

Baromètre ECR-IRI de la disponibilité en linéaire, suivi de 110 catégories PGC Données semaine 12 : du 16 mars au 21 mars INSIGHT & COMMUNICATION IRI FRANCE











#### A retenir

Même si les efforts en magasin sont considérables pour remplir les rayons, le niveau d'achat est tel que les ruptures s'accélèrent et avec elles le CA perdu.

Nous avons mesuré le nombre de ruptures complètes (absence de ventes sur une ou plusieurs journées) sur la semaine du 16 au 21 mars (semaine 12) en hypermarchés, supermarchés et E-commerce GSA.

Sur les 110 catégories suivies dans notre baromètre IRI-ECR de la disponibilité en linéaire, cette dernière se

détériore sur la 1ère semaine de confinement. Des ruptures en hausse de 41% en E-Commerce vs le mois précédent,

de 55% en hypermarchés et de 26% en supermarchés. Rappelons que le lundi 16 mars, 1<sup>er</sup> jour de la semaine 12 et

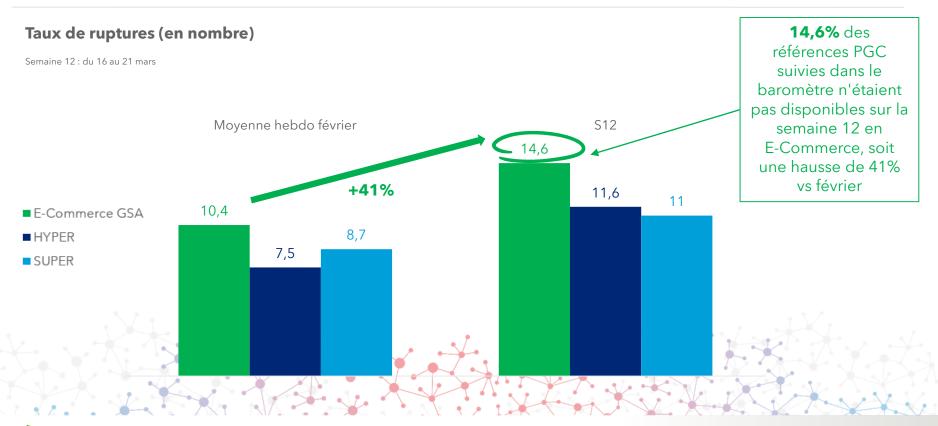
veille du confinement, est un jour historique pour les PGC avec une croissance du CA de +237%.

Cette moyenne masque bien entendu de très fortes disparités entre les catégories.

Les pâtes, le riz ou encore le papier toilette font partie de celles les plus touchées par les ruptures et ce, quel que soit le circuit de distribution avec près de 30% de références non disponibles sur la semaine 12.

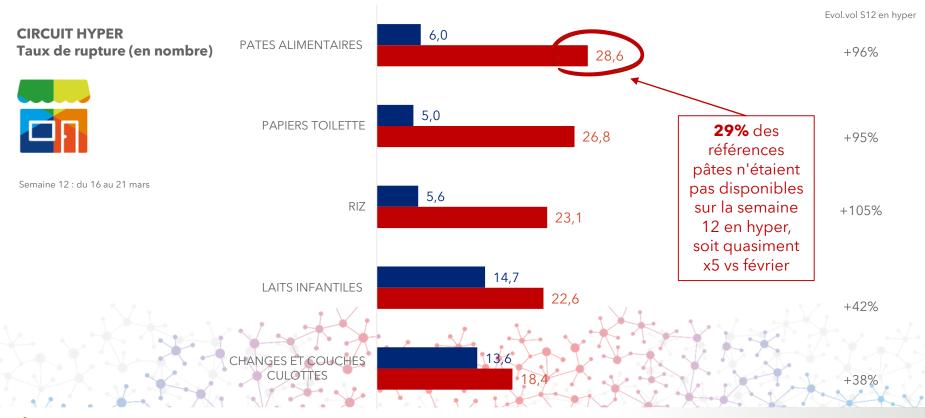


## 1<sup>ère</sup> semaine de confinement : les ruptures augmentent fortement dans tous les circuits de distribution



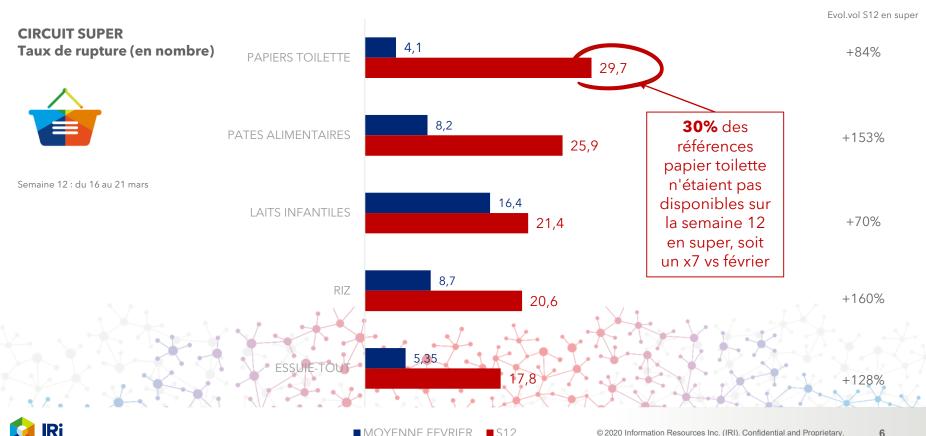


### Top 5 des catégories les plus en ruptures en hypermarché : les pâtes en tête

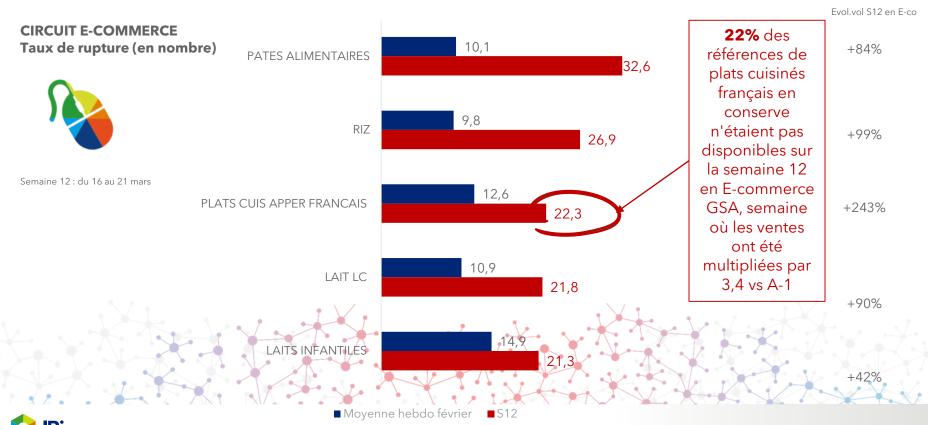




### Top 5 des catégories les plus en ruptures en super : le papier toilette en tête



# Top 5 des catégories les plus en ruptures en E-Commerce GSA : les plats cuisinés dans le top



# Quantifier les ruptures sur les catégories / marques / références : la solution IRI Daily Out Of Stock



A quelles questions répond le DOOS ?

Une catégorie est elle rupturiste ? Plus que les autres ?
Quelles marques ont le meilleur taux de service ?

Quelles références perdent le plus de CA lié aux ruptures ? Principe méthodologie DOOS

Identification dans chaque magasin / chaque jour (ou regroupement de jours), à la référence :

 S'il y a eu des ventes ou non
 Si celles-ci sont moins
 importantes par rapport à celles que le magasin fait habituellement

### Mesures disponibles

Taux de disponibilité en linéaire % de CA perdu CA perdu en €

A la référence, au circuit, à l'enseignes, au magasin, à la semaine

Pour toute question, contactez Sophie NONET <u>Sophie.Nonet@iriworldwide.com</u> ou votre interlocuteur habituel



#### Pourquoi choisir IRI?

IRI apporte des réponses concrètes sur les opportunités de croissance grâce à la révolution de l'exploitation des données marchés, produits, clients, magasins et logistique ainsi que par l'intelligence artificielle.

En effet, croître sur un marché en pleine mutation est un enjeu majeur qui nécessite de s'appuyer sur la capacité à actionner rapidement une multitude de données.

IRI a développé les dernières technologies et solutions de pointe pour l'intégration multi-sources et la démocratisation des données, notamment la visualisation, l'analyse prédictive, l'intelligence artificielle, l'usage de la voix, etc.

Accélérez votre croissance grâce à des INSIGHTS AUTOMATISES et des PRISES DE DECISION FACILITEES, générés par l'intelligence artificielle, le machine Learning et la technologie IRI la plus avancée à ce jour.

