

## LE SIS

« Ce que nous offrons de mieux à nos clients, c'est l'engagement de nos équipes »

**Spécialiste du traitement après sinistre, fondé en 2004, le groupe LE SIS accorde une importance toute particulière à la Responsabilité Sociétale des Entreprises dans sa stratégie de développement. Vainqueur des Trophées RSE PACA en 2017, la société fondée par Michel Blasi a bâti sa croissance sur une expertise sans cesse éprouvée et renforcée, mais aussi sur son capital le plus précieux : l'humain. Rencontre avec quatre collaborateurs du groupe LE SIS pour qui la RSE a du sens.**

***"The best we have to offer our clients is the commitment of our teams"***

*Specialising in post-disaster recovery operations, LE SIS was founded in 2004. As can be seen in its development strategy, the group is very attached to Corporate Social Responsibility (CSR). Winner of the CSR trophy for the PACA region in 2017, the company created by Michel Blasi is constantly testing and bolstering its expertise. As it grows, it also relies on its most precious asset: the people who work for LE SIS. We were fortunate to meet four employees of the LE SIS group, who told us how much sense CSR makes for them.*

### Maud Johnstone, encadrant technique LE SIS détox

Entrée comme assistante administrative et commerciale au sein de LE SIS détox en mai 2017, Maud Johnstone est issue du monde de l'expertise en bâtiment. Recrutée par Michaël Le Guen, Responsable d'activité LE SIS détox, qui ne veut pas de « déformation professionnelle » et privilégie ainsi les novices, Maud apprend en interne les spécificités liées à l'amiante. Le métier étant très normé, elle passe la formation pour devenir en février 2018, encadrant technique SS3. C'est elle qui prend désormais en charge, après validation des devis la rédaction des plans de retrait amiante, la préparation des chantiers, certaines réunions préalables, etc... A son arrivée, une seule équipe assurait les prestations de désamiantage : aujourd'hui, 3 chantiers sont simultanément traités par LE SIS détox, depuis Solliès-Pont dans le Var.



She started off as an administrative and sales assistant for LE SIS détox back in May 2017; she already had extensive expertise in construction projects. She was recruited by Michaël Le Guen, who is in charge of the LE SIS détox. He is generally wary of "professional deformation" and prefers inexperienced recruits, and so Maud trained internally to learn the intricacies of asbestos abatement. This specific business line being governed by strict regulations, she had to follow a course to become SS3 technical supervisor. When all the quotes are approved, she is the one in charge of coming up with the asbestos abatement plans, of making all necessary preparations, of organising preliminary meetings, etc. When she started at LE SIS there was only one team working on asbestos abatement: currently, three projects are being managed by LE SIS détox, from the Solliès-Pont facilities in the Var department.



### Laurence Guinet, assistante commerciale LE SIS primo & LE SIS airtech

Laurence Guinet a vécu les débuts de l'entreprise. Entrée comme assistante administrative à temps partiel, son évolution de carrière symbolise bien les vertus de la RSE appliquée au management au sein du groupe LE SIS. Parce qu'on lui fait très vite confiance, Laurence se responsabilise et gravit les échelons en devenant tour à tour assistante commerciale LE SIS primo puis LE SIS airtech. « Mon poste est transversal, je suis au cœur de la machine car j'ai notamment la responsabilité du planning que nous préparons le jeudi, en lien avec toutes les équipes, et les clients ». Un rôle clé qui lui permet de garder le contact avec toutes les composantes de l'entreprise : « Mon poste fait que je suis en lien avec la production, le service commercial, la direction. Il y a un vrai esprit de famille ici. Notre direction sait insuffler ce dynamisme et cette envie de progresser ».

Laurence Guinet was there at the company's beginnings. She started as part-time administrative assistant, and the way her career has evolved reflects the virtues of CSR applied to management within the LE SIS group.

An easy person to trust, Laurence was quickly given new responsibilities and climbed the rungs of the corporate ladder, becoming sales assistant for LE SIS primo and then for LE SIS airtech. "My job is cross-cutting. I am at the heart of this machine, being in charge of the schedule, which we prepare every Thursday in consultation with all our teams and our clients". Through her key role, she is able to remain in contact with all the components that make up the company. "My job requires me to liaise with the production department, the business division and management. There is a true family spirit here. Management knows how to inspire and energise us, which feeds our ambition to always be better".

## Romain Lazare, responsable d'exploitation LE SIS primo

Entré en intérim à l'âge de 22 ans en 2010 pour de premières inondations en Dracénie, ses fonctions n'ont eu de cesse d'évoluer : d'intérimaire, Romain est devenu technicien, technicien autonome, chef d'équipe, chef de chantier, conducteur de travaux et enfin responsable d'exploitation. Une ascension professionnelle permise grâce à la politique de formation interne : « J'ai vite pris la mesure de ce que l'entreprise pouvait m'apporter. Je recherchais des valeurs familiales, avec des équipes qui s'entendent bien, soudées, même si les profils sont très différents. (...) C'est un métier que je ne connaissais absolument pas et ce qui m'a tout de suite plu, c'est le terrain et le contact client. La dimension relationnelle est primordiale ».

Aujourd'hui, l'une de ses fonctions consiste à former les nouvelles recrues : « C'est un milieu difficile : un client n'est pas un simple client. La bienveillance est nécessaire au sein de nos équipes. Le savoir-faire, on l'acquiert, le savoir-être est inné ».



He started as an intern back in 2010, at the age of 22, working on the floods that had affected the Dracénie region: since then, his duties have evolved. After his internship, he became in turn technician, independent technician, team leader, project leader, work manager and finally operations manager. This professional evolution was driven by the company's internal training policy: "I quickly understood what the company could give me. I was after family values, with teams that work closely together in a friendly atmosphere, even if individual profiles vary widely. (...) It was a business line I knew absolutely nothing about. What I really like about my job are field work and customer relations. The relational aspect is essential". Now, one of his jobs is to train new recruits: "It's a tough business: people who come to us are more than mere customers. Our teams have to show kindness and understanding. You can learn the skills of the trade, but compassion is a trait you must possess".



## Romain Malassé, chargé d'affaires LE SIS réno

Artisan dans la rénovation du bâtiment, Romain possède déjà une expertise technique lorsqu'il rejoint LE SIS réno il y a 5 ans, ainsi qu'une appétence pour la partie commerciale du métier. Entré dans l'entreprise deux jours après les intempéries meurtrières d'octobre 2015 sur la Côte d'Azur, il a vécu son baptême du feu, qui a coïncidé avec une rapide montée en compétences. Ce qui différencie le groupe LE SIS de ses concurrents selon lui ? « La responsabilisation de ses collaborateurs, la rigueur du travail, l'écoute et l'attention dont les équipes font preuve avec les clients. Il faut être doué d'empathie et se mettre à la place de nos clients, qui sont avant tout des sinistrés ». Aujourd'hui, la politique RSE du groupe permet à Romain de suivre des formations de management.

As an expert of building renovation, Romain already had the required technical expertise when he started working with LE SIS réno some five years ago, along with an appetite for the business side of the job. Having started working for the company only two days after deadly storms tore through the French Riviera in October 2015, his baptism of fire meant that he had to hone his skills in no time at all. What makes LE SIS group stand out among its competitors? "It's about making our employees accountable, it's about our discipline at work, it's about paying attention and it's about listening to our clients. We must show empathy and imagine what it's like being in their shoes. Our clients generally come to us after having suffered a major disaster". Today, the group's CSR policy enables Romain to follow management training courses.



45 bd Marcel Pagnol  
Parc d'Activités  
Technologique  
ArômAGRASSE - Grasse  
**0820 820 806**  
**www.le-sis.com**

4 agences : Côte d'Azur (Grasse), Marseille Provence (Gémenos),  
Toulon Var (Sollès-Pont), et Corse (Biguglia)

**Pour Michel Blasi, fondateur,** la RSE est primordiale dans la conduite de l'entreprise : « ce que nous avons de mieux à offrir à nos clients, c'est l'engagement de nos équipes. Notre valeur ajoutée, ce sont nos collaborateurs qui l'ont entre les mains. Il était essentiel d'investir dès le départ sur la motivation et l'engagement. Pour prendre du plaisir dans le travail ».

**For Michel Blasi, founder,** CSR is essential to the company's operations. "The best we have to offer our clients is the commitment of our teams. Our added value is in the hands of our employees. It is indispensable to invest, right from the start, in motivation and commitment. It's about deriving pleasure from our work".