

# LE SCAN DE L'INFO

## En 2021, les ruptures sont mieux maîtrisées mais toujours conséquentes.

Les hypermarchés concentrent la majorité des pertes liées aux ruptures (54%) mais ils proposent le meilleur taux de service. Ces ruptures de l'offre retrouvent quasiment leur niveau d'avant la crise (indice 103 vs 2019). Si toutes les enseignes parviennent à améliorer leur taux de service cette année, une grande disparité persiste à la fin du 3<sup>ème</sup> trimestre 2021 (de 6,4% à 9,8% en septembre).

**Pertes CA liées aux ruptures**  
Année 2021 – Total PGC FLS

**4,7 Mds€**

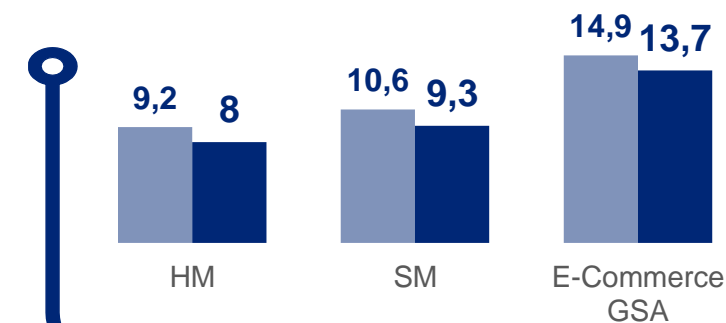
Estimation à partir de l'analyse  
de 107 catégories des PGC FLS  
de février à août 2021

**Evolution des pertes CA liées  
aux ruptures**  
2021 vs 2020 – PGC FLS

**-30%**

**Taux de rupture de l'offre (%)**

PGC FLS  
■ 2020 ■ 2021





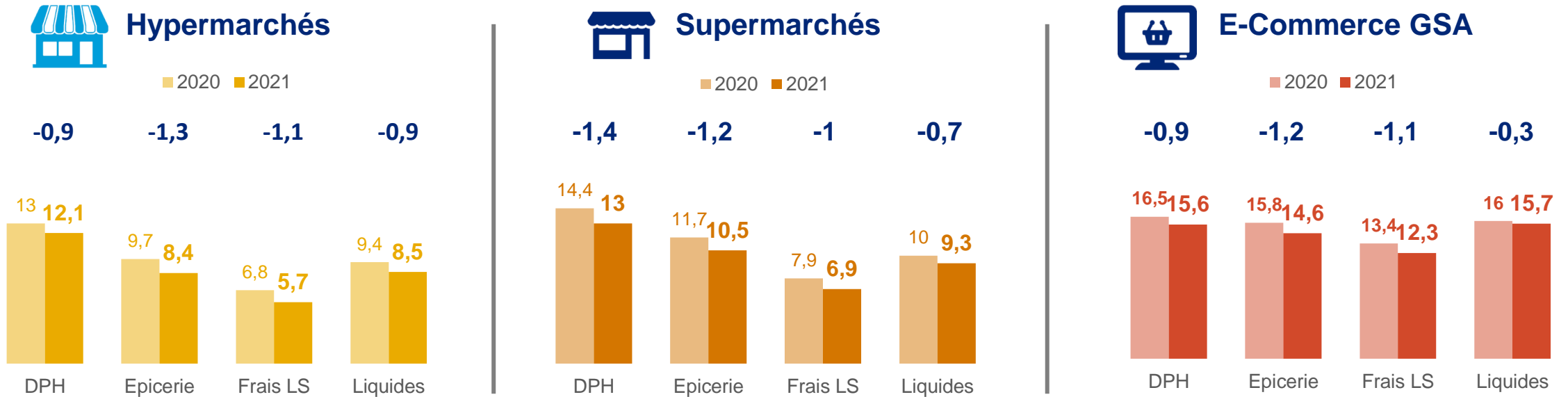
**IRi**  
Growth delivered.

# LE SCAN DE L'INFO

## L'amélioration du taux de service est transversale aux circuits et aux rayons.

Le E-Commerce est le circuit le plus pénalisé par les ruptures (7% de CA « perdu »). Dans ce format, les rayons frais LS et liquides sont à travailler en priorité, le DPH doit l'être dans les 3 circuits.

### Taux de rupture de l'offre (%) et évolution (pts) - PGC FLS



**IRi DOOS**

Source : Baromètre ECR - IRI de la disponibilité en linéaire en HM, baromètre IRI en SM et Ecommerce GSA - Février août 2020 et 2021

Retrouvez nos publications sur [www.iriworldwide.com](http://www.iriworldwide.com) rubrique Insights → Publications.  
Les informations communiquées dans ce support ne peuvent être ni amendées ni modifiées. Publication novembre 2021.

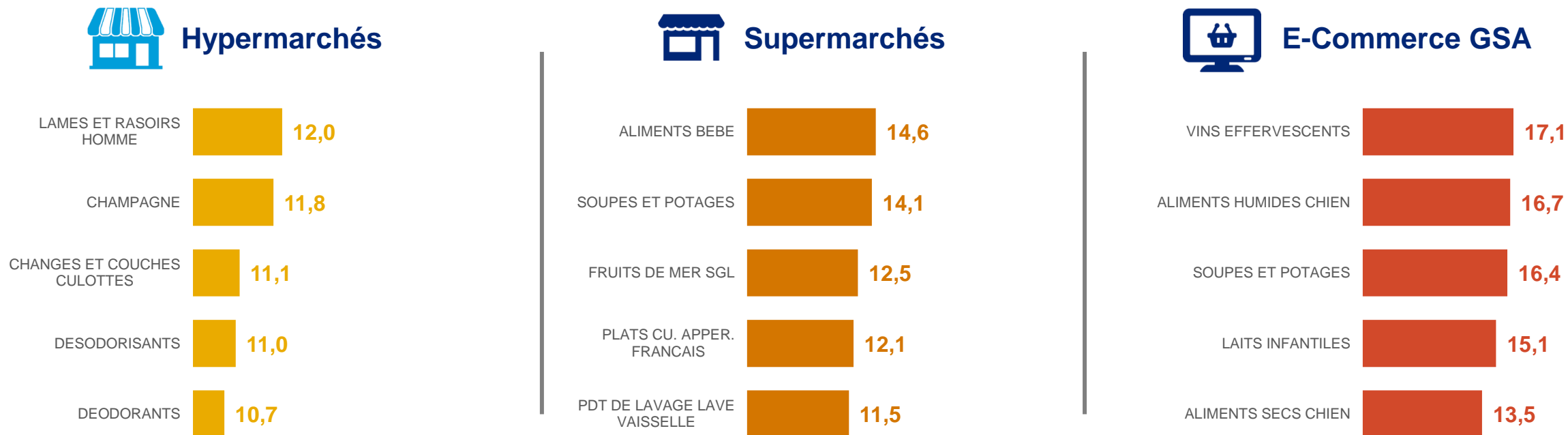


# LE SCAN DE L'INFO

Dans tous les circuits, des catégories affichent des taux de rupture importants.

Les catégories à cibler en priorité sont naturellement différentes selon les types de points de vente.

## Taux de rupture de l'offre (%) – Top 5 catégories

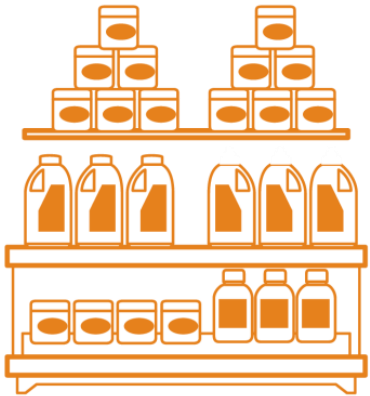


Source : Baromètre ECR - IRI de la disponibilité en linéaire en HM, baromètre IRI en SM et Ecommerce GSA - Février août 2021

# LE SCAN DE L'INFO

## Les axes d'amélioration du taux de service.

**Identifier** les ruptures sur votre catégorie et **mesurer** leur impact financier est le préalable à la mise en place des actions :



- Choisir **les références les plus pertinentes** pour éviter la multiplication des références «moins utiles» au développement des catégories. En effet, un lien semble exister entre le développement des assortiments et le taux de rupture.
- **Adapter les tailles de linéaire**
  - ✓ aux mouvements de consommation suite à la crise (catégories, marques, bassins de consommation)
  - ✓ aux meilleures rotations sur chacune des catégories
  - ✓ à la sensibilité au linéaire

## QUANTIFIEZ ET ANALYSEZ LES RUPTURES POUR MIEUX Y REMEDIER

Quelles sont les catégories ou les fabricants les plus coûteux ?

Sur quelles références mener des plans d'actions anti-ruptures prioritairement ?

Quels objectifs donner aux magasins et à la force de vente ?

**Nous pouvons répondre  
à toutes vos questions.**

Contactez  
votre consultant habituel ou  
Sophie.Nonet@IRIworldwide.com