



## Édito



## Le printemps est LA saison qui offre aux magasins Proxi l'occasion idéale de se démarquer



Certes, dans cette période tendue par l'inflation des prix de l'agroalimentaire, la marge de manœuvre est étroite pour les petits commerces de distribution... Mais les Proxi peuvent compter sur les points forts de leur offre, grâce à la force d'achat de Carrefour, alliant un excellent rapport qualité/prix avec la saisonnalité et la fraîcheur des produits.

La vitrine bien achalandée des fruits et légumes fait partie de nos atouts, tout comme les nombreuses gammes de MDD de l'enseigne, qui offrent la possibilité de chouchouter vos clients avec des prix compétitifs et des produits diversifiés. À chacun de varier les registres, des spécialités locales aux produits du monde qui font fureur aux beaux jours !

Faites-vous plaisir autant que vous ferez plaisir à votre clientèle... Je vous souhaite une très belle saison !

Arnaud Alix,  
Directeur Territorial Proxi Négoce Paris Centre



## DANS CE NUMÉRO



### Événements

Marges, les MDD Carrefour, rempart contre l'inflation



### Ventes en poupe

Proximité et saisonnalité : des valeurs montantes ce printemps



### Vis ma vie

Le Proxi de Rueil-Malmaison de Vahid Lotfi



### Du côté de chez vous

Au côté d'un responsable commercial Fruits et légumes





## Événements



### Marges

## Les MDD Carrefour, rempart contre l'inflation



Les marques Carrefour vous offrent l'opportunité de proposer à vos clients une offre attractive à des prix compétitifs. Servez-vous-en !

L'année 2022 nous aura fait connaître une inflation record : +5,2 % selon l'Insee, à comparer au +1,6 % de 2021. Et après un bref répit en fin d'année, la hausse des prix repart au printemps. Pour y faire face, les marques de distributeur sont de précieux atouts. Une récente étude Nielsen\* fait état de leur forte progression dans 62 % des rayons en 2022, conséquence directe de l'inflation - alors que les marques nationales voient leurs parts de marché reculer dans le même temps dans 75 % des catégories de produits. Détenir des produits de marque propre Carrefour s'avère ainsi un atout de taille pour votre magasin Proxi, vous permettant d'améliorer votre image prix autant que votre rentabilité. Grâce à la force commerciale du groupe, vous bénéficiez d'un riche assortiment de marques propres et de marques d'enseigne, alliant l'argument prix à la qualité. Dans des gammes particulièrement adaptées à la proximité, se distinguent les marques Simpl, avec plus de 500 références de produits essentiels premier prix, et Reflets de France, qui affiche plus de 600 spécialités régionales sourcées aux quatre coins du pays. À vous d'y faire votre marché !

Source : Étude Nielsen IQ Conjoncture France 2022, parue le 7 février 2023, éditée par Nielsen Consumer LLC.

**“Détenir des produits de marque propre Carrefour s'avère un atout de taille pour votre magasin Proxi.”**



### Produits du monde

## L'envie d'ailleurs



Les produits du monde ont la cote depuis les épisodes de confinement, qui ont développé l'envie d'évasion. Plus demandés que jamais : les articles d'origines asiatiques ou de l'hémisphère sud. Nous mettons à votre disposition de nouvelles offres couvrant un maximum de pays :

épices, sauces, condiments, nems et épicerie asiatiques, recettes et spécialités en provenance des Antilles, de l'Océan Indien ou d'Afrique... Rien n'est interdit aux papilles de vos clients ! Faites-les voyager.





## Les ventes en poupe

# Proximité et saisonnalité : des valeurs montantes ce printemps

Les consommateurs plébiscitent la proximité tout comme le service qui font partie de leurs premiers critères d'achat. Proxi répond présent !



## 56 %

des Français affirment que la proximité de l'enseigne est le facteur principal dans le choix d'enseigne\*.

\*Selon une étude Adot Insights d'octobre 2022 sur 1 194 Français sur une période de 2 semaines à travers un questionnaire à double scénarisation (répondant fidèle à une enseigne ou non).

### 1 Multiservices ; vos clients le veulent et le valent bien !

Connaissez-vous tous les services que vous pouvez rendre à votre clientèle, grâce à nos contrats avec différents prestataires ? Au menu : point chaud, viennoiserie, coffee corners, services postaux, relais colis, guichets pressing, cordonnerie, distribution de bonbonnes de gaz, commandes en ligne par le biais du site [monproxi.fr...](http://monproxi.fr...) ou l'application *Too Good To Go*, qui propose vos invendus à vos clients sous forme de paniers de produits à date courte, récupérés au magasin. Une opportunité de plus de créer un profit additionnel, associée à une image de distributeur durable.

### 2 Fruits et légumes : un rayon stratégique au printemps

L'offre de fruits et légumes frais est fondamentale pour le commerce de proximité : en d'autres termes, c'est sur les produits frais que votre magasin sera jugé ! L'ensemble de la distribution traverse justement une période pré-estivale de fortes tensions sur les prix, liée aux difficultés d'approvisionnement en raison des sécheresses de l'année mais aussi à la hausse des coûts de l'énergie qui pénalise les fruits poussés sous serre. Vos solutions ? Mettre en avant les producteurs locaux et saisir les opportunités de promotions et d'animations sur les fruits et légumes proposées par votre délégué commercial, qui font venir et revenir chez vous vos clients. Depuis le dernier trimestre 2022, vous pouvez aussi consulter le plan promotionnel hebdomadaire depuis votre cadencier dynamique et commander directement vos produits frais en ligne. Une fraîche idée !

### 3 L'offre connectique : clou de la saison

Ne passez pas à côté de l'occasion de mettre en avant votre assortiment de connectique grâce à ce meuble compact tout en un ! Il propose un assortiment d'accessoires connectiques de téléphonie et d'informatique (chargeurs, câbles, écouteurs), clés usb, mais aussi des piles et ampoules : 25 références de connectiques et piles sont réunies. De quoi développer votre chiffre d'affaires tout en optimisant votre espace de vente avec un encombrement réduit ! Meuble offert sous réserve de commande par la DO de la marchandise.

Valeur prix achat marchandise : environ 750 €.

Marge : environ 60 % (1 100 €).

En option, antivols + découpleur : 51 € HT.





## Vis ma vie



## Une implantation réussie !



À Rueil-Malmaison, le nouveau Proxi, ouvert par Vahid Lotfi et son épouse, accueille ses clients presque à toute heure. Le magasin a l'attrait du tout beau tout neuf, mais aussi du tout bio, tout local et tout frais !



**Proxi Super de Rueil-Malmaison (92), 286 Av. Napoléon Bonaparte**



**Ouvert 7 jours/7, de 8h à 22h**



**Création : 23 décembre 2022**



**Clients/jour : 100**



**Surface de vente : 122 m<sup>2</sup>**



**Panier moyen/jour : 9,52 €**

Vahid Lotfi tenait une épicerie en Iran, son pays natal, avant de venir s'installer en France avec sa famille il y a trois ans. À 39 ans, ce commerçant dans l'âme cherchait un nouveau départ : « *J'ai toujours beaucoup aimé mon travail d'épicier, raconte-t-il, et mon objectif était de trouver le moyen de redémarrer un commerce alimentaire en France. Mais les opportunités en région parisienne étaient rares et peu accessibles. Et je ne parlais pas français à mon arrivée, ce qui n'a pas facilité les choses.* » En 2022, après une longue recherche, il entre en contact avec le groupe Carrefour Proximité : « *Ils se sont montrés ouverts à mon projet et ont décidé de m'accompagner. Grâce à eux, j'ai pu enfin créer mon affaire et reprendre ce point de vente à Rueil-Malmaison, qui remplaçait un ancien Biocoop.* »

### Une aventure en duo

Conseillé activement par l'équipe commerciale Proxi, Vahid ouvre le magasin en décembre 2022, juste avant les fêtes de Noël. Une aventure qu'il n'entreprend pas en solo mais avec l'aide de son épouse, associée à l'entreprise familiale. Tous deux aménagent leur propre logement juste à côté du commerce, où ils s'installent avec leurs quatre fils. L'ouverture restera pour eux un beau souvenir : « *Ma femme et moi avons été chaleureusement accueillis par les habitants du quartier, qui sont très satisfaits d'avoir ce commerce de proximité.* » Il faut dire que l'espace de 122 m<sup>2</sup>, modeste mais bien apprêté, a tout ce qu'il faut pour leur plaire : la proximité, la fraîcheur et la qualité de l'offre. Il propose 3 000 produits différents, dont beaucoup à la marque Carrefour BIO, pour permettre à l'ancienne clientèle du Biocoop de retrouver le label sur une large gamme de références, ainsi qu'une offre variée de fruits, légumes et produits frais locaux provenant des fermes et producteurs du 78.

**« Ma femme et moi avons été chaleureusement accueillis par les habitants du quartier, qui sont très satisfaits d'avoir ce commerce de proximité. »**

### La carte du service

Autre atout plébiscité par la clientèle : sa large plage horaire d'ouverture et ses multiples services. Le Proxi de Rueil-Malmaison est ouvert tous les jours de 8h à 22h et offre à ses clients, en plus de la carte fidélité et du service E-commerce Proxi, tout un éventail d'options pour leur faciliter la vie : photocopieuse à disposition et dépôt de pain frais, guichets de dépôt et d'envoi de courrier, relais colis, livraison des repas en partenariat avec les applications Uber eats et Too good To go. Et la liste ne s'arrête pas là : de nouveaux services tels que Western Union et Ria sont aussi prévus ! « *Nous sommes fiers de servir nos clients avec tout notre cœur* », confie le couple, dont le dynamisme sans faille et la convivialité ne sont déjà plus un secret dans le quartier.



Contact





## Du côté de chez vous

## Au côté d'un responsable commercial Fruits et légumes

### 3 Questions à...

**Grégory Brothier, responsable commercial Fruits et Légumes pour la DO Paris Centre aux Ulis.**

#### 1 Quel est votre parcours professionnel ?

**Grégory Brothier :** Après un BTS action commerciale obtenu en 2000, j'ai exercé ma première activité professionnelle en tant que vendeur de voitures, puis je me suis essayé à d'autres domaines avant de revenir vers le métier de commercial. Je suis entré dans le groupe Carrefour il y a 14 ans. Je travaille pour Carrefour Proximité depuis six ans et j'occupe mon poste actuel de responsable commercial Fruits et légumes depuis maintenant deux ans.

#### 2 Quelles sont vos fonctions au quotidien ?

**G. B. :** Je m'occupe de trois secteurs de marchandises de proximité : les fruits et légumes, les fleurs et plantes et la marée. Je gère les fruits et légumes en flux stocké, les fleurs et plantes et la marée en flux tendu. Ces produits ont des durées de vie assez limitées, leur gestion doit donc être la plus précise possible. Cela inclut la gestion du transport et la responsabilité des centrales d'achat. Mon rôle implique d'obtenir auprès des acheteurs les meilleures promotions du moment : les coûts dans le marché des fruits et légumes changent aujourd'hui à la « nano seconde », il faut donc savoir être réactif pour profiter des bonnes opportunités. La partie marketing de mon métier consiste à faire des propositions dans l'animation du réseau, pour la Saint-Valentin par exemple. Le dernier volet de mon métier, c'est la communication avec le réseau de mes clients. Cette année, j'ai par exemple créé la chaîne YouTube Proxi Paris Carrefour pour les informer.

#### 3 Comment définiriez-vous la relation commerciale avec vos clients ?

**G. B. :** Elle est fondamentale. Il n'y a que dans la proximité que l'on peut trouver pour nos magasins un service commercial de vente de fruits et légumes. Mes clients y tiennent beaucoup ! Échanger avec eux, argumenter, les accompagner dans leur commande, est pour moi ce qui fait le « sel » de mon métier. Cela repose sur l'installation de rapports privilégiés et d'un climat de confiance entre eux et moi. Au quotidien, il faut aussi faire preuve de créativité dans la relation commerciale : c'est assez prenant mais très motivant parce que le contexte change tout le temps ! Et c'est à moi d'accompagner les clients dans tous les changements de l'enseigne.



**Grégory Brothier**

**Ancienneté :** 6 ans chez Proxi Carrefour

**Postes occupés :** Responsable commercial depuis 2 ans.

**Sa vision du métier :** « Je suis le relais indispensable entre les besoins des clients franchisés et l'enseigne au niveau national. »

### DO de Paris Centre aux Ulis (91)

1 Direction dédiée à la proximité  
2 entrepôts : Brie-Comte-Robert et La Courneuve.  
+ de 500 points de vente de proximité (enseignes 8 à Huit, Carrefour Express, Carrefour City, Carrefour Contact, Proxi).