

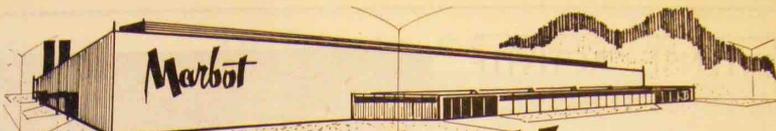
NUMERO 446

MERCREDI

6

MAI

1970



# Notre bulletin

JOURNAL MENSUEL publiée par :  
les usines L. MARBOT et C<sup>o</sup> S.A. neuvic-s-l'isle

## Le MARKETING

Ce mot qui vient d'Outre-Atlantique est bien souvent prononcé et vous l'avez sans doute entendu. On l'a souvent relégué dans une fonction traditionnelle, celle de la vente. On l'a également confondu parfois avec la distribution et pourtant il représente une nouvelle conception fondamentale de l'organisation industrielle et commerciale.

Vendre, distribuer est une épreuve ultime, celle dont la réussite justifie, dans notre monde, le vie économique de l'entreprise. Sur un marché où le vendeur faisait la loi, l'épreuve n'était pas périlleuse puisque la demande excédait l'offre. Il n'en est plus de même aujourd'hui. La concurrence passe la main au consommateur et c'est lui maintenant qui mène le jeu. Le geste décisif doit être assuré dans les profondeurs du cycle économique. La vente n'est plus à l'entreprise que ce que la récolte est à l'agriculture : l'aboutissement d'efforts qui commencent avec les semailles et même avant.

Parce que les Américains étaient en avance d'un marché sur nous, ils ont perçu les parties de ce tout qu'ils proposent avec le Marketing.

Il faut tout d'abord, en application des principes que recouvre cette nouvelle terminologie, rechercher un terrain convenable au produit et vice versa. Etudes de marchés et analyses conditionnent toutes fabrications.

Le marketing se trouve cette fois aux deux bouts du cycle économique. Ce sont ses conclusions qui commandent en amont à la fabrication les programmes d'investissement et d'approvisionnement et en aval les programmes de vente. C'est également lui qui, entre les deux, détermine ce qu'il faut produire et les quantités à produire.

Le marketing se présente donc en conquérant dans le domaine de la gestion et de l'organisation. Il prend le pas dans l'entreprise moderne sur toute autre fonction. Acceptons-le donc avec tout l'intérêt qu'il représente et faisons en sorte que notre « Marketing » soit le meilleur et nous permette de grandement développer nos affaires pour le plus grand bien de tous.

## Un groupe de Techniciens participant à ProdcO-L 70 DANS NOS MURS

Cette année, le cours PRODCO L. 70 a commencé à Neuvic et se déroulera du 27 avril au 7 mai. Ce cours est destiné à améliorer les connaissances et les méthodes des participants qui sont déjà tous des techniciens éprouvés; il se poursuivra en Allemagne et se terminera dans une entreprise française. Dirigé par M. Tillie, de Bata Limited à Toronto, il regroupe 17 participants provenant de 15 pays.

Accueillis par M. Levasseur, entouré des chefs de services et des chefs de groupes, les participants auxquels s'était joint M. Berck, responsable de l'organisation des cours de la Société Bata, visiteront longuement nos installations.

Leurs travaux porteront sur l'élaboration du planning, les méthodes de travail, les coûts de production, le contrôle de qualité et bien d'autres sujets d'une importance capitale pour le développement des affaires.

Nous sommes toujours très heureux de recevoir à Neuvic ces cours dont le caractère international est porteur d'enrichissement profond.

Nous remercions de leur amitié nos hôtes de quelques jours et nous souhaitons que ce cours ProdcO L. 70 permette, dans toutes les Sociétés, les améliorations que prêteront dans l'enthousiasme de ces journées d'études les spécialistes qui y participent.



Entourant MM. LEVASSEUR, BREGEARD, MALIGNE, BOUTIN et Mlle HALLINGER, voici les participants de PRODCO-L. 70.

De gauche à droite, nous reconnaissons MM. E. SORUNKE (Nigéria); A. HARISON (Madagascar); S.H. GIBB (Angleterre); R. ESPRET (France); M. KHURSI (Pakistan); S. MBWETE (Congo Kinshasa); M. GASSERT (France); A. ROTA (Congo Kinshasa); P. GIKUHI (Kenya); M. KOUBA (Algérie); O. POZO SANCHES (Brésil); J. WHITE (Australie); J. TILLIE (Canada); K. GATTRINGER (Bolivie); P. BRESSOLIN (Malawi); H. CUZZI (Parou) et M. SALL (Sénégal).

Nous remercions l'ensemble du personnel pour le concours qu'il a bien voulu porter à la réussite de ce cours.

L'ordre et la tenue de l'ensemble de nos ateliers, dans leur présentation habituelle d'ailleurs, ont très favorablement impressionné nos visiteurs.

Une fois encore nous disons à tous un grand merci.

## INTENSE ACTIVITÉ de nos Services Commerciaux

Avant toute chose, nous devons toujours penser vendre. Tous nos actes doivent être orientés dans ce but. Les affaires sont actuellement difficiles et nos services commerciaux se dépensent sans compter. Jugez-en plutôt :

MM. LEVASSEUR et SANNIER se sont rendus aux U.S.A. pour s'entretenir de nos affaires dans ce pays avec les responsables des ventes de Belcamp (Maryland). De nombreux projets ont été élaborés pour permettre de placer nos articles malgré la concurrence très importante enregistrée sur ce marché.

En effet on constate une offensive sérieuse des importations Italienne, Espagnole, Indoue et même Africaine.

Il est donc nécessaire de réaliser des études très serrées dans le domaine des prix, de la présentation et de la qualité pour augmenter, voire conserver notre place sur ce vaste marché. Ce voyage plein d'enseignements y contribuera certainement.

— Du 11 au 13 avril, MM. Sannier, Lahner et Brown se sont rendus à la foire de Dusseldorf, importante manifestation de l'Allemagne du Ouest, où ils ont présenté nos collections. Le marché allemand est en effet très important en raison :

— du volume de sa population (bientôt 70 millions d'habitants),

— de la bonne organisation des maisons commerciales (grossistes, succursalistes, maisons de vente par correspondance, etc...),

— des avantages apportés sur l'abolition des tarifs douaniers à l'intérieur du Marché commun.

Malheureusement, les intempéries qui sévissent actuellement en Allemagne comme sur toute l'Europe n'ont pas engagé nos clients à traiter des ordres fermes. Il n'en reste pas moins que de très intéressantes perspectives subsistent.

Monsieur Guignot, lui, a accompli une longue tournée en Afrique. A Dakar, il a contacté nos clients du Sénégal, de Mauritanie, du Libéria ; à Abidjan, ceux de Côte d'Ivoire ; à Cotonou, ceux du Togo et de Haute-Volta et enfin à Douala, ceux du Congo, du Gabon et de la République Centre-Africaine. Les résultats enregistrés sont encourageants.

Monsieur Casalis a accompli sa tournée habituelle aux Antilles. Malheureusement, les difficultés politiques qui ont surgi dans certains états ne nous ont pas permis d'atteindre les quantités espérées.



MM. LEVASSEUR et SANNIER s'entrelient avec MM. KON, marketing manager et DIAMANT, selling manager, de nos affaires aux U.S.A.



CI-DESSUS. — Comme vous avez pu le constater, un effort particulier de réorganisation est actuellement en cours dans nos ateliers de piquage qui sont maintenant équipés de convoyeurs modernes permettant une meilleure alimentation des postes de travail.



CI-CONTRE. — Des travaux importants ont été entrepris pour l'amélioration de notre parking. Malheureusement les intempéries ne nous ont pas encore permis de les terminer et d'utiliser cette nouvelle aire de stationnement.



## AVEC NOS STAGIAIRES



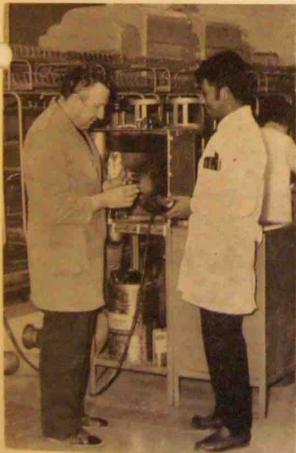
M. LORENTZ nous arrive de Casablanca. Avant de prendre les responsabilités de Développement du Produit à Bangui, il vient d'effectuer un stage de quatre semaines pour se perfectionner dans les catégories « Enfants » et sur notre fabrication « Injecté ».



M. BEAUD, parmi nous depuis le 2 février pour étudier notre organisation, est parti le 4 avril pour Alger; il va y prendre les fonctions de responsable de la Formation des apprentis.



M. GUEYE, de Rufisque, a terminé à Neuvic un séjour de cinq semaines en France. La dernière semaine, passée à l'atelier 700, lui a permis de bénéficier de notre expérience dans la fabrication des emporte-pièces.



Profitant de son séjour en France — pour participer aux cours Pradolu-70 — M. HARRISON a séjourné une semaine auparavant parmi nous pour étudier notre organisation générale pour l'ensemble de la fabrication dans nos ateliers.

## UN HOTE DE MARQUE



De passage en France, M. JAGOTA, originaire des Indes et en route pour prendre de nouvelles responsabilités à BATA LIMITED-TORONTO, s'est arrêté deux jours chez nous pour y prendre connaissance de nos derniers développements techniques. Il s'entretient ci-dessus avec M. RODRIGO.

## SECURITE

M. Korbedeau Gilbert a participé du 20 au 24 avril à un stage de prévention organisé par la Caisse de Sécurité Sociale d'Aquitaine. Le cours s'est déroulé à Saint-Cyprien et les participants ont étudié les meilleurs moyens pour prévenir les accidents de toute nature. Ils se sont également intéressés à l'organisation préventive des postes de travail et aux différents aspects des maladies professionnelles. Souhaitons que l'action de M. Korbedeau tende à réduire encore le nombre des accidents déjà peu élevé dans notre entreprise.

## Visite des Elèves de première des Lycées de Périgueux

Le 23 avril, nous avons eu le plaisir d'accueillir dans notre établissement les élèves de 1<sup>re</sup> des Lycées de Périgueux accompagnés par leurs professeurs. La visite de notre usine les a ravis et surtout les a très impressionnés. Les très nombreuses et pertinentes questions posées ont montré l'intérêt que ces élèves ont apporté tant au fonctionnement des machines, à l'organisation des ateliers, qu'à nos réalisations.

## UN EXEMPLE A SUIVRE



M. Roland GAUTHIER travaille à l'atelier 480. Son contremaître, M. PETIT nous en dit beaucoup de bien.

Il est sérieux, appliqué et serviable. Nous lui en faisons ici compliment.

# CHRONIQUE SOCIALE

## Ce que vous devez faire quand vous êtes malade

### 1°) PAS D'ARRÊT DE TRAVAIL

— Faire remplir par votre médecin votre feuille de maladie.

— Allez chercher vos médicaments et collez **immédiatement** toutes les vignettes sur l'ordonnance.

— Complétez vous-même votre feuille de maladie (état civil, numéro, renseignements divers, signature).

— Joignez vos deux derniers bulletins de salaire.

— Déposez le tout au bureau du personnel.

Ce dernier assure les envois deux fois par semaine et votre dossier sera réglé par le service collectivités de la Caisse de Sécurité Sociale, afin que les règlements soient plus rapides que par le circuit normal.

### 2°) IL Y A ARRÊT DE TRAVAIL

Faites remplir par votre médecin :

— la feuille de maladie,

— la carte-lettre,

— un certificat médical d'arrêt de travail que vous envoyez immédiatement au bureau du personnel.

Complétez vous-même cette dernière pièce et envoyez-la le jour même, si possible, directement à la Caisse de Sécurité Sociale.

— Allez chercher vos médicaments et collez **immédiatement** sur l'ordonnance les vignettes correspondantes.

— Gardez votre feuille de maladie et votre ordonnance avec vous pendant 15 jours. (Si un contrôleur de la Caisse de Sécurité Sociale passe, il vous les demandera).

### a) SI VOUS N'ÊTES PAS GUÉRI AU BOUT DE 15 JOURS :

— Faites établir une nouvelle feuille de maladie par votre médecin (et vous garderez de nouveau celle-ci pendant 15 jours).

#### FEUILLES DE MALADIE

Pour les déposer au Bureau du Personnel, joignez-y les deux derniers bulletins de salaire.

— Faites établir un certificat médical de prolongation d'arrêt que vous envoyez au bureau du personnel.

— Complétez votre ancienne feuille de maladie sans oublier de la signer. Joignez-y vos deux derniers bulletins de salaire et l'ordonnance et envoyez le tout au bureau du personnel qui transmettra.

En règle générale, les feuilles de maladie sont valables 15 jours. Quand il y a arrêt de travail, il faut joindre à la première feuille de maladie les deux derniers bulletins de salaire.

### b) SI VOUS ÊTES GUÉRI AU BOUT DE 15 JOURS (OU 8 JOURS) :

Rapportez au bureau du personnel :

— Votre feuille de maladie avec un certificat médical de reprise du travail :

— votre ou vos ordonnances,

— les deux derniers bulletins de salaire.

#### EN REGLE GENERALE :

— Remplissez bien vos feuilles de maladie et signalez-les.

— Contrôlez bien si toutes vos vignettes sont soigneusement collées.

— Joignez les deux derniers bulletins de salaire.

— N'oubliez pas d'envoyer votre carte-lettre dès l'arrêt de travail sinon la Caisse de Sécurité ne vous règlera pas le demi-salaire.

— Contrôlez bien si le médecin a indiqué la date de reprise de travail sur la feuille de maladie, sinon la Caisse de Sécurité ne vous règlera pas le demi-salaire de la dernière quinzaine.

#### TRES IMPORTANT

Si vous êtes hospitalisés, n'oubliez pas de réclamer en sortant un bulletin de séjour à l'hôpital — ou à la clinique — en double exemplaire.

Vous aurez besoin de ces documents pour percevoir votre demi-salaire et pour le Fonds de Solidarité.

## LIBRE SERVICE

— **ACHETE** sommier et matelas 140.

— **ACHETE** poussette enfant.

— **ACHETE** cuve à mazout ovale 600 l.

— **ACHETE** 1 poêle à mazout occasion bon état.

— **FEMME DE MENAGE** sérieuse, charce demi-journées ou journées de travail à Neuvic ou proches environs.

— **A VENDRE** terrain à bâtir bourg de St-Louis-sur-l'Isle, bordure de route. Prix raisonnable.

— **A LOUER** maison 3 grandes pièces bourg de Manzac -- jardin -- dépendances -- eau courante -- 120 F par mois.

S'adresser à Mme BROUSSOULOUX.

#### A VENDRE

— **UN POELE A MAZOUT** (300 m3) avec tuyaux et accessoires.

— **UN LIT ENFANT** chêne clair.

— **UNE COMMODE** assortie.

S'adresser au journal qui transmettra.

— **MENAGERE NEUVE** -- argenterie belle qualité. S'adresser Mme Broussouloux.

— **DESIRE LOUER** maison ou appartement dans la région de Neuvic, St-Léon, St-Astier. Faire offre au bureau du personnel.

— **A VENDRE** Taurus-Ford 12 M -- 7 CV 1965 -- 2.300 F (prix Argus). Visible au garage BP à Planèze. S'adresser au journal qui transmettra.

— **LOUERAIS** pour les vacances appartement meublé (chambre, cuisine, salle d'eau).

S'adresser au journal qui transmettra.

## Carnet de l'Entreprise

### MARIAGES

M<sup>lle</sup> Monette CUMENAL avec M. Renaud

MARTY ;

M. José ROBERT avec M<sup>lle</sup> Maryvonne DU-

PONT ;

M<sup>lle</sup> Jeanine BESSE avec M. Christian LA-

TOUILLE ;

M<sup>lle</sup> Mauricette PEYRONNIE avec M. Mi-

chel NOVY ;

M<sup>lle</sup> Marie-Thérèse FAURE avec M. Jean

DURRIEU.

M. Francis MASSIS avec M<sup>lle</sup> Marie-France

JOJOU ;

M. Gérard BONJEAN avec M<sup>lle</sup> Marie-Paule

LEYMONIE ;

M. Jean-Paul GRAVETTE avec M<sup>lle</sup> Annick

CHAMBRE ;

M. Yves BALAND avec M<sup>lle</sup> Paulette BER-

THIER.

Nos souhaits de bonheur à ces jeunes époux.

### NAISSANCES

Nathalie, au foyer de M. et Mme MAGNOI

de l'atelier 410 ;

Marie-Line, au foyer de M. et Mme P. BOG-

DAN, de l'atelier 410.

Christel, au foyer de M. et Mme J.-P.

LEHOUX, de l'atelier 410.

Bruno, au foyer de M. et Mme LASSAGNE,

de l'atelier 410.

M. José, au foyer de M. et Mme José

FRADIQUE, de l'atelier 410.

Sabine, au foyer de M. et Mme Georges

DORCHIN, de l'atelier 401.

Vincent, au foyer de M. et Mme Guy BELLE-

VERT, de l'atelier 401.

Georges-Louis-Jacques, au foyer de M. et

Mme Pierre MATTIGNON, du service 480.

Christophe, au foyer de M. et Mme Jacques

BEYNEY, du service 700.

Valérie, au foyer de M. et Mme Francis

XART, de l'atelier 405.

Véronique, au foyer de M. et Mme Michel

CHIVIT, du service 995.

Muriel, au foyer de M. et Mme G. MARIN,

du service 100.

Stéphane, au foyer de M. et Mme M. BOIS

SIERE, du service 480.

Valérie, au foyer de M. et Mme J. LAUD,

de l'atelier 477.

Nos vœux de longue vie aux bébés, et nos

félicitations aux heureux parents.

### MILITAIRES

Nous avons de bonnes nouvelles de tous nos militaires et nous leur adressons ici notre meilleur souvenir.

### NOS DEUILS

Mme Huguette CHATAIL, de l'atelier 477, a perdu son père.

Mlle Maryse GARRIGOU, de l'atelier 410, a perdu sa grand-mère.

Mmes Annie et Geneviève BERNARD, Mme Germaine GREBIL, MM. Germain BERNARD et André GREBIL, ont perdu leur père et grand-père.

Mlle Josette et MM. Jean-Marie et Maurice BONHOMME ont perdu leur grand-père.

M. et Mme J.-Louis BRONDEL, ont perdu leur grand-mère.

Nous adressons nos vives condoléances à ces familles endeuillées.

Imp. JOUCLA -- Périgueux  
Le Directeur responsable :  
Ch. LEVASSEUR