

## Communiqué de presse

# Synolia atteint son objectif de doubler son chiffre d'affaires ainsi que ses effectifs en 3 ans

Lyon le 4 septembre 2017, Synolia, spécialiste de la conception et du déploiement de plateformes digitales orientées client (CRM, E-commerce, PIM et Business Intelligence), annonce un chiffre d'affaires de 6,5 millions d'euros pour son dernier exercice, soit un doublement de celui-ci sur les 3 dernières années et une croissance de plus de 20% sur l'exercice 2016-2017. La société enregistre ainsi une progression annuelle à deux chiffres pour la 14<sup>ème</sup> année consécutive.

L'ensemble des offres proposées affiche une progression, notamment les activités phares de Synolia autour des plateformes SugarCRM et Magento. L'agence figure dans le Top 5 des partenaires européens de l'éditeur Magento et a implémenté le premier projet Magento Commerce Cloud en France. Une fois de plus, Synolia conforte sa position de premier partenaire français de l'éditeur SugarCRM et figure dans le Top 3 Européen. Côté Business Intelligence, un nouveau partenariat avec Tableau Software vient compléter l'offre de solutions pour répondre aux attentes croissantes des clients en matière de Data Visualisation.

En E-commerce, la très forte croissance des projets BtoC est accompagnée par un intérêt grandissant des entreprises pour la mise en œuvre de projets BtoB. Sur ce dernier sujet, Synolia est en passe de devenir un des leaders en France. L'entreprise est le premier partenaire mondial de l'éditeur de la solution OroCommerce, elle est impliquée sur la nouvelle offre BtoB de Magento et continue de développer son offre PrestaShop Pulse, une déclinaison survitaminée de la solution E-commerce française.

Enfin, Synolia ne cesse de déployer de nouvelles offres et expertises puisque la société est devenue le premier partenaire en France de Zendesk, l'éditeur de la plateforme cloud leader du service client. Après un grand nombre de projets réalisés, Synolia crée une Business Unit PIM (Product Information Management) spécifique, dédiée à la solution Akeneo.

Ces performances sont à la fois soutenues par la confiance acquise auprès de nouveaux clients, comme le Groupe Rossignol, Simone Pérèle, Chaussea, Somdiaa, Easytrip, Agriconomie ou encore Mondorf Domaine Thermal (Luxembourg), mais aussi par une relation renforcée et renouvelée avec les clients existants. « *Chez Synolia, la proximité que nous entretenons avec chacun de nos clients est primordiale. Pour leur apporter toujours plus de valeur ajoutée et d'expertise, nous avons déployé notre nouveau programme « Customer Success » avec grand succès afin de les accompagner dans l'atteinte de leurs objectifs business et la réussite de leurs projets de transformation digitale* » complète Stéphane Calimodio Co-fondateur de Synolia.

L'année a également été marquée par l'acquisition par Synolia de 1 000 m<sup>2</sup> de bureaux dans le quartier de la Part Dieu, dans le centre de Lyon, permettant d'accueillir une équipe en constante croissance et de proposer un environnement de travail plus en harmonie avec les valeurs de l'entreprise : moderne et convivial.

Dans le même temps, l'agence a dévoilé fin 2016 son nouveau branding porté par une nouvelle baseline : « Think Out Of the Codes ».

« A travers cette nouvelle signature, nous affirmons notre positionnement disruptif entre l'ESN, l'agence Web et le cabinet de conseil, ainsi que notre devise : penser au-delà du code et au-delà des codes. Au-delà de notre forte expertise technique, notre raison d'être est avant tout de conseiller et d'accompagner nos clients mieux que quiconque pour mettre en œuvre des projets digitaux qui répondent à leurs enjeux business et aux challenges qui les attendent » précise Pascal Brunel Co-fondateur, Synolia.

En phase avec son business plan, Synolia va poursuivre sa croissance en 2017-2018 pour devenir le premier expert français indépendant sur ses domaines d'expertises. Afin de soutenir cette croissance, l'accent est mis sur le développement de nouveaux services pour ses clients, le recrutement de compétences ciblées pour renforcer les équipes fonctionnelles et techniques. Afin d'accélérer son développement, la société étudie également des opportunités de croissance externe afin de répondre aux fortes demandes sur l'ensemble de ses activités et étendre le périmètre de celles-ci.

## Contact Presse

### **Audrey Perrad**

Responsable Marketing et Communication  
audrey.perrad@synolia.com  
04 27 70 53 70

---

Site : [www.synolia.com](http://www.synolia.com)  
Twitter : @Synolia  
LinkedIn : Synolia

## A propos de Synolia

Avec son approche « Think out of the codes », Synolia accompagne les entreprises dans la mise en œuvre de leurs projets digitaux en leur apportant conseil et expertise. Le CRM, l'E-commerce, le PIM et la Business Intelligence sont les domaines de prédilection de la société. Synolia dispose d'une expertise connue et reconnue sur ces sujets stratégiques pour tous types d'entreprises. Avec une offre de prestations complète, les équipes de Synolia interviennent dans toutes les phases d'un projet, de la conception au développement, le transfert de compétences et la maintenance, avec une forte sensibilisation sur le conseil. Synolia est partenaire et expert des solutions Akeneo, Magento, Oro Inc, PrestaShop, Tableau Software, Qlik, Salesfusion, SugarCRM et Zendesk.