

## Salsify rachète SKUvantage pour étendre son réseau de Gestion de l'expérience commerciale à l'Australie

*Cette opération renforcera la collaboration entre les distributeurs et fournisseurs australiens et les industriels qui sont clients de Salsify à l'échelle mondiale, afin de créer les expériences commerciales que les consommateurs réclament.*

**BOSTON, Massachusetts (États-Unis) – Le 20 octobre 2021** – Salsify, la plateforme de Gestion de l'expérience produit dont l'expertise est mondialement reconnue par les marques, annonce l'acquisition de SKUvantage, le principal fournisseur australien de produits et services visant à aider les distributeurs et les industriels à fournir aux acheteurs un contenu produit digital attrayant de manière plus rapide, plus économique et plus facile.

Avec cette acquisition, Salsify étend sa présence mondiale sur ce marché stratégique. Les milliers de marques utilisant Salsify pourront ainsi facilement accéder aux plus grands distributeurs australiens par le biais du réseau de contenu produit le plus fiable d'Australie, SKUvantage. Ces organisations bénéficieront d'un système unifié de gestion de l'expérience produit et d'un accès au réseau de distributeurs connaissant la croissance la plus rapide au monde, sur un marché du e-commerce extrêmement dynamique. Selon IBISworld, les courses alimentaires en ligne en Australie ont enregistré une croissance de 90 % au cours des deux dernières années.

Le e-commerce est de plus en plus mondialisé. Cependant, pour alimenter celui-ci avec des expériences produits attrayantes, il est nécessaire d'associer des contenus et systèmes de contrôle mondiaux à une optimisation locale. La mission de Salsify consiste à permettre aux marques et aux distributeurs de s'associer aisément pour offrir d'excellentes expériences commerciales sur tous les marchés du monde. Cette acquisition servira de base à l'expansion de la société en Australie, en Nouvelle-Zélande et dans la région APAC en général.

« De nombreux clients de Salsify sont déjà des entreprises internationales, ou aspirent à l'être », déclare Jason Purcell, cofondateur et PDG de Salsify. « SKUvantage possède le réseau d'expérience commerciale le plus vaste, mature et dense d'Australie, tout comme Alkemics, une autre acquisition récente, a permis d'étendre la présence de Salsify à travers l'Europe. Nos clients peuvent être assurés que nous sommes déterminés à proposer un réseau mondial ouvert dans lequel ils peuvent communiquer avec leurs consommateurs, sans les obstacles imposés par les intermédiaires locaux. »

Fondé en 2012 par d'anciens distributeurs en ligne, SKUvantage répond aux exigences de contenu produit de plus de 200 industriels de marques, dont la quasi-totalité des marques mondiales présentes en Australie, et plus de 80 % des 100 plus grandes entreprises de produits de grande consommation (PGC). SKUvantage leur permet d'échanger du contenu produit précis et approuvé avec les distributeurs et grossistes de leurs clients, dans un large éventail de secteurs en Australie et en Nouvelle-Zélande. Grâce à la plateforme SKUvantage, des centaines de distributeurs, de grossistes et d'agences peuvent facilement s'assurer de disposer du contenu le plus précis et complet des marques clientes de SKUvantage. À travers cette collaboration rationalisée, les distributeurs peuvent créer et optimiser l'expérience produit ainsi que les performances des fiches produits dans leur rayon digital. Salsify et SKUvantage présentent déjà de nombreux clients mondiaux en commun, comme Coca-Cola, L'Oréal ou Mars.

La technologie et les services de SKUvantage alimentent l'ensemble du cycle de vie du contenu produit, de la création à la gestion des données, en passant par la syndication. SKUvantage excelle dans la création de photographies, d'images et de contenu digital enrichi pour bon nombre de ses clients mondiaux et locaux. La capacité de SKUvantage à créer un tel contenu à grande échelle permettra aux clients existants de Salsify de bénéficier de solides capacités supplémentaires.

« Le numérique est le moteur de la croissance du commerce dans le monde entier, comme ici en Australie, et c'est la raison pour laquelle nous sommes ravis de rejoindre l'équipe de Salsify », a déclaré Daniel Roberts, cofondateur et PDG de SKUvantage. « Nos deux entreprises partagent la même vision, consistant à aider les marques et les distributeurs à réussir dans le rayon digital, et nous avons passé des années à créer un monde en réseau ouvert où ces derniers peuvent collaborer aisément, avec rapidité et à grande échelle. Nous unissons maintenant nos forces afin d'accélérer ensemble ce parcours pour nos clients. »

Pour plus d'informations sur cette acquisition, consultez

[www.salsify.com/salsify-acquisition-skuvantage](http://www.salsify.com/salsify-acquisition-skuvantage).

## À propos de SKUvantage

SKUvantage est le principal fournisseur de solutions de contenu produit en Australie. L'entreprise a été fondée pour aider les distributeurs, les grossistes et les industriels à proposer un contenu produit digital attrayant aux acheteurs, de manière plus rapide, plus économique et plus facile. SKUvantage propose une gamme unique et très innovante de technologies et de services qui offrent une solution intégrée de création (SKUstudio), de sourcing (SKUcapture), de la gestion et de la diffusion (SKUlibrary) du contenu produit. Cette solution tout-en-un est utilisée par les principaux industriels, distributeurs et grossistes dans diverses catégories de produits B2C et B2B, leur permettant ainsi de se concentrer sur la réalisation de leurs ambitions numériques et sur la réussite dans le e-commerce.

Vous trouverez des informations supplémentaires sur [www.skuvantage.com.au](http://www.skuvantage.com.au)

## **À propos de Salsify**

Salsify aide les fournisseurs et distributeurs à collaborer dans plus de 80 pays. Sa plateforme de “Commerce Experience Management” (CommerceXM) permet d’accélérer la mise sur le marché des produits, faciliter la collaboration entre les équipes et les organisations, et fournir les informations nécessaires pour optimiser de façon continue les pages produit sur l’ensemble des canaux de vente. Elle offre ainsi des expériences de commerce centrées sur le client, impactantes et “sans couture”. Et les bénéfices d’une expérience de commerce réussie sont considérables : confiance envers les marques renforcée, meilleure différenciation des produits et des assortiments, augmentation du taux de conversion, amélioration des marges...

Les plus grandes marques mondiales, dont Mars, L'Oréal, Coca-Cola, Bosch et GSK, ainsi que des distributeurs comme E.Leclerc, Carrefour, Intermarché et Metro, utilisent la plateforme Salsify au quotidien pour faire la différence et gagner la bataille du digital et de l’omnicanal.

En savoir plus : <http://www.salsify.com>

### **Contact Presse Alkemics-Salsify France :**

RP au carré : Carine Lennuyeux - 06 84 10 73 02 - [carine.lennuyeux@rp-aucarre.com](mailto:carine.lennuyeux@rp-aucarre.com)