

# SYAM

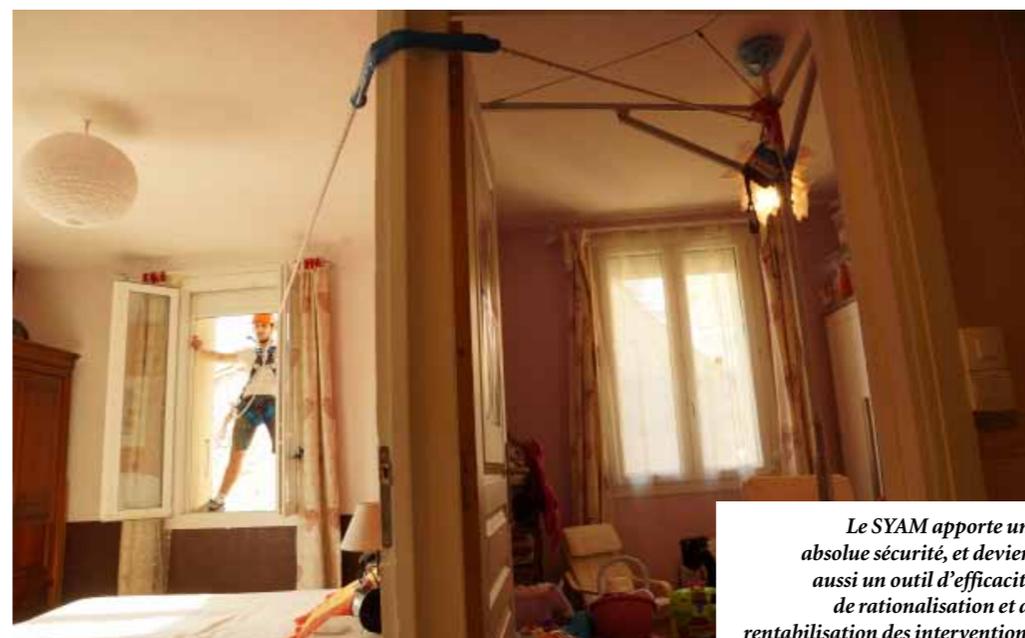
## L'INNOVATION SÉCURITAIRE DEVIENT INCONTOURNABLE

**Le SYAM est simple d'usage. En plus, il permet de garder les deux mains libres pour travailler. Connue et reconnue par les entreprises, il emporte désormais l'adhésion des spécialistes de la sécurité.**

**S**pécialiste de la pose de garde-corps en bordure de balcon ou d'escaliers métalliques extérieurs, au côté de travaux de chaudronnerie et de charpente, l'Atelier de chaudronnerie du Cantal, de Sansac-de-Marmiesse, est équipé depuis 2013. « Tout est venu d'un chantier de balcons à Clermont-Ferrand, explique Nicolas Martinez, conducteur de travaux. Nous voulions assurer la sécurité des compagnons sur un type de chantier de plus en plus banal : les façades isolées par l'extérieur. Traditionnellement, nos sécurités étaient accrochées à une poutre métallique que nous fixions sur la façade. Avec une ITE, ce n'est plus possible, au risque d'endommager l'isolation et d'en dégrader l'efficacité. » Sur les conseils du coordonnateur SPS du chantier qui l'avait lui-même remarqué lors de Batimat, l'entreprise a découvert le SYAM et l'a adopté, conquise. Sa rapidité de déploiement autant que son confort irremplaçable grâce à la possibilité de travailler en toute confiance à deux mains ont convaincu. « Nos deux équipes de serruriers l'apprécient spécialement pour la pose de ces garde-corps, qui sont lourds et encombrants, ajoute Nicolas Martinez. Mais ce n'est pas son seul atout. Désormais, sur les chantiers, le seul fait d'informer le coordonnateur SPS de notre emploi du SYAM suffit à le convaincre de l'engagement en faveur de la sécurité. Il ne nous est pas demandé de complément de dossier. Le SYAM, visiblement, constitue un gage de sérieux pour les spécialistes de la sécurité. »



*Le Syam, Système d'ancrage mobile, est plébiscité par les spécialistes de la sécurité.*



*Le SYAM apporte une absolue sécurité, et devient aussi un outil d'efficacité, de rationalisation et de rentabilisation des interventions.*

### SOURCE D'ÉCONOMIES

Spécialistes des volets roulants et de la fenêtre, l'entreprise familiale, Moreau Sarl Art et Fenêtres, basée à Lorient-du-Comtat, connaît parfaitement tous les risques inhérents aux interventions en neuf, mais, surtout en réparation et dépannage. « Pendant 20 ans, j'ai moi-même assuré le service après-vente, explique Marc Moreau, l'un des frères dirigeants. J'ai pu constater, le temps passant, que les jeunes compagnons prennent souvent des risques inconsidérés, pour satisfaire des clients qui n'ont aucune idée de ces risques. Non seulement le SYAM apporte cette absolue sécurité, mais il devient aussi un outil d'efficacité, de rationalisation et de rentabilisation des interventions. La meilleure illustration de ces avantages multiples me paraît être ma première intervention, en service après-vente, sur un volet roulant placé dans un coffre, lui-même installé complètement à l'extérieur de l'immeuble. Sans le SYAM, j'aurais probablement refusé d'intervenir. Raisonnablement, il aurait fallu faire appel à une nacelle élévatrice ou à un échafaudage roulant. Grâce au SYAM, ce n'était pas nécessaire. Nous avons gardé un client qui se serait peut-être adressé à une entreprise moins précautionneuse et nous lui avons fait économiser le prix d'une intervention lourde qu'il n'aurait sans doute pas comprise. » L'équipement de l'entreprise Moreau, la première dans le département à en faire l'acquisition il y a maintenant cinq ans, est désormais à disposition de l'ensemble des équipes de chantier qui en apprécient la simplicité d'usage comme la liberté de travail qu'il assure.

### SÉCURISER LE CLIENT

Dès la création de son entreprise de pose de fenêtres, volets roulants, vérandas et portails, riche de son expérience de 26 ans dans une autre structure où il a occupé tous les postes, de poseur à directeur, Stéphane Dubois, fondateur d'AOC Ouvertures, basé à Ganac, près de Foix, a voulu investir dans la sécurité. Parfait connaisseur du travail et des habitudes des équipes de pose, y compris de leur propension à prendre des risques, il découvre le SYAM lors de Batimat et apprécie son efficacité, sa facilité de mise en place, « en résumé, son intelligence, conclut-il. J'aime travailler avec un matériel de qualité et performant. C'est aujourd'hui tout aussi indispensable que les compétences et on

*Montrer à un client que l'on travaille en sécurité constitue un atout.*



pourrait paraphraser le proverbe en le renversant : les bons ouvriers ont de bons outils. Désormais la sécurité est fondamentale. Bien mieux, montrer à un client que l'on travaille en sécurité constitue un atout. Combien d'entre eux quittent une pièce quand ils voient un compagnon monter sur un appui de fenêtre étroit ! La sécurité de l'intervenant est un atout auprès du maître d'ouvrage, quelle que soit sa qualité, professionnel ou privé. Le SYAM fait donc désormais partie de la vie quotidienne de l'équipe de pose qui l'a totalement intégré à ses outils. C'est une telle évidence que Stéphane Dubois qui en connaît la valeur lui a consacré une page spécifique de son site Internet dans la rubrique « sécurité ». Une sorte d'engagement public.



*Un système de sécurité indispensable pour les menuisiers.*

### LES COLLABORATEURS DEMANDEURS

Maurel Diffusion-La Boutique du menuisier est installé à Albi et couvre une large partie du département avec ses 16 employés spécialisés dans la pose de volets roulants ou battants, pour l'essentiel, assurée de l'extérieur. Le choix du SYAM est le résultat d'une recherche de Jérôme Maurel, son cogérant, qui l'a découvert au cours de la visite d'un salon. Particulièrement intéressé par la démonstration, il a décidé d'en équiper son personnel qui a bénéficié de la formation assurée par le constructeur. « La demi-douzaine de compagnons concernés l'utilise désormais depuis quatre ans, s'organisant entre eux pour en disposer en fonction de la nature des chantiers. Ils le font avec d'autant plus de motivation qu'ils étaient demandeurs. Mais, avec le SYAM, ils ont expérimenté un outil qui allie à la sécurité de base, une simplicité d'usage et un confort de travail qu'ils ne pensaient peut-être pas trouver au départ. Les visites de vérification annuelles du fabricant sont parfois l'occasion d'impliquer et de former les nouveaux arrivants, comme ce fut le cas cette année pour un de nos nouveaux collaborateurs. »