



# LE SIS GROUPE

## Guérir, puis... prévenir

Healing first and then ... preventing

**Il a bâti son entreprise sur le traitement des sinistres. Réparer, rendre l'outil de production, l'habitat dans l'état où il était avant le drame. Avec empathie et bienveillance. Aujourd'hui, après s'être interrogé sur la raison d'être et l'identité de son groupe, Michel Blasi a élargi son champ des possibles.**

*He built his firm on disaster rescue. Repairing, restoring the production tool, the home to its state before the disaster. With empathy and benevolence. Today, after questioning the reason for the existence and identity of his group, Michel Blasi has amplified his possibilities.*

**D**ésormais, Le SIS Groupe fait de plus en plus de prévention : hygiène des systèmes aérauliques, nettoyage cryogénique d'armoires électriques, entretien de sites industriels... Et parce que prévenir lui semble aussi important que guérir, il a engagé l'entreprise dans cette direction, en intégrant plusieurs activités, pour en faire aujourd'hui le leader régional de sa spécialité. Visite chez le spécialiste de la remise en état en Paca, pour qui capitaliser sur l'humain reste aussi important que de miser sur l'innovation technologique.

### Parlez-nous de vos débuts :

Michel Blasi : J'ai créé cette entreprise en 2004, après dix années de pratique au sein d'un grand groupe. Au départ, il n'y avait qu'une seule activité, le sauvetage après sinistre, aujourd'hui portée par la marque Le SIS Primo : dépolluer

des locaux, des matériels sinistrés, pour le compte de compagnies d'assurances, de syndicats et de tous les acteurs qui travaillent autour du sinistre.

Les techniques de sauvetage sont notre cœur de métier : nous savons traiter tous les matériaux, qu'il s'agisse de textiles, de métaux, de pièces mécaniques, de cartes électroniques, mais aussi d'archives papier et plus généralement de tous les supports.

**N**ow, the SIS Group is more and more focused on prevention: air quality systems, cryogenic cleansing of electric cabinets, maintenance of industrial sites... And because prevention is more important to him than healing, he has engaged his firm in this direction, by integrating several activities, to make it today the leader in its area of specialty. Visit with a specialist of disaster rescue operations in Paca, where capitalizing on the human factor

is as important as betting on the technological innovation.

### Tell us about your early days:

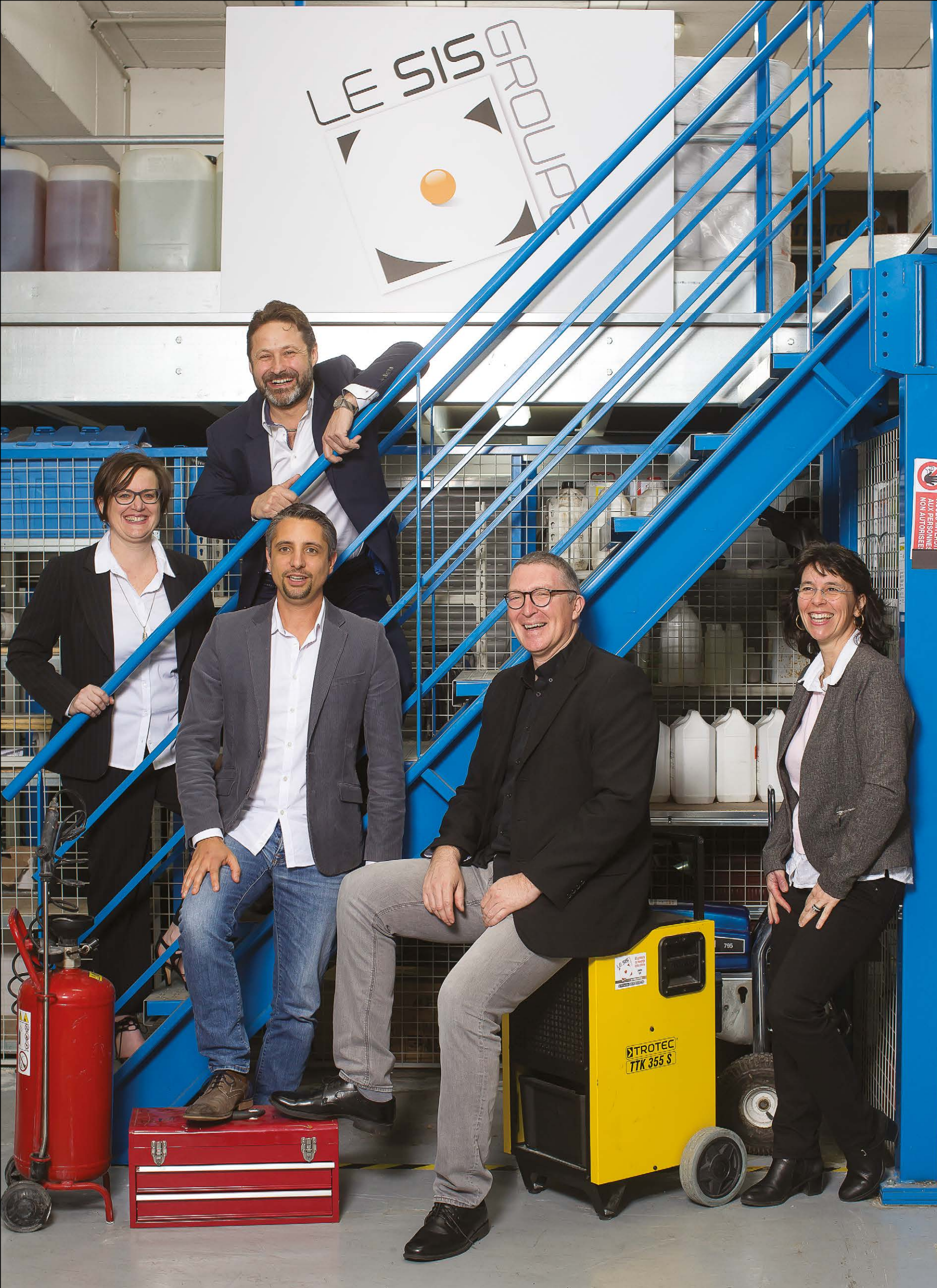
Michel Blasi: I set up this business in 2004, after 10 years working for a large Group. Initially, we had only one business, post-disaster rescue, today carried by the SIS Primo brand: depolluting premises, damaged equipment, on behalf of insurance companies, building management companies and all stakeholders of disasters.

Our rescue techniques are the core of our activities: we know how to treat all materials, be they textiles, metals, mechanical parts, electronic cards, as well as paper archives and more generally, all forms of support.

### You quickly expanded your areas of work?

Over time, we have developed new services and in particular drying: in all disasters, with water and fire

*Ma stratégie, pour développer l'entreprise, a été d'apporter toujours plus de services à nos clients, avec des solutions globales, « clés en main ».*



LE SIS GROUPE

INTERDIT  
AUX PERSONNELS  
NON AUTORISES

STROTEC  
TTK 355 S

### **Vous avez rapidement étendu vos activités ?**

Au fil du temps, nous avons déployé d'autres prestations et notamment l'assèchement : dans tout type de sinistre, avec l'eau comme avec le feu (et donc avec l'eau utilisée par l'extinction), cette prestation est essentielle. Sur ce sujet, nous avons beaucoup investi et ce sont aujourd'hui 400 machines que nous pouvons faire intervenir sur toute la région. Autre activité importante : la recherche de fuites non destructive.

### **A quoi correspondait cette diversification ?**

Ma stratégie, pour développer l'entreprise, a été d'apporter toujours plus de services à nos clients, avec des solutions globales, « clés en main ». Nous sommes allés beaucoup plus loin, en créant des structures très différentes mais complémentaires de notre métier de base. Cette étape a été franchie en 2009 avec la création d'une entité, Le SIS Réno, pour réaliser des travaux de rénovation tout corps d'état.

### **L'idée était de se dire que vous étiez les plus légitimes pour rénover un site que vous veniez de « sauver » ?**

Tout à fait, le fil conducteur qui m'a toujours guidé reste la qualité et l'amélioration constante du service client. Autre avantage : nous gagnons beaucoup de temps en intervenant directement après la dépollution, voire parfois en même temps. Il y a une logique d'efficacité économique : nous sommes sur place, nous connaissons le site, nous pouvons engager quasiment en même temps des travaux de rénovation. Mais il y a aussi une logique humaine, derrière tout cela : le sinistré a subi un traumatisme, donc une fois que le contact est établi et que la relation de confiance est créée, il a envie que cela continue. Des équipes différentes, mais un seul interlocuteur, cela rassure.

### **Vous auriez pu fonctionner en sous-traitance**

### **au lieu d'intégrer ces activités ?**

Nous n'aurions plus maîtrisé notre qualité d'engagement et de prestation, ce qui ne me plaisait pas. Je voulais une satisfaction client de bout en bout, car une fois la dépollution terminée, rien ne garantissait que le sous-traitant allait intervenir en priorité. L'idéal était donc d'intégrer ces activités. Pour l'ensemble des parties, il y a donc une fiabilité en termes de qualité de prestation et de délais.

### **Vous avez ensuite poursuivi cette diversification :**

Nous avons lancé une troisième activité en 2011, sous la marque Le SIS Airtech, dont le métier est l'hygiène de l'air.

alike (and therefore water used to extinguish fire), these services are crucial. In this area, we have made huge investments and today have 400 machines that can be used everywhere. Another significant activity is non-invasive leak detection.

### **What does this diversification involve?**

My strategy, to ascertain growth, was to provide our clients with many services and global turn-key solutions. We have gone much further and created very different but complementary structures for our core business. This threshold was crossed in 2009, when we created a new BU, Le SIS Réno, to cover all types of renovation work.

### **The idea was to prove that you were in the best**

### **position to renovate a site you had "rescued"?**

Exactly, the red thread that I have always followed remains quality and constant improvement of client service. Another advantage is that we save a large amount of time after depolluting, and sometimes conduct operations simultaneously. There is an economic rationale behind this: we are on site, we know the place and can engage renovation work at the same time. But we must also consider the human factor: the claimant is traumatized, so when we have established contact and built trust, he wants to continue working with us. Different teams, but only one contact person: that is reassuring.

### **Could you have outsourced this sector instead of integrating it?**

We would not have been able to control our engagement and services quality otherwise, and I did not like this idea. I wanted full client satisfaction because after depollution, nothing guaranteed that the sub-contractor would intervene on a priority basis. The goal therefore was to include all of the steps. And for all parties concerned, quality service and leadtimes became truly reliable.

### **You later continued to diversify:**

In 2011, we launched a third service area with Le SIS Airtech, our air quality arm.

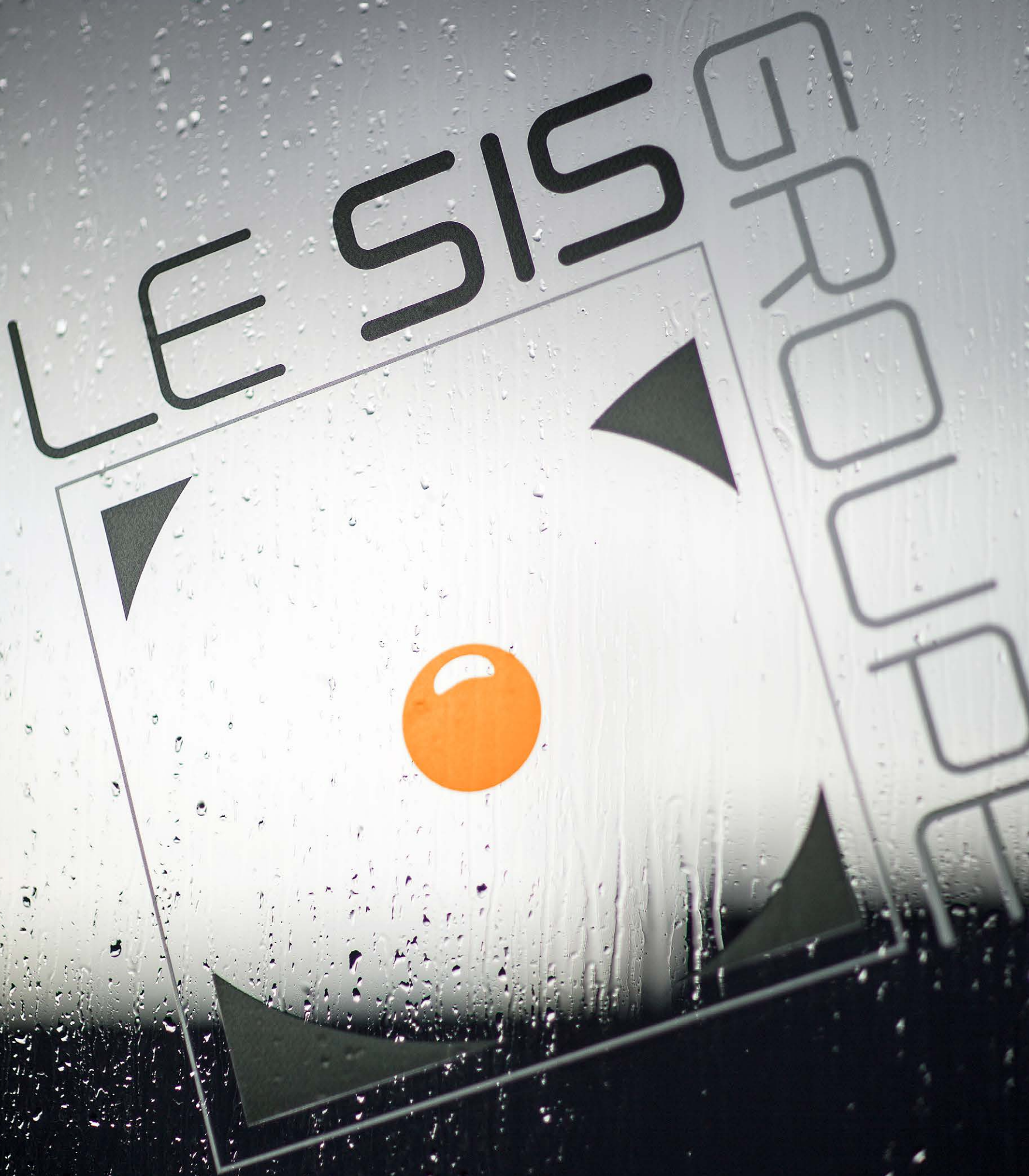
In a damaged building, there are ventilation systems and it is difficult to tell a client : we have depolluted the premises and their contents, but do not turn on the ventilation or there will be trouble!

There is also an issue associated with the smell of soot, which creates the wrong atmospheric conditions to continue working, whatever the sector...

And always as concerns quality client service, we chose to include this sector with a mix of in-house training for our trusted staff of employees experienced in the area. And the fourth stage was removing asbestos. The rationale here was how to intervene in damaged premises

*Les techniques de sauvetage sont notre cœur de métier : nous savons traiter tous les matériaux, qu'il s'agisse de textiles, de métaux, de pièces mécaniques, de cartes électroniques, mais aussi d'archives papier et plus généralement de tous les supports.*





*le fil conducteur qui m'a toujours guidé reste la qualité et l'amélioration constante du service client.*



Dans un bâtiment sinistré, vous avez des systèmes aérauliques. Il est difficile de dire à un client : nous avons dépollué l'ensemble de votre bâtiment, son contenu, mais surtout, ne remettez pas en route la ventilation, vous allez avoir des soucis !

Il y a également une problématique liée aussi à l'odeur avec la suie, qui crée des conditions d'ambiance impropres à la poursuite de l'activité, quelle qu'elle soit... Et toujours pour des questions de maîtrise du service client, nous

avons choisi d'intégrer cette activité, en mixant formation interne auprès de collaborateurs de confiance de personnels expérimentés dans cette nouvelle activité. Puis, la quatrième étape a été le désamiantage. Il y a une logique : comment intervenir dans un bâtiment sinistré, quand il y a de l'amiante ? Nous avons créé en 2014 Le SIS Détox. Nous avons été certifiés désamianteurs seulement en 2016 car c'est un processus long et fastidieux, notamment à cause du volet réglementaire. C'est un engagement lourd.

where there was asbestos? In 2014, we founded Le SIS Détox but only employed certified asbestos removers in 2016, as this process is long and tedious, in particular as regards regulations. It is an arduous task.

### *Is prevention the ultimate step?*

We quickly analyzed the reason for our presence on the market.

A long term period aligned with our CSR philosophy (Editor's Note: Corporate Social Responsibility). We very quickly also applied our

healing experience to our preventive ends. For instance, with Le SIS Airtech, we intend to prevent disasters and, to this end, we propose air quality systems maintenance contracts. We also work in refrigerated sectors.

Our oldest business is depollution under extreme conditions and it opens many doors; this is how we can now propose preventive cleaning offers to building managers, such as electric cabinets, to prevent short-circuits, that are a source of breakdowns and even of fires ...



### La prévention, c'est l'ultime étape ?

Nous nous sommes vite posé des questions sur notre véritable raison d'être. Un travail sur une longue période, qui correspond à notre engagement dans la RSE (responsabilité sociétale des entreprises, NDLR).

Très vite, nous avons souhaité utiliser notre expérience curative, dans le domaine préventif. Par exemple, sur Le SIS Airtech, dans un but préventif, nous proposons des contrats d'entretien des réseaux aérauliques. Nous intervenons également dans le froid.

Notre activité la plus ancienne, la dépollution dans des conditions extrêmes, nous ouvre beaucoup de portes et c'est ainsi que nous proposons désormais aux gestionnaires de bâtiments du nettoyage préventif, par exemple d'armoires électriques, pour prévenir les courts-circuits, source de pannes voire d'incendie...

### Peut-on imaginer que cette activité puisse donner

### lieu à des réductions de primes d'assurances pour les professionnels qui entretiennent leurs matériels ?

Nous réfléchissons en ce sens et sommes sur le point de bâtir une offre avec les assureurs. Si nous réduisons le risque pour l'assureur, eux doivent pouvoir réduire la prime pour l'assuré. C'est ce sur quoi nous travaillons.

### Vous êtes au cœur d'une démarche RSE forte, vous capitalisez sur l'humain dans vos métiers. Mais où se situe l'innovation et le progrès technologique dans votre stratégie ? En toute logique, cela devrait permettre d'améliorer l'efficacité de vos services, au moins autant que l'humain ?

Bien sûr, et on ne peut pas opposer les deux : investir dans l'outil de production n'est pas une option. Avoir le meilleur outil permet de faire du bon travail, et d'économiser l'homme.

### Is it possible to imagine that this activity could result in reducing the insurance premiums of the professionals who maintain the equipment?

We are thinking about this right now and are about to prepare an insurance offer. If we reduce risks for insurers, they will be able to reduce their clients' premiums.

### Your CSR policy is strong and you capitalize on the human factor in your areas of work. But what is the role of innovation and progress in your strategy? This should logically lead to improving the effectiveness of your services, at least as much as the human aspect?

Of course, and we cannot oppose these areas: investing in production tools is not an option. Having the best tool leads to quality work and saves human energy.

## 4 entités

**Le SIS Primo** (sauvetage après sinistre), **Le SIS Airtech** (hygiène aéraulique), **Le SIS Réno** (rénovation tous corps d'état), **Le SIS Détox** (désamiantage)



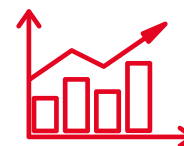
## 3 implantations

Grasse, Toulon et Marseille

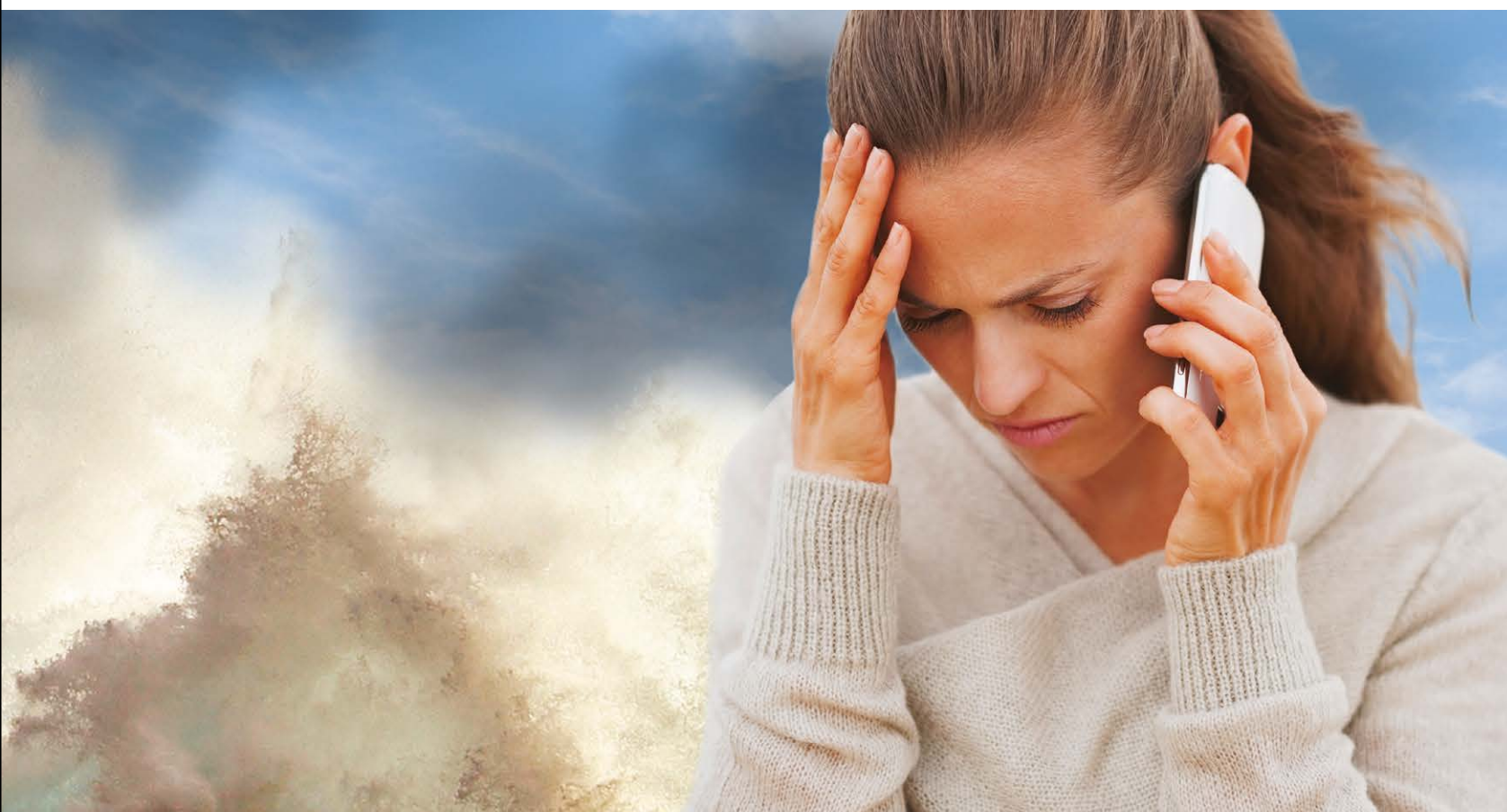


**50**

Le nombre de salariés



C.A. 2017 : **7 M€**  
(toutes activités)  
Objectif 2018 : **8 M€**  
Objectif à 5 ans : **10 M€**





### Le traumatisme : 3 octobre 2015, le jour où tout a basculé

Evoquer les sinistres et catastrophes naturelles sans se souvenir de la date tragique du 3 octobre 2015 dans les Alpes-Maritimes serait inconvenant. Michel Blasi n'avait jamais connu d'événement d'une telle ampleur en zone urbaine. « Des inondations en zone urbaine, avec des dégâts aussi considérables et où tout le monde était utile, c'était une grande première dans ma carrière. Cette expérience a été difficile. Nous avons dû répondre à toutes les sollicitations. Nous avons reçu 400 missions la première semaine et autant la semaine suivante ».

### Mais comment y faire face ?

« Je préside un groupe d'entreprises spécialistes du sauvetage après sinistre au niveau national, nommé le Qualisin. Cela nous permet de grouper nos moyens lors d'événements exceptionnels qui nécessitent une gestion de crise. Ce fut une expérience douloureuse mais bénéfique car nous sommes encore montés en compétence. Au sein de Qualisin, nous disposons d'un centre d'ingénierie et de formation en Amiante et Sinistre (CIEFAS) qui nous permet d'aller chercher dans d'autres métiers,

dans d'autres pays, des solutions de travail innovantes. C'est notre R&D à nous ».

### La concurrence

« Ce sont souvent de gros acteurs nationaux du nettoyage industriel qui ont investi il y a plusieurs années dans un métier qui était à l'époque une niche. Les groupes indépendants sont rares, principalement à cause des délais de paiement. Le délai moyen de règlement, après remboursement des assurances, est de l'ordre de 110 jours : il faut donc une trésorerie importante. C'est une barrière importante à l'arrivée de nouveaux entrants sur le marché et seuls les gros acteurs y investissent.

J'ai réussi à passer le cap des débuts car j'ai régulièrement investi dans l'entreprise. Je n'ai pas changé mon train de vie et j'ai tout laissé dans l'entreprise. C'est un choix que je suis content d'avoir fait car sinon, nous aurions disparu depuis longtemps...

Le fait d'avoir des concurrents beaucoup plus gros que nous m'a mis la barre très haut et une forte pression, notamment dans la rigueur de la gestion de l'entreprise. Je crois que cela a été bénéfique pour sa pérennité. C'est le prix de l'indépendance, de la liberté. ».

### The trauma: on October 3, 2015, the day the world changed

Mentioning the disasters and natural events without remembering the tragic date of October 3, 2015 in the Alpes-Maritimes, would be disrespectful. Michel Blasi had never experienced such events in an urban area. « Urban area flooding, with considerable damage and where all hands were on deck, was a first in my career and the experience was a tough one. We had to respond to 400 missions during the first week and as many during the following week ».

### But how to face them?

« I am the Chairman of a group of businesses, called Qualisin, specialized in post-disaster rescue

operations which pools its experience in exceptional events that require crisis management. The experience was painful but beneficial as we were able to further hone our skills. Within Qualisin, we have an engineering and training center in Asbestos and Disasters (CIEFAS) that allows us to seek out other professions in other countries, and innovative work solutions. This is our own R&D ».

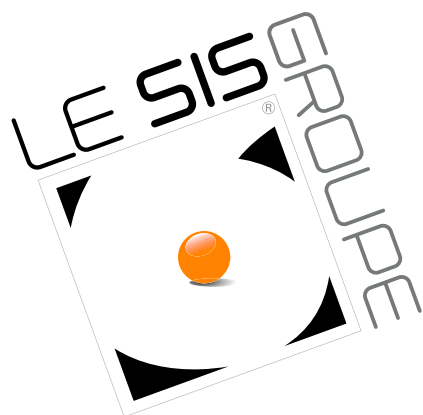
### The competition

« The competition is often large national industrial cleaning groups that have invested several years ago in what was then a niche market. Independent groups are scarce in number, mainly due to long-term payment conditions. The average payment schedule, after insurance refunds, is close to 110 days: cashflow is therefore crucial. It is a significant barrier to the arrival of new entrants and only large players invest in this profession.

In the early days, I was able to weather the storm and regularly invested in my company. I did not change my lifestyle and invested everything in the business. It is a choice I am happy to have made because, otherwise, we would have disappeared a long time ago...

Having competitors that are much larger than us is a major challenge and pressures are high, in particular as regards rigorous business management. I believe that this approach was beneficial for our sustainability, and is the price of independence and freedom ».

*Le fait d'avoir des concurrents beaucoup plus gros que nous m'a mis la barre très haut et une forte pression, notamment dans la rigueur de la gestion de l'entreprise.*



## Une gouvernance collaborative

Voici l'équipe dirigeante du SIS Groupe

*Collaborative governance  
The SIS Group's Management Team*



### Michel Blasi

49 ans, 3 enfants  
Maîtrise de sciences et techniques en Commerce international, DESS de Finance, Loisirs : ski, moto et nature

*49 years old, 3 children  
Masters in International Trade sciences and techniques, DESS in Finance,  
Hobbies: skiing, motor bikes and nature*



### Audrey Rochon

39 ans  
Maîtrise de management et gestion des entreprises  
Entrée en 2006 comme chargée d'affaires Le SIS Primo, aujourd'hui responsable d'activité Le SIS Airtech  
Loisirs : yoga et randonnée

*39 years old  
Masters in Business management  
Joined the SIS Primo Group in 2006 as client relations manager  
Today Head of the SIS Airtech arm  
Hobbies: yoga and trekking*



### Michaël Le Guen

41 ans, 3 enfants  
DEUG de philosophie, BTS Action Commerciale,  
Depuis 2010 chargé d'affaires Le SIS Primo ; en 2014, après la certification, devient responsable Le SIS Détox  
Loisirs : handball, cinéma, littérature, musique

*41 years old, 3 children  
Degree in Philosophy, Business Studies Degree, Since 2010, in charge of Le SIS Primo; in 2014, post-certification, promoted Head of SIS Detox  
Hobbies: handball, cinema, literature, music*



### Magali Gibert

48 ans, 2 enfants  
BTS métreur  
Entrée en 2011 comme chargée d'affaires dans le Var puis responsable d'activité Le SIS Réno  
Loisirs : équitation et montagne

*48 years old, 2 children  
Quantity Surveyor Degree  
Joined in 2011 in charge of business relations in the Var and later promoted Head of the SIS Reno arm  
Hobbies: horseback riding and mountaineering*



### Anthony Rea

34 ans  
Master Sciences de Gestion  
Depuis 2013, chargé d'affaires Le SIS Primo, aujourd'hui responsable d'activité Le SIS Primo  
Loisirs : running, randonnée et danse

*34 years old  
Masters in Management Sciences  
Since 2013, in charge of business for Le SIS Primo, today, in charge of Le SIS Primo  
Hobbies: running, trekking and dancing*

## Michel Blasi

### Son style de management : déléguer, c'est dur

« Être indépendant, oui. Tout contrôler, non. J'ai appris à déléguer. Très tôt, j'ai compris que je ne pourrais pas progresser seul. C'est difficile aussi, car il y a de gros enjeux. Mais il faut une bonne conjonction avec des employés prêts à s'investir autant que le dirigeant prêt à déléguer. Rapidement, avec la formation, l'accompagnement, cela a été possible. Grâce à ces personnes-clés, l'entreprise a pu se développer et devenir Le SIS Groupe. Moi aussi, j'ai évolué dans ma posture et j'ai mis progressivement en place une gouvernance collaborative. Aujourd'hui, j'ai des associés qui ont fait leurs preuves, et à qui j'ai voulu témoigner de la reconnaissance en les intégrant au capital.

Si on veut être un acteur pertinent dans ce milieu-là, il faut les moyens, matériels et humains. Et donc un pouvoir de décision décentralisé. Nous avons un Codir (comité de

direction, NDLR) une fois par mois et un Coex (comité exécutif, NDLR) qui permet d'intégrer les managers opérationnels à la prise de décision.

### Son engagement dans la RSE

« Cela s'est fait naturellement. Car ce que nous avons de mieux à offrir à nos clients, c'est l'engagement de nos équipes. On est là pour être organisés, efficaces, pertinents. Notre valeur ajoutée, ce sont nos collaborateurs qui l'ont entre les mains. La motivation et l'engagement sont donc ce sur quoi il était essentiel d'investir dès le départ. Pour prendre du plaisir dans le travail.

## Michel Blasi

### His management style: to delegate is to last

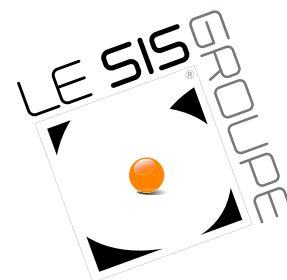
« To be independent, yes. All-controlling, no. I have learnt to delegate. Very early on I understood that I could not succeed on my own. It is difficult as well because the stakes are high. But a sturdy staff is required, engaged people ready to serve and the CEO ready to delegate. With training and support, this became a reality. Our key people grew the business and we became the SIS Group. I have also changed and have gradually implemented collaborative governance. Today, my associates have proven their worth and I wanted to show my gratitude by giving them shares in the company.

To be a relevant player in this business, you need both material and human means. And therefore power must be decentralized. We hold a Management Committee meeting every month to bring operational managers up to speed in the decision-making process.

### CSR engagement

« This occurred spontaneously because what we can bring our clients is the engagement of our teams. We are here to be organized, efficient and relevant. Our added value is contributed by our staff. Motivation and engagement are therefore the areas that we must invest in from the start. To like coming to work.

**Siège : Parc d'Activités Technologiques ArômeGrasse**  
**45 Boulevard Marcel Pagnol - 06130 Grasse**  
**04 93 66 00 00 - [www.le-sis-groupe.com](http://www.le-sis-groupe.com)**



## Et si...

### ...Vous recommenciez à zéro, quel métier exerceriez-vous ?

Je crois que je referais la même chose. Je n'ai jamais aimé la routine, les choses qui se répètent. Depuis 23 ans, cette nécessité de se réinventer chaque jour me fait avancer. Et le temps passe vite !

### ...Tout s'arrêterait demain : qu'est-ce qui vous manquerait en priorité ?

Cet esprit d'équipe, cette culture d'entreprise, autour de l'urgence, qui mobilise notre esprit solidaire. Et cette montée d'adrénaline des situations de crise.

### ... On remettrait les compteurs à zéro : vous démarrerez votre activité demain. Quelle décision prendriez-vous ?

### Et ne prendriez-vous pas ?

Les erreurs que j'ai pu faire m'ont servi... On apprend de ses erreurs, difficile de les remettre en question après !!!

### ...Vous aviez les pleins pouvoirs économiques en France. Quelle serait la première décision que vous prendriez ?

Je redonnerai du sens au travail. On peut prendre du plaisir en travaillant. On oppose toujours bien-être et travail : c'est dommage car c'est le système dans lequel nous vivons qui veut cela.

### ...Le temps s'arrêterait pendant deux heures. Où les passeriez-vous ?

Probablement avec ma famille que j'ai beaucoup négligée pendant toutes ces années...

## And if...

### ...you started over, what profession would you choose?

I think I would do the same; I have never liked routine, repetition. For 23 years now, the need to reinvent myself daily is what makes me tick. And time flies!

### ...If everything stopped tomorrow, what would you miss the most?

Our team spirit, our corporate culture, around emergencies that pool our sense of solidarity. And the adrenaline rush during times of crisis.

### ... If all things were erased and if you were to return to your early years, what decision would you make or not?

I have learnt from my mistakes... Mistakes are there

### for that purpose and are hard to challenge later!

### ...If you had the power to change the French economy, what would be your first decision?

I would restore the value of hard work. Work and play can go together. We constantly oppose wellbeing and work: that's a shame, because this is caused by the current system.

### ...If time stopped for two hours, where would you spend them?

Probably with my family that I have neglected too much over the past years...

*“ Ce que nous avons  
de mieux à offrir  
à nos clients, c’est  
l’engagement de  
nos équipes. ”*

