

Surinvitation.com se lance en Europe avec deux partenaires

Jeudi 14 mai 2009, 17h14

L'ancien site de ventes privées de TF1 annonce des partenariats avec VIPVenta en Espagne et Born4shop en Italie. Ce rapprochement pourrait aller plus loin.

Le site de ventes privées Surinvitation.com poursuit son développement en dehors de la sphère TF1. Trois mois après son rachat par Initiatives & Développements, un acteur français de la fidélisation BtoB (*lire l'article : [TF1 cède son site de ventes privées Surinvitation.com, du 11/02/09](#)*), le site annonce deux partenariats avec des homologues européens : l'espagnol VIPVenta et l'italien Born4shop.

Un rapprochement, baptisé E-Brands Sales Alliance, entre trois sites revendant au total 4 millions de membres dans cinq pays (VIPVenta étant aussi présent au Portugal et Born4shop en Suisse). "Cela nous permet de proposer des solutions d'écoulement plus importantes à nos fournisseurs, tout en conservant des structures locales pour s'adapter au marché", explique Marc Morel, directeur général de Surinvitation.com.

Les trois sites élargissent également le nombre de marques proposées. Pour VIPVenta et Born4Shop, ce rapprochement est une "opportunité d'étendre leurs offres au-delà du secteur de la mode". Les partenaires envisagent d'aller plus loin, par exemple en unifiant leurs stocks et leur backoffice et en organisant les mêmes ventes au même moment. Cela pourrait se traduire alors par des liens capitalistiques. D'autres acteurs de la vente privée, dont le leader Vente-privee.com et PrivateOutlet sont déjà bien implantés en Europe, mais avec leurs propres filiales (*lire [Ventes privées : pas de salut pour les outsiders ?, du 02/02/09](#)*).

Cette dimension européenne intéresse également l'activité d'origine de Initiatives & Développements. Le groupe, qui possède des filiales dans plusieurs pays européens, est présent en Espagne depuis quelques mois grâce à une acquisition et finalise un joint-venture en Italie. Avec ces deux nouveaux partenariats, des ventes privées pourront être proposées dans les programmes de fidélisation pour ses clients professionnels, à destination de leurs salariés, clients et partenaires. C'est d'ailleurs dans cette logique qu'avait été décidé le rachat de Surinvitation.com.

Toutes les actus : [e-Commerce](#) - [Ventes privées](#) - [Partenariats](#)