

# Soldes en ligne : une incontournable préparation technique

La vente de produits en ligne aux particuliers se porte bien. Très bien même. Le secteur affiche une augmentation spectaculaire de 32% pour le troisième trimestre 2006. Les bons chiffres de l'e-commerce ont de bonnes chances de perdurer avec l'ouverture des soldes.

Chez Cashstore, un portail en ligne spécialisé dans la vente de vêtements aux particuliers, on se prépare « depuis avril », de l'aveu de Catherine Barba, directrice générale. « Nos serveurs étaient calibrés pour absorber la montée en charge. Nous pouvons gérer jusqu'à 50.000 commandes par jour », assure-t-elle. Le portail de vente se conçoit avant tout comme une galerie marchande qui redirige les internautes vers les portails de ses partenaires.

Chez Redcats Group, la préparation s'effectue sur plusieurs niveaux. Le groupe, propriétaire d'enseignes telle que la Redoute a été confronté à une très forte affluence. Patrick Terrier, directeur des opérations de Redcats Group s'explique. « Nous disposons d'une équipe aux Etats-Unis qui gère la plate-forme web et entretient un lien avec nos mainframes européens gérés par notre partenaires Atos Origin. Pour les soldes, nous avons anticipé la montée en charge et augmenté la puissance de nos serveurs. En plus, nous avons, poursuit-il, fait croître de 50% la puissance de nos mainframes » .

Pour le géant de la vente aux particuliers, la préparation va encore plus loin. Le réseau dispose de pare-feu dont la capacité a été augmentée. Durant la période des soldes, ils peuvent gérer, d'après Patrick terrier, « jusqu'à 600.000 sessions » . En outre, les deux mainframes montés en cluster garantissent la continuité des activités, même en cas de panne de l'un des deux.

Leur préparation technique a permis de faire face à des affluences massives aux premiers jours de soldes. Cashstore a dû gérer pas moins de 10.000 ventes par jour. « En temps normal, nous gérons 1.000 ventes quotidiennes », explique Catherine Barba. En ce qui concerne le groupe Redcats, le site laredoute.fr a enregistré plus de 82.000 commandes, soit une augmentation de 39% par rapport à des journées standard.

Jointes par téléphone, les responsables du site vente-privée, un des leaders du marché, n'ont pas souhaité s'exprimer, invoquant dans leur réponse le souhait de « garder une part de surprise, de rêves et de glamour » . Et de secret ?

Ces éléments mettent en lumière l'intense préparation logistique à laquelle se livrent les professionnels. Une manière sûre pour eux d'assurer la continuité de leur succès.