

# notre bulletin

JOURNAL BI-MENSUEL

publié par les Usines L. MARBOT et C<sup>ie</sup>, S.A., Neuvic-sur-l'Isle (Dordogne)

« Le savoir s'acquiert ; mais il est bien plus difficile de devenir sage ».

TENNIS.ION.

## N'amplifions pas les problèmes désagréables

Il est indubitable qu'il existe, partout où l'homme vit en société, des problèmes épineux bien désagréables à résoudre. Et cependant, il est indispensable qu'ils soient abordés et examinés objectivement.

Désagréable par nature, il est supérieur de les rendre plus épineux encore en les amplifiant ou en les gonflant artificiellement.

Mais qu'entend-on par : amplifier un problème ? Amplifier un problème, c'est y ajouter des éléments étrangers par la médiation de personnes dites bien intentionnées mais intéressées ; c'est l'emblème du fiel d'un rival ou de l'envie d'un concurrent.

Amplifier un problème, c'est l'entourer de mille détails anodins qui, groupés, éclipsent le fait principal.

Gonfler un problème, c'est ignorer l'atmosphère dans laquelle il se déroule pour le transporter subjectivement sur un autre plan.

Gonfler un problème, c'est encore généraliser un cas particulier ou compliquer ce qui est simple afin de lui donner plus d'importance.

Trop souvent, pour étaler sa compétence et faire éclater sa supériorité, l'homme amplifie artificiellement ses problèmes.

Plus un cas est épineux, plus une question est délicate ou désagréable, plus l'homme qui en recherche la solution éprouve le besoin d'en corser les données par toutes sortes d'artifices, ce qui il rend parfois cruel.

Cette tendance à la cruauté trouve son explication dans l'instinct de la domination. L'homme craint la souffrance. Faire souffrir quelqu'un, c'est affirmer sa propre puissance en faisant sentir le poids de sa supériorité.

Il faut que l'homme lutte contre la tendance qui le pousse à se donner de l'importance.

L'homme effleure un problème désagréable en le ramenant à sa plus simple expression. Il en élimine les accessoires et les avis des gens et personnes directement intéressés. Il se met dans la « peau du sujet » afin de déterminer sa place devant les mêmes éléments, il lui serait possible de réagir autrement.

Quel est le message qui pourrait certifier un homme jamais franchi la porte de l'effort de son patron en emportant secrètement quelques clés, seditis dans le poche de son veston ?

Tous les hommes doivent-ils être qualifiés de voleurs ? Non, c'est ce pas ! Il faut faire le pari des choses et admettre que la solution d'un problème désagréable ne peut être trouvée qu'après un examen objectif fait avec efficacité dans un véritable climat de détresse, en ramenant les faits à leur juste proportion.

Lucien BOTTIN.

## Avant le C.A.P. du 18 Juin

Les cours professionnels Marbot présenteront cette année huit concours aux certificats d'aptitude professionnelle.



Le concours de pipéage où se groupent, autour de Mme Eclancher, Miles M.-J. Foure, C. Courty, Ch. Durvalois.

professionnelle de fabrication mécanique de la chaussure. Trois jeunes filles subiront les épreuves de l'opération de « mécanicienne apprêtée ». Miles Catherine Courty, Françoise Durvalois, Marie-Jeanne Foure. Cinq garçons subiront celles d'ouvrier en chaussure : MM. Jean-François Buisson, Jacques Complet, Christian Guichard, Jean-Claude Moissat, Christian Rambien.

Traditionnellement, les élèves suivent un stage de perfectionnement intensif dans les dernières semaines de leur scolarité. Les élèves les montrent à l'épreuve. Parlons tout d'abord des élèves de pipéage, dirigés par Mme Eclancher. Elles préparent avec une grande volonté un examen de qualité.

et toutes les fabrications. (Voir la suite en 3<sup>e</sup> page)

Le concours de couture des élèves de couture, dirigées par Mme Eclancher. Elles préparent avec une grande volonté un examen de qualité.



Séance de montage Astre. De g. à dr. : J.-F. Buisson, M. G. Haro et J. Couplet.

## IMPORTANTES RENCONTRES COMMERCIALES

### UNE COLLECTION DE CHAUSSURES-ENFANT DONT ON PARLERA BEAUCOUP...

Ces temps derniers, une réunion préparatoire à l'inauguration d'une nouvelle promotion de vente de chaussures-enfant. En partant par le commencement, comme il se doit, il convenait d'abord d'élaborer le plan de la collection qui sera l'objet de cette promotion.

Au tour de la table de travail, se retrouvaient MM. GRUNEWALD, de l'O.T.A., SCHNEIDER, DAREK et FELTMANN, d'Hellocourt, avec MM. LEVASSOUR, BALLA, MEUDE, CASALIS, SILLARD et RODRIGO.

Au cours de cette rencontre, ont été jetées les bases de cette collection qui est destinée non seulement à la France, mais aus-

### VISITE DE NOS CLIENTS D'AMERIQUE

MM. KOHN et KELLER ont été retrouvés avec un grand plaisir.



Séance de travail autour d'une collection de chaussures-enfant

## Connaissons-nous notre vocabulaire ?

### Celui de l'industrie à laquelle nous appartenons...

ous les auspices du Centre Technique du Cuir, M. L. RAMA, Directeur du Département Utilization du Cuir, a publié son **VOYAGE EN CABBULAIRE TECHNIQUE DE L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE**. Un ouvrage de grande importance dans la vie même de notre entreprise : on y trouvera des notions très utiles que « s'il y a de la vie en l'entreprise il faut du progrès le plus récent dans le domaine des méthodes et des moyens de production, le langage est également un outil », déclare M. A. BLANCHE, dans la préface.

C'est la raison pour laquelle, nous nous sommes fait un double but d'information et de formation. Notre Bulletin et le Bulletin de l'Auteur, M. Louis RAMA, l'autorisation de publier le Vocabulaire dans ses colonnes. M. RAMA, a dont la longue carrière a été essentiellement consacrée à l'intelligence et passion au service de la profession de la chaussure.

Esquisse des rubriques représentant les termes essentiels de notre vocabulaire. Ce que nous offrons à nos collègues du cuir et de la chaussure. Nous l'en remercions vivement.

Tout d'abord, aujourd'hui, nous publierons l'introduction de M. RAMA. Elle définit bien l'ensemble du problème tel qu'il se pose. Ensuite des rubriques reprendront les termes essentiels de notre vocabulaire. Ce que nous offrons à nos collègues du cuir et de la chaussure. Nous l'en remercions vivement.

x x x

## Une introduction qui définit l'ensemble du problème

Lorsque le Comité des Cuir et Peaux de l'O.C.D.E. a décidé, à la suite de la Conférence Internationale de Madrid d'octobre 1961 sur le Marketing et la Distribution des Articles Chaussés, de réaliser un glossaire technique de la Chaussure en cinq langues, il est vite apparu qu'une tâche préalable s'imposait : rationaliser, normaliser, unifier dans chaque pays le vocabulaire technique de cette industrie qui conserve encore des attaches nombreuses avec l'artisanat dont elle est issue.

Il était évident en effet de chercher à établir des correspondances précises entre les vocabulaires allemands, anglais, espagnols, français et italiens, quant les mots français d'origine régionale diversés se trouvaient en concurrence pour désigner le même objet, ou quand le même mot ne signifiait pas la même chose à Fougères, à Bonnac, à Limoges ou à Bordeaux.

Un dictionnaire de correspondance dans cinq langues, avec cinq entrées alphabétiques, est toujours quelque chose de bon. Il faut être bien plus encore s'il est dit et organisé par quelqu'un qui se soucie plus de nos problèmes que de son propre intérêt. C'est pourquoi nous sommes heureux de présenter à nos collègues du cuir et de la chaussure un tel ouvrage. (Voir la suite en 3<sup>e</sup> page)

## NÉCROLOGIE Décès de M. Charles ZIMMER

Neuvic a appris, dès le 26 mai, avec une grande émotion, le décès de M. Charles ZIMMER, ancien Chef du Service Transport, ancien Vice-Président du Mérie S.C.R., Officier du Mérite Sportif, qui a laissé en Périgord de forts souvenirs.

Nous avions apprécié, ici, ses grandes qualités de cœur, son don exceptionnel de meneur d'hommes. Il avait, dans le cadre de l'U.S.N., créé les sections



de football, de basket-ball, de natation. Fondée par lui aussi, la section d'athlétisme, qui fut champion de Dordogne, permettait à l'animateur exceptionnel qu'il fut, de garder toujours fraîches les équipes de l'U.S.N. qui mérita de nombreuses victoires. Débordant Neuvic, sa réputation avait gagné toute cette région périgordine.

sur par le Service Sport. L'entrée a permis de faire définitivement le point sur les éléments qui constituent la collection Amérique. Le planning de fabrication a été élaboré à partir de l'ordre d'urgence des commandes.

### VISITES DE CLIENTS DE NOTRE SERVICE DE VENTE METROPOLITAIN

Les grands magasins « Monoprix » ont rendu visite au service de vente. L'état actuel de leurs commandes a pu être revu et les questions en cours ont été analysées. D'importants ordres complémentaires ont en outre été enregistrés.

De nombreux clients détaillants viennent à Neuvic, ces temps-ci ; ils procèdent avec intérêt nos ateliers et services, font connaissance avec l'usine qu'ils connaissent seulement par nos vendeurs et peuvent, sur place, procéder à des réassortiments.

Nous exprimons à tous nos visiteurs le plaisir que nous fait leur présence parmi nous et nous leur souhaitons le bon souvenir de Périgord un bon souvenir.

x x x





