



À la une

Bienvenue au club !

Ouvrons l'année 2024 en souhaitant chaleureusement la bienvenue aux Proxi de Carnac (56), Tanus (81), Lingreville (50), Corbehem (62), Fresnes-sur-Escaut (59), Peille (06) -présenté dans ces pages- et aux 120 autres nouveaux Proxi qui ont rejoint l'enseigne en 2023. Dans la seule région Sud-Est, nous pouvons nous réjouir de pas moins de 28 ouvertures ou reprises de magasins portant nos couleurs.

Au lendemain d'un début d'année marqué par les manifestations des agriculteurs français pour une meilleure protection de leur production, les efforts de partenariats de nos commerces de proximité avec des producteurs locaux, impliqués dans une agriculture raisonnée et durable, et leur offre de produits Carrefour et Reflets de France issus de nos terroirs, sont plus que jamais appréciés des consommateurs des villes et villages où les Proxi sont implantés.

Je vous souhaite à tous une bonne lecture de ce premier Proxinews de l'année, reflétant tout le dynamisme et l'esprit de qualité de nos commerçants !

Xavier VERSTAEVEL
Directeur territorial Proxi Négoce
Carrefour Proxi Sud Est/Valence



+3,4 %

d'inflation

sur un an... après des mois de hausse des prix à la consommation, novembre dernier a été le premier mois de ralentissement selon l'Insee : 0,2 %, après +0,1 % en octobre. Les prix de l'énergie se sont également décidés à baisser 1,1 % en novembre après 0,5 % en octobre.

21 000
communes

françaises ne disposent d'aucun commerce, soit 62% d'entre elles contre 25% en 1980 (*Insee)

125
proxi

ont été accueillis par autant de communes en 2023.



[Accueil](#) [Événements](#) [Les Ventes en poupe](#) [Vis ma vie](#) [Du côté de chez vous](#)

[Archives](#) [Télécharger en pdf](#) [Contact](#)



Événements

Outils

Une carte de fidélité pour les Proxi



Proposer une carte de fidélité Proxi est désormais possible pour les magasins grâce au système de gestion de caisse Devlyx et son logiciel Devance.

Une perspective de chiffre d'affaires additionnel appréciable, à l'heure où les Français ont tendance à restreindre leurs achats en réaction à l'inflation : rien de tel qu'un consommateur fidélisé pour redonner un coup de boost à son panier moyen auprès de l'enseigne, qui peut aller jusqu'à doubler !

La solution offerte par Devlyx, gérable depuis votre backoffice via le logiciel de son partenaire Boostore, comprend une carte de fidélité sous forme physique (NFC sans contact) ou dématérialisée sous forme d'application, et un programme de fidélité associé : à vous de choisir entre divers avantages offerts à vos clients afin de personnaliser la carte proposée par votre magasin -5% de cagnottage sur les produits Carrefour, Carrefour Bio et Reflets de France, journée au choix avec 10% sur fruits et légumes, etc. Vous êtes libre de décider de la générosité de votre programme fidélité !

Celui-ci permet également à vos clients d'avoir accès à l'espace en ligne www.myproxi.fr, sur lequel ils peuvent s'enregistrer et suivre leurs commandes, découvrir vos opérations promotionnelles et bénéficier des divers services de livraison proposés par votre magasin (click and collect, drive, etc).

Avec la nouvelle carte Proxi, vous allez pouvoir chouchouter vos clients !

Nouveaux venus

La palette multiservices des Proxi continue de s'élargir.

Parmi les nouveaux venus, les consignes Vinted ont rejoint les dépôts relais colis.

Autre service répondant à un nouveau besoin dans les régions touristiques : les boîtes à clé hébergées par les magasins de proximité pour les locations saisonnières des clients.

Il devrait également se développer en région parisienne dans la perspective de l'accueil des visiteurs pour les Jeux Olympiques.



Dans la catégorie des applications offrant une seconde chance aux produits invendus, après le succès de Too good to go, un nouvel outsider fait son apparition, dans le registre du non-alimentaire cette fois.



Son nom : Usave. Créée au printemps 2023, cette application qui compte déjà plusieurs magasins Carrefour parmi ses clients s'est donné pour objectif de vider les stocks d'invendus qui dorment en réserves, via un service de mise en relation en ligne des commerces abonnés avec les consommateurs utilisateurs. Le commerçant choisit le montant de la remise proposée, qui doit être au minimum de -30%, et joint à son offre photos, descriptifs et prix barrés : les clients réservent sur l'application et passent ensuite en magasin pour régler et récupérer leurs achats.



[Accueil](#) [Événements](#) [Les Ventes en poupe](#) [Vis ma vie](#) [Du côté de chez vous](#)

[Archives](#) [Télécharger en pdf](#) [Contact](#)



L'hiver sera chaud

On solde !

Avant la fin des soldes d'hiver (mardi 6 février 2024), écoutez vos stocks de l'hiver et profitez-en pour remettre votre magasin "au carré", avec des réimplantations à prévoir qui succéderont aux produits des fêtes de fin d'année.



1 Temps marquants

Le temps des soirées conviviales autour des plats d'hiver n'est pas terminé pour autant : raclettes, pierrades et crêpes parties côtoient les soupes et plats mijotés du quotidien. Côté animations, pensez à la Chandeleur et aux diners en tête à tête du 14 février, jour de la Saint-Valentin. N'hésitez pas à passer par La Fabrique à Comm', votre plateforme dédiée pour la commande de vos supports de communication (affiches, goodies, voiles et bâches personnalisées...) !

2 Panier « must have » de l'hiver

Pensez à ne jamais manquer ...

pour les parties Chandeleur qui s'étirent tout le long du mois,

- ✓ de farine fluide T45 ;
- ✓ de lait ;
- ✓ de beurre doux et salé ;
- ✓ d'œufs de plein air ;
- ✓ de confitures ;
- ✓ de sirop d'érable ;
- ✓ de pâte à tartiner ;
- ✓ de miel ;
- ✓ de cidre fermier ;
- ✓ et en non alimentaire, de poêles à crêpes et/ou des crêpières électriques !



pour les soirées conviviales quand il fait bien froid :

- ✓ de fromages à fondre – raclette au lait cru, nature, au poivre ; reblochon de Savoie pour la tartiflette ; Mont d'Or à chauffer au four ; mais aussi beaufort, comté, emmental de Savoie ou mélanges tout prêts pour la fondue savoyarde ;
- ✓ de charcuterie -jambon cru, fumé, saucisson sec, viande des grisons, grosses pommes de terre, patates douce, cornichons et petits oignons !



pour les tables de la Saint Valentin :

- ✓ de kits et corbeilles gourmandes duo ;
- ✓ de nappes en papier, guirlandes lumineuses festives, chandeliers et bougies de tables ;
- ✓ de petits cadeaux thématiques : bijoux de fabrication locale, fleurs, boîtes de chocolats.





Vis ma vie



Sur la route perchée

Le Proxi de Peille (Alpes-Maritime), ouvert en mai 2023, a trouvé sa vitesse de croisière dès ses premiers mois d'ouverture. Ses gérants Sébastien Pellissier et Alexandre Ranoux nous font visiter !



 Proxi de Peille, 1 Bd Aristide Briand, 06440 Peille	 Création : 12 mai 2023	 Surface de vente : 80 m ²
 Ouvert du mardi au dimanche, de 07h00 à 14h00 et de 16h00 à 19h00.	 Clients/jour : 90	 Panier moyen/jour : 12.93 €

C'est sur un site unique qu'a ouvert en 2023 le Proxi de Peille. Ce village médiéval, accroché à 630 mètres d'altitude aux falaises préalpines dominant la baie de Nice, fut au Xlle siècle un consulat régnant jusqu'à la mer et au rocher de Monaco...

Un passé et une situation remarquables se traduisant par deux conséquences pratiques pour qui veut commercer sur les lieux : la première, positive, est la présence d'une clientèle touristique s'ajoutant aux résidents. La deuxième, qui l'est moins, est une accessibilité difficile. Pour Alexandre Ranoux, habitant du lieu, aujourd'hui cogérant du magasin, « Il n'était pas question de s'installer dans le village, la route ne traversant pas le centre historique. Pour toucher les 2000 habitants de la commune entière qui s'étend sur 12 km, entre le hameau de Saint-Martin de Peille et le quartier de La Grave en vallée, il fallait trouver un local visible depuis la route départementale. »

À ce contexte s'est ajoutée une autre condition : « Monter le projet avec mon associé actuel, en qui j'avais une entière confiance professionnelle. Tout seul, je n'aurais pas pu le faire ! ». Les deux hommes se sont rencontrés au Carrefour City de Menton : Alexandre en était le directeur, Sébastien Pellissier était son adjoint. « Je suis parti en 2021 pour être indépendant et lancer ma propre affaire d'export de vins bordelais.

Et puis, l'opportunité d'un magasin à Peille est devenue trop belle pour la laisser passer ! ». Entre-temps, la mairie, partante pour le projet, a en effet trouvé le local idéal, qu'elle propose de rénover : c'est un ancien garage peu avant l'entrée du village, sur la route D53, avec une placette attenante permettant de garer jusqu'à 4 véhicules. Sébastien est encore chez Carrefour : en juillet 2022, Alexandre le recrute comme associé.

Fort de leur expérience dans la grande distribution notamment chez Carrefour, tous deux voient tout l'intérêt d'une épicerie sous l'enseigne Proxi, pour accéder à un large référencement et l'appui du groupe, dont ils connaissent bien le fonctionnement. Ils mesurent aussi les avantages d'un accompagnement pour les aider à bâtir leur stratégie commerciale tout en les laissant libres de leur assortiment, leurs gammes et leurs prix.

« Nous répondons à un réel besoin »

Marché conclu avec la commune. Dans la foulée, ils obtiennent un prêt professionnel d'investissement et créent leur commerce ex-nihilo en janvier 2023. Ils sont accompagnés en amont par Laurent Pizzolato, délégué expansion Sud-Est, pour la conception, les plans du point de vente et des réserves, l'achat du matériel. La mairie réalise de son côté les travaux de rénovation du bâtiment. Le 12 mai 2023, ils ouvrent leur commerce, multiservices, accueillant et ouvert le dimanche.

Au fil des mois, le magasin s'ancre dans le paysage, avec une offre bâtie autour des produits Carrefour mais aussi des producteurs locaux - miel de montagne des environs, agrumes de Menton, fromages de Peille à la coupe. Neuf mois après l'ouverture, les résultats dépassent les prévisions en atteignant le chiffre d'affaires prévu pour la 3e année ! Leur Proxi s'avère répondre à un réel besoin, car les commerces proches sont chers pour la population locale et les grandes surfaces à 45 minutes en voiture.

Les deux associés attribuent aussi au succès le cachet du bâtiment, avec ses pierres apparentes et son aménagement chaleureux. Son petit plus : une terrasse en devanture, permettant au client de déguster une boisson sur place, voire, sur demande, un plateau de fromages locaux. L'obtention d'une licence 3 leur permet même de proposer en apéritifs vins et bières du coin.

Pour s'accommoder de leurs 80 m2 de surface, ils prônent l'inventivité. « Nous arrivons à y caser 1200 références, en renouvelant beaucoup notre assortiment et en l'enrichissant d'un catalogue de 6000 produits proposés sur commande grâce à la centrale d'achat Proxi ». D'autres services ont aujourd'hui fait leur apparition : relais colis, presse locale, retrait d'argent, snacking, pain et viennoiseries cuits sur place, et même un point café pour les clients. « Avec mon associé, conclut Alexandre, nous formons une équipe qui marche grâce à nos profils de compétences complémentaires : Sébastien est une 'pointure' en informatique, moi j'aime choisir les produits et échanger... je suis d'ailleurs ouvert aux nouveaux arrivants qui se lancent dans l'aventure, ils sont les bienvenus pour des conseils de notre part ! ».



Accueil Événements Les Ventes en poupe Vis ma vie Du côté de chez vous

Archives Télécharger en pdf Contact



A quoi sert un délégué expansion ?

3 Questions à...



Laurent Pizzolato
DÉLÉGUÉ EXPANSION PROXI CARREFOUR PROXIMITÉ SUD-EST

- 49 ans, marié, 2 enfants de 25 et 20 ans
- Depuis avril 2018 à ce poste.
- Poste précédent : délégué commercial Carrefour depuis 2014.

1 Quel est votre rôle auprès des magasins ?

Laurent Pizzolato : Ma mission est de développer le périmètre des Proxi pour le groupe Carrefour, cela commence par prospecter des locaux pour les bailleurs intéressés -mairies qui veulent offrir un commerce, agences immobilières, particuliers-, et pour les futurs gérants. Je peux accompagner ces derniers dans leur recherche, ou, s'ils ont déjà un site en vue, les aider à déterminer son potentiel. Si le local n'est pas viable, je dis les choses avec franchise ! C'est aussi mon rôle d'éviter de faire courir un trop grand risque aux exploitants.

2 Si le projet est viable, comment les aidez-vous à se lancer ?

L.P. : Je conçois un plan d'aménagement, avec une simulation de façade avant/après, que je propose aux exploitants. S'ils valident le plan proposé, je les conseille sur leur équipement en matériel, puis je les aide à recueillir les devis auprès des différents prestataires et à les choisir. Au moment de signer avec ces derniers, j'entre dans la partie juridique des contrats, pour apporter mon expertise. Mon conseil est plus ou moins poussé selon l'expérience de chacun. J'ai par exemple accompagné une infirmière de formation dans le lancement d'un Proxi, que j'ai tutoré dans le métier. J'analyse aussi aux côtés des gérants la meilleure stratégie de développement commercial pour leur magasin. Je suis présent jusqu'au premier jour d'implantation. Le deuxième, c'est le délégué commercial qui prend le relais !

3 Vous suivez de loin vos protégés ?

L.P. : Uniquement s'ils ont besoin de changer du matériel, un frigo par exemple, ou s'ils ont un projet d'extension, pour refaire un plan. Et puis, en cas de vente du magasin ! C'est le côté frustrant de ma mission... Mais j'adore travailler sur l'amont, monter le projet en équipe avec le délégué commercial et le gérant du magasin, poser les bases pour le faire exister. Je suis très fier d'avoir contribué à l'ouverture de 60 magasins sur cinq ans. Et 15 pour l'année passée, c'est un record !



[Accueil](#) [Événements](#) [Les Ventes en poupe](#) [Vis ma vie](#) [Du côté de chez vous](#)

[Archives](#) [Télécharger en pdf](#) [Contact](#)