

SÉCURITÉ

# Erwan Thomas : « Le Syam s'intègre parfaitement dans le concept de « La hauteur en confiance® » »

TEXTE : STÉPHANIE BUIEKANT

Possédant une double compétence technique et commerciale, Erwan Thomas a pris la Direction opérationnelle de l'entreprise Syam en novembre 2018. Rachetée il y a peu par le Groupe Frénéhard et Michaux, la société bénéficie de la force de frappe d'un acteur industriel reconnu, et permet à ce dernier, d'enrichir, par son activité même, le concept du Groupe : « La hauteur en confiance® ». Rencontre.



Erwan Thomas, Directeur Opérationnel du SYAM. © SYAM

## Quel a été votre parcours avant d'intégrer la société Syam ?

Après une formation en domotique, puis commerciale, j'ai occupé, entre autres, un poste de chargé d'affaires chez Tubesca-Comabi, entreprise membre du Groupe Frénéhard et Michaux. J'étais en charge de la rénovation de monuments historiques, incluant, à la fois la recherche d'appels d'offres, leur réponse, le suivi opérationnel et technique, jusqu'à la livraison du bâtiment rénové. Durant plus de sept ans, j'ai été en contact avec une diversité incroyable d'interlocuteurs, des Architectes (ACMH) aux loueurs d'échafaudages ! Mais je désirais depuis plusieurs années occuper également des fonctions managériales. Lorsque cette offre de Direction Opérationnelle chez SYAM est parue dans le cadre du rachat par Frénéhard et Michaux, j'ai donc fait acte de candidature et passé toutes les étapes du recrutement. J'ai ainsi été retenu pour piloter le développement de l'entreprise SYAM.

## Comment considérez-vous ce rachat ?

Il s'agit d'une vraie chance pour les deux parties. Pour SYAM, nous avons déjà

commencé à bénéficier de l'envergure du Groupe, notamment sur le plan du recrutement, de la communication, de la démultiplication de notre présence sur des salons professionnels comme Artibat, Batimat... De l'autre, nous permettons au Groupe de diversifier son offre de produits et services, tout en restant sur un positionnement unique car le SYAM permet aux personnes travaillant en hauteur de pouvoir accéder en sécurité à des sites où la pose d'un échafaudage ou l'utilisation d'une nacelle n'est techniquement pas possible. Une relation « gagnant-gagnant » appelée à croître dans un avenir proche.

## Quelles sont aujourd'hui vos ambitions de développement pour le Syam ?

L'année dernière, nous avons équipé avec nos produits SYAM et SYAM+SP, le Centre National de Formation GRIMP de Florac (48) qui permet aux pompiers d'apprendre de nouvelles techniques et de se familiariser aux moyens de sauvetage. Ce partenariat est une référence d'envergure qui démontre systématiquement à nos futurs clients la solidité et fiabilité de

nos produits. Notre volonté est de pérenniser ce type de collaboration et d'en créer d'autres. Par ailleurs, nous sommes en train de développer des accessoires complémentaires au SYAM qui viendront enrichir notre catalogue-produits et ses possibilités. De même, dans la mesure où nous avons fait le choix de ne pas vendre de SYAM sans former ses futurs utilisateurs à son maniement, nous allons développer notre offre de formations à distance. En effet, depuis la crise sanitaire, nous avons dû trouver d'autres moyens de former les utilisateurs au SYAM. Enfin, d'un point de vue plus global, nous allons poursuivre nos efforts de communication pour le SYAM. En effet, lorsque je suis présent sur des salons, je suis toujours surpris de voir qu'une majorité de visiteurs ne connaît pas le SYAM alors que nous faisons des salons depuis toujours.... Il est vrai qu'une partie de notre clientèle, n'a pas toujours le temps de se rendre sur des salons ou de lire la presse spécialisée. C'est pourquoi nous allons démultiplier notre communication, de manière à promouvoir l'image du SYAM et la nécessité de sécuriser la pratique professionnelle de toutes les personnes amenées à travailler en hauteur.

## AVIS D'EXPERTS

« Même si les textes privilégient le choix d'un équipement de protection collective et non individuelle, il est des types d'interventions qui ne permettent pas, pour des raisons topographiques ou économiques, d'installer des échafaudages, nacelles...

Dans ces cas, il ne faut pas rester figé sur l'application stricto sensu de la législation et opter pour des outils de protection individuelle. Ainsi, le SYAM sécurisera efficacement le menuisier venu poser des fenêtres sur une maison située dans une zone très difficile d'accès, ou le peintre, qui sera beaucoup plus sécurisé par le SYAM, qu'en montant sur une chaise et risquant ainsi la défenestration lorsqu'il arrive à peindre les murs au-dessus d'une fenêtre ».

**Thierry Faucher, OPPBTP, Conseiller en prévention**

« En tant que directeur d'activité CSP prévention du pôle Côte-d'Azur, Corse et Monaco, je suis amené à gérer les plus gros chantiers de la Côte d'Azur. J'assure ainsi la représentation pénale du maître d'ouvrage. Dans ce contexte, j'ai géré la dépose et le changement de fenêtres des Galeries Lafayette, rue Masséna, à Nice, ainsi qu'à Cap 3000. J'étais donc en charge de gérer la co-activité des entreprises intervenant sur ces chantiers. Sur ces sites, l'installation de protections collectives est très complexe, du fait de leur grande fréquentation. J'ai donc eu l'idée de recourir au SYAM, qui garantit une protection individuelle très efficace à chaque opérateur. J'ai ainsi organisé une réunion de présentation de la solution devant l'Inspection du Travail, la CARSAT, l'OPPBTP, mais également l'entreprise DCR, qui allait assurer la dépose et la pose des nouvelles fenêtres. Tout le monde a été bluffé par les avantages du SYAM, et en particulier les utilisateurs, qui, après quelques minutes seulement de manipulation, ont été parfaitement autonomes avec leur SYAM. Les chantiers se sont ainsi très bien déroulés et je sais que l'entreprise de menuiserie DCR utilise désormais régulièrement le SYAM ».

**Romuald GUENIN, Directeur d'activité, CSPS/PREVENTION Pôle Côte d'Azur / Corse / Monaco.**

« Formateur de métier depuis plus de trente ans, je dirige maintenant un CFA des métiers du Bâtiment et des Travaux Publics, qui regroupe 750 apprentis, du CAP au BTS. Depuis onze ans, mon équipe éducative et moi-même insistons sur les aspects sécuritaires de la pratique professionnelle. Ainsi, nous menons, avec vingt-deux partenaires représentants du monde du travail, une action destinée à sensibiliser les jeunes, en fonction de leurs âges et de leurs niveaux, sur les risques du travail en hauteur. A ce titre, nous recommandons et formons nos apprentis au maniement du SYAM. Nous formons d'abord les formateurs qui se chargent ensuite, durant une session de deux ou trois heures, de leur présenter le SYAM, destiné à assurer leur protection individuelle lors de travaux de rénovation, par exemple. De nombreux corps d'états peuvent être concernés par la protection individuelle, comme les maçons, les couvreurs... Enfin, beaucoup de jeunes nous disent qu'ils ont parlé du SYAM lorsqu'ils sont dans leurs entreprises d'accueil et certaines se sont laissées convaincre d'en adopter quelques-uns, pour assurer la protection de leurs salariés en poste ».

**Paul Ribera, Directeur d'un CFA BTP à Perpignan (Pyrénées Orientales)**

## LA HAUTEUR EN CONFIANCE®

Présent en France, en Espagne, aux Pays-Bas, en Allemagne et en Italie, Frénéhard & Michaux propose aujourd'hui - sous le concept de LA HAUTEUR EN CONFIANCE® - une offre de produits pour l'accès, le déplacement et le travail en hauteur. Ces solutions (échelles, plateformes individuelles roulantes légères, échafaudages, garde-corps, lignes de vie, point d'ancrages, système d'ancrage mobile, harnais) adoptées par des professionnels du bâtiment et de l'industrie, soucieux de conjuguer sécurité et productivité, sont commercialisées sous les marques Tubesca-Comabi, Securigard, SYAM, Skywork, Tendo et Artub.



*Des professionnels travaillant avec le SYAM". © SYAM*