



Dossier de Presse

*Oxatis, N° 1 en Europe
des éditeurs de solutions
E-Business pour TPE et PME*

Contact presse :

Elodie Laloum

MELODIK - www.melodik.fr

01 42 01 74 54 - 06 61 41 13 05

elodie.laloum@melodik.fr

Sommaire

1/ A la découverte d'une plateforme de commerce en ligne	3
Carte d'identité	3
Oxatis en chiffres	3
Oxatis, une histoire du E-Commerce	3
2/ E-Commerce : de la croissance à l'hypercroissance	4
Le commerce en ligne : une opportunité de business	4
Le constat	4
Les chiffres	4
OxIndex - La croissance à 4 chiffres des e-commerçants Oxatis	4
Oxatis dans la sphère du commerce en ligne	5
E-commerçant : un entrepreneur comme un autre ?	6
3/ Visite guidée d'Oxatis	7
Les offres Oxatis	7
Start&GO : une solution dédiée aux TPE	7
Oxatis Open Enterprise : une solution E-Commerce complète pour PME	8
Oxatis au cœur de l'écosystème du web	9
4/ Progresso : le programme réussite Oxatis	10
Un accompagnement personnalisé	10
Evénements et Communautés	10
Les conseils d'expert de Marc Schillaci	11
5/ Une plateforme E-Commerce, une équipe	12
L'équipe dirigeante Oxatis	12
Marc Schillaci : un pionnier du E-Commerce	13
Les clients Oxatis	14 -15

1/ A la découverte d'une plateforme de commerce en ligne

Carte d'identité

Nom : Oxatis
Adresse : www.oxatis.fr

Date de naissance : 4 juillet 2001

Description

Oxatis, 1^{ère} plateforme de commerce en ligne en Europe est créée en 2001 par Marc Schillaci, pionnier du E-Commerce en France. Grâce à ces services, TPE, PME, entrepreneurs, artisans commerçants et auto-entrepreneurs peuvent créer et gérer eux-mêmes leur site marchand. Depuis 2009, **Oxatis** a élargi sa gamme de services vers les PME via un réseau de revendeurs certifiés, qui bénéficient grâce à **Oxatis Open Enterprise** d'offres adaptées. Ils peuvent ainsi sans frais de départ ni engagement de durée se lancer sur internet pour vendre plus. L'offre innovante d'**Oxatis** intègre logiciel E-Commerce, hébergement, support technique illimité et programme d'accompagnement pour réussir, même sans connaissances techniques.

Oxatis en chiffres

- 1^{ère} solution de E-Commerce en France
- 2 gammes de services E-Commerce :
 - **Start&GO** pour les TPE, commerçants, artisans indépendants et auto-entrepreneurs.
 - **Open Enterprise** pour les PME
- Plus de 6 500 sites créés et attestés
- Présent également en Espagne, Italie, Belgique, Canada et Grande-Bretagne
- Plus de 400 nouveaux sites chaque mois, soit 1/3 des sites marchands créés en France
- + de 40 partenaires, acteurs majeurs du E-Commerce
- Un réseau de plus de 200 revendeurs certifiés **Oxatis** (E-Commerce Partners)
- Une levée de fonds de 2 millions d'€ en mars 2008
- **Oxatis** lauréat du Deloitte Fast Technology en France et Fast 500 en Europe.

Oxatis, une histoire du E-Commerce

- 2001 : Création et lancement d'**Oxatis** par Marc Schillaci et son associé Marc Heurtaut, Directeur Technique de la plateforme.
- 2005 : **Oxatis** ouvre en Espagne.
- 2008 : **Oxatis** ouvre en Italie.
- 2008 : **Oxatis** réalise une levée de fonds de 2 millions d'€ auprès d'A Plus Finances afin de renforcer son développement à l'international.
- 2009 : En avril, **Oxatis** lance sa gamme E-Commerce au Royaume-Uni.
- 2009 : En avril, les PME ont droit aux services E-Commerce **Oxatis**, grâce à la nouvelle gamme Open Enterprise basée sur un réseau certifié : les Global Partners. Grâce à ses API, **Oxatis** offre un environnement ouvert qui permet à ces entreprises d'intégrer la plateforme E-Commerce **Oxatis** à leur base de données.
- 2009 : **Oxatis** est sélectionné par Microsoft pour entrer dans le programme ID. Par ce partenariat, **Oxatis** voit son rôle d'acteur de la société numérique reconnu. Pendant 2 ans, **Oxatis** bénéficie ainsi du réseau et du soutien technique de Microsoft.
- 2009 : **Oxatis** atteste 6 500 clients.
- 2009 : **Oxatis** ouvre sa plateforme au Canada.

2/ E-Commerce : de la croissance à l'hypercroissance

Le commerce en ligne : une opportunité de business

Le constat

Lancer une activité commerciale sur internet est une opportunité incontournable à l'heure où 22 millions des 33 millions d'internautes français achètent en ligne*.

Le commerce en ligne répond à des critères proches de ceux du commerce "traditionnel". Ainsi, le paysage se compose "d'hypermarchés du web", (CDiscount, La Fnac, Pixmania), de places de marché (eBay, Price Minister) et d'e-commerçants de proximité.

Les petites et moyennes boutiques en ligne misent sur la proximité, une meilleure connaissance des besoins de leurs clients et des services personnalisés, comme c'est le cas des boutiques de quartier. Les e-commerçants de proximité se spécialisent souvent dans des secteurs de niche et ont peu à souffrir de la concurrence.

Ainsi, tout commerçant peut devenir e-commerçant à condition de respecter les règles propres à un site marchand et de faire de ses clients une priorité. L'ambition d'Oxatis est d'accompagner le e-commerçant tout en le libérant des aspects techniques ou des barrières économiques liées à une boutique en ligne.

* Source : Fevad- Médiamétrie 2009

Les chiffres

- En 2008, la Grande-Bretagne et l'Allemagne totalisent 300 000 sites marchands.
- En 2008, la France, l'Espagne et l'Italie en comptabilisent 50 000.
- A PIB égal la France, l'Italie et l'Espagne comptent 6 fois moins de sites marchands que l'Allemagne et l'Angleterre.

En 2008, le chiffre d'affaires du E-Commerce en France a augmenté de 25% pour atteindre 20 millions d'euros en France*.

Les chiffres le confirment : le E-Commerce est une véritable opportunité économique pour les TPE et PME et la France n'en est qu'à ses débuts. Le potentiel évolutif du nombre de boutiques en ligne est très important.

* Source : Fevad- Médiamétrie 2009

OxIndex - La croissance à 4 chiffres des e-commerçants Oxatis

En janvier 2005, Oxatis a établi son 1^{er} indice E-Commerce, l'OxIndex TPE 200, en analysant les 200 premiers sites marchands de son palmarès. L'OxIndex publié chaque trimestre offre une synthèse de l'évolution du chiffre d'affaires des sites de E-Commerce Oxatis depuis janvier 2005. Après près de 5 ans, leur progression est de 1 120%.

Note technique à propos de l'indice OxIndex TPE 200

Les mesures sont effectuées chaque mois sur les commandes enregistrées via la plateforme de commerce en ligne Oxatis pour ses clients. Les 200 sites réalisant les meilleures performances de chiffre d'affaires chaque mois sont retenus pour établir les statistiques. Les commandes prises en compte sont celles comprises entre 1 € et 30.000 € et réglées par carte bancaire (incluant PayPal et 1euro.com).

Sont exclues les commandes de test ou les autres modes de règlement : virement, chèque, etc. Les valeurs de l'indice sont corrigées des variations saisonnières par le calcul d'une moyenne mobile sur 6 mois.

Oxatis dans la sphère du commerce en ligne



SSII :

Sociétés de Services en Ingénierie Informatique.

Ces sociétés ont une fonction de conseil et de prestations informatiques. Elles réalisent sur mesure des sites complets et sécurisés comme par exemple ceux des grandes entreprises. Les budgets à investir se comptent en années/homme, parfois pour des millions d'Euros.

Web Agency :

Ces spécialistes d'internet peuvent créer des sites web complets de A à Z.

Ils sont compétents en matière de rédaction, de réalisation de charte graphique, de référencement et d'ergonomie.

Le prix d'un site marchand peut s'élever à plusieurs dizaines de milliers d'euros, selon les fonctionnalités choisies, auxquels s'ajoutent la main d'oeuvre et la maintenance du site.

Opportunistes :

Il s'agit d'acteurs du web non spécialisés en création de site marchands, attirés par les opportunités de profit d'un nouveau marché. Ils proposent tout de même cette possibilité en complément de gamme, par exemple les hébergeurs.

JUCQSYC :

"J'ai un copain qui s'y connaît" est une appellation Oxatis.

Ces bricoleurs du web sont légion sur la toile. Il s'agit d'amateurs, d'amis d'amis, du petit cousin ou de la grande soeur qui s'y connaissent en informatique et qui pensent pouvoir créer un site marchand facilement. Malheureusement, les sites créés sont peu évolutifs et non fonctionnels. Surtout, ils rendent le possesseur du site marchand extrêmement dépendant de la personne qui l'a créé. Ces sites peuvent être réalisés gratuitement ou moyennant quelques centaines d'euros au départ, mais leur évolution peut s'avérer fort coûteuse et incertaine : refonte, changement de technologie, problèmes de gestion...

Oxatis :

Le client construit lui-même son site marchand composant par composant, facilement et rapidement, pour un abonnement mensuel de 20 à 50 € sans engagement de durée ni frais initiaux.

La solution Oxatis est flexible et évolutive, puissante et complète, elle rend l'utilisateur autonome. Les E-Commerce Partners peuvent accompagner les clients qui en ressentent le besoin ou apporter leur expertise aux projets de grande envergure.

E-commerçant : un entrepreneur comme un autre ?



Célia Zwiller
www.direct-siege.com

Chaque année, Oxatis dresse un portrait du e-commerçant à travers une grande enquête auprès de ses clients. Les résultats de l'étude de janvier 2009 auprès de 2 500 clients ont permis de dessiner le vrai profil du e-commerçant et des E-TPE et de mettre un terme à certains préjugés !

Préjugé 1 : Avec un emploi à temps plein, pas le temps de créer et de gérer un site marchand.

FAUX : Avec Oxatis, créer et gérer un site se fait depuis n'importe quel ordinateur à n'importe quel moment de la journée.

20% des clients mettent moins de 15 jours à publier leur site
48% mettent moins d'un mois
70% mettent moins de 2 mois

Préjugé 2 : Pour créer son site il faut s'y connaître en informatique

FAUX : 85 % des clients Oxatis déclarent avoir créé leur site eux-mêmes et pour 70% d'entre eux, sans aucune difficulté. En cas de besoin, Oxatis propose les services d'un E-Commerce Partner qui créera un site sur-mesure à un tarif très avantageux. Quelle que soit la formule choisie, le client bénéficie du support technique illimité et d'un suivi grâce au programme d'accompagnement Progresso.

Préjugé 3 : Il faut être jeune et urbain pour créer son site marchand

FAUX : Pas de jeunisme dans le E-Commerce. La maturité professionnelle prime : près de 60% des e-commerçants Oxatis ont de 40 à 50 ans et +. Vive l'expérience ! Alors que 2/3 des français vivent en zone urbaine... 53% des e-commerçants habitent dans des agglomérations de moins de 10 000 habitants (dont 32% habitent en zone rurale). Seulement 16% habitent en région parisienne et villes de plus de 100 000 habitants.

Préjugé 4 : J'ai une activité en dehors du E-Commerce, je n'aurai pas le temps de m'en occuper

FAUX : 70% des E commerçants ne sont pas des « Pure Player » (Un Pure Player exerce une activité uniquement online) du E-Commerce mais exercent aussi une autre activité.



Sylvia Grandperrin
www.lesjoyauxdelacouronne.com

Résultats de l'étude Oxatis disponibles sur demande à l'agence Melodik - elodie.laloum@melodik.fr

3/ Visite guidée d'Oxatis

Les offres Oxatis

Oxatis propose deux gammes de service sur une plateforme unique, afin de répondre à tous les besoins de commerce en ligne des entrepreneurs : **Start&GO** et **Oxatis Open Enterprise**.

Les solutions proposées par Oxatis comprennent l'ensemble des outils nécessaires à la réalisation d'un site marchand : logiciel en ligne, panier d'achat, hébergement, paiement sécurisé, gestion des commandes, noms de domaines et support technique.



Une solution dédiée aux TPE

Un abonnement E-Commerce

Start&GO comprend un abonnement au choix, le logiciel E-Commerce en ligne, l'hébergement sécurisé et haute performance, le support utilisateur illimité, la formation et accompagnement commercial et marketing : **Progresso**.

Des prestations supplémentaires

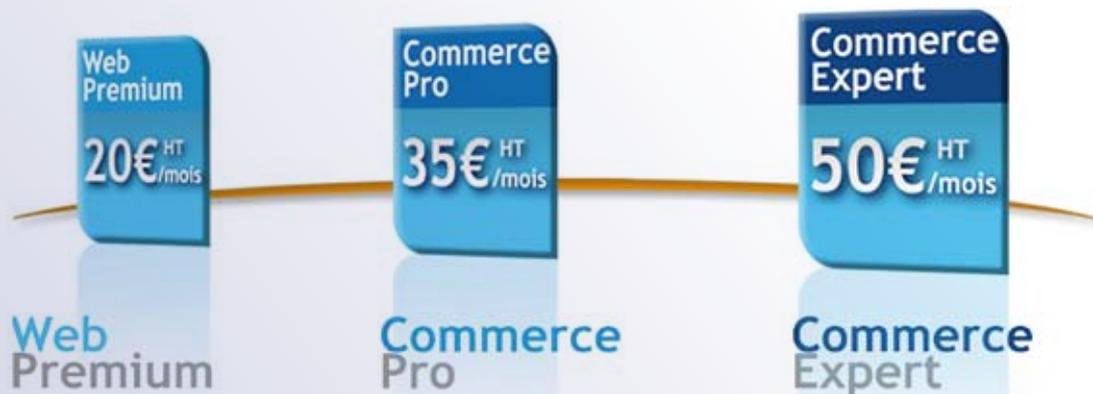
Oxatis propose, en plus des abonnements, différents services pour optimiser sa boutique en ligne :

- Un service d'accompagnement sur-mesure avec les **Oxatis E-Commerce Partners**,
- Un service de prestation graphique (Graphic Starter Kit) à moindre coût,
- Un service de formation avec les prestations de coaching E-Commerce dispensés par un formateur du support technique **Oxatis**.

Catalogue en ligne

Boutique en ligne

Boutique en ligne



Oxatis Open enterprise

Expand Your e-Business

La solution E-Commerce complète pour PME

Logiciel de E-Commerce SaaS (Software as a Service), **Oxatis Open Enterprise** est conçu pour les PME ayant des projets de plusieurs millions d'€. Distribué au travers d'un réseau de revendeurs, à valeur ajoutée ou d'agences web certifiées, les Global Partners, **Oxatis Open Enterprise** répond à tous les besoins de vente en ligne.

La plateforme **Oxatis Open Enterprise** offre aux équipes de développement de ces PME accès aux données sous forme d'API ou de WebServices. Elle autorise donc les liaisons avec différentes applications de gestion d'entreprise : ERP, logiciels de gestion, système de facturation, en ligne ou non.



Un réseau au service des clients

Oxatis a qualifié pour ses e-commerçants + de 200 partenaires certifiés dans toute la France, regroupés sous l'appellation **Oxatis E-Commerce Partners**. Ces partenaires, formés à la solution E-Commerce **Oxatis** sont des professionnels d'internet tous domaines confondus : revendeurs informatiques, web agencies, agences de webmarketing, graphistes...

Ces experts E-Commerce répondent à tous les besoins des clients **Oxatis** à des tarifs privilégiés :
Création d'une charte graphique, habillage du site, référencement et marketing en ligne, génération de trafic qualifié, organisation du catalogue, gestion commerciale.



Oxatis au cœur de l'écosystème du web

Le cœur de métier d'Oxatis est non seulement de proposer aux entrepreneurs une solution de vente en ligne, mais aussi d'intégrer le commerçant à l'écosystème du web. Oxatis s'entoure donc d'acteurs du E-Commerce susceptibles d'apporter à ses clients tous les services nécessaires à une boutique en ligne.

PAIEMENT SECURISE

- > PayPal
- > Plus de 20 banques européennes :
 - Paiement CIC (et CyberMUT du Crédit Mutuel)
 - BNP Paribas Mercanet
 - Banque Populaire Cyberplus Paiement
 - HSBC (CCF) Elys Net Paiement
 - LCL Le Crédit Lyonnais Sherlock's
 - Société Générale Sogenactif
 - Crédit du Nord Webaffaires
 - La Banque Postale Scellius Net
 - Caisse d'Epargne SP
 - Crédit Agricole e-Transactions
- > FIA-NET
- > Moneybookers
- > WeXpay

COMPARATEURS DE PRIX ET MOTEURS DE RECHERCHE

- > Kelkoo
- > LeGuide
- > Google
- > Shopzilla
- > Shopping.com
- > Yahoo
- > Rue du commerce
- > eBay

EDITEURS DE LOGICIEL

EBP : Gestion Commerciale, version PRO, pour exploiter un site Oxatis de manière rapide et fiable, éviter les ressaisies fastidieuses et sources d'erreurs.

Net-Gestion : avec OxaPass pour tout ce qui concerne les importations et exportations vers le site marchand. Cette interface permet des échanges aux formats Ascii, Excel, etc.



4/ Progresso : le programme réussite Oxatis



Les services Oxatis incluent le logiciel en ligne, l'hébergement et le support technique. Mais Oxatis accompagne et assure aussi le succès de ses clients grâce à Progresso.

Un programme mis en place par Marc Schillaci au cours de son parcours professionnel, qui se décompose en 3 temps.

1/ Un accompagnement personnalisé

- Une base d'aide en ligne structurée, complète et actualisée très régulièrement pour se sortir de n'importe quelle situation.
- Un support technique en ligne gratuit et illimité, compétent et réactif qui apporte des réponses avec une grande réactivité.
- Des formations gratuites et un coaching individuel pour progresser régulièrement.
- Des messages sur-mesure (1 to 1) qui motivent et conseillent chaque utilisateur dans la création du site.



2/ Evénements et Communautés

Journées Oxygène

www.oxygene.oxatis.com

Depuis 2008, les clients et partenaires se réunissent lors des Journées Oxygène, un moment de rencontres professionnelles et d'échange de bonnes pratiques.

Ces journées sont l'occasion pour eux de participer à des ateliers pratiques pour se former et de rencontrer des partenaires.



L'E-Commerce Academy Oxatis www.e-commerce-academy.com

Oxatis a créé en 2007 la E-Commerce Academy, en partenariat avec d'autres acteurs du E-Commerce. Cette initiative est destinée à stimuler le commerce en ligne des TPE et des PME, en délivrant aux 5 lauréats, une bourse de plus de 6 000 € trois fois par an. Parmi les membres du jury de ce concours : Coliposte, Editialis, Fevad, PayPal et d'autres acteurs du commerce en ligne.



>>> Les objectifs de l'E-Commerce Academy Oxatis

- Récompenser les sites les plus talentueux de manière à accélérer leur croissance.
- Promouvoir et accélérer la pratique du commerce électronique par les TPE et PME.
- Encourager les meilleures pratiques commerciales sur le plan de l'organisation des sites, de leur design, de leur promotion et de leurs performances commerciales.

>>> Plus de 100 000 € de prix chaque année

Destinée à tout e-commerçant d'un pays de la communauté européenne Oxatis, l'E-Commerce Academy comporte 5 catégories :

- Master, pour les boutiques ayant déjà fait leurs preuves (plus de 200 commandes ou plus de 10 000 € de CA).
- Newbie, pour les - de 25 ans et/ou les entreprises de - d'1 an.
- Woman, pour les e-commerçantes.
- General, pour tous les autres sites marchands.
- E-Commerce Partners, pour les clients Oxatis ayant opté pour les services d'un E-Commerce Partner.

Les Instants E-Commerce www.instantsecommerce.com

Lancés en août 2009, les Instants E-Commerce permettent aux entrepreneurs et créateurs d'entreprise de s'informer sur le commerce en ligne lors de moments d'échange conviviaux en présence d'acteurs du E-Commerce. Ces instants ont lieu dans les structures d'accueil des réseaux d'appui

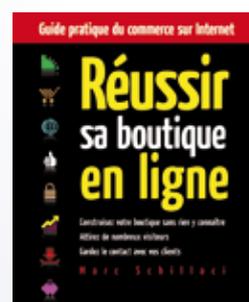
aux entreprises tels que les départements TIC (technologies de l'information et de la communication) des chambres de commerce, des chambres des métiers, unions patronales, Agoratech, réseau échangeur, conseils régionaux.



3/ Les conseils d'expert de Marc Schillaci

- Chaque semaine, Marc Schillaci publie des billets professionnels sur le E-Commerce et l'actualité, avec des conseils et des billets d'humeur sur son blog : www.marcschillaci.com
- L'équipe d'Oxatis organise régulièrement des conférences sur plusieurs thèmes E-Commerce (E-Marketing, le B.A-ba du E-Commerce,...)
- Tout futur e-commerçant peut s'appuyer sur le guide "Réussir sa boutique en ligne", best-seller de l'année 2008 en cours de réédition, écrit par Marc Schillaci. Dans cet ouvrage devenu un véritable succès de librairie, le fondateur d'Oxatis a souhaité partager son approche pragmatique et son expérience du E-Commerce.

"Gestion, marketing en ligne, référencement, fidélisation, juridique et organisation sont autant d'ingrédients qu'il faut maîtriser afin de voir son projet réussir. En m'inspirant de cas concrets de TPE et de PME, j'ai voulu proposer une méthodologie complète", explique l'auteur.



385 pages,
19,90 euros
First Editions

Lien pour télécharger le sommaire et des extraits du guide :
<http://www.oxatis.fr/telechargement-extraits-livre.htm>

5/ Une plateforme E-Commerce, une équipe

L'équipe dirigeante Oxatis



Marc Schillaci
Fondateur et Dirigeant

Marc Schillaci est étudiant à Paris en 1981 lorsqu'il développe et vend le premier logiciel de planification pour PC : PLAN IT. A partir de 1984 Marc dirige sa société de service à Paris, DFL (Paris, France) qui compte plus de 25 ingénieurs. En 1997, c'est l'aventure américaine avec la fondation d'EBZ.COM en Californie, une des 3 premières plateformes de vente en ligne au monde, destinée aux PME qui compte plus de 15 000 clients. En 2001, Marc cède sa société et rentre en France pour créer Oxatis à Marseille.

>> *Biographie détaillée page suivante.*



Marc Heurtaut
Directeur Technique - Cofondateur

Marc Heurtaut fait partie de l'aventure Oxatis et de celle d'e-Biz in a Box depuis le départ, aux USA comme en France et a partagé de nombreux projets au sein de Luxent avec Nicolas Viron et Marc Schillaci. Développement logiciel, veille technologique, architecture des bases de données, méthodes ou R&D, infrastructures de serveurs, etc., il dirige le service Technologie et Développement avec autant de vision que de souci du détail et de la performance.



Nicolas Viron
Directeur Commercial International

Nicolas Viron a démarré sa carrière chez Canon, avant d'être Responsable Commercial et Marketing de Luxent Software (composants logiciels) où il a travaillé à l'export avec Marc Schillaci. En 1999, il anime le réseau de revendeurs agréés du groupe SAGE (logiciels de gestion), avant de devenir le Directeur Commercial d'Oxatis en 2008.



Hervé Bourdon
Directeur Marketing et Communication International

Hervé Bourdon est également issu du monde des logiciels de gestion, il occupait différentes fonctions marketing au sein d'EBP depuis 2001 après avoir dirigé le business développement de Caloga (portail internet Hi-Tech) en Europe. Précédemment directeur marketing d'Atlanta (accessoires de bureau et informatique) il a débuté comme commercial dans le domaine de la PAO et du stockage (Apple et LaCie). Il rejoint Oxatis en 2007 en tant que Directeur Marketing.

Marc Schillaci : un pionnier du E-Commerce

Le mot du dirigeant



« J'ai fondé Oxatis pour donner aux entrepreneurs une solution facile pour vendre sur Internet. »

Depuis 10 ans aux USA et en Europe, mon équipe a aidé plus de 20 000 sociétés et commerces à ouvrir leur boutique et à réussir sur ce canal de distribution.

Notre credo : leur faire accéder à des technologies puissantes mais de manière simple et adaptée à leurs besoins, parfois complexes. Les perspectives sont prometteuses : il y a 48 000 sites de commerce en France, pour 2 millions d'entreprises existantes. Soit 2% pour le commerce de détail en ligne par rapport au commerce total alors qu'en Grande-Bretagne ou aux USA c'est 10% du commerce qui se fait en ligne ! Côté clients donc, la demande pour acheter produits et services ne cesse de croître, une mutation profonde des comportements est en marche.

L'avenir du commerce en ligne implique et impliquera les moyennes entreprises autant que les grands marchands déjà bien connus, ou que les amateurs des places de marchés. Ce sont ces TPE et PME qu'Oxatis aide à prendre la place qui leur revient sur Internet.»

Marc Schillaci,
fondateur et dirigeant d'Oxatis

Une saga du E-Commerce

Marc Schillaci est étudiant à Paris en 1981 lorsqu'il développe et vend le premier logiciel de planification pour PC : PLAN IT. Plus de 700 clients s'équipent et font de ce logiciel le leader du marché pendant 10 ans.

A partir de 1984 Marc dirige sa société de service à Paris, DFL (Paris, France) qui compte plus de 25 ingénieurs. Ils sont spécialisés dans les composants logiciels et vendent dans le monde entier.

En 1997, c'est l'aventure américaine avec la fondation d'EBZ.COM en Californie, une des 3 premières plateformes de vente en ligne au monde, destinée aux petites et moyennes entreprises. Plus de 15 000 clients y créent leurs sites marchands en quelques années.

En 2001, c'est l'éclatement de la bulle Internet, Marc cède sa société à un groupe canadien coté en Bourse. Il rentre en France bien décidé à relancer ce type de services sur le sol européen.

Commencent alors les années de refondation des services et la création de la société Oxatis à Marseille, dans la région d'origine de Marc. Ce sont des années de vaches maigres et d'investissement avec une foi inébranlable dans le potentiel de ce marché, bien que les clients ne soient pas encore prêts. Il faut tout repenser : la technologie, la distribution, le marketing.

La demande croît progressivement et les ventes décollent enfin 4 ans plus tard. Une croissance de 598 % en cinq ans permet une levée de fonds de 2 millions € en 2008 pour intensifier le développement de la compagnie en France et en Europe. Installée en zone franche, la société recrute des équipes multiculturelles (32 personnes).

Les résultats sont là : depuis 2001, Oxatis a créé plus de 6 500 sites. Sa part de marché augmente sans cesse puisqu'un tiers des sites créés chaque mois en France le sont sur sa plateforme. Oxatis est présent en Europe dans les pays francophone et en Espagne, Italie, Grande-Bretagne mais aussi bientôt au Canada.

Marc a publié «Réussir sa boutique en ligne» chez First Editions, un guide pratique pour réussir sa boutique en ligne. Ce best seller devient LA référence du E-commerçant.

En juin 2009, Marc reçoit le Trophée de Chef d'Entreprise Magazine du « Meilleur Dirigeant de PME de l'année ».

Mais l'aventure ne s'arrête pas là : nouveaux services, nouveaux pays, elle ne fait que commencer !

Les clients Oxatis



Nicolas Tant
www.deck-linea.com

« Mon activité première est l'importation de produits bois que nous commercialisons aux centrales d'achats. Deck-linéa® est une marque de produits d'aménagement extérieur exclusifs haut de gamme que nous avons décidé de distribuer directement aux particuliers et professionnels et uniquement via notre site. Deck-linéa® a ainsi été lancé en avril 2007 pour tester un nouveau concept avec des problématiques de logistique. Cette offre destinée à l'origine pour les particuliers commence à séduire des professionnels par le gain de temps que nous offrons. »



Bénédicte Mosser
www.laine-fil-et-blablaba.com

« J'entame une deuxième carrière professionnelle avec la création de ma marque et mon enseigne «Laine, Fil et Blablaba». J'ai décidé de créer en même temps deux lieux pour mon activité : un virtuel et un réel car les deux me paraissent complémentaires. A la fois en terme de ventes et de communication : c'est une démarche d'avenir. J'avais commencé la création de mon activité avec une autre plateforme que par correction je ne nommerai pas ici : l'évolution et le service proposé me semblaient provenir de l'âge des dinosaures ! Et là, mon fils, féru d'informatique, technicien supérieur de métier m'a dit : «Maman, prends Oxatis ce sont les meilleurs et ils ont les meilleurs résultats !».



Célia Zwiller
www.direct-siege.com

« Le E-Commerce et notamment via la solution Oxatis est un moyen rapide et peu coûteux de tester des opportunités ! La création d'un site E-Commerce peut être faite en quelques semaines et offre une portée nationale voire internationale qui permet de dénicher les clients partout où ils sont ! Le E-Commerce, c'est une boutique ouverte 24/24h et 7/7j. Les clients ont toujours l'impression qu'internet est une solution de rapidité. Ce qui n'est pas toujours le cas pour certains produits. Une livraison pas faite dans les temps, pas de réponses à leurs questions peut entraîner très rapidement une vague de mauvais commentaires ce qui a un effet dévastateur pour un site de E-Commerce ! »

Les clients Oxatis



Bénédicte Ernoul
www.santessentiels.com

« Je souhaitais avant tout un commerce de proximité, afin de pouvoir me concentrer sur le conseil. La boutique permet d'informer et de partager avec le plus grand nombre : c'est moins élitiste. Oxatis nous a séduit rapidement parce que cette solution était sans engagement et peu coûteuse. Pourquoi démarrer avec des coûts très élevés sans savoir où nous allons lorsqu'on peut utiliser une solution aussi simple ? »



Ydriss Dessay
www.cadodes.com

« Nous avons ouvert notre boutique physique à Saint-Pierre (Île de La Réunion) en février 2006. Notre activité consiste à commercialiser des objets cadeaux humoristiques et sous licence. Un an après l'ouverture de la boutique physique, nous nous sommes lancé dans l'ouverture de la boutique en ligne. La motivation principale pour créer la boutique internet était d'augmenter notre zone de chalandise et de lisser les ventes hors saisonnalité. Au bout de quelques mois, il y a eu tellement de demandes venant de la France métropolitaine que nous avons élargi la livraison des produits vers la France métropolitaine, l'Europe et le monde entier ! »



Laurent Schoen
www.senteurs-maelizen.com

« A la recherche de produits de senteurs sur internet pendant des mois pour un usage personnel et en me découvrant cette passion pour les senteurs du monde, je me suis rendu compte que certains e-commerçants ne proposaient que des huiles, d'autres que des bougies parfumées, d'autres que des encens et ce parfois via des interfaces graphiques encourageant peu cet « achat plaisir »... Je me suis dit : « Pourquoi ne pas créer un lieu d'achat convivial proposant des gammes de produits de qualité, aux multiples senteurs évocatrices de voyage ? ».

Pour découvrir d'autres témoignages :
<http://www.oxatis.fr/temoignages-clients.htm>