

SaaS e-Commerce : Oxatis s'annonce sur Euronext Growth

Direction Euronext Growth Paris pour Oxatis. Le spécialiste du SaaS e-commerce, né à Marseille en 2001, vient d'annoncer [son introduction](#) le marché Euronext Growth Paris.

Sur [son blog](#), son PDG et fondateur Marc Schillaci raconte la genèse de cette plateforme SaaS, qui propose une solution de gestion clé en mains des sites marchands via 400 fonctionnalités (création, déploiement omnicanal, référencement, pilotage des catalogues et des commandes, outils marketing et d'analyse, etc). Une vision de la distribution logicielle qui n'allait pas de soi aux prémices de la démocratisation de l'ADSL : « Mais nous avons persévéré et bien nous en a pris puisqu'aujourd'hui le mail est dominé par le SaaS, le CRM est dominé par le SaaS, comme Salesforce, la bureautique Office de Microsoft a basculé en SaaS, les éditeurs d'ERP avancent à marche forcée vers le SaaS... » écrit-il.

Côté chiffres, Oxatis affiche 75 collaborateurs pour un chiffre d'affaires de 9,6 millions € 2017 (+ 31 % en un an) dont 80 % en France. Le solde, soit 2 millions, est réalisé en Espagne, Italie et Angleterre .

Convertir l'open source en SaaS

Pour poursuivre sa croissance, un de ses principaux défi sera convertir les tenants d'une infrastructure e-commerce largement dominée par l'open source au modèle SaaS , composée d'une multitude de solutions propriétaires. »

« Seul le e-commerce (en tous les cas en Europe) est encore dominé par l'Open-Source. Mais vous connaissez mon optimisme légendaire, cette domination est une opportunité fantastique pour Oxatis, car comme aux USA il y a deux ans, le marché du e-Commerce va basculer vers le SaaS dans les trois prochaines années. Nous aurons donc trois énormes opportunités : le B2C qui continue à grandir à près de 15% par an, le B2B dont la croissance frise les 30% par an et les migrations OpenSource vers SaaS qui seront massives (elles représentent déjà près de 30% de nos clients chaque mois). » détaille Marc Schillaci.

Un optimisme qui devra convaincre les investisseurs car la rentabilité opérationnelle n'est pas prévue avant 2020 et un CA de 20 millions. Sur son dernier exercice, les pertes d'Oxatis étaient de 2,3 millions d'euros.