



MILE ET UNE FAÇONS DE FINANCER

Le groupe français Mile, spécialiste du financement, connaît une croissance régulière et discrète. Cette société originale est fondée sur la quête d'une excellence opérationnelle.

C'est presque un cliché : Bordeaux est en pleine transformation. Cet archétype de la vie de province, croqué par François Mauriac et Philippe Sollers avec un attendrissement que n'exclut pas l'ironie vacharde, a su se mettre à l'heure du numérique. C'est, en soi, une petite révolution. Le voyageur qui, descendant du TGV matinal, se dirige vers les faubourgs, est stupéfait par cette alliance de la tradition et de la modernité. En quelques années, de part et d'autre de la route, les pépinières d'entreprises sont devenues légion. Blottie à Cestas, au cœur d'une forêt de résineux qui suffoque déjà sous le soleil brûlant d'un été précoce, l'entreprise Mile incarne ces nouvelles tendances. On y découvre un état d'esprit bordelais, discret certes, industriels ou volontaires comme toujours, mais épicurien et tourné vers l'avenir. « Nous sommes un loueur indépendant qui appartient à ses cadres, explique d'emblée Arnaud Rouillier, son président, pour présenter sa société. Forts de nos 360 partenaires actifs, nous entretenons avec les membres de cette communauté des liens extrêmement étroits. » Une proximité qui se confirme toujours, même si l'activité du groupe

a évolué avec le temps. Conçu pour assurer le financement des moyens systèmes IBM au milieu des années 1980 (on pense à cette série d'ordinateurs d'illustre mémoire, celle des 34, 36, 38), Mile a choisi de s'adapter quand la politique de Big Blue a changé. Ce fut sans doute une bonne chose. Car la jeune pousse bordelaise en a profité pour diversifier son métier de base, tout en s'appuyant sur lui.

Proximité et fiabilité

Après trois décennies bien remplies, la société dispose d'un portefeuille jugé harmonieux par les observateurs. « Il est à la fois complémentaire et à forte valeur ajoutée », ajoute Arnaud Rouillier. Les activités se décomposent en trois catégories : le financement locatif d'équipements et de logiciels d'une part, la location courte durée d'équipements informatiques, audiovisuels et de bureautique d'autre part, et enfin le brokering d'équipements informatiques. Lorsqu'on examine les prestations

LES DATES CLÉS

1987 Création de l'entreprise Mile par Gabriel Girard, un Parisien venu à Bordeaux se spécialiser dans le financement de moyens systèmes IBM.

1995 Mile élargit son offre en offrant une prestation technique et commerciale complète : le financement, le brokering et la location à court terme.

1988 Ouverture d'un point de présence à Nantes (le premier hors du siège de Cestas) ; la société en compte sept en 2017. Paris ouvrira en 2004.

2000 Symboliquement, l'entreprise signe son millième contrat. Lancement de l'intéressement des salariés, une initiative qui aboutira progressivement à un RES (rachat de l'entreprise par les salariés). La moitié du personnel y souscrit.

2017 Trentième anniversaire de la société. Une grande fête est organisée à Bordeaux pour commémorer cet événement, avec la participation de tout l'écosystème.

« Bien plus visibles au niveau national »

David Cru, directeur régional (à g.)

« Nous entretenons des liens étroits avec nos 360 partenaires actifs »

Arnaud Rouillier, président (au centre)

« Notre apport véritable : la logistique et la connaissance du bien proposé »

Yann Drouin, ingénieur commercial Location évolutive et responsable opérationnel Location IT courte durée (à dr.)





Les salariés ont profité de la politique d'intéressement, dès 2000, primes au rachat de l'entreprise par leurs soins.

de Mile, une constante frappe les esprits. Sans être un établissement financier, ni le bras armé d'une banque, encore moins une ESN classique, cette entreprise emprunte un peu à chaque catégorie, sans jamais s'y noyer. Elle a assimilé, au fil du temps, une combinaison d'éléments partiels, destinés à servir le partenaire, et à travers lui le client. Avec un objectif, valider la pertinence de chaque mission par une maîtrise parfaite de sa *supply chain*. « C'est là que se situe notre apport véritable. Il se résume en deux points, la logistique et la connaissance du bien que nous proposons », estime Yann Drouin, ingénieur commercial Location évolutive de deux à cinq ans, et responsable opérationnel Location IT courte durée d'un jour à six mois. Un constat que reprend à son compte Arnaud Rouillier, en filant astucieusement la métaphore. « Nous sommes l'anti-Ikea. Nous présentons effectivement nos solutions, mais cela ne s'arrête pas là. Le client ne se retrouve pas tout seul une fois qu'il a payé. Nous nous rendons chez lui avec le partenaire, d'où notre compétence, même pour tout ce qui concerne la logistique et la livraison. » Autre évolution marquante : la marche à la verticalisation. L'un des secteurs touchés par ce mouvement est celui de l'éducation. « On trouve des parcs constitués de plusieurs centaines de PC. Et que ces matériels soient homogènes ou renouvelés régulièrement est important », témoigne David Cru, directeur régional, pour qui ce genre d'opérations est l'une des grandes spécialités de Mile. Autres secteurs qui montent dans son activité : le médical et le milieu hospitalier, des domaines en plein développement. Que ce soit pour l'éducation, le médical ou d'autres secteurs, les bénéfices sont tangibles, même du point

de vue psychologique. « On nous voit bien plus, maintenant, au niveau national », constate David Cru. Un effort de distinction qui paye, donc, et complété d'une rénovation du site internet, moins rustique mais toujours sérieux.

Une croissance essentiellement organique

La trajectoire de Mile n'est pas fébrile. Elle est contrôlée. C'est dire que la possibilité d'accélérer le développement en recourant à la croissance externe n'est pas vraiment d'actualité. C'est, en tout cas, ce que déclarent, unanimes, les trois responsables. L'esprit d'équipe, l'esprit de famille même, doit perdurer. « On préfère tout prendre en main », confie l'un d'entre eux. La vraie expansion de Mile est transversale : il s'agit

d'élaborer et de mettre en œuvre, le plus loyalement possible, le concept d'entreprise étendue avec tous les acteurs de sa chaîne de valeur. Faire ce que l'on sait faire, avec la même qualité de service, et si possible mieux. Cette philosophie pratique de Mile, qui impacte toutes ses actions, est inscrite pour une large part dans les locaux de la société. Très exactement sur un grand panneau, situé dans une petite salle de réunion à proximité immédiate de la porte d'entrée. « Achetez tout ce qui a de la valeur, louez le reste. » Dans sa redoutable simplicité, ce slogan pourrait servir aux acteurs de l'économie numérique, et bientôt à l'économie tout court. Tant il est vrai que l'informatique à la demande et la tarification à l'usage paraissent s'imposer durablement. Du coup, il est une assertion qui s'applique encore mieux à l'entreprise Mile, telle qu'elle est perçue par ses clients et ses partenaires : elle loue sur une courte durée, mais elle est louée sur la longue durée. ■

L'AVIS DU PARTENAIRE CONTACT INFORMATIQUE

Basée à Agen et employant sept personnes, la société de services Contact Informatique travaille avec Mile depuis plus de dix ans. « Au début, nous travaillions avec plusieurs entreprises, mais il faut reconnaître que ces expériences ne se sont pas toujours avérées fructueuses, reconnaît Jérôme Merliaud, gérant de Contact Informatique. Du coup, nous avons décidé de nous concentrer exclusivement sur Mile. Sachant que nous intervenons surtout sur l'infrastructure, le serveur, le poste de travail et les solutions de gestion de type CRM. »

Selon Contact Informatique, la prestation des responsables de Mile ne présente pas de défaut. « J'apprécie leur souplesse, leur réactivité, la quête systématique de la meilleure solution possible, dans l'intérêt de nos clients, pour tout ce qui est location évolutive. » De surcroît, Mile s'implique directement avec son partenaire lorsqu'il s'agit de convaincre un client réticent, désireux d'obtenir toutes les explications. « On peut compter sur eux, ils nous accompagnent en clientèle. On trouve toujours le moyen de trouver un arrangement susceptible de convenir à tous. » Autre point fort important pour Contact Informatique, le financeur ne se limite pas à la location évolutive, il fait aussi « du rachat de parc, de la courte durée, propose des offres de brokerage : il est rare qu'une seule et même entreprise réunisse toutes ces compétences ».