



## Édito



## L'été 2023 s'annonce chaud, et nos magasins Proxi s'y préparent pour renouveler leurs performances de l'année passée.



Première sage précaution : anticiper l'explosion de la demande de glaces, reines de l'année dernière. Deuxième bonne idée : miser sur une offre variée et qualitative en produits frais et locaux.



Ils s'imposeront dans le rayon fruits et légumes pour garnir les tables estivales en salades, plateaux apéritifs, gaspachos, jus et desserts fruités. En boucherie, pensez aux saucisses, merguez, brochettes et autres viandes marinées prêtes pour le barbecue.

Ce numéro s'intéresse aussi à la rentrée de septembre dans sa rubrique Événement : pour Carrefour Proximité, c'est le mois de la Foire aux vins d'automne, belle opportunité d'animation commerciale et de mise en avant des spécificités régionales de la production viticole française.

Du côté des « ressources humaines », qui font la force de Proxi, je vous présente ce trimestre une brillante femme de l'ombre, à laquelle les magasins de la région Nord doivent une organisation sans faille de leur approvisionnement : elle s'appelle Cathy Durez, elle est responsable Supply Chain de la Région Nord, et vous parle avec passion de son métier.

Vous ferez aussi connaissance avec le responsable du nouveau Proxi Super de Festubert (62), Robert Bigand, qui accomplit avec bonheur sa reconversion dans le commerce alimentaire de proximité et à qui nous renouvelons nos vœux de bienvenue dans notre enseigne...

Bonne lecture à tous !

Je vous souhaite un agréable été et un bon chiffre d'affaires.

Serge De Clerck,  
Directeur régional Proxi Négoce - région Nord

## DANS CE NUMÉRO



## Événements

Foire aux vins d'automne :  
lancement du millésime 2023



## Ventes en poupe

Proxi à l'heure d'été



## Vis ma vie

Le Proxi de Festubert  
de Robert Bigand



## Du côté de chez vous

Au côté d'une responsable  
Supply Chain régionale





## Événements



## Saison

## Foire aux vins d'automne : lancement du millésime 2023



À vous de jouer pour faire de cette belle saison un cru d'exception !

Après les joies de l'été, la Foire aux vins d'automne est un moment phare offrant aux amateurs de vin, de retour de vacances, l'opportunité de renflouer leur cave en s'offrant des vins de qualité à des prix accessibles. Dans nos magasins, l'événement ouvrira le vendredi 22 septembre pour s'achever le dimanche 15 octobre. Le parti pris de Carrefour Proximité, pendant cette période, est de proposer, plutôt qu'un dispositif promotionnel, une sélection de 100 références de cuvées choisies pour leur excellent rapport qualité/prix. Vous pourrez y faire votre propre choix, adapté aux goûts de votre clientèle. Dans le book Foire aux vins d'automne 2023, vous trouverez, pour mieux vous guider, le top 30 des meilleures performances des vins en termes de chiffre d'affaires. Vous aurez également accès à un ensemble d'outils de PLV (contours d'étiquettes...) spécialement pensés pour consacrer vos têtes de gondoles saisonnières à la Foire aux vins d'automne. Vous pourrez aussi commander un kit de décoration complet et pérenne de PLV consacré à l'événement sur la fabrique à Comm', composé de plusieurs éléments : une guirlande de fanions de 4 m de long, une vitrophanie, deux séparateurs, un lot de 50 exemplaires de stop rayons de 9,5 x 9,5 cm, ainsi que des goodies personnalisés à votre enseigne (tire-bouchons, sacs réfrigérés, bouchons...).

Vos rayons parés aux couleurs de l'événement, ce sera à votre tour de jouer pour célébrer la diversité et la qualité des vins de votre région, en organisant vos propres manifestations : mises en scène avec l'utilisation de caisses de vin, livre d'or pour recueillir les votes de votre clientèle, soirées dégustation... Ne bridez pas votre imagination et n'hésitez pas à jouer à fond la carte, toujours gagnante, du local et de la proximité !

**“Le parti pris de Carrefour Proximité, une sélection de 100 références de cuvées choisies pour leur excellent rapport qualité/prix”**



## Tendance

## Vins et proximité : mariage réussi



Les enseignes de proximité comme Proxi, qui peuvent se targuer de bien connaître la culture viticole de leur terroir, ont une belle carte à jouer lors de la Foire aux vins.

Vos magasins se sont impliqués activement dans l'opération Foire aux vins d'automne, avec 53 964 bouteilles commandées.



## Les ventes en poupe

## Proxi à l'heure d'été

C'est la saison des glaces, des barbecues, des apéritifs en terrasse et des déjeuners sur l'herbe ou à la plage ! Mettez vos rayons à l'heure estivale !



+14,2 %

C'est l'augmentation du chiffre d'affaires du secteur des glaces sur le marché global des produits de grande consommation, selon NielsenIQ : une année historique ! 2023 battra-t-elle le record ?



+21 %

C'est le CA des glaces de Proxi en 2022, qui fait encore plus fort que le score national et gagne 0,6 point de parts de marché dans ce secteur.

### 1 Hisse et oh les glaces

Quel plaisir plus rafraîchissant que les glaces à proposer à vos clients au cœur de la chaleur estivale ? Pour vous appuyer sur des valeurs sûres, fiez-vous au top 3 des ventes de l'année passée : n°1, le Magnum amande ; en 2<sup>e</sup> position, son homologue en version Classic ; et sur la 3<sup>e</sup> marche du podium, les six barres glacées Snickers. Un trio représentatif des parfums les plus populaires - chocolat, vanille, caramel. Mais les saveurs fruitées comme la pistache, la framboise et le citron sont aussi très demandées en été, notamment pour les desserts glacés. Tenez donc vos bacs réfrigérés prêts et pensez aux machines à glaces, qui seront vite rentabilisées !

### 2 Parez les barbecues

Pas d'été sans grillades ! Selon un sondage BVA/Weber publié en 2019, trois quarts des Français possèdent un barbecue ou une plancha. Et ils ne manquent pas de s'en servir dès qu'il fait beau. Pour ne pas rater la prochaine ruée estivale sur les chipolatas, merguez et autres grillades marinées, rendez-vous sur POP, où vous trouverez toutes les informations sur les tendances du moment et la liste complète des produits de boucherie vous assurant un chiffre d'affaires élevé (page [pop.carrefour.com/proximate/book-ete-boucherie-ls](http://pop.carrefour.com/proximate/book-ete-boucherie-ls)). Ne passez pas non plus à côté des opportunités de ventes additionnelles offertes par le catalogue Proxi : charbon de bois en sacs de 2,5 kg, brochettes en bois de 30 x 50 cm, et même un barbecue sur pied à monter soi-même.

### 3 Embarquez les légumes...

Selon une enquête de BVA/Weber\*, les appareils deux-en-un mixant grill et plancha rencontrent un succès croissant sur le marché du barbecue, une tendance révélatrice d'une envie de cuisiner au jardin d'une manière saine et variée. Si 97 % des Français cuisinant au barbecue font griller de la viande, les 2/3 l'accompagnent de légumes. Parmi vos aides à la vente, n'hésitez pas à vous servir de l'éventail légumes de saison que nous mettons à votre disposition, pour ne pas oublier les épis de maïs et les oignons frais, les aubergines ou le fenouil... Pensez aussi aux sauces barbecue et aux fruits d'été incontournables, dont les melons et les pastèques !

\* Étude réalisée par Internet du 23 au 28 novembre 2022 auprès de 1 400 Français âgés de 25 ans et plus.

### 4 ... et portez haut les produits locaux !

Malgré l'inflation, les produits régionaux continuent de répondre aux attentes des Français, en demande de produits sains, issus de l'économie durable et restant à des prix abordables. À ce jour, Carrefour propose 6 500 produits régionaux, en provenance directe de fournisseurs locaux ou sous le label marque Reflets de France. La marque, qui porte bien son nom, reflète les savoir-faire et les productions de qualité de nos 800 partenaires producteurs locaux. Cet été, faites-la découvrir à vos clients avec des spécialités comme la truite fumée d'Aquitaine, savoureuse avec une salade de roquette ; la ratatouille recette niçoise, sublime sur des tartines frottées d'ail ; le jambon de Bayonne IGP, parfait sur des tranches de melon ; ou le rosé Côtes-de-Provence Sainte-Victoire, compagnon idéal des grillades au soleil.



## Vis ma vie



## Le Proxi de Festubert de Robert Bigand, la vie d'après



Le Proxi flambant neuf de Festubert est le nouveau havre du quartier pour faire ses courses, mais aussi pour échanger nouvelles et potins entre voisins, sous l'heureux patronage du responsable des lieux. Robert Bigand nous présente son « bébé »...



**Proxi Super, 103, Grand-Rue, 62149 Festubert**

**Création : 15 novembre 2022**

**Surface de vente : 131 m<sup>2</sup>**

**Ouvert du mardi au samedi 8 h 30 - 13 h et 15 h 30 - 19 h 30 et le dimanche de 9 h à 13 h.**

**Clients/jour : 82**

**Panier moyen/jour : 13,42 €**

« J'ai la chance d'être installé dans ce beau bâtiment, que j'ai pu joliment aménager pour en faire un lieu coquet, impeccablement propre - j'y veille -, où on se sent bien... et où je suis fier d'accueillir mes clients. » Le propos est celui d'un commerçant dans l'âme, ainsi qu'en témoigne le parcours de Robert Bigand jusqu'au 15 novembre dernier, jour de l'inauguration du tout nouveau Proxi de Festubert (Pas-de-Calais), mini « ville à la campagne » de 1 268 habitants sur 7,64 km<sup>2</sup>, rattachée à l'agglomération de Béthune. Sa première expérience professionnelle, c'est dans la vente qu'il l'a connue, tout jeune reprenneur à Sains-en-Gohelle, sa ville natale dans les Hauts-de-France, du vidéo-club paternel. L'affaire tiendra une douzaine d'années, jusqu'à ce que le triomphe de la VOD des années 2000 n'ait raison du marché des cassettes VHS et des DVD...

Plus tard, une validation des acquis de l'expérience lui assurant un BEP force de vente, Robert change de marché mais pas de métier : il est embauché comme vendeur-conseiller dans l'électroménager par l'enseigne Planète Saturn, à Liévin. Le magasin est repris par Boulanger, puis finit par fermer. Robert, qui doit élever seul ses quatre enfants après le décès de son épouse, se forme à la maintenance des équipements industriels et décroche un BTS qui lui permet d'être employé par l'usine de pneus du groupe Bridgestone à Béthune. Le voilà leader de la maintenance préventive, pilotant cinq équipes de six opérateurs.

**« Mon commerce gagne à être connu, et il l'est de plus en plus, avec un CA qui progresse doucement mais sûrement. »**

Sept ans plus tard, la fermeture du site le rappelle à ses anciennes amours professionnelles : « Mon fils aîné, sachant que c'était dans mes cordes et mes envies, m'a encouragé à rouvrir un commerce. » Il pense alors à un Carrefour Bio et rencontre la responsable RH régionale, Isabelle Parmentier. « Elle a analysé avec moi le marché et il s'est avéré qu'un magasin de proximité comme Proxi répondait mieux au besoin de la clientèle de mon secteur géographique. » Fort de ses précédentes expériences commerciales mais novice dans la distribution alimentaire, Robert se décide à sauter le pas grâce au soutien des équipes de Proxi, qui l'aident à construire un business plan, à estimer son chiffre d'affaires prévisionnel et à accomplir les démarches nécessaires pour monter l'affaire. Côté investisseurs locaux, l'association locale Initiative Artois et le Crédit lyonnais, séduits par les perspectives de progression de chiffre d'affaires, soutiennent le projet ; ses économies, complétées par le Plan de sauvegarde de l'emploi (PSE) de Bridgestone, financent le reste. Il reste à trouver un site.

La reprise d'un fonds de commerce existant n'aboutit pas. C'est alors que se présente l'opportunité de Festubert : la commune a racheté un terrain occupé par de vieilles bâtisses à l'abandon, qu'elle a rasées pour y construire un beau bâtiment commercial, et cherche preneur. Le maire souhaite un commerce utile de proximité pour le bourg. Robert postule et remporte le bail. Il se lance fiévreusement dans l'aménagement du magasin, tandis que les équipes de Proxi le forment aux secrets du commerce alimentaire de proximité : gestion des stocks alimentaires et des fameuses « unités de besoin », manipulation du logiciel de vente... « J'ai été efficacement coaché et reste accompagné par mon délégué commercial, Samuel Boudhni : il continue à venir me voir deux fois par mois pour me conseiller sur l'optimisation des ventes, la mise en valeur de mes gammes de produits, la gestion des produits à dates courtes... »

Aujourd'hui, le Proxi de Festubert, sans concurrent direct dans les 5 km alentour, est devenu indispensable aux habitants, avec son dépôt de pain de boulangerie, son point relais Colis, son guichet Française des Jeux, son coin snacking et une offre variée de produits frais et de légumes. Sans soins convivialité de l'accueil offerte par ce commerçant convivial de nature, qui ne répugne pas à bavarder avec sa clientèle. « Je suis le premier au courant de tous les potins du quartier ! », plaisante Robert..., qui n'accueille pas moins volontiers les clients plus occasionnels, qu'ils soient des routiers de passage ou des Lillois venus acquérir leur résidence secondaire dans les parages. « Mon commerce gagne à être connu, et il l'est de plus en plus, avec un CA qui progresse doucement mais sûrement... », se réjouit-il.



## Du côté de chez vous

## Au côté d'une responsable Supply Chain régionale

### 3 Questions à...

Cathy Durez, responsable Supply Chain de la Région Nord

#### 1 Racontez-nous votre parcours...

**Cathy Durez :** Je viens d'avoir 51 ans. J'ai passé toute ma carrière chez Carrefour, toujours dans la région Nord, mais j'y ai beaucoup changé d'emplois ! Toute jeune, j'ai été embauchée comme préparatrice de commandes pour un job d'été en entrepôt... et je suis restée. En 1993, j'ai été enrôlée comme préparatrice de saisie à Raillencourt-Sainte-olle (Nord), puis je suis devenue secrétaire commerciale. Mutée à Vendin-le-Vieil, dans le Pas-de-Calais, dans les années 2000, j'ai évolué vers la fonction de responsable du service client. Cinq ans plus tard, Carrefour a créé une Supply Chain pour la région, regroupant ses enseignes de proximité. J'en ai accepté la responsabilité et je suis à ce poste depuis 2016.

#### 2 Quelles sont vos responsabilités ?

**C. D. :** Mes principales missions sont de veiller au bon fonctionnement des approvisionnements et à l'application des process, d'optimiser les flux logistiques et de veiller à la satisfaction des magasins. Le rôle de responsable affecté aux enseignes de proximité implique de répondre aux besoins spécifiques de ces magasins, avec des contraintes de livraison très différentes, sur des surfaces qui vont de 70 à 900 m<sup>2</sup>.

#### 3 Au quotidien, comment gérez-vous ces missions ?

**C. D. :** Je prépare les projets et les dossiers logistiques, je participe aux comités de sites, aux comités Supply Chain pour échanger sur les dossiers et aux comités d'échange magasins chaque fois qu'on me le demande. Je rencontre les directeurs de sites, les responsables transport, je participe aux réunions appros pour faire remonter les anomalies fournisseurs. J'organise aussi des tables rondes, des journées formation pour les nouveaux exploitants, des visites de magasins avec les responsables d'entrepôt pour faire comprendre toutes les contraintes de la proximité en Supply Chain, aux uns comme aux autres : plus le magasin est petit, plus la contrainte est grande. La logistique intervient en « bout de chaîne » mais joue un rôle fondamental : celui de faire arriver à bon port, dans le magasin, le bon produit au bon moment. C'est essentiel pour le chiffre d'affaires des magasins. Mon objectif premier est de les satisfaire et, pour y parvenir, je dois m'impliquer dans toutes ces actions, échanger chaque jour avec de multiples interlocuteurs... Mes journées se suivent mais ne se ressemblent pas, et c'est cette diversité que j'aime dans mon métier.



Cathy Durez

**Ancienneté :** 32 ans

**Postes occupés :** Responsable Supply Chain depuis 2016.

**Sa vision du métier :** « Ma mission est d'assurer la relation avec la supply chain côté approvisionnement et logistique et de développer la satisfaction client ».

## Supply Chain de Proxi Région Nord :

9 entrepôts, 400 magasins.  
Périmètre : Hauts-de-France, Haute-Normandie, Oise