

# Diagnostiquer la présence de l'offre chez les distributeurs

**En bref** — Mesurer la présence des biscuits Ventoux chez les distributeurs du secteur, analyser leur place dans un rayon et préparer la conquête de nouveaux magasins.

**Parcours :**

1. Distribution numérique et valeur (Q1)
2. Analyse du rayon d'un hypermarché (Q2)
3. Ruptures et ventes perdues (Q3)
4. Choix des magasins à conquérir (Q4)
5. Argumentaire de référencement (Q5)
6. Nouvelle DN et nouvelle DV (Q6)

**Titulaire d'un BTS NDRC, vous êtes chef(fe) de secteur à la Biscuiterie du Ventoux, à Carpentras (Vaucluse).**

**La Biscuiterie du Ventoux (SAS, 38 salariés, 6,8 millions d'euros de chiffre d'affaires HT en 2026) fabrique des biscuits artisanaux : croquants aux amandes, navettes, sablés à la lavande, galettes au beurre, vendus en sachets et en coffrets cadeaux (18 références). Elle vend aux hypermarchés et supermarchés indépendants de la région (référencement local par les directeurs de magasin), aux épicerie fines et aux boutiques de produits régionaux. Votre secteur couvre le Vaucluse et le nord des Bouches-du-Rhône ; vous rendez compte à la directrice commerciale, Claire Aubanel.**

Claire Aubanel prépare le plan 2027 : elle veut savoir où en est la présence des biscuits Ventoux chez les distributeurs du secteur, comment ils se vendent en rayon et quels magasins conquérir en priorité.

## Première mission : mesurer la présence de l'offre

Vous disposez des données du panel régional (document 1) et des relevés de l'hypermarché Provence Sud, votre premier client (document 2).

**Question 1 :**

Calculez la distribution numérique (DN) et la distribution valeur (DV) de la Biscuiterie du Ventoux sur le secteur. Que révèle l'écart entre les deux indicateurs ?

**Ressources :** [Fiche ressource – Merchandising et présence de l'offre chez le distributeur](#) · [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

**Question 2 :**

Pour le rayon biscuits sucrés de l'hypermarché Provence Sud, calculez la part de linéaire de Ventoux, sa part du chiffre d'affaires, son chiffre d'affaires au mètre comparé à celui du rayon et sa part de la marge du rayon. Quels arguments en tirez-vous, et quelles faiblesses ?

**Ressources :** [Fiche ressource – Merchandising et présence de l'offre chez le distributeur](#) · [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

**Question 3 :**

Calculez le taux de rupture relevé lors de vos visites et le chiffre d'affaires HT perdu sur le trimestre. Proposez trois actions pour réduire les ruptures, en précisant le rôle du magasin et celui de la biscuiterie.

**Ressources :** [Fiche ressource – Merchandising et présence de l'offre chez le distributeur](#)

## Document 1 : présence de Ventoux dans les hypermarchés et supermarchés du secteur (panel régional 2026)

| Indicateur (hypermarchés et supermarchés du secteur)                                   | Valeur 2026  |
|----------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Magasins du secteur (univers)                                                          | 120          |
| Magasins qui référencent au moins une référence Ventoux                                | 48           |
| Chiffre d'affaires annuel du rayon biscuiterie, tous magasins du secteur               | 14 400 000 € |
| Chiffre d'affaires annuel du rayon biscuiterie des 48 magasins qui référencent Ventoux | 7 920 000 €  |

## Document 2 : le rayon biscuits sucrés de l'hypermarché Provence Sud (Avignon)

| Rayon biscuits sucrés - Hypermarché Provence Sud (Avignon), 12 derniers mois | Rayon entier | Biscuiterie du Ventoux |
|------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------------------|
| Linéaire développé                                                           | 48 m         | 3,6 m                  |
| Chiffre d'affaires HT (sorties de caisse)                                    | 1 152 000 €  | 69 120 €               |
| Taux de marque du magasin                                                    | 27 %         | 32 %                   |

Relevés de vos six dernières visites : sur les trois références les plus vendues (croquants 200 g, navettes 250 g, sablés lavande 150 g), 7 relevés sur 18 ont constaté un rayon vide. Le chef de rayon estime la durée cumulée des ruptures à 16 jours sur le trimestre, pour des ventes habituelles de 9 sachets par jour à 4,20 € HT en moyenne.

### Deuxième mission : développer la présence de l'offre

Six magasins du secteur ne référencent aucun produit Ventoux (document 3). Vous pourrez en visiter trois avant la fin de l'année.

#### Question 4 :

Classez les six magasins selon des critères que vous justifierez (potentiel du rayon, clientèle, coût et fréquence des visites) et retenez les trois à visiter en priorité.

**Ressources :** [Fiche ressource – Réseaux de distribution et relation producteur-distributeur](#) · [Fiche ressource – Merchandising et présence de l'offre chez le distributeur](#)

#### Question 5 :

Rédigez l'argumentaire que vous présenterez au directeur d'un supermarché indépendant pour obtenir le référencement de quatre références : bénéfices pour le magasin (attractivité, marge, rotation, différenciation par le local), preuves chiffrées, services de la biscuiterie.

**Ressources :** [Fiche ressource – Réseaux de distribution et relation producteur-distributeur](#) · [Fiche ressource \(bloc 1\) – Préparer la négociation](#)

#### Question 6 :

Si les six magasins référençaient Ventoux, quelles seraient la nouvelle DN et la nouvelle DV ? Commentez le gain obtenu.

**Ressources :** [Fiche ressource – Calculs de l'animateur de réseau](#)

## Document 3 : magasins du secteur qui ne référencent pas Ventoux

| Magasin non référencé                   | CA annuel du rayon biscuiterie | Distance de Carpentras | Clientèle touristique |
|-----------------------------------------|--------------------------------|------------------------|-----------------------|
| Supermarché Ventoux Centre (Carpentras) | 168 000 €                      | 2 km                   | Forte (été)           |
| Hypermarché Durance (Cavaillon)         | 384 000 €                      | 32 km                  | Moyenne               |
| Supermarché Luberon (Apt)               | 132 000 €                      | 48 km                  | Très forte            |

| Magasin non référencé                         | CA annuel du rayon biscuiterie | Distance de Carpentras | Clientèle touristique |
|-----------------------------------------------|--------------------------------|------------------------|-----------------------|
| Hypermarché Rhône (Orange)                    | 336 000 €                      | 24 km                  | Moyenne               |
| Supermarché Comtat (Pernes-les-Fontaines)     | 96 000 €                       | 8 km                   | Moyenne               |
| Supermarché Alpilles (Saint-Rémy-de-Provence) | 120 000 €                      | 45 km                  | Très forte            |
| <b>Total</b>                                  | <b>1 236 000 €</b>             |                        |                       |