



## Positionnement commercial du Drive de Carrefour sur un marché ultra concurrentiel

\*\*\*



Entreprise : Carrefour

Période : **2023 – 2024**

Tuteur entreprise : Gaëtan de Lamberterie – Directeur Drive France (X07)

Lieu : Massy (91)

\*\*\*

### Carrefour/Direction stratégique Drive

*Créateur de l'hypermarché et pionnier de la consommation de masse, Carrefour reste fidèle à ses racines mais se réinvente pour permettre à chacun, chaque jour, de manger mieux : plus sain, plus local, plus responsable.*

*Nos atouts pour y parvenir ? Un réseau multiformat de + 5 300 magasins, la création de services et d'une offre digitale de référence, une coopération renforcée avec les acteurs du monde agricole, de la chaîne alimentaire, de la Tech... Et 104 500 collaborateurs passionnés, qui s'engagent, challengent leur métier et grandissent ensemble pour réussir la transition alimentaire pour tous.*

*Dans un contexte d'accélération du e-commerce alimentaire en France, la Direction Drive doit définir les stratégies nécessaires à une forte accélération de la croissance du Drive, à une amélioration drastique de la qualité du service, et à l'amélioration de la rentabilité des modèles Drive*

### Descriptif du projet

*La direction Drive travaille au quotidien sur les gains de part de marché. Cela passe par une expérience d'achat sans couture, maximisant la satisfaction et une politique commerciale puissante.*

*Dans le projet que nous adressons, il s'agira de proposer et travailler à la mise en œuvre d'une politique commerciale plus puissante pour gagner la préférence de nos clients.*

*Ce chantier est majeur dans notre direction puisque nous sommes dans un contexte concurrentiel agressif. Il s'agit d'imaginer des opérations commerciales, mécaniques promotionnelles permettant d'attirer une nouvelle clientèle et de fidéliser nos clients actuels.*

*Le résultat attendu est dans un premier temps, une proposition d'initiatives permettant à Carrefour de se positionner commercialement sur un marché en perte de vitesse, de conforter nos forces actuelles et de réduire notre écart avec nos concurrents sur nos faiblesses.*



### **Méthodologie envisagée**

*Première partie : compréhension du métier du drive*

*Deuxième partie : audit de l'existant. Etude de la concurrence française et internationale. Mise en place d'études et de tables rondes.*

*Troisième partie : proposition argumentée de solutions innovantes et calcul du ROI potentiel. Rédaction du cahier des charges du dispositif choisi.*

*Quatrième partie : POC et déploiement*

### **Profil(s) recherché(s)**

*1 poste à pourvoir : de profil ingénieur ou école de commerce*

*Date de début souhaitée : entre le 1<sup>er</sup> avril et le 30 juin 2023 (possibilité d'arriver à d'autres dates)*

*Qualités : créatif, autonome, sensibilité métier, appétence pour le retail et l'innovation*