

SYAM, sécuriser l'usage, développer la formation

PAR STÉPHANIE BUITEKANT



Session de formation à l'utilisation du SYAM © SYAM

Depuis son invention, le SYAM (Système d'Ancrage Mobile) n'a jamais été pensé comme un simple outil. Il incarne une philosophie : protéger ceux qui travaillent en hauteur en leur offrant, au-delà d'un matériel, le savoir nécessaire pour l'utiliser en toute confiance. Intégré au groupe Frénéhard & Michaux depuis 2018, le SYAM s'appuie sur des synergies nouvelles pour diffuser cette exigence plus largement encore. À l'heure où deux innovations se préparent pour 2026, Erwan Thomas, directeur opérationnel, revient sur cette aventure faite de rigueur, de proximité et de vision.

En quoi le « produit + formation » est-il au cœur de votre ADN ?

Le SYAM est né d'une conviction simple : un dispositif de sécurité n'a de valeur que s'il est compris et maîtrisé. C'est pourquoi nous avons

choisi de travailler en vente directe. Nous voulons être sûrs que derrière chaque produit livré, il y a une explication, un geste transmis, une pédagogie. Cette exigence a parfois pu nous distinguer, mais elle est devenue notre force. Les organismes



Erwan Thomas, directeur opérationnel de la société SYAM © SYAM

de prévention et autres instances de contrôle nous ont confirmé que sans formation, le SYAM perdrait de son sens.

L'appartenance au groupe Frénéhard & Michaux est venue renforcer et concrétiser cette logique. Elle nous a permis de rejoindre un écosystème d'entreprises qui partagent la même ambition : sécuriser les interventions en hauteur. Avec un centre de formation certifié Qualiopi dans le groupe, nous intégrons désormais à nos solutions d'autres formations réglementaires. L'utilisateur repart avec un outil et la certitude de pouvoir s'en servir en toute sécurité. Pour nous, c'est une manière d'inscrire encore davantage le SYAM dans une démarche globale, structurée et reconnue.

Que se passe-t-il après la première installation ?

Le lien ne se rompt jamais. Chaque année, nous procédons à la vérification du matériel pour s'assurer de sa conformité. Nous sommes régulièrement appelés sur le terrain pour des sessions de formation initiale pour les nouveaux entrants ou de recyclage pour les plus anciens afin de rafraîchir leurs connaissances.

Nous ne voulons pas que le SYAM devienne un objet oublié dans un coin de l'atelier. Il doit rester un

outil vivant, maîtrisé et utilisé avec confiance. C'est pourquoi nous entretenons une relation de long terme avec nos clients, presque comme un « compagnonnage moderne », où la sécurité se nourrit de suivi et de régularité.

Vous préparez deux compléments pour 2026. De quoi s'agit-il ?

Le premier est un accessoire qui vient se greffer au système existant et qui permet, lorsque ni grue ni échafaudage ne peuvent être installés, d'approvisionner un chantier par la fenêtre. En quelques minutes, l'appareil est en place et permet de lever jusqu'à 150 kilos de matériel : menuiseries, volets roulants, éléments lourds. Cette idée est née directement des retours terrain : plusieurs clients nous ont dit qu'ils rêveraient d'un outil capable de faire ce que les pompiers réalisent lorsqu'ils descendent une civière par une fenêtre... mais à l'envers, pour monter du matériel. Nous avons pris cette remarque au sérieux et le prototype est aujourd'hui validé.

Le second projet est plus inattendu : le BSKO, un exosquelette textile. Léger, souple, il s'enfile comme un harnais et assiste l'opérateur pour toutes les manutentions du quotidien. Il permet de soulager le port de charges jusqu'à 15 kilos, réduisant ainsi la fatigue et limitant les risques pour le dos, notamment lors des chargements et déchargements de camions. Là encore, notre rôle ne se limite pas à livrer l'équipement : nous assurerons des démonstrations et mises en place directement chez nos clients. C'est un moyen de transformer une innovation technique en un véritable gain de confort et de sécurité.

Comment voyez-vous l'évolution de votre organisation ?

Nous entrons dans une nouvelle phase. Jusqu'ici, nos équipes cumulaient les casquettes de commerciaux et de formateurs. Nous choisissons aujourd'hui de spécialiser les métiers : des chargés d'affaires pour développer l'offre, des formateurs pour transmettre avec

précision. Cette réorganisation nous donne les moyens d'élargir notre horizon : enrichir notre catalogue de solutions et renforcer la qualité pédagogique.

Mais une chose ne change pas : notre conviction que la sécurité repose sur la proximité, la pédagogie et la prévention. Qu'il s'agisse d'un point d'ancrage, d'un système d'approvisionnement ou d'un exosquelette, nous voulons que chaque client sache, en conscience, utiliser son outil. Car au fond, un équipement ne vaut que par la confiance qu'il inspire à celui qui s'en sert. Et c'est cette confiance que nous voulons bâtir, patiemment, jour après jour, aux côtés des professionnels du bâtiment.

