

## *Oxatis dessine le Profil du e-commerçant grâce à l'enquête réalisée auprès de 2500 sites marchands en France*

*28 janvier 2009 - Oxatis propose de lutter contre les idées reçues sur le E-Commerce. Pour la 2<sup>e</sup> année, Oxatis a mené son étude sur le profil de l'E-commerçant. Du 10 au 17 Janvier 2009 une enquête comportant plus de 50 questions a été envoyée à près de 2.500 gestionnaires de sites Oxatis. En voici les grandes lignes.*

Dans un paysage médiatique en pleine ébullition, les vrais acteurs de la vente en ligne restent encore méconnus. La visibilité importante donnée aux enseignes nationales ou internationales d'une part, ou aux places de marché attirant de nombreux amateurs d'autre part, tend à limiter considérablement l'image que l'on se fait du E commerçant. En France, même si 2% seulement des entreprises françaises vendent en ligne, ce sont déjà 40.000 sites actifs qui offrent une forte diversité et de nombreux atouts commerciaux!

Pour la 2e année, Oxatis a mené cette étude dans le but de lutter contre les idées reçues, en dressant le portrait des vrais professionnels du commerce en ligne, ni multinationales, ni amateurs. Les 1ères conclusions sont les suivantes :

- Tous les profils d'entrepreneurs peuvent profiter des atouts du e-commerce.
- Des moyens économiques efficaces et simples sont disponibles pour ouvrir boutique
- Les opportunités sont nombreuses pour faire progresser ses ventes ou créer une activité
- Le commerce en ligne est un vrai levier de développement économique, y compris pour les zones rurales

### Le Profil de l'E commerçant :

Age	H + F	Homme	Femme
- de 25 ans	3%	3%	2%
25 à 34 ans	21%	18%	25%
35 à 49 ans	51%	51%	51%
50 à 65 ans	25%	28%	21%
+ de 65 ans	0%	1%	0%
<b>Total</b>	<b>100%</b>	<b>59%</b>	<b>41%</b>

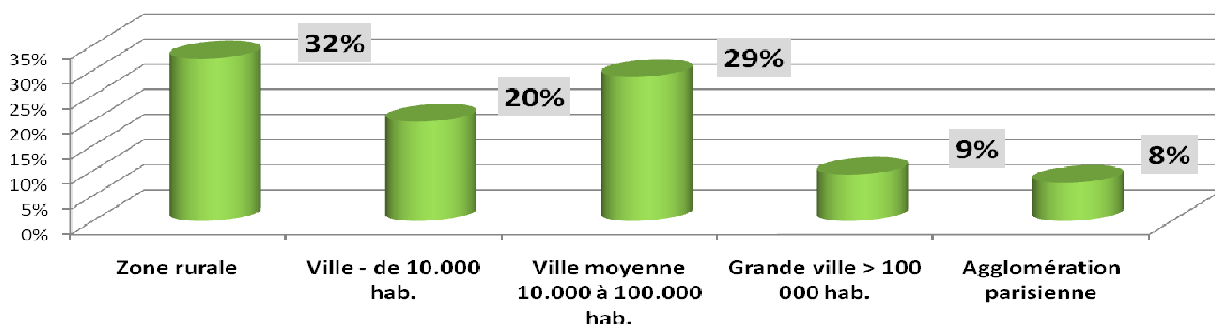
- Les E-commerçants ne sont pas des juniors ! Les - de 25 ans sont sous-représentés
- Une très forte majorité de Quadras
- 4% de Femmes en + dans la tranche 25-34 ans
- 4% de Femmes en - dans la tranche 50-65 ans
- + de Femmes que dans les dirigeants d'entreprises traditionnelles
- 17% de célibataires
- 81% sont mariés, PACS, vivent maritalement
- 79% ont des enfants

## L'habitat du E commerçant :

Alors que 2/3 des français vivent en zone urbaine...

- 53% des e-commerçants habitent dans des agglomérations de moins de 10 000 hab.
- Seulement 16% habitent en Région Parisienne, RP et villes de plus de 100000 hab.
- 32% habitent en zone rurale

Le e-commerce permet certainement de revitaliser certaines zones rurales. Nombreux sont les e-commerçants qui profitent ainsi d'un cadre de vie agréable et de services ou d'horaires décalés.



## L'E commerçant : Pure Player Online ou Commerçant ?

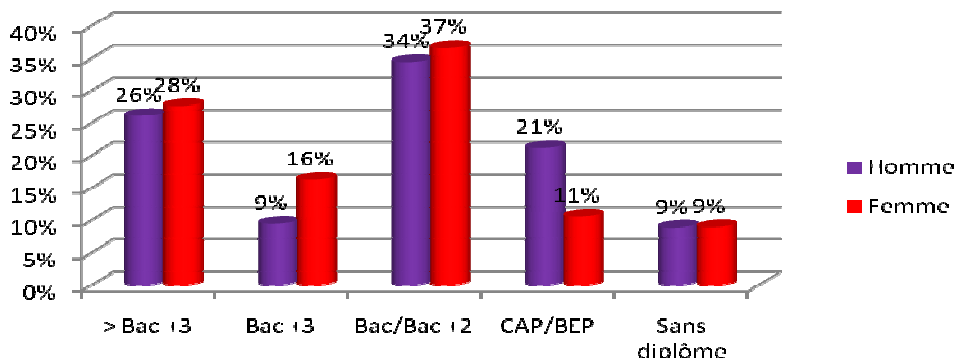
- 70% des E commerçants ne sont pas des « Pure Player » du E-commerce mais exercent aussi leur activité en dehors du cadre online.
- 30% des E commerçants sont des « Pure Players », majoritairement situées en Région Parisienne (43%)
- Les Femmes sont Elles plus souvent des « Pure Players », 37% se consacrent exclusivement au e-commerce, contre 25% d'hommes.
- Le e-commerce est une réelle opportunité pour les commerçants traditionnels

## La Sociologie de l'E Commerçant

Niveau D'Etude : 76 % des E commerçants sont des Bac++ Les E commerçants ont un niveau d'études plus élevé que l'ensemble de la population française.

Les Femmes E commerçants sont encore plus diplômées que l'ensemble.

Niveau d'études	Hom Fem		
	H + Fme	me	
> Bac +3	27%	26%	28%
Bac +3	12%	9%	16%
Bac/Bac +2	35%	34%	37%
CAP/BEP	17%	21%	11%
Sans diplôme	9%	9%	9%



CONTACT PRESSE

ELODIE LALOUM

06 61 41 13 05

Agence MELODIK

rp@melodik.fr

24 rue de l'Ermitage Paris 20

www.melodik.fr

## L'E commerce : Quelle taille d'entreprise ?

70 % des E commerçants exploitent leur site seul ou avec 1 employé (83% pour les Pure Players)

### Nombre d'employés

Gérant seul	56%
1 employé	14%
2 à 5 employés	18%
Plus de 6 employés	1%

### L'E commerce une Entreprise Familiale ?

2/3 des e-commerçants travaillent sans aide familiale, mais 33% des sondés ont précisé recevoir de l'aide d'un membre de leur famille, et parmi eux :

- 76% d'entre se font aider de leur conjoint
- 4% sont aidés de leurs enfants
- 12% le sont par leurs parents !

## Pourquoi devenir un E commerçant ?

Entreprendre sur la Toile c'est avant tout ENTREPRENDRE, c'est bien la 1<sup>ère</sup> motivation des e-commerçants. Viennent ensuite l'envie de développer son chiffre d'affaire ou de fidéliser sa clientèle. A la question : Quelles ont été les raisons qui ont motivé le lancement du site ?

- 57% ont répondu pour créer sa propre activité, son Entreprise
- 53% pour augmenter mon CA
- 46% pour fonctionner 24h/24 et 7 jours/7
- 22% pour fidéliser ma clientèle
- 19% pour avoir un revenu complémentaire

## L'E commerçant est il un WEB addict ?

51% des E commerçants n'avaient pas de site avant d'ouvrir leur boutique en ligne. C'est dire si la porte du E commerce reste ouverte à tous, même si 49% d'entre eux avaient déjà touché du doigt l'intérêt du canal internet via un site perso, un blog ou encore une plaquette.

- 19 % avaient un site marchand réalisé eux-mêmes
- 13 % tenaient une page perso ou un blog
- 16 % avaient un site plaquette
- 4 % avaient un site marchand réalisé par une agence web
- 40% d'entre eux lisent des blogs
- 15% écrivent des blogs (majoritairement porté sur leur e-commerce)
- Les femmes lisent et écrivent plus que les hommes !
- Plus le e-commerçant est jeune, plus il écrit...

90% des E commerçants Oxatis ont créé leur site eux-mêmes : 87% des hommes et 94% des femmes

## Quels outils de visibilité utilisent les E Commerçants ?

L'utilisation des outils marketing est primordiale pour tous les E commerçants. Beaucoup d'entre eux (52%) utilisent AdWords mais adoptent encore faiblement des procédés simples comme Google Sitemaps.

- 69% travaillent leur référencement naturel
- 52% utilisent les campagnes de mots-clés Google AdWords
- 15% recourent à Yahoo Search Marketing
- 7% font travailler leur visibilité par une Agence



### CONTACT PRESSE

**ELODIE LALOUM**

06 61 41 13 05

**Agence MELODIK**

[rp@melodik.fr](mailto:rp@melodik.fr)

24 rue de l'Ermitage Paris 20

[www.melodik.fr](http://www.melodik.fr)

Si l'utilisation des Outils Marketing n'est pas encore un réflexe de l'E Commerçant, ce dernier prend soin de développer son réseau social (50% d'entre eux, les femmes plus que les hommes). Les réseaux les plus utilisés sont :

- 29% Copains d'avant
- 28% Facebook
- 14% Viadeo
- 7% autres

## L'E commerçant est il un Entrepreneur satisfait ?

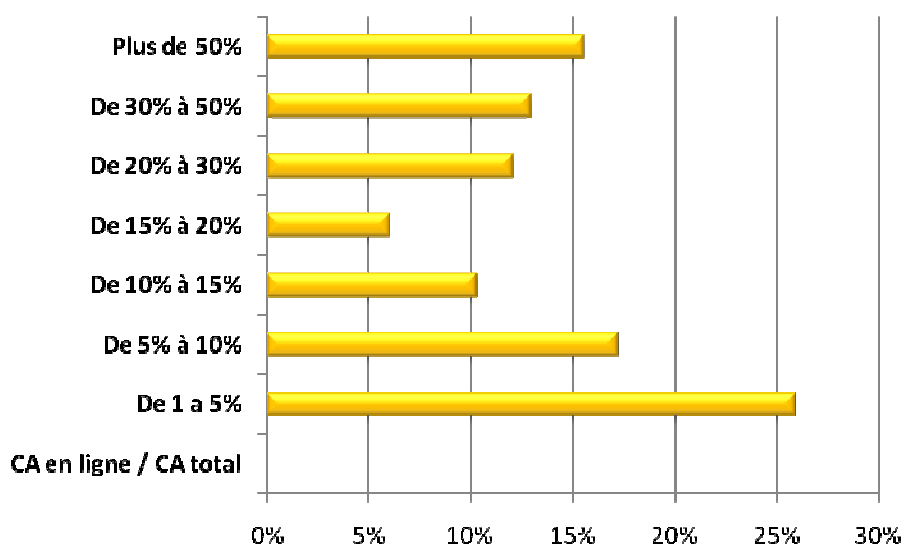
Initialement, la durée de création d'un site marchand est plutôt courte : 70% d'entre eux ont mis moins de 2 mois pour créer leur site. Les hommes mettent un peu moins de temps que les Femmes, notamment car leur niveau d'exigence est plus faible.

Certains sont encore plus rapides : 20% mettent moins de 15 jours pour créer leur site et 48% moins d'un mois. Ces chiffres ont été mesurés parmi les 90% des e-commerçants de l'échantillon qui ont créé le site eux-mêmes.

Ce qui satisfait en 1<sup>er</sup> lieu l'E commerçant c'est la flexibilité des horaires puis la possibilité de travail à domicile. A la question : Qu'appréciez-vous dans le e-commerce ?

	Ensemble	Hommes	Femmes
Flexibilité des horaires	62%	59%	67%
Travailler de chez soi	59%	57%	62%
Etre votre propre patron	53%	48%	60%
Tirer des revenus conséquents	33%	35%	30%
Vivre de votre passion	31%	31%	31%

Quelle est la part de l'activité online, pour l'E commerçant qui a également un commerce « en dur » ? Plus de la moitié d'entre eux font plus de 15% de leur CA en ligne et pour 16% d'entre eux, le e-commerce est devenue leur activité essentielle... alors, satisfait ?



**CONTACT PRESSE**  
**ELODIE LALOUM**  
 06 61 41 13 05

**Agence MELODIK**  
[rp@melodik.fr](mailto:rp@melodik.fr)

24 rue de l'Ermitage Paris 20  
[www.melodik.fr](http://www.melodik.fr)

La progression du CA des E commerçants sur les 6 derniers mois indiquent clairement cette satisfaction :

- 13% d'entre eux ont vu leur CA progresser de plus de 50% !
- 40% ont progressé de plus de 20%
- 62% des e-commerçants ont progressé de plus de 10%
- Seuls 17% n'ont pas eu d'augmentation du CA

### Conclusion de l'Enquête menée par Oxatis

Sur la Base des 5.000 sites marchands clients d'Oxatis, il apparaît clairement que ce ne sont pas de jeunes fans de 25 ans qui sont les E commerçants d'aujourd'hui. Mais des commerçants professionnels matures, avec une forte proportion de femmes, tous soucieux de choisir des conditions de travail idéales. On a pu établir également que le e-commerce renforce le commerce de proximité et devient même un facteur de revitalisation des zones rurales. Enfin que l'utilisation de plateformes de création de sites marchands permet d'offrir une réelle chance d'entreprendre à tous, avec un investissement mesuré et un succès rapide, quelque soit le niveau d'étude du e-commerçant. « Oxatis révèle et précise le VRAI profil des e-commerçants : ils méritent une réelle visibilité. Qui sont ces 40.000 marchands du web ? Ni des hypers marchés en ligne, ni des amateurs qui fréquentent les places de marché. Je vous invite donc à découvrir le visage de ceux qui font l'internet marchands d'aujourd'hui » Précise Marc Schillaci.

Oxatis se tient à votre disposition pour vous détailler cette enquête et vous permettre de rencontrer les E commerçants d'aujourd'hui :

Oxatis vous invite le mercredi 4 février à la remise des Prix de la 1ère session de l'E-Commerce Academy de l'année 2009 ! **E-commerce Academy** : [www.e-commerce-academy.com](http://www.e-commerce-academy.com)

Rendez vous à l'Hôtel Méridien, 81 bd Gouvion Saint-Cyr Paris 17<sup>ème</sup>, à partir de 18h30.

Cette remise des prix sera l'occasion de rencontrer l'équipe Oxatis, les e-commerçants lauréats et nominés de cette académie et des précédentes éditions, ainsi que nos partenaires. Vous aurez également l'opportunité d'interroger les nominés et lauréats de cette session. Merci de confirmer votre présence à Elodie Laloum : [rp@melodik.fr](mailto:rp@melodik.fr)

### A propos d'Oxatis

Fondée en 2001 par Marc Schillaci, Oxatis est une plateforme de création de sites marchands permettant aux TPE-PME, artisans, commerçants ou indépendants de créer et gérer leur site de e-commerce, sans compétence technique, sans engagement et pour un investissement très mesuré. Avec plus de 5 000 clients, 250 nouveaux sites créés par mois et une présence en Espagne, Suisse, Belgique, Italie et bientôt Grande Bretagne, Oxatis est devenue la 1ère plateforme de e-commerce en France et en Europe.



« Réussir sa boutique en ligne » écrit par Marc Schillaci est disponible depuis le 28 août. Ce guide pratique pour ouvrir et réussir sa boutique en ligne étape par étape s'appuie sur des exemples et des cas concrets.

Oxatis : [www.oxatis.fr](http://www.oxatis.fr)

Blog de Marc Schillaci : [www.marcschillaci.com](http://www.marcschillaci.com)



**CONTACT PRESSE**

**ELODIE LALOUM**

06 61 41 13 05

**Agence MELODIK**

[rp@melodik.fr](mailto:rp@melodik.fr)

24 rue de l'Ermitage Paris 20

[www.melodik.fr](http://www.melodik.fr)