

DÉCEMBRE 2020 / JANVIER 2021 18

# INmagazines

**MICHEL BLASI**  
Fondateur  
LE SIS

**LE SIS**  
BÂTI SUR L'HUMAIN



# A chaque bâtiment son cycle de vie

Inventer un métier. Structurer son fonctionnement, organiser la hiérarchisation des tâches confiées à ses opérateurs. S'ouvrir à d'autres pistes de développement. Créer des synergies, recouper tout cela... Structuré en six entités, LE SIS, par l'addition de ses compétences, par la spécialisation de ses différentes activités, a aujourd'hui façonné un nouveau métier : il est spécialiste du cycle de vie du bâtiment.



## LE SIS

*Each building has its own lifecycle*  
Inventing a new business line, structuring its operations, prioritizing the tasks given to operators, opening to new areas of development, creating synergy, pooling all these efforts together... Structured into six entities, LE SIS, by bringing together its skills and by specialising its various areas of activity, has created a brand new business line: LE SIS is now the building lifecycles specialist.



**LE SIS**  
primo



**LE SIS**  
réno



**LE SIS**  
airtech



**LE SIS**  
détox

**LE SIS Primo** gère les nettoyages spéciaux et préventifs, la recherche de fuite et le sauvetage après sinistre.

**LE SIS Airtech** est spécialiste de l'hygiène aéraulique et Qualité de l'Air Intérieur, **LE SIS Réno** propose la rénovation tous corps d'état et **LE SIS Détox** assure le retrait de matériaux dangereux et la démolition.

Découvrons ce drôle de métier aux multiples facettes, faites de solidarité, d'empathie, de collectif et d'humain, autour des femmes et des hommes qui le font avancer chaque jour.

*LE SIS Primo* handles special and preventive cleaning operations, looks for and identifies leaks, and conducts post-disaster salvage operations. *LE SIS Airtech* specialises in aeraulic sanitation works and indoor air quality, *LE SIS Réno* conducts renovation work on a general contracting basis, and *LE SIS Détox* specialises in the removal of hazardous materials and demolition work.

*We invite you to discover the many aspects of this business line and meet the women and men who ensure its success through their empathy and team spirit.*



**4 activités**

(primo, réno, airtech, détox)



**4 implantations**

Grasse (06), Solliès-Pont (83),  
Géménos (13), Biguglia (20)



**83 salariés**



**12 M€ de CA**

en 2020

# Histoire d'hommes et de femmes

LE SIS, c'est une histoire initiée par Michel Blasi. Ancien directeur régional d'un groupe national spécialisé dans le traitement après sinistre, il fonde son entreprise en 2004 pour faire monter d'un cran la qualité du service rendu à ses clients. Pari tenu : LE SIS se développe et multiplie les cordes à son arc pour assurer aujourd'hui la promesse globale de l'optimisation du cycle de vie du bâtiment, de la prévention au sauvetage en passant par la rénovation et le désamiantage. En 2021, mesurons le chemin parcouru auprès d'un dirigeant qui place avant tout l'humain au centre de la stratégie de développement du groupe.

## **Votre groupe connaît une croissance annuelle de l'ordre de 20 %, depuis près de trois ans. Comment la gérez-vous ?**

Ayant aussi connu il y a quelques années la décroissance, je peux vous assurer que je préfère gérer de la croissance ! C'est beaucoup de travail mais c'est surtout du plaisir. De constater que nous sommes toujours dans cette dynamique : créative, positive. Mais c'est une sensation ambivalente : nous portons aussi cette croissance à bras le corps. Car nous ne recrutons pas aussi vite que nous le souhaiterions. Nous avons un pacte de confiance avec nos clients : notre recrutement doit donc être irréprochable pour que la qualité soit toujours au rendez-vous.

## **Comment a évolué LE SIS ces dernières années ?**

Nous passons à un modèle industriel tout en restant dans le sur-mesure. Une équation délicate... Et nous travaillons sur la partie préventive. Notre promesse ? Répondre aux prérogatives de l'exploitant, sans attendre la catastrophe pour optimiser la durée de vie de son bâtiment et favoriser la QVT (Qualité de Vie au Travail) au cœur de ses équipes.

## **Comment vivez-vous la crise sanitaire ?**

Les cadres dirigeants, le middle management ont été mis à

contribution et ont beaucoup mouillé le maillot, tout comme l'ensemble des équipes. Cette crise, c'est à la fois de la difficulté et une opportunité. Il a fallu répondre à de nouvelles demandes, comme la désinfection anti-Covid et plus généralement toutes les problématiques liées à la QAI (Qualité de l'Air Intérieur).

**Nous avons un pacte de confiance avec nos clients : notre recrutement doit donc être irréprochable pour que la qualité soit toujours au rendez-vous.**

## **Parlez-nous de Qualisin :**

Qualisin est un groupement d'entreprises qui fédère des professionnels du sauvetage et de la remise en état après sinistre sur le plan national.

À l'origine de la création de cet outil unique en France, une réflexion : comment mixer la proximité avec nos clients et la couverture nationale ? Aujourd'hui, Qualisin, ce sont des entrepreneurs qui ont appris à travailler ensemble, qui ont des objectifs communs : la posture est différente de celle d'un fonds d'investissement. Or, le constat est simple : en France, Qualisin est probablement le seul groupe du secteur qui n'est pas détenu par un fonds d'investissement et numéro 2 national avec près de 500

## **A story of men and women**

*LE SIS is Michel Blasi's story. Formerly a regional director working for a national group specialising in post-disaster operations, he started his own company in 2004 to notch up the quality of the services provided to his clients. His gamble paid off: LE SIS is growing and now has many arrows in its quiver. Today, it delivers on its promise to optimise a building's lifecycle, from prevention to salvage operations, along with renovation and asbestos abatement work.*

*In 2021, we look back on the journey travelled by a leader for whom the human dimension is central to the group's development strategy.*

## **Your group has seen 20% of annual growth for the past three years running. How do you manage this growth?**

*Having known the opposite trend a few years ago, I can assure you that I prefer to handle growth! It's a lot of work, but also an immense source of pleasure. I'm delighted to note*

*before disaster strikes, to optimise the lifespan of their building. We also work on providing solutions to improve the quality of life at work.*

## **How are you coping with the health crisis?**

*Senior and middle management, and in fact all our teams, have been working incredibly hard. This crisis is both a problem and an opportunity. We have had to meet a new demand, and we now provide anti-Covid disinfection services. More broadly, we also work on all issues relating to indoor air quality.*

## **Tell us about Qualisin:**

*Qualisin is a grouping of companies that brings together post-disaster salvage and renovation professionals at a national level. The creation of this unique entity in France was driven by one question in particular: how can we keep our proximity to our clients, while also providing a national coverage? Now Qualisin is an association of entrepreneurs who have learned to work together, sharing common goals: this position is quite different from that of an investment fund. It is all quite simple really: in France, Qualisin is probably the only group of this industry that is not owned by an investment fund and is ranked second nationally, with close to 500 employees and 50M€ Incomings.*

La promotion interne, c'est une culture d'entreprise chez nous : nous cultivons le mérite.

## MICHEL BLASI, fondateur LE SIS

salariés et 50 M€ de CA.

### Que garantit cette indépendance pour vous ?

La liberté ! C'est ce que je voulais en créant mon entreprise : il ne faut pas oublier pourquoi on fait les choses !

### Quelles satisfactions retirez-vous de toutes ces années ?

Voir l'équipe grandir, se transformer. Elle a transformé l'entreprise et l'entreprise l'a transformée. Il est difficile de retrouver aujourd'hui ce pacte de réciprocité dans le monde économique. La prise de décision est partagée, la gouvernance se fait en mode collaboratif avec un Codir de plus en plus efficace.

Mais déléguer le pilotage opérationnel ne s'est pas fait du jour au lendemain. Un parcours de formation de 18 mois a été suivi par tous nos collaborateurs. L'ensemble des salariés est ainsi monté en compétence. Et cela a créé une cohésion supplémentaire.

### Vous mesurez l'apport de ce parcours aujourd'hui ?

Un des apports est indiscutable : une meilleure connaissance les uns des autres. Ces groupes de travail, ces échanges pendant près de deux ans, cela nous permet d'être encore plus efficace pour déployer une prestation complète : ce que recherche le client. Aujourd'hui, je voudrais déplacer encore la prise de décision, vers le terrain, au plus près de ses besoins pour réduire encore notre temps de réponse. C'est pour cela que l'ensemble des salariés a été formé à la communication et au management.

La promotion interne, c'est une culture d'entreprise chez nous : nous cultivons le mérite. Celui qui s'investit, qui travaille et se remet en question, doit être prioritaire sur les bonnes opportunités qui se présentent dans l'entreprise.

### What is the guarantee of this independence?

*Freedom! It's what I wanted when I created my company: we must never forget why we do things!*

### What satisfies you the most with the work you've done over the years?

*Seeing the team grow and transform itself. The team has changed the company, the same way the company has changed the team. You are not likely to find this reciprocity in the modern financial world. Decision making is shared, and governance is a collaborative affair with an increasingly efficient coleadership structure. However, this ability to delegate operational management didn't happen overnight. All our employees underwent an 18-month training programme. Everyone benefited from a skills upgrade, and this in turn bolstered the cohesion of our teams.*

### Do you measure the impact of this process?

*One of the impacts is undeniable: a better understanding of one another. These work groups and interactions have been going on for close to two years and allow us to be even more efficient as we roll out a complete service, which is what the client ultimately wants. Now I want to transfer decision making further towards our field operatives, who are closer to the actual needs; I feel this will certainly contribute to reducing our response times, which is why our entire staff underwent communication and management training. Internal promotions are part of our corporate culture; we are a meritocracy. Those who work hard and constantly reinvent their methods will make the best of the opportunities that arise within our company.*



# Tisser le lien

Audrey Rochon a très tôt rejoint Michel Blasi dans son aventure entrepreneuriale. Depuis 2006, elle a participé à toutes les évolutions de l'entreprise, a connu toutes les difficultés comme les défis à relever : commerciaux, structurels, humains. Aujourd'hui, son poste de responsable projets et synergies renforce le lien indispensable tissé entre les métiers, les équipes, les hommes et les femmes du groupe.

**A**udrey Rochon rencontre Michel Blasi alors qu'il est aux prémices de la création de son entreprise. Deux ans plus tard, en 2006, il l'engage comme déléguée commerciale sur l'activité décontamination après sinistre. « Nous étions une dizaine. Je suis ensuite passée responsable de secteur, puis d'activité ». A ce titre, elle suit et participe à toutes les évolutions de l'entreprise : « Nous avons créé LE SIS Réno en 2009, puis avons développé LE SIS Airtech, notre premier pas en dehors de l'univers du sinistre, à partir de 2011 ». Puis vient la certification pour le désamiantage : « Nous avons été 3 à être formés à la SS3 : Michel Blasi, Michaël Le Guen et moi ».

En 2018, c'est la remise à plat d'Airtech, et la jeune femme accompagne la montée en compétences de John Henry, aujourd'hui responsable d'activité. Anthony Réa la relève au poste de responsable d'activité Primo sur la décontamination. Elle peut dès lors s'atteler à son poste de responsable des synergies.

## Initier le changement avec le moins de turbulences possibles

Ces dernières années, tout a changé. Développement d'activités, ouverture de nouveaux marchés, process de travail différents selon les donneurs d'ordre : « il faut initier le changement en suscitant le moins

de turbulences possibles ! C'est un défi passionnant. L'idée directrice ? Travailler tous ensemble pour faire mieux que la somme des parties... ».

Au chapitre des changements, l'association Qualisin dont LE SIS est membre fondateur et pour laquelle Audrey est animatrice, se transforme en entreprise dès 2018. Elle doit dès lors transmettre son expérience aux autres membres car LE SIS a été désigné en tant que membre pilote de Qualisin.

**Sa satisfaction ? « Faire grandir les personnes. Lorsque je le peux... Et cela se traduit de différentes manières : certains progressent beaucoup, d'autres sont simplement bien à leur poste. »**

Sa satisfaction ? « Faire grandir les personnes. Lorsque je le peux... Et cela se traduit de différentes manières : certains progressent beaucoup, d'autres sont simplement bien à leur poste. Et le bien-être en entreprise, je crois que cela nous fait autant avancer que la réalisation d'objectifs chiffrés » sourit-elle.

Les recettes pour maintenir le lien, et que la transversalité joue à plein ? « Assurément, nous devons continuer de nous réunir pour prendre du recul sur notre fonctionnement, nos activités. Pour cela, nous avons besoin de décrocher de l'opérationnel pendant

## Forging bonds

*Audrey Rochon joined Michel Blasi in the early stages of his venture. Since 2006, she has been involved in all the company's evolutions, and has met headlong the business, structural and human challenges that arose along the way.*

*She now heads the Projects and Synergy division. Her job is to strengthen the bonds being created between various specialisations, teams, and the men and women who make up the group.*

**A**udrey Rochon met Michel Blasi as he was on the verge of starting his company. Only two years later, in 2006, he hired her as a sales representative for the post-disaster decontamination division. "We were a team of ten back then. I was promoted to division manager, and then to activity manager". In this role she oversaw and took part in all the company's transformations: "We created LE SIS Réno in 2009, and in 2011 we started developing

## Initiate change without creating too much of a stir

*A lot has changed these last few years. New activities, new markets, new work processes specifically designed for each contractor: "we must initiate change without creating too much of a stir! It's such an exciting challenge! What is the main idea? Working together so that we are more than the sum of our individual parts..."*

*Speaking of change, the Qualisin association, of which LE SIS is a founding member, was registered as a company in 2018, under Audrey's leadership.*

*When LE SIS was chosen as a referent member, she quickly had to share her experience with Qualisin members.*

*A particular source of satisfaction? "Helping people grow. When I can... This can happen in different ways: some people need to feel they're moving forward, whereas others are quite content in their current positions. I feel that the company's wellbeing is just as crucial to our development as achieving our corporate objectives" she says with a smile.*

*How does she maintain this bond, and guarantee the success of her cross-cutting approach? "Well, we certainly have to continue to hold meetings to reassess objectively our operations and activities. This means we have to step back from purely operational considerations*

ces moments, pour communiquer, échanger tous ensemble ».

La complémentarité est aussi l'une des clefs de voûte de la réussite du groupe : « Nous l'avons vu lors de la crise sanitaire. Quand nous avons édité notre guide des bonnes pratiques, qui a été à la base de notre protocole sanitaire, prêt bien avant le protocole gouvernemental et qui va bien plus loin sur certains points... Cette crise n'aura jamais nécessité autant de complémentarité, de transversalité : jusqu'aux services RH qui ont été mis à rude épreuve. Il a fallu nous réinventer. Mais ça... nous savons très bien le faire ! »

*for a moment, to talk and listen to one another”.*

*Complementarity is also crucial to the group's success: “We saw it again during the health crisis. We drafted our guide of proper practices, which served as the basis for our health protocol, well before a governmental protocol was issued, and much more thorough in certain aspects... Complementarity and a cross-cutting approach are key to overcoming this crisis, which has affected our entire group, down to our HR department. We have had to reinvent ourselves. And that is something we are particularly good at!”*

Le bien-être en entreprise, je crois que cela nous fait autant avancer que la réalisation d'objectifs chiffrés

**AUDREY ROCHON**  
Responsable  
projets & synergies  
LE SIS



LE SIS est membre fondateur  
de l'entreprise Qualisin



# Désamiantage : 40 ans de chantiers en France

Il y a 10 ans, Michaël Le Guen devenait chargé d'affaires puis responsable d'agence Bouches-du-Rhône pour LE SIS Primo (expert des pollutions extrêmes, nettoyages spéciaux, sauvetage après sinistre et recherche de fuite). Un profil commercial qui évoluait rapidement vers le poste de responsable d'activité LE SIS Détox, grâce à son énergie et son implication dans l'obtention de la certification pour assurer les travaux de désamiantage (SS3).

Un marché dont l'évolution s'est accélérée avec l'obligation de réaliser un rapport de repérage amiante pour les bâtiments antérieurs à 1997. En 2014, LE SIS a débuté son cheminement vers la certification, obtenue en 2016. Un travail de longue haleine, à la hauteur des enjeux du marché français du désamiantage : il y a quatre ans, une étude laissait entrevoir 40 années pour parvenir à retirer cette matière dangereuse de la totalité des constructions en France.

## Répondre à toutes les demandes

En 2016, LE SIS Détox débutait avec 4 personnes : aujourd'hui, l'effectif est de 15. « Nous sommes en recrutement permanent, mais notre métier demande du savoir-être avant de parler de savoir-faire. C'est une des rares professions qui ne nécessite pas de diplôme et où l'on peut évoluer et gravir les échelons avec de la volonté et de la détermination, tout en étant formé sur place », explique Michaël Le Guen. Les profils recherchés ? Des opérateurs de désamiantage mais également des encadrants (principalement des chefs d'équipe) pour absorber le développement que connaît l'entreprise. A 95 %, l'activité Détox concerne le désamiantage et le déplombage,

mais l'entreprise s'est récemment structurée pour assurer également l'activité de démolition, souvent associée à un lot de désamiantage dans un appel d'offres. Alors pourquoi ne pas avoir développé cette activité plus tôt ? « Parce qu'il est bon de bien apprendre à marcher avant de savoir courir » sourit Michaël Le Guen, en accord avec les principes édictés par Michel Blasi lorsqu'il a créé LE SIS. Ainsi, en se préparant efficacement, LE SIS Détox a obtenu la certification quinquennale. Dans cette stratégie de développement, LE SIS Détox a vocation à exercer ses talents sur tout le territoire français.

**En 2014, LE SIS Détox a débuté son cheminement vers la certification, obtenue en 2016. Un travail de longue haleine, à la hauteur des enjeux du marché français du désamiantage**



**Asbestos abatement: 40 years of work ahead in France**  
*Ten years ago, Michaël Le Guen was named account manager, and then head of a Bouches-du-Rhône agency for LE SIS Primo (specialising in severe pollution, special cleaning operations, post-disaster salvage operations and leak identification). Initially working as a sales representative, he quickly evolved towards the position of activity manager for LE SIS Détox, driven by his energy and the hard work he put in towards achieving certification to conduct asbestos abatement work (SS3).*

A market whose development has accelerated with the obligation to produce an asbestos identification report for buildings prior to 1997. In 2014, LE SIS started on its path to certification, which it achieved in 2016. This is a long-term endeavour, considering what challenges lie in store for the French asbestos abatement industry: four years ago, a study predicted that it would take some 40 years to remove the totality of this hazardous material from French buildings.

## Meeting all nature of demand

*In 2016, when LE SIS Détox was*

*created, it only had 4 employees: now the staff has grown to 15. "We are constantly recruiting, but our business line demands soft skills as well as hard skills.*

*It is a line of business that, quite uniquely, does not require a university degree, and you can climb the corporate ladder through will and determination, while being trained on the job", Michaël Le Guen explains. Who should apply? Asbestos abatement operators as well as overseers (mainly team leaders), so we can absorb the growth of the company.*

*95% of Détox's activities has to do with asbestos abatement and lead removal, but the company was recently restructured to include the demolition activity, which is often included under the asbestos abatement item in invitations to tender. Why did you not develop this activity earlier? "It is important to learn how to walk before trying to run" Michaël Le Guen says with a smile, following the principles set by Michel Blasi when he created LE SIS.*

*Thus, relying on thorough preparation, LE SIS Détox has achieved certification for the next five years. Following its development strategy, LE SIS Détox plans on extending its offering to the entire French territory.*

Nous sommes en  
recrutement permanent,  
mais notre métier  
demande du savoir-être  
avant de parler  
de savoir-faire

**MICHAËL LE GUEN,**  
Responsable d'activité  
LE SIS Détox



LE SIS Détox est certifié



# Sauver, puis rénover

Entrée en juillet 2011 dans l'entreprise comme chargée d'affaires pour LE SIS Réno dans le Var, Magali Gibert venait d'obtenir son BTS de métreur après une première vie professionnelle. Une reconversion parfaitement réussie puisque LE SIS Réno réalise aujourd'hui le plus gros volume d'affaires du groupe, de l'ordre de 6M€ de CA en 2020.

**A** la suite de sa promotion à la tête de Réno en 2015, Magali Gibert a du tout apprendre des arcanes du bâtiment et... du volet financier : « Même si certaines notions ne m'étaient pas inconnues car j'avais déjà dirigé une petite entreprise, il a fallu me familiariser avec un certain nombre de paramètres déterminants pour la conduite de l'activité ».

Tous les corps de métiers sont réalisés par LE SIS Réno dont l'activité est souvent prescrite par les autres branches (Primo, Détox et Airtech) et qui compte près de 30 personnes, réparties dans les Alpes-Maritimes, le Var, les Bouches-du-Rhône et la Corse.

## Les enjeux de la digitalisation

Les qualités requises pour diriger LE SIS Réno ? Organisation, rigueur, sérieux, empathie, efficacité.

Et l'avenir ? « Depuis que je travaille pour LE SIS, j'ai l'impression d'être funambule : sans cesse en équilibre ! C'est grisant, ça bouge beaucoup ! De ce fait, je pense que nous pouvons encore travailler sur le gain de temps, avec une organisation plus efficiente. Cela passera forcément par une digitalisation plus poussée mais nous avons conscience que c'est un travail d'envergure, car tout le groupe doit se mettre au diapason ».

Ses motifs de satisfaction ? « J'aime à penser que mon travail est utile. Il y a tellement d'illustrations... Tenez, par exemple, lorsqu'une petite mamie a vu sa maison détruite par le feu, je me suis tout de suite dit qu'on allait pouvoir l'aider en reconstruisant une nouvelle maison ! » sourit Magali Gibert. Ce qui la rend fière ? « Je suis très proche de mon équipe : à tous les niveaux même si parfois, nous faisons des erreurs de casting, ils sont tous valeureux, impliqués, travailleurs... J'en suis extrêmement fière. Encore merci et bravo à eux ! »

LE SIS Réno est qualifié



LE SIS Réno réalise aujourd'hui le plus gros volume d'affaires du groupe, de l'ordre de 6M€ de CA en 2020.

## Salvaging before renovating

*Magali Gibert started working for the company in July 2011 as project manager for Le SIS Réno in the Var department. She had recently graduated as a quantity surveyor, having spent the first part of her professional life in another professional environment. Her conversion was a resounding success, as LE SIS Réno is now responsible for the largest chunk of the group's revenue, taking in 6M€ in income in 2020.*

**F**ollowing her promotion as head of LE SIS Réno in 2015, Magali Gibert has had to learn all the intricacies of the construction business, including its financial aspects. "Although I had some basic knowledge of these notions, having run a small company, I had to become familiar with all the specific parameters that influence the way we conduct our business".

LE SIS Réno involves all lines of business as its activity is often attached to the work of other divisions (Primo, Détox and Airtech)

and employs a staff of around 30, working in the Alpes-Maritimes, Var, and Bouches-du-Rhône departments, as well as in Corsica.

## The challenges of digitalisation

What are the qualities required to head LE SIS Réno? Organisational skills, discipline, empathy, and efficiency.

And what about the future? "Ever since I started working for LE SIS, it has felt like I am walking a tightrope: constantly trying to find my balance! It's exciting, there are many things happening at the same time! I think there are some ways we can better manage our time, by adopting a more efficient organisation. To achieve this, we must pursue our digitalisation process, which we realise is an ambitious endeavour, one that the entire group has to come together to embrace".

What is her greatest satisfaction? "I like to think that my work is useful. I see it in so many ways... For example, when a little old lady's house was destroyed by fire, my first thought was that we could help by building a brand-new house for her!" Magali Gibert says with a smile. What makes her proud? "I am very close to my team at all levels and, barring the odd casting mistake, they are all dedicated, involved, hard-working.. I am so proud. I'd like to thank and congratulate each one of them!"



Tous les corps de métiers sont réalisés par LE SIS Réno dont l'activité est souvent prescrite par les autres branches (Primo, Détox et Airtech) et qui compte près de 30 personnes

**MAGALI GIBERT,**  
Responsable  
d'activité LE SIS Réno



# Vers le « sur-mesure de masse »

Le SIS Primo, activité historique du groupe, connaît une forte croissance. Tirée à la fois par l'univers de l'après-sinistre (en particulier la recherche de fuite non destructive) et également par les prestations relevant des nettoyages spéciaux & préventifs. Entré comme chargé d'affaires en 2013, Anthony Réa dirige LE SIS Primo depuis 2018.

En développement depuis 2004, Le SIS Primo s'est structuré pour faire face à l'évolution de ses différents marchés, et s'est calibré pour répondre à des besoins de plus en plus spécifiques. A la décontamination et à l'assèchement après sinistre, se sont par exemple ajoutés les nettoyages spéciaux et plus particulièrement les désinfections Covid-19. Mais la création et la transformation de l'association Qualisin a aussi donné un coup d'accélérateur à cette évolution : « Michel Blasi, qui était président de l'association Qualisin, a compris tout l'intérêt de la transformer en société commerciale afin de répondre à des marchés nationaux », explique Anthony Réa.

## Le 1<sup>er</sup> groupe d'assurance français choisit LE SIS comme pilote

Qualisin, qui rassemble des entreprises spécialisées comme LE SIS dans toute la France, peut désormais répondre à des donneurs d'ordres qui ne souhaitent traiter qu'avec des groupes d'envergure nationale. Le sérieux et le modèle atypique porté par les membres de Qualisin ont ainsi séduit le premier groupe d'assurances français, avec un corolaire : le sinistre de fréquence. LE SIS s'est ainsi adapté à la gestion d'un très grand nombre de petites interventions, notamment dans la recherche de fuite. Avec la nécessité de se réorganiser pour absorber cette évolution : passer du sur-mesure au « sur-mesure de masse » ! « Parallèlement, le nombre

croissant d'évènements climatiques ces dernières années nous pousse, paradoxalement à une très grande agilité. En effet, il s'agit de mener de front la fréquence et la gestion de dossiers à fort enjeu nécessitant la mise en place de cellules de crise dès les premières heures. Pendant ces intenses périodes, tout le monde est mobilisé pour faire face et se montre solidaire. Le parc machine de Primo a suivi cette courbe ascendante : « Nous avons encore largement investi l'an dernier pour atteindre aujourd'hui le nombre de 500 machines d'assèchement que nous détenons en propre. Mais dans ces moments, nous avons surtout besoin d'une Equipe, et pas uniquement de machines ou de main d'œuvre : s'investir à 150 % c'est un peu notre marque de fabrique ! », sourit Anthony.

## Au delà de la décontamination et de l'assèchement après sinistre, LE SIS Primo s'est peu à peu calibré pour répondre à des demandes spécifiques de nettoyages et plus particulièrement les désinfections Covid-19.



## Towards "mass customisation"

LE SIS Primo, the group's original activity, is undergoing rapid growth. Driven both by the universe of post-disaster (especially the search for non-destructive leaks) and by the services relating to special & preventive cleaning. Originally recruited as a project leader in 2013, Anthony Réa was appointed head of LE SIS Primo in 2018.

In development since 2004, SIS Primo has been structured to cope with changes in its various markets, and is now structured to meet market demand, having made fine adjustments to work on specific projects. Along with its post-disaster decontamination and drying operations, it has recently added special cleaning services and, more specifically, Covid-19 disinfection services to its offering.

But the boost to its growth also came with the creation and transformation of the Qualisin association: "Michel Blasi, who was the chairman of the Qualisin association, saw the benefits that could be reaped from transforming the entity and putting it in a position to corner the national market, Anthony Réa explains.

## The leading French insurance group chooses LE SIS as referent

Qualisin is a grouping of specialised companies, including LE SIS, working throughout the country. It is therefore in a position to submit bids on tenders from contractors who exclusively deal with nationally relevant groups. Since its creation, the thoroughness and the atypical model of the Qualisin team have appealed to France's leading insurance broker, with an added bonus: frequent claims. LE SIS has therefore had to adapt and is now able to manage large quantities of minor interventions, in particular in field of leak identification.

This reorganisation is intended to help absorb the division's growth: going from customised services to "mass customisation"! "In parallel, the increasing number of climate-related events is driving us, paradoxically, to become extremely agile. We must indeed be able to respond efficiently to high frequencies of high-stake events, requiring the creation of crisis cells in the initial hours. During these periods of intense activity, everyone is mobilised to face the situation and there is great solidarity among us. Primo's pool of machinery has also grown: "We made investments last year, and now own some 500 drying machines. But in these moments, what we need most of all is our Team, not just machines or manpower: a 150% investment is our promise to our clients!" Anthony says with a smile.

Qualisin, qui rassemble des entreprises spécialisées comme LE SIS dans toute la France, peut ainsi répondre à des donneurs d'ordres qui ne souhaitent traiter qu'avec des groupes d'envergure nationale

**ANTHONY RÉA,**  
Responsable d'activité  
LE SIS Primo



# LE SIS Airtech : changement d'air

Le parcours de John Henry illustre bien les vertus de la promotion interne. Arrivé dans le monde de l'hygiène aéroluque en région parisienne parce que le métier de carrossier-peintre ne lui apportait plus de satisfaction, il commence « avec un camion et un nettoyeur haute pression pour traiter les meubles froids des grandes surfaces avant leur ouverture le matin ». C'est le début d'une passion pour ce métier, attisée par le côté technique des prestations effectuées.

« J'ai immédiatement réalisé que la qualité de l'air intérieur allait très vite prendre de l'importance et j'ai toujours suivi de très près l'évolution de la réglementation à ce sujet. Avec le Grenelle de l'environnement, j'ai senti que les lignes allaient bouger ». Entretemps, il a l'opportunité de parfaire son expérience pendant 7 mois comme responsable d'agence pour une entreprise en plein développement, spécialisée en groupes électrogènes, plomberie et climatisation, au Congo. Une opportunité rare qui conforte son expérience.

## Qualité de l'air : une offre globale sans équivalence

Le 1<sup>er</sup> septembre 2011, John est recruté par Airtech comme chef d'équipe. Rapidement, il évolue dans l'entreprise et devient chef de chantier, puis technico-commercial. Lorsque l'opportunité de prendre la tête d'Airtech se présente, il fonce : « je me suis dit que je devais me proposer. Je connaissais tous les clients, j'étais au minimum à même de les fidéliser » se souvient-il. Evidemment, il fait mieux, et participe à l'évolution très significative que connaît LE SIS Airtech depuis cette période. « Notre identité a été restructurée. Auparavant, nous étions considérés comme des dépoussiéreurs même si la qualité de notre travail était déjà là ». LE SIS développe aujourd'hui une offre globale, sans équivalence sur le marché. Pionnière, l'entreprise

propose d'agir à la fois sur la performance énergétique et sanitaire. Elle a conclu un partenariat au niveau de la microbiologie, de l'analyse complète et de la cartographie de l'air. Prochaine étape, avec une promesse à la clé : la réduction de la consommation énergétique des bâtiments. L'enjeu est tel qu'Airtech - qui connaît déjà une croissance à deux chiffres - se prépare à une forte augmentation du volume d'activité dans les mois qui arrivent. Déjà, la crise sanitaire a accéléré la demande de désinfections de surfaces et de volumes, auxquelles Airtech ajoute la ventilation, par mesure de précaution, même si la circulation active du virus via les conduits d'aération n'est pas totalement avérée. Un virus qui est -hélas- apporteur d'affaires : « Chacun prend conscience de l'importance de la bonne qualité de l'air en entreprise. Cela participe au bien-être de tous et va même jusqu'à réduire l'absentéisme ». Le message est clair : chefs d'entreprises, il est temps de changer d'air !



## LE SIS Airtech: a change of air

John Henry's journey exemplifies the virtues of internal promotion. He came to the world of aeroluc sanitation in the Paris region having grown dissatisfied with his career as body-maker and painter, and started off "with a truck and a high-pressure hose to clean the cold-storage units of grocery stores before they opened in the mornings". This sparked a passion for the job, and particularly for its more technical aspects.

"I realised straight away that indoor air quality was about to become an important issue, and I have been closely following the evolution of the relevant legislation. With the Grenelle Environment Round Table, I knew that the lines were shifting". In the meantime, he gains experience working for seven months in the Congo as an agency manager for a fast-growing company specialising in generators, plumbing, and air-conditioning systems. It is a rare opportunity that solidifies his experience.

## Air quality: an unparalleled global offering

On the 1st of September 2011, John is recruited by Airtech as team leader. He quickly climbs the rungs of the corporate ladder and becomes project leader, and then technical and sales manager. When the opportunity of applying for the top job at Airtech arises, he does not hesitate: "I felt I had

to throw my name in the hat. I knew all our clients and, for one thing, I could build their loyalty" he remembers. But of course, he went one better, and contributed to the significant evolution LE SIS Airtech underwent during that period. "Our identity was restructured. Before, we were considered as simple dust removers, even if the quality of our work was already being recognised". Today, LE SIS rolls out a global offering that is unparalleled in the market. The pioneering company offers its services in energy performance and sanitation systems. It has forged partnerships allowing it to provide microbiological assessments, full analyses, and air mapping services. The next step comes with a promise: reducing energy consumption in buildings. The challenge is such that Airtech - having already seen a two-figure growth - is preparing to see its volume of business increase significantly in the coming months. The health crisis has boosted demand for surface and volume disinfection operations, to which Airtech adds the disinfection of ventilation systems, as a precaution, although the active circulation of the virus through ventilation shafts has not been conclusively demonstrated.

The sad truth of the matter is that the virus has been good for business: "Everyone realises how important it is to have good indoor air quality in a company setting. It contributes to the wellbeing of all and even reduces absenteeism". The message could not be clearer, it is time for a change of air!

LE SIS développe aujourd'hui une offre globale, sans équivalence sur le marché. Pionnière,

l'entreprise propose d'agir à la fois sur la performance énergétique et sanitaire.

LE SIS Airtech est qualifié



Chacun prend conscience de l'importance de la bonne qualité de l'air en entreprise. Cela participe au bien-être de tous et va même jusqu'à réduire l'absentéisme

**JOHN HENRY,**  
Responsable d'activité  
LE SIS Airtech



# Demain, encore affiner le pilotage de la gestion

A la mesure de la croissance à deux chiffres qui a caractérisé l'évolution du groupe ces dernières années, il fallait que la partie comptable soit à la hauteur des enjeux financiers et humains. Brigitte Bonfanti, responsable comptable, consciente de la tâche, étoffe aujourd'hui son service afin de disposer d'outils de pilotage encore plus performants.

« Michel Blasi n'était pas disposé à internaliser la comptabilité de l'entreprise à ses débuts » explique Brigitte Bonfanti. C'est l'expert comptable du jeune chef d'entreprise qui l'encourage alors à créer son propre département comptable. Et qui la recommande, alors en recherche d'emploi. « J'avais déjà 50 ans et pour unique expérience l'entreprise qui m'employait jusqu'alors » sourit-elle. Qu'importe : sa détermination à vouloir créer ce poste au sein du SIS l'emporte et c'est le début d'une toute nouvelle aventure pour elle...

## Se doter d'outils de gestion plus performants

« Il a fallu mettre en place les tableaux de bords habituels que l'on retrouve dans toute PME aujourd'hui, mais c'est la diversification et la multiplicité des activités et filiales qui ont rendu plus complexe la partie comptable de l'entreprise tout comme le pilotage de la gestion », estime Brigitte. LE SIS Détox, activité complètement nouvelle à son arrivée, a ainsi pris rapidement de l'importance dans le volume d'affaires du groupe. De même que Qualisin, dont le statut associatif a évolué en entreprise, ou encore LE SIS 20, agence de l'île de Beauté, dont l'activité s'accélère depuis la rentrée de septembre.

Comment appréhender cette organisation qui évolue et se structure différemment d'année en année ? « J'étais seule pendant trois ans, nous sommes deux dans le service aujourd'hui et une troisième personne a été embauchée pour renforcer l'équipe. Le plus difficile réside dans le recrutement ».

De ce point de vue, des deux employés aux débuts de l'entreprise aux plus de 80 aujourd'hui répartis sur quatre sites, le volet RH a également pris une toute autre dimension...

## De deux employés aux débuts de l'entreprise aux plus de 80 aujourd'hui répartis sur quatre sites, le volet RH a pris une toute autre dimension...

Alors pour consolider la structure et se doter d'outils encore plus performants, le poste de Brigitte va progressivement évoluer en contrôleur de gestion. « Pour affiner nos données, analyser avec encore plus de précision les distorsions, pour maîtriser et corriger les écarts. Cela devait être effectif au début de l'année 2020, mais la crise est passée par là et nous avons dû faire face à un vrai surcroît d'activité et un confinement difficile à organiser pour nos équipes ». La partie est remise : rendez-vous est pris pour 2021.

## Continuing to refine the direction of management

Because of the two-figure growth that has marked the group's evolution these last few years, the accounting department has had to rise to new financial and human challenges. Brigitte Bonfanti, the group's head accountant, is well aware of the task ahead of her; she is busy expanding her department and securing even more efficient management tools.

“Michel Blasi was not enthusiastic about internalising the company's accounting activity in the early years” Brigitte Bonfanti explains. Eventually, expert-comptable convinced him to create his own accounting department. To head it, he recommended Brigitte Bonfanti, who was searching for a job. “I was already 50, and my sole professional experience was with the company that had employed me until then” she explains with a smile. In the end, her determination to create

the lion's share of the company's business volume. Other entities were just as successful: Qualisin went from being an association to a company, and LE SIS 20, the Corsica-based agency, has seen a rapid increase of activity since September.

How do you approach and organisation that changes and restructures every year? “I worked alone for three years, then there were two of us, and recently a third person has been hired to bolster the team. The hardest part is finding suitable recruits”.

From the two employees at the start of the company to more than 80 today, spread over 4 sites, HR Division work has taken on another dimension

this position within LE SIS prevailed and marked the beginning of a new adventure for her...

## To secure the most efficient tools

“We had to implement the standard dashboards one finds in any small to medium-sized company, but because of the diversity and sheer amount of our activities and subsidiaries, the accounting and management aspects of the company are incredibly complex” Brigitte tells us. LE SIS Détox, which was a brand-new entity when she arrived, quickly started taking in

To consolidate the structure and secure the most efficient tools, Brigitte's job is gradually evolving towards that of financial controller. “The idea is to refine our data, to analyse even more accurately any discrepancies, and to control and correct any deviations. This was all meant to come into force at the beginning of 2020, but then the health crisis happened. We had to face a sharp increase of activity and manage the complexities of the lockdown for our teams”. We are simply taking a rain check: it will all be set up in 2021.

Pour consolider la structure et se doter d'outils encore plus performants, le poste de Brigitte va progressivement évoluer en contrôleur de gestion.

**BRIGITTE BONFANTI,**  
Responsable comptable  
LE SIS

# Pôle administratif : l'esprit d'équipe

Catherine Navarro dirige le pôle administratif du groupe. Un poste transversal tout juste créé pour coordonner la croissance des activités des différents départements. Avec une volonté : renforcer l'esprit d'équipe...

Entrée comme assistante en 2014, Catherine Navarro a rapidement évolué comme responsable administrative de la branche Réno. Une fois encore, la promotion interne fonctionne parfaitement, pour qui souhaite rebondir, apprendre, s'épanouir, se révéler. Ainsi, en 2019, le développement du sinistre de fréquence a rapidement conduit le Codir à la décision d'harmoniser efficacement l'ensemble du pôle administratif. Il faut préciser que le positionnement du groupe sur des marchés hétéroclites impliquant l'industrialisation et la digitalisation des process, a révolutionné l'organisation.

## Personne au bord du chemin

La réglementation inter-assurances a évolué, les conventions ont changé. Avec la montée en puissance de la recherche de fuite, il y a de plus en plus de facturation, et donc de saisie et de recouvrement.

Avec deux nouvelles embauches toutes récentes, Catherine va pouvoir libérer du temps pour mettre en place ces changements. Ce qui lui plaît ? « La polyvalence du poste. On agit pour toutes les filiales du groupe et on doit s'adapter à chacune ». Ce qui est indispensable ? « L'investissement personnel. Mais pour moi, c'était de l'ordre de l'évidence car je rejoins complètement les valeurs du groupe (respect, esprit d'équipe, solidarité, professionnalisme, bonne humeur et plaisir). Et si, souvent, il faut mettre en place de nouveaux process ou les ajuster à l'organisation particulière de chaque structure, l'équipe administrative s'inscrit dans une même dynamique et va de l'avant. C'est ce que j'aime chez LE SIS : c'est un vrai groupe, où l'esprit d'équipe se déploie pleinement ! ». Satisfait ? « J'apprécierai que toute l'équipe administrative soit solidaire. Personne ne doit rester sur le bord du chemin, c'est mon rôle et j'y tiens ! » conclut-elle.

## The administrative entity: team spirit prevails

*Catherine Navarro heads the group's administrative division. It is a cross-cutting job, recently created to coordinate the increase of activity in every department. Her work is driven by her will to strengthen team spirit...*

Starting as an assistant back in 2014, Catherine Navarro quickly rose through the ranks to become the administrative head of the Réno entity. It is yet another example of how internal promotions work wonders for anyone who wants to bounce back, learn, find fulfilment, and showcase their talent. In 2019, for instance, in view of the development of the frequent claims activity, leadership decided it was time to efficiently harmonise the work of the administrative entity. It should be noted that the group's position on markedly different markets, involving the digitalisation and industrialisation of processes, strongly influenced organisational considerations.

## No one left behind

*Inter-insurance regulations have changed, and old agreements have been amended. With the boost of the leak identification activity, the volume of invoicing has increased, which means more data entry and*

*debt recovery work.*

*With two new recruits, Catherine will be able to free up some time to implement these changes. What does she like about her job? "Its versatility. We work for all the group's subsidiaries, and we have to adapt to each one of them". What is essential in her job? "Personal investment. It seems obvious to me as I am in full alignment with the group's values (respect, team spirit, solidarity, professionalism, good mood, and pleasure). And often, if new processes must be implemented or adapted to the specific organisation of each structure, the administrative team follows suit and makes great strides in the decided direction. It's what I love about LE SIS: it is a real group, where team spirit has space to fully develop!"*

*A particular source of satisfaction? "I particularly appreciate the fact that the entire administrative team is united. No one is left behind; it is my role to make sure that never happens!" she concludes.*

4 Agences, un seul numéro

0 820 820 806

Service 0,15 € / min  
+ prix appel

[le-sis.com](http://le-sis.com) / [info@le-sis.com](mailto:info@le-sis.com)



LE SIS

### Agence Côte d'Azur

Parc d'activités ArômaGrasse  
45 boulevard Marcel Pagnol  
06130 Grasse

### Agence Toulon Var

Parc d'activités Les Andues  
1 avenue de l'Arlésienne prolongée  
83210 Solliès Pont

### Agence Marseille Provence

Parc d'activités de Gémenos  
440 avenue du Château de Jouques  
13420 Gémenos

### Agence Corse

Local N°13 - Z.A. De Tragone  
Route du Canale di Melo  
20620 Biguglia

Ce que j'aime chez  
LE SIS : c'est un vrai  
groupe, où l'esprit  
d'équipe se déploie  
pleinement !

**CATHERINE NAVARRO,**  
Responsable Pôle  
administratif LE SIS



**IN**FO

L'éco azuréenne