

BILAN ANNUEL 2017



 **POLYGON**

Sommaire

Polygon en quelques chiffres
Présentation de Polygon

MESSAGE DU PDG 4
Les points forts de 2017

LE DNA DE POLYGON 8
Notre moteur : le facteur humain
Nos valeurs nous différencient 10

STRATÉGIE 12
Passer aux prochaines étapes de notre voyage stratégique 13
Comment nous travaillons : Le modèle Polygon 18
Mesurer les progrès 20

1	APPROCHE DU MARCHÉ	22
2	Montrer la voie dans un marché fragmenté	23
	De bon à excellent	25
	Un groupe aux performances élevées	28
7	SERVICES	32
	Des besoins multiples, un interlocuteur unique	33
	L'eau	34
	Le feu	40
	Le climat	44
8	RESPONSABILITÉ	48
	Priorité aux personnes	49
	Responsabilité de protéger la valeur	54
	Présidents par pays	58
	Historique	60

Le rapport annuel légal est disponible dans une section distincte.

Il s'agit d'une traduction du rapport annuel suédois de 2017.



Polygon 2017 en quelques chiffres

280 000

missions annuelles

519

millions d'euros
de ventes

3

continents

13

pays

300

dépôts

3 300

collaborateurs

24/7

service

60

années d'expérience

Les chiffres relatifs aux interventions, dépôts, employés et ventes sont des approximations.

EXERCICE FINANCIER 2017/2016

Millions d'euros	2017	2016
Ventes	518,8	485,3
Hausse des ventes, %	6,9	10,6
EBITDA	40,6	39,6
EBITDA, %	7,8	8,2
Marge EBITDA ajustée, %	8,4	8,5
Marge EBITDA ajustée	43,5	41,4
EBITA	30,6	30,3
EBITA, %	5,9	6,2
Marge EBITA ajustée	33,5	32,1
Marge EBITA ajustée, %	6,5	6,6
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	40,7	33,3
Dette nette	141,9	144,6
Salariés à temps plein	3 279	2 909

LE DNA DE POLYGON

Une nouvelle génération de spécialistes

Polygon est un fournisseur leader de services et de solutions pour prévenir, contrôler et atténuer toutes sortes de dommages matériels causés par l'eau, le feu et les incidents climatiques ou catastrophes.

Forts d'un héritage de plus de 60 années, nous sommes devenus un acteur mondial majeur dans notre secteur d'activités. Notre réussite repose sur l'engagement et le dévouement de nos quelques 3 300 employés guidés par une forte culture d'entreprise.

Nous sommes la nouvelle génération de spécialistes de solutions d'après-sinistres – déterminés à transformer l'industrie par une refonte de la chaîne de valeur. En mettant en pratique nos valeurs, aujourd'hui et chaque jour, nous créons des employés engagés, des clients satisfaits et une entreprise rentable. ■

Nous sommes toujours à vos côtés.

L'eau. Le feu. Le climat.

Tous cruciaux pour l'humanité. Mais aussi des menaces imprévisibles pour vos biens les plus précieux.

Bienvenue chez Polygon.

Nous offrons des solutions pour éviter, contrôler et limiter tous types de dommages matériels, de ceux qui sont quotidiens aux pires que peut provoquer la nature.

Nos connaissances et technologies sont à la pointe. Et plus important encore : nos collaborateurs sont tous animés d'un profond désir d'aider quand une catastrophe se produit. Nous sommes toujours à vos côtés. À chaque fois qu'un problème se pose. C'est pourquoi de si nombreux clients nous ont choisis.



L'eau



Le feu



Le climat

MESSAGE DU PDG

Un modèle d'affaires éprouvé et axé sur la croissance

Au cours des quatre dernières années, Polygon a atteint une croissance organique ajustée d'une année sur l'autre de 7,7 %, nettement supérieure à celle du marché et nous prévoyons une croissance d'environ 2 % par an. Cela signifie que nos clients ont reconnu notre valeur accrue et nous ont confié des parts plus élevées de leurs dommages disponibles.

Polygon est en grande forme pour faire progresser l'industrie de la restauration après des dégâts. ■



Intensifier les efforts

L'année 2017 s'est terminée sur une note élevée, avec la plus forte performance financière de l'histoire de Polygon. Nous avons une fois de plus démontré la valeur de notre stratégie et de notre modèle d'entreprise durable. Polygon a maintenant pour objectif une croissance accélérée des bénéfices en menant la transformation continue de notre industrie par des initiatives de numérisation et la consolidation du marché fragmenté.

ÉTAPE PAR ÉTAPE

Il y a quatre ans, nous avons entrepris un voyage pour lequel nous avons identifié quatre étapes distinctes pour notre développement organisationnel. Depuis, nous avons méticuleusement et diligemment suivi notre plan.

En 2014 et 2015, nous avons travaillé sur la première étape qui concernait la structure et la culture. En fait, nous sommes repartis de zéro, en mettant en place l'organisation, les personnes et les processus nécessaires. La deuxième étape, qui s'est déroulée pendant la majeure partie de 2016 et 2017, s'est caractérisée par une période de travail intensif sur la qualité et la régularité de nos prestations de services pour devenir un expert dans les services de base.

Cette partie initiale de notre voyage maintenant terminée, nous sommes récemment passés à la phase suivante avec les étapes trois et quatre. La troisième étape se concentre sur les segments et solutions, ce qui signifie que nous allons pénétrer de nouveaux segments de clients et développer de nouvelles solutions afin de mieux répondre aux besoins de nos clients actuels et futurs. La quatrième et dernière étape a pour thème acheter et construire, et capitalise sur les opportunités offertes par le marché fragmenté sur lequel nous sommes actifs, par l'acquisition de petites entreprises de restauration après dégâts.

INITIATIVES STRATÉGIQUES

Durant la seconde moitié de 2016, Polygon a entrepris un processus stratégique avec l'objectif de prolonger le plan existant jusqu'à 2022, d'actualiser les faits internes et externes, d'articuler des choix stratégiques clairs et d'identifier les priorités qui auront un impact significatif pour l'avenir. À l'issue de ce processus, l'équipe exécutive et le conseil d'administration se sont entendus et engagés sur un ensemble clair d'initiatives stratégiques pour 2017 et les années à venir.

HOW WILL WE GET THERE?



Premièrement, nous allons continuer à renforcer notre culture unique et à développer et accroître les compétences de nos collaborateurs. Notre philosophie de leadership et notre conviction que nos ressources humaines représentent l'actif le plus important de notre entreprise ont été les principaux moteurs de notre réussite.

Deuxièmement, nous allons rechercher un gain constant dans la part disponible du client d'assurance grâce à des investissements continus dans la numérisation, des solutions innovantes et les meilleures prestations de service possibles. Pour véritablement faire la différence, il nous faut également innover dans les nouveaux services à valeur ajoutée offerts par la numérisation et explorer ceux proposés par l'Internet des objets.

Troisièmement, nous allons accélérer l'expansion de notre division des sinistres majeurs et complexes. La marque PolygonVatro occupe une position de leader sur le marché allemand et a récemment été déployée dans d'autres pays européens. Nos capacités seront introduites et développées structurellement selon un mode transfrontalier. 2017 a vu la réalisation réussie de projets en Norvège, aux Pays-Bas et en Autriche.

Quatrièmement, nous allons chercher à développer le segment immobilier qui représente un potentiel élevé et est actuellement sous-pénétré.

Cinquièmement, nous allons améliorer nos marges brutes grâce à l'optimisation de nos processus de prestation de services. Au cours des quatre dernières années, Polygon a investi 7 millions d'euros dans un système de pointe de gestion des services sur le terrain qui a été déployé au cours de la période 2017. Au cours des prochaines années, nous espérons profiter des avantages de processus plus efficaces, avec une productivité plus élevée résultant du fait que nos techniciens peuvent passer plus de

temps sur le terrain avec les clients et de l'automatisation d'une partie importante des tâches de back-office et d'administration. Sixièmement, sur la base de la maturité organisationnelle réalisée au cours des dernières années, nous pouvons dire que Polygon a maintenant obtenu un permis d'acquiescer. Les bases ont été définies, nous avons mis de l'ordre dans notre organisation et, conformément à notre processus étape par étape, nous avons relancé la stratégie d'acquisition. Nous avons déjà noté un haut niveau d'activité durant le second semestre de 2017, avec six acquisitions en Suède, en Norvège et en France. Deux autres acquisitions, au Danemark et en Allemagne, ont été signées à la fin de 2017 et ont été clôturées au début de 2018. Nos équipes de pays recherchent activement de nouvelles acquisitions organiques, et nous espérons que ce développement se poursuive.

MARCHÉ STABLE

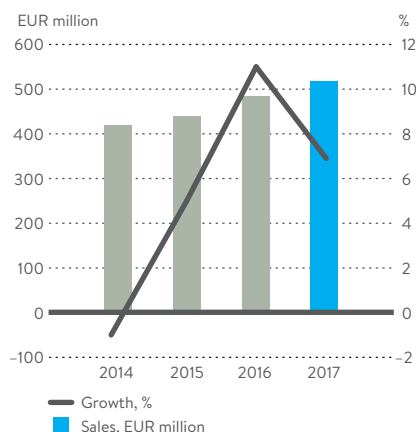
Polygon continue à exercer ses activités dans un marché faible/cyclique, avec une demande stable de services « indispensables ». Les dommages doivent être réparés, et le plus vite ils seront réparés, le mieux ce sera. Le marché européen potentiel du secteur de la restauration après-sinistres est estimé à 5 milliards d'euros avec une croissance de 1 à 3 % par an. Le nombre total de propriétés résidentielles et commerciales restaurables continue d'augmenter, de même que la valeur moyenne de ces propriétés, ce qui, à son tour, entraîne plus de demandes d'indemnisation. La croissance historiquement stable du marché devrait se poursuivre dans les années à venir.

Bien que nos contrats ne soient pas d'une nature de portefeuille type, les accords-cadres que nous avons avec la plupart de nos clients génèrent un volume récurrent de 92 pour cent. La part la plus imprévisible, représentée par des phénomènes météorologiques extrêmes tels que les ouragans en 2017 et les inondations en 2016, a représenté un maximum de 8 pour cent en volumes annuels.

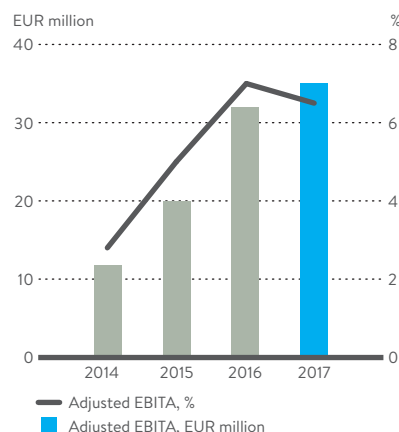
TENDANCES FAVORABLES DU MARCHÉ

Nous avons constaté que les exigences sans cesse croissantes des compagnies d'assurance poussent le marché vers de grands prestataires de services comme Polygon. La demande est plus perceptible dans les domaines des capacités numériques, d'un plus grand professionnalisme, des compétences en gestion de projet, une préférence pour un interlocuteur unique et la centralisation des achats. Polygon est le leader incontesté du marché en Europe avec une part de marché de 10 pour cent, le numéro deux n'étant que de la moitié de notre taille. Notre empreinte géographique, notre couverture nationale, notre gamme complète de services et notre puissance financière font une différence notable et ont été essentielles dans notre évolution récente. En même

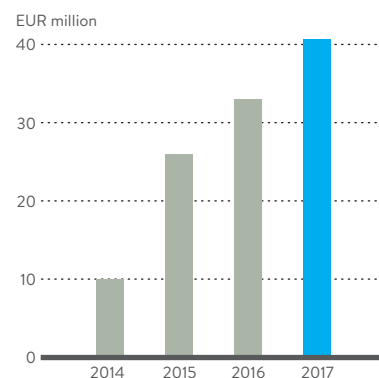
VENTES ET CROISSANCE



MARGE EBITA AJUSTÉE



FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS D'EXPLOITATION



temps, nous constatons que les petites entreprises, qui représentent 75 pour cent du marché fragmenté, peinent à répondre aux nouvelles demandes des clients.

DÉVELOPPEMENT SOLIDE EN 2017

Les ventes se sont élevées à 518,8 millions d'euros, soit une hausse de 6,9 % par rapport à la même période de l'année précédente. La croissance organique ajustée était de 5,7 %. Le principal moteur de ce développement est l'Europe continentale. Par rapport à 2016, les effets globaux des phénomènes météorologiques ont été faibles. La croissance a été stimulée par le développement du portefeuille de clients et les effets des nouveaux contrats gagnés.

La marge EBITA ajustée de 33,5 millions d'euros était de 4,4 % supérieure par rapport à l'année précédente. Le fort développement en Europe continentale a compensé le développement négatif des pays nordiques (Danemark et Norvège). L'EBITA était de 30,6 millions d'euros (30,3).

TOUJOURS À VOS CÔTÉS

Polygon compte près de 3 300 collaborateurs dans 13 pays, répartis sur trois continents. Ensemble, ils ont effectué plus de 280 000 missions, petites et grandes. Leurs parcours sont différents. Les conditions locales sont différentes. Les clients sont différents. Mais il n'y a qu'un seul Polygon. Notre modèle commercial décentralisé et notre philosophie de leadership encouragent l'entrepreneuriat local, exigeant un niveau élevé de responsabilisation. Nos valeurs sont là pour nous rappeler ce qui est important dans notre travail au quotidien. Elles sont profondément enracinées dans chaque employé de Polygon et font office de guide. L'intégrité se reflète dans notre solide structure de gouvernance. La promotion de pratiques commerciales éthiques est essentielle dans notre volonté de rendre notre entreprise plus professionnelle.

En appliquant les meilleures pratiques, des procédures standardisées, des processus structurés et des directives à l'échelle mondiale, nous avons créé une culture d'entreprise. Nous sommes toujours à vos côtés et ne transigeons jamais sur ce qui est de mieux pour les clients.

NOTRE PARCOURS CONTINUE

Polygon a enregistré une hausse impressionnante de ses bénéfices grâce à des efforts constants au niveau des services de base. Je suis véritablement fier du dévouement et de l'engagement manifestés par nos professionnels évoluant dans la sphère de Polygon et de leur ambition de n'être rien d'autre que les meilleurs. Durant le second semestre, nous avons accueilli un grand nombre de nouveaux membres dans notre famille grâce à l'acquisition d'entreprises bien gérées et aux cultures d'entreprise semblables aux nôtres. Ensemble, nous serons encore mieux préparés pour la prochaine étape de notre voyage réussi et les défis que nous pourrions rencontrer sur notre route.

Je tiens à remercier tous les clients qui ont choisi de nous faire confiance, ainsi que nos collaborateurs dévoués qui ont permis ces avancées. Ils sont conscients dans leurs âmes que pour poursuivre sur notre réussite, ils doivent au quotidien justifier leurs références, dans chaque tâche. Merci d'avoir fait la différence !

Stockholm, avril 2018



Erik-Jan Jansen
Président et PDG
Groupe Polygon

LES POINTS FORTS DE 2017

Q1

JANVIER

Grand projet de sinistres majeurs et complexes dans le nord de la Norvège.

FÉVRIER

Nadia Meier-Kirner est nommée membre du Conseil d'administration.

MARS

Acquisition de Villaklimat OBM AB à Malmö afin de renforcer la position de Polygon dans le sud de la Suède.

Q2

AVRIL

Polygon se voit confier un contrat majeur par la compagnie d'assurance Storebrand, couvrant toute la restauration des dommages en Norvège.

JUIN

Introduction de sinistres majeurs et complexes en Autriche et obtention d'une première mission d'une valeur de plus de 50 pour cent des ventes annuelles autrichiennes.

Harwell restoration, filiale de Polygon UK, remporte le prix « Entreprise spécialisée de l'année » aux Business Continuity Awards de 2017.

Q3

AOÛT

Les ouragans Harvey et Irma frappent les Etats-Unis.

Introduction de sinistres majeurs et complexes aux Pays-Bas et en Belgique.

SEPTEMBRE

Polygon Norvège acquiert Skadegruppen AS, une filiale de Coor Service Management. 208 collaborateurs supplémentaires et des ventes annuelles de 250 millions de NOK.

Polygon Norvège a aussi fait l'acquisition d'une de ses entreprises en franchise, Polygon Nord AS, au nord de la Norvège. 47 collaborateurs supplémentaires et des ventes annuelles de 50 millions de NOK.

Lancement des « Journées de l'expérience » au Royaume-Uni où les experts en sinistres ont la possibilité de s'initier aux nouvelles technologies et de comprendre comment ils peuvent réduire les coûts.

Q4

OCTOBRE

Polygon signe un accord pour acquérir Von der Lieck GmbH & Co (VDL) en Allemagne. Cette acquisition représente 25 collaborateurs supplémentaires et des ventes annuelles de 4 millions d'euros.

Polygon signe un accord pour acquérir Dansk Bygningskontrol A/S au Danemark, soit 230 employés et des ventes annuelles de 205 millions de DKK.

Polygon UK conserve et prolonge un contrat de plusieurs années d'une valeur supérieure à 20 millions de GBP avec l'un des plus grands assureurs du Royaume-Uni.

NOVEMBRE

La Chambre de commerce suédoise en Autriche décerne le « Prix commercial suédois » à Polygon Autriche.

Polygon Norvège est aussi récompensé par le prix « Meilleur service de l'année 2017 » décerné par la confédération des entreprises norvégiennes dans le secteur des services.

DECEMBRE

Polygon acquiert Bretagne Assèchement, Bretagne Assèchement Nord et Normandie Assistance en France. Cette acquisition représente de 47 collaborateurs supplémentaires avec des ventes annuelles rapportées de 5 millions d'euros.

Gunilla Andersson est nommée membre du Conseil d'administration.

Second grand projet sinistres majeurs et complexes dans le nord de la Norvège.

Notre moteur : le facteur humain

Tous nos 3 300 collaborateurs sont guidés par une solide culture d'entreprise basée sur la cause et l'effet : collaborateurs heureux, clients heureux, propriétaires heureux. Celle-ci constitue le fondement de toutes nos actions. C'est plutôt naturel étant donné que ce sont nos employés qui font la différence chez Polygon. Des professionnels dévoués et engagés font des clients satisfaits. Et des clients satisfaits assurent une entreprise rentable.



PRIX PRESTIGIEUX

Norvège et Autriche. Polygon a été récompensé par le prix « Meilleur service de l'année 2017 » décerné par la confédération des entreprises norvégiennes dans le secteur des services. Le jury a souhaité récompenser ainsi la contribution précieuse de Polygon à la promotion des intérêts de l'industrie. En parallèle, l'organisation autrichienne de Polygon a reçu le « Prix commercial suédois » pour une contribution positive et à long terme au renforcement des relations économiques entre les pays.

« Nous sommes ravis de recevoir ces récompenses. Dans une perspective plus large, elles montrent que notre travail porte ses fruits »

L'EXPERT DÉDIÉ

Polygon propose une large palette de services destinés à prévenir, contrôler et atténuer les effets de l'eau, du feu et du climat et répondre aux besoins de tous nos clients. Suivre une ligne claire et être un expert de notre secteur sont autant d'éléments qui nous permettent de proposer une offre unique. Nous sommes l'expert mondial de l'après-sinistres. Et nous nous efforçons de toujours être les meilleurs dans ce que nous entreprenons, avec la qualité et l'excellence qui nous caractérisent.

FAIRE LA DIFFÉRENCE

Nous proposons des solutions standard et sur mesure à un large éventail de clients. Nous plaçons la barre très haut, grâce à nos collaborateurs dévoués et soucieux de venir en aide à d'autres personnes, parallèlement à notre savoir-faire et à notre technologie de pointe. Chaque année, nous menons à bien plus de 280 000 interventions en vue d'aider entreprises, particuliers, institutions du secteur public et assureurs à résoudre leurs problèmes. L'expérience et les connaissances ainsi accumulées sont le moteur de notre développement constant. Elles nous permettent de parfaitement comprendre les besoins de nos clients. Et de nous démarquer de la concurrence.

TENIR SES PROMESSES

Notre marque promet à nos clients que nous serons toujours à leurs côtés. Et c'est exactement ce qu'ils peuvent attendre de nous. Cela va au-delà d'une simple offre de services. Nous sommes toujours prêts à aller plus loin pour nos clients. Notre fort ancrage local, que sous-tend un groupe multinational robuste, nous permet d'être proches de nos clients. Et d'être là quand ils en ont le plus besoin. Pour qu'ils puissent reprendre le cours de leur vie et de leur travail. Nous tenons nos promesses en plaçant l'intégrité, l'excellence et l'empathie au cœur de chacune de nos actions.



Promesses de la marque

Ce que nous défendons

Focus

Notre cœur de métier

Mission

Ce que nous faisons

Approche

Comment nous le faisons

Valeurs

Ce en quoi nous croyons

Segments de clientèle

Pour qui

Gammes de services

Ce que nous proposons



Toujours à vos côtés.

L'expert mondial
de l'après-sinistres

Nous prévenons, contrôlons et
atténuons les effets de l'eau, du feu et du climat

Solutions fondées sur l'humain,
la technologie et la connaissance

Intégrité, Excellence et Empathie

Entreprises, particuliers, secteur public et assureurs

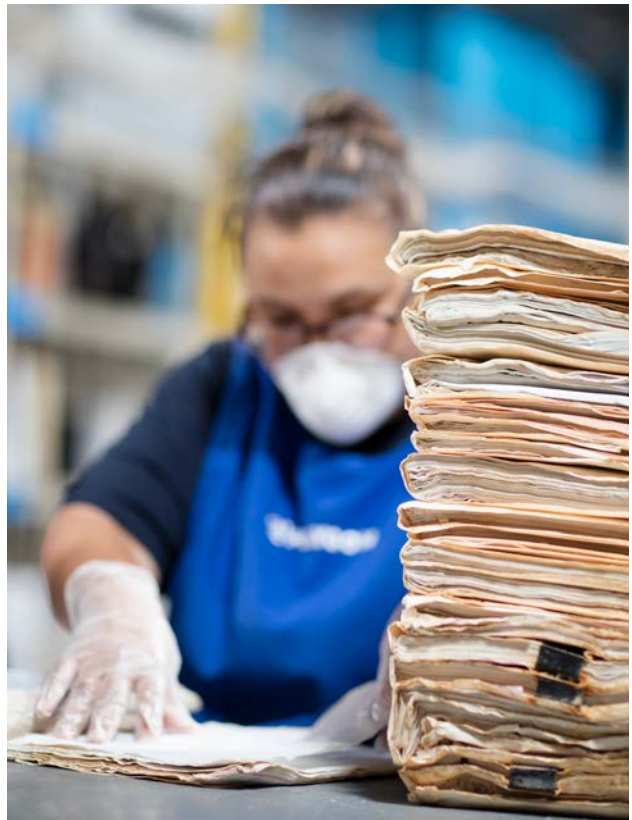
Sauvetage après
dégât des eaux

Sauvetage après
un incendie

Solutions de
climatisation temporaire

Nos valeurs font la différence

Les valeurs sont une composante cruciale pour former une culture d'entreprise saine. Ce sont les principes qui nous guident dans notre travail quotidien et nos décisions. Les valeurs nous aident aussi à nous démarquer de nos concurrents et ont un impact sur nos résultats financiers. Des employés dévoués, engagés et compétents contribuent à créer une satisfaction des clients, et de nombreux clients satisfaits et fidèles contribuent à créer une entreprise rentable. Nous sommes fiers des valeurs de Polygon : intégrité, excellence et empathie. Nous vivons ces valeurs. Aujourd'hui et en permanence.



INTÉGRITÉ

Par intégrité, nous voulons dire honnêteté, responsabilité et fiabilité. **L'honnêteté** a trait à la transparence envers nos clients en abordant tous risques et défis rencontrés de manière franche. Nous savons que des pratiques contraires à l'éthique se produisent dans notre industrie. Nous donnons l'exemple et nous nous distinguons simplement en étant honnête – à tous les niveaux de l'entreprise. **La responsabilité** implique la réalisation de nos missions et le respect de nos engagements non seulement en respectant nos clients, mais aussi nous-mêmes. **La fiabilité** joue un rôle essentiel dans les services que nous offrons, mais elle est aussi une caractéristique de grande valeur dans notre société.



EXCELLENCE

L'excellence est synonyme d'expertise et **d'amélioration continue**, qui signifient aussi d'excellents résultats financiers. Nous voulons être respectés en tant que leaders en **connaissances** et experts dans notre domaine. Cela veut dire que nous nous efforçons de nous améliorer en permanence et de faire preuve de **meilleures pratiques** dans tout le groupe Polygon. Comme nous sommes une compagnie internationale, cela offre de nombreuses opportunités d'apprentissage. Nous cherchons toujours à obtenir les meilleurs résultats ; la deuxième place n'est pas une option pour le numéro 1 du secteur.



EMPATHIE

Chaque jour, nous faisons face à biens endommagés et la nécessité d'une aide urgente. Disponibilité, compréhension et **focalisation sur le service** sont donc des points fondamentaux dans notre interaction quotidienne avec les autres. Nous avons une **véritable compréhension** de ce que vivent nos clients lorsqu'ils font face à des pertes dues à un incendie ou un dégât des eaux. Par conséquent, nous les traitons avec **respect** et **compassion** tout en solutionnant leurs problèmes. Cela est au cœur de notre activité. L'empathie s'applique aussi à la manière dont nous nous traitons les uns les autres chez Polygon. Nous essayons de comprendre avant qu'on nous demande de comprendre.

STRATÉGIE

Mener la transformation du secteur

Les activités de Polygon sont basées sur une philosophie claire – le modèle Polygon – et une culture d'entreprise forte. Nous avons à cœur de mesurer nos performances, tant en ce qui concerne la satisfaction des employés et des clients que les résultats financiers.

Cette plate-forme solide constitue un excellent tremplin pour faire progresser notre industrie et la rendre plus mature et plus professionnelle. Nous sommes déterminés à conduire cette transformation par une refonte de la chaîne de valeur. Tout au bénéfice de nos parties prenantes.

Notre stratégie repose sur la numérisation. Non seulement pour rationaliser nos processus. Mais aussi pour devenir plus axés sur les clients en améliorant la qualité de nos services et notre rapidité. Nous profitons maintenant pleinement de nos forces technologiques pour entamer une nouvelle phase de notre cheminement stratégique avec des priorités commerciales claires. ■

Passer aux prochaines étapes de notre voyage stratégique

Fin 2017, Polygon avait respecté et suivi avec succès le plan d'affaires établi trois ans plus tôt. Résultat : les gains ont triplé. La création de valeur a été accomplie en grande partie par nos efforts dévoués pour « faire le ménage devant notre porte » afin de réaliser des performances de pointe. Nous disposons maintenant d'un solide tremplin pour poursuivre notre voyage stratégique. Les prochaines étapes se concentreront sur la croissance.

INTENSIFIER NOS EFFORTS

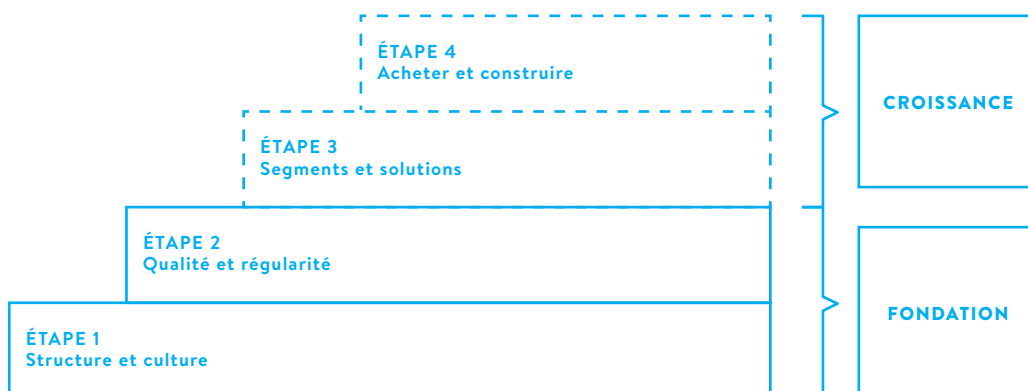
La stratégie à long terme de Polygon repose sur un programme en quatre étapes. En 2014 – 2017, les deux premières étapes ont été mises en œuvre à tous les niveaux et dans toutes les unités de notre groupe mondial. Aujourd'hui, l'entreprise est propulsée par une philosophie d'entreprise claire – le modèle Polygon – et se caractérise par une structure organisationnelle distribuée dont l'entrepreneuriat local constitue un moteur. Tous nos employés sont guidés par une culture d'entreprise forte, unique dans notre secteur d'activités. La qualité et la régularité sont d'une classe à part et constamment mesurées grâce à nos indicateurs de performance uniques. Il est juste de dire, que maintenant « nous avons vraiment balayé devant notre porte ».

Cette position solide nous permet de concentrer notre énergie sur les étapes trois et quatre de notre voyage stratégique.

Ces étapes sont davantage tournées vers le marché que les deux premières et visent à augmenter considérablement nos ventes. Pour garantir notre réussite, nous avons déterminé six priorités stratégiques qui vont guider nos activités dans les années à venir :

1. Développer les personnes et la culture
2. Augmenter notre part de portefeuille auprès des clients d'assurance actuels
3. Utiliser notre force dans les sinistres majeurs et complexes
4. Augmenter la part de l'immobilier
5. Augmenter la productivité
6. Accélérer la croissance grâce à des acquisitions

NOTRE PARCOURS STRATÉGIQUE





MOINS ADMINISTRATION, PLUS DE TEMPS SUR LE TERRAIN

Le monde de Polygon. Notre système de gestion des services sur le terrain (FSM) est un outil unique et entièrement mobile pour gérer les projets et la productivité. En automatisant et en améliorant toutes les activités de rapport et de communication entre le personnel sur le terrain, le bureau et les clients, nous pouvons économiser du temps et de l'argent. Le système, qui est maintenant intégré à plusieurs plates-formes de réclamations majeures, a été introduit et appliqué avec succès dans la majorité de nos pays. Pour que Polygon soit bien équipé pour répondre aux besoins futurs des clients.

« FSM nous permet d'apporter de l'aide plus rapidement et d'évaluer les dommages avec une plus grande précision »

DÉVELOPPER LES PERSONNES ET LA CULTURE

Il ne fait aucun doute que Polygon a développé une culture d'entreprise extrêmement forte et solide. Cet état de fait unique dans notre secteur d'activités nous distingue de la concurrence. Mais le maintien de cette culture ne suffit pas si nous voulons poursuivre la croissance de notre entreprise. Cela signifie la développer et de l'amener une ou plusieurs étapes plus loin.

Nous ne voulons pas seulement que nos employés comprennent nos valeurs, nous voulons qu'ils les vivent. Elles doivent faire partie de notre mode de travail quotidien et nous guider dans tout ce que nous entreprenons, en externe comme en interne. Ce principe vaut pour nos employés de longue date comme pour les nouveaux employés ou ceux qui rejoignent notre groupe suite à des acquisitions. Nous devons partager les informations et les connaissances d'une manière structurée. Nous devons être déterminés à mettre en œuvre les meilleures pratiques. Et nous devons profiter de toutes les connaissances dont dispose notre groupe mondial. En travaillant en étroite collaboration et en partageant les mêmes valeurs, nous sommes imbattables. C'est là le cœur même du modèle Polygon et un voyage qui ne finira jamais. Nous nous efforçons continuellement de conserver ce qui est déjà bien et d'améliorer tout ce qui peut être amélioré.

AUGMENTER NOTRE PART DE PORTEFEUILLE AUPRÈS DES CLIENTS D'ASSURANCE ACTUELS

Nos clients investissent dans les nouvelles technologies. Ils s'attendent aussi à ce qu'en tant que n° 1 mondial dans notre secteur, nous utilisions des solutions de bout en bout plus efficaces. Notre ambition commune est donc une refonte complète de la chaîne de valeur. Il s'agit de la numérisation.

La colonne vertébrale de notre investissement substantiel dans les technologies ces dernières années est composée d'un nouveau système de gestion « field service management » (FSM). Il permet d'automatiser les processus et de simplifier l'intégration sans interruption des assureurs et de plusieurs autres systèmes externes. La transparence est un objectif essentiel du système : tout le monde sait ce qui se passe et quand. Cela crée un sentiment de confiance avec nos clients et nous place du même côté

de la table, avec une fixation commune sur le client final. Ainsi, étant donné que les assureurs confient à Polygon l'intégralité de la gestion des dommages matériels, ils ont davantage de ressources pour pouvoir se consacrer à offrir une valeur supplémentaire à leurs clients. Grâce à notre plateforme d'intégration PolyFlow, nous sommes la première entreprise de notre secteur à intégrer notre système de gestion de service sur le terrain (FSM) avec plusieurs des portails de clients les plus importants. Nous pouvons ainsi livrer des réclamations « sans contact » avec les principaux assureurs et autres clients. Cet avantage commercial permet à Polygon de bénéficier d'opportunités attractives de croissance pour le portefeuille de clients existant. Nous devons

POLYGON A DÉVELOPPÉ UNE CULTURE D'ENTREPRISE EXCEPTIONNELLE.

saisir cette occasion pour faire avancer notre position en tant que partenaire stratégique.

Aujourd'hui, la technologie nous sert principalement à rationaliser non processus. Elle nous aide à travailler plus vite, plus efficacement et à nous consacrer davantage aux clients. L'Internet des objets nous permet de suivre nos appareils et de surveiller la progression. Nous nous servons aussi de la transmission en continu. Grâce à la vidéo, nous pouvons communiquer avec nos clients en direct depuis le site, et ils nous répondent immédiatement. Les problèmes peuvent être résolus de manières entièrement nouvelles et innovantes.

Cependant, pour véritablement faire la différence, il nous faut également innover dans les nouveaux services à valeur ajoutée offerts par la numérisation. Dans les années à venir, nous sommes déterminés à saisir les opportunités des domaines tels que la réalité virtuelle et les foyers intelligents, puis à explorer



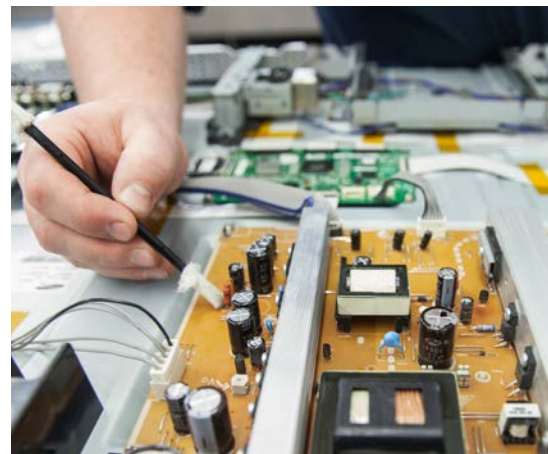
celles proposées par l'Internet des objets. Notre approche est axée sur le marché. Dans notre forum de l'innovation Polygon, nous constituerons une réserve des idées les meilleures et les plus innovantes qui ressortent de nos contrats avec les clients exigeants. Nous en ferons sans tarder une réalité.

UTILISER NOTRE FORCE DANS LES SINISTRES MAJEURS ET COMPLEXES

Au cours des dernières années, le centre d'excellence de Polygon pour les sinistres majeurs et complexes en Allemagne a véritablement démontré la puissance de son concept commercial. Le centre est constitué d'experts expérimentés dans tous les domaines d'activité de Polygon. En étroite collaboration, cette équipe de professionnels dévoués peut mobiliser instantanément les ressources nécessaires pour aider les industries et autres sites à grande échelle à retourner rapidement aux affaires en cas de catastrophe. Polygon dispose des équipements techniques de pointe et des matériels d'urgence nécessaires pour faire face immédiatement à de gros accidents et minimiser les conséquences.

La force inhérente de ce concept commercial se reflète dans une augmentation des revenus de 30 millions d'euros à 50 millions d'euros en seulement deux ans. Polygon a donc décidé d'étendre la portée géographique des ressources de ce centre. Dans un premier temps, une collaboration a été mise en place avec Polygon Autriche en 2017.

Cet effort réussi démontre que le concept des sinistres majeurs et complexes est sans frontières et Polygon est déterminé à profiter davantage de cette opportunité de marché dans d'autres pays européens. Le concept a également été introduit lors de séminaires aux Pays-Bas et en Belgique l'année dernière. Les pays nordiques constituent un autre domaine d'intérêt pour le concept sinistres majeurs et complexes. En décembre 2017, Polygon a travaillé sur un grand nombre de dommages causés par le feu à Havøysund, dans le nord de la Norvège, avec une équipe composée de ressources locales et internationales et gérée par des experts techniques de notre centre d'excellence en Allemagne.



SUCCÈS IMMÉDIAT

Salzbourg, Autriche. En mai 2017, Polygon Autriche a organisé un événement pour présenter ses capacités à mobiliser la main-d'œuvre nécessaire dans le cadre de sinistres majeurs et complexes. Le centre d'excellence en Allemagne a collaboré à la présentation. L'initiative a porté ses fruits immédiatement : Polygon a reçu une mission de 4 millions d'euros pour prendre en charge le processus de restauration après un incendie important dans un complexe privé. Sur une période de quatre semaines, 50 spécialistes de Polygon ont travaillé jour et nuit pour prouver leurs compétences. Pour la plus grande satisfaction du client et de la compagnie d'assurance.

« Une grande partie du mobilier et des objets endommagés étaient des pièces antiques précieuses »

AUGMENTER LA PART DE L'IMMOBILIER

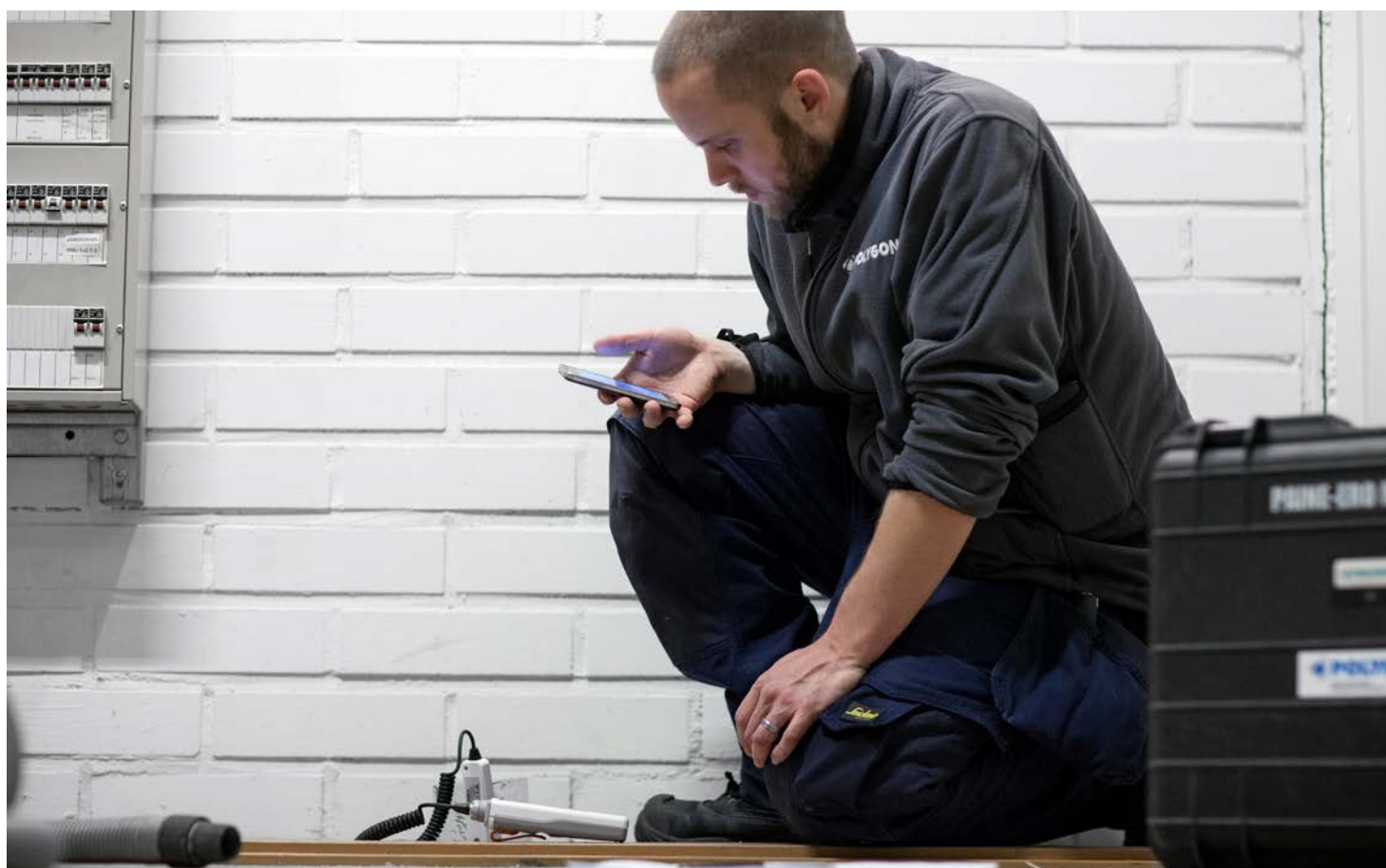
Polygon s'attend à ce que les clients de l'assurance et d'autres industries aient de plus en plus besoin de traitements plus rapide, et de voies de communication en courts circuits. C'est encore plus vrai pour la gestion des biens immobiliers. Aujourd'hui, le processus allant du dommage signalé à une solution réelle au problème comprend une série de barrières qui prennent beaucoup de temps et doivent être surmontées et maîtrisées. Polygon explore donc différentes manières pour moderniser et simplifier sa façon de travailler. Une fois encore, la solution passe par la numérisation. Nous menons actuellement un projet pilote en collaboration avec une grande société suédoise de logements coopératifs pour trouver des façons plus intelligentes de gérer les biens immobiliers. Grâce à une application mobile spécialement conçue, nous simplifions la commande de nos services. Peu de temps après avoir signalé un dommage



TOUT EST DANS LE CLOUD !

Helsinki, Finlande Mesurer et contrôler le climat de l'air intérieur est une activité très terre-à-terre. Mais Polygon l'amène à des niveaux bien plus élevés grâce à ses solutions IdO. Elles contiennent tout, de la planification initiale aux services d'alarme. Les capteurs sans fil fournissent les informations. Le transfert est ensuite effectué via le cloud. Tout est mesuré et contrôlé par des tableaux de bord modernes faciles à lire par les clients et les prestataires de services.

« Température, dioxyde de carbone, substances organiques, teneur en eau, humidité, point de rosée, particules et pression atmosphérique. Tout est mesuré et disponible immédiatement »



au gestionnaire de la propriété, le locataire reçoit un message textuel de Polygon proposant un rendez-vous. Le locataire et le gestionnaire immobilier peuvent alors suivre le travail en temps réel jusqu'à ce que les dommages aient été réparés. Et nous pouvons le faire plus rapidement et plus efficacement. Polygon est ainsi en mesure de résoudre des problèmes d'une manière toute nouvelle. Tout au bénéfice de la compagnie d'assurance et de la personne touchée par l'accident.

Toutes les parties prenantes bénéficient de cette chaîne de valeur intégrée dans laquelle aucun intermédiaire n'est nécessaire et tous les fournisseurs peuvent se concentrer sur leurs activités centrales. Les objectifs principaux reposeront sur la qualité de service et la vitesse grâce à la possibilité de nos clients finaux d'évaluer Polygon en temps réel. Exactement de la même manière qu'ils notent un hôtel ou un restaurant sur Trip Advisor pendant l'expérience client.

NOUS DEVONS TRAVAILLER PLUS INTELLIGEMMENT ET AFFINER NOS PROCESSUS.

AUGMENTER LA PRODUCTIVITÉ

Le modèle Polygon est maintenant profondément ancré auprès de nos employés. Nous travaillons comme une équipe dédiée et fournissons une qualité constante à nos clients. Mais la mise en œuvre du modèle n'est pas un effort ponctuel. Elle doit être faite sur une base constante et considérée comme un processus sans fin. Cette responsabilité incombe à nos responsables d'unités dans leur gestion quotidienne des tâches.

Nos indicateurs de performance nous permettent de suivre les progrès accomplis continuellement. Et même si les progrès sont constants, nous décelons aussi que des améliorations sont encore possibles. Il ne s'agit pas de travailler plus dur ; il s'agit de travailler plus intelligemment. Bien qu'étant des techniciens de

cœur, nous devons acquérir une approche plus commerciale. Cela vaut pour tous les employés Polygon. Il s'agit de planifier notre travail quotidien de manière à minimiser les imprévus. Nous devons également affiner nos processus en trouvant les problèmes et en les résolvant. La formation est essentielle pour mettre en œuvre une meilleure approche commerciale dans notre organisation. Enfin, nous devons développer de nouveaux systèmes qui aident nos employés à créer une structure plus performante et plus confortable dans leur travail quotidien. Des processus efficaces et optimisés et un engagement élevé des employés sont les principaux moteurs de la productivité. Notre nouveau système de gestion de service sur le terrain, FSM, qui permet de passer plus de temps facturable sur le terrain, est aussi un catalyseur important pour réaliser nos objectifs de productivité.

ACCÉLÉRER LA CROISSANCE GRÂCE À DES ACQUISITIONS

Polygon intensifie actuellement ses efforts pour acquérir des entreprises qui s'inscrivent dans notre concept et notre structure. Nous pouvons fournir une intégration contrôlée dans nos systèmes opérationnels et des opportunités supplémentaires pour les entreprises acquises.

Polygon applique une stratégie d'acquisition ciblée. L'objectif à long terme est d'être le numéro 1 ou 2 dans chacun des pays dans lesquels nous sommes présents. Les acquisitions potentielles doivent être actives dans des domaines étroitement liés aux activités principales de Polygon. L'entreprise intensifie actuellement ses efforts pour accroître sa capacité grâce à des acquisitions. Tout a commencé en 2017 quand les bonnes opportunités se sont présentées. L'année dernière, sept accords ont été signés, totalisant des ventes supplémentaires d'environ 65 millions d'euros. La plupart des acquisitions récentes ont été réalisées dans les pays nordiques et ont fait de Polygon le leader nordique.

En Norvège, Polygon a acquis Skadegruppen, ajoutant plus de 200 employés au réseau Polygon. Parallèlement, Polygon a également acquis une de ses sociétés de franchise norvégiennes avec 40 employés. Au Danemark, Polygon a signé un accord pour l'acquisition de Dansk Bygningskontrol. L'acquisition permettra d'accueillir 230 nouveaux employés.

Un accord a également été signé pour acquérir l'entreprise suédoise Villaklimat OBM, renforçant la présence de Polygon sur le marché au sud du pays. Début 2018, la présence de Polygon en Suède a été renforcée par l'acquisition de Metodia, un spécialiste de la maîtrise des climats.

En Allemagne, Polygon a renforcé sa position dans le secteur de l'après-sinistres en acquérant le spécialiste régional Von der Lieck et ses 25 employés. En France, le Groupe Bretagne Assèchement avec environ 50 employés est devenu une société Polygon à la fin de l'année.

Comment nous travaillons : Le modèle Polygon

Polygon est une entreprise de services décentralisés avec une organisation répartie qui comprend une base solide de directeurs de sections pour lesquels l'entrepreneuriat local est la fondation de la réussite. Pour guider nos managers dans leur travail quotidien, nous disposons d'une philosophie d'entreprise claire et d'un ensemble de principes de gestion. Nous appelons ce cadre le modèle Polygon. Il contient tout ce dont nous avons besoin pour nous positionner comme l'expert global en après-sinistres et en maîtrise des climats.

LES BASES

Notre entreprise englobe la promesse, le dévouement, la mission, l'approche, les valeurs, les segments de clients et les services proposés par la marque. L'objectif est de créer un fort sentiment d'appartenance et une identité cohérente de l'entreprise. Nous travaillons avec de nombreux clients à plusieurs endroits dans le monde, et notre but est de leur offrir la même expérience client quel que soit le lieu d'où ils nous contactent.

Nos marchés indiquent clairement les segments de clients que nous servons et nous aident à identifier les parties prenantes les plus importantes ainsi que leurs besoins afin d'adapter notre offre de services en conséquence. Lire la suite pages 23–24.

NOS SOLUTIONS

Nos solutions définissent nos processus principaux de vente, d'offre de services et de développement continu. Cela nous aide à proposer une qualité cohérente à nos clients en définissant les meilleures pratiques dans chaque domaine. Nos processus de solutions sont toujours connectés aux segments clients spécifiques de nos marchés, nous aidant à nous rappeler que les processus varient pour chaque segment en fonction des besoins spécifiques des clients. Lire la suite page 33.

LA MÉTHODE

La méthode est un ensemble de principes que nos directeurs de sections doivent suivre dans leurs gestions au quotidien.

Créer une organisation simple est un principe vital pour une organisation de services décentralisés dont l'objectif est d'établir une entreprise avec des entrepreneurs locaux soumis à des directives globales. En réduisant le plus possible la bureaucratie, on peut davantage se concentrer sur le client. Pour être une véritable organisation axée sur le client, nous accordons constamment davantage d'importance à des responsabilités claires et des équipes suffisamment grandes pour être efficaces, mais suffisamment petites pour prendre rapidement les décisions. Ainsi, nous pouvons répondre sans attendre aux besoins des clients, point essentiel pour la réussite de notre entreprise. Lire la suite page 49.

Montrer l'exemple est une méthode de mise en relation nos valeurs centrales avec la gestion de nos directeurs. Il s'agit de tenir les promesses, rendre réel et se soucier de nos clients et de nos collaborateurs. Ce type de leadership tire pleinement profit du pouvoir d'une organisation simple. Lire la suite page 50.

Mesurer le progrès est un ensemble d'outils pour conserver la simplicité des choses et changer le centre d'intérêt en passant de la mesure des résultats via les rapports financiers à la focalisation sur les apports, ou les performances. Toutes nos unités sont mesurées avec dix indicateurs de performances simples dans les domaines des performances commerciales, du comportement des clients et du rendement des employés. Lire la suite page 20.

Gérer nos risques représente notre manière d'identifier les risques les plus significatifs afin de les faire connaître et d'éviter les menaces sur notre entreprise. Les domaines clés dans lesquels nous devons gérer nos risques sont la finance, l'informatique, les contrats et missions, la santé et sécurité, la gouvernance et l'image de marque. Lire la suite page 54.

Faire avancer notre secteur a trait à notre responsabilité de favoriser de bonnes conditions de travail pour nos employés tout en nous assurant que les concurrents respectent les mêmes normes. En tant que leader de notre secteur, nous nous sentons véritablement responsables de mener ce développement et sommes convaincus que cela bénéficiera à notre secteur dans son intégralité, nos employés et clients.

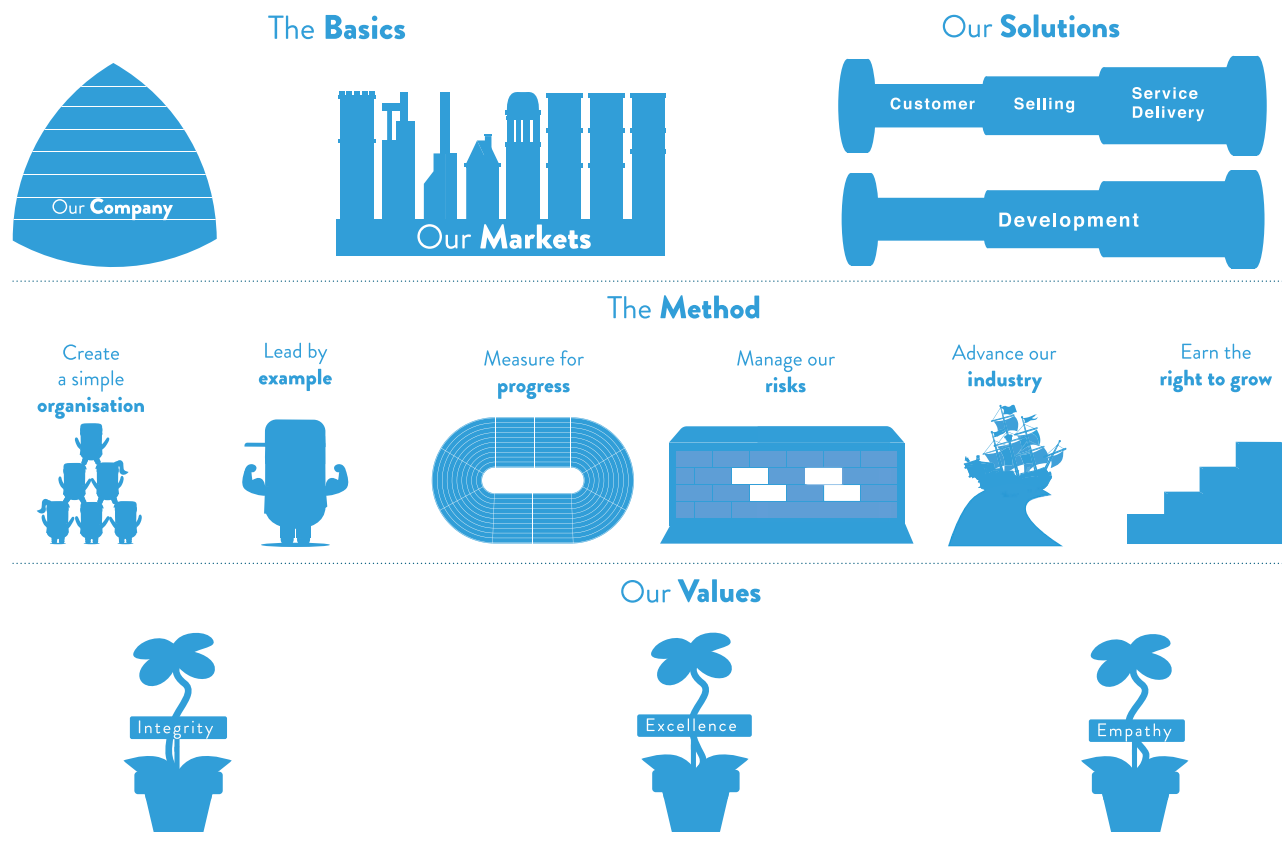
Gagner le droit de croître concerne le développement de notre entreprise dans la bonne séquence. Cela veut dire bien établir nos bases et proposer nos services principaux de manière cohérente avant de nous aventurer dans d'autres domaines ou de faire des acquisitions.

NOS VALEURS

Nos valeurs d'intégrité, d'excellence et d'empathie sont les composants les plus importants de notre philosophie d'entreprise. Chaque année, nous prenons des millions de décisions concernant l'entreprise et nos valeurs font office de boussole pour nous guider. Intégrité veut dire que nous sommes honnêtes, responsables et fiables. Par excellence, nous voulons dire que nous sommes experts et leaders en connaissances, nous recherchons l'amélioration continue et appliquons les meilleures pratiques partout dans le monde. L'empathie représente notre compréhension de la situation des clients, notre souhait de leur venir en aide et le fait que nos collaborateurs font la différence. Lire la suite pages 10–11.

Une culture différente de Polygon est soutenue par une philosophie d'entreprise claire, des employés dédiés, l'aspiration à l'excellence et des valeurs solides.

LE MODÈLE POLYGON



Mesurer les progrès

La philosophie décentralisée de Polygon se reflète entièrement dans notre modèle pour mesurer les performances. Il est simple à utiliser et à comprendre. Et il ne mesure qu'une poignée de paramètres, tous essentiels. De cette façon, les personnes responsables d'une unité peuvent facilement se rendre compte des performances réelles en matière de satisfaction des employés et des clients ainsi que des performances financières. Elles sont aussi mieux à même d'apporter des corrections lorsque cela s'avère nécessaire.

DES INDICATEURS POUR NOUS GUIDER

Afin de surveiller nos performances, nous avons un nombre d'indicateurs qui nous permettent de savoir rapidement si les choses sont comme elles devraient l'être. De même, il est également important de comprendre qu'un indicateur offre un signal de la direction que prennent les choses. La tendance est-elle comme nous le voulons ? La compréhension exacte de ce qu'il faut faire sur la base de ces indicateurs peut être une tâche longue. Comme on dit : tout est dans les détails, et la cause d'un problème peut souvent uniquement être déterminée grâce à une analyse approfondie des informations factuelles qui sous-tendent l'indicateur.

Les indicateurs sont divisés en trois sections : performances des employés, performances des clients et performances commerciales. Les chiffres indiqués dans le texte se réfèrent à notre modèle financier. En ligne avec notre philosophie d'accorder la priorité aux personnes, nous suivons ce principe lorsque nous mesurons notre performance. Nous commençons par mesurer les performances de nos employés, puis la satisfaction des clients et seulement ensuite, viennent nos indicateurs de performances commerciales.

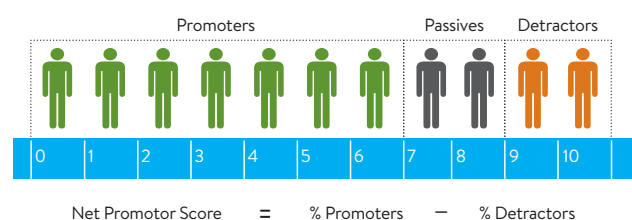
SURVEILLER LES PERFORMANCES DES EMPLOYÉS (1 & 2)

Nous sommes convaincus que des employés heureux génèrent de meilleurs résultats, ce qui est prouvé également par la corrélation élevée entre les mesures de la **satisfaction des employés (1)** et des performances financières. Nous mesurons cet indicateur chaque année et il fait l'objet d'un suivi attentif. Pour pouvoir juger si nous avons les bons nombres d'employés dans différentes catégories, nous suivons attentivement le calcul des **effectifs (2)**.

SURVEILLER LES PERFORMANCES DES CLIENTS (3 & 4)

Nous mesurons et surveillons les perceptions que nos clients ont de nos services. **La satisfaction des clients (3)**, comme celle des salariés, a une influence directe sur nos performances financières, étant donné que lorsque la satisfaction des clients est très élevée, c'est une règle, cela se reflète dans le développement du portefeuille. Nous surveillons aussi notre **qualité des processus (4)** à travers plusieurs mesures telles que les crédits et les suivis des

SATISFACTION CLIENTS



Le taux de recommandation net (TRN) correspond au pourcentage de recommandations moins le pourcentage de détracteurs multiplié par 100. Celui-ci peut aller de -100 à +100. Tout score supérieur à zéro est considéré comme positif, et un taux supérieur à 50 est excellent. Le NPS 51 de Polygon en 2017.

réclamations des clients. Il y a aussi une forte corrélation entre un bon processus et une bonne marge brute.

SURVEILLER LES PERFORMANCES COMMERCIALES (5-10)

Nous avons identifié six facteurs fondamentaux qui influencent les résultats financiers et les flux de trésorerie, et qui constituent ainsi la base du développement. Ces facteurs sont fonctionnels et pertinents à tous les niveaux de l'organisation. Nous les regroupons sous le terme « d'indicateurs de performances commerciales ».

Nous suivons constamment **les nouvelles ventes (5)**. Savons-nous bien nous vendre auprès de nouveaux clients ? Avec le temps, nous perdrons forcément des clients, il est donc très important d'en attirer de nouveaux. Certaines sections de notre activité dépendent davantage que d'autres des nouvelles ventes. C'est le cas des solutions de climatisation temporaire, car nous ne travaillons pas de la même manière dans ce domaine que nous le faisons dans la restauration d'après-sinistres, avec des accords-cadres. C'est naturellement un outil qui assure la qualité de nos commerciaux.

Il est de la même importance de prendre soin de nos clients et d'offrir une haute qualité. Nous suivons et mesurons cela en faisant des rapports sur le **développement de portefeuille (6)**. Si nous prenons soin de nos clients et fournissons un service de qualité, ces mêmes clients collaboreront, nous l'espérons, davantage avec Polygon. Cet indicateur se concentre sur la surveillance du développement de nos plus gros clients. On appelle couramment cela la gestion des comptes clés.

Le troisième indicateur qui influence les ventes est ce que l'on nomme la **valeur par intervention (7)**. En surveillant cet aspect, nous pouvons minimiser les fuites de revenus. Nous pouvons voir que nous facturons le service fourni et qui nous est dû dans les accords-cadres, ce qui garantit que les factures sont établies aux prix corrects. Une diminution dans la valeur par intervention peut indiquer par exemple qu'un service n'est pas facturé ou fourni.

Nous effectuons un suivi de la productivité en surveillant notre **marge brute (8)**. Pour faire simple, la marge brute correspond aux ventes moins les coûts de projet directs tels que le personnel technique, le matériel et les coûts des sous-traitants. La marge brute dépend de l'efficacité avec laquelle nous utilisons notre

propre personnel, notre taux d'utilisation. Une faible marge brute par rapport à des entités similaires indique des problèmes dans les projets. Ils peuvent être la conséquence d'une qualité insuffisante qui entraîne un nombre inutilement élevé de visites sur le chantier, d'une planification insuffisante qui entraîne un faible taux d'utilisation, etc. Les variations de la marge brute peuvent aussi s'expliquer par une combinaison de services dans laquelle les marges brutes varient en fonction des services que nous vendons. En général, la marge sur un service est associée aux solutions, et celles qui ont un contenu plus technique ont une marge plus élevée que celles qui sont naturellement plus simples.

Le niveau des **coûts indirects (9)** nous révèle, par exemple, si nous avons la bonne structure dans notre back-office et nos locaux. Notre organisation de soutien fournit-elle efficacement ses services à différents niveaux (finance, ressources humaines, informatique, soutien au projet, etc.) ? En général, une structure efficace peut gérer l'augmentation des volumes sans ces ressources plus coûteuses, ce qui à son tour réduit ces frais en tant que pourcentage des ventes. Ce facteur a considérablement contribué aux résultats financiers fructueux de Polygon.

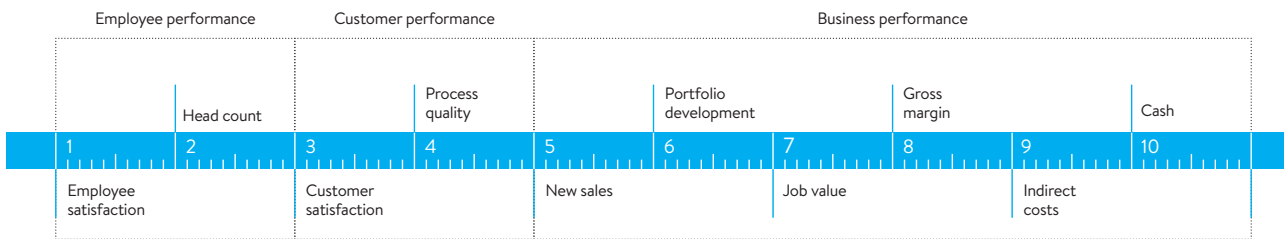
Enfin, en surveillant le délai moyen de recouvrement (DSO), chaque entité individuelle peut contribuer à un meilleur bilan. Nous appelons cet indicateur, bref et concis, **trésorerie (10)**. Les problèmes relatifs au DSO tels que les retards de paiement, peuvent indiquer des déficiences de la qualité quant à l'exécution des projets et des problèmes administratifs concernant les factures.

FAIRE FACE À UNE IMAGE PLUS GRANDE

La gestion réussie des facteurs, nos 10 mesures, permettra d'améliorer les résultats globaux, le bilan et les flux de trésorerie. Nous vérifierons la logique en suivant les résultats de chaque unité afin de garantir une bonne gestion de nos mesures = bon développement des profits.

Nous ne mesurons que ce qui peut être influencé par une entité individuelle. Une entité locale ne peut pas influencer les charges du siège central du groupe, cela ne peut donc pas être inclus dans cet état de résultat de l'entité.

MESURER LES PROGRÈS



APPROCHE DU MARCHÉ

Acteur mondial, action locale

Avec des activités dans 13 pays, Polygon est un acteur majeur de son secteur. Les ressources front-end dans nos 300 dépôts sont soutenues par notre force et notre expérience internationales. Les tendances du marché profitent aux plus grands acteurs, comme Polygon, les compagnies d'assurances préférant travailler avec un nombre restreint de prestataires et conclure davantage d'accords-cadres.

Nos cinq centres d'excellence ajoutent à la capacité globale de Polygon, en mettant en évidence notre quête de professionnalisme et en créant une culture de la qualité parmi nos spécialistes. L'excellence à un endroit engendre l'excellence à un autre endroit.

En 2017, Polygon a amélioré ses performances dans tous les pays pour dépasser la barrière des 500 millions d'euros de ventes pour le groupe. Nous avons notamment renforcé considérablement notre position dans les pays nordiques grâce à des acquisitions majeures. ■

Montrer la voie dans un marché fragmenté

Avec des activités dans 13 pays sur 3 continents, Polygon est un acteur majeur en après-sinistres et en maîtrise des climats. Nous allions comme nulle autre entreprise compréhension de la situation locale et vision internationale. Les ressources front-end dans nos 300 dépôts sont soutenues par notre force et notre expérience internationales. Ainsi, nous pouvons toujours adapter nos efforts aux besoins uniques de chaque client.

DYNAMIQUE DU MARCHÉ ATTRACTIVE

De façon générale, nous intervenons de manière stable et cyclique sur des sinistres à la demande des assureurs. Cela nous permet essentiellement de résister aux ralentissements de l'économie en général.

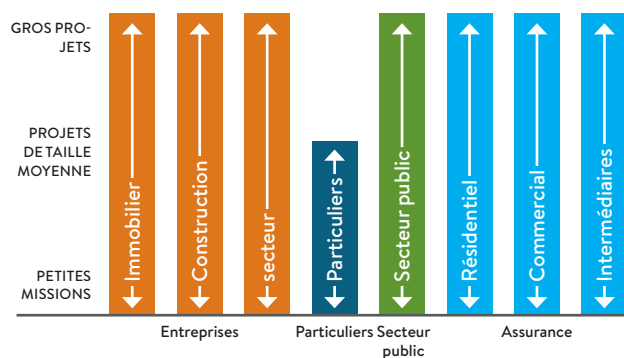
Près de 92 % des activités de Polygon portent sur des dommages prévisibles qui se produisent de façon saisonnière. Nous incluons également dans cette catégorie les fuites d'eau et les incendies sans rapport avec la météo. Les 8 % restants sont générés par des événements plus extrêmes, comme les tempêtes et les inondations. Les ouragans Harvey et Irma aux États-Unis en 2017 sont des exemples de ces événements. Moins prévisibles, tout naturellement, ils peuvent aussi frapper un pays ou une région de manière inattendue à une période donnée. Ces dernières 35 années, le nombre d'événements météorologiques majeurs est en hausse constante.

Cette clé de répartition 92-8 est un défi pour notre secteur. D'une part, il nous faut disposer des ressources nécessaires pour pouvoir faire face rapidement et efficacement à des sinistres imprévus et de grande ampleur. D'autre part, il n'est pas viable, sur le plan économique, de gérer en permanence une organisation surdimensionnée uniquement pour pouvoir faire face à des catastrophes urgentes hypothétiques. Cela génère une ligne de division parmi les prestataires dans notre métier. Les notions d'échelle et de ressources sont un facteur important et décisif. En tant qu'acteur transnational flexible de premier plan, nous pouvons mettre l'ensemble de nos capacités à la disposition de nos clients lorsque ceux-ci en ont besoin.

TENDANCES SOLIDES DU MARCHÉ

D'autres tendances du marché sont en faveur des grands opérateurs comme Polygon. Les compagnies d'assurances préfèrent

SEGMENTS DE CLIENTÈLE



Nous avons regroupé nos clients en segments, en fonction de leurs processus commerciaux et besoins de services. Au sein de chacun de ces segments, les missions sont catégorisées en fonction de leur complexité.

travailler avec un nombre restreint de prestataires et conclure davantage d'accords-cadres. De façon constante, elles préfèrent aussi des prestataires pouvant s'occuper de l'intégralité du processus de restauration après le sinistre. Sur cette même ligne, le client veut un meilleur contrôle à travers plus de transparence et une documentation en temps réel. Une administration réduite et une gestion plus rapide sont des problèmes clés. L'industrie progresse et la numérisation joue un rôle clé dans ce développement.

Nous sommes bien conscients de cette professionnalisation de notre secteur, et nous souhaitons être en pôle position maintenant que la course est sur le point de commencer à une échelle plus large. Pour les opérateurs locaux plus petits, il est difficile de répondre à ces exigences, du point de vue financier et de leurs capacités. Seul le plus fort survivra.

UN MARCHÉ FRAGMENTÉ

Le secteur du contrôle des dommages matériels est très fragmenté. Polygon occupe une place de leader sur les pays où nous sommes actifs et est le numéro un incontesté du marché européen, avec une part globale avoisinant les 10 %. En réalité, seul un autre opérateur peut se réclamer européen, mais Polygon est deux fois plus grande que ce concurrent sur ce continent. Cela nous confère le pouvoir et la position pour être à la tête de la consolidation de notre activité. Notre ambition est d'être l'opérateur numéro 1 ou 2 dans les pays où nous sommes présents.

Polygon gère environ 280 000 points de contact par an. Ces missions vont de petits contrats de 200 euros à des projets de plus grande envergure, dont la valeur peut dépasser les 10 millions d'euros. Près de 80 % de toutes les missions de sauvetage après sinistres sur le territoire européen sont attribués à de petites entreprises locales ne couvrant qu'une zone géographique limitée. Polygon a environ 1 000 concurrents au niveau local et régional. En général, ces entreprises n'ont pas de contrats-cadres avec de grandes compagnies d'assurance.

UNE APPROCHE DU MARCHÉ SYSTÉMATIQUE

Les clients de Polygon sont regroupés en segments. Au sein de chacun de ces segments, les missions sont catégorisées en fonction de leur complexité. Ainsi, une mission peu complexe implique généralement une seule gamme de services et ne nécessite aucune gestion de projet. Une mission moyennement complexe peut nécessiter plusieurs types de services, dont la gestion d'un projet et plusieurs visites sur site. Les missions complexes portent

généralement sur une valeur plus élevée et nécessitent plusieurs types de services, de nombreux techniciens et, souvent, le recours à des sous-traitants.

BASE DE CLIENTS ATTRACTIVE

Le portefeuille d'activités de Polygon est caractérisé avec une faible dépendance à un seul client associée à une forte relation avec des compagnies d'assurance de premier plan. Cela constitue environ deux tiers de nos activités et reste stable, des relations à long terme renforcées par une intégration actuelle de systèmes informatiques pour former des partenariats solides et à long terme. Polygon est le prestataire favori de nombreuses entreprises bien connues et la société connaît une croissance organique au sein de cette base de clients prestigieuse. Les ventes à nos dix plus gros clients ont augmenté de 9 % en 2017.

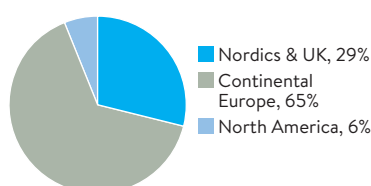
Les entreprises des secteurs de la construction, de l'industrie et de l'immobilier constituent un autre segment important de notre clientèle. Elles représentent environ 20 % de nos ventes totales et prennent de plus en plus d'importance dans nos activités en général. Nous sommes en train d'explorer les opportunités offertes par ces segments en commercialisant toute notre palette de services d'une manière plus organisée.

FAIRE AVANCER NOTRE SECTEUR

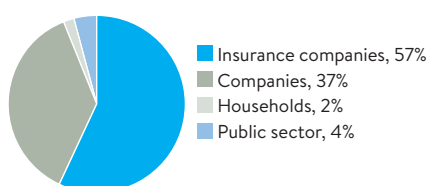
À de nombreux égards, notre secteur n'en est encore qu'à ses débuts, et il est donc confronté à quelques « problèmes de jeunesse ». Nous montrons la voie et travaillons dur pour le rendre plus mature et professionnel. Notre secteur doit clairement être reconnu dans toute sa spécificité, et dans les compétences particulières qu'il requiert, dans sa logistique commerciale largement prouvée et dans la technologie moderne. L'importante valeur ajoutée que nous apportons non seulement dans le cadre de nos activités quotidiennes, mais aussi dans le contexte de graves catastrophes naturelles doit être mieux appréciée.

Nous coopérons pour cela avec des associations sectorielles et avec nos partenaires. Nous ambitionnons de donner le ton dans notre métier en élaborant des normes de qualité. Ceci inclut, par exemple, la promotion de pratiques commerciales éthiques, d'initiatives environnementales et de meilleures conditions de travail pour tous les travailleurs du secteur. Tout au bénéfice de notre société. Lire la suite concernant notre responsabilité à la page 48.

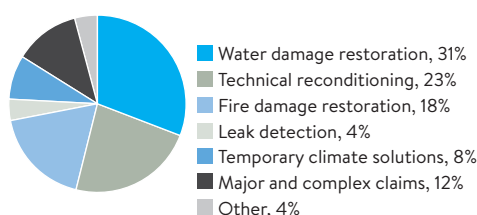
VENTES PAR SECTEUR GÉOGRAPHIQUE



VENTES PAR SEGMENTS DE CLIENTS



VENTES PAR TYPE DE SERVICE



De bien à excellent

L'excellence est l'une de nos valeurs cardinales. Nous voulons que nos employés soient des experts dédiés. Avec des connaissances entièrement actualisées, nous les dotons des techniques et outils adéquats dont ils ont besoin pour travailler au maximum de leurs capacités. Toujours et dans toutes les situations. Pour soutenir cette demande, nous avons établi 5 centres d'excellence où nous consolidons notre expertise dans un nombre de domaines stratégiques. Cette expertise traversera les frontières pour développer les meilleures pratiques qui profiteront à toute notre entreprise globale.

MENER L'EXCELLENCE

Les 5 centres d'excellence de Polygon (et certainement plus d'ici les prochaines années) ont une mission importante dans notre organisation. Ils sont un plus dans notre savoir-faire général, mettant en évidence notre quête de l'excellence et créant une culture du professionnalisme qui déteint sur tous nos employés. Il s'agit d'un développement qui favorise tout notre Groupe et l'avantage ultime de notre position en tant que puissante firme multinationale. L'excellence à un endroit engendre l'excellence à un autre endroit. Cela profitera aussi à nos clients. Au final, tout notre secteur s'élèvera à un niveau inédit de professionnalisme.

GESTION DES SINISTRES MAJEURS ET COMPLEXES

Les sinistres majeurs et complexes nécessitent des compétences spéciales en matière d'après-sinistres. L'ampleur des travaux est souvent hors d'atteinte. Les pertes sont importantes et difficiles à évaluer. Le facteur temps est souvent primordial car il représente toujours une force motrice pour retourner aux affaires dès que possible. De nombreuses estimations doivent être effectuées en très peu de temps. Il faut donc un partenaire professionnel et expérimenté pour réaliser les évaluations correctes et prendre les décisions cruciales.

En ce qui concerne la gestion des sinistres majeurs et complexes,

**NOS CENTRES D'EXCELLENCE
ENGENDRENT LE PROFESSION-
NALISME DANS L'ENSEMBLE
DU GROUPE POLYGON.**

Polygon en Allemagne a de solides antécédents en la matière. Cette expertise est consolidée au centre technique d'excellence d'Olpe. L'unique manière de travailler est consignée par écrit et facilement disponible aux autres filiales du groupe Polygon. Dans un premier temps, la collaboration a été établie l'an dernier entre le centre d'excellence et les organisations de Polygon en Autriche, aux Pays-Bas et en Belgique.

L'équipe de 70 spécialistes connectée à ce centre d'excellence se consacre à travailler sur les pertes techniques et industrielles. Ils possèdent l'équipement nécessaire. Des camions spéciaux sont prêts et équipés pour se rendre immédiatement sur la scène d'un accident. Ils font office de centres de coordination mobiles et tiennent des fournitures d'urgence à disposition. Lorsque des sinistres majeurs et complexes se produisent, la logistique est tout. Mieux on est organisé, plus tôt on est prêt à commencer, et meilleur est le résultat final.



TROUVER LA FUITE

Portland, Royaume-Uni. Un développement résidentiel, précédemment utilisé comme logement pour les Jeux olympiques de 2012, n'a plus ni chauffage ni eau chaude. Le problème : une fuite dans le système quelque part sous terre. Mais où ? Les techniciens de Polygon sont intervenus. À l'aide de détecteurs de gaz et de renifleurs électroniques, ils ont immédiatement identifié trois secteurs préoccupants. La fuite a été réparée avec un minimum d'excavation.

« Grâce au savoir-faire et à l'expertise de Polygon, le chauffage et l'eau chaude ont pu être rétablis rapidement à la plus grande satisfaction des occupants »



SURVEILLANCE DE LA QUALITÉ DE L'AIR INTÉRIEUR

Kouvala, Finlande. Polygon effectue un suivi continu des bâtiments publics de la ville, formule des recommandations et, le cas échéant, s'attaque aux problèmes rencontrés. Le spécialiste de Polygon est un expert certifié en qualité de l'air intérieur et est formé aux aspects sanitaires des propriétés. De cette manière, les risques pour la santé peuvent être traités de manière proactive et efficace. Tout au bénéfice des habitants de Kouvala.

« Les rapports et les mesures proposés sont clairement formulés et très utiles dans nos contacts avec nos clients »

SAUVETAGE PAR RECONDITIONNEMENT

Le centre d'excellence pour les sinistres majeurs et complexes en Allemagne a aussi des compétences uniques en reconditionnement technique. Les spécialistes du centre s'occupent des équipements, outils et machines endommagés par le feu et l'eau et ils les restaurent.

Il faut un niveau élevé d'expertise et de connaissance pour gérer des outils et machines endommagés. Des connaissances spéciales et une expertise technique sont essentielles à chaque étape du processus. Les techniciens doivent bien connaître de nombreux types de machines et d'outils. Il faut une procédure pour consigner tout le processus en détail afin d'assurer que chaque partie, aussi petite soit-elle, est identifiée et assignée correctement. Après tout, c'est leur travail de remplacer les composants qui doivent l'être et de tout remettre sur pied. Vous devez avoir accès à l'équipement technique avancé qui est nécessaire pour réaliser le reconditionnement de manière professionnelle. Le centre est entièrement moderne sur tous les aspects de cette activité complexe. Nos services peuvent en général vous permettre d'économiser jusqu'à 60 % des coûts qui seraient associés à l'achat de matériel neuf.

FAIRE AVANCER LA RESTAURATION DE DOCUMENTS

Polygon dispose de deux unités aux États-Unis et au Royaume-Uni qui, conjointement constituent les centres d'excellence de Polygon pour la restauration de documents. Ils échangent leurs expériences et savoir-faire, mais chacun se consacre essentiellement à son marché spécifique. Leurs connaissances et compétences combinées sont utilisées par les filiales locales pour différents types de projets de restauration complexe. Chaque

année, notre travail dédié dans ce domaine permet de sauver des millions de documents endommagés par l'eau ou le feu lors d'incidents domestiques ou commerciaux.

La restauration de documents est une activité très spécialisée, elle requiert du professionnalisme individuel et du matériel technique spécifique. Notre entité européenne, Harwell, est une des sociétés les plus expérimentées dans ce domaine et Polygon a gardé le nom de la marque car les compétences de l'entreprise sont aussi demandées en dehors du groupe Polygon.

Le marché de la restauration de documents par des spécialistes continue de croître car les clients de tous les secteurs, dont l'industrie, les services, le secteur national et le patrimoine, sont conscients qu'il vaut mieux tenter de restaurer les objets plutôt que tenter de les recréer.

GÉRER LES URGENCES MAJEURES

Les catastrophes naturelles à grande échelle nécessitent des efforts à grande échelle. Vous avez besoin bien entendu de personnes qualifiées, et beaucoup d'entre elles. Mais, c'est aussi important, beaucoup d'équipements techniques à hautes performances sont nécessaires pour faire face à la situation. La taille a ici vraiment son importance.

Depuis 10 ans, le centre d'excellence de Polygon pour situations d'urgence est en service aux Pays-Bas. Il est à la disposition de toutes les filiales de Polygon en Europe. Environ 3 400 déshumidificateurs, ventilateurs, chauffages et autres types d'équipements y sont stockés dans un entrepôt. Ils constituent le Polygon Eurostock : une ressource unique dans notre secteur.

Ce matériel est disponible 24 h/24, 7 j/7 pour les urgences majeures. Il faut 2 jours maximum (souvent 1 seul) à l'équipement pour arriver sur place par camion partout en Europe. L'équipe d'Eurostock récupère le matériel spécifique qui sera le mieux dans les conditions données. Une fois l'équipement de retour à l'entrepôt, il est entièrement nettoyé, vérifié et testé pour confirmer son parfait état, opérationnel pour la prochaine urgence.

GARDER UN CONTRÔLE SUR LE CLIMAT

Notre centre d'excellence en matière de solutions de maîtrise du climat aux États-Unis est doté d'une expertise de renommée mondiale dans le domaine du contrôle et de la gestion de l'humidité et de la température. Chaque année, nous offrons des solutions de climatisation temporaire sur une surface de plus d'un million de m² dans les bâtiments.

En utilisant un équipement énergétique efficace, nous créons les bonnes conditions pour garantir que le temps des coupures dues aux problèmes liés au climat ou aux restrictions réglementaires est révolu. Sur les sites de construction, nous conservons la pleine maîtrise des problèmes et risques liés aux températures froides, ce qui nous permet d'être dans les temps pour nos projets touchant à la construction. Dans l'agroalimentaire, nous offrons des solutions de contrôle du climat pour relever les défis liés à l'humidité dus aux fortes températures. Ainsi, les normes de sécurité requises en matière de produit et d'hygiène peuvent être respectées.

Nous utilisons l'équipement professionnel le plus à la pointe. Mais plus important, nous sommes des spécialistes dédiés aux solutions techniques. Notre expertise n'a pas de limites. Nous identifions les problèmes. Nous analysons les découvertes. Nous concevons des solutions. Nous amenons nos professionnels pour qu'ils effectuent les travaux pratiques. Et nous surveillons le processus, ce qui constitue la différence de Polygon en matière de solutions climatiques.

POLYGON EST EN MESURE DE TRAITER TOUTES SORTES DE DOMMAGES LIÉS À L'EAU OU AU FEU.

FAIRE FACE À L'HUMIDITÉ

Le contrôle de l'humidité représente un défi dans tout le processus de construction, de la planification initiale à l'inspection finale. Le manque d'expertise dans ce domaine peut entraîner d'importantes perturbations, des dépenses inutiles et des retards coûteux dans les projets de construction. C'est un problème croissant, et une opportunité de marché pour nous à Polygon. Notre centre d'excellence pour le contrôle de l'humidité en Suède est consacré à la prévision et la prévention des problèmes d'humidité. Nous sommes en mesure d'exécuter tous les types de missions, en matière d'expertise comme d'équipement.

Plus tôt nous intervenons dans un projet, meilleure est l'aide que nous apportons. Nous avons des compétences techniques uniques, utilisons des équipements et instruments modernes, réduisons l'impact sur l'environnement et disposons d'un laboratoire bien équipé pour soutenir nos efforts. Étant donné qu'il s'agit d'une nouvelle science, nous avons par instinct développé vigoureusement de nouvelles méthodes et techniques afin d'aider nos clients de la meilleure façon possible. La maîtrise de l'humidité est un secteur émergent et notre centre d'excellence prouve notre ambition de montrer la voie.

VENTES PAR SEGMENT GÉOGRAPHIQUE

millions d'euros	2017	2016
Ventes de services		
Pays nordiques et Royaume-Uni	147,4	143,7
Europe continentale	338,7	310,9
Amérique du Nord	32,7	30,7
Total	518,8	485,3

Un groupe aux performances élevées

2017 a été une bonne année pour Polygon. Tout le monde sait ce qui doit être fait et comment. Le modèle Polygon est en place et constitue la base de nos opérations. Notre stratégie permet à nos employés d'être enthousiastes, engagés et confiants. Cela se reflète dans les mesures des performances clés de Polygon telles que les gains durables et les parts de marché croissantes que nous font observer nos antennes partout dans le monde.

GROUPE

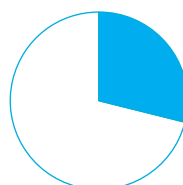
millions d'euros	2017	2016
Ventes	518,8	485,3
Marge EBITA ajustée	33,5	32,1

Les ventes se sont élevées à 518,8 millions d'euros, soit une hausse de 6,9 % par rapport à la même période l'année précédente. La croissance organique ajustée a atteint 5,7 %. Le principal moteur de ce développement est l'Europe continentale. Par rapport à 2016, les effets globaux des phénomènes météorologiques ont été faibles. La croissance a été stimulée par le développement du portefeuille de clients et les effets des nouveaux contrats gagnés.

La marge EBITA ajustée de 33,5 millions d'euros (32,1) était de 4,4 % supérieure par rapport à l'année précédente. Le fort développement en Europe continentale a compensé le développement négatif dans les pays nordiques, principalement au Danemark et en Norvège. L'effet de levier sur les coûts indirects s'est poursuivi en 2017 grâce à l'augmentation des ventes et a compensé la baisse de la marge brute. L'EBITA était de 30,6 millions d'euros (30,3). Les éléments affectant la comparabilité ont été comptabilisés à un montant de 2,9 millions d'euros (1,8) durant cette période. Le montant principal est constitué d'éléments liés aux acquisitions.

PAYS NORDIQUES ET ROYAUME-UNI

millions d'euros	2017	2016
Ventes	147,4	143,7
Marge EBITA ajustée	6,4	8,1



■ Share of Group sales, 29%



■ Share of Group employees, 42%



COOPÉRATION SANS FRONTIÈRES

Bø, Norvège. Un incendie dans une usine de poissons a causé d'importants dégâts dus à la suie et la fumée sur une grande zone. Le travail de reconditionnement a nécessité des ressources extraordinaires. Ce qui suit est un exemple parfait de la capacité unique de Polygon à mobiliser ses ressources et à collaborer au-delà des frontières. En peu de temps, 20 experts allemands du centre d'excellence de Polygon pour les sinistres majeurs et complexes sont arrivés avec une grande remorque chargée de tout l'équipement nécessaire. La mission a été terminée en trois semaines. Jusqu'au moindre détail.

« C'était très impressionnant de voir toutes les ressources que Polygon pouvait mobiliser en si peu de temps. La mission a été un succès à 100 % ».



PAYS NORDIQUES ET ROYAUME-UNI

Malgré des conditions de marché difficiles et de faibles volumes de demandes dans les pays nordiques et au Royaume-Uni, Polygon a réussi à réaliser un profit grâce à des acquisitions réussies et un travail assidu axé sur des initiatives d'amélioration de la productivité.

Nous avons considérablement renforcé notre position sur le marché en Norvège et au Danemark et sommes aujourd'hui le plus important fournisseur de services de restauration d'après-sinistres dans les pays nordiques et au Royaume-Uni.

Avec des ventes de 147,4 millions d'euros, les pays nordiques et le Royaume-Uni ont connu une croissance modeste. La croissance ajustée des ventes organiques a baissé de 2 %, essentiellement comme un résultat des faibles performances réalisées dans les pays nordiques, principalement au Danemark et en Norvège. Les ventes ont été affectées par un niveau de réclamations généralement bas et la perte d'un gros client au Danemark. La position sur le marché en Norvège a été renforcée par des acquisitions. Le Royaume-Uni a maintenu ses ventes au même niveau que l'année précédente malgré une année avec un très faible nombre de missions. L'EBITA ajustée dans les pays nordiques et au Royaume-Uni a été faible, à 6,4 millions d'euros, en baisse de 21 % par rapport à l'an passé en raison d'une plus faible utilisation des capacités dans les pays nordiques. Le Royaume-Uni a amélioré ses bénéfices de 4 %.

La Norvège a acquis deux entreprises durant l'année ; Polygon Nord AS, auparavant une société franchisée au nord du pays, et Skadegruppen AS, un concurrent appartenant précédemment à Coor Management Holding AB. Les acquisitions ajoutent env. 300 millions de NOK en ventes annuelles et 255 employés.

ÉVÉNEMENTS ULTÉRIEURS

L'acquisition de Dansk Bygningskontrol A/S (DB) a été clôturée début janvier 2018 et consolidée à partir de cette date. DB va renforcer notre position sur le marché au Danemark, l'entreprise étant près de trois fois plus importante que la filiale de Polygon dans le pays. Un programme de restructuration après la fusion des deux sociétés permettra de réaliser des synergies et de créer une organisation très efficace. L'acquisition de la société spécialiste du contrôle climatique Metodia a donné un nouvel élan à Polygon en Suède.

LEADER DU MARCHÉ AU DANEMARK

L'organisation danoise de Polygon a connu une année 2017 difficile suite à la perte d'un gros client. Le Danemark a développé de nouveaux services sous forme d'une construction saine et sèche – en surveillant toute la phase de construction relative au contrôle de l'humidité et en veillant à ce que les bâtiments aient une faible consommation d'énergie et un climat intérieur sain avec une priorité sur le développement durable. Le Danemark a également fait des efforts pour offrir des services et des solutions aux bâtiments classés. L'acquisition de Dansk Bygningskontrol A/S clôturée début janvier 2018 permettra à Polygon de devenir le leader du marché au Danemark avec 230 employés supplémentaires. Dans l'ensemble, l'organisation danoise de Polygon dispose maintenant d'un formidable tremplin pour une année 2018 qui s'annonce passionnante.

ENTREPRISE FINLANDAISE AXÉE SUR LA VALEUR

Le modèle Polygon est maintenant en place et constitue la base de toutes nos activités en Finlande. Vivre nos valeurs fait partie intégrante de notre quotidien et contribuera au succès continu de notre entreprise. Au cours de l'année, nos services de qualité de l'air intérieur ont été renforcés par l'intégration de solutions basées sur le cycle de vie dans notre portefeuille. Lire la suite page 16. Le système FSM a été mis en œuvre et a immédiatement rendu la vie beaucoup plus facile pour tout le personnel de l'organisation finlandaise.

SAUT QUANTIQUE NORVÉGIE

En Norvège, Polygon a lutté pour résoudre des problèmes organisationnels durant le premier semestre de 2017. Nous n'avons commencé à voir la lumière au bout du tunnel qu'au cours des derniers mois de l'année. Une solution globale et puissante a été mise en place grâce aux acquisitions de Skadegruppen et de l'un de nos partenaires franchisés, ajoutant 255 nouveaux employés à notre unité norvégienne. Polygon est maintenant le leader incontesté du marché en Norvège. Notre FSM a été introduit au cours de l'année et est maintenant utilisé par plus de 500 techniciens sur le terrain. Polygon a obtenu un contrat majeur d'une compagnie d'assurance de premier plan, couvrant l'ensemble de la Norvège. Plus de détails à la page 57. Un autre événement majeur a été l'attribution du prix du « Meilleur service de l'année 2017 ». Lire la suite page 8. Et aussi la réalisation des deux premiers projets de sinistres majeurs et complexes en étroite collaboration avec le centre d'excellence allemand. Lire la suite page 28.

DÉVELOPPER LE PROGRAMME VERT DE LA SUÈDE

En Suède, Polygon a poursuivi ses efforts pour offrir des services couvrant l'ensemble du processus de construction. Cette volonté s'est manifestée dans un accord-cadre national avec Skanska, l'une des plus grandes entreprises mondiales de construction et de développement de projets. En parallèle, Polygon joue un rôle déterminant dans l'accomplissement des nouveaux objectifs environnementaux de la Suède en prenant une part active au Conseil du bâtiment durable de la Suède. L'acquisition de Villaklimat OBM a permis à Polygon de renforcer sa position dans le sud de la Suède. La mise en œuvre de FSM a débuté fin 2017.

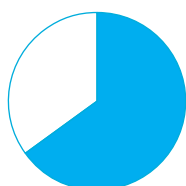
PERSPECTIVES POSITIVES AU ROYAUME-UNI

D'un point de vue commercial, l'événement le plus important a été le prolongement d'un contrat de 20 millions de GBP et portant sur plusieurs années avec un des plus grands assureurs du Royaume-Uni. D'un point de vue scientifique, Polygon a considérablement avancé ses positions en sponsorisant l'un des premiers projets au Centre britannique pour l'humidité dans les bâtiments. D'un point de vue du client, Polygon a introduit avec succès des « journées d'expérience » pour les experts en sinistres. (Lire la suite page 38). Et d'un point de vue de l'image, l'événement le plus important a été le prix « Entreprise spécialisée de l'année » décerné à l'entreprise de restauration Harwell de Polygon aux Business Continuity Awards de 2017.

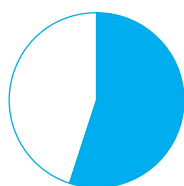


EUROPE CONTINENTALE

millions d'euros	2017	2016
Ventes	338,7	310,9
Marge EBITA ajustée	19,9	14,5



■ Share of Group sales, 65%



■ Share of the Group's number of employees, 55%

EUROPE CONTINENTALE

L'Europe continentale a augmenté ses ventes de 9 % à 338,7 millions d'euros, avec l'Allemagne comme principale locomotive. Une augmentation de la part de portefeuille explique cette évolution qui a aussi été boostée par la qualité élevée de la prestation de services. En Allemagne, les pertes majeures et complexes ont maintenu leurs volumes avec une augmentation des missions de taille moyenne, qui ont compensé pour le peu de missions au-dessus du million d'euros. Les ventes dans les autres pays correspondent à celles de l'année précédente. La marge EBITA ajustée de 19,9 millions d'euros est de 37 % supérieure par rapport à l'année précédente.

À la fin de l'année, Polygon France a acquis trois sociétés dans le nord-ouest du pays. Ces entreprises bien établies dans la détection des fuites vont renforcer la position de Polygon dans la région. Au moment de l'acquisition, les ventes annuelles s'élevaient à 5 millions d'euros et les entreprises ont amené 47 nouveaux employés.

ÉVÉNEMENTS ULTÉRIEURS

PolygonVatro GmbH en Allemagne a acquis Von Der Lieck GmbH & Co KG. L'entreprise affiche des ventes annuelles de 4 millions d'euros pour 25 employés et propose des services de séchage et de détection des fuites. Elle renforcera la présence régionale de Polygon dans la partie occidentale de l'Allemagne, près de la frontière avec les Pays-Bas.

AUGMENTATION DES VENTES AUTRICHIENNES

La coopération entre Polygon Autriche et le centre d'excellence allemand pour les sinistres majeurs et complexes a démarré sur les chapeaux de roue. Polygon a été choisi pour gérer un projet de restauration et de reconstruction de 4 millions d'euros suite à un incendie dans une grande résidence privée. (Lire la suite page 15). Le revenu généré correspond à plus de la moitié des ventes annuelles en Autriche. Au cours de l'année, Polygon Autriche a également reçu le « Prix commercial suédois » décerné par la Chambre de commerce suédoise en Autriche. Lire la suite page 8.

LA CROISSANCE TOUJOURS EN BELGIQUE

Au cours de l'année, Polygon a décroché beaucoup de nouveaux contrats dans le secteur des détections de fuite. Peu à peu, cette situation a posé un véritable défi aux ressources de notre organisation et nous avons dû lancer un processus de recrutement et de formation de nouveaux spécialistes. Le concept sinistres majeurs et complexes a également été introduit comme un nouveau service sur le marché belge. À cette occasion, un événement spécial a été organisé en collaboration avec le centre d'excellence allemand dans ce domaine. Le système d'exploitation FSM a été mis en œuvre à la fin de l'année.

UN GRAND PAS EN AVANT EN FRANCE

Pour favoriser la consolidation du marché et devenir un acteur français majeur dans son domaine d'activités, Polygon a acquis Bretagne Assèchement, Bretagne Assèchement Nord et Normandie assistance à la fin de 2017. 47 spécialistes se sont ainsi joints à notre personnel pour des ventes annuelles de 5 millions d'euros. L'incorporation de ce groupe régional dans l'organisation Polygon offre de nombreuses possibilités de synergies commerciales qui seront réalisées cette année. En 2017, Polygon France a renforcé sa position en matière de restauration de documents et de conservation préventive. Le système FSM a également été mis en service.

CROISSANCE CONTINUE EN ALLEMAGNE

Avec 1 455 employés, Polygon est de loin le plus gros opérateur d'Allemagne en solutions d'après-sinistres et en maîtrise des climats. La plupart des spécialistes allemands de Polygon se sont réunis lors d'un événement interne à Düsseldorf au cours de l'année. L'objectif : développer le sentiment de fierté interne et discuter de la façon dont l'entreprise peut encore s'améliorer en matière de qualité.

Les chiffres de Polygon Allemagne sont éloquentes : les affaires vont bien. L'entreprise a également signé des contrats d'abonnement avec deux nouveaux gros clients. Et un nouvel accord-cadre avec une grande compagnie d'assurance a généré 2 000 demandes au cours de l'année. Au total, l'organisation a traité 85 000 demandes au cours de 2017. Pour faire face à cette expansion commerciale, une nouvelle succursale a été établie à Francfort.

La position dans les sinistres majeurs et complexes a été renforcée grâce à une coopération étroite avec les sociétés sœurs de Polygon en Autriche, en Norvège, aux Pays-Bas et en Belgique et l'élaboration d'une offre plus internationale dans ce domaine. (Lire la suite page 25). Au cours de l'année, un projet de sinistres majeurs et complexes a été effectué en Allemagne et généré un chiffre d'affaires de 3,5 millions d'euros.

L'équipe allemande de gestion de Polygon a été renforcée avec un nouveau manager pour les ventes individuelles et la gestion des projets de sinistres majeurs. Pour faire face à cette accélération des opérations, Polygon recrute un grand nombre de nouveaux spécialistes.



AU SERVICE DES PATIENTS

État de New York, États-Unis. Durant les mois d'été, de nombreux anciens hôpitaux doivent faire face à des problèmes dus au vieillissement des systèmes de CVC qui ne peuvent pas faire face à l'humidité extrême. Des blocs opératoires doivent fermer à un coût allant jusqu'à 100 000 USD par jour. Au cours des dernières années, Polygon a été contacté pour résoudre ces problèmes avec ses puissants déshumidificateurs, efficaces et respectueux de l'environnement, afin d'améliorer les conditions dans les salles et d'offrir un environnement plus sûr aux patients. Non seulement dans la région de New York, mais dans tout le pays.

« Les patients peuvent recevoir leur traitement au lieu d'attendre qu'une nouvelle opération puisse être planifiée dans un autre hôpital »

des coûts fixes inférieurs suite à la restructuration commencent à porter leurs fruits.

CROISSANCE DU FRANCHISAGE AU CANADA

Polygon a lancé son modèle de franchise au Canada il y a deux ans. L'objectif de cet investissement est de permettre aux entreprises partageant les mêmes valeurs que Polygon de devenir des partenaires. Elles peuvent alors bénéficier de nos compétences et de nos ressources ainsi que de la crédibilité liée à notre marque. Nous prévoyons d'établir des franchises dans les plus importants centres-villes du Canada durant les prochaines années.

En 2017, Polygon a travaillé de manière intensive sur son offre aux franchisés potentiels. Grâce à l'introduction de FSM, Polygon est maintenant en mesure de répondre aux besoins de ses clients canadiens d'une manière plus efficace. À la fin de l'année dernière, nos efforts ont été récompensés. Plusieurs franchisés potentiels ont exprimé leur intérêt pour signer avec Polygon.

ANNÉE DIFFICILE À SINGAPOUR

Nos opérations à Singapour sont consacrées aux solutions de climatisation temporaire pour l'industrie navale. Nos activités sont concentrées sur la location de déshumidificateurs pour les pétroliers LNG et les compagnies pétrolières et gazières. 2017 a été une autre année difficile en raison du lent redressement global du prix du pétrole. Malgré ces conditions difficiles, Polygon Singapour a mené un suivi offensif de tous les clients potentiels et de tous les projets sur le marché, en travaillant étroitement avec les clients pour les soutenir dans la sécurisation des projets. Polygon a réussi à sécuriser deux projets pour un chantier naval aux Philippines.

CONCENTRATION SUR NOS POINTS FORTS AUX ÉTATS-UNIS

Aux États-Unis, Polygon occupe une position solide dans le domaine des solutions de climatisation temporaire et de la restauration des documents. Nous proposons des solutions compétitives à valeur élevée à des clients exigeants dans tout le pays et nous y sommes établis depuis longtemps, principalement grâce à l'héritage solide de Munters. Pour les solutions de climatisation temporaire, Polygon s'est positionné comme fournisseur de solutions où l'accent est mis sur le contrôle de l'humidité et de la température. On fait souvent appel à nous quand personne d'autre n'est capable de fournir des services professionnels de séchage d'urgence. À la fin de l'été, les États-Unis ont été frappés par Harvey et Irma. (Lire la suite page 46). Polygon US a épaulé ses clients et les a soutenus dans des projets de restauration après-sinistres en fournissant la capacité de séchage nécessaire.

Dans notre centre d'excellence pour la restauration de documents d'Allentown, en Pennsylvanie, nous nous occupons principalement de clients dont les exigences en matière d'expertise de haute qualité sont très élevées. Cette niche comprend principalement les universités, les instances gouvernementales et les institutions culturelles. Notre personnel est composé des meilleurs experts dans leur domaine, à la réputation solide.

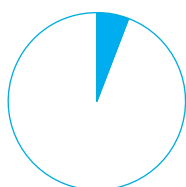
En 2017, un nouveau service a été mis en place dans le domaine de l'énergie éolienne. La mesure (3D) des pales de rotor des installations éoliennes offre un service supplémentaire au service restauration spécial des installations/services d'énergie éolienne. Un autre investissement est Polygonvatro e-box – une boîte qui recueille les données énergétiques de nos machines sur les sites des clients, et envoie les données, via le cloud, directement à notre système. Cette solution numérique est 100 pour cent indépendante du type de machine.

PRIORITÉ AU DÉVELOPPEMENT DURABLE AUX PAYS-BAS

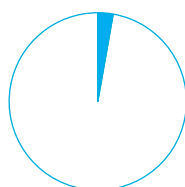
En 2017, la priorité de Polygon a été d'attirer de nouveaux clients B2B. Le résultat ne s'est pas fait attendre et nous avons été nommés fournisseur privilégié d'une grande chaîne de magasins avec 400 points de vente. (Voir page 55). Lors d'un événement à l'intention de sa clientèle aux Pays-Bas, Polygon a lancé son offre en matière de sinistres majeurs et complexes en coopération avec Polygon Allemagne. Plusieurs projets conjoints ont ainsi vu le jour, notamment la gestion de la restauration après un grand incendie à Maastricht (lire la suite page 43). De nombreuses compagnies d'assurance exigent de leurs partenaires de restauration sous contrat d'être des partenaires durables. Pour répondre à leur demande, Polygon a obtenu l'année dernière sa certification comme organisation durable. Grâce à ses efforts en matière de durabilité, Polygon a été l'un des lauréats de Climate Makeover 2017 – une initiative de la coalition climatique néerlandaise.

AMÉRIQUE DU NORD

millions d'euros	2017	2016
Ventes	32,8	30,7
Marge EBITA ajustée	4,3	2,6



■ Share of Group sales, 6%



■ Share of Group's number of employees, 3%

AMÉRIQUE DU NORD

Les ventes en Amérique du Nord ont augmenté de 7 % et ont atteint les 32,7 millions d'euros suite à l'augmentation des missions dues aux ouragans qui ont frappé les États-Unis et aux effets de la restructuration antérieure pour axer les activités sur les solutions climatiques temporaires (TCS) et les services de séchage d'urgence (EDS). La marge EBITA ajustée de 4,3 millions d'euros montre une amélioration de près de 70 %. Les investissements des dernières années et une réorientation combinée avec

SERVICES

Nous prévenons, contrôlons et atténuons

Polygon est le grand spécialiste de l'après-sinistres et de la maîtrise des climats. Nous proposons un large éventail de services couvrant chaque aspect de la restauration après-sinistres. Nous observons également une augmentation de la demande en services préventifs.

Nos services sont catégorisés suivant la cause du dommage – eau, feu et climat. L'organisation de nos spécialistes suit le même principe. Il nous est toutefois possible de modifier cette approche et de regrouper nos ressources afin de répondre aux catastrophes majeures nécessitant une intervention globale de notre part. Les notions d'échelle et de ressources constituent des avantages importants de Polygon.

Nous sommes ainsi un partenaire global pour nos clients qui peuvent trouver tous les services qu'ils cherchent sous un seul et même toit.



Des besoins multiples, un interlocuteur unique

L'eau. Le feu. Le climat. Quelle que soit la cause du problème, Polygon offre une gamme complète de services – des solutions standard aux solutions sur mesure. Nous sommes les spécialistes de l'après-sinistres et de la maîtrise des climats. Chaque année, nous effectuons plus de 280 000 missions auprès de clients finaux. Des plus petites aux plus grandes. Nous aidons les particuliers et les entreprises à reprendre le cours normal de leur existence après un sinistre causé par un événement indésirable.

NOUS PRÉVENONS, CONTRÔLONS ET ATTÉNUONS

Fidèles à notre tradition, nous nous concentrons sur le sauvetage après sinistres. Cette solution est plus rentable et plus durable sur le plan environnemental que la reconstruction. Nous proposons un large éventail de services couvrant chaque aspect de cette activité. De l'évaluation des dommages aux conseils post-sinistres. Grâce à notre boîte à outils bien garnie, nous pouvons personnaliser nos services de manière à répondre précisément aux besoins de chaque client et les adapter à l'étendue des dommages. Nous mettons notre expertise au service de chaque client. Notre organisation nous permet d'assurer une prestation d'égale qualité sur plusieurs interventions simultanées. En moyenne, une mission de restauration des biens dure 10 semaines.

Nous observons également une augmentation de la demande en mesures préventives. Comment identifier les risques ? Comment éviter les incidents ? Comment mieux maîtriser l'humidité et obtenir une meilleure qualité de l'air intérieur ? Autant de questions auxquelles nos conseillers s'attachent à répondre. Ainsi, Polygon est en réalité actif et présent aux deux extrémités de l'échelle. Des solutions théoriques à la remise en service d'un site sinistré. Nous sommes donc un partenaire global pour nos clients. Ces derniers peuvent trouver tous les services qu'ils cherchent sous un seul et même toit.

EAU. FEU. CLIMAT.

Nos services sont catégorisés suivant la cause du dommage. L'organisation de nos spécialistes suit le même principe. Il nous est toutefois possible de modifier cette approche et de regrouper nos ressources afin de répondre aux catastrophes majeures nécessitant une intervention globale de notre part. Soucieux de renforcer notre excellence opérationnelle, nous partageons nos meilleures expériences, nous mettons en lumière les dernières innovations, nous tirons des enseignements de différents projets et nous présentons nos nouveaux produits. Notre objectif est clair : améliorer nos procédures de manière à garantir un travail d'équipe transfrontalier.

SERVICES	L'EAU	LE FEU	LE CLIMAT
PRÉVENIR	Consultation	Consultation	Consultation
CONTRÔLE			Solutions de climatisation temporaire
ATTÉNUER	Sauvetage après dégât des eaux Détection des fuites Restauration des documents Reconditionnement technique	Sauvetage après un incendie Restauration des documents Reconditionnement technique	Restauration des documents



L'eau

Inondations. Pluies diluviennes. Tempêtes.

**Canalisations gelées ou fuites.
Quelle que soit la cause du sinistre, la
réponse doit être immédiate et professionnelle.**

Bienvenue chez Polygon.



51 %

Part de ventes¹⁾

¹⁾ Y compris les sinistres majeurs et complexes 12 %

Prendre les bonnes mesures

À chaque fois que nous sommes appelés pour un grand ou petit sinistre lié à l'eau, nous définissons en priorité notre plan d'action. Nous devons rapidement évaluer le problème et son ampleur. Nous devons prévenir tout autre dommage. Nous devons atténuer les dommages. Nous devons organiser un assèchement technique du site. Ce n'est qu'alors que nous procédons à la restauration du site, une tâche particulièrement délicate, en nous efforçant de sauver autant que possible les biens endommagés.

NOS SERVICES DE SAUVETAGE APRÈS UN DÉGÂT DES EAUX COMPRENNENT :

- Réaction en cas d'alerte
- Évaluation des dégâts
- Gestion des sinistres
- Démolition
- Séchage
- Élimination des moisissures
- Vidéo à distance
- Surveillance à distance
- Services spécialisés en matière d'eau
- Vidéos
- Reconditionnement technique
- Sinistres majeurs et complexes

RESTAURATION ÉTAPE PAR ÉTAPE

Nos services de sauvetage après un dégât des eaux supposent généralement de pomper l'eau résiduelle et de retirer les meubles et autres objets de valeur afin d'éviter d'autres dommages. Une fois que le site ayant subi les dommages est sous contrôle, le processus de séchage peut commencer. Pour ce faire, nous avons recours à des équipements de séchage et de déshumidification peu gourmands en énergie.

Notre approche est déterminée, entre autres, par des facteurs tels que la composition des matériaux mouillés, le débit d'air et le taux d'humidité. Parfois, il est nécessaire d'avoir recours, en plus des équipements standard, à des tapis et éléments chauffants. Pour que Polygon soit une entreprise croissante, elle doit assurer la restauration du site et, par exemple, le remplacement des matériaux muraux et des sols ou encore la reconstruction des installations.

RETOUR RAPIDE AUX AFFAIRES

En général, il faut du temps pour répondre et résoudre une déclaration de sinistre dû à l'eau (ou autre chose) et véritablement mettre les actions en place. En attendant, l'entreprise affectée accumule les coûts et risque de perdre des clients, à court et long terme, à cause des problèmes actuels liés aux livraisons. Permettre à l'entreprise de retourner aux affaires rapidement est primordial.

Dans de nombreux pays, Polygon propose donc à nos clients un service d'affiliation pour offrir une aide experte, sans retards inutiles. Ce qui veut dire que nous nous rendons sur le site le plus vite possible et prenons sur le champ les mesures nécessaires pour stabiliser le bâtiment endommagé ainsi que ce qu'il contient. Cela permet de maintenir à un niveau minimum les coûts et d'aider le client à retourner rapidement aux affaires, sans retards inutiles.

TOUT EST SOUS CONTRÔLE

Il est possible de suivre le processus de séchage depuis l'extérieur du site grâce à des technologies telles que la télésurveillance. Dans ce cas, la température, l'humidité, l'hygrométrie et le taux de dioxyde de carbone sont mesurés en continu depuis un centre de contrôle distant. Ceci contribue à écourter les délais de séchage et à réduire le nombre de visites sur site tout en tenant les clients mieux informés. L'environnement s'en trouve aussi préservé.



RÉINVENTER L'HISTOIRE

Pays de Galles, Royaume-Uni. Une grande archive contenant divers documents historiques et précieux s'est trouvée grandement affectée par la présence de moisissures. Le besoin en aide professionnelle immédiate était urgent pour sauver ce trésor culturel inestimable. Le client avait une autre raison de s'adresser spécifiquement à Polygon – la réputation de savoir-faire et les résultats exceptionnels obtenus par Polygon.

« Ce projet illustre parfaitement comment et pourquoi Polygon est reconnu comme le leader mondial dans la restauration de documents »

NOS SERVICES DE RESTAURATION DES DOCUMENTS COMPRENNENT :

- Récupération après un sinistre
- Stabilisation en urgence
- Gestion du projet de bout en bout
- Lyophilisation – séchage sous vide et séchage par congélation
- Assainissement
- Évacuation des fumées et de la suie (carbone)
- Désodorisation
- Déshumidification et séchage
- Planification et formation d'urgence
- Balayage
- Stockage
- Consultation
- Archivage et conservation des œuvres d'art

REMISE EN ÉTAT DES ÉQUIPEMENTS ENDOMMAGÉS PAR L'EAU

Polygon a mis en place un service hautement spécialisé de reconditionnement des équipements et machines endommagées. Ce service est principalement utilisé après un incendie. Mais il devient de plus en plus courant d'y avoir recours après un dégât des eaux. Pour en savoir plus sur nos services de reconditionnement uniques, veuillez consulter la page 26.

COMME NEUF

Lorsque des voitures sont endommagées par l'eau, elles sont généralement mises au rebut et vendues pour la valeur de leurs pièces. Grâce à sa connaissance approfondie de la restauration des biens et contenus endommagés par l'eau, Polygon UK a reçu un brevet pour



SUPER RESTAURATION OF SUPER-VOITURES

Huntingdon, Royaume-Uni. Un gestionnaire de sinistres d'une grande compagnie d'assurance nous a appelés. Il avait un problème. Quatre voitures de luxe avaient été endommagées par la fumée dans l'incendie d'un garage. De plus, trois des voitures étaient des éditions spéciales limitées et avaient été assurées avec des valeurs garanties. Pouvaient Polygon restaurer les voitures pour éviter de verser les indemnités ? Après inspection, nous nous sommes mis au travail avec notre procédé breveté. Toutes les voitures ont été rendues en parfait état à des propriétaires heureux par une compagnie d'assurance heureuse.

« Grâce aux compétences des super-spécialistes de Polygon, nous avons économisé 1,3 million de GBP d'indemnités sur ces super-voitures »

POLYGON FAIT ÉCONOMISER DE L'ARGENT À SES CLIENTS.

appliquer sa technologie unique aux véhicules. Pour les assureurs, cela signifie un supplément de 5 millions de GBP de valeur renvoyée au cours des 5 dernières années – pour les heureux clients de Polygon, bien sûr, et un pourcentage de la valeur que nous ajoutons aux véhicules.

SAUVER DES DOCUMENTS PRÉCIEUX

Chaque année, nous intervenons pour sauver des millions de documents sur papier et microfilm des dommages causés par l'eau ou le feu. Il peut s'agir de documents de tous types, allant d'artefacts historiques jusqu'à des dossiers fiscaux, médicaux ou juridiques.

Une fois endommagés, les documents se détériorent à toute allure, de sorte qu'il est nécessaire, pour limiter les dégâts, de les récupérer de manière rapide et adéquate. Polygon utilise des procédés et équipements de pointe afin de répondre aux besoins spécifiques associés à chaque projet.

Polygon possède deux centres d'excellence pour la restauration des documents : un au Royaume-Uni, l'autre aux États-Unis. Nous avons aussi un centre en Allemagne qui offre ces types de services. Polygon adapte chaque intervention à la nature propre des documents endommagés. Nos spécialistes sont à même de rapidement déterminer et recommander la meilleure méthode de restauration pour un matériau spécifique, sur la base de la valeur des documents et de leur degré d'endommagement. Nous sommes parfaitement formés à la restauration d'informations et sommes au faite des techniques les plus avancées.

LE TEMPS C'EST DE L'ARGENT

La perte de documents précieux peut entraîner la fin d'une entreprise. Polygon est bien conscient qu'une interruption doit avoir une durée minimale. En cas d'urgence, se démener à chercher de l'aide peut prendre un temps précieux. Surtout quand une catastrophe à grande échelle peut entraîner des demandes de restauration de documents provenant de centaines d'entreprises évoluant dans la même zone.

En signant un accord de partenariat avec Polygon, les entreprises obtiennent un accès prioritaire à l'expert n° 1 dans ce domaine hautement spécialisé. Une personne qui connaît bien leurs activités et qui peut répondre immédiatement en cas de besoin. Ainsi, l'interruption des activités est aussi courte que possible et l'impact financier de la catastrophe est réduit.



RELEVER LE DÉFI DE L'HUMIDITÉ

Huntingdon, Royaume-Uni. Chaque année au Royaume-Uni, au moins 100 000 réclamations d'assurance sont dues à des problèmes causés par la moisissure. Cependant, les points d'interrogation quant à la façon de traiter ces réclamations sont nombreux. Très peu de personnes comprennent la « dynamique de l'humidité ». Pour assumer le leadership professionnel, Polygon a créé un cours de formation interne de quatre jours se terminant par un examen en mécanique appliquée sur l'humidité. Il s'agit de faire progresser notre industrie.

« Nous voulons que nos diplômés soient des témoins experts qui puissent communiquer des conclusions et des recommandations »



UNE VÉRITABLE RÉVÉLATION

Huntingdon, Royaume-Uni. La Polygon Drying Academy (académie de séchage Polygon) est un centre de formation unique de simulation de dégât des eaux. Son principal objectif est d'aider les techniciens compétents et qualifiés de Polygon à être encore meilleurs. Le centre accueille aussi actuellement une nouvelle initiative – des journées d'expérience pour les experts en sinistres des compagnies d'assurance. En les invitant à découvrir les coulisses de nos interventions, nous leur permettons de mieux comprendre comment nos efforts peuvent écourter les délais et réduire les coûts.

« Cette visite m'a permis de découvrir et comprendre les difficultés rencontrées par les techniciens de Polygon et du dévouement et du sérieux qu'ils apportent leur travail »





NOS TECHNIQUES DE DÉTECTION DES FUITES COMPRENNENT :

- Contrôle acoustique
- Gaz traceur
- Enquêtes de drainage par CCTV
- Endoscopes vidéo
- Thermographie
- Corrélation

DÉTECTION D'UNE FUITE INVISIBLE

Nous proposons aussi toute une palette de services de détections des fuites. Ces services réduisent les risques et atténuent les dommages en fournissant une détection précise, non destructive, là où les méthodes traditionnelles seraient destructives ou ont déjà échoué.

Les fuites peuvent ne pas être détectables à l'œil nu mais se situer par exemple dans une canalisation, un toit, un système de chauffage ou une piscine. Il convient de ne pas sous-estimer les dommages potentiels résultant d'une fuite dans une canalisation. Une fuite de 0,5 mm peut laisser s'échapper 20 litres d'eau par heure ! Nous avons recours à plusieurs techniques pour déceler les fuites et minimiser les dommages aux biens, dont des caméras infrarouges, du gaz traceur, de la fumée et des systèmes pneumatiques. Toutes les réparations sont effectuées par des techniciens qualifiés.

Nous utilisons plusieurs technologies pour détecter les fuites en situation, qu'il s'agisse de petites canalisations d'eau domestiques ou de grands pipelines. Soucieux d'éviter des mesures invasives telles que des excavations d'envergure, nous employons des équipements spécialisés et faisons appel à toute notre expertise technique pour localiser les fuites cachées avec rapidité et exactitude.

La prévention étant essentielle, notre service est conçu pour recenser les zones à problèmes avant qu'un sinistre ne se produise. En cas de problème, nous pouvons vous conseiller sur la démarche à suivre pour atténuer les dégâts.

DÉTECTION DE FUITE D'UNE MANIÈRE NON DESTRUCTIVE.

GESTION DES INCIDENTS MAJEURS

Pour les catastrophes de grande envergure, Polygon dispose d'un stock d'urgence de déshumidificateurs, de ventilateurs et d'autres équipements – le centre d'excellence de Polygon pour les situations d'urgence aux Pays-Bas. Les équipements essentiels peuvent être mis en service en général dans un délai de 24 heures au départ de ce centre. Partout en Europe. Ce service unique nous donne les moyens de répondre efficacement et immédiatement aux incidents majeurs. Cette solution, alliée à nos ressources spécialisées transfrontalières, fait de Polygon le meilleur choix lorsque des événements météorologiques extrêmes menacent des foyers et des services essentiels de la société. Il suffit d'appeler : nos ressources sont toujours prêtes à intervenir.



Le feu

Évacuer la suie et les débris.
Sécher l'eau résiduelle laissée par
l'extinction. Décontaminer les bâti-
ments, les machines et les équipe-
ments. Voilà les principaux défis liés à
la décontamination après incendie.
Bienvenue chez Polygon.



41 %

Part de ventes

Revenir aux affaires rapidement

En cas d'incendie, le rôle de Polygon consiste à décontaminer les lieux et à atténuer les effets secondaires. Ceci inclut les dommages liés à la fumée, l'oxydation ainsi que les dégâts causés par l'eau employée pour éteindre le feu. Nos services incluent en outre le sauvetage des équipements endommagés, et la gestion des sous-traitants dans le cadre de la remise en état du bien. Tout ce qui permettra de remettre le site en activité au plus vite. Le temps, c'est de l'argent.

NOS SERVICES DE RESTAURATION DES DOMMAGES DUS AU FEU COMPRENNENT :

- Nettoyage
- Transport
- Évacuation et stockage du contenu
- Élimination du carbone
- Nettoyage par ultrasons
- Neutralisation des odeurs
- Maîtrise de la corrosion
- Reconstruction du bien et du contenu
- Reconditionnement technique
- Sinistres majeurs et complexes
- Dégâts des eaux

DU DÉBUT À LA FIN

Décontaminer un site incendié suppose d'évacuer les cendres et les débris et de sauver ce qui peut l'être. Dans certains cas, le déblayage peut révéler d'autres dégâts dus à l'eau, qui nécessiteront un séchage. Au final, il peut donc s'avérer que le remplacement des surfaces et structures endommagées demandera des efforts bien plus vastes que prévu.

**NOUS ÉTABLISSONS TOUJOURS
UN PLAN GLOBAL POUR CE
QUI PEUT ÊTRE SAUVÉ ET
RECONDITIONNÉ.**

Les travaux de décontamination après incendie peuvent nécessiter le partage de connaissances et d'équipements entre plusieurs entités de Polygon. Il peut être nécessaire de sécher certaines parties du site où les plus gros problèmes sont causés par l'eau. Des stocks peuvent être principalement affectés par de la fumée et devoir être évacués pour davantage de soins. Il faut élaborer un plan intégral pour faire le travail le plus efficacement possible. Que peut-on sauver à des coûts raisonnables ? Que ne peut-on pas sauver et doit être détruit ?

Il nous arrive souvent de faire appel à des sous-traitants pour les missions de sauvetage. Dans ce cas, nous nous efforçons toujours d'assurer la gestion du projet.

QUAND LE FEU FRAPPE EN MER

Polygon est également paré pour des missions transfrontalières, ainsi que sur des navires ou des plates-formes pétrolières. Nous disposons de spécialistes qualifiés pour travailler au large des côtes dans ces environnements hautement spécialisés. Ce type de mission requiert des compétences spéciales et des équipes expérimentées sachant travailler dans des conditions difficiles et rudes. Polygon peut fournir ces compétences et ces équipes.

REMISE EN ÉTAT DES ÉQUIPEMENTS ENDOMMAGÉS PAR LE FEU

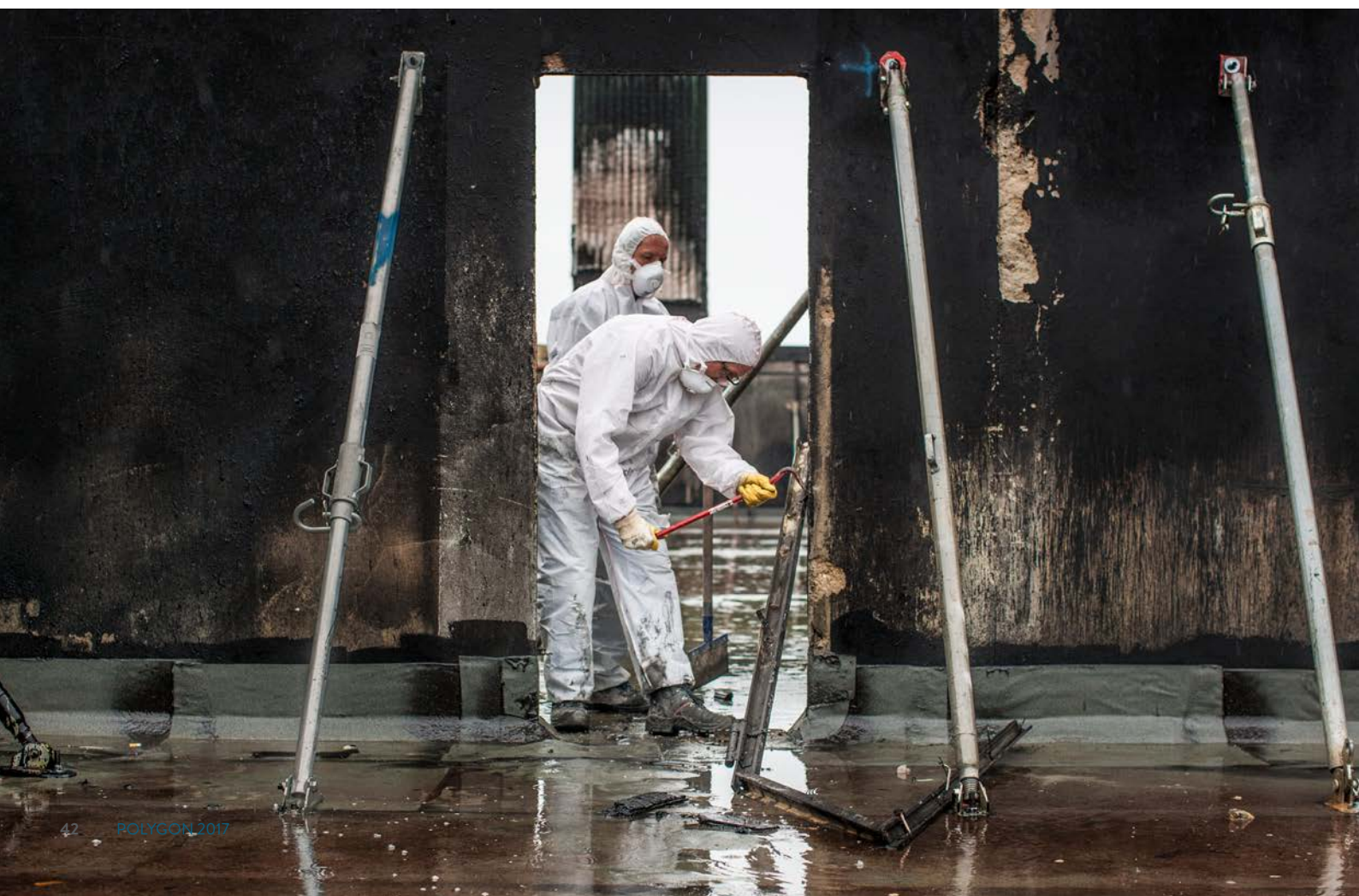
Polygon possède un centre d'excellence en Allemagne pour le reconditionnement technique des équipements, outils et



UNE COURSE CONTRE LA MONTRE

Olpe, Allemagne. Tout a commencé vers 5 heures du matin. Un entrepôt était en flammes. Des brigades de pompiers de trois villes ont combattu le feu toute la journée. A 9 heures du soir, le feu était maîtrisé. Immédiatement après, les premiers spécialistes de Polygon étaient sur place pour commencer leur travail. Dans des cas comme celui-ci, il faut agir vite ! Sauver des documents commerciaux. Prendre soin des machines. Fournir des protections imperméables d'urgence. Dix jours plus tard, le travail était terminé et la reconstruction de l'entrepôt pourrait commencer.

« Tout le monde a retroussé ses manches et s'est mis au travail. La vie quotidienne a pu reprendre son cours normal ».



machines endommagées par le feu et l'eau. Il s'agit d'un service hautement spécialisé, généralement proposé en partenariat avec les équipementiers et dans le respect de normes de qualité strictes.

Il suppose de démonter les machines (souvent des équipements de production ou des équipements complexes) endommagées par le feu ou l'eau. Généralement, une mission nécessitera de nettoyer chaque composant, de le recalibrer, puis de le remonter. Un travail de haute précision nécessitant des connaissances spécialisées et une grande expertise technique. À chaque étape.

Nous travaillons main dans la main avec les équipementiers afin de bien comprendre l'assemblage et d'accélérer le processus. Ces travaux peuvent être effectués sur le site du client ou en interne, dans notre centre d'excellence. Nous disposons de l'expertise nécessaire pour relever tous les défis, partout dans le monde.

ÉCONOMISEZ JUSQU'À 60 % !

Les candidats les plus courants au reconditionnement sont l'électronique de puissance, les ordinateurs et équipements bureautiques, les équipements médicaux, les systèmes de télécommunication et les tableaux électriques. Notre reconditionnement

technique peut vous permettre d'économiser jusqu'à 60 % des coûts qui seraient associés à l'achat de matériel neuf. Et de réduire l'interruption de vos activités. La livraison d'équipements neufs demande généralement plus de temps et nécessite de former les travailleurs à leur utilisation. L'avantage financier est encore plus grand si on l'examine à la lumière des procédures administratives liées à l'achat d'équipements de remplacement et aux coûts associés à une interruption prolongée de l'activité.

SAUVETAGE DES DOCUMENTS ENDOMMAGÉS PAR LE FEU

Polygon possède deux centres d'excellence pour la restauration des documents : un au Royaume-Uni, l'autre aux États-Unis. Tout comme un centre de services en Allemagne, afin d'apporter un soutien. Cette expertise est principalement utilisée dans le cadre de dégâts liés à l'eau mais peut, le cas échéant, être employée en relation avec du matériel endommagé par le feu. Polygon utilise des procédés et équipements de pointe afin de répondre aux besoins spécifiques associés à chaque projet. Pour en savoir plus sur nos services uniques de restauration des documents, veuillez consulter la page 37.



RETOUR À LA NORMALE

Maastricht, Pays-Bas. Une usine a été complètement détruite par le feu. Trois heures après l'extinction du feu, un camion spécialement équipé est arrivé d'Allemagne. Cinq jours plus tard, l'usine était à nouveau partiellement opérationnelle. Cela a été possible grâce aux compétences et à l'excellent travail d'équipe des organisations hollandaise et allemande de Polygon. L'objectif était de remettre l'entreprise en service dès que possible. Il a été atteint.

« C'était comme si je me réveillais d'un cauchemar de cinq jours. Et le mieux, c'est que nous n'avons reçu aucune réclamation de nos clients »





Le climat

Sécher. Refroidir. Chauffer.
Lorsque les conditions climatiques
d'un site doivent être modifiées, il
faut une expertise considérable pour
s'assurer que les points de consigne
sont respectés.
Bienvenue chez Polygon.



8 %
Part de ventes

Maîtriser la qualité de l'air et l'hygrométrie

Nos solutions climatiques permettent de maîtriser la température ou l'humidité d'un bâtiment comme d'une chaîne de production. Nous proposons un ensemble de services de séchage, de refroidissement, de chauffage et de télésurveillance. Les missions que nous effectuons dans ce secteur sont très diverses et peuvent durer entre quelques mois et un an ou plus. Nos services de conseil gèrent et planifient les effets de l'humidité tout au long du cycle de vie d'un bâtiment.

NOS SERVICES DE CLIMATISATION TEMPORAIRE COMPRENNENT :

- Déshumidification
- Humidification
- Climatisation
- Chauffage
- Évacuation de l'air
- Filtration HEPA
- Eau réfrigérée
- Maîtrise totale du climat
- Surveillance à distance
- Dimensionnement de l'équipement
- Conception technique du projet

GESTION DES TAUX D'HUMIDITÉ

Nous pouvons chauffer un chantier de construction lorsque les températures sont inférieures à zéro. Nous pouvons réduire le taux d'humidité d'une plate-forme pétrolière de manière à ce qu'elle puisse être repeinte. Nous pouvons maîtriser l'hygrométrie d'une usine agroalimentaire pendant les mois d'été les plus humides. Juste pour donner quelques exemples qui couvrent nos compétences.

Lorsque les conditions climatiques d'un site doivent être modifiées, cela nécessite une expertise considérable afin de s'assurer que le bon dimensionnement est en place pour obtenir les résultats escomptés. Cela suppose également de posséder des connaissances approfondies en matière de construction, d'hygrométrie et de traitement de l'air (dynamique des flux d'air, ventilation, impact des hauteurs de plafond et des portes tambours et effets des températures extérieures et suivi des taux d'humidité).

Nous faisons des suivis des conditions climatiques et relevés de mesure constants afin de veiller à ce que les bonnes conditions soient maintenues dans la durée. Nos solutions, associées au bon équipement, permettent de gérer les taux d'humidité, de maîtriser les températures et de filtrer l'air avec un suivi permanent.

ÊTRE DANS LES TEMPS POUR NOS PROJETS

Le centre d'excellence de Polygon pour les solutions de maîtrise des climats aux États-Unis a plus de 30 ans d'expérience en conception de solutions de déshumidification temporaire dans le milieu de la construction. Dans ce domaine, l'humidité représente en permanence un défi et une menace. Y faire face professionnellement est une condition essentielle pour la réalisation la plus efficace possible et dans les temps des projets de construction et pour produire des « bâtiments en bonne santé ».

Les températures extrêmes sont les principales responsables des ravages causés sur les chantiers. Les conditions de travail peuvent devenir difficiles pour les ouvriers. Les processus peuvent être retardés ou même complètement interrompus. Les machines et équipements électriques peuvent présenter une défaillance. Une diminution de la productivité et de la qualité du produit en est la conséquence évidente.

L'utilisation d'équipements de réchauffement ou de refroidissement temporaire réduit ces risques en maintenant efficacement un contrôle sur les problèmes liés à la température. Polygon utilise ses connaissances, son expérience et son expertise technique



POUR QUE LA VIE QUOTIDIENNE REPRENNE SON COURS NORMAL

Houston, Texas, États-Unis. Souvent, les États-Unis sont obligés de faire face à de graves inondations et à des ouragans. L'an dernier, c'est Harvey qui a frappé le pays. En 24 heures, la tempête a déversé 1 500 mm de pluie sur Houston. Les habitants ont dû se sauver à la nage ou en canot. Une semaine après l'inondation, Polygon était sur place pour fournir les équipements et les services de séchage aux propriétaires de maisons désespérées. La mission de Polygon : que la communauté retrouve une vie normale le plus vite possible.

« Les maisons étaient remplies d'eau. Des habitants s'étaient réfugiés sur les toits pour tenter d'échapper à la catastrophe »



pour s'attaquer à ces types de problèmes. Nos solutions pour contrôler soigneusement et éviter les problèmes liés à l'humidité sont fiables et rentables pour chaque chantier. Du début à la fin. Notre matériel de déshumidification temporaire pour les sites de construction est spécialement conçu pour être solide, compact, facile à transporter, écoénergétique et facile à installer.

Le processus entier et son développement sont facilement supervisés grâce Exact Aire® de Polygon, le système le plus à la pointe pour surveiller les environnements intérieurs tout au long du projet de construction.

RÉVOLUTIONNER LA PRÉPARATION DE LA SURFACE ET LE REVÊTEMENT

Les changements soudains de la météo peuvent gravement endommager les surfaces où de l'acier grenailé a été récemment appliqué, entraînant ainsi des réparations coûteuses. Polygon aux États-Unis est un spécialiste renommé dans l'offre de déshumidificateurs à déshydratant de pointe qui protègent la grenaille lorsque la température et l'humidité varient. Cela assure la qualité et la rentabilité en matière de préparation et revêtement des surfaces et garantit la réalisation dans les temps du projet.

Autrefois, les conditions de travail compromettaient le processus de revêtement. Aujourd'hui, Polygon a élaboré une méthode qui permet de contrôler totalement la température et

l'humidité, ce qui permet d'utiliser le revêtement approprié sans se soucier de la météo lors de l'application et du durcissement. Nos déshumidificateurs maintiendront la grenaille malgré les différentes variations. Ainsi, plus besoin d'ajouter une couche de peinture chaque jour. Les problèmes de condensation sont réduits et la productivité liée au revêtement est améliorée.

Polygon offre des solutions techniques et conserve le plus grand parc en matériel de maîtrise climatique du secteur. Nos spécialistes en application se penchent sur les spécifications et la logistique de chaque projet de revêtement afin de déterminer la marche à suivre. Toujours en ciblant la réalisation du projet de la manière la professionnelle et rentable. Le résultat est un projet qui se déroule toujours dans les temps avec des interruptions minimales. Le client peut aussi bénéficier d'un revêtement d'une durée de vie plus longue, les coûts à cet égard peuvent être réduits de jusqu'à 20 %.

CONSERVER LA NOURRITURE EN SÉCURITÉ

La nourriture est un élément délicat. Pendant tout le trajet de la ferme au consommateur, elle doit être gérée avec un soin absolu et dans des conditions sûres. Cela commence à la ferme où les animaux bien traités sont plus productifs et ont plus de valeur. Si les conditions environnementales ne sont pas maîtrisées, cela peut entraîner un mal-être du bétail et diminuer la productivité. Sans parler des pertes financières pour les agriculteurs. Puis, lorsque les animaux arrivent à l'usine de transformation, la maîtrise des niveaux de température et d'humidité est essentielle pour produire de la qualité.

Une forte humidité peut provoquer l'augmentation des bactéries et un égouttement contaminant pour la nourriture. Des produits endommagés, une perte de production et une rentabilité globale plus basse en seront les conséquences. Polygon offre des solutions de climatisation temporaire pour gérer les problèmes d'humidité les plus difficiles dans les usines de transformation de la nourriture. Nos systèmes de séchage temporaire réduisent les problèmes de maintenance comme les bobines de réfrigération gelées, les sols mouillés, l'augmentation de la moisissure, et la condensation.

La participation des spécialistes de Polygon, qui utilisent une technologie de déshumidification à déshydratant, permet de conserver un équilibre de l'air. Les coûts énergétiques sont réduits. La condensation est contrôlée afin d'éviter la croissance bactérienne et microbienne. La température est surveillée pour être constamment conforme aux normes d'hygiène et garantir un produit sûr. Les contaminants aériens sont éliminés. Tout est au bénéfice des amoureux de la nourriture partout dans le monde.

ÉVITER LES PROBLÈMES D'EMBLÉE

Plus de 50 % des problèmes de construction trouvent leur origine dans la planche à dessin. Grâce à une identification précoce des structures à risque du point de vue de l'humidité, le client peut éviter des rénovations onéreuses à l'avenir. Les consultants de Polygon sont des ingénieurs certifiés, spécialisés dans la sécurité liée à l'humidité, qui peuvent vous aider dans de nombreux domaines. Examen des dommages liés à l'humidité Sélection des bons matériaux Conseils pour un processus de construction sec

Élimination progressivement des substances dangereuses ou assainissement Imperméabilisation et détection du radon

Dans les climats nordiques surtout, la gestion de l'humidité et de la qualité de l'air est un investissement crucial qui peut déboucher sur des économies substantielles.

AMÉLIORER LA QUALITÉ DE L'AIR INTÉRIEUR

Une étude effectuée au Danemark estime que la véritable nécessité de rénovation des bâtiments publics du pays coûterait environ de 350 à 700 milliards d'euros ! Les grands méchants sont l'humidité et la moisissure. Ils ne menacent pas seulement l'état des édifices. Pire encore, ils mettent en danger la santé des personnes qui vivent et travaillent à l'intérieur de ces bâtiments.

Le concept de la qualité de l'air intérieur de Polygon est fait de deux facettes. D'une part, notre expertise s'applique le mieux lors de la planification et la construction d'un nouveau bâtiment. Notre implication englobe toutes les étapes, de l'étude préalable à la conception et construction. Nous apportons aussi notre aide en matière de maintenance et de protection contre les dégâts durant toute la vie d'un édifice. Cette participation proactive de nos ressources en conseil permet de gagner de temps et de l'argent. Elle est d'ailleurs très demandée. Nos spécialistes en humidité et « docteurs en construction » prêtent également main forte lors de tout le processus. En Suède, nous sommes à l'avant-garde en proposant des consultants en environnement.

D'autre part, nous faisons considérablement la différence en cas de problème d'humidité ou de moisissure dans un bâtiment. Lors d'une évaluation des dommages, nos consultants sont appelés afin de déterminer l'ampleur desdits dommages, d'analyser les résultats des tests pour établir les causes et de recommander des mesures appropriées.

Nous effectuons un examen approfondi. Nous identifions le problème. Nous développons un plan d'actions. Puis nous mettons nos ressources au travail. Nous faisons cela de sorte que le bâtiment puisse rester utilisable et nous prévenons les actions qui perturberaient la bonne exploitation de celui-ci. Grâce à cette approche en douceur, un bâtiment malade peut être transformé en « bâtiment en bonne santé », le tout au bénéfice des propriétaires de l'édifice et des personnes qui travaillent à l'intérieur.

CONSEILS RELATIFS AU CYCLE DE VIE

Par ailleurs, nous planifions le projet et réalisons des mesures afin de créer un meilleur climat intérieur pour les propriétaires d'immeubles. Tout au long du cycle de vie d'un bâtiment. Nos spécialistes interviennent ensuite afin de s'assurer que les problèmes liés à l'humidité sont réduits au maximum et gérés. Tout est mis en œuvre pour que la mission se déroule dans les meilleures conditions et pour assurer le bon fonctionnement du bâtiment.

En Finlande, Polygon montre la voie dans les solutions de l'Internet des objets pour la maîtrise du climat. Nous pilotons des services en temps réel qui aident les entreprises du bâtiment et le secteur public à surveiller la température, l'humidité, les points de condensation et la quantité de composants volatiles dans l'air intérieur. Les informations sont collectées via des capteurs sans fil et transférées via le cloud. Tout est ensuite contrôlé depuis des tableaux de bord faciles à lire. Lire la suite page 16.

RESPONSABILITÉ

Une approche dédiée

Polygon compte près de 3 300 employés dans 13 pays. Leur engagement et leurs connaissances sont les clés de notre succès. Nos objectifs sont toujours les besoins des clients et le respect de nos promesses. Nous possédons le désir et la volonté d'aider et nous prenons nos responsabilités. Les responsabilités sont clairement définies. Cette attitude est la clé du succès de notre entreprise.

La restauration est notre activité principale. Nous redonnons la vie à des biens précieux. De cette manière, nous contribuons à limiter l'utilisation de nouveaux matériaux et équipements et à réduire les déchets. En fin de compte, notre façon de travailler diminue l'impact environnemental et les coûts.

Afin de promouvoir de bonnes pratiques commerciales et d'agir de manière éthique, nous attachons une grande importance à notre code de conduite au sein de notre réseau d'employés et de partenaires. ■

Priorité aux personnes !

Les ressources clés de Polygon sont les personnes, les connaissances et la technologie – dans cet ordre. Les personnes viennent toujours en premier. Leur engagement et leurs connaissances sont les clés de notre succès. Nous faisons tout pour leur simplifier la tâche. Nous avons une organisation simple. Notre structure est horizontale. Les responsabilités sont clairement définies. Nous mettons toujours l'accent sur le client. Le tout, conformément à notre Modèle Polygon.



NAGER POUR AMASSER DES FONDOS

Maastricht, Pays-Bas. Par un beau dimanche ensoleillé de septembre, plus de 3 000 personnes ont sauté dans les canaux pour soutenir une fondation caritative. Parmi les nageurs se trouvaient 12 employés de Polygon qui ont couvert la distance de deux kilomètres. L'équipe de Polygon, acclamée par la foule enthousiaste, a collecté près de 10 000 des 1,8 million d'euros qui ont été recueillis pour la fondation.

« Ça valait la peine de passer une heure dans les canaux pour amasser des fonds pour la fondation »

UNE MAIN-D'ŒUVRE DIVERSIFIÉE

Polygon compte près de 3 300 employés dans 13 pays. Nos domaines d'activités sont diversifiés et nos employés aussi. Beaucoup viennent de l'industrie de la construction, de l'immobilier ou de la plomberie. Certains collègues ont des diplômes académiques mais la plupart sont des techniciens expérimentés. En raison de la nature de certaines de nos missions et de nos tâches, nous sommes en mesure d'offrir des possibilités d'emploi à des personnes sans éducation formelle. Nous nous assurons que nos employés obtiennent la formation, les connaissances et les outils appropriés pour accomplir leur travail.

UNE QUESTION D'ATTITUDE

Nous apprécions l'expérience et les compétences, mais en fin de compte, ce sont les personnes avec la bonne attitude qui font la différence. Chaque jour, nous rencontrons des milliers de clients dont les biens ont été sinistrés. Leur vie a été gravement perturbée et nous devons faire preuve d'une réelle compréhension à leur égard. Il s'agit là d'un point crucial, d'autant plus que dans la plupart des cas nous travaillons chez les clients et en contact direct avec eux.

Chaque employé de Polygon sait que nous devons assurer à nos clients que leur propriété sera restaurée autant que possible, et dans les plus brefs délais, et ensuite travailler pour tenir cette promesse. Nous avons le désir et la volonté d'aider et nous prenons nos responsabilités. Nous savons prendre des décisions rapides qui profitent à nos clients. Cette attitude est la clé du succès de notre entreprise.



EMPLOYÉS PAR SEGMENT GÉOGRAPHIQUE

Segment	Nombre d'employés	Dont des hommes, %
Pays nordiques et Royaume-Uni	1 362	80
Europe continentale	1 803	79
Amérique du Nord	114	81
Total	3 279	79

PYRAMIDES ÂGES

Âge	%
< 40	47
41-50	31
51-60	18
> 60	4
Total	100

STATISTIQUES DE NOS EFFECTIFS

	2017	2016	2015
Présence au travail, %	96,0	96,4	97,9
Taux de rotation des collaborateurs, %	18,4	18,4	20,2
Nombre moyen de collaborateurs	3 279	2 909	2 821
Dont des hommes, %	79	79	78

SATISFACTION DES EMPLOYÉS

	2017	2016	2015
Taux de réponse, %	94	92	93
Indice d'efficacité de l'équipe (ESI) (BM 72)	76	–	–
Indice de leadership (LSI) (BM 77)	82	79	78
Indice d'engagement (BM 72)	77	73	71

NOTRE MISSION EST D'AIDER

Nous structurons nos opérations de manière à ce que nos employés disposent du soutien nécessaire pour aider les clients de la meilleure façon et le plus rapidement possible. Notre organisation est simple et notre structure est plate ; elle a été réduite de sept à quatre niveaux au cours des dernières années. L'idée est simple : pour être efficaces, nos spécialistes sur le terrain doivent être habilités à agir de façon indépendante lorsqu'ils interagissent avec les clients. Nous nous assurons que chacun possède les compétences, les informations et les outils adéquats pour prendre des décisions lorsque cela est nécessaire, généralement immédiatement. En fait, nous suivons attentivement ce développement – dans notre enquête la plus récente auprès de nos employés, 91 % ont affirmés se sentir habilités à prendre leurs propres décisions. De plus, la liberté d'organiser et de contrôler son propre travail diminue le stress et accroît la motivation.

La structure plate de Polygon crée aussi un esprit de famille. L'atmosphère est chaleureuse, les employés se sentent entre amis et trouvent que leur travail est plus facile à effectuer.

**91 % DES EMPLOYÉS DISENT
QU'ILS SE SENTENT HABILITÉS
À PRENDRE LEURS PROPRES
DÉCISIONS.**

L'ACADÉMIE POLYGON

Diriger par l'exemple est un élément important du modèle Polygon. Les capacités des dirigeants de Polygon sont essentielles pour maintenir et développer les compétences de nos employés, et en fin de compte, les résultats et le succès de l'entreprise. Nous croyons en nos employés et dans la capacité de l'entreprise à leur permettre de se développer en tant que professionnels. Par conséquent, notre approche est de promouvoir de l'intérieur. En fait, certains de nos managers de secteur et un grand nombre de nos managers d'unité ont commencé leur carrière chez Polygon en tant que techniciens ou chefs d'équipe.

L'académie Polygon est notre propre programme conçu pour former des leaders d'exception. L'académie Polygon nous aide à identifier et gérer notre réservoir de talents de façon structurée. Le concept de l'académie Polygon est le partage des connaissances et des meilleures pratiques et l'identification de nouvelles opportunités commerciales. De cette manière, l'expertise qui sommeille dans notre groupe se réveille, accélérant ainsi l'application et l'exécution de la stratégie de Polygon. L'académie offre aussi aux participants des occasions de créer et de développer leurs réseaux personnels. À la fin de la formation d'un an,



LIGHTFOOT ÉCONOMISE DU CARBURANT

Royaume-Uni. Globalement, l'approche commerciale de Polygon contribue à un environnement meilleur. Nous faisons le maximum pour respecter la directive européenne sur l'énergie (EED). Un de nos outils, Lightfoot, a été développé avec succès pour réduire notre utilisation de carburant et donc les émissions de dioxyde de carbone. Lightfoot est une initiative nationale britannique avec la technologie des véhicules connectés. Il s'agit de récompenser les meilleurs conducteurs en matière de conduite propre, sûre et moins chère. En 2017, Polygon a été nommé Meilleur conducteur du mois au Royaume-Uni.

« Nous estimons que la consommation annuelle de carburant par kilomètre conduit a diminué de 42 % depuis le début de 2014. Cela signifie une économie de 289 207 livres. »

ils peuvent mettre en application ce qu'ils ont appris dans leurs propres activités.

En 2017, l'académie Polygon a accueilli de nouveaux talents pour la deuxième fois. De centaines de candidats se sont présentés et 24 collègues ont été admis. La plupart d'entre eux sont des managers d'unité. Le programme de cette année comprenait quatre sessions de formation approfondie, chacune dispensée dans différents pays où Polygon évolue. Toutes les sessions ont été menées par le groupe et le management des pays. Les sessions ont aussi proposé des présentations et ateliers afin d'approfondir les connaissances sur le modèle Polygon.

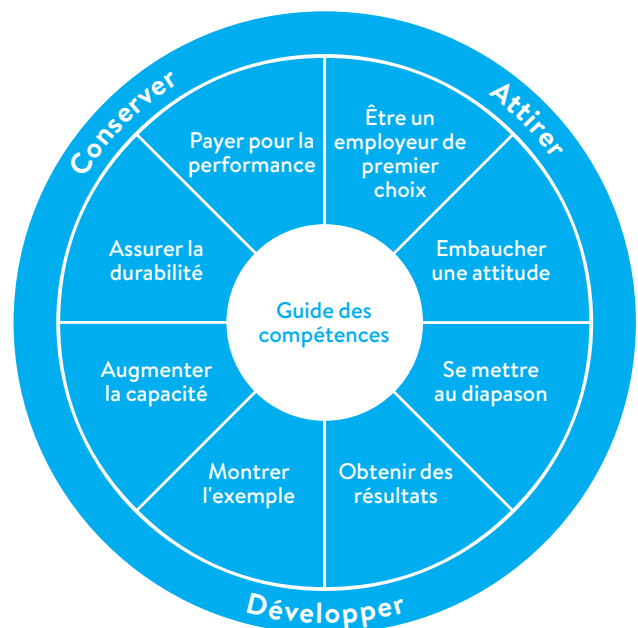
ATTIRER ET DÉVELOPPER LES TALENTS

Polygon s'efforce d'être une entreprise dans laquelle il fait bon travailler. Nous voulons que nos employés le ressentent et que les employés potentiels en entendent parler. Plus notre marque se distingue, plus il nous est facile d'attirer de bons collaborateurs avec la bonne attitude.

Notre ambition est de permettre à nos employés de se développer et de prendre de l'importance. Des programmes de formation locaux, organisés de manière centralisée, les aident à développer leurs compétences et à se préparer pour des tâches plus difficiles. Comprendre clairement son travail actuel et disposer des conditions requises pour bien l'effectuer permet de définir et d'atteindre plus facilement les objectifs. Les objectifs individuels comme ceux de l'entreprise.

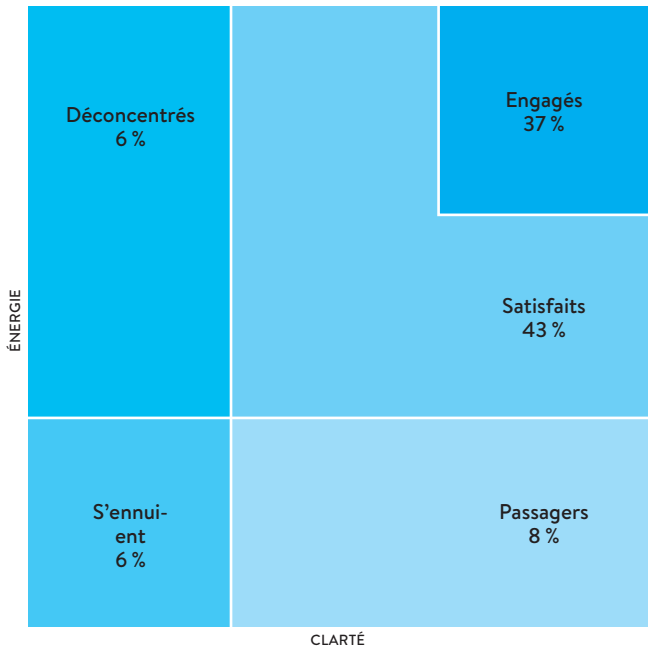
Le développement professionnel de Polygon est concentré sur les techniciens, notre principal groupe d'employés. Notre objectif est de consolider toutes les ressources au sein de l'ensemble du groupe et de les rendre accessibles à tous. Pour ce faire, nous avons développé la zone d'apprentissage

NOTRE APPROCHE DES PERSONNES ET DE L'ORGANISATION



Nous nous efforçons continuellement d'attirer les personnes possédant l'attitude et les compétences appropriées. Nous permettons à nos employés de se développer tout au long de leur séjour dans l'entreprise et nous nous efforçons de garder parmi nous les personnes talentueuses.

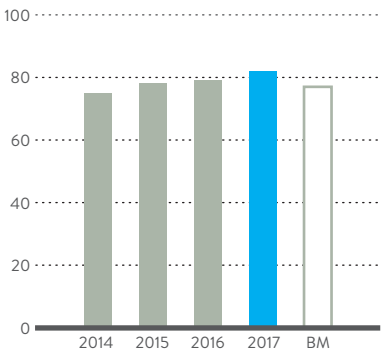
PERFORMANCES SUPÉRIEURES GRÂCE À L'ENGAGEMENT ET À LA CLARTÉ



	2016	2017	BM
Engagés - employés qui aiment leur travail et le font très bien.	34 %	37 %	25 %
Satisfaits - employés qui savent quoi faire et le font.	46 %	43 %	44 %
Passagers - employés qui savent quoi faire, mais ne s'en soucient pas suffisamment pour le faire.	8 %	8 %	8 %
Déconcentrés - employés qui aiment faire des choses, mais ne savent pas quoi faire.	7 %	6 %	11 %
S'ennuient - employés qui ne savent pas quoi faire et ne s'en soucient pas non plus.	5 %	6 %	12 %

EI – INDICE D'ENGAGEMENT

L'indice d'engagement mesure l'engagement en tant qu'énergie et clarté. Clarté : mesure la clarté des objectifs sur des niveaux individuel et d'équipe et comment ceux-ci sont liés aux objectifs globaux de l'entreprise. Énergie : mesure la motivation, l'inspiration et la fierté des employés.



Polygon, notre nouveau système de gestion de l'apprentissage. Le but est de fournir à chacun la formation et les compétences nécessaires d'une manière efficace et à un coût raisonnable. La zone d'apprentissage de Polygon englobe toutes nos ressources en matière d'éducation et de formation, en insistant plus particulièrement sur des modules d'apprentissage plus courts et sur l'apprentissage en ligne. Elle est actuellement en cours de déploiement en Norvège, au Royaume-Uni et aux États-Unis.

De nombreux employés de Polygon ont également besoin de cours externes et de certaines certifications obligatoires, par exemple pour être autorisé à travailler avec l'amiante.

TOUS LES INDICES DES EMPLOYÉS AFFICHENT UNE TENDANCE POSITIVE DANS LA DURÉE.

EMPLOYÉS ENGAGÉS

Pour compléter notre communication quotidienne avec nos employés, une enquête structurée est menée chaque année. Pour nos employés, c'est une occasion d'exprimer leurs points de vue. Tous les salariés de tous les pays sont invités à y participer. Le taux de participation est remarquable. 94 % du personnel total ont répondu à l'enquête effectuée au début de 2017. Un taux « normal » est de 82 %. Ce niveau record atteste l'importance que nos équipes accordent à ces questions.

L'enquête mesure l'efficacité des équipes, le leadership, l'engagement et le taux de recommandation net (TRN, si les employés estiment que Polygon est un employeur attractif) dans toutes les unités et les équipes. L'enquête auprès des employés de Polygon comprend également plusieurs indicateurs de l'environnement de travail psychosocial, tels que le respect entre collègues, la coopération, la liberté d'expression, la rétroaction et les conflits. Des questions supplémentaires peuvent être incluses localement pour cerner tous les problèmes qui nécessitent une attention particulière.

L'enquête de 2017 a montré des progrès considérables : le nombre d'employés fortement engagés a augmenté, la rétroaction des managers s'est améliorée et la confiance à l'égard de la direction est toujours élevée. Tous les indices affichent une tendance positive dans la durée : l'efficacité de l'équipe est de 76 (nouvel indice pour 2017), le leadership de 77 (73) et l'engagement de 82 (79). Le TRN (taux de recommandation net) a augmenté de 3 à 6. Presque tous les résultats sont supérieurs aux valeurs normales de l'industrie. Ces résultats nous aident à améliorer notre façon de travailler, à tous les niveaux. Les équipes effectuent un suivi de leurs résultats et de leurs performances par rapport aux objectifs, examinent leur situation actuelle et déterminent de nouveaux objectifs.



PRIORITÉ À LA SANTÉ ET LA SÉCURITÉ

Travailler pour sauver et récupérer la propriété de nos clients est certes gratifiant. Mais les sites sur lesquels nous travaillons sont parfois dangereux. Nous appliquons une approche structurée pour minimiser les risques et protéger nos employés et les autres travailleurs contre les blessures et les accidents.

Les équipements et vêtements de protection personnelle et de filtration de l'air revêtent une importance particulière dans notre secteur d'activité, pour éviter toute exposition à des substances nocives. Nous prévenons aussi la prolifération des microbes et des particules dans l'environnement extérieur.

Nous surveillons continuellement les arrêts maladie dans chaque pays. Les accidents du travail sont surveillés sur une base trimestrielle.

GESTION STRUCTURÉE DES RH

Lors du recrutement, nous nous intéressons davantage à la personnalité et la motivation des candidats qu'à leur éducation formelle exacte. Une fois les personnes engagées, nous les amenons à un niveau de compétence approprié et nous les aidons à se développer. Nous travaillons également à assurer la continuité de notre main-d'œuvre et de nos capacités. Au cours de l'année, nous avons établi un nouveau standard à l'échelle du groupe pour l'intégration des nouveaux employés. Notre sélection des employés accorde la même importance à l'attitude et aux compétences formelles. Nous privilégions un processus d'intégration

rapide et efficace, les expériences de la période initiale affectant la loyauté des nouveaux employés vis à vis de l'entreprise.

Pour répondre aux besoins de nos activités décentralisées, notre approche globale consiste à élaborer des normes dans le domaine des ressources humaines (RH) au niveau du groupe. Ces normes décrivent notre niveau de base commun. Les filiales de Polygon peuvent les adapter et les développer comme bon leur semble.



FOCUS SUR LA RÉDUCTION DE CO₂

Pays-Bas. L'année dernière, Polygon a été l'un des 25 lauréats de Climate Makeover 2017, une initiative de la coalition climatique néerlandaise. Depuis un certain temps, Polygon travaille activement à réduire les émissions de dioxyde de carbone. Cet effort commence à porter ses fruits. L'objectif ultime est de devenir climatiquement neutre, et Polygon travaille actuellement avec une société spécialisée pour concrétiser cette ambition.

« Notre travail pour contribuer à un meilleur environnement porte ses fruits. Mais des améliorations sont encore possibles. »

Responsabilité de protéger la valeur

Polygon prend très à cœur ses responsabilités tout au long du processus de protection et de restauration de la valeur, ainsi qu'en agissant de façon responsable dans toutes les relations et les situations. Nous redonnons la vie à des biens précieux en réduisant à la fois l'impact environnemental et les coûts. Et nous accordons une grande importance à la conduite éthique de nos activités. Le modèle Polygon et notre code de conduite guident nos efforts.

NOTRE CODE DE CONDUITE EST NOTRE BASE

Le code de conduite de Polygon décrit les principaux principes de notre responsabilité d'entreprise, ainsi que les principes auxquels tous les employés de Polygon doivent adhérer. Ces principes guident nos relations avec les collègues Polygon ainsi qu'avec les clients, les fournisseurs, la société et les actionnaires. Le code de conduite de Polygon a été mis à jour au cours de l'année. En particulier, nous avons modifié les exigences concernant la santé et la sécurité, la diversité et la gestion de l'offre. Nous avons également ajouté la protection des données, afin de refléter les exigences du règlement général sur la protection des données (PIBR) de l'UE.

CADRE DE MISE EN ŒUVRE

Polygon utilise un cadre à l'échelle du groupe, Notre responsabilité, pour mettre en œuvre le code de conduite Polygon. En dehors du code, notre responsabilité se compose de différentes lignes directrices, de programmes d'e-learning et d'un ensemble de valeurs. Il existe aussi un registre des cadeaux et une ligne d'intégrité pour assurer la conduite éthique des affaires. Bien que notre responsabilité soit une approche unifiée, elle permet une adaptation à la législation et aux conditions locales. Chaque outil est disponible dans les langues parlées dans les pays où nous sommes présents.

RENFORCER LA CONFORMITÉ

Le code de conduite de Polygon repose sur le principe selon lequel chaque employé est responsable de son propre comportement professionnel. La mise en œuvre du code de conduite est contrôlée par la fonction des RH du groupe Polygon. Durant l'année, nous avons commencé à déployer un cours d'e-learning couvrant notre code de conduite. Le cours aide les employés à se familiariser avec le code et comprend un test et une confirmation qu'ils comprennent et respectent le code de conduite.

Polygon a pris plusieurs autres mesures pour promouvoir le respect des règles et réglementations internes et externes. Nous avons continué à mettre en place une concurrence loyale, notre politique anti-corruption et anti-trust et nous avons préparé Polygon pour la conformité avec PIBR.

Vers la fin de l'année, nous avons inauguré le lancement de films d'inspiration qui présentent des exemples de la façon dont nous abordons la durabilité dans divers départements de Polygon.

L'OFFRE DE POLYGON

La restauration est notre activité principale. Nous redonnons la vie à des biens précieux. En sauvant ce qui existe déjà, nous réduisons la nécessité d'acheter un nouvel inventaire et de nouveaux équipements. Nous limitons ainsi l'utilisation de nouveaux matériaux et équipements et réduisons les déchets. En fin de compte, notre façon de travailler diminue l'impact environnemental et les coûts.



NOS VALEURS FONDAMENTALES FAVORISENT NOTRE CROISSANCE

Alphen an den Rijn, Pays-Bas. Une grande chaîne de supermarchés hollandaise n'était pas satisfaite de son fournisseur actuel de services de sauvetage après un sinistre. C'était l'occasion idéale de tester Polygon. Nous avons réagi rapidement et nos collaborateurs ont donné le meilleur d'eux-mêmes. Le client, très satisfait, a commencé à nous confier davantage de missions. Et aujourd'hui, nous sommes leur fournisseur privilégié pour l'ensemble de leurs 400 magasins et centres de distribution.

« Notre présence constante aux côtés de nos clients et le respect de nos valeurs fondamentales dans notre travail contribuent au développement de notre entreprise »

NOTRE FAÇON DE TRAVAILLER DIMINUE L'IMPACT ENVIRONNEMENTAL ET LES COÛTS.

Les services de contrôle climatique de Polygon soutiennent des organisations et des entreprises cruciales et favorisent la santé et la sécurité de tout un chacun dans ces environnements. Par exemple, pendant l'été, les blocs opératoires des hôpitaux de nombreuses régions des États-Unis souffrent de l'humidité extrême qui peut les forcer à fermer. Polygon permet de maintenir les opérations prévues. Cela signifie le traitement des patients

à temps, un environnement sûr pour les patients et le personnel et une meilleure performance financière pour les hôpitaux.

L'eau, le feu et le climat font avancer l'humanité mais la menacent aussi. Face aux effets du changement climatique, le besoin et la demande pour les services de Polygon vont vraisemblablement augmenter. Nous continuons à développer nos solutions, services et partenariats afin d'aider nos clients de la meilleure façon possible.

MENER LA TRANSFORMATION DE NOTRE INDUSTRIE

Notre industrie évolue et il reste encore beaucoup à faire dans la configuration actuelle. Nous travaillons à rendre notre chaîne de valeur et le processus d'après-sinistres plus efficaces et davantage axés sur le client. Notre nouveau système de gestion des services sur le terrain (FSM) est un élément clé pour y parvenir. FSM permet de réduire le nombre de parties prenantes dans le processus et permet aux assureurs de confier à Polygon l'intégralité de la gestion après-sinistres. Avec le temps, nous allons évoluer du

contrôle des dommages à leur prévention. Les solutions peuvent comprendre des dispositifs de télédétection, des systèmes de détection précoce et de nouveaux produits d'assurance. Le plus tôt Polygon pourra intervenir, mieux cela vaudra.

Nous pouvons à la fois transférer les connaissances au sein de Polygon et travailler ensemble avec des partenaires externes. Par exemple, certaines de nos filiales ont progressé plus rapidement en ce qui concerne l'introduction de mesures préventives pour améliorer le climat intérieur. À l'avenir, il y aura beaucoup à gagner en adoptant une approche holistique pour l'ensemble de la chaîne de valeur. En collaboration avec les compagnies d'assurance, nous sommes en mesure d'offrir des solutions encore plus durables. La technologie et les outils nécessaires sont déjà disponibles. Le défi consiste à mettre en place les partenariats et modèles commerciaux appropriés pour correspondre à la volonté de paiement des clients. En savoir plus sur l'offre de Polygon à la page 33.

PRENDRE SOIN DE NOS COLLABORATEURS

Polygon emploie près de 3 300 personnes dans 13 pays. Des entrepreneurs indépendants travaillent aussi avec nos employés sur nos missions. Prendre soin de nos collaborateurs est un élément important de notre manière d'exercer nos activités. Cela va de promouvoir le développement des employés à faire en sorte que chaque employé rentre chez lui en toute sécurité après chaque journée de travail. En savoir plus sur nos employés aux pages 49 et 53.

MENER DES AFFAIRES RESPONSABLES

Au départ, quand nous avons appliqué notre responsabilité, nous nous sommes concentrés sur la gestion des risques et la conformité, en introduisant des règles et des règlements. Avec le temps, nous avons constaté que notre façon de travailler ajoute aussi de la valeur à notre entreprise et la fait progresser. Par exemple, de nombreux clients affirment choisir Polygon en raison de notre approche commerciale responsable.

Notre entreprise est exposée au risque d'un comportement contraire à l'éthique. Nous insistons donc beaucoup sur la distribution du code de conduite de Polygon à notre réseau d'employés et de partenaires commerciaux. Un autre domaine particulièrement important est celui de la santé et de la sécurité. Pour renforcer davantage notre sensibilisation, nos procédures et nos résultats, nous prévoyons d'effectuer une formation de perfectionnement par le biais de notre plate-forme d'e-learning.

Afin de promouvoir de bonnes pratiques commerciales, un module d'apprentissage en ligne permet aux participants d'apprendre les risques associés à la fraude, la corruption et tout autre comportement répréhensible. Notre ligne d'intégrité permet aux employés de signaler anonymement toute inconduite. Les employés doivent aussi signaler tous les cadeaux, ceux faits aux fournisseurs et ceux reçus de leurs partenaires commerciaux.

Nous utilisons également une version abrégée des politiques et des lignes directrices anti-corruption et anti-trust de Polygon. Cette version de poche guide le comportement des employés en donnant des exemples d'actions prohibées, d'actions nécessitant une approbation et d'actions autorisées.

OPÉRATIONS ÉCONOMES EN RESSOURCES

Notre travail consiste à restaurer plutôt qu'à remplacer les biens endommagés. Ce travail et la façon dont nous l'effectuons économisent des ressources et limitent l'impact sur notre environnement.

En même temps, nos activités affectent aussi l'environnement. Nous disposons d'une flotte de véhicules à des fins de service. Nous utilisons divers équipements, matériaux et produits chimiques pour restaurer les bâtiments et les inventaires. Enfin, nous sommes responsables de l'élimination de tout ce qui ne peut pas être sauvé.

Les efforts environnementaux de Polygon sont axés sur l'utilisation efficace des matériaux, de l'énergie et d'autres ressources. Nous utilisons des méthodes non destructives dans la mesure du possible. À l'heure actuelle, nous n'appliquons pas de directives environnementales à l'échelle du groupe. La gestion de l'environnement est en effet gérée au niveau national.

RÉDUIRE LA CONSOMMATION DE CARBURANT ET LES ÉMISSIONS DE DIOXYDE DE CARBONE

De nombreuses filiales de Polygon examinent actuellement leur consommation d'énergie et leur efficacité. Polygon UK s'emploie à réduire sa consommation de carburant. Les moteurs sont automatiquement arrêtés dès que le véhicule est arrivé chez le client. Un système d'avertissement émet une alerte si le conducteur ne roule pas de manière efficace. Polygon UK utilise également un système pour réduire les distances de conduite pour ses techniciens – Lightfoot. La consommation de carburant a ainsi été réduite d'environ 42 % depuis le début de 2014, ce qui se traduit par des économies sur le coût du carburant et sur les émissions de carbone. Lightfoot est une initiative nationale au Royaume-Uni pour récompenser une conduite plus propre, plus sûre et moins chère.

METTRE LA BARRE PLUS HAUT DANS LA CONSTRUCTION SUÉDOISE

Plus tôt nous pouvons agir et influencer les bâtiments et plus l'aide que nous pouvons apporter est efficace. Nous voulons contribuer à rendre les bâtiments durables, à limiter leur impact négatif sur les personnes et l'environnement et à accroître leur résistance à l'humidité et à d'autres forces destructrices. À titre d'exemple, le chef de la consultation environnementale de Polygon Suède est un directeur du Conseil du bâtiment durable de la Suède. Lire la suite sur sgbc.se.



LA PRIORITÉ AU DÉVELOPPEMENT PORTE SES FRUITS

Oslo, Norvège. Durant 2017, Polygon Norvège a obtenu un contrat majeur d'une compagnie d'assurance norvégienne de premier plan. La raison : notre avantage sur nos concurrents comme étant la seule entreprise à pouvoir fournir une documentation prouvant notre souci de l'environnement dans toutes nos activités. De l'achat initial à l'achèvement du processus de restauration.

« Sans aucun doute, la priorité que nous accordons aux questions environnementales a été le facteur décisif pour nous choisir. »



Présidents par pays



JEREMY SYKES

Royaume-Uni

A rejoint Polygon : 2009

Membre de la direction élargie du groupe.



ANDREAS WEBER

Allemagne

A rejoint Polygon : 2011 (a fondé VATRO 1992)

Membre de la direction élargie du groupe.



KAI ANDERSEN

Norvège

A rejoint Polygon : 2015

Membre de la direction élargie du groupe.



ROBERT BERMOSER

Autriche

A rejoint Polygon en 2015

Directeur national depuis le 1er janvier 2018.



HERMANNI RAJAMÄKI

Finlande

A rejoint Polygon : 2014



FRANK DOBOSZ

États-Unis

A rejoint Polygon : 2008



JULIEN MEYNIEL

France

A rejoint Polygon en 2006



YASSINE BEN HAMOUDA

Danemark

A rejoint Polygon en 2017

Directeur national depuis

le 4 janvier 2018.



CARLA SLAETS

Belgique

A rejoint Polygon en 2012



FABIO BERNARDO

Canada

A rejoint Polygon en 1999



THOMAS PERMAN

Suède

A rejoint Polygon en 2014



**MARLIES VAN
DER MEULEN**

Pays-Bas

A rejoint Polygon en 2014



L.Y. ANG

Singapour

A rejoint Polygon en 1996

Nos racines sont profondes

1955

L'entrepreneur suédois Carl Munters invente un système de refroidissement et de déshumidification par évaporation, et il fonde une entreprise.

1985

L'entreprise Munters lance ses services de contrôle de l'humidité (MCS).

1990

MCS arrive sur la scène internationale avec une présence dans plus de 20 pays.

2011

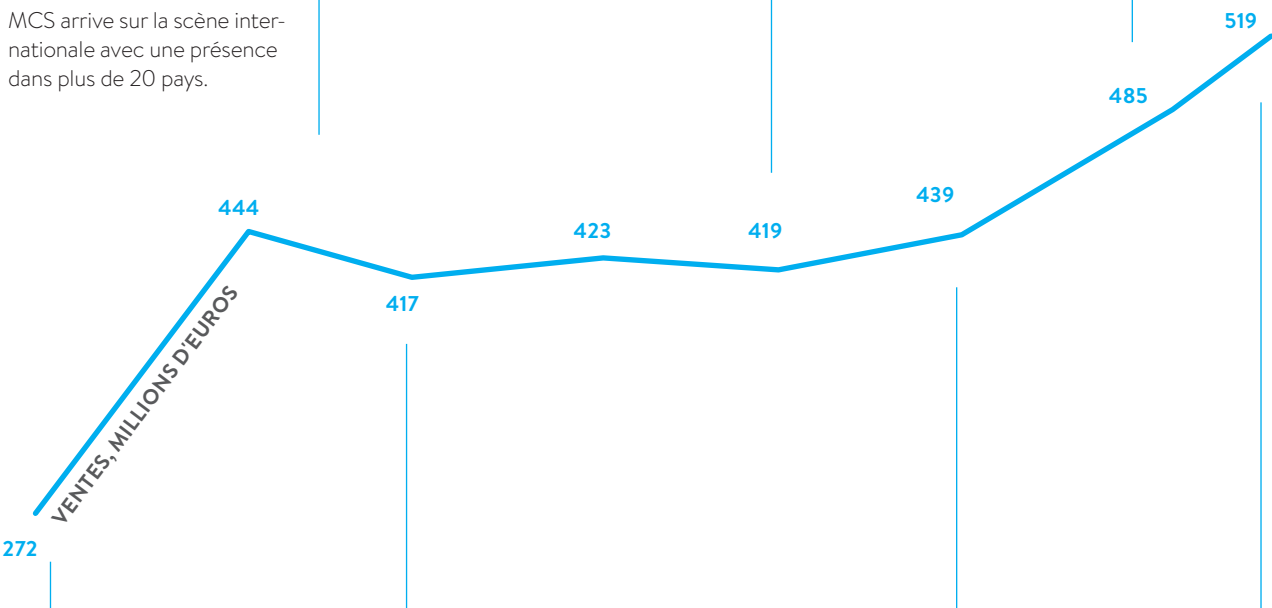
Polygon fait l'acquisition de la société allemande de solutions d'après-sinistres, VATRO, et elle devient le numéro 1 sans conteste en Europe.

2014

Des obligations de société de 120 millions d'euros sont générées. L'actuel PDG est nommé. Acquisition de Tinkler Bau en Autriche.

2016

Lancement de l'académie Polygon, un programme de développement du leadership interne. Le nouveau système de gestion des services sur le terrain (FSM) est introduit. Le nouvel intranet d'entreprise « Polygon Everyday » est lancé. Lancement du modèle de franchise au Canada, ce qui entraîne une extension de sa couverture. Recapitalisation fructueuse grâce à une émission continue de 60 millions d'euros dans le cadre des obligations existantes.



2010

La division MCS est dépossédée du groupe Munters. C'est la naissance de Polygon, détenu par la société d'investissement privée Triton.

2012

Polygon fait l'acquisition de AK Konsult, une entreprise suédoise de conseil en gestion de l'humidité, de Rapid Refile aux États-Unis, une entreprise de restauration de documents, et de Lora Construction au Canada, une entreprise spécialisée dans la rénovation de propriétés suite à un dégât des eaux, un incendie ou une catastrophe naturelle.

2015

Polygon fait l'acquisition au Royaume-Uni de l'entreprise de restauration de documents, Harwell. Stratégie fructueuse d'un changement d'intérêt envers les solutions climatiques et la restauration de documents aux États-Unis. Le modèle Polygon est introduit dans l'organisation et un nouveau site Internet de la société est lancé.

2017

Six acquisitions en Suède, en Norvège et en France ajoutent un total de 65 millions d'euros de ventes et plus de 500 nouveaux membres à la famille Polygon de spécialistes dévoués. Deux autres acquisitions, au Danemark et en Allemagne, sont signées à la fin de 2017 et clôturées début 2018.

Bureaux

SIÈGE CENTRAL

Polygon International AB
Sveavägen 9, 3e étage | 111 57 Stockholm, Suède
info@polygongroup.com
www.polygongroup.com

AUTRICHE

IZ-NÖ-Süd, Ricoweg – Objekt M37, 2351 Wr. Neudorf,
Autriche
Tél. : +43 50-6142-20
anfrage.at@polygongroup.com
www.polygongroup.com/at

BELGIQUE

Moerelei 127, B-2610 Wilrijk, Belgique
Tél. : +32 3 451 35 90
sos@polygongroup.com
www.polygongroup.com/be (flamand)
www.polygongroup.com/be-fr/ (français)

CANADA

4565 Metropolitain Est, Montréal Qc H1R 1Z4, Canada
Tél. : +1-514-326-0555
ca_info@polygongroup.com
www.polygongroup.com/ca
www.polygongroup.com/ca-en/

DANEMARK

Stamholmen 193B, 2650 Hvidovre, Danemark
Tél. : +45 72 28 28 18
www.polygongroup.com/dk

FINLANDE

Lyhtytie 22, 00741 Helsinki, Finlande
Tél. : +358 20 7484 02
finland@polygongroup.com
www.polygongroup.com/fi

FRANCE

Carré d'Ivry, Bâtiment H, 26, rue Robert Witchitz,
94200 Ivry-sur-Seine, France
Tél. : +33 1 46 81 87 97
contact.fr@polygongroup.com
www.polygongroup.com/fr

ALLEMAGNE

Raiffeisenstraße 25, 57462 Olpe, Allemagne
Tél. : +49 2761 93810
service@polygonvatro.de
www.polygongroup.com/de

PAYS-BAS

J. Keplerweg 4, 2408 AC Alphen aan den Rijn, Pays-Bas
Tél. : +31 (0) 88 500 35 00
nederland@polygongroup.com
www.polygongroup.com/nl

NORVÈGE

Enebakkveien 307, N-1188, Oslo, Norvège
Tél. : +47 22 28 31 10
firmapost@polygongroup.com
www.polygongroup.com/no

SINGAPOUR

48 Mactaggart Road, #07-02 MAE Industrial Building, Singapour
368088
Tél. : +65 6744 1870
singapore@polygongroup.com
www.polygongroup.com/sg

SUÈDE

Hemvärnsgatan 15 (Box 1227) 171 23 Solna, Suède
Tél. : +46 8 750 33 00
sverige@polygongroup.com
www.polygongroup.com/se

ROYAUME-UNI

Blackstone Road, Huntingdon, Cambridgeshire, PE29 6EE,
Royaume-Uni
Tél. : +44 1480 442327
uk_sales@polygongroup.com
www.polygongroup.com/uk

ÉTATS-UNIS

15 Sharpner's Pond Road, Building F, North Andover,
MA 01845, États-Unis
Tél. : +1-800-422-6379
us_info@polygongroup.com
www.polygongroup.com/us

Polygon AB
Sveavägen 9, 3tr | 111 57 Stockholm, Suède
info@polygongroup.com
www.polygongroup.com

