

À la rescousse des sinistrés !

Alors que le métier d'intervention après sinistre se focalisait nativement sur le sauvetage, l'offre s'est progressivement dirigée vers un service plus complet : rénovation, recherche de fuite... Au fait de ces besoins globaux, LE SIS Groupe s'engage ainsi, en pleine crise sanitaire, à maintenir, rénover et embellir les espaces de travail et de vie des professionnels.

Créée en mai 2004 par Monsieur Michel Blasi, LE SIS Groupe avait pour ambition initiale de délivrer aux sinistrés des solutions sur mesure après sinistre. Se focalisant donc sur le sauvetage, que ce soit au niveau de la décontamination ou de l'assèchement, la société s'est ensuite consolidée à travers la création de plusieurs filiales : LE SIS primo, spécialisée dans la décontamination, l'assèchement, les nettoyages spéciaux ainsi que dans la recherche de fuite non destructive - LE SIS airtech, pour l'hygiène de l'air - LE SIS réno, qui se concentre sur la rénovation tous corps d'état - et LE SIS détox, qui se consacre à la démolition et au désamiantage. Ces entités, chapeautées par la holding LE SIS Groupe, s'articulent autour de 4 agences situées à Grasse, Toulon, Marseille et Bastia. Associées à un chiffre d'affaires de 10 millions d'euros sur le dernier exercice et à l'expertise de plus de 80 collaborateurs, LE SIS Groupe propose aujourd'hui un accompagnement complet du sinistré : « parallèlement, nous sommes aussi à la tête d'un réseau national nommé Qualisin Groupe. Au-delà de notre présence physique dans la partie sud du territoire, il nous permet également de couvrir l'ensemble des demandes sur la France entière » précise dans un premier temps le Président.

Entre sur mesure et gouvernance collaborative

Et si l'organisation de la société offre effectivement une grande capacité de couverture, encore faut-il être capable de satisfaire toutes les demandes. Sur ce point, LE SIS Groupe se repose sur ce que l'entreprise identifie comme ses deux forces fondamentales : un service sur mesure et une équipe impliquée. Pour le premier point, l'étendue des prestations, associée à la culture du sur mesure, leur permet de proposer aux sinistrés et à leurs compagnies d'assurances un accompagnement complet répondant de façon immédiate et coordonnée à l'intégralité des besoins. L'expertise globale offerte par LE SIS

Groupe dans les solutions après sinistre apparaît en effet comme un réel avantage concurrentiel sur le marché. Ici, le but recherché est de maximiser la valeur ajoutée créée chez les clients, notamment dans le cadre de sinistres majeurs, pour une gestion de A à Z, sans sous-traitance.

Concernant l'équipe LE SIS Groupe, l'accent est mis sur une gouvernance collaborative des choses, le but étant de fournir aux clients une plus grande implication de la part des collaborateurs en charge de leurs dossiers. « Pour chaque mission, nous avons un chargé d'affaires dédié qui collabore étroitement avec nos clients pour aborder au mieux leurs besoins, comprendre le fonctionnement de l'entreprise, et agir en conséquence. Grâce à cette approche globale que nous venons de détailler, nous avons bâti un ADN propre qui nous permet aujourd'hui de témoigner d'un taux de croissance de 17% entre 2018 et 2019. Cette reconnaissance se caractérise aussi via le trophée RSE PACA, que nous avons remporté en 2017. Cette récompense est aussi très importante pour nous, la satisfaction



de nos clients passant également par une culture d'entreprise forte basée sur le partage, le plaisir et la coopération » continue Monsieur Blasi.

Ainsi, un nouveau poste de « responsable Projets et Synergies » a été créé au sein du groupe. Incarné par Audrey Rochon, le but est ici de favoriser au quotidien l'innovation servicielle et de fédérer l'ensemble des collaborateurs vers un objectif commun : la satisfaction client. Par cette action transversale, les clients du SIS Groupe bénéficient, pour les sinistres complexes, d'une offre personnalisée, élaborée par une équipe pluridisciplinaire de passionnés. Le but recherché est donc double : maximiser la valeur ajoutée tout en favorisant l'épanouissement des collaborateurs.

Les enjeux de demain

Si la rénovation et la préservation des espaces de travail et de vie sont aujourd'hui considérés comme parties intégrantes des prestations des métiers d'intervention après sinistre, trois évolutions majeures ont clairement été



identifiées par Michel Blasi : tout d'abord, la digitalisation, qui aura pour rôle de centraliser progressivement l'ensemble des acteurs au sein de solutions digitales communes : assureurs, prestataires, sinistrés et experts. Ensuite, la progression des catastrophes naturelles, qui de plus en plus récurrentes, devront être prises en compte de manière systématique par l'ensemble des professionnels. Enfin, les risques sanitaires, avec la crise du Covid-19 qui tend à durer, voire prendre d'autres formes dans les années à venir.

Sur ce dernier point, et grâce à une expertise complète, LE SIS Groupe a mis en place une procédure de désinfection sur mesure pour parer aux éventuels impacts du Covid-19 dans les espaces de travail. Un protocole éprouvé, qui se caractérise par une prise en compte point par point des différents risques d'infection et de transmission. La désinfection par vapeur sèche va tout d'abord permettre et garantir la destruction totale du virus sur les différents supports acceptant des températures à hauteur de 170 degrés. Concernant les autres supports, des lingettes désinfectantes spécialement conçues par LE SIS Groupe vont également offrir, à l'aide d'une action mécanique, une suppression totale du virus. Dans un deuxième temps, un procédé d'ozonisation, conditionné par des générateurs d'ozone, va venir détruire l'ensemble des micro-organismes en suspension. Et si certains commerces ne peuvent évidemment pas se permettre de propulser de l'ozone dans leur espace de travail, LE SIS Groupe utilisera un épurateur d'air, qui grâce à son système de filtration graduelle, va réussir à exterminer 99.995 % des micro-organismes.

« Fort des nombreuses désinfections Covid effectuées ces derniers mois, nous allons davantage communiquer sur notre capacité à apporter des solutions spécifiques lors des crises sanitaires. Nous allons également poursuivre le développement de nos activités dans un cadre courant ou préventif grâce à nos différentes filiales : nettoyages spéciaux, maintenance préventive, rénovation tous corps d'état, démolition, désamiantage... Le but est d'approfondir la



connaissance de nos clients, entretenir la relation et pouvoir ainsi les servir en dehors des catastrophes. Pour ce faire, nous allons passer à une nouvelle phase de recrutement afin d'amener avec nous tous les talents dont nous avons besoin pour poursuivre le développement de nos activités partout en France. Aussi, et comme précédemment, s'inscrire dans la transformation digitale de notre secteur est aussi une priorité » conclut Michel Blasi. ▀