

nice-matin

www.nicematin.com

1,10 € - Italie : 1,65 € - N° 24179

lundi 16 juin 2014

nice-matin

économie

SIS Groupe, l'ennemi n°1 des dégâts post-sinistres

Ça buzze La société grasseoise connaît une belle croissance depuis ses débuts il y a dix ans. En cette année anniversaire, elle inaugure de nouveaux locaux et diversifie encore ses activités

Nettoyer les cales d'un yacht qui a pris feu, dépolluer un appartement après un incendie, aider une entreprise à relancer au plus vite sa production après un sinistre, réhabiliter une serre de 10000 m² envahie par 1,7 m d'eau boueuse après les inondations varoises... Chaque année, les équipes de SIS Groupe interviennent dans quelque 1000 cas critiques. Leur mission : réparer les dégâts, avec des expertises ciblées selon les besoins. Pour y parvenir, ils sont une cinquantaine de salariés au total, répartis entre le siège de Grasse, Toulon et Marseille.

Il y a dix ans, lors de la création de la société, le fondateur Michel Blasi était seul. À 35 ans, il voulait tenter sa chance après dix ans d'expérience dans le sauvetage après sinistre au sein d'un

grand groupe. « Le métier était en train de se standardiser, j'ai voulu poursuivre le service sur-mesure. Le marché m'a donné raison », constate le jeune patron.

Malgré la concurrence accrue de grands groupes nationaux et internationaux, la société, qui campe sur son créneau haut de gamme, enregistre une forte croissance dès la première année : « 1,5 million d'euros contre un prévisionnel de 800000 euros ». Dès lors, le chiffre n'a cessé de croître, pour atteindre les 6 millions d'euros en 2013.

De nouvelles compétences

Mais le succès n'arrive pas sans effort. Tout au long de la décennie, Michel Blasi n'a eu de cesse de faire évoluer sa société à force de flair, d'investissements et d'inventivité. Après avoir élargi son



Michel Blasi a su faire croître sa société face la concurrence de grands groupes. (A.B.-J.)

territoire d'intervention jusqu'à la zone marseillaise en 2007, il a diversifié les métiers de l'entreprise. « Le sinistre est comme une porte d'entrée auprès du client. Une

fois la confiance gagnée, il avait tendance à faire appel à nous hors sinistre, pour d'autres travaux. » Rénovation, hygiène aéraulique pour les climatisations, dés-

amiantage : Michel Blasi développe des branches indépendantes, avec des équipes dédiées. « Dans le secteur du sinistre, nous sommes payés par les assurances avec

des délais très longs allant jusqu'à 120 jours. Ces nouvelles activités permettent une meilleure trésorerie, plus de stabilité et de récurrence. Aujourd'hui, elles représentent 20 à 30 % de notre chiffre d'affaires. Elles devraient prendre plus de place encore. »

Cette orientation permet à SIS Groupe de fêter ses dix ans sous le signe de la réussite. Avec de nouveaux locaux plus fonctionnels pour l'ensemble des activités, inaugurés dans la zone Arôme Grasse, au cœur de l'industrie du parfum. Un indice sur les orientations futures du groupe, qui ambitionne de devenir « l'interlocuteur privilégié pour toutes les personnes qui ont en charge la gestion de bâtiments industriels. »

FLORENCE BUADES
fbuades@nicematin.fr

le-sis-groupe.com