

# Proxi News

La newsletter de vos magasins

#19 Juillet - Septembre 2024

Événements

Les ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous

À la une

## L'été est servi !

Les enseignes de proximité ont toujours la côte auprès des Français ! Ils devraient continuer à leur donner la faveur cet été, car nombreux sont ceux qui envisagent de rester en France pour leurs vacances. Une équation qui pourrait favoriser les petits commerces alimentaires qui sauront accueillir leur clientèle touristique avec convivialité, et une offre de produits alliant qualité et prix modérés. Pour vous aider à satisfaire la demande sans manquer des produits qu'il vous faut, Carrefour tient justement à votre disposition une liste des 10 références incontournables qui connaissent les plus grosses rotations.

Une info précieuse...

N'oubliez pas de la demander à votre délégué commercial !

Parmi les incontournables de la saison, vous trouverez à coup sûr, outre les glaces, quelques célèbres marques de bières.

Leur marché est en croissance depuis plusieurs années, avec un pic des ventes en été.



Un peu plus tard, à la faveur de l'automne -pour reprendre un célèbre refrain-, ce sera au tour des vins du terroir de réaffirmer leur règne dans le cœur des clients de retour de leurs congés, comme en font état les dernières études de tendances conso.

On n'a encore rien trouvé de mieux qu'une foire aux vins pour animer la rentrée ! Pascal Faucher, gérant du Proxi de Bujaleuf, nous fait profiter de son expérience en la matière (à retrouver dans la rubrique « Les ventes en poupe »).

**Bonnes dégustations !**

**Valérie Boudassou.**

**Directrice territoriale Proxi Négoce**

**68%**  
des Français

projetent de partir en congés cet été entre juin et septembre\*.

**42%**  
préfèrent

passer une partie de leurs vacances dans leur propre pays pour ces « grandes vacances »\*.

**6/10**  
prévoient

en réponse à l'inflation et à la baisse du pouvoir d'achat, de faire des économies sur le type de logement loué, et les budgets nourriture, visites et activités\*.

\* Baromètre annuel des Vacances pour Europ Assistance réalisé par Ipsos (23e édition)

**Proxi**

Accueil

Événements

Les Ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous

Archives

Télécharger en pdf

Contact





Les ventes en poupe

## Tchin tchin !



### Du houblon...

Les Français raffolent de plus en plus de la bière mais quand l'été devient indien, ils se tournent toujours aussi volontiers vers le vin. On décrypte.

## ... à la vigne

### 1 Le Boom des bières

En 2022 la bière est devenue l'alcool préféré des Français, atteignant près de 52 % des ventes d'alcool en France (1). Selon une étude Nielsen (2), 81% des foyers sont désormais acheteurs de bière. Les conditionnements en canettes sont les stars du secteur : ils représentent 34% du chiffre d'affaires de la catégorie bière dans le commerce de proximité, et leurs ventes ont augmenté de +10,2%. Autres valeur en hausse : celle des bières de dégustation (+7,9%), de plus en plus prisées. Pour 2024, le baromètre Sowine/Dynata (1) annonce néanmoins un retour en grâce du vin. La bière retrouverait la deuxième place, à quelques points près, continuant de séduire en masse !

(1) Baromètre Sowine/Dynata

(2) Étude 2022 menée par NielsenIQ ScanTrack.



### 2 Foire aux vins : des conseils signés Proxi

« Une soirée dégustation pour ouvrir une Foire aux vins ? C'est festif pour les clients et commercialement payant », témoigne Pascal Faucher, gérant du Proxi de Bujaleuf (Haute-Vienne), qui a organisé cet événement le printemps dernier dans son magasin. « Le catalogue Carrefour nous permet de proposer un beau choix à notre clientèle que nous ne pourrions pas rassembler nous-même, c'est un métier ! ». Du fait de la saison printanière, Pascal a passé sa commande dans le cadencier permanent. Pour sa soirée dégustation, il a pris des initiatives astucieuses et organisé plusieurs animations : diffuser à ses clients une invitation d'inscription à une tombola avec de grands crus en jeu ; les accueillir avec un buffet campagnard ; et en prime, offrir une bouteille gratuite pour chaque carton de six acheté. Résultat : en deux heures, 220 bouteilles ont été vendues ! Un seul regret : être resté un peu trop confidentiel...

« Il ne faut pas avoir peur d'ouvrir le plus largement possible l'événement, d'accueillir un maximum de monde et d'offrir à tous un vrai moment de dégustation... C'est ce que je compte faire pour ma prochaine Foire aux vins ! »



### 3 Incontournable, la liste des incontournables !

« Produit que le client ira chercher à la concurrence s'il ne le trouve pas chez nous ».

Telle est la définition d'un incontournable pour toute enseigne de distribution.

Quand la rentrée s'annonce, pas question d'en oublier un seul lorsque vous préparez vos commandes !

Savez-vous que Carrefour tient à votre disposition une liste à jour des 10 incontournables du moment qui réalisent les taux de rotation les plus importants ?

N'hésitez pas à la consulter !



# Proxi News

La newsletter de vos magasins

#19 Juillet - Septembre 2024

Événements

Les ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous



Évènements

Services Groupe

## Au doigt et à l'œil

Connaissez-vous l'appareil de commande MC3200 ? Il vous offre, de pair avec le cadencier dynamique Dynacad, une vision immédiate des anomalies de code et des stocks entrepôts signalées par une jauge de stock, pour vous permettre d'améliorer la fiabilité des commandes. Un tuto de manipulation est à votre disposition dans votre espace POP !



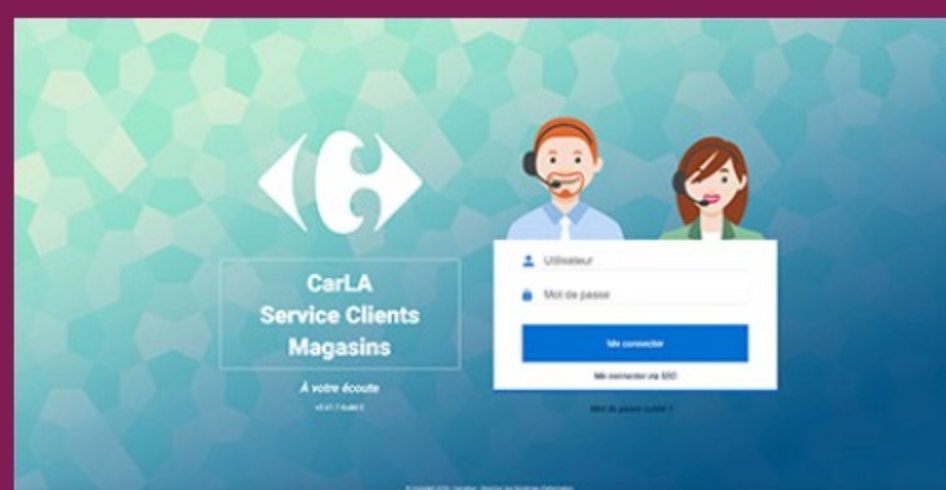
Services Groupe

## Le tuto Carla mobile

Carla mobile, c'est votre application dédiée au suivi logistique. Sur Carla, depuis votre smartphone, vous pouvez gérer les différents litiges et/ou incidents liés à l'entrepôt :

- casse livraison,
- manquant entrepôt,
- qualité produit,
- non livraison d'un support.

Vous avez la possibilité d'ouvrir un dossier, de faire des photos et les insérer directement, de suivre le dossier sur votre appli. Le tuto de Carla, ainsi qu'un mode d'emploi complet en Powerpoint, sont disponibles sur POP. Bon visionnage !



Accueil

Événements

Les Ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous

Archives

Télécharger en pdf

Contact



# Proxi News

La newsletter de vos magasins

#19 Juillet - Septembre 2024

Événements

Les ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous



Vis ma vie



## Le trottoir d'en face

Aurélien Segui n'a eu qu'à traverser la rue pour ajouter un nouveau métier à son CV de boucher-charcutier... et se trouver à la tête du Proxi d'en face ! Récit.



Proxi de Brassac,  
30 Allée du Château  
81260 Brassac



Création le :  
2 avril 2019



Surface de vente :  
120 m<sup>2</sup>



du mardi au samedi,  
de 8h à 12h30 et de 14h30 à 19h  
et le dimanche matin de 8h30 à  
12h00.



Clients/jour :  
110



Panier moyen/jour :  
16,90 €

La vie professionnelle d'Aurélien Segui avant Proxi ?

C'est déjà celle d'un commerçant, boucher-charcutier à Brassac, petite cité du Tarn traversée par l'Agout - un affluent du Tarn qui prend sa source dans le Haut Languedoc.

Seulement voilà : tous les matins, Aurélien contemplant l'épicerie fermée de son village, juste en face de son commerce.

Et cet ancien Proxi aux portes closes, dont l'ancien propriétaire avait fait faillite un peu plus d'un an plus tôt, le rendait mélancolique. Il sentait qu'il y avait moyen de lui redonner une vie, à condition de le retaper et le moderniser pour accueillir la clientèle. « *Un beau jour, fin 2018, je me suis dit sur un coup de tête : contactons Carrefour pour voir s'il est possible de le reprendre* ».

Avec son activité et son expérience, Aurélien a le profil fiable et rassurant qu'il faut : le marché est conclu avec Carrefour, le dossier monté et trois mois de travaux plus tard, le nouveau Proxi refait de neuf est prêt à rouvrir !

C'est chose faite au printemps 2019. « *Pendant 4 ans, j'ai géré les deux commerces, raconte Aurélien. J'ai employé deux salariés à l'épicerie pour s'occuper de l'accueil et des ventes et pouvoir continuer à tenir ma boucherie* ».

### « Le choix de Proxi »

Mais les journées doubles et le surmenage ont eu raison de cet emploi du temps... « *Il fallait faire un choix. Alors, il y a un an, j'ai vendu mon fonds de commerce pour me consacrer entièrement à Proxi. Et j'ai employé un troisième salarié à mi-temps* ». Une belle équipe pour ce magasin qui ne désespère pas, malgré la concurrence locale d'une autre épicerie dans Brassac. Le chiffre d'affaires du dernier exercice (648 000 € ht) est assez éloquent : le Proxi d'Aurélien est aujourd'hui une success story. Parmi les ingrédients du succès : le large choix de produits Carrefour, le rayon frais et surgelés, le rayon de fromages à la coupe, le miel et les jus de fruits bio livrés par des fournisseurs du coin et, attraction du magasin, le four à pizza dans lequel Aurélien enfourne les pizzas surgelées précuites d'un partenaire local.

Au-delà de l'alimentaire, le catalogue Let's connect permet à Aurélien de diversifier ses ventes et il y a largement recours. Il a même ouvert lors des fêtes de Noël dernier un point de vente éphémère à proximité de son commerce pour proposer une vente spéciale de petits cadeaux et jouets de Noël, mais aussi des produits festifs de trois artisans locaux : bougies parfumées et gourmandes aux parfums de glaces et gâteaux, huiles essentielles biologiques, doudous... « *Je compte recommencer cette année, dit Aurélien. Mais cette fois, ce sera dans le magasin, qui va s'agrandir, en transformant mon bureau actuel !* ».



Accueil

Événements

Les Ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous

Archives

Télécharger en pdf

Contact



# Proxi News

La newsletter de vos magasins

#19 Juillet - Septembre 2024

Événements

Les ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous



Du côté de chez vous

## Au cœur du Développement commercial avec Chrystele Barbier

4 Questions à...



Crystele Barbier

RESPONSABLE DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL DIRECTION COMMERCIALE SUD-OUEST

• Sa vision : « Les délégués commerciaux sont des interlocuteurs essentiels et mes relais privilégiés auprès des magasins ».

1

Présentez-vous votre métier et le niveau de service que vous apportez aux Proxi ?

Crystele Barbier : Je suis responsable du développement commercial des magasins de proximité de Carrefour pour la Direction régionale Sud-Ouest. Mais au contraire des enseignes comme Contact ou City Express, les Proxi sont essentiellement liés par un contrat d'approvisionnement avec Carrefour. Mon rôle est de me mettre à leur service sur la partie marchandise, pour leur communiquer tout ce qu'ils doivent savoir sur les commandes, les assortiments, les nouveaux marchés.

2

Comment transmettez-vous les informations aux magasins ?

C.B. : Les délégués commerciaux sont mes principaux interlocuteurs et médiateurs. Ce sont des « super commerciaux », référents des magasins, qui connaissent bien le marché de leur parc régional et sont à la fois des informateurs, des formateurs et des accompagnateurs. Je conseille d'ailleurs à tout nouveau gérant Proxi d'établir un lien important avec son délégué commercial pour être épaulé dans le développement de son commerce.

Plus ponctuellement, je rencontre aussi les magasins lors des réunions annuelles organisées par la Direction de l'enseigne, qui sont l'occasion d'échanger directement avec eux sur leurs problématiques et de faire le point avec eux sur les dossiers d'actualité du marché.

3

Pouvez-vous nous présenter un exemple précis de dossier d'actualité utile à leur communiquer ?

C.B. : Je planche en ce moment sur un dossier concernant l'évolution du marché du végétal. Les Français mangent moins souvent de viande et plus de fruits et légumes, ils sont de plus en plus *flexitariens*. Comment répondre à leurs nouveaux besoins en termes de références dans les assortiments, quels produits sélectionner avec quels critères prioritaires ? C'est à moi d'élaborer des conseils dans ce sens, jusqu'aux pratiques en termes de codes commandables.

4

Quelle tendance de marché identifiez-vous cet été 2024 ?

C.B. : Outre l'essor du végétal dans l'alimentaire, on note une importante progression de la consommation de produits "traiteur" et snacking. En vacances, les gens cuisinent moins, passent plus de temps dehors. Ce qui est nouveau, c'est que ce comportement tend à se prolonger le reste de l'année. Pour suivre cette tendance, Carrefour agrandit les gammes de produits snacking. Le commerce de proximité a tout à gagner à surfer sur cette vague.



Accueil

Événements

Les Ventes en poupe

Vis ma vie

Du côté de chez vous

Archives

Télécharger en pdf

Contact