75 % de vente sur Internet

Avec un objectif de passer de 50 % à 75 % des ventes via Internet, RS met la barre haute. En dix ans, le chiffre sera passé de 15 % à 75 %. Et la France n'est pas en reste.

Qui peut s'enorgueillir de posséder 500.000 client actifs ? Pas beaucoup de fournisseurs peuvent étaler un tel chiffre, d'ailleurs ce n'est pas pour rien si la société qui annonce de tel chiffre n'est pas à proprement parlé un fournisseur mais plutôt un distributeur qui souhaitent augmenter sa plus-value afin d'augmenter encore ce chiffre.

C'est RS, ex-Radiospares pour ceux qui auraient du mal à suivre, qui avec ses 260.000 composant électroniques en catalogue veut faire exploser les compteurs, et pour cela la martingale, c'est Internet.

Qui aurait parié en 2004, lorsque le groupe annonçait des ventes en provenance d'Internet flirtant à 15 % de son chiffre d'affaires que quelques années plus tard les 50 % serait atteint et que l'objectif pour 2016 est fixé à 75 %.

Il faut dire que RS a mis les moyens avec un site qui aujourd'hui inclut par exemple plus de 30.000 modèles 3D compatibles avec 24 formats CAO pour intégrer le produit dès la conception, avant de passer commande. Sans parler de nouvelles options de tri par paramétrages afin de gagner du temps, chaque clic évité, c'est un taux de commande qui augmente.

De même les moteurs de recherche sont de grand pourvoyeurs de trafic, de quoi faire progresser ce dernier de 25 % avec une accélération prévue pour 2012, sachant que les « Add to cart » et les « order confirmation » sont également en augmentation. Seul bémol sur le site, les disponibilités des produits ne sont pas encore intégrées en Live.

Et si les composants électroniques étaient jusqu'ici le fer de lance de RS, l'autre volet dénommé Maintenance, se rapproche des 50 % de chiffre d'affaires. Les partenariats portent leurs fruits comme avec Phoenix Contact +31 %, SMC + 25 %, Siemens +21 %... ■