



Marc Schillaci > Oxatis

Il branche les TPE

En 1997, ce visionnaire des filons d'internet crée, au sud de Los Angeles, EBZ, l'une des deux plateformes américaines de vente en ligne destinées aux PME. C'est le succès. Plus de 15 000 clients lancent leurs sites marchands. Après avoir revendu EBZ, Marc Schillaci récidive en 2001 à Marseille. Avec Oxatis (3 millions d'euros de chiffre d'affaires), le voici leader de la création de boutiques sur internet pour TPE, PME, artisans, commerçants et autoentrepreneurs. « Ma stratégie est d'avoir une offre à la portée des petites boîtes avec des abonnements mensuels à 38 euros, sans engagement de durée. Cela comprend un logiciel, l'hébergement, le support technique et le programme d'accompagnement », explique-t-il. En 2010, un site marchand est créé toutes les demi-heures en France. Oxatis a la part belle avec un site



PHOTO: DR
Marc Schillaci a publié chez First
Réussir sa boutique en ligne.

toutes les deux heures, soit 360 sites par mois et 6 000 clients au total. Alors, pour intensifier son développement, la start-up n'a pas eu de difficulté à lever 2 millions d'euros auprès d'A Plus Finance. Une nouvelle levée de fonds est même à l'ordre du jour. Avec à la clé, l'ambition d'être leader en

Espagne et en Italie et de percer en Angleterre, des pays où Oxatis vend déjà des sites marchands. Pour faire partager sa passion, Marc Schillaci a eu l'idée, en 2007, de constituer l'E-Commerce Academy afin de récompenser les meilleures initiatives. Son dynamisme n'est pas passé inaperçu. Lors du Salon des entrepreneurs, il a signé avec Hervé Novelli un partenariat dans le cadre du « Passeport pour l'économie numérique ». Des sessions pédagogiques, accessibles gratuitement via les CCI et les chambres de métier, devraient toucher environ 20 000 dirigeants.

■ CORINE MORIOU

cmoriou@lentreprise.com