

**showroomprive.com choisit Dispeo
pour la préparation de ses commandes
sur les marchés européens.**

Un partenariat créateur, à terme, d'environ 400 emplois.

Quelques mois après avoir inauguré le plus grand centre français de préparation de commandes ouvert à tous les e-commerçants, Dispeo annonce la signature d'un contrat majeur avec un acteur-phare du e-commerce en Europe : showroomprive.com. Cette collaboration sur le long terme, confirme la stratégie engagée par le groupe 3SI qui s'appuie résolument sur deux piliers : le e-commerce et les services au e-commerce. Ce partenariat permettra de créer, à terme, environ 400 emplois sur le Nord.

La solution logistique automatisée dédiée au e-commerce mise en place par Dispeo se révèle adaptée à la fois aux exigences de la vente événementielle, aux attentes des e-commerçants en constante évolution, notamment en termes de délais de livraison et aux ambitions de développement affichées par showroomprive.com

Les commandes sur stock de showroomprive.com, dites « demain chez vous » notamment en France, seront, par exemple, préparées dans un délai de 2 heures. Ce service permet à l'enseigne d'assurer ses engagements de délais de livraison auprès de tous ses clients européens.

La stratégie du Groupe 3SI confortée

Il n'y aura pas de e-commerce durable sans services performants et innovants. C'est sur la base de cette conviction forte, soutenue par un plan d'investissement de près de 300 millions d'euros, que le Groupe 3SI a engagé, dès 2009, la refonte de son organisation autour du e-commerce et d'activités de service ouvertes à des sociétés extérieures. Nouveaux systèmes d'information, outil logistique optimisé, plans de formation ambitieux ont ainsi été déployés pour assurer la réussite de cette nouvelle stratégie. Avec plus de 3500 e-commerçants, clients de ses filiales de service, en France, en Belgique et en Espagne, le Groupe 3SI est ainsi devenu le 1er opérateur privé de services dans l'univers du e-commerce.

En avril 2013, le Groupe 3SI lançait Dispeo, sa filiale spécialisée dans la préparation de commandes, la dotant au passage du plus grand centre français ouvert aux e-commerçants. Tout juste un an après le démarrage de son activité, la nouvelle entité célèbre l'intégration réussie de ses premiers clients — 3Suisses et Blancheporte —, alors même qu'elle signe — hors périmètre du Groupe 3SI — un contrat très prometteur avec showroomprive.com. Pari réussi donc, d'autant que le partenariat noué entre les deux entreprises prévoit, à terme, la création d'environ 400 emplois. L'effectif actuel de Dispeo est de 1 000 collaborateurs.

Puissance de frappe, rapidité et solution personnalisée : les atouts de Dispeo

« showroomprive.com a choisi Dispeo pour son aptitude à accompagner son développement, sa rapidité d'exécution, mais aussi pour sa capacité à concevoir une solution personnalisée qui vient répondre à la problématique des ventes événementielles. » déclare à cette occasion Bernard Avril, directeur général de 3SI Services, la structure du Groupe 3SI regroupant l'ensemble des expertises de prestations de services aux e-commerçants.

Grâce à la flexibilité et à la productivité de ses outils uniques en Europe, ainsi qu'à sa capacité de stockage, Dispeo est à même d'accompagner, dans les années à venir, la montée en puissance de showroomprive.com sur tous ses marchés européens. Avec, au sol, 145 000 m² d'entrepôt, dont 40 000 m² sur son centre de Hem, l'entreprise dispose de plus d'un million d'emplacements de boîtes. La plateforme technique, dotée d'équipements spécifiquement pensés pour le e-commerce, peut gérer 80 millions d'articles par an, soit environ 150 000 colis par jour. Elle offre une capacité de traitement de 400 000 articles par jour (8 à la seconde). Dispeo s'illustre ainsi par sa rapidité et sa fiabilité dans le traitement de volumes conséquents, gages de performance économique.

Le site de Hem (59), sur lequel seront préparées les commandes showroomprive.com, fonctionne 6 jours / 7 et s'inscrit parfaitement dans les modes de consommation des acheteurs en ligne, comme ceux de showroomprive.com. Fortement automatisé, ce site permettra de préparer les commandes sur stock de l'enseigne dans un délai de 2 heures. Il permettra ainsi à showroomprive.com de tenir ses engagements de délais livraison auprès de tous ses clients européens.

En termes de personnalisation de la réponse, Dispeo a mis au point, pour showroomprive.com, un process sur mesure, adapté aux caractéristiques de la vente événementielle. Il permet d'intégrer les articles sélectionnés sur le trieur mécanisé, en supprimant les étapes de mise en stock puis de prélèvement (picking). Ce nouveau process, développé en interne et différenciant sur le marché, optimise singulièrement les délais et s'adapte aux exigences particulières de la vente événementielle comme à certains flux d'enseignes magasins.

Avec un chiffre d'affaires de 350 millions d'euros en 2013, en croissance de 40% par rapport à l'année passée, et une présence dans 8 pays européens, showroomprive.com a consolidé sa position d'acteur majeur sur le marché du e-commerce européen. En actionnant des leviers de croissance déterminants comme le mobile (représentant aujourd'hui plus de 40% du trafic global) et la livraison en 24h pour environ 30% de nos ventes, nous avons prouvé notre capacité à répondre aux attentes des consommateurs et à nous démarquer.

Pour accompagner notre croissance - nous visons les 500 millions d'euros de chiffre d'affaires en 2014 - il nous fallait un partenaire logistique solide. Un partenaire qui puisse tout à la fois assurer la gestion de notre montée en puissance, répondre à notre recherche permanente de qualité de service pour nos marques et pour nos membres et pour suivre notre développement international ambitieux qui sera encore plus soutenu cette année.

Thierry Petit
co-CEO et co-fondateur
de showroomprive.com

Contacts Presse

Groupe 3SI - Antoine Pernod - 06 64 20 06 64 - apernod@groupe3si.com

Presse & Cie - Véronique Rétaux - 03 28 52 13 76 – 06 30 07 93 35 - vretaux@presse-cie.com