

NUMERO 449

VENDREDI

31

JUILLET

1970

# Notre bulletin

JOURNAL **Marbot** MENSUEL  
Publié par les usines **Marbot** & C<sup>S.A.</sup> - Neuville-s-Meuse

Il est aussi  
aisé de bien  
dire que dif-  
ficile de bien  
faire.

## L'efficacité

Qu'est-ce que l'efficacité ? Tout d'abord, il ne faut pas confondre efficacité et effort. L'effort est fait de bonne volonté, de disponibilité, de conscience professionnelle mais rien ne garantit ses résultats. On peut faire des efforts en pure perte. Il ne suffit pas qu'on puisse dire de quelqu'un « il fait tout ce qu'il peut » pour qu'il soit un homme efficace. Bien souvent, c'est même le contraire.

L'efficacité se définit à partir des résultats. En artillerie, un tir d'efficacité doit faire mouche. Brutalement l'efficacité doit se traduire en pourcentage : elle détermine un progrès qui se mesure en termes de productivité.

L'efficacité représente notre contribution personnelle à la productivité, à la rentabilité, à l'expansion, à la créativité ; en définitive, aux résultats chiffrés et concrets de l'entreprise.

L'étymologie confirme ce point de vue : le mot efficacité vient du latin « efficere » qui signifie « faire en s'employant ». Il s'agit d'une action qui permet d'obtenir l'effet attendu. Il s'ajoute donc à la notion de résultat une idée fondamentale : l'effet est défini à l'avance.

C'est pour cela que l'efficacité se sépare de l'effort plus ou moins désordonné ; il s'agit moins de bien faire que de faire ce qui a été prévu et de la manière la plus rentable. Le dosage des efforts dans l'efficacité doit permettre d'atteindre l'objectif tel qu'on l'a défini, mais au moindre prix.

(Voir la suite en 2<sup>e</sup> page)

## REUNION-CONTACT avec nos Clients-Dealers de France

Les 29 et 30 juin, nous avons eu le plaisir de recevoir à Neuville onze de nos principaux clients détaillants.

La majorité de ces clients venus des quatre coins de France nous rendait visite pour la pre-

mière fois. Nos hôtes manifestèrent un très vif intérêt à la visite de nos ateliers, organisée à leur intention.

De nombreuses questions, plus pertinentes les (Voir la suite en 2<sup>e</sup> page)



Nos visiteurs posent pour la traditionnelle photo de groupe.

Photo MARBOT.



## L'efficacité

(Suite de la 1<sup>re</sup> page)

La plus grande partie du rayonnement des hommes efficaces vient de ce qu'ils savent dominer leur vie et lui donner un sens, une valeur.

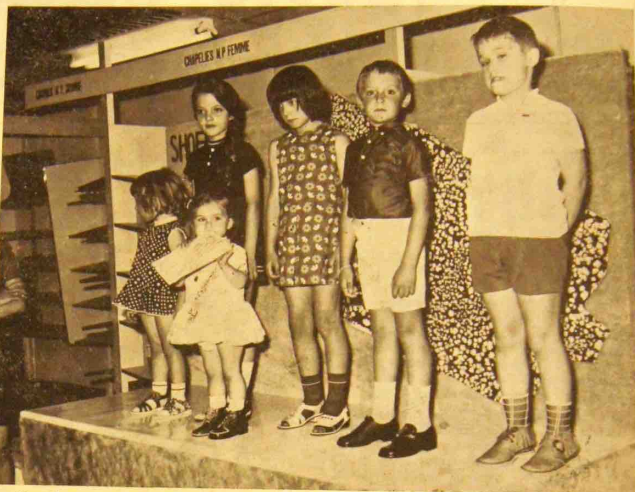
C'est à partir de là que nous devons nous interroger sur les sources de l'efficacité : quelles aptitudes, quelles données de départ des hommes si différents peuvent-ils mettre en œuvre ?

L'efficacité personnelle n'est pas un doné plus ou moins hasardeux. Elle s'appuie sur des éléments de base très divers : la personnalité, les connaissances, la mémoire, le raisonnement, les relations inter-individuelles. Chacun possède à plus ou moins haut degré ces éléments mais tout le monde n'est pas efficace ; il faut donc qu'il s'agisse d'une organisation particulière. Un peu comme si chacun avait les ingrédients et qu'il dépendait de lui de trouver la proportion du mélange.

L'efficacité personnelle doit donc venir d'une organisation particulière, d'une optimisation de nos ressources. Mais pour cela, il faut se connaître. Le premier commandement de l'homme efficace, c'est le commandement socratique, le « connais-toi toi même ». Si je ne me connais pas, je risque de faire tous mes efforts en pure perte, un peu comme un insecte peut se débattre collé à une vitre sans s'apercevoir qu'une autre est ouverte.

Nous nous trouvons vis-à-vis de nous-mêmes un peu comme un tisserand auquel ne serait imposée que la trame. Il reste libre de mêler les fils qu'il veut. Il y a toujours en nous des lignes de force qui ne sont pas ébranlables : ces lignes, il faut les connaître, mais à partir de là, nous pouvons réaliser des combinaisons très différentes avec une grande marge de liberté. L'efficacité personnelle est un des choix que nous pouvons faire. Il faut vouloir être efficace.

## REUNION-CONTACT AVEC NOS CLIENTS-DEALERS DE FRANCE



Nos charmants petits mannequins présentent notre collection.

Photo MARBOT.

(Suite de la 1<sup>re</sup> page)

unes que les autres, ont été posées à la suite de cette visite et au cours du déjeuner offert en l'honneur de nos invités.

Au début de l'après-midi, de charmants petits mannequins nous apportèrent leur concours en présentant nos articles avec beaucoup de grâce et de fraîcheur.

Une séance de travail suivit, au cours de laquelle un examen approfondi des premiers

éléments de la prochaine collection PRINTEMPS nous apporta des suggestions extrêmement constructives dont les éléments immédiatement appliqués enrichiront sans aucun doute la collection définitive.

Nous sommes certains qu'il est de la plus grande importance que le contact entre l'industrie et la distribution soit de plus en plus étroit et cette réunion nous a confirmé dans cette optique.

Nous devons chaleureusement remercier ces clients qui nous ont fait le plaisir de nous consacrer une partie de leur précieux temps.

Cette première réunion qui sera, espérons-le, suivie de beaucoup d'autres, nous aura permis de mieux faire connaître notre entreprise.

Les nombreux enseignements que nous en avons tirés nous donneront la possibilité d'assurer un meilleur service et nous aideront sûrement dans le développement de nos ventes.



## Collection Europe "Printemps-Eté 1971"

Dans le cadre de la préparation de la nouvelle collection PRINTEMPS - ETE 1971, les 1<sup>er</sup> et 2 juillet, nous avons eu le plaisir de recevoir à Neuvic, M. VAN PE, notre représentant en Belgique et M. HABRACKEN, venant de Hollande.

Les nouveaux éléments ont été étudiés dans leurs moindres détails ainsi que les perspectives de vente pour 1971. Cette collection a été appréciée par nos visiteurs qui ont quitté Neuvic très optimistes et prêts à faire de leur mieux, comme toujours, lors de la prochaine campagne de ventes.

Sur notre photo MM. VAN PE et HABRACKEN conversent avec M. CASALIS.

Photo MARBOT.

## Avec nos stagiaires



M. MUJUZI, modéliste à Kampala (Ouganda) est ici en compagnie de M. MARTIN pour étudier l'organisation du service de Développement du Produit, au cours d'un séjour d'une semaine.

Photo GAUTHIER.



M. KALLUE, Chef d'atelier à Batapur (Pakistan-Ouest).

Photo GAUTHIER.



M. SUTARNO, également Chef d'atelier à Djakarta (Indonésie).

Tous les deux viennent de passer un mois dans nos ateliers de fabrication DIP pour se perfectionner avec notre procédé d'injection et avec le fonctionnement des machines.

Nauric est un centre d'intérêt pour ces trois techniciens de la chaussure qui viennent de terminer leurs études au Collège Technique de Londres.

Photo GAUTHIER.



M. VIGNOLO, responsable de l'entretien et des équipements électriques à Casablanca est venu pendant 3 jours s'initier sur nos principales machines. Nous le voyons en compagnie de M. BOGDAN ; tous les deux ont fait connaissance au cours MECANCO qui, du 21 juin au 10 juillet s'est déroulé en France, en Belgique et en Angleterre.

Photo GAUTHIER.

## Deux hôtes de marque

M. MIKLIK, Branch manager à Cotonou (Dahomey) accompagné par M. MARTINEZ, chef de ventes, à Douala (Cameroun) sont venus visiter notre entreprise le jeudi 23 juillet.

Le bâtiment avec ses caractéristiques ainsi

que l'implantation des services techniques ont retenu l'entière attention de nos visiteurs.

Sur notre photo, nous reconnaissons de gauche à droite MM. MARTINEZ, LEVASSEUR et MIKLIK.

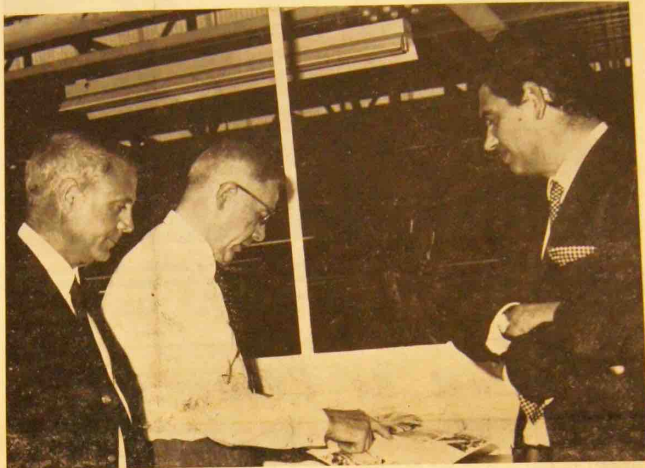


Photo MARBOT.

## AMICALE REUNION DE NOS ANCIENS

Le lundi 6 juillet, dans la salle de restaurant de Planète, tous les anciens ont été invités à un apéritif d'honneur présidé par M. LEVASSEUR.

Une amicale ambiance régnait dans les locaux où Chefs de services et vieux travailleurs se retrouvaient et, bien entendu, les principales

conversations tournaient autour de la bonne marche de l'Entreprise.

M. LEVASSEUR, dans une brève allocution, remercia tous les anciens de leur présence et tint à souligner particulièrement ce que nous devons tous à ces vieux camarades qui par leur ardeur, leur enthousiasme, leur courage, leur foi, nous ont tracé et ouvert la voie et ont contribué à la marche en avant de notre Entreprise. M. LEVASSEUR évoqua ensuite le long chemin parcouru ensemble.

M. DUJARDIN ajouta qu'ils représentaient l'exemple à suivre et les invita au nom de la Direction à un déjeuner qui aura lieu au mois de septembre et qui nous donnera à tous le plaisir de les accueillir à nouveau dans nos murs.

Puis l'apéritif fut servi et les langues se délièrent pour évoquer, non seulement le passé, mais pour s'occuper du présent et aussi de l'avenir, car tous sont restés très jeunes de cœur et tout ce qui a trait à l'Entreprise qui fut et reste une de leurs raisons de vivre ne peut les laisser indifférents.

Puis il fallut bien se séparer non sans s'être promis de se retrouver le plus souvent possible.

Nous profitons de ces lignes pour rendre hommage à nos anciens et pour leur dire qu'ils sont plus que jamais présents dans la vie de notre Entreprise.



M. J.-Pierre MESSBAUR vient d'achever ses études au Collège Technique de Romans où il a obtenu le brevet de technicien de la chaussure. Mettant à profit une période disponible avant son départ au service militaire, il vient d'effectuer un mois de perfectionnement au Bureau d'Etudes.

Photo MARBOT.

## Visite des campeurs neuvicois



Le mardi 21 juillet, nous avons eu le plaisir d'accueillir dans notre établissement les campeurs de Neuvic. Nos hôtes ont parcouru nos ateliers de découpe, de piqûre et de montage de Théorat. Il se sont retirés, se déclarant ravis par cette brève, mais instructive visite.

Photo GAUTHIER.

## Caennet de l'Entreprise

### NAISSANCES

Laurent, au foyer de M. et M<sup>me</sup> Espéret William de l'atelier 401.

Frédérique, au foyer de M. et M<sup>me</sup> Tastet Alain de l'atelier 401.

Frédérique, au foyer de M. et M<sup>me</sup> Beaucornut Marylène de l'atelier 410.

Lionel, au foyer de M. et M<sup>me</sup> Bonhomme Maurice de l'atelier 401.

Karine, au foyer de M. et M<sup>me</sup> Sirix J.-Paul de l'atelier 410.

Félicitations aux heureux parents et meilleurs vœux aux bébés.

### MARIAGES

M. CHASSAGNAC Jean avec M<sup>lle</sup> GOMBERT Josiane.

M. GOUZOU Daniel avec M<sup>lle</sup> LACOSTE Jacqueline.

M. JUANICO J.-P. avec M<sup>lle</sup> FORLOU-BEIX Edith.

M. PAREIL Roger avec M<sup>lle</sup> FONTENEAU Nadine.

M. CHASSAGNE Jean avec M<sup>lle</sup> GOMBERT Maryse.

M. PARO Marc avec M<sup>lle</sup> PINALIE M.-France.

M. COURTY André avec M<sup>lle</sup> SIMEON Dominique.

Nos meilleurs vœux de bonheur à ces jeunes époux.

**MILITAIRES :** Nous avons de bonnes nouvel-

les de nos militaires et nous leur adressons ici notre meilleur souvenir.

### DECES

M<sup>me</sup> DELANCHY Ginette a perdu son père. Nos sincères condoléances à cette famille éprouvée.

## LIBRE SERVICE

**JEUNE FEMME** sérieuse, garderait bébé ou enfant à domicile.

**A VENDRE** maison avec jardin, eau et électricité, Aux Cinq-Ponts, Neuvic-sur-l'Isle.

**A VENDRE** Austin-Cooper. Bon état. Prix intéressant.

**A VENDRE** à Saint-Médard-de-Mussidan, sur N. 89, maison 5 pièces, sous-sol, grenier, dans grand terrain (1.800 m<sup>2</sup>).

**MAISON A VENDRE** 3 pièces, jardin, grange. La Robertie, Neuvic.

S'adresser à la Rédaction qui transmettra.

## POUR RIRE UN PEU

### SOLO

Dans un théâtre de province, le régisseur frappe à la porte de la loge de l'acteur numéro un de la tournée, un comédien qui connut jadis une certaine gloire.

— Dites, on demande des autographes...

— Vraiment ?

— C'est un retour de gloire, pense l'acteur, faites-les entrer deux par deux pour aller plus vite, reprend le comédien.

— Impossible, il n'y a qu'une personne.

### LA MANIERE DE LE DIRE

Ce jeune homme, dont les ressources sont notoirement insuffisantes, vient d'apprendre le décès d'un oncle à héritage fort riche. Il l'annonce ainsi à ses amis :

« Hier, au soir, mon oncle et moi avons commencé une vie meilleure ! »

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

## CHRONIQUE SOCIALE

### Les bains de mer

Au moment du départ en vacances, il n'est pas inutile de parler des bains de mer : de leurs avantages et de leurs inconvénients.

On sait depuis toujours que les bains de mer ont une grande valeur au point de vue hydrothérapeutique, mais encore faut-il les prendre au bon endroit, au bon moment et sans excès, en tenant compte de son tempérament et de sa résistance physique.

Les Côtes-du-Nord conviennent aux sujets vigoureux et résistants.

La côte Atlantique, moins froide à mesure que l'on descend vers la frontière espagnole, convient aux personnes moins solides et moins entraînées.

La côte Méditerranéenne, sans marée, plus chaude et plus salée, convient à tous et en particulier aux personnes plus délicates.

Malgré tout, les bains de mer ne sont pas recommandés aux sujets trop vieux ou trop faibles, aux cardiaques, rhumatisants, asthmatiques, bronchitiques, aux néphrétiques, aux tuberculeux pulmonaires.

Par contre les sujets bien portants, mais fatigués par le travail, la vie sédentaire, tireront grand profit des bains de mer.

Pour tous, des précautions indispensables sont à prendre. Au début, les personnes non entraînées et les sédentaires éviteront d'abuser des bains trop longs. Il leur faudra s'entraîner peu à peu, patiemment, par une augmentation régulière en durée. Il est tout à fait déconseillé de se jeter brutalement à l'eau. Ne pas trop y rester immobile sans nager. Ne pas se précipiter à l'eau surtout si elle est fraîche, dès la fin du repas. On doit laisser la digestion s'amorcer largement.

Si votre foie est fragile, mangez peu et baignez-vous tard après les repas.

Avant d'affronter les flots, il vaut mieux se frictionner et s'asperger peu à peu d'eau.

Si vous êtes resté exposé au soleil, reposez-vous à l'ombre avant de vous jeter à l'eau.

Connaissez votre état physique, vos possibilités, ne fanfaronnez pas et profitez des bains de mer en vue de vous distraire, vous détendre, vous fortifier et non en courant des dangers d'hydrocution et de noyade. Pour les bains de soleil, soyez raisonnables, surtout au début des vacances, afin d'éviter des coups de soleil avec brûlures, ou même l'hélicolucation très grave. Exposez-vous au soleil très progressivement en choisissant les heures moins chaudes. Sauf pour les personnes entraînées, possédant cœur sûr et foie à toute épreuve, évitez les expositions entre 12 heures et 15 heures.

Ces petites précautions vous permettront de profiter pleinement de votre séjour au bord de la mer, d'en tirer le maximum de profit et d'en bannir les incidents ennuyeux ou les accidents graves et parfois mortels.