



## **Emakina et Akeneo unissent leurs forces au service de l'expérience produit et du développement des marques.**

*Après un accord au niveau international, le partenariat s'opère en France entre Emakina et Akeneo, leader mondial des solutions de gestion de l'expérience produit (PXM)*

**Nantes, le 19 Février 2020** - [Akeneo](#), leader mondial des solutions de gestion de l'expérience produit (PXM) pour les marques et les retailers, et [Emakina.FR](#) annoncent un partenariat en France pour aider les marques à passer à l'ère du commerce unifié et accélérer leur business. Dans un contexte où les marques doivent désormais faire face à une multitude de points de contact et de canaux de vente (e-commerce, app mobile, réseaux sociaux, marketplaces BtoC et BtoB, e-retailers, etc.) pour suivre les parcours protéiformes des clients, ce rapprochement stratégique entre deux acteurs leaders du commerce omnicanal apporte aux marques et retailers une réponse efficace à leurs enjeux d'expérience client et produit.

Emakina.FR peut désormais s'appuyer sur les solutions PIM (Product Information Management) et PDI (Product Data Intelligence) d'Akeneo pour renforcer son expertise métier et apporter à ses clients son savoir-faire technologique pour délivrer des expériences de commerce unifié performantes.

Cet accord donne aux clients d'Emakina un avantage concurrentiel en centralisant la collecte et l'enrichissement des informations sur les produits, en facilitant la création et la diffusion de leurs catalogues produits sur tous les canaux de vente et e-commerce et accélérer le time-to-market.

Reconnu dans le récent rapport IDC MarketScape sur les applications PIM dédiées au commerce pour sa stratégie open-source, la satisfaction de ses clients, sa large communauté de développeurs et son efficacité dans la gestion des catalogues, Akeneo est en expansion et en croissance forte. Après une levée de fonds de 41 millions d'euros en septembre 2019, l'entreprise ne cesse d'innover et a récemment dévoilé la nouvelle plateforme Akeneo PIM 4.0 qui intègre de nouvelles fonctionnalités. L'ouverture est au cœur de l'ADN d'Akeneo qui a toujours choisi de s'entourer des meilleurs partenaires pour proposer une offre complète et répondre aux problématiques des marques.

### **Manuel Diaz, Président d'Emakina.FR :**

*« Nos clients opèrent sur des marchés compétitifs et en constante évolution : de nouveaux canaux de vente apparaissent (aujourd'hui le e-commerce et les marketplaces, demain le voice commerce) créant par la même occasion de nouvelles attentes de la part des consommateurs. Cela met une pression forte sur la capacité des marques à s'adapter, mais cela doit surtout être perçu comme une formidable*

*opportunité d'amélioration de l'expérience client et donc d'accélération du business. Avec Akeneo, nous apportons une réponse concrète pour relever ces défis et donnons à nos clients un avantage concurrentiel. »*

**Johan Benoualid, VP Sales EMEA et APAC chez Akeneo :**

*« Akeneo et Emakina partagent une même passion : aider les marketeur et responsables du commerce digital chez les retailers et marques à optimiser leur go-to-market. Nous sommes impatients de travailler avec Emakina pour créer de nouvelles expériences produit omnicanales, accélérer le partage des données produit avec les fournisseurs et faciliter la gestion de l'expérience produit. »*

**À propos d'Akeneo**

Akeneo, leader mondial des solutions de Gestion de l'Expérience Produit (PXM) et de l'Information Produit (PIM), permet aux marques et retailers d'offrir une expérience client irrésistible sur tous les canaux de vente : eCommerce, mobile, print, points de vente. Les solutions PIM open source et Product Data Intelligence d'Akeneo, améliorent considérablement la qualité et l'exactitude des données produits, tout en simplifiant et en accélérant la gestion de catalogue. Des marques mondiales comme Sephora, Fossil, Shop.com et Auchan, font confiance aux solutions Akeneo pour adapter et personnaliser leurs stratégies de vente omnicanales et internationales. En utilisant Akeneo, les marques et les retailers peuvent améliorer l'expérience client, augmenter leurs ventes, réduire les délais de mise sur le marché, s'internationaliser et accroître la productivité de leurs équipes. Pour plus d'informations : <https://www.akeneo.com> ou contactez-nous sur Twitter @akeneopim

**CONTACTS PRESSE**

Natacha Heurtault – Earlycom

06 12 23 58 60

[natacha.heurtault@early-com.com](mailto:natacha.heurtault@early-com.com)

Amandine Bonnefis – Earlycom

06 60 77 16 00

[amandine.bonnefis@early-com.com](mailto:amandine.bonnefis@early-com.com)