



## Check list "Force de vente" pour réduire les ruptures en linéaires

Exemple proposé par les adhérents d'ECR France qu'il convient d'adapter à vos propres structures et organisation

★ Les items en vert sont possibles si le magasin dispose des indicateurs de disponibilité linéaire au produit

### Lors de la préparation du RDV

- 1 Vérifier les produits qui peuvent connaître une rupture d'approvisionnement (ex : problème de matières premières, ...) ou qui l'étaient et qui peuvent désormais être commandées
- 2 **Promos**  
Identifier toutes les OP dans le magasin en cours ou à commander avant la prochaine visite
- ★ **Consulter et analyser le taux de disponibilité linéaire et les enjeux associés**

### Avant le RDV, face au linéaire

- 1 **Ruptures linéaire**  
Relever les ruptures visibles grâce aux étiquettes ou au relevé en historique  
Contrôler que les ruptures constatées, lors de la dernière visite, sont terminées
- 2 **Fond de rayon**  
Vérifier la présence de l'ensemble de la gamme compte tenu de la strate du magasin et des innovations
- 3 **Promos**  
Relever les ruptures en TG
- 4 **Réserve**  
Vérifier en réserve que les produits en rupture n'y sont pas stockés
- 5 **Capacité linéaire**  
Relever les facings et évaluer la capacité de stockage par rapport au besoin
- ★ **Vérifier que les produits annoncés en rupture sont présents ou non**

### Durant le RDV en magasin

★ **Partager avec le magasin le taux de disponibilité linéaire et définir le plan d'action selon les causes remontées**

- 1 **Fond de Rayon**  
Analyser avec votre interlocuteur chaque rupture linéaires pour connaître la cause précise  
Exemple de cause : Produits non référencé, Absence de commande, Stock non mis en linéaire, Problème de paramétrage du système de commande automatique... (cf Arbre de diagnostic des ruptures)
- 2 **Ruptures longues**  
Donner de la visibilité au magasin pour préparer le retour et permettre au magasin de réapprovisionner dès la remise en disponibilité
- 3 **Innos**  
Annoncer les innos à venir et leurs dates de disponibilité à la commande dans l'enseigne  
Après approvisionnement de l'entrepôt, vérifier la possibilité de commande au niveau du PDV
- 4 **Promos**  
Prévoir le juste volume sur les OP à venir  
Consulter le plan d'occupation des sols Promos  
Définir ensemble les quantités à commander compte tenu de la mécanique du produit et de la visibilité de l'OP
- 5 **Produit en réserve**  
En cas de présence, prévoir le réapprovisionnement du linéaire
- 6 **Produits saisonniers ou grand import**  
Définir la date d'implantation et les quantités nécessaires par rapport à la saisonnalité et aux historiques de vente
- 7 **Flux**  
Annoncer les modifications de flux logistiques impactant le magasin (changement de fréquence de commande...)

### Après le RDV

- 1 Remonter les alertes en cas d'action de l'enseigne ou de l'industriel  
Exemple : Entrepôt non approvisionné, Erreur de code, Code inactif...
- 2 Formaliser le plan d'action et le communiquer au magasin pour pouvoir le partager ensemble à la prochaine visite