

Magnolia atteint un nombre record de nouveaux clients et signe sa meilleure année depuis sa création.

Le fournisseur de plateformes de business digital figure dans le Top 100 des entreprises numériques d'EContent.

BALE, SUISSE, 15 DECEMBRE 2015. Magnolia a connu une année exceptionnelle en 2015, en acquérant le plus grand nombre de clients de son histoire. L'entreprise a augmenté le nombre de ses clients et partenaires de 45%, en plus de déménager dans de nouveaux locaux afin de pouvoir répondre à cette forte croissance. La société suisse de plateformes de business digital est également fière de figurer pour la seconde fois dans le [Top 100 des entreprises numériques d'EContent](#).

Une année exceptionnelle en termes de nouveaux clients

L'année 2015 a battu des records pour la société de business digital, puisque Magnolia a convaincu 2 fois plus de clients qu'en 2014, terminant l'année avec une augmentation de 45% de son parc de clients. Parmi les plus importantes sociétés à avoir signé avec Magnolia on compte Max Mara Fashion Group, Generali Group, Postoffice UK, Coop Adriatica, Central Bank of Asia, Credit Plus, mybet Group, Elisa, and Grupo Julià. Magnolia dénombre désormais environ 250 clients.

La plus forte augmentation de son réseau de partenaires

En 2015, c'est également son réseau de partenaires que Magnolia a augmenté d'un remarquable 45%. Les partenaires de Magnolia jouent un rôle fondamental dans son succès et sont de fait sélectionnés avec le plus grand soin pour leur capacité à offrir de la valeur ajoutée aux utilisateurs. Les partenaires de Magnolia dans le monde incluent à la fois des partenaires technologiques stratégiques – comme IBM ou Rackspace – et des partenaires de mise en œuvre, facteurs essentiels de la réussite de Magnolia. Magnolia a organisé de nombreux événements de partenariat pendant l'année et à récemment lancé un extranet pour les nouveaux partenaires afin de renforcer la collaboration.

Plus de connecteurs pour plus de flexibilité

Magnolia a su se faire une place en tant que plateforme idéale pour les projets de transformation numérique complexes nécessitant de multiples intégrations. Pour faciliter les intégrations, l'entreprise a conçu de nombreux nouveaux connecteurs cette année, dont [Salesforce](#), [SugarCRM](#), [Amazon S3](#) et [IBM Marketing Cloud](#). Elle a également lancé une [place de marché](#) afin de faciliter la visibilité et la répartition des anciens et nouveaux connecteurs.

« La flexibilité de Magnolia est un élément très important lorsque les clients recherchent une solution qui leur permettra non seulement d'inclure des intégrations complexes mais aussi de proposer une présence digitale multi-sites utilisant différentes langues et canaux, » explique le PDG Pascal Mangold. « Notre solution a évolué pour devenir une plateforme de business digital centrée sur un CMS. Tout ce que nous faisons, depuis l'établissement de partenariats stratégiques jusqu'au développement de nouveaux produits, est basé sur cette idée de fournir à nos clients la plateforme qui leur permettra de faire face aux nouveaux challenges de la transformation digitale – ceux d'aujourd'hui comme ceux de demain. »

Le nouveau siècle

Magnolia a déménagé dans de nouveaux locaux sur mesure à Bâle, avec un salon ouvert pour favoriser l'interaction entre les employés et permettre à Magnolia d'organiser des événements pour sa communauté de développeurs et de business digital. Grâce à un espace presque 3 fois plus grand qu'auparavant, les bureaux spacieux reflètent bien la forte croissance que connaît Magnolia. La société recherche d'ailleurs de [nouveaux talents](#) pour accompagner cette croissance.

Le travail des développeurs facilité avec Magnolia 5.4

Magnolia a lancé sa nouvelle version 5.4 dans l'idée de rendre les choses plus rapides et plus simples pour les développeurs en découplant les frameworks de front-end. Les développeurs front-end (script, HTML, CSS) peuvent désormais personnaliser Magnolia en utilisant les langages de front-end pour créer des templates et augmenter les possibilités de Magnolia.

La plus grande conférence à ce jour

En plus de la conférence de Bâle, Magnolia a organisé cette année une conférence dans la région de San Francisco. Les deux événements combinés ont rassemblé 350 participants.

A venir...

Une autre année chargée attend Magnolia, avec d'importantes annonces en perspective. En plus du développement du produit central de Magnolia, la société envisage de développer de nouveaux produits pour simplifier l'arrivée des nouveaux clients et démontrera également ses capacités d'adaptation aux nouveaux usages professionnels.

A PROPOS DE MAGNOLIA

Magnolia est une plateforme de business digital qui s'articule autour d'un système de gestion de contenu (CMS). Des entreprises comme le Groupe Airbus, Al Arabiya, Avis et Virgin America en ont fait le pivot de leurs initiatives web, mobiles et IoT.

L'approche unique de Magnolia basée sur une suite de programmes ouverts permet aux sociétés de commercialiser rapidement, de s'adapter en fonction des changements de priorités, et d'intégrer facilement des systèmes tiers. Cela leur permet de créer pour les utilisateurs des expériences multicanal exceptionnelles tout en maintenant un contrôle centralisé sur l'ensemble des contenus.

Fondée en 1997, Magnolia est une société privée dont le siège est situé à Bâle, en Suisse. La société a des filiales dans le monde entier, et des clients dans plus de 100 pays.