

## COMMUNIQUÉ DE PRESSE

### **Entrepôt d'Atton: arvato met à disposition des milliers de m2 pour les entreprises voulant pénétrer le marché européen**

**Soucieux de répondre à une demande croissante des pays émergents désireux de se développer en Europe, arvato a mis en place, depuis deux ans, un programme de diversification de ses activités dans son entrepôt d'Atton.**

Le 23 septembre 2015

Construit en 2001 pour répondre à un besoin de concentration des activités Entertainment (principalement CD et DVD) sur l'ensemble de la distribution européenne, l'entrepôt d'Atton bénéficie d'une technologie de pointe dédiée à des activités de préparation de commande B2B et B2C sur une surface de 35 000 m2.

Les années 2000 et la progressive dématérialisation des supports, ont amené arvato à repenser l'utilisation de cet entrepôt pour d'une part consolider et sécuriser son activité existante avec ses clients historiques - acteurs majeurs du secteur (Sony Warner, etc...) -, et d'autre part, offrir une réponse concrète aux entreprises internationales voulant pénétrer le marché européen.

#### **Atton, un emplacement idéal au cœur de l'Europe**

A équidistance de Metz et Nancy, l'entrepôt d'Atton jouit d'un positionnement géographique et d'un réseau de transport européen qui en fait un barycentre idéal, voire stratégique, pour nombre d'activités de distribution, notamment dans les produits de consommation courante et électronique.

A proximité des principaux points d'entrée aéroportuaires (Paris, Luxembourg et Francfort), des axes autoroutiers majeurs (A31, A4, A30), ainsi que des grandes entrées portuaires (Amsterdam, Rotterdam, Le Havre), Atton peut desservir jusqu'à une distance de 1 600 km sous 20 heures, un plus indéniable notamment dans l'industrie de l'Entertainment qui exige beaucoup de réactivité, notamment pour les lancements de nouveaux produits dits "Day1".

Par ailleurs, l'environnement multiculturel dans lequel opère le site d'Atton induit de multiples avantages tels que la diversité des langues parlées, l'excellence des méthodologies appliquées (5S, Lean..) ou encore des qualités opérationnelles reconnues par l'ensemble de nos clients existants.

Enfin, le bassin d'emploi extrêmement agile de la région permet à l'entrepôt de mobiliser très rapidement d'importantes capacités humaines et procure, par conséquent, une grande flexibilité d'exécution à arvato.

#### Contacts Presse :

**Oxygen**  
Pauline Boulfroy  
03 74 02 02 55  
[pauline@oxygen-rp.com](mailto:pauline@oxygen-rp.com)

**arvato**  
Grégory KRUMM  
[gregory.krumm@arvato.fr](mailto:gregory.krumm@arvato.fr)

### **Atton, un lieu clé pour pénétrer le marché européen**

Historiquement dédié aux activités Entertainment et high-tech, Atton entend bien rester un centre majeur de distribution européen pour ces secteurs et continuer d'assurer la meilleure qualité de service à ses clients dans un marché en pleine mutation.

Parallèlement, arvato souhaite accueillir au sein de son entrepôt les "future heroes", ces acteurs internationaux leaders sur leur marché continental mais en phase de pénétration commerciale en EMEA.

Si ces derniers ont la volonté de s'établir en Europe d'une manière pérenne, ils cherchent néanmoins en premier lieu des petites surfaces pouvant leur offrir un service premium, à la hauteur de leurs habitudes en termes de services logistiques sur leur marché d'origine.

Avec le site d'Atton, arvato leur offre cette possibilité de disposer de quelques milliers de m2 dans un centre idéalement placé pour assurer leur logistique et leur distribution et ainsi supporter leur croissance européenne.

### **A propos d'arvato**

Véritable force conseil, arvato développe des stratégies marketing et des solutions sur mesure pour des relations plus fluides, plus riches et plus humaines. Ses équipes d'experts métiers (CRM, SCM, digital marketing, services financiers) s'appuient sur des spécialistes sectoriels et opérationnels pour offrir aux marques une supply chain et un marketing client performant. Fort de sa puissance opérationnelle, arvato intervient ainsi à chaque étape du parcours client pour créer de la valeur et développer significativement le chiffre d'affaires de ses clients.

arvato accompagne avec succès des marques renommées comme Microsoft, Nintendo, Sennheiser, Tommy Hilfiger, Esprit, Nestlé, Douglas ou encore Triumph dans la création et le développement de leurs activités omnicanal à l'international. Avec un réseau de 110 centres de distribution dans 22 pays, 25 000 positions pour la gestion de la relation client dans une trentaine de langues et une plateforme proposant les principaux moyens de paiement à l'international, arvato dispose d'une position unique pour accompagner la stratégie de croissance internationale de ses clients B2B et B2C.

arvato appartient à Bertelsmann, premier groupe de média et services en Europe. Présent dans 40 pays, dont 22 en Europe, arvato réunit 70 000 collaborateurs dans le monde et réalise en 2014 un CA de 4,7 milliards d'euros, dont 400 millions d'euros en France.

Plus d'informations : [www.arvato.fr](http://www.arvato.fr)

Visitez notre blog : <http://www.arvato.fr/leblogmarketingclient/>

Découvrez notre magazine : <http://marketingclient.lesechos.fr/>