



Édito



On démarre du bon pied en 2023 !



Durant l'année 2022, notre enseigne a poursuivi son processus de modernisation. Les outils informatiques mis en place pour vous faire gagner du temps ont encore évolué. Et ça continue ! Votre cadencier dynamique, notamment, s'enrichit de nouvelles fonctionnalités, vous permettant de gérer de manière encore plus performante votre magasin et vos assortiments (voir la rubrique [Événements](#)).

Si vous n'avez pas encore eu recours à toutes ces solutions informatiques, lancez-vous ! Vous constaterez rapidement combien elles peuvent vous faciliter la vie au quotidien.



Pour bien débuter cette nouvelle l'année, vous pouvez aussi faire un point sur votre assortiment « fond de rayon » afin de l'optimiser, voire, le cas échéant, programmer une réimplantation pour partir du bon pied ! Pour ce faire, pensez à vous reporter au fichier top des ventes à disposition des délégués commerciaux. Vous serez assuré de détenir, pour chaque famille de produits, la gamme correspondant aux attentes de vos clients.

Et puisque nous sommes à l'heure des bonnes résolutions, pourquoi ne pas planifier la mise en avant des saisonnalités à venir afin de vous assurer un développement commercial optimal ? Toutes ces bonnes pratiques à ancrer dans ses habitudes permettent d'anticiper et de faire grandir son affaire.

À l'occasion de cette nouvelle année, je tiens à vous adresser, à vous et à vos proches, tous mes vœux de bonheur et de prospérité.

Sylvain Rougé,
Directeur territorial Proxi-Est



DANS CE NUMÉRO



Événements

Outils informatiques, encore plus performants !



Ventes en poupe

Au défi de la sobriété énergétique



Vis ma vie

Ardennes, coup double pour la proximité



Du côté de chez vous

Au côté d'une responsable Supply chain

Proxi News

La newsletter des magasins Proxi #13 janvier-mars 2023

Événements

Les ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous



Événements

Outils informatiques

Encore plus performants !



Le déploiement du cadencier dynamique a représenté une belle avancée pour vous faire gagner du temps et simplifier votre quotidien. Aujourd'hui, de nouvelles fonctionnalités permettent d'optimiser votre chiffre d'affaires.

Les outils informatiques que nous mettons à votre disposition évoluent au fil des mois. L'intégration des commandes dans votre cadencier dynamique, via l'appareil de commande MC3200, permet d'avoir une visualisation instantanée des changements de codes ou des codes erronés. Résultat ? Une baisse significative des taux de ruptures et, surtout, une diminution du manque à gagner. Il en est de même sur la partie Fruits et Légumes. Vous avez une vision sur la totalité des produits proposés et sur ceux qui ne sont plus commandables. Autre solution qui va faciliter votre quotidien : l'application System (pour Système de traçabilité des emballages). Cet outil d'une utilisation très simple va vous permettre de suivre les retours emballages. Il est accessible depuis un ordinateur, une tablette ou un smartphone.

-> **Application accessible par le lien :**
<https://syster.fr.carrefour.com>

“Une baisse significative des taux de ruptures et, surtout, une diminution du manque à gagner.”



Jeux Olympiques Paris 2024

Carrefour partenaire premium



Bonne nouvelle ! Carrefour a annoncé, le 22 juin 2022, sa participation aux jeux Olympiques et Paralympiques de Paris 2024 en tant que partenaire premium. Ce partenariat représente une formidable opportunité

pour toutes les enseignes du Groupe - dont Proxi naturellement -, en termes de visibilité, mais aussi commerciale avec la possibilité de distribuer, dès 2023, des produits dérivés exclusifs Carrefour.



Contact



Les ventes en poupe

Au défi de la sobriété énergétique

Extinction des enseignes lumineuses dès la fermeture, réduction de l'éclairage, baisse de la température dans les magasins...
Comment s'engager sur le chemin de la sobriété énergétique ?



1 °C

Baisser de 1 °C la température dans son magasin engendre, en moyenne, une économie d'énergie de 7 %.

(Source : Ademe)



50 %

de la consommation d'énergie du groupe Carrefour concerne le froid, 25 % le chauffage et la climatisation, 20 % l'éclairage.



27,50 %

D'ici à 2030, le groupe Carrefour s'engage à diminuer sa consommation d'énergie de 27,50 %.

1 Les écogestes prioritaires

Quelques gestes simples du quotidien permettent de diminuer la consommation d'énergie dans son magasin. Des exemples ? Si vous utilisez un four de cuisson, le préchauffage minuté, l'extinction immédiate du four après la dernière cuisson, ou l'optimisation des fournées permettent de réduire de manière significative sa consommation d'énergie. De la même façon, fermer systématiquement les meubles froids, abaisser les portes souples des réserves, réduire d'un à deux degrés le chauffage dans son magasin et éteindre les lumières derrière soi peuvent faire la différence sur les factures.

2 On ferme les portes

Annoncé par la ministre de la Transition écologique fin juillet, un décret, publié au Journal officiel le 6 octobre 2022, interdit aux magasins de laisser leurs portes ouvertes alors que la climatisation ou le chauffage fonctionne. Cette mesure écoresponsable permettrait aux commerçants de réduire leur facture énergétique de près de 20 %. Des villes comme Bourg-en-Bresse, Lyon, Besançon ou encore Paris avaient déjà pris des arrêtés municipaux dans ce sens l'été dernier. Alors, prenez le réflexe portes fermées !

3 On éteint les lumières

Autre mesure d'économie d'énergie annoncée par la ministre : l'interdiction des publicités lumineuses, quelle que soit la taille de l'agglomération, entre 1 heure et 6 heures du matin. Une réglementation obligeant les magasins à éteindre les enseignes lumineuses et les vitrines à partir de 1 heure du matin existait auparavant, mais elle était peu respectée : dans les agglomérations de moins de 800 000 habitants, la publicité lumineuse était interdite entre 1 heure et 6 heures du matin ; dans les villes les plus peuplées, cela dépendait du règlement local de publicité (RLP). Le décret publié au Journal officiel le 6 octobre 2022 harmonise les règles et les sanctions encourues à tout le territoire.

4 Halte au gaspillage !

Parce que le gaspillage alimentaire représente également une perte d'énergie colossale sur le plan collectif, n'hésitez pas à promouvoir les paniers anti-gaspi dans votre magasin. Vendus au prix fixe de 3 €, ces paniers, de 2 kg au minimum, sont composés de fruits et de légumes issus de produits conditionnés et/ou en vrac. Ils vous permettent de vendre des fruits et légumes du jour, moins jolis mais toujours bons, et de limiter le gâchis. Cette action vient en complément des autres mesures anti-gaspi, comme le déstockage des produits à date courte (1 ou 2 jours avant la fin de la DLC) via les vignettes anti-gaspi ou le partenariat avec Too Good To Go.



Vis ma vie



Ardennes, coup double pour la proximité



Après une première expérience très concluante à Juniville en 2020, deux Ardennais, qui n'avaient jusque-là jamais exercé le métier de commerçant, ont ouvert un Proxi à Saulces-Monclin à l'automne 2022. Grâce à eux, Proxi continue de s'ancre à l'Est !



Juniville (08) : 1 200 habitants	Ouvert 6 jours/7
Création : 2020	Clients/jour : 250/350
Surface de vente : 60 m ²	Panier moyen/jour : 12 €
<hr/>	
Saulces-Monclin (08) : 800 habitants	Ouvert 7 jours/7
Création : 2022	Clients/jour : 60/70
Surface de vente : 120 m ²	Panier moyen/jour : 8 €

Rien ne prédestinait ce couple d'Ardennais à devenir commerçants. Joffrine Kobsch-Monney, assistante sociale de formation, était cadre dans la fonction publique et s'occupait de la petite enfance dans le sud du département. Paul-Alain Monney, quant à lui, était ouvrier dans l'industrie et travaillait en 3x8.

C'est grâce à Joffrine que l'aventure Proxi a démarré. À Juniville, petite commune rurale dynamique qui dispose de deux restaurants, d'une station-service, d'un salon de coiffure et où notre couple habite, l'épicerie tabac-presse menaçait de fermer à la suite du départ à la retraite des propriétaires. « *J'aime les challenges ! Et, à l'époque, j'étais dans une grosse période de remise en question. Lorsque les propriétaires m'ont proposé de reprendre leur commerce, j'ai sauté sur l'occasion* », se souvient-elle. Après avoir pris conseil auprès d'experts, elle se lance. Prudent, Paul-Alain, de son côté, conserve son emploi. Nous sommes début 2020... Et le confinement va s'avérer une véritable opportunité pour notre néo-commerçante. Les habitants du bourg étant contraints de se déplacer dans un périmètre restreint, la fréquentation de l'épicerie et de l'espace tabac-presse explose. Le bouche-à-oreille fait le reste. Cette année-là, le chiffre d'affaires fait un bond de 20 % !

Pour confirmer cette belle dynamique, Joffrine décide en 2021 de passer sous enseigne Proxi. « *J'ai tout de suite compris qu'il y avait de nombreux avantages à travailler avec Carrefour Proximité : facilité des commandes informatisées, accompagnement et conseils, large gamme de produits accessibles rapidement et fraîcheur de la marchandise* », résume-t-elle. Résultat, cette année-là, la progression est de 18 %.

Pour fidéliser ses clients, l'ex-assistante sociale propose de nombreux services dans son point de vente (Française des Jeux, La Poste, Mondial Relay, UPS, photos d'identité, livraisons à domicile), travaille avec une quinzaine de producteurs locaux et passe des accords avec toutes les associations locales (amicale des sapeurs-pompiers, club de foot, etc.).

« Travailler avec les associations et les mairies booste notre chiffre d'affaires. Nous négocions des prix et nous acceptons qu'elles nous rapportent les produits non consommés. »

Les affaires étant florissantes, Paul-Alain - trop content d'arrêter les 3x8 - rejoint l'aventure Proxi en 2021. Peu de temps après, le délégué expansion Carrefour Proximité les contacte. Le couple ayant largement fait ses preuves à Juniville, il leur propose de reprendre un local laissé vacant dans lequel la mairie de Saulces-Monclin souhaite voir s'installer une épicerie multiservices. Nouvelle étude de potentiel, nouveau budget prévisionnel..., avant que les Kobsch-Monney n'acceptent de relever le défi. « *C'était une belle opportunité. Il n'y avait pas de rachat de fonds de commerce, Carrefour Proximité avait obtenu que la mairie prenne en charge un certain nombre de travaux dans le local, et je connaissais bien ce territoire, qui avait été mon secteur d'intervention par le passé* », explique la très dynamique Joffrine.

Comment s'organisent-ils pour gérer ces deux magasins, distants d'une trentaine de kilomètres l'un de l'autre ? « *On se coupe en deux et on se greffe quatre bras !* », répond-elle du tac au tac.

Rien ne semble les arrêter. Un mois après son ouverture, qui remonte à octobre 2022, ce nouveau Proxi était déjà à 80 % du prévisionnel.

Souhaitons-leur de poursuivre sur cette belle lancée !



Du côté de chez vous

Au côté d'une responsable Supply chain

3 Questions à...

Virginie Peltier, responsable Supply chain Proximité, direction territoriale Est.

1 Quel est votre parcours professionnel ?

Virginie Peltier : J'ai commencé ma carrière en travaillant durant dix ans dans la grande distribution en tant que chef caissière puis adjointe de magasin. En 2003, j'ai intégré le groupe Carrefour. Initialement, ce devait être provisoire, j'avais été recrutée pour effectuer un remplacement au service télévente fruits et légumes. Finalement, j'ai rejoint le service commercial, je suis devenue adjointe du service clients, puis responsable de ce service avant d'être nommée responsable Supply chain régional.

2 Comment définiriez-vous votre métier ?

V. P. : J'assure l'interface avec la logistique afin que les commandes et les livraisons des 500 magasins des enseignes Proxi, Carrefour Contact, Carrefour City et Carrefour Express de la direction territoriale Est soient satisfaites. En résumé, je fais le suivi « après commande ». Mon rôle est de résoudre les différents soucis de livraison qu'un magasin peut rencontrer : approvisionnement, pénuries de fournisseurs, pannes informatiques, intempéries, etc. Je ne suis plus d'astreinte, comme lorsque j'étais au service clientèle. Mais, dans le cas où un problème surgirait le week-end, je me tiens prête à faire le nécessaire pour les magasins.

3 Avez-vous des relations directes avec les exploitants Proxi ?

V. P. : Aujourd'hui, je ne suis plus qu'indirectement en relation avec les magasins. Ce sont les délégués commerciaux qui me transmettent les demandes des exploitants et font le lien avec eux si je dois leur communiquer des informations. Toutefois, avec ma longue expérience au service clients, je conserve la fibre commerciale ! Il arrive d'ailleurs que certains magasins avec lesquels j'ai gardé des contacts m'appellent directement.



Virginie Peltier

Ancienneté : 30 ans

Postes occupés : chef caissière, adjointe de magasin, adjointe du service clientèle, responsable du service clientèle, responsable Supply chain.

Sa vision du métier : « Mon objectif est de toujours trouver la meilleure solution pour satisfaire l'ensemble de nos magasins. ».

Direction régionale Est :

1 directeur,
4 délégués commerciaux,
2 délégués expansion,
1 assistante d'enseigne