



Oxatis met l'e-commerce à la portée des TPE

PACA

Cette start-up propose un logiciel permettant aux commerçants et aux très petites entreprises de bâtir un site de vente en ligne pour un abonnement de quelques dizaines d'euros.

À MARSEILLE

Inventeur en 1997 aux États-Unis d'une plate-forme permettant aux PME de faire de l'e-commerce, Marc Schillaci est revenu en France porter la bonne parole. Sa société installée à Marseille propose aux TPE (très petites entreprises) et aux commerçants un logiciel en ligne de création de sites d'e-commerce. Les clients construisent eux-mêmes leur site, en s'aidant de 250 présentations graphiques prêtes à l'emploi fournies gratuitement ou en faisant appel à des créatifs. Il peut s'agir d'une simple vitrine, d'un catalogue en ligne, d'un site marchand. La prestation intègre serveurs, accès Internet, solutions de paiement, webmarketing, référencement, achat de mots-clés, inscription aux moteurs marchands, etc.



Marc Schillaci, fondateur d'Oxatis, compte démarcher en 2008 le Royaume-Uni et la Scandinavie.

Marc Schillaci axe sa stratégie sur une offre à bas coûts, avec des abonnements mensuels de 20 à 50 euros, sans engagement de durée. « *Le chef d'entreprise qui a peur de venir à l'e-commerce et d'y perdre de l'argent peut ainsi tenter l'expérience sans risque*, explique Marc Schillaci. *Nous ne lui proposons pas de devenir un géant de la vente sur le Net, mais d'augmenter de 10 % à 15 % son chiffre d'affaires pratiquement sans investissement.* » Le raisonnement à l'air de séduire. Oxatis totalise 3.200 sites à son actif, à peu près le double de ce qu'affiche son

plus important concurrent. La société ratisse large avec des sites réalisant plus de 1.000 commandes par mois et d'autres ne dépassant par cinq achats mensuels, pour un panier moyen de 90 euros.

LA MARGE DE PROGRESSION EN FRANCE EST CONSIDÉRABLE

Créée en 2001, Oxatis doublera son chiffre d'affaires en 2007 (2 millions d'euros), pour la troisième année consécutive. Elle emploie aujourd'hui quinze personnes, contre six en début d'année. Ses fondateurs possèdent 100 % de son capital, mais Marc Schillaci envisage une ouverture en 2008-2009 pour accélérer encore le développement et s'attaquer à l'international. Après l'Espagne et l'Italie (ce trimestre), Oxatis va en effet démarcher à partir de 2008 le Royaume-Uni et la Scandinavie. La marge de progression dans l'Hexagone apparaît considérable. 20.000 sites marchands français sont apparus sur la Toile en 2006, contre 80.000 en Allemagne et 150.000 en Grande-Bretagne. « *En France, la frilosité des banques freine le développement de l'e-commerce. Elles se montrent réticentes à fournir des contrats de vente à distance*, regrette Marc Schillaci. *Heureusement, des produits comme Paypal permettent d'éviter cet écueil.* » ■

GÉRARD TUR