



CŒUR DE MÉTIER

ENTREPRISE DE SERVICES DU NUMÉRIQUE



Jilili a pris son indépendance d'Econocom en 2020, et a installé ses bureaux au cœur d'une zone d'activité de Rungis (Val-de-Marne).

## JILITI UNE AGILITÉ DÉPLOYÉE SUR LE LONG TERME

Jilili, rejeton de Thomson, puis d'Econocom, se distingue par l'intégration de solutions d'infrastructure modernes et la maintenance d'équipements anciens voire très anciens. Cette stratégie tous azimuts forme un cercle vertueux naturel.

Par Vincent Verhaeghe, photos Alain Apaydin, andia.fr

**A** dresser la modernisation digitale des entreprises, tout en prenant en charge la maintenance opérationnelle d'infrastructures antédiluviennes : tel est le positionnement aussi large qu'original de Jilili, une ESN française dont l'histoire sublime aussi l'ancien et le moderne. L'entreprise n'existe sous le nom de Jilili que depuis juillet 2020, mais sa genèse remonte bien au-delà. Avec un début plutôt chaotique, la première entité à l'origine de Jilili étant Thomainfor, filiale lancée par Thomson CSF dans les années 1980 pour proposer des services de maintenance informatique. Victime collatérale de la privatisation de Thomson, l'entité en faillite est reprise en 1998 par le financier Walter Butler qui, pour se débarrasser de l'image désastreuse laissée par Thomson, la renomme Osiatis. « C'était alors une ESN plutôt traditionnelle qui réalisait l'ensemble des services classiques aux entreprises, y compris la maintenance.

Pour leurs interventions, ils utilisaient une flotte de véhicules violets très flashy qui a marqué les esprits », évoque Stéphane Hascoët, CEO de Jilili, et ancien directeur général d'Econocom Business Continuity jusqu'en 2018. Il évoque que trois ans plus tôt, Econocom rachète Osiatis pour la fusionner avec son entité ECS dédiée à la maintenance. En résulte la création d'Econocom Business Continuity, une structure qui sortira du giron d'Econocom en 2020 pour devenir indépendante sous le nom de Jilili. Bien qu'elle réalise un C.A.

d'environ 80 M€, la branche Services n'est pas stratégique aux yeux d'Econocom dont le C.A. dépasse 3 Mds €. « Nouveau nom, nouveau logo, le premier objectif avec Jilili est de constituer un groupe autonome, leader historique français de la gestion des infrastructures, pour le transformer en un acteur d'envergure européenne puis mondiale. C'est le projet que j'ai présenté au fonds d'investissement français Chequers Capital qui nous accompagne », explique Stéphane Hascoët. Avec des débuts plutôt prometteurs. Jilili opère en France mais également en Autriche et en Italie, et affiche pour 2022 un C.A. de 96 M€. L'ESN dispose même d'un bureau aux États-Unis pour assurer des prestations auprès d'un client unique dont le nom ne nous a pas été révélé. Avant de l'être géographiquement, Jilili est déjà global en ce qui concerne son approche de la gestion des infrastructures. « Nous sommes capables d'accompagner les projets d'infrastructure des clients,

### ZOOM SUR JILITI

**Création** En 2020, en tant que structure autonome.  
**Positionnement** Intégration, maintenance et services des infrastructures, gestion du cycle de vie des produits.  
**Cliantèle** 3 000 entreprises de la PME au grand compte.  
**C.A.** 96 M€ (2022).  
**Collaborateurs** 500.  
**Marques principales** NetApp, Huawei, Hitachi, HPE.



**CŒUR DE MÉTIER**  
**JILITI UNE AGILITÉ DÉPLOYÉE SUR LE LONG TERME**



- 1** Les tests des produits et des solutions sont réalisés dans un « bac à sable » par les techniciens expérimentés et polyvalents.
- 2** Le centre de logistique répond efficacement aux besoins des clients dont les infrastructures sont suivies en maintenance, quel que soit leur âge.
- 3** Dans la salle de production, on retrouve aussi bien des infrastructures anciennes que modernes.

*depuis l'expression de leurs besoins jusqu'à la prise en charge de la fin de vie des produits, pour ensuite repartir sur un nouveau cycle.* » Simple à expliquer sur le papier, cette stratégie sollicite en interne de multiples compétences. Auditeur, conseil, intégrateur, recycleur, mainteneur, etc.

**DE LA MAINTENANCE À L'INTÉGRATION**

Autant de métiers que Jiliti maîtrise sur le bout des doigts pour des clients qui, par la nature même de ce cycle intégral, auront propension à rester fidèles à l'ESN. Cette dernière affiche ainsi un taux de fidélité clients de... 98,8 %. L'intégration n'était toutefois pas le premier métier de Jiliti qui,

dans une vie antérieure, gérait avant tout la maintenance de produits commercialisés par d'autres entités. « La partie intégration représente 20 % de notre activité, et c'est la première brique à sceller pour proposer ensuite notre expertise en termes de services et de maintenance. » Celle-ci, qui pèse donc pour environ 80 % des revenus de l'ESN, est protéiforme selon les produits qu'elle vise, et permet à Jiliti d'afficher un autre facteur différenciant : « Dans les cycles classiques, les produits sont maintenus pendant cinq à sept ans avant d'être renouvelés. Mais ce qui nous caractérise et constitue notre cœur de métier historique, c'est notre capacité à gérer la maintenance opérationnelle

d'infrastructures IT nées il y a vingt ans, voire davantage. » Une verticalité qui répond aux besoins des industriels sans capacité de faire évoluer certains produits IT, car intriqués à des équipements dotés d'une haute longévité. On n'imagine pas en effet décommissionner un TGV ou un avion de ligne sous prétexte que ses S.I. tournent sous OS/2 ou Windows 4.0... Mais même si cette maintenance de « longue durée » ne représente que 5 % de l'activité de Jiliti, elle témoigne de son niveau de compétences. Car, non seulement elle conserve en stock des produits ou pièces que beaucoup considèrent archaïques – alors qu'ils sont toujours utilisés (AS/400, HP9000, Solaris, AIX, etc.) assortis ...

