Le sur-mesure du bâtiment

EN 2 MOTS. 3 CHIFFRES

Sinistre

Le SIS est leader régional du sauvetage après sinistre

Vainqueur des Trophées RSE 2017, les équipes du SIS s'engagent pour leurs clients

16 Ans d'existence

4 Agences : Côte d'Azur, Toulon Var, Marseille Provence et Corse

4 Spécialités : sauvetage après sinistres (décontamination, assèchement et recherche de fuite non destructive); désamiantage; rénovation, hygiène aéraulique et nettoyages spéciaux.

INDISCRETIONS

Ce qui l'agace?

La standardisation : tout ramener au seul critère du prix alors que toutes les prestations ne se valent pas.

Confiné sur une île,

Une canne à pêche... Pour prendre le temps de s'adonner à la contemplation de la mer.

Il est absolument

...Qu'en étant optimiste, on crée indirectement les conditions pour que les choses se passent mieux l

What annoys you the most?

Standardisation: bringing everything down to price, when not all services

Alone on an island, you bring...

A fishing rod... to take the time and enjoy just looking at the sea.

You are absolutely convinced... .. that if you're an optimist, you indirectly create the conditions for things to go as smoothly as they can!



0820 820 806 - www.le-sis.com

45 bd Marcel Pagnol - Parc d'Activités Technologique Arômagrasse - Grasse

Depuis 2004, Le SIS intervient sur le cycle de vie du bâtiment : dans les solutions après sinistre, l'hygiène aéraulique, la rénovation ou la décontamination des sites (démolition et désamiantage). Une belle entreprise, six entités, 80 salariés, 10 M€ de CA en 2019 et surtout, la vision d'un homme, Michel Blasi, qui a démarré l'aventure entrepreneuriale seul, avec un objectif: offrir à ses clients une prestation sur

Vous avez toujours voulu créer votre entreprise?

C'était quelque part dans ma tête, mais je n'en étais pas conscient. J'étais arrivé à saturation dans le groupe pour lequel je travaillais : la logique financière avait pris le pas sur la relation client et sur l'opérationnel. Je suis tombé malade. Alité et injoignable, j'ai pu remettre de l'ordre dans mes idées. A ce moment, comme dans un rêve, j'ai visualisé que j'allais monter mon entreprise et que cela allait fonctionner. Tout était clair, j'allais y arriver!

Aujourd'hui, Le SIS est leader régional du traitement après sinistre. Cela ne s'est pas fait en un jour...

J'ai démarré seul avec deux intérimaires. J'avais un It didn't happen overnight... prévisionnel de 800.000 € et j'ai fait 1,5 M€ la première année : des chiffres que l'on n'oublie pas... ! Mais je ne l'ai pas vécu comme un travail : quand on grimpe, on ne regarde pas en bas, mais en haut... On suit la corde et on fonce!

A quoi attribuez-vous le succès de votre entreprise?

Ce qui aide à progresser, c'est d'avoir constamment à l'esprit cette « schizophrénie réflexe » qui nous pousse à nous mettre tout le temps à la place du client. Qu'attendent-ils de nous ? Quand les satisfaisons-nous ? A l'inverse, où ne sommes-nous pas performants?

Comment définiriez-vous votre entreprise?

Ce qui me ressemble, c'est le sur-mesure. Chaque sinistre est une histoire différente et il faut savoir tenir compte de nombreux paramètres pour venir en aide à un client sinistré. Beaucoup résonnent à l'opposé et cherchent la standardisation pour réduire les coûts. Dans toutes nos spécialités qui visent à optimiser le cycle de vie du bâtiment, nous sommes adeptes du sur-mesure. Chaque client est un défi à relever, je veux qu'il soit très satisfait de nos services.

Que vous aura apporté cette crise ?

Pendant le confinement, nous avons accumulé des commandes et sommes en développement sur toutes nos activités, mais une en particulier, se démarque : l'hygiène aéraulique. Avec cette pandémie, jamais la qualité de l'air ne nous aura parue aussi importante. Enfin, je crois que nous aurons à reconstruire un modèle plus respectueux de l'environnement qui nous entoure.

Custom-designed services for buildings

Since 2004, Le SIS intervenes on the entire lifecycle of a building: disaster-recovery solutions, sanitation of aeraulic systems, renovation or site decontamination (demolition and asbestos abatement). It is a solid company, boasting six entities, 80 employees, 10 M€ in revenue for 2019 and, more importantly, the vision of one man, Michel Blasi, who started the entrepreneurial adventure alone, with one goal in mind: offering his clients a custom-made service.

Did you always want to start your own

It was somewhere at the back of my mind, but I wasn't aware of it. I'd come to the end of my tether with the group I used to work for: financial considerations were being prioritised over customer relations and operations. I fell ill. Bedridden and unreachable, I took time to reorder my ideas. At that moment, as if in a dream, I saw that I was going to start my company and how it would work. Everything became clear; I was going to make it!

Le SIS has become the regional leader in disaster-recovery services.

I started alone with two temporary workers... I had projected revenues of 800'000 € and I cleared 1.5 M€ in my first year: not the kind of numbers one easily forgets...! But it wasn't work to me: when you are climbing, you don't look down, you look up... You get up the rope as fast as you can!

To what do you owe the success of your company?

I find that it helps to always have a sort of "reflex schizophrenia" that forces us to constantly see things from the client's perspective. What do they expect from us? When are they happy with our services? And, in what areas are we underperforming?

How do you define your company?

I am all about providing customised services. Each disaster spells a different story, and you have to keep in mind numerous parameters to offer the right type of help to a client who has suffered property damages. Many have taken the opposite approach, trying to standardise their operations in order to reduce costs. In all our specialised fields that aim at optimising the building's lifecycle, we provide customised services. Each client provides a specific challenge, and I want them all to be extremely satisfied with our services.

What did you learn from the health crisis?

During the lockdown, we accumulated a backlog of orders and we are busy developing all of our activities, with a special focus on one in particular: the sanitation of aeraulic systems. With the recent pandemic, air quality takes on unique importance. Finally, I believe we will have to rebuild a model that is more respectful of our environment

