



# LE SYAM : SUPPRIME LA PESANTEUR DE L'APESANTEUR

*Si besoin, le syam peut être installé en retrait derrière une porte ou même dans une autre pièce. On peut donc toujours l'utiliser !*

Parce que la sécurité sur un chantier concerne toutes les entreprises exposées au risque de chute, l'entreprise SYAM Distribution, créée en 2007, a conçu un système d'ancrage transportable révolutionnaire. Depuis près de 10 ans, le SYAM s'est forgé une solide réputation chez les artisans menuisiers, métalliers, maçons... qui sont de plus en plus nombreux à s'équiper. Tous les avantages du SYAM au travers de ceux qui en parlent le mieux : les utilisateurs.

## SYAM : le B.A-BA d'une B.A

Savez-vous que, rien que cette année, dans le secteur du BTP, 29 techniciens ont perdu la vie suite à des chutes de hauteur ? Et que 16% des accidents de travail étaient causés par ces mêmes chutes ? Parce que tout chef d'entreprise doit avoir à cœur de sécuriser la pratique professionnelle de ses collaborateurs, le SYAM représente la solution qu'ils attendaient depuis longtemps. "Quand on y songe, le système est assez facile. On se demande même pourquoi on ne l'a pas développé plus tôt. Le SYAM, pour tout chef d'entreprise, est vraiment le B.A-BA de notre B.A ou, mieux qu'une bonne action, un devoir de sécurisation de la pratique professionnelle de l'ensemble de nos collaborateurs", explique Loïc Cabero, gérant de la SARL CB Menuiserie, à Saint-Herblain. Concrètement, le SYAM permet à tout technicien devant travailler au bord du vide de sécuriser sa pratique grâce à un système

d'ancrage transportable. Plus besoin de trouver un point d'ancrage fixe pour attacher cordes et harnais. Pouvant être utilisé sur tout type de support comme un plafond tendu, un faux plafond... le SYAM peut être installé, soit devant l'ouverture, soit à distance, derrière une porte. "Grâce à ce système, une chute est quasiment impossible", poursuit Loïc Cabero. Aucune détérioration n'est à redouter, puisque le SYAM n'implique aucun perçage. Léger, pratique à transporter dans son sac à dos et installé en moins de cinq minutes par des mains expertes, il permet enfin aux techniciens de travailler à la fois plus vite, car ne perdant plus de temps à se sécuriser avec une main, et mieux, puisqu'entièrement concentrés sur leur mission, sans parfois ressentir "la pesanteur de l'apesanteur" ! Un choix tout sauf cornélien pour bon nombre de dirigeants d'entreprises de BTP, soutenus



*Ayant les deux mains libérées, le poseur travaille rapidement et en toute sécurité*



*Le point d'ancrage étant situé au dessus de l'utilisateur, le risque de chute est impossible*

dans leur investissement par des aides publiques pour acquérir et former leurs équipes au fonctionnement du SYAM.

### Un gain de temps inestimable

Gérant l'entreprise familiale SALERY Menuiserie, qui a soufflé ses cinquante bougies, Jean-Luc Salery a orienté la structure dans la pose d'éléments de menuiserie intérieure, extérieure, de parquets, lambris, ainsi que dans l'agencement de cuisine ou de placards. "Des moyens de sécuriser toute intervention en hauteur de mes collaborateurs, j'en avais cherchés", confie l'entrepreneur ravi d'avoir acquis le SYAM depuis près de quatre ans. "Je n'ai jamais trouvé mieux que ce système pour sécuriser les membres de mon équipe, gagner en temps et donc en productivité, et rassurer mes clients". Totalement fixé en appui au sol et sur le mur, le système d'ancrage correctement mis en place ne bouge plus. Aucune trace n'est également à redouter. "Pour nos poseurs, le confort de travail est inestimable. Eux qui devaient auparavant travailler avec une seule main, puisque la seconde leur servait à se stabiliser, ont aujourd'hui les coudées franches pour œuvrer très confortablement. Sécurisés, ils peuvent déambuler avec beaucoup plus d'assurance et de rapidité à l'extérieur des façades. Ainsi, pour la pose de volets roulants, nous pouvions, pour certains bâtiments, avoir besoin de

quatre heures pour chaque volet. Aujourd'hui, nous mettons 1h30... et ce, sans jamais craindre la moindre chute". Les avantages du SYAM ne se limitent pas à la sécurisation dans le vide. "Le SYAM est aussi très utile lorsque nous voulons sécuriser le geste de réception d'un escalier, par exemple. Classiquement, dans ce genre de situation, un technicien attend au premier étage que l'escalier soit monté. Puis, il tire l'escalier vers lui et c'est à ce moment précis que la chute peut survenir. Avec le SYAM, l'approvisionnement de nos chantiers est également 100% sécurisé". Enfin, avantage non négligeable : le SYAM permet de valoriser la pratique professionnelle de ses détenteurs auprès de leur clientèle. "Je me souviens d'un chantier sur lequel nous étions intervenus. Il s'agissait d'une très belle maison de maître, à Saint-Hippolyte du Fort, près de notre lieu d'implantation, dans le Gard (30). Son propriétaire, un médecin pompier, voulait rénover son habitation et nous avait confié la pose de ses volets du deuxième étage. Ce client était inquiet quant à la sécurité des membres de mon équipe. Lorsque je lui ai exposé la façon dont nous allions travailler et que je lui ai présenté quelques images du SYAM, j'ai vu son visage s'éclairer et se détendre. Il savait que les hommes ne s'exposaient à aucun risque et que nul accident n'était à redouter".

### La formation, complément indispensable

Près de Nantes, même plébiscite. Gérant d'une entreprise de menuiserie depuis 24 ans, Loïc Cabero sécurise chacune des interventions de ses 10 salariés. "Nous avons acquis le SYAM depuis un an et nous pouvons dire sans hésiter qu'il y a réellement un avant et un après. L'après, ce sont des clients rassurés, détendus à l'idée de voir vos techniciens se sécuriser avant chaque intervention. L'après, c'est également l'image de ma société optimisée par la mise en sécurité de ses équipes. Lorsque mes devis concernent une intervention importante en menuiserie ou qu'ils sont adressés à des architectes, je mentionne toujours le coût - mineur - de la sécurisation de mes poseurs. Même symbolique, ce poste contribue à donner de ma société l'image d'une structure qui investit pour la sécurisation de ses techniciens, et cela s'avère très positif pour nous (...) Aujourd'hui, j'accepte des chantiers que je ne pouvais honorer auparavant, car les conditions d'accès étaient trop difficiles. Le SYAM a donc été un investissement relativement vite amorti au regard de mon carnet de commandes ! 90% des chantiers sont désormais réalisables avec ce



*Avec le SYAM, Le poseur effectue un travail de qualité sans stress*

système de fixation mobile. Pour preuve : Je viens de conclure un contrat de collaboration avec un cabinet immobilier pour la pose de volets roulants dans des immeubles de grande hauteur. La raison ? Mes honoraires, intégrant le SYAM, s'avèrent nettement moins élevés que ceux d'entreprises incluant le recours à des échafaudages ou des nacelles spécifiques".

Un investissement en tous points gagnant qui, pour être parfaitement compris et valorisé quotidiennement, doit s'accompagner d'une solide formation pour tous les opérateurs. Cette formation se doit d'être adaptée à chaque entreprise, chacune ayant des attentes spécifiques en fonction, non seulement de ses spécialités, mais aussi du bassin géographique sur lequel elle intervient. "La formation permet de mettre en confiance nos salariés. Le formateur de SYAM Distribution vient dans l'entreprise, leur expose la façon dont il faut installer le système d'ancrage. Chacun met en pratique ses conseils, se suspend dans le vide et apprécie la mobilité induite par le fait que les deux mains soient libérées de toute contrainte. Peu à peu, les poseurs gagnent en confiance et en dextérité. Je dois reconnaître que le formateur est particulièrement à l'écoute de chaque question et fait toujours du cas par cas. Jamais de la formation standardisée. Il reste de surcroît parfaitement joignable par téléphone et il est arrivé que mes techniciens lui envoient une photo pour lui demander conseil sur un point très spécifique. Il a répondu très vite et de façon toujours très experte."

## L'adaptation absolue

A Paris, où l'intervention des entreprises de menuiserie concerne essentiellement des appartements dans des immeubles souvent élevés, posséder un système SYAM prend tout son sens. Une nécessité qu'a vite compris Christian Forestier gérant de la société BVL Menuiserie, située rue du Faubourg Saint-Antoine, dans le typique quartier des artisans du XI<sup>e</sup>

arrondissement. "Dès que nous devons intervenir en extérieur, nos collaborateurs utilisent systématiquement le SYAM. Je me souviens, entre autres, d'un chantier sur lequel nous sommes intervenus sur les fenêtres. Nous étions donc contraints de travailler en extérieur. L'immeuble se structurait autour de sa cage d'escalier, elle-même composée en son centre d'une large colonne de 12 mètres. Toute intervention était - eu égard à la configuration du site - très délicate. Grâce au SYAM, nous avons pu répondre aux attentes du syndic qui nous avait mandatés et qui refait depuis régulièrement appel à nos services, connaissant notre spécificité de pouvoir intervenir dans des configurations très difficiles d'accès".

## Une sécurisation qui n'a pas de prix

Ancien poseur lui-même, Sylvain Knéfel, gérant de l'entreprise Côté Ouverture, à Riorges dans la Loire (42), mesure mieux que quiconque le risque de chute et refuse que le vertige soit un critère discriminant à l'embauche d'un poseur. "Cela ne peut être un motif justifiant le choix de ne pas recruter, puisque, dans l'absolu, le poseur ne court aucun danger à exercer une partie de sa pratique professionnelle dans le vide. Avec le SYAM, c'est ce que nous garantissons à chacun de nos 34 collaborateurs". Au coût de l'investissement nécessaire à l'acquisition d'un SYAM, Sylvain Knéfel est catégorique. "Non seulement ce dernier reste très abordable pour un chef d'entreprise, mais surtout, pouvez-vous évaluer le coût d'une vie humaine ? Tout entrepreneur, dans nos secteurs d'activité, assume la responsabilité de fournir à ses salariés des conditions de travail exemptes de risque. Le SYAM contribue à leur sécurisation. Un investissement qui, pour moi, en vaut la peine, quel que soit son prix."

Un mode de pensée qui fait des émules, à en juger par le succès de la démonstration du SYAM lors des journées portes ouvertes de l'entreprise. "Chaque année, j'organise des portes ouvertes. Lors de la dernière édition, j'avais demandé à SYAM Distribution d'être présente et de réaliser des démonstrations de son système d'ancrage. Entre 80 à 90 artisans y ont assisté. Certaines ventes ont été réalisées. Mais au-delà, nombre d'entre eux ont mieux cerné la prise de risque qu'ils encouraient et/ou faisaient encourir à leurs collaborateurs. Depuis, certains ont recruté de nouveaux salariés et ont acquis un SYAM, désormais convaincus de ses atouts manifestes, à commencer par le plus important : le SYAM sauve des vies !". ■



*Grâce à la formation dispensée systématiquement par SYAM Distribution, les poseurs travaillent en toute tranquillité quelque soit la hauteur*

BATISTORE