

Date : 07/05/12

Esioox.com espère lever 1 M€- Alpes-Maritimes

La start-up sophilopolitaine qui développe un portail d'achat, revente et échange de cartes cadeaux, entame un tour de table afin d'asseoir son développement.

Qui ne s'est jamais retrouvé avec une carte cadeau dont il ne sait que faire ? Parce que 10 à 30% des cartes ne plairaient pas à leur bénéficiaire, Younès Souilmi a eu l'idée de créer un portail qui permette à la fois de les revendre, échanger et acheter. Passé par **Eurecom**, accompagné par l'incubateur Télécom Paris Tech, ce jeune ingénieur a créé Esioox.com à Sophia-Antipolis il y a tout juste un an. 365 jours plus tard, son site rassemble 40 000 visiteurs.

Depuis quelques semaines, il s'est lancé dans une opération séduction des investisseurs afin d'assurer une levée de fonds de près d'un million d'euros pour dépasser le stade de la démonstration de notoriété et asseoir un modèle de développement durable. Parmi les 120 enseignes présentes sur Esioox.com, ce sont les cartes-cadeaux concernant d'abord les marques d'hypermarchés puis celle de l'ameublement qui ont le plus de succès.

Petite astuce du site, il permet également d'échanger sa carte contre du cash – ce qui a même permis à un internaute assidu de se voir verser la somme de 23 000 € – et d'acheter des cartes cadeaux à un prix réduit, de 5 % à 30 % de moins que la valeur réelle en magasin.

Évaluation du site

Le site Internet du magazine professionnel Méridien propose un fil d'actualité couvrant l'actualité des affaires en Provence-Alpes - Côte d'Azur.

Cible
Professionnelle

Dynamisme* : 1
* pages nouvelles en moyenne sur une semaine

Techniquement, pour chaque vente de carte effectuée sur le site, l'internaute reçoit un chèque ou un virement Paypal dans les 24 heures suivant la réception de la carte auprès des services d'Esioox. Pour les achats, la livraison de la carte se fait à domicile dans les 48h.

Le marché de la carte cadeau représenterait pas moins de 4 milliards d'euros en France. Pour l'heure, sans véritable concurrence frontale, Younès Souilmi doit conserver sa longueur d'avance. Et cela passe forcément pas un renforcement des services à ses utilisateurs.

Très prochainement il sera ainsi possible d'effectuer une transaction dématérialisée. C'est-à-dire de pouvoir acheter une carte en ligne et l'utiliser dans la foulée sans attendre la réception par courrier à domicile.

Il restera aussi au fondateur de la start-up à lier des partenariats avec d'autres sites marchands afin d'enrichir son offre. Très discret quant à ses objectifs chiffrés, ce jeune dirigeant, qui emploie 5 salariés et prévoit d'autres embauches, conçoit de viser l'objectif de 5 M€ de chiffre d'affaires d'ici à 2015.

Laurence Bottero