

Les ruptures du rayon frais de Bio&Co

Le responsable du rayon frais de Bio&Co Market a relevé, en septembre 2026 (30 jours d'ouverture), les jours où cinq références courantes étaient absentes du rayon avant 18 h (document 1). On considère qu'un jour de rupture fait perdre la moitié des ventes moyennes de la journée (les clients reportent ou renoncent).

Document 1 : relevé des ruptures de septembre 2026 (30 jours d'ouverture)

Référence	Jours en rupture	Ventes moyennes par jour	Prix de vente HT	Taux de marque
Lait demi-écrémé bio 1 L	4	85	1,28 €	22 %
Yaourts nature bio × 4	6	42	2,08 €	30 %
Beurre doux bio 250 g	2	38	2,65 €	25 %
Fromage blanc bio 500 g	9	24	2,46 €	28 %
Jus d'orange frais 1 L	3	30	3,32 €	35 %

Document 2 : rappels

Notion	Calcul
Taux de rupture	jours (ou références) en rupture ÷ jours (ou références) observés
Taux de service	100 % - taux de rupture
Chiffre d'affaires perdu	jours de rupture × ventes quotidiennes perdues × prix de vente

Annexe 1 (arrondir les pourcentages à une décimale, les montants à l'euro)

Question	Réponse
Taux de rupture du lait (jours de rupture ÷ jours d'ouverture) (%)	_____
Taux de rupture du fromage blanc (%)	_____
Taux de rupture moyen des cinq références (%)	_____
Taux de service (disponibilité) moyen des cinq références (%)	_____
Chiffre d'affaires perdu sur le fromage blanc (€)	_____
Chiffre d'affaires perdu sur les cinq références (€)	_____
Marge perdue sur les cinq références (€)	_____

Questions d'analyse

Une rupture en rayon alors que le produit est en réserve révèle avant tout :

- ☐ Un défaut de réassort (fréquence, organisation, contrôle du rayon)
- ☐ Un problème de fournisseur
- ☐ Une demande trop faible

Au-delà du chiffre d'affaires perdu, une rupture répétée sur un produit repère provoque :

- ☐ La perte de confiance et le report des clients vers un concurrent
- ☐ Une hausse du panier moyen
- ☐ Une baisse de la démarque