



DOSSIER DE PRESSE



30 ans
1986
2016

RS fête ses 30 ans !
Plus qu'un distributeur, un partenaire

Quadrants Communication

Naima Pinguet
06 66 21 91 59
naima.pinguet@lesquadrants.com

RS

Olivier KWACZALA
06 12 06 01 31
Olivier.Kwaczala@rs-components.com



SOMMAIRE

Un savoir-faire et une expertise reconnus

- **Tout a commencé ainsi : un peu d'histoire** 3
- **La puissance d'un Groupe au service de la performance et de la compétitivité des entreprises** 4
- **RS en France : des hommes, des services et des produits pour accompagner les entreprises depuis plus de 30 ans** 4
 - 500 personnes à l'écoute et au service du client au quotidien
 - 600 000 produits : une offre complète
 - . Présentation offre
 - . 2 500 fabricants : des relations étroites et privilégiées avec les plus grandes marques
 - . 40 000 produits RS Pro : alternative aux marques leaders
 - 7 000 colis (15 000 lignes) expédiés par jour : livraison en 24/48h

RS bien plus qu'un simple distributeur, un partenaire unique

- **Des solutions pour gagner du temps et de l'argent quelque soit votre métier dans votre entreprise** ---- 8
 - Optimiser les process d'achats et rationaliser le panel de fournisseurs
 - Apporter des solutions du concept à la production
 - Supporter la réalisation de prototype pour toutes les applications
 - Prévenir les coûts de maintenance et réduire les temps d'arrêt
 - Répondre aux normes HSSE & optimiser la gestion de l'énergie
- **Des moyens humains pour écouter et bien comprendre les besoins de chaque entreprise** ----- 9
 - Accompagnement commercial
 - Support technique
 - Relation privilégiée avec des fabricants partenaires
- **Des services dédiés développés et mis en place pour le client** ----- 10
 - Service métrologie
 - Maintenance cartes E/S pour automates
 - Configuration codeurs
 - Conception de connecteurs sur mesure
- **Des solutions techniques adaptées à chaque individu dans l'entreprise** ----- 11
 - Outils de design
 - Solutions e-business
 - Accompagnement d'une équipe dédiée pour mettre en place la solution la plus adaptée pour chaque entreprise
 - . Site internet
 - . PUMA
 - . e-Proc
 - . Web services
 - . e-Services : dématérialisation process achats

Un succès bâti autour d'un engagement et d'une promesse client : permettre aux entreprises d'économiser leur temps et leur argent en travaillant avec RS

Un savoir-faire et une expertise reconnus

Au travers de son histoire la marque a su mettre en place son savoir-faire, développer une expertise, proposer des solutions innovantes à ses clients pour devenir un acteur incontournable, tout d'abord en Angleterre à ses origines en 1937, puis sur les différents marchés à l'international et bien sûr en France depuis 30 ans

Tout a commencé ainsi : un peu d'histoire...



Créée en France en mars 1986 sous le nom de Verospeed, la société s'est rapidement fait connaître sur le marché français de la distribution grâce à son concept novateur. Grâce à son dynamisme, elle a rapidement bénéficié d'un essor exceptionnel. Lorsque le groupe Electrocomponents acquiert en 1990 la société qui deviendra Radiospares France, les 3 personnes, 250 m² de locaux et 3 000 références de ses débuts ont connu une croissance telle qu'il faudra bientôt envisager une installation sur un nouveau site. En octobre 1993, ce sera chose faite : les 180 personnes constituant alors le personnel et les 32 000 références du stock occuperont 12 465 m² de locaux dont 8 800 m² de magasin. En 2006, Radiospares fête son 20ème anniversaire avec plus de 100 000 références au catalogue et plus de 300 000 références sur le site Internet qui est actualisé avec un nouveau graphisme.

En avril 2010, Radiospares devient RS et représente 160 millions d'euros de chiffre d'affaires, avec un effectif de 500 personnes dont 50 en force de vente terrain.



RS Components 3ème filiale mondiale

- Création en 1986 : 30 ans d'expérience
- 60 000 clients : acheteurs, maintenance, électronique
- 217 Millions d'€ de CA : + 12% de croissance annuelle
- 70% du CA réalisé en e-business
- 500 employés
- Près de 23 000 m² et 140 000 produits stockés à Beauvais

La puissance d'un Groupe au service de la performance et de la compétitivité des entreprises

Filiale de **Electrocomponents**, **RS** repose sur un groupe international puissant. Créé à Londres il y a 79 ans par deux hommes, le groupe s'étend aujourd'hui sur tous les continents et compte plus de 6 200 employés.

Avec comme stratégie, une qualité de service dépassant les attentes des clients et une offre produits, dont l'évolution et l'étendue répondent à tous les besoins des entreprises, le groupe Electrocomponents a implanté ses locaux non seulement sur tout le territoire anglais mais aussi dans le reste du monde. Dans les années 80 et 90, le groupe a poursuivi son expansion sur le continent européen grâce à l'acquisition de différentes entreprises, dont Verospeed en France. En 1999, il pénètre le marché américain avec l'acquisition de **Allied Electronics**, avant de s'attaquer au début des années 2000, au continent asiatique en implantant des filiales au Japon, en Corée du Sud, en Chine, en Malaisie, en Inde etc. Electrocomponents poursuit ainsi son expansion jusqu'en Océanie, au Moyen Orient et en Afrique. En 2011, le groupe dépasse 1 milliard de livres sterling de chiffre d'affaires et se reconcentre sur le marché européen en s'étendant en Europe de l'Est avec des filiales en République Tchèque, en Hongrie et en Pologne.

Coté en bourse au London Stock Exchange (Electrocomponents plc) depuis 1967, le groupe a réalisé au cours de sa dernière année fiscale, un chiffre d'affaires de plus d'1,3 milliard d'euros.



Le groupe Electrocomponents

- Création en 1937 : **79 ans** d'expérience
- **1 Million** de clients dans **80** pays
- **1,27 milliards de livres sterling** de CA dont **60%** e-business à travers 60 sites web, 10 millions de visites 800 000 produits vus par jour.
- Coté à la bourse de Londres au **FTSE250**.
- **6 200 employés** dans **32 filiales**

RS en France : des hommes, des services et des produits pour accompagner les entreprises

500 personnes à l'écoute et au service du client au quotidien

Distributeur reconnu auprès de plus de 60 000 clients en France, RS est le partenaire idéal pour accompagner tout type d'entreprises au quotidien. RS a mis en place un accompagnement humain à l'écoute de ses clients pour comprendre leurs besoins au quotidien et proposer des solutions adaptées. RS France regroupe plus de 500 collaborateurs au service de ses clients.

600 000 produits : une offre complète

• Présentation offre

Depuis sa création RS n'a cessé d'élargir sa gamme de produits pour permettre à ses clients de bénéficier d'un choix très vaste de produits de haute qualité. Aujourd'hui, l'offre RS complète comprend 600 000 produits émanant de plus de 2 500 fournisseurs de renommée mondiale, capable de répondre à toutes les problématiques des entreprises.

Composants électroniques, Energie et Connecteurs

- Afficheurs et optoélectronique
- Alimentations et transformateurs
- Batteries
- Connecteurs
- Passifs
- Réalisation de CI
- Semi-conducteurs

Mécanique et Outillage

- Adhésifs et matériaux techniques
- Adhésifs et étanchéité
- Nettoyage et entretien des équipements
- Plomberie et canalisations
- Pneumatique, Hydraulique et transmission de puissance
- Visserie et fixations

Electrique, Process Contrôle Automatismes et Câbles

- Automatismes et Contrôle de process
- Boîtiers, stockage et manutention
- Chauffage, ventilation et air conditionné
- Câbles, fils et accessoires
- Eclairage
- Fusibles, supports et disjoncteurs
- Interrupteurs
- Relais

Informatique, Test et Mesure, EPI et Hygiène et sécurité

- Fourniture de bureau
- Informatique et périphérique
- Santé, Sécurité, ESD et salle blanche
- Test et Mesure

• 2 500 fabricants : des relations étroites et privilégiées avec les plus grandes marques

La longue expérience de RS lui a permis de développer des relations étroites avec 2 500 fabricants. Offrant ainsi aux entreprises l'accès à des produits de haute qualité des plus grandes marques partout dans le monde, qui répondent à leurs besoins.



• **40 000 produits RS Pro : la qualité et la performance au meilleur prix**



La marque propre RS Pro est une marque forte qui représente aujourd'hui 40 000 références sur l'ensemble des gammes produits et répondant à un large spectre d'applications. Les produits de la marque RS Pro sont conçus et testés pour répondre aux exigences d'une utilisation professionnelle, à prix compétitifs. Ils sont vendus jusqu'à 30% moins chers que les produits de grandes marques. Le label qualité RS assure que les produits commercialisés sous la marque RS Pro ont passé les tests Qualité avec succès. Chaque produit répond aux normes industrielles standards.

Les produits RS Pro sont disponibles dans toutes les catégories de produits :

- Automatisation et contrôle de process,
- Maintenance de sites et de bâtiments,
- Installation électrique,
- Equipement de laboratoire pour l'électronique.

Les clients cherchant à optimiser leurs coûts, peuvent bénéficier des conseils des équipes techniques de RS. Ces dernières leurs proposent des équivalences produits RS Pro sur une partie de leurs achats.

En France, RS Pro est la première marque vendue par RS France, ses ventes représentent 15% du chiffre d'affaires de RS France, soit, 32 millions d'euros et 300 000 produits vendus par mois.

RS Pro : la qualité et la performance au meilleur prix

- 40 000 références
- Testées et approuvées par nos clients
- Répondent aux normes standards
- 30% moins chères en moyenne

7 000 colis (15 000 lignes) expédiés par jour : livraison en 24/48h



Plus de 600 000 références disponibles dont 140 000 stockées en France constituent une source unique pouvant couvrir tous les domaines d'activités. Grâce à une logistique efficace mis en place depuis sa création, et soutenue ensuite par des solutions e-commerce performantes, RS traite et expédie aujourd'hui plus de **7 000 colis par jour** à l'attention de **60 000 clients actifs**.

Pour RS, le traitement des commandes et les livraisons doivent être d'une efficacité hors pair. C'est pourquoi, la société articule ses activités autour de la gestion des stocks, par le biais d'un système de gestion des produits et des fournisseurs, entièrement intégré. Pour pouvoir gérer un si grand volume de produits, RS a apporté au fil des années, de nombreux changements et améliorations à ses processus et systèmes de chaîne d'approvisionnement. RS a notamment mis en place un ensemble de solutions de prévision des ventes, des stocks et de l'approvisionnement, qui est intégré à SAP. RS a augmenté l'optimisation et l'efficacité de son réseau de distribution en améliorant les prévisions et l'engagement avec les principaux fournisseurs. RS peut ainsi augmenter l'introduction continue de nouveaux produits.

La société a ainsi pu renforcer sa chaîne d'approvisionnement et en a fait un centre de compétence reconnu.

Pour que ses clients bénéficient d'un service de livraison toujours performant, RS s'est associé à des transporteurs avec lesquels il a établi un partenariat durable.



Chaîne d'approvisionnement et logistique

- Un réseau mondial de centres de distribution :
 - Grande-Bretagne : Corby, Nuneaton
 - EMEA: France, Germany, Ireland, Italy, South Africa
 - APAC: Australia, China, Japan, New Zealand
 - Amérique du Nord : Fort Worth
- Un système unique de gestion de l'approvisionnement et des stocks.
- 44 000 colis expédiés par jour.
- Un réseau de transport intégré.

RS bien plus qu'un simple distributeur, un partenaire unique

Savoir-faire et Modèle économique performants restent des conditions sine qua non pour acquérir une légitimité auprès des entreprises. Comprendre les besoins clients et mettre en place des solutions adaptées, avec des moyens humains et techniques conséquents, constituent des axes de différenciation majeurs pour devenir un partenaire de choix dans l'accompagnement des entreprises.

Des solutions pour gagner du temps et de l'argent quelques soit votre métier dans votre entreprise

Optimiser les process d'achats et rationaliser le panel de fournisseurs

L'optimisation des achats repose sur la mise en place de processus automatisés, alliant meilleures pratiques et solutions technologiques dédiées. RS comprend les challenges des entreprises, c'est pour cela que la société offre un accompagnement technique sur mesure avec des équipes commerciales capables de comprendre leurs besoins et enjeux avec des solutions les plus adaptées telles que la mise en place des accords commerciaux et des solutions e-business. RS leur fait bénéficier de ses relations privilégiées avec plus de 120 fabricants partenaires, en leur offrant des conditions techniques et commerciales exclusives grâce à la réactivité et à l'expertise des équipes techniques formées par les fabricants partenaires.



Apporter des solutions du concept à la production

RS accompagne les ingénieurs tout au long du Cycle de Design, du concept à la production, grâce à des solutions dédiées. Les ingénieurs techniques et commerciaux de RS fournissent des solutions économiques et aident les clients à définir le cahier des charges de leurs projets. RS suit rigoureusement le projet du début à la fin et produit une réponse adaptée aux nomenclatures des produits. Grâce à sa connaissance du marché et à ses relations avec les fabricants, RS est à même d'apporter son expertise en matière de conception de prototypes et de lancement en pré-séries.

Supporter la réalisation de prototype pour toutes les applications

RS soutient et conseille les ingénieurs en R&D, en leur apportant au besoin des outils de conceptions qui simplifient leur travail au quotidien.

Les ingénieurs peuvent :

- Tester les circuits imprimés grâce aux kits de développement et design de référence,
- Concevoir rapidement les circuits imprimés avec DesignSparkPCB et sa bibliothèque online
- Faire de la conception mécanique sans expérience préalable en logiciel CAO, grâce à DesignSpark Mechanical
- Economiser du temps en téléchargeant des modèles 3D dans la phase de conception.
- Imprimer des modèles physiques grâce à l'impression 3D
- Commander leurs prototypes en un clic.



Prévenir les coûts de maintenance et réduire les temps d'arrêt

Sur les lignes de production, il est essentiel d'éviter un temps d'arrêt trop coûteux. En plus de bénéficier des bons produits, les entreprises profitent également de l'expertise et de la réactivité du support technique de RS. Formés par plus de 120 fabricants partenaires, les équipes techniques conseillent les clients de RS afin de les aider à prévenir les pannes. Par exemple, Il est essentiel de planifier des entretiens réguliers à réaliser sur des plages horaires définies, permettant de ne pas entraver la production, avant que l'équipement ne perde en performance ou ne tombe en panne...

Les solutions proposées par RS permettent de détecter rapidement les composants ou raccords défectueux, de manière à pouvoir prendre à temps les mesures préventives requises, réduisant ainsi les risques d'incendies et d'arrêt de production coûteux.



Répondre aux normes HSSE & optimiser la gestion de l'énergie

L'efficacité énergétique des bâtiments est devenue une préoccupation pour toutes les entreprises. RS propose une offre complète de produits pour optimiser la consommation d'énergie dans les entreprises : des solutions qui incluent des produits d'éclairage courants aux solutions LED innovantes, permettant de réduire significativement la consommation des entreprises.

En matière d'Hygiène Sécurité Santé Environnement, RS propose également tous les produits pour permettre aux entreprises d'être en phase avec les réglementations en vigueur et assurer la protection de l'individu dans son environnement de travail : protection individuelle ESD et salle blanches, affichage et étiquettes, sécurité d'alarme et vidéosurveillance.



Des moyens humains pour écouter et bien comprendre les besoins de chaque entreprise

Accompagnement commercial et service clients

En complément de la force de vente sur le terrain, RS a mis en place une force de vente interne chargée de faciliter la vie de ses clients. Plus de 100 personnes au sein des forces commerciales s'attachent au quotidien à l'accompagnement commercial des clients et les aident à répondre au mieux à leurs besoins à chaque étape de leur parcours avec RS.

RS a également un service clients de 80 personnes qui réalise jusqu'à 2 500 actions par jour. Formée par RS avec les méthodes les plus pointues, son objectif principal est la satisfaction du client, lui offrir le bon produit, au bon prix, au bon moment. Pour cela, RS est en constante amélioration grâce à une analyse quantitative et qualitative des remontées des clients.

RS propose également le service de cotations en ligne qui permet de télécharger une nomenclature des produits et d'effectuer automatiquement une recherche sur l'ensemble de l'offre RS. Il permet de gérer, soumettre et valider toutes les cotations en ligne et même d'afficher et de valider des cotations pour le compte d'autres utilisateurs de l'entreprise.



Service technique et support des ventes

Des équipes spécialisées composées de près de 50 personnes, dont une trentaine de techniciens et ingénieurs, experts dans différents domaines de l'industrie, conseillent les clients sur tous les produits distribués par RS pour répondre au mieux à leur problématique d'entreprise et à leur recherche de solutions. Elles orientent ainsi efficacement les clients dans le choix des produits. Ces équipes, également composée d'ingénieurs e-commerce, travaillent également en étroite collaboration avec les forces de vente terrain et sédentaires de RS, ainsi que les fabricants partenaires pour identifier les besoins et trouver la meilleure solution possible.

Relation privilégiée avec des fabricants partenaires

RS a toujours entretenu des relations solides avec ses fournisseurs dans le monde entier. Pour renforcer cette coopération, RS France a mis en place une stratégie de développement spécifique avec plus de 120 grands fabricants en vue d'élargir sa gamme de produits, et de renforcer la valeur ajoutée offerte aux clients. Dans le cadre de ces partenariats privilégiés, RS permet à ses clients d'accéder à de vastes gammes de produits des plus grandes marques. RS et ses partenaires associent leurs équipes commerciales et techniques sur le terrain lors des visites clients par exemple, mais aussi lors des événements, salons, journées techniques, pour répondre encore plus précisément aux besoins de leurs clients et se diversifier dans de nouveaux marchés avec l'expertise et le support des fabricants partenaires.

Des services dédiés développés et mis en place pour le client

Service métrologie

RS propose d'étalonner les instruments neufs ou anciens dans tous les domaines, dans son laboratoire de métrologie basé à Beauvais. A son lancement, le service était principalement proposé dans les domaines de l'électricité, de l'électronique, de la température et de l'environnement. Aujourd'hui, RS a décidé de l'étendre aussi au domaine de la mécanique et au domaine dimensionnel. Grâce à cette prestation effectuée au sein des bureaux de RS par des professionnels, le distributeur est dorénavant capable d'étalonner tous les produits de test et mesure, neufs ou anciens, acquis ou non chez RS, en 5 jours seulement, contre 10 auparavant. Dans le cadre de ce service, RS délivre un certificat qui atteste de la conformité de l'appareil et de ses mesures par rapport aux spécifications constructeurs, clients ou normes. Le laboratoire satisfait aux exigences de la norme ISO 9001:2008 et tous les étalonnages réalisés par RS sont raccordés COFRAC ou équivalents. Sur demande, RS propose également, à ses clients, d'étalonner leurs produits sur leurs sites. En externalisant l'étalonnage de leurs produits, les clients de RS bénéficient de l'expertise d'un laboratoire de métrologie performant et des compétences des équipes RS, sur place à Beauvais dans les locaux de RS, ce qui permet de réduire les coûts de gestion. RS propose 7 000 produits sur son site internet pouvant être commandés en version étalonnée ou non.



Maintenance cartes E/S pour automates

Avec l'accélération technologique, la durée de vie des produits est raccourcie et les grands fabricants renouvellent leurs gammes plus vite et plus tôt. Assurer la maintenance des automates peut alors devenir un défi pour les industriels. Pour répondre à cette problématique, RS a décidé de commercialiser sur son site un certain nombre de cartes Entrées/Sorties TSX 47-67-87-107 et April 5000/7000 qui ne sont plus disponibles à la vente. Ce sont des cartes reconditionnées, testées selon les procédures fabricants et garanties 3 mois. Ce nouveau service permet de pallier



la non disponibilité de produits obsolètes sur le marché de l'automatisme. Grâce à ce service, les clients bénéficient du prolongement du cycle de vie de leurs produits avec un coût moindre par rapport à un changement complet. RS offre ainsi un filet de sécurité à ses clients pour assurer la maintenance de ces automates, afin d'éviter les pannes et l'arrêt des lignes de production.

Configuration codeurs

RS propose de configurer des codeurs grâce à son laboratoire dédié, sur son site, à Beauvais. Dans le cadre de cette prestation, RS réalise le paramétrage des codeurs de ses clients, qu'ils soient neufs ou non, qu'ils aient été acquis chez RS ou non. Les clients bénéficient ainsi de codeurs avec une résolution spécifique qui correspond à leurs besoins. Cela leur permet également de réduire le nombre de références et le coût de stockage associé et enfin de diminuer les coûts de manutention. Pour attester de la programmation du codeur, un sticker est apposé sur celui-ci (sticker au nom de RS et mentionnant le paramétrage du codage). RS paramètre le codeur et l'expédie dans un délai de 5 jours maximum.

Conception de connecteurs sur mesure

Grâce à un partenariat avec Antelec, RS propose la configuration de connecteurs sur-mesure. Ce nouveau service permet d'obtenir facilement le connecteur aux caractéristiques souhaitées et d'optimiser ainsi le temps de recherche et de conception. Pour les clients ayant besoin d'un connecteur carte-à-carte aux dimensions adaptées à une application spécifique, RS propose le configurateur de connecteurs 3D. Il permet de chercher et de générer le connecteur de son choix pour assembler le composant sur mesure. Le client obtient un devis sous 72 heures et est livré sous 3 à 6 semaines. RS propose également à ses clients de recevoir leurs fichiers en 3D par e-mail pour les intégrer à leur CAO.



Des solutions techniques adaptées à chaque individu dans l'entreprise

Outils de design

Lancée en 2010, DesignSpark.com est une communauté en ligne destinée à apporter des ressources technologiques et favoriser les échanges entre les ingénieurs. Les concepteurs peuvent ainsi interagir, collaborer et partager leurs expériences sur des projets. Le site comprend un grand nombre de rubriques permettant de télécharger des outils, poser des questions, lire des articles ou des blogs, découvrir des tests de produits ou communiquer directement entre membres de la communauté.

La communauté DesignSpark c'est :

- 425.000 membres,
- Plus de 11 millions de visites sur le site.
- 196 000 activations du logiciel DS PCB depuis son lancement
- 165 000 activations pour DesignSpark Mechanical depuis sept 2013
- 22 000 activations pour DesignSpark Electrical depuis octobre 2015
- 1 280 000 téléchargements pour la bibliothèque 3D depuis le lancement
- 38 000 produits en 3D sur le site RS à ce jour.

Depuis son lancement, la gamme d'outils DesignSpark n'a cessé de se développer, elle regroupe aujourd'hui : DesignSpark PCB, DesignSpark Mechanical, et DesignSpark Electrical, une vaste bibliothèque de modèles 3D, tous téléchargeables gratuitement depuis le site DesignSpark.com.



Destinés à aider les ingénieurs dans la réalisation de leurs projets, la gamme d'outils DesignSpark permet de gagner du temps et de minimiser les erreurs lors de la conception de leurs projets.



DesignSpark PCB est un logiciel de saisie de schémas et de routage PCB délivrant des fichiers Gerber indispensables pour la fabrication des cartes de circuit imprimé. Il a été plusieurs fois récompensé par la profession.



DesignSpark Mechanical est un logiciel qui a pour vocation de démocratiser la CAO 3D mécanique grâce à une technique facile à appréhender basée sur la modélisation directe. Il délivre des fichiers de conception au format STL exportables vers les imprimantes 3D.



DesignSpark Electrical permet aux ingénieurs de conception de produire la documentation pour l'étude, la présentation et l'installation des équipements électriques. Il offre une prise en main rapide, une bibliothèque de symboles et composants intégrée (notamment 80 000 produits Schneider Electric) et une gestion des nomenclatures et cotations en ligne.



La bibliothèque de modèles 3D. Lancée en mai 2010, la bibliothèque de modèles 3D comptait au démarrage juste quelques milliers de fichiers. Aujourd'hui le catalogue complet offre plus de 100 millions de modèles 3D, accessibles via les catalogues présents sur la plate-forme de TraceParts, incluant plus de 45 000 modèles renseignés avec les codes commandes RS. Les modèles 3D sont disponibles dans plus de 20 formats natifs différents avec plus de 90 fabricants. A ce jour, la bibliothèque comptabilise plus de un million de téléchargements de modèles 3D.

La rubrique **DesignShare** est dédiée au partage, à la collaboration et à la discussion sur des projets open-source. Elle est constituée de deux sous-rubriques, l'incubateur d'idées et l'espace projet où les concepteurs peuvent soumettre leurs idées, projets en cours de développement ou finalisés.

La rubrique **DESIGN CENTRES**, quant à elle, offre des ressources pour plateformes de développement telles que Raspberry Pi, Arduino et mbed. Elle met à disposition une zone dédiée à la conception 3D et au développement open-source mais également une large sélection de support, comprenant des blogs et articles dédiés aux dernières innovations.

Solutions e-business

Grâce à l'accompagnement de ses équipes et à la performance de solutions adaptées à chaque type d'entreprises, RS réalise 70 % de son chiffre d'affaires en e-commerce en France.

• Site internet

Mis à jour régulièrement avec plus de 5 000 nouveaux produits et innovations par mois, le site Internet de RS propose plus de 600 000 produits. Indépendamment de la zone géographique ou du système de navigation utilisé, le site garantit aux clients RS une expérience en ligne pertinente et optimale. Inspirée des exemples les plus aboutis proposés par les sites Internet grand public du monde entier, les améliorations apportées au fil des années, permettent aux clients de rechercher plus facilement les produits qu'ils souhaitent. D'autres améliorations majeures sont venues s'y ajouter, comme une tarification plus claire, l'affichage instantané des produits en stock et un comparatif visuel plus intuitif des produits.

Le site propose également l'accès à des modèles de conception CAO 3D en téléchargement gratuit. La disponibilité des produits et les prix sont mis à jour en temps réel.



• PUMA

PurchasingManager™ est une solution simple qui permet d'automatiser certaines étapes du processus d'achat et de mettre en oeuvre des contrôles et une gestion des flux entièrement adaptés aux méthodes de travail des clients. Ces derniers peuvent ainsi créer leur propre procédure de validation et consulter l'historique des commandes sur 13 mois. Entièrement intégré au site Internet de RS, cet outil permet de réduire les frais supplémentaires qu'entraînent les procédures d'achat classiques.

• e-Proc

RS propose à ses clients deux solutions d'e-procurement principales.

- « PunchOut™/OCI » : il s'agit d'un outil de communication en ligne entre RS et le système d'e-procurement du client. Les clients peuvent consulter le catalogue de produits et passer des commandes en temps réel directement selon des process d'achat définis. Cette solution simplifie le processus d'achat et améliore sa gestion tout en réduisant les coûts associés. Le Punch Out est la solution idéale pour les entreprises avec un nombre importants d'utilisateurs du catalogue, qui veulent déléguer la fonction d'achat tout en respectant le processus interne de validation.



- « Catalogue hébergé » : Les catalogues hébergés RS, permettent aux entreprises de faire la chasse aux dépenses et de définir un cadre pour les utilisateurs finaux en évitant les achats hors contrat. Les catalogues hébergés RS sont adaptés aux besoins des clients : ils peuvent être livrés dans différents formats standards (BME Cat, XLS, CSV, TXT...) RS peut également fournir un catalogue hébergé à télécharger dans le système d'e-procurement du client.

- **Web services**

RS permet à ses clients d'automatiser leurs processus d'achat, d'accélérer le traitement de l'information et de diminuer les erreurs de saisies, en leur fournissant les supports et informations utiles pour intégrer un Web Service dans leur système informatique (GMAO, GPAO, ERP...) Le Web service est un programme informatique permettant la communication et l'échange de données entre différents types d'application, (FichierExcel, Base Access, ERP, plateforme Internet...) sans intervention humaine, et en temps réel.

Grâce à ce service, les entreprises peuvent récupérer facilement les informations dont elles ont besoin : disponibilités de stock, codes articles, prix contractuels, descriptions d'articles, unités de mesure, lien vers l'image du produit, lien vers la fiche article au format PDF..

- **e-Services : dématérialisation process achats (e-Ordering et e-Invoicing)**

La dématérialisation des process d'achat permet aux entreprises de réaliser d'importants gains de coûts indirects et d'éviter la mobilisation inutile de ressources humaines pour l'enregistrement des commandes et des factures.

E-invoicing : Le groupe RS travaille en partenariat avec OB10/Tungsten qui génère les factures dans le format électronique du choix du client. Ces documents sont transmis automatiquement vers l'opérateur du client permettant une réduction des coûts d'impression et d'envoi des factures. Ce qui permet aux entreprises de respecter des échéances de paiement Archivage électronique de la facture. (délai légal : 10ans)

La solution «e-ordering» de RS offre un réel gain de temps dans le traitement des commandes puisqu'elle évite les ressaisies manuelles chez RS. La commande est intégrée directement dans SAP et éditée au magasin pour un envoi immédiat. La commande est envoyée depuis le système du client, ce qui lui évite de se connecter sur une plateforme externe. Les données sont récupérées directement dans la commande du client ; aucune erreur manuelle n'est donc possible. Le client est sûr que sa commande sera envoyée à la bonne adresse et au bon destinataire.



3.0
a n s
1 9 8 6
2 0 1 6

