

COMMUNIQUÉ DE PRESSE

Paris, le 31 janvier 2020

Chiffre d'affaires 2019 : €14,9m Activité en léger repli de -3,5% à périmètre comparable

Oxatis (ALOX - FR0013328184) annonce ce jour son chiffre d'affaires pour l'année 2019 et fait un point sur la procédure de redressement judiciaire en cours.

K€	2019	2018	2018 PF	Ecart PF	% PF
Oxatis	9 781	9 731	9 731	51	0,5%
DoYouSoft	1 338	1 014	2 273	(935)	(41,1)%
Oxatis SA après fusion	11 119	10 745	12 004	(885)	(7,4)%
ChannelPilot Solutions	3 813	699	3 472	341	9,8%
Groupe Oxatis	14 932	11 443	15 476	(544)	(3,5)%
Dont Abonnements	8 807	4 778	8 527	281	3,3%
Dont Services	4 882	5 213	5 463	(581)	(10,6)%
Dont autres ventes	1 243	1 452	1 486	(243)	(16,4)%
Dont France	9 918	9 364	10 689	(771)	(7,2)%
Dont étranger	5 014	2 079	4 787	227	4,8%

Le chiffre d'affaires annuel du groupe Oxatis s'établit à 14,9 M€ en croissance de 30,5% par rapport à 2018. L'acquisition de PowerBoutique en juillet 2018 et de ChannelPilot Solutions (CPS) en octobre 2018 expliquent en grande partie cette progression non organique.



A périmètre comparable (proforma), le Groupe affiche une activité en léger retrait de -3,5% essentiellement du fait du ralentissement de l'activité Services qui marque une baisse de -10,6% par rapport à 2018 et le repli de -16,4% de l'activité Autres ventes.

En revanche, l'activité Abonnements aux plateformes de e-commerce d'une part, les abonnements au comparateur de prix et gestionnaire de flux CPS d'autre part, progressent de 3,3% sur la période, démontrant la pertinence du modèle SaaS pour les clients français et étrangers du Groupe.

Les objectifs de développement ambitieux affichés en début d'année n'ont pas été atteints alors que le Groupe avait dimensionné ses effectifs pour les respecter. Parmi les raisons justifiant ce décrochage on peut citer :

Un marché français impacté par l'arrivée de Shopify

Shopify est le leader mondial des plateformes de commerce électronique qui permettent à un individu ou une entreprise de créer son propre site marchand en ligne. La volonté de Shopify de s'implanter durablement sur le marché français s'est traduite en 2019 par des efforts marketing et commerciaux sans précédent pour acquérir de nouveaux clients. Oxatis a subi progressivement dans l'année et plus sensiblement au deuxième semestre la réduction du nombre de prospects qualifiés. Le coût d'acquisition des prospects s'est avéré également plus onéreux. Cette tendance structurelle justifie pour le Groupe de repositionner son offre sur des clients de plus grande taille et réorganiser en conséquence ses services, mouvement amorcé dès la fin de l'année 2018.

Des ventes indirectes en deçà des attentes

Des accords de commercialisation avec plusieurs réseaux bancaires ont été signés avec Oxatis afin qu'ils prescrivent cette solution e-commerce à leurs clients commerçants et petits entrepreneurs, les flux transitant par la plateforme ayant un intérêt indéniable pour eux. La typologie et le volume de prospects n'ont malheureusement pas permis à Oxatis de générer le revenu initialement prévu par ces partenariats.

La mise en place d'une tarification à la performance qui tarde à porter ses fruits

En 2018, le groupe s'est engagé dans la mise en place d'une nouvelle tarification des contrats d'Abonnements basée sur la performance des sites marchands de ses clients. La migration des contrats des clients de plus grande taille est en cours malgré l'allongement de la durée du processus de décision, les négociations commerciales induites et parfois une renégociation des conditions tarifaires. A terme, la tarification aura des effets bénéfiques sur les revenus (et la marge) d'Oxatis. Cependant 2019 marque une année de transition avec à date 40% de l'activité Abonnements générée sur ce nouveau modèle.

Un redéploiement volontaire au Royaume-Uni qui n'a pas eu d'effet positif sur l'activité

Des moyens humains importants ont été déployés en 2019 pour prendre position sur le marché britannique : embauche d'un directeur de filiale et d'un directeur des ventes international, constitution d'une équipe marketing dédiée afin de répondre aux besoins spécifiques des clients ; c'est en tout une équipe de 9 personnes qui a été constituée pour conquérir le marché. Cet investissement important pour le Groupe n'a malheureusement pas permis de générer la croissance espérée. Face à cette situation, le Groupe a décidé en septembre 2019 de réduire significativement ses activités sur la zone pour refocaliser ses moyens sur ses marchés latins historiques et l'Allemagne.



Par ailleurs, la société Oxatis SA bénéficie d'une procédure de redressement judiciaire depuis le 28 novembre 2019. Par ordonnance du 16 janvier 2020, le Tribunal de Commerce de Marseille a maintenu la période d'observation de 6 mois avec pour objectif de réaliser la cession de l'entreprise. La date limite de dépôt des offres a ainsi été fixée au 07 février 2020.

Dans le cadre de cette procédure, Oxatis SA avait demandé à Euronext Paris de procéder à la suspension de la cotation de ses actions à compter du 08 janvier 2020 et jusqu'à la fin de l'analyse des différentes options de reprises soumises au Tribunal de Commerce.

Des informations seront régulièrement communiquées au marché sur l'évolution de ce processus de cession.

- FIN -

A PROPOS D'OXATIS

Leader sur les solutions technologiques e-commerce en Europe, Oxatis offre à plus de 10.000 sites marchands des solutions de création de sites et de marketing en mode SaaS. Oxatis est implantée dans cinq pays européens (France, Allemagne, Espagne, Italie, Royaume-Uni). Oxatis est cotée depuis avril 2018 sur le marché Euronext Growth – ALOXA.

Pour plus d'informations, visitez www.oxatis.com

CONTACTS

Oxatis

Jean-Christophe Brun

04 86 26 26 26

investor@oxatis.com

Communication financière

Victoire Demeestère

01 56 88 11 24

vdemeestere@actifin.fr

Relations presse financière

Isabelle Dray

01 56 88 11 29

idray@actifin.fr