



Entreprendre hardiment sans se laisser rebuter par des critiques inconsidérées, voilà ce qui caractérise un homme.

Aucune réalisation n'est possible sans persévérance

Dans tous les domaines, il existe un certain nombre de projets qui ne sont pas réalisables. Mais il en existe beaucoup qui le sont, alors même qu'ils ne paraissent pas à première vue.

On a dit qu'il n'était pas nécessaire de réussir pour persévérer, mais encore faut-il éviter de s'abîmer quand on fait manifestement fausse route. Cette restriction étant posée, c'est par la persévérance que la plupart des idées peuvent se traduire par des réalisations positives. Et il faut se dire que ce n'est pas parce qu'un projet a échoué il y a cinquante ans qu'il est inévitablement venu à l'échec aujourd'hui.

En effet, les conditions ont pu changer et bien des idées émises, par exemple, à l'époque du développement économique et de l'aviation, n'ont pas pu se concrétiser parce qu'à ce moment-là on ne disposait pas des alliages voulus, parce que certains lois physiques n'avaient pas encore été découvertes, parce que les méthodes d'usinage ou de contrôle n'étaient pas suffisamment précises. Il n'y a eu qu'impassé provisoires et pas insurmontables, et le projet alors irréalisable, était simplement venu trop tôt.

Nous ne prétendons pas que tout est possible, mais nous disons qu'un nombre considérable de projets sont réalisables. N'oublions pas la méfiance qui a accueilli le début des chemins de fer et, plus près de nous, l'incrédulité de ceux qui prétendaient que l'aviation ne serait jamais un moyen de transport valable, ni pour les voyageurs, ni surtout pour les marchandises.

De cet état d'esprit existe partout, même dans les pays les plus évolués, et nous nous souvenons à ce sujet de la paléontologie qui, aux Etats-Unis, pendant le dernier conflit mondial, a divisé partisans et adversaires de l'avion-cargo, proné par certains comme paré à la guerre sous-marine qui envoyait par le fond tant d'équipements coûteux, et qui aurait pu être sauvés grâce au transport aérien.

Un grand journal américain avait alors publié un dessin représentant un avion-cargo dans un volumineux dossier intitulé « Transport par air des marchandises vitales » avec, comme légende : « Ça ne peut se faire qu'avec un avion ». Dans un coin du dessin, on voyait un gros bourdon voler allègrement tandis qu'on pouvait lire : « Compte tenu de sa force, on peut démontrer que le bourdon ne peut voler... mais comme il ignore cette démonstration, il vole quand même ».

Sachons donc entreprendre hardiment, sans nous laisser rebuter par les critiques insuffisamment étayées et persévérer dans nos entreprises.

Extrait de Travail et Matrice.

Pourquoi ne pas sourire ?

J'enrais un jour dans une grande librairie. Le jeune homme qui me servait était très correct. Il n'était pas assez « humain ». Sa politesse était froide comme marbre. Il ressemblait à un automate. Pas de sourire qui réchauffe, pas d'accueil cordial, pas de mots gentils. Aucune de ces petites attentions qui peuvent rendre si plaisants les rapports entre les hommes.

Je ne suis pas retourné dans ce magasin. Je n'aime pas les robots. Je sais apprécier une statue dans un parc, mais non pas dans une boutique.

Ce jeune homme en suavité peut-être long sur ses lèvres, mais il ne connaissait pas grand chose aux êtres humains. Il ignorait manifestement que ceux-ci ont besoin de témoignages de sympathie.

Bon nombre de commerçants d'employés ne se rendent pas suffisamment compte du rôle prépondérant que jouent les sentiments dans les relations de vente et de client.

C'est une grave erreur psychologique que de s'imaginer qu'il suffit, pour faire prospérer un commerce, d'avoir de bonnes marchandises, d'êtres employés compétents et des prix raisonnables. Tout cela est nécessaire, bien entendu, mais insuffisant. Il (Voir la suite en 3^e page)

Une grande semaine de Commerce International

De nombreux clients d'Europe et d'Afrique s'arrêtent à Neuvic, et leur visite est l'occasion d'intéressants échanges de vues permettant d'augurer d'heureuses perspectives d'affaires.

Nous avons eu l'occasion maintes fois de parler de l'exportation qui, évidemment, influe sur la santé d'une entreprise. Si on donne un effort à ce'elle représente est important, la prospérité d'une société quitteront nos frontières pour être vendues dans des nations étrangères, mais, dans le cadre des échanges du Marché Commun.

Avons-nous fait tout ce qui s'imposait pour plaire



M. Levasseur entouré de MM. Bellot et Ruch, s'entretient, de g. à d., avec MM. Niernburg, Dam, Landrichter, Wiborg, Roitner et Essex.

à ces clients plus ou moins lointains? Il y a ne peut qu'y gagner. Par ailleurs, c'est aux prestes que les articles fabriqués sont compétitifs, donc de bonne qualité, et rencontrent la faveur d'une clientèle située à des milliers de kilomètres.

D'autre part, le Marché Commun qui chaque jour essent de l'extension dans une concurrence toujours plus poussée, doit nous inciter à tout mettre en œuvre pour améliorer sans cesse nos productions, afin de lutter efficacement sur les marchés concernant les pays membres de la Communauté Européenne. Il ne s'agira pas de l'exportation proprement dite, quoique nos marchandises

tout lieu de le croire si l'on considère le nombre de clients déjà acquis ou éventuels qui sont venus sur place consulter notre collection 2-63.

En effet, ces temps derniers nous avons eu le plaisir et l'honneur d'accueillir MM. Landrichter et Roitner, de Vienne (Autriche), Wiborg, d'Oslo (Norvège), Dam, de Copenhague (Danemark), Niernburg et Essex, de Londres; Stauber et Vittek, de Hambourg (Allemagne), Carrette et Hollier, de Bruxelles et Dekkers, de Hollande; MM. Liska, d'Alger, Patou, de Dakar et Malka, de Casablanca.

Il va sans dire que nos aimables visiteurs ont les connaissances du marché de la chaussure fort autorité, se sont longuement penchés sur notre collection hiver-63. Ils ont retenu de nombreux modèles dont quelques-uns devront subir de légères modifications avant d'être présentés à la clientèle de leurs pays respectifs.

(Voir la suite en 3^e page)



Examen attentif de la Collection auquel procèdent MM. Hollier, Carrette, Stauber et Dekkers avec MM. Bellot et Ruch.

Une nouvelle séquence de l'étude sur les relations humaines

Il a été bien souvent question dans notre journal, de ce problème inhérent à toute entreprise importante. Il n'est pas inutile de l'évoquer à nouveau puisque notre Société vient de déléguer du 15 au 18 janvier, dans ce « magnifique

ment, de confiance de M. Levasseur au départ, le contenu du premier rapport de stage paru dans « Notre Bulletin », (numéro 353) que les futurs participants se refusent à ne pas lire (même conscients de leur faute), n'avaient

Toujours et encore La qualité

L'esprit de qualité dont nous avons parlé il y a quelques semaines s'impose toujours et plus que jamais peut-être, aussi, est-il nécessaire de rechercher les moyens susceptibles de le développer.

Qualité ! Pourquoi ce mot si souvent aux lèvres ? Parce que la vie de l'entreprise dépend de l'écoulement de nos articles et que la vente est fonction de la qualité qui exige une attention soutenue chaque jour de la part de tous.

La qualité est d'autant plus impérieuse que la concurrence ne connaît pas de bornes, que la mode varie souvent et que la clientèle est de plus en plus exigeante.

Un détaillant voulant solder des fins de séries a été « surpris » en exposant quelques modèles s'y rapportant, de voir combien ceux-ci détonnaient à côté d'autres plus récents de la saison en cours. Tel escarpin, lui avait paru subitement, aussi ancien qu'une bottine à boutons. Il ne datait cependant, que deux ans en arrière !

L'acheteur veut suivre la mode et les prix de soldes le ralentent peut-être par un rabais appréciable, à condition toutefois qu'il s'agisse d'une qualité irréprochable.

La mode change souvent, en effet et il n'y a pas que les robes et les chapeaux de nos élégantes qui se renouvellent à chaque saison, mais aussi les chaussures, non seulement dans la conception des modèles, mais dans les coloris, la nature des peausseries et le genre des formes.

En parlant de mode, ne crovez pas que, si cet été (Voir la suite en 3^e page)

Cours Professionnels

Le conseil des Professeurs s'est penché sur le résultat du premier trimestre

On ne mettra jamais assez l'accent sur la formation professionnelle, car d'elle dépend pour une large part la continuité de notre œuvre, la poursuite d'une action sur des bases sans cesse consolidées.

Il faut avancer coûte que coûte, car redisons-le pour la nième fois, celui qui n'avance pas recule, et la concurrence effrénée qui nous entoure arrive par flouffer ceux qui s'aventurent dans son domaine sans avoir établi de nombreux repères. Et que signifient ces jalons, sinon la certitude d'offrir à la clientèle des articles laissant transparaître la qualité, le bon goût, associés bien entendu à des prix qui complètent ces atouts.

Or, si notre chaussure plat, à qui le devons-nous? Évidemment, à tous ceux qui participent à sa fabrication, depuis le sommet de l'échelle jusqu'à son dernier barreau du bas. Il va sans dire que dans ce parcour, certains ont une participation plus importante que d'autres, mais tous ayant donné le meilleur d'eux-mêmes, pour-

ront être considérés comme artisans à part entière de la réalisation de l'œuvre commune.

Demain, pourtant, il faudra faire mieux qu'aujourd'hui, et pour ce, il est indispensable de se perfectionner constamment, de se documenter sur ce qui

(Voir la suite en 3^e page)



Jean-Louis Hivert (section cadronnière 36 années).



Le groupe des participants pose devant l'objectif : De g. à d. de haut en bas : MM. J. Vigneron, R. Mohr, A. Lassin, R. Martin, H. Christophe, J. Haghenböck, R. Marlaun, J.-F. Corneil, G. Frazee, R. Poullin, A. Méary et G. Faure, pas dissipé totalement une certaine appréhension, entretienne par la crainte d'être moins bien habillés que chez soi et par la nuil glaciale qui nous emprisonnait.

On a souvent répété que l'habitude est une seconde nature.

Disons tout de suite que l'appréhension de chacun ne résista pas longtemps lorsqu'on réalisa l'incorporation d'ailleurs qu'on formait une équipe.

