

Paris Retail Week 2016 : vente-privee.com étend son partenariat avec Metapack

Publié den 12. September 2016

MetaPack et vente-privee.com profitent de la Paris Retail Week 2016, et plus précisément du salon E-commerce, pour annoncer ce lundi 12 septembre l'extension de leur partenariat. Objectif: développer la stratégie de livraison internationale du géant français du e-commerce. Le point avec Sébastien Bellone, directeur transport et prestations logistiques chez vente-privee.com.

Plus de 30 millions de colis : voilà le volume expédié par vente-privee.com chaque année dans le monde depuis le rachat de Privalia en Espagne, de Vente-Exclusive en Belgique et de l'acquisition d'une participation majoritaire dans le site suisse. eboutic.ch. Devant un tel volume, des [réglementations](#) et des habitudes différentes d'un pays à l'autre, vente-privee.com souhaite aujourd'hui étendre ses offres de livraisons et répondre aux attentes des consommateurs en terme de choix et de flexibilité. D'où l'extension de son partenariat avec MetaPack. "vente-privee.com est un bel exemple de e-commerçant qui souhaite couvrir de plus en plus de pays. Grâce à nos 4000 offres de services de livraison, nous les accompagnons dans leurs développements internationaux", déclare Pierre Soria, Vice-président de MetaPack pour la région Europe du Sud.

Trois questions à vente-privee.com

En direct de la Paris Retail Week, Sébastien Bellone, directeur transport et prestations logistiques chez vente-privee.com, nous explique ce choix et les enjeux de l'export pour le e-commerçant.

MetaPack en quelques lignes

Créée en 1999, MetaPack aide les distributeurs et les e-commerçants à développer de nouveaux services de livraison. Avec un catalogue de 400 transporteurs et 4000 services au niveau international, l'entreprise a pour vocation de répondre aux spécificités et contraintes locales, et plus particulièrement en France, en Espagne et en Italie.