

## vente-privee.com ouvre une nouvelle plate-forme logistique à Madrid

Paris, le 29 septembre 2009

Leader incontesté des ventes événementielles et l'une des principales références e-commerce en Europe, vente-privee.com, confirme son développement à l'international et annonce, neuf mois après l'ouverture de son bureau commercial à Barcelone, la création d'une nouvelle plateforme logistique en Espagne.

Dès fin septembre, le nouvel entrepôt, situé à Madrid, permettra le traitement logistique des ventes locales de vente-privee.com. La croissance de l'entreprise sur ce marché espagnol et le nombre de plus en plus important d'opérations locales justifie en effet cette décision stratégique : investir et s'adapter pour être à la hauteur de son exigence de performance et proposer un service de qualité aux partenaires. Cette nouvelle plate-forme va désormais simplifier et fluidifier les échanges avec les marques espagnoles.

La plate-forme logistique de vente-privee.com déployée sur 3 000 m<sup>2</sup> disposera d'une capacité d'expédition de 20 000 colis par jour dans un premier temps. vente-privee.com, dont le principal engagement (et clé de son succès) est la qualité de services, investit 200 000 euros dans ce nouvel équipement madrilène (bâtiment, machines, licences, déploiement, déménagement..).

Pour assurer ce projet d'envergure, vente-privee.com a choisi de renouveler sa confiance au prestataire C.E.P.L. Celui-ci bénéficiera de l'ensemble de procédures spécifiques et utilisera le système d'information (LM7) mis en place chez vente-privee.com en France.

L'objectif à terme des experts logistiques de vente-privee.com est de créer un réseau de plate-formes européennes sur la base de spécifications communes, à la fois pour optimiser la visibilité sur les modes opératoires du prestataire tout en maîtrisant les coûts d'activité. La mise en place d'un modèle identique permettant des économies d'échelle à tous les niveaux des process d'expédition, de réception et de colisage.

### ► **vente-privee.com**

Fondée en 2001, vente-privee.com organise en exclusivité pour 8,5 millions membres des ventes événementielles en ligne des plus grandes marques internationales (plus de 1 800 ventes et 850 marques en 2009) dans les domaines de la mode masculine, féminine et enfant, le linge de maison, les accessoires, le high-tech et les jouets. Elles se réalisent sur une durée de 2 à 4 jours, et les prix qui y sont proposés offrent des réductions entre -50 et -70% par rapport au prix public généralement constaté. L'inscription au club vente-privee.com est gratuite et sans obligation d'achat. Pour être membre, il faut être parrainé. La possibilité est aussi offerte aux medias de parrainer leurs lecteurs.

Pour plus d'info sur l'entreprise, rendez-vous dans le Press Room : [www.vente-privee.com/pr](http://www.vente-privee.com/pr)

### ► **C.E.P.L**

C.E.P.L a été créée fin 1998. La société est spécialisée dans le picking des tailles multi-références. Elle a une croissance moyenne de 25 % par an depuis sa création. En Europe il y a 2 500 collaborateurs, dont une centaine de personnes en Espagne à Madrid. La filiale madrilène de CEPL est spécialisée dans le e-Commerce et la VAD. CEPL a l'habitude de travailler avec des grands clients internationaux, comme Adidas, Calvin Klein, Coty, Electronic Arts, Lancaster, Lancel, Sony, Yves Rocher, etc.