Auto_sept_0807 8/14/02 10:08 AM Page 4

Pour déplacer un véhicule en panne sans se blesser au dos, un appareil qui a fait ses preuves

EN 1987, LORSQUE LE COMITÉ DE SANTÉ ET DE SÉCURITÉ CHEZ CHAMPLAIN DODGE CHRYSLER À VERDUN ANALYSE LES ACCIDENTS DES ANNÉES ANTÉRIEURES, IL CONSTATE QUE PLUSIEURS ACCIDENTS AU DOS SE SONT PRODUITS EN POUSSANT MANUELLEMENT DES AUTOMOBILES. EN FÉVRIER 1988, CONSEILLÉE PAR AUTO PRÉVENTION, L'ENTREPRISE FAIT L'ACQUISITION D'UN PETIT APPAREIL MÉCANIQUE POUR DÉPLACER LES VÉHICULES : LE POWER PUSHER. NOUS FAISONS ICI LE BILAN DE CETTE ACQUISITION.

par **MARTIN BONNEAU**
Conseiller en prévention,
Auto Prévention

Richard Turcotte et Michel Bourbonnière

QUATORZE ANNÉES DE LOYAUX SERVICES !

L'appareil est toujours en service chez Champlain Dodge Chrysler. Le directeur du service, M. Michel Bourbonnais qui est membre du comité depuis le tout début en 1987, et le délégué syndical, M. Richard Turcotte, nous ont cordialement accordé une entrevue. Voici l'essentiel des commentaires qu'ils nous ont livrés :

- On se sert de l'appareil au moins quatre fois par jour.
- Il sert à déplacer les véhicules et au survoltage.
- Seule la batterie d'accumulateurs a été changée.
- Aucun mal de dos dû au déplacement manuel des véhicules depuis 1987.
- On ne dérange pas les techniciens au travail pour aller pousser un véhicule.
- Nous recommandons cet appareil sans réserve.

FAIRE D'UNE PIERRE DEUX COUPS !

Tout d'abord, on peut facilement démontrer ce que l'appareil rapporte. Si l'on débourse 7 000 $, basé sur une période d'utilisation de 10 ans, on constate que l'appareil ne coûte que **3 $ par jour ouvrable** (7 000/(250 x 10)). Supposons maintenant que l'on utilise l'appareil une seule fois par jour en moyenne et que l'on requière les services de seulement 2 personnes au lieu de 5 pendant 10 minutes. Supposons également que les trois personnes que l'on ne dérange pas rapportent chacune 60 $ de l'heure. On augmente les revenus de **30 $ par jour** (3 x 60/6) ou **une demi-heure de temps ouvrable**. Ces chiffres très conservateurs nous démontrent la rentabilité d'un tel appareil : **c'est du 10 pour 1**.

Toutefois, la principale raison pour acquérir un tel appareil n'est-elle pas d'éviter des accidents au dos ? Les conséquences d'une lésion au dos pour le travailleur sont importantes et difficiles à évaluer avec précision : douleur, diminution de la qualité de vie, séquelles permanentes, etc. Elles sont aussi lourdes pour l'entreprise qui doit se passer des services d'un membre compétent de son personnel. La solution pour prévenir cette situation existe, elle a fait ses preuves et elle est rentable...

PARTOUT AU QUÉBEC...

À la suite d'un l'article publié en août 1989 dans la revue *Auto Prévention* concernant ces appareils, plusieurs entreprises en ont fait l'acquisition. Employeurs et travailleurs nous confirment que l'appareil est utilisé souvent et que l'on ne pourrait plus s'en passer. Partout, le degré de satisfaction est très élevé.