

**ISM ACQUIERT ORBIS, LEADER EUROPEEN**  
**DE LA PROTECTION DU PATRIMOINE VACANT**

Avec le rachat, en janvier 2008, des actions et activités du groupe Orbis, la société Insite Service Management Ltd (ISM) vient d'acquérir le premier groupe européen spécialisé dans la protection du logement vacant et l'amélioration de l'habitat social.

ISM est une société d'investissement créée dans l'unique but de développer les intérêts opérationnels du groupe en Europe, à travers le renforcement des services, leur diversification en direction de l'amélioration de l'habitat social, et l'augmentation significative de leur capacité de croissance. Outre le rachat des sociétés opérationnelles du groupe, pour un montant de 69 M€, ISM fournira en effet les fonds supplémentaires nécessaires à cette nouvelle expansion. Le capital et les prêts de fonctionnement ont été fournis à ISM par un consortium de cinq banques et un fonds d'investissement dynamique.

Basé à Uxbridge (Middlesex), Orbis s'est imposé en vingt ans comme le leader européen dans sa spécialité, avec des filiales établies principalement au Royaume-Uni, en France et en Allemagne, et une clientèle composée pour l'essentiel de collectivités locales, de bailleurs sociaux et de grandes entreprises de construction et de gestion d'immeubles.

Si le groupe opère, au Royaume-Uni, sous le nom d'Orbis, il est mieux connu sous celui de Sitex en Europe, où ses filiales opérationnelles ont réalisé un chiffre d'affaires de 53 M€ au cours du dernier exercice avec un effectif global de 670 personnes.

Pour David Walker, le nouveau Directeur général du groupe, « l'effort renouvelé du management et un soutien financier accru permettront de proposer des services à un éventail plus large de clients dans les secteurs publics et privés, où les filiales bénéficient déjà d'une notoriété bien établie ».

De son côté, John Jukes, Directeur financier, a souligné que « l'acquisition d'Orbis par ISM est une nouvelle très positive pour tous, clients, fournisseurs et personnels, la solidité de la nouvelle plate-forme financière devant permettre aux entités d'accélérer leur développement à la conquête de nouveaux marchés. »

**Contacts**

---

**MC3 – Relations Presse**

Georges Cuntz  
Tél : 04 93 22 99 80  
Mail : mc3d@wanadoo.fr

**Sitex**

Renelle Noël-Jeune  
Tél : 01 48 33 99 34  
Mail : moeljeune@sitex-fr.com



**SITEX SAS**  
**CONSOLIDE SON LEADERSHIP**  
**SUR LE MARCHÉ FRANÇAIS**

Sitex SAS, filiale française d'Orbis dans l'Hexagone, s'est rapidement déployée sur le marché français où elle compte aujourd'hui 140 collaborateurs et une douzaine d'agences et centres logistiques régionaux. La société a conquis la première place dans sa spécialité en offrant à une clientèle, principalement composée de bailleurs sociaux, d'administrateurs de biens et de promoteurs-constructeurs, un service réactif et global de qualité bien adapté à son attente.

La société a réalisé au cours de l'exercice écoulé (1er octobre 2006 - 30 septembre 2007) un chiffre d'affaires de 15,3 M€, en progression de 8,9% sur le précédent, et dégagé un bénéfice net avant impôt de 3 M€.

Une nouvelle croissance du chiffre d'affaires, ainsi que des résultats en hausse, sont attendus pour l'année 2007/2008. Prévisions fondées sur le développement rapide de la demande sécuritaire, mais aussi sur l'essor d'activités complémentaires qui confèrent à Sitex un profil unique dans la profession.

Ressort de la croissance de Sitex, l'efficacité repose en effet sur trois piliers que la société s'emploie à consolider, année après année :

- **La proximité**, qui conditionne la réactivité, c'est-à-dire une capacité d'intervention quasi-immédiate afin de faire face aux situations d'urgence qui caractérisent cette branche d'activité,
- **L'étendue des services**, qui permet d'apporter une réponse adaptée aux besoins de plus en plus globaux de la clientèle,
- **La souplesse et l'implication** enfin, qui se traduisent par des partenariats spécifiques aux segments de marché ou aux organismes concernés. Deux qualités qui permettent à Sitex d'assumer dans les faits la responsabilité morale déléguée par une clientèle assurée de l'éthique irréprochable de son fournisseur et de la pertinence de ses initiatives dans les circonstances les plus diverses.
- **Des moyens de communication, source de productivité**, d'efficacité et de simplification administrative : réseau de télécommunication sur IP, intranet client, géolocalisation des véhicules, etc.

La capacité d'anticipation des besoins trouve, chez Sitex, trois illustrations caractéristiques :

- **Le renforcement continu** des structures régionales, dont les centres logistiques tiennent en stock aujourd'hui plus de 30 000 portes et panneaux de toutes dimensions. Matériels auxquels s'ajoutent les alarmes autonomes sans fil, prévues pour dialoguer avec le centre national de télésurveillance de la société.
- **La multiplication des contrats de partenariat**, à commencer par le nouvel accord, signé avec Bouygues Construction, en faveur d'une protection à l'échelle nationale des chantiers contre les risques de vol et de dégradation.
- **L'envolée commerciale de la formule Protection + Neutralisation**, formule plébiscitée par les bailleurs sociaux engagés dans des programmes de rénovation. La neutralisation des bâtiments succède en effet de manière naturelle à la protection des logements, dans une perspective de démolition des immeubles.

## NOUVEAUX SERVICES EN 2008

---

L'extension des services à l'amélioration de l'habitat se traduira, pour la filiale française, par un nouveau type de prestations.

La sécurité incendie du logement collectif étant une préoccupation croissante des bailleurs sociaux, Sitex a prévu d'ajouter à sa panoplie la fourniture et la mise en place de détecteurs avertisseurs autonomes de fumée, matériels peu coûteux, n'exigeant ni câblage, ni équipement complémentaire.