

"La vente"

(Suite de la 1^{re} page)

présentation pas de circonstance, et il est inutile de faire de semblables platitudes; le client n'est pas aveugle. Combien de fois depuis le matin, on lui a pu proposer la même langue ? Lui dire plutôt : Monsieur, je n'ignore pas que vous êtes constamment sollicité et de passage dans votre ville, j'ai d'abord hésité à venir vous déranger, ne serait-ce que de quelques minutes de votre programme de travail que je suis chargé. Cependant, après avoir donné un rapide coup d'œil aux chaussures exposées dans votre vitrine, j'ai pensé que ma première démarche ne serait pas vaine, car je ne doute pas que je détienne des articles susceptibles de vous intéresser, et à ce sujet, voudriez-vous avoir l'obligeance de m'accorder quelques instants afin de vous soumettre ma collection ?

Se garder aussi d'établir des parallèles entre nos chaussures et celles de la concurrence pour faire ressortir leurs avantages et amoindrir les autres. Ce serait déloyal et dégoûterait plutôt le client que de le rapprocher. Etre poli sans être obséquieux, être prudent dans toute conversation ayant trait à des questions extra-professionnelles, politiques par exemple. Autant de points qui, s'ils sont bien menés inciteront le client à revenir.

Le problème de la vente, nous le répétons, est essentiellement psychologique, comme-tout évidemment, que ce qu'on vend est valable, et nous croyons utile d'ajouter, que l'indifférence, l'arrogance, l'erreur, l'insistance exagérée, le déloyauté, l'ignorance de l'article proposé, etc., vaudront le vent de la réchue.

Pour vendre, il n'y a pas de manière standard, puisqu'il y a autant de solutions que de clients. C'est donc au vendeur, après avoir étudié son interlocuteur, de chercher la solution propre applicable au client qu'il contacte. Il lui sera indispensable de faire preuve d'attention, de mémoire, d'imagination, d'intelligence pratique, de compréhension, de rapidité, de tact, d'opportunités, d'adaptabilité et même d'optimisme.

Un point sur lequel on n'insistera jamais assez, c'est celui concernant les connaissances techniques du vendeur sur le produit qu'il propose. Il est donc de son intérêt de demander des explications sur la nature des matières qui le constituent, sur ses procédés de fabrication et surtout de pénecher dans les ateliers dès qu'il dispose de temps, pour avoir bien en tête les différentes phases de confection. Pour répondre sagement aux questions du client est un facteur que ce dernier ne néglige point. Par ailleurs, s'attachant aux questions techniques, éventuellement, dans ses contacts avec la clientèle, il pourra peut-être en dégager des « tuyaux » sur la concurrence et nous orienter vers de meilleurs procédés.

Il devra particulièrement se maintenir dans une étroite collaboration avec les modélistes, le chef de fabrication, auxquels il fera part de ses suggestions, des remarques de la clientèle, de ce qu'il a observé, de ce qui revient plus spécialement à telle région, car quelle que soit l'importance des services techniques, c'est pour vendre ce qu'ils produisent et le démarcheur a un rôle d'intermédiaire très important à jouer. Par sa diplomatie, par ses connaissances appropriées, il peut non seulement attirer le client, le conserver, mais être un porte-parole averti pour permettre d'effectuer en temps utile les changements que la mode nous impose et ne pas arriver trop tard sur le marché.

Au hasard des confections et des manipulations

"Laissez-aller"

(Suite de la 1^{re} page)

tous, Les voyageurs, qui sortent de nos frontières, disent trop souvent qu'étranger les rues sont plus propres, les jardins mieux tenus, les gens moins débâillés. J'ai été frappé de ce qu'en Belgique et en Hollande, notamment, on ne voit pas d'effluves déchirés, délavés, pendus lamentablement, sur les murs ou les poignées comme chez nous. Elles sont la plupart du temps, émaillées, peintes, encadrées, soignées. Rien que ce détail contribue à donner un aspect net, un sentiment d'ordre.

Nous sommes pourtant capables de faire aussi bien. Certaines, mais quelques françaises, même très modestes, ont un charme prenant; quelques fleurs, une charmillle, des toiles, vertes, l'ordre et le plaisir doivent être là.

A l'usine aussi, on peut lutter contre le « laissez-aller ». D'abord dans le cadre du travail. Toutes les fabrications ne se prêtent pas, dans un site, à une parfaite propreté. Mais on peut mettre de l'ordre, de la netteté. On peut tracer des li-

gnes. Ateliers par terre, par-dessous inter les passages, élimination de tout ce qui n'est pas utile, ne peut faire une inspection et on s'accumule. On doit exiger que le site de chacun, le voir, soit net, ordonné et rangé. Et cette nette matérielle entraîne peu à peu une espèce de « net » moral, professionnel, digne.

Dans une usine, un jour, nous avons vu deux réfectoires. L'un propre, avec des sièges et tables confortables, des réfectoires de leur vie, l'autre avec des meubles de bois blanc recouverts de peinture, sentant le grillon, sales. Comme nous nous en étonnions, un chef nous dit : « C'est étrange, le réfectoire neuf tout neuf, ça manœuvre à l'ingénieur, ont quitté leur vêtement de travail et sont propres. Mais, ajouta-t-il, nous n'avons pas tenu plus personne dans celui-ci. »

Louis AMBERT (Travail et Maîtrise)

Jean DEBORD débute en 1938 à la manipulation 401. Aujourd'hui, il estvrier de déchets à la manipulation 405.



Jules MARTIAL fit partie du personnel en 1945, dès son retour de captivité. Il cloua d'abord les semelles en bois, devint verreur et enfin fraiseur.

Laissez-aller ne veut point dire paresse, mais ses conséquences sont aussi dévastatrices; aussi, avons-nous cru bon d'émettre à ce sujet notre point de vue que nous livrons ci-après à vos méditations :

Dans notre leader du précédent numéro, nous sommes effrayés de prouver ce qui, en période inquiète et difficile (ou le souci du lendemain est suspendu sur nos têtes comme une épée de Damocès), pouvait avoir un effet salvateur et redonner l'espérance, l'avenir, l'adaptation, la productivité ! Le sujet est si récent que nous ne pouvons nous l'utilité de rappeler les faits, mais l'en aborder de nouveaux dans un autre ordre d'idées : le « laissez-aller ».

La aussi, l'évolution a fait un grand pas, car le « laissez-aller », synonyme d'immobilité et de regression certaine, ne peut plus exister dans le vocabulaire d'une communauté.

Le laissez-aller se manifeste dans la tenue du travailleur, dans les ateliers, dans les abords d'une usine, dans la rue, dans le ménage, et dénote l'état de santé physique et moral d'une entreprise, car le manque de soins étend ses ramifications parfois parmi les restes des domaines, exerce ses ravages plus ou moins lentement, mais sûrement.

Il faut vivre avec nos jours, donc avec l'évolution. Le temps où un modeste poêle chauffait (ou faisait mine de chauffer un grand atelier), où les murs rouillaient d'huile de lubrification, où les transmissions, où les waters étaient des plus sommaires, où le balayage n'avait lieu que très irrégulièrement, où papiers, bouts de ficelle traînaient parfois parmi les restes des casse-croûte est révolu.

De même que l'électricité a remplacé les lampes à pétrole qui enflammaient les cuisines dans nos campagnes, de même lavabos et vestiaires ont remplacé les bûches dans nos ateliers; les murs ont été blanchis au badigeon ou peints, des parterres ont agrémenté les abords des usines, les tabliers de jardiniers se sont effacés devant les blouses, et les salons résonnant sur les pavés ont été supplantés par les belles chaussures que nous fabriquons tous les jours. Le bétail ou la casquette que nous gardions constamment sur la tête dans l'atelier, par les plus fortes chaleurs comme par les froids les plus rigoureux, empêchant le cuir cheville de respirer convenablement, entretenant les pellicules, oranges de calvities précoces, ont disparu.

Tout ceci, c'est l'évolution qui, pour être positive d'abord, accède ensuite, à nécessité l'adaptation. Et cette adaptation, « reconstructions », est venue sans peine sans efforts. Il s'est agi qu'un nouage des plus décidés, des plus épris de modernisme se soient mis en exemple, afin d'être suivis par tous les autres. Que Pierre, observant les consignes affrénées au règlement intérieur de l'entreprise ait bien tenu compte de son rôle, et sa place chaque jour, se soit lavé so-

igneusement les mains avant de casser la croûte, ait ensuite enveloppé son corps étranger en papiers, ficelles, poignées, bouts de bois, etc.; que les machines rouillantes, l'ordure des convoyeurs, les carreaux de vitre à transparence partielle, les fleurs dans les parterres, les lavabos et waters, toujours en bon état, et le tout source d'hygiène, de mieux-être et de dignité personnelle.

Cette adaptation s'est faite, pour ainsi dire, sans que nous nous en apercevions. Que de chemin parcouru depuis, quarante ans ! Si nos ateliers, encausés sur terre bruyamment, pourraient-ils, à la vue de ce monde merveilleux comparativement à celui qu'ils vécurent, se situer dans la réalité sans ressentir un choc cérébral à ce contraste éblouissant de deux époques.

D'autre part, il serait impossible de bien traiter les chaussures par le sol. Il était logique de commencer par l'ordre et la propreté dans l'atelier et dans toute l'usine, pour que la conscience professionnelle s'en ressentit avantageusement. Notre Entreprise est propre, soyons-en fiers. Tous nos ateliers, quels qu'ils soient, ne laissent pas à désirer; nous n'en voulons pour preuve que les jugements avisés des visiteurs qualifiés. Nos réfectoires n'ont rien à leur envier et le laissez-aller pour lequel Louis Ambert choisissait quelques remèdes, est chassé de nos murs, il y a longtemps.

C'est une évolution, c'est une adaptation, les deux menant vers une productivité meilleure. Ayons à cœur de maintenir notre lieu de travail dans ses lignes harmonieuses pour le plaisir des yeux et pour une tâche plus agréable. Il s'agit d'un simple entretien journalier qui n'est ni long ni difficile, ni pénible, et qui, tout en maintenant les ateliers et services attrayants, redonne aussi la netteté morale.

Parmi les jeunes apprentis

Un homme...

Un homme de cœur lutte contre l'égoïsme, félicite et encourage chaque fois qu'il en l'occasion, ne prive personne de son aide.

Un homme de conscience domine ses désirs, accepte ses responsabilités, défend ses convictions, accomplit sa tâche de son mieux.

Un homme de tête combat la routine, approfondit et clarifie son savoir, développe son esprit critique, réfléchit.

Un homme d'action réalise ce qu'il a décidé dans son cœur, sa conscience et sa tête.

...un chef

Ce qu'il faut savoir : DECLARATION ANNUELLE DES REVENUS

Vous avez déjà reçu votre feuille destinée à la déclaration de vos revenus, ainsi qu'une note mentionnant votre gain brut et votre gain net pour l'année 1955.

En utilisant le tableau ci-dessous et en appliquant auparavant toutes les déductions autorisées, c'est-à-dire 10 % et ensuite 15 %, vous pourrez savoir si votre gain est imposable, et par le fait même, connaître si vous êtes tenu d'établir une déclaration.

Ce barème vous indiquera approximativement le montant de vos impôts.

CELIBATAIRE ou DIVORCÉ	COL. 2		COL. 3		COL. 4		COL. 5		COL. 6	
	Sans personne à charge	Sans personne à charge (pas particuliers)	1 personne à charge	2 personnes à charge	3 personnes à charge	4 personnes à charge	5 personnes à charge	6 personnes à charge	7 personnes à charge	8 personnes à charge
MARIÉ	Sans personne à charge		1 personne à charge		2 personnes à charge		3 personnes à charge		4 personnes à charge	
VEUF	Sans personne à charge	Sans personne à charge	1 personne à charge		2 personnes à charge		3 personnes à charge		4 personnes à charge	
Revenu imposable	1 part	1 part 1/2	2 parts	2 parts 1/2	3 parts	3 parts 1/2				
220 000	p. 1.000	100	100	100	100	100	100	100	100	100
330 000	p. 1.000	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00	110,00
350 000	p. 1.000	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00	120,00
440 000	p. 1.000	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00	150,00
525 000	p. 1.000	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00	180,00
600 000	p. 1.000	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00	210,00
660 000	p. 1.000	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00	240,00
700 000	p. 1.000	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00	270,00
770 000	p. 1.000	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00	300,00
875 000	p. 1.000	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00	330,00
880 000	p. 1.000	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00	340,00

DETERMINATION DU NOMBRE DE PARTS

Elle a lieu en fonction de la situation du contribuable au 1^{er} janvier de l'année d'imposition, sauf en cas de mariage ou d'augmentation des charges en cours d'année ou en cas de décès.

- Célibataires, veufs ou divorcés, sans personne à charge 1 part
- Mariés sans enfants à charge, célibataires, une personne à charge 2 parts
- Mariés ou veufs, une personne à charge, célibataires ou divorcés, deux personnes à charge 2 parts 1/2
- Mariés ou veufs, deux personnes à charge, célibataires ou divorcés, trois personnes à charge 3 parts

dem- Marie TEILLIER IIH ses premiers pas à l'atelier. Il a été, ces deux derniers, appelé aux confections et dans un service comme dans l'autre, il a donné toute satisfaction à ses chefs.

