

NUMERO 465

VENDREDI
3
MARS
1972

Notre bulletin

JOURNAL *Marbot* MENSUEL
Publié par les usines *Marbot* x C.T.S.A. - Neuvics-l'Isle

Plus nos idées
seront en
ordre et plus
notre action
sera efficace.

DISPERSION

Il suffit d'entendre autour de soi, la plupart des conversations pour être frappé par leur décousu. Un mot en amène un autre, on saute d'idée en idée comme du coq à l'âne et l'on se retrouve fort loin de l'objet de la discussion.

Les responsables et autres ont remarqué comme sont embrouillées les explications qu'on leur donne précipitamment à propos de n'importe quel sujet, si embrouillées qu'il faut, neuf fois sur dix, tout reprendre en posant des questions précises : à quel endroit étiez-vous ? Comment cela a-t-il commencé ? Qu'avez-vous fait d'abord ? Ensuite... ? etc...

De même, ceux qui conduisent une réunion de travail savent quelle patience et quelle ténacité il faut pour ramener les participants au problème à débattre, en examiner les différents aspects, en tirer les conclusions et... passer à l'action.

Il faut reconnaître que le grand responsable de cet état de chose est le milieu dans lequel nous vivons. Tout nous sollicite et nous disperse : les affiches sur les murs, la radio et même la publicité pendant l'entracte au cinéma, qui nous empêche de bavarder paisiblement avec votre femme ou un ami, pour suivre les péripéties d'un stylo enchanté ou d'un savon miracle. Les journaux nous envoient à la figure cent titres tentateurs : « La ronde Infernale des météores géants... », « Elle le tue avec une aiguille à tricoter » et nous emmènent en trois secondes chez le Shah de Perse, au fond de l'océan, dans le cœur d'une princesse et la trentième conférence pour la Paix. Sans pour autant d'ailleurs que nous sachions vraiment de quoi il retourne dans tout cela.

Les conséquences ? Nous les subissons tous les jours..

Il nous faut contrôler un grand nombre d'opérations que le responsable a effectuées en pensant à autre chose : inutile de donner des exemples, nous n'en connaissons que trop. Nous-même, sollicités par mille questions, nous sautons de l'une à l'autre et oublions l'essentiel.

Comment lutter contre la dispersion ? D'abord en refusant de se laisser distraire par tout et rien. Choisissons ce qui vraiment nous intéresse.

Ensuite, en se réservant quelques instants de calme pour réfléchir. Il n'est pas indispensable pour cela de s'enfermer entre quatre murs : une promenade dans la campagne, un trajet en chemin de fer permettent, si l'on veut, cette réflexion ; on peut même au besoin s'aider d'un papier et d'un crayon.

Ne nous fuyons pas nous-même. Certes, il faut se distraire ; mais il faut aussi se concentrer ! Plus nos idées seront en ordre et plus notre action sera efficace.

Louis AMBERT.

M. WATSON NOUS REND VISITE

C'est avec un grand plaisir que nous avons reçu à Neuvic Monsieur WATSON, responsable ces relations humaines, à Bata Development Limited.

Dès son arrivée, il fut accueilli

avancée du projet de formation des salariés, et M. WATSON lui apporta de judicieux conseils. Enfin, notre hôte, accompagné de MM. BREGEARD et DUJARDIN, visita nos installations de Théorât



M. WATSON s'entretient avec MM. BREGEARD et DUJARDIN

par M. DUJARDIN, avec lequel il s'entretient longuement sur les activités du service du personnel qui sont toujours de plus en plus importantes au fur et à mesure de l'expansion économique de notre Société. C'est ainsi, que M. DUJARDIN présenta l'ébauche déjà

et de Planèze. Visiblement satisfait de cette journée M. WATSON devait s'en retourner à Londres le jeudi 3 février.

Remercions-le encore ici de ses conseils, de ses suggestions et plus encore d'être venu à Neuvic.

Des Techniciens japonais A NEUVIC

Le Japon, dont on connaît les activités florissantes, s'emploie à développer son industrie de la chaussure.

C'est pourquoi durant quinze jours deux techniciens de la Société KOKHOKU CHEMICAL Ind Ctd sont venus à Neuvic s'informer de nos tout derniers développements techniques.

Dirigés par M. MATIGNON, M. KANAYA, actuellement res-

ponsable du développement des techniques, et M. TSUKUI, responsable modéliste, ont pu étudier nos procédés de fabrication, et tout particulièrement le système ELECTROFIX.

La durée de ce séjour leur permet également de s'imprégner des structures de notre organisation. Et, à la veille de leur départ, nos hôtes ne manquè-

(Suite page 3)

ACTIVITES INTENSES AU SERVICE VENTE

LA DELEGATION DE RAZNO EXPORT A NEUVIC

La délégation de VJO RAZNO EXPORT de Moscou, s'est rendue, le vendredi 18 février, à Neuvic.

Très importante centrale européenne VJO RAZNO EXPORT négocie chaque année l'achat de plusieurs millions de paires de chaussures.

Sous la conduite de M. LEVASSEUR, M. EVDOKINOV, directeur du département chaussures, M^{me} VINOGRADOVA et

M. SALTOUSSOV ont, après avoir visité nos installations, conclu un nouvel accord concernant la collection qu'ils avaient examinée à l'automne dernier.

Nos hôtes nous ont fait part de toute la satisfaction que leur procurent nos articles, et nous ont également complimenté sur tout ce qu'ils ont eu le loisir d'examiner lors de leur brève visite.



La délégation de RAZNO EXPORT au cours de leur visite au modelage

Séminaire de vente

Notre équipe de vente demigros s'est réunie à Planèze, courant février pour participer à un séminaire de vente.

Le but d'un tel séminaire est de faire le point avant chaque campagne de vente et aussi de présenter et d'analyser les résultats obtenus par la collection précédente.

Les objectifs ont été définis et grâce à l'esprit d'équipe qu'anima les séances de travail, chacun put

se pénétrer de l'importance des tâches à accomplir. Malgré les difficultés de la situation du marché français, les résultats de la saison passée laissent entrevoir l'avenir sous des auspices plus cléments. Par ailleurs nos démarcheurs ont des atouts dans leur jeu : une collection bien élaborée, un plan de campagne soigneusement mis au point et une volonté à toute épreuve.

Souhaitons-leur donc bonne route et beaucoup de réussite.



Au cours d'une séance de travail

Visite de M^{me} Marc et M. Grosset

Le vendredi 25 février, il nous a été agréable de recevoir dans notre Société, M. GROSSET et M^{me} MARC, acheteurs de la maison S.A.G. qui gère près de 100 points de vente.

La découverte de nos installations en compagnie de M. SALLIARD, permit à nos visiteurs de juger de l'importance de notre organisation. Après ce rapide tour d'horizon, place fut donnée à la présentation de la collection AUTOMNE-HIVER à laquelle M. GROSSET et M^{me} MARC procédèrent à la sélection minutieuse de certains articles.

Devant l'excellent accueil qui fut réservé à nos produits, nous sommes en mesure d'espérer le développement intensif de nos relations avec ce groupe d'achat qu'est aujourd'hui la S.A.G.

Nous tenons à remercier chaleureusement nos visiteurs pour leur aimable visite.



Mme MARC et M. GROSSET examinent nos modèles, en compagnie de MM. SALLIARD et MARTIN.

EUROBUY EN ITALIE

Depuis son lancement la collection AUTOMNE-HIVER 1972 a fait l'objet de nombreuses réunions qui ont eu pour but principal de déterminer une gamme d'articles communs susceptible d'intéresser la clientèle européenne. Une seconde étape devait être franchie à PADOUE, en Italie.

EUROBUY, tel est le vocable qui désigne cette nouvelle manifestation qui s'est déroulée les 8 et 10 février sous la présidence de M. MENCIK et M. EHRART.

Pour sa part notre Société fut représentée par MM. LEVASSEUR, SANNIER, MARTIN, VIGNERON et MEUDEC. Représentant les principales sociétés, fournisseurs et détaillants, ont pu avoir de fructueux contacts, allant parfois jusqu'à l'enregistrement des premières commandes fermes.

Conjointement certains points de détail furent abordés, permettant ainsi, au service du développement du produit de mettre à dernière retouche à la collection.

Il est essentiel de souligner l'importance grandissante de ces réunions et tout particulièrement le rôle capital de celle de Padoue, qui aura contribué au lancement et à la mise en production de la collection 72-2. Avantage fort précieux puisqu'il permettra outre une planification régulière des capacités de nos unités de fabrication, des délais de livraisons irréprochables.

Sur ce succès, nous espérons que la prochaine réunion de PADOUE, le 15 mars, sera marquée du sceau de la réussite et que notre collection mode y triomphera une fois encore.

AVEC NOS STAGIAIRES

M. HALL

Stagiaire à Bata Limited à Londres M. HALL s'est rendu à Neuvic, afin de parfaire ses connaissances dans le domaine de l'industrie de la chaussure.

Du 3 au 7 janvier, il put découvrir l'organisation de nos services et plus particulièrement celle du service achat. Ce dernier lui permit en outre de s'informer de nos méthodes de gestion des stocks, de l'approvisionnement



M. HALL s'entretient avec Mme BOYER

et de la réception des matières. La seconde étape de ce stage devait tout naturellement être orientée sur nos principaux procédés de fabrication.

Enfin, riche d'enseignements il devait s'en retourner à Londres dans la matinée du 8 janvier.

M. SAHEB

Du 3 au 6 janvier, nous avons eu le plaisir de recevoir M. SAHEB, actuellement responsable du développement du produit à Beyrouth et pour cette région du Moyen-Orient.

Le but de sa visite devait principalement porter sur l'étude de l'établissement et de la mise au point des articles STYLUX.

Accompagné de M. MARTIN, il put prendre connaissance des derniers



M. SAHEB suit les explications de M. MARTIN

progrès réalisés en ce domaine par notre équipe de Neuvic. En effet, il semble bien évident que nous soyons aujourd'hui maîtres d'une technique hier encore ignorée. C'est donc, fort satisfait de son séjour à Neuvic, que M. SAHEB devait nous quitter, sans avoir, au préalable examiné les derniers produits de notre collection.

DES ENSEIGNANTS VISITENT NOTRE SOCIÉTÉ

Rassemblés pour un stage d'information à l'Ecole Normale de Périgueux, treize enseignants des classes pratiques nous ont rendu visite le mardi 15 février. Après avoir souhaité la bienvenue au nom de la direction, M. GOURAUD fit la présentation détaillée de notre Société. Puis ce fut l'acheminement vers les ateliers, où nos visiteurs découvrirent l'organisation et l'ampleur de nos unités de production.

La visite achevée, le thème de la discussion devait s'orien-

ter sur les nécessités de la formation professionnelle à laquelle les enseignants et employeurs attachent une importance capitale. C'est pourquoi M. GOURAUD devait, en répondant aux nombreuses questions, faire état de nos besoins, tant sur le plan de l'embauche que sur celui de la formation des salariés.

Enfin, nos visiteurs tinrent à exprimer toute leur satisfaction pour cette rencontre fort enrichissante, qui leur permettra ainsi de mieux orienter leurs élèves à venir.



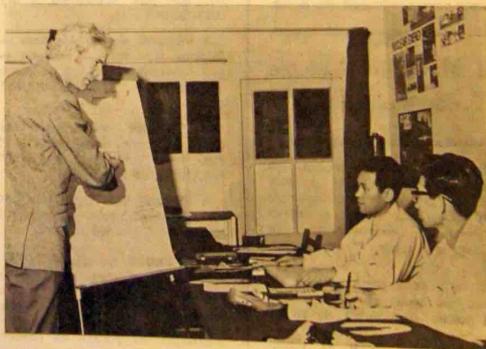
A un poste de piquage

Des techniciens japonais à Neuvic

(Suite de la première page)

rent pas de remercier M. LEVASSEUR pour l'accueil chaleureux qui leur avait été réservé,

ainsi que pour l'aimable coopération que tous les membres de notre société ont apportée à l'enrichissement de leur connaissance.



Les techniciens japonais écoutent les explications de M. MATIC

Le Carnet de l'Entreprise

NAISSANCES

Fabrice, au foyer de M. et Mme LABORIE Janine, de l'atelier 417.
Nathalie, au foyer de M. et Mme MOUDOU Philippe, de l'atelier 455.
Jean-Paul, au foyer de M. et Mme ROUMAGERE, du service 999.
Sébastien, au foyer de M. et Mme SIRIEUX Jean-Paul, de l'atelier 401.
Frédérique, au foyer de M. et Mme BEAUGIER Christian, du service 450.
Christelle, au foyer de M. et Mme BEAUGIER Michel, de l'atelier 452.
Didier, au foyer de M. et Mme LACLERGERIE, de l'atelier 471.

Félicitations aux parents et meilleurs vœux aux bébés.

MARIAGES

M. MARY Alain, avec Mlle MOUF. FRON Marie-France, de l'atelier 414.

EXPÉDITION

DES FEUILLES DE MALADIE

Il est conseillé d'expédier les feuilles de maladie toujours de la même façon :

— soit par l'intermédiaire du Bureau du Personnel. Les feuilles de maladie seront examinées par le service collectivité de la Sécurité Sociale.

— soit en expédiant soi-même le dossier complet. Les feuilles de maladie seront examinées par le service Prestations de la Sécurité Sociale.

Il est très important que le dossier complet soit réceptionné par le même service de la Sécurité Sociale, soit prestations, soit collectivité, sinon il s'ensuit de très importants retards pour le règlement des droits.

La Mutualité Agricole communiquée...

Attention à vos cartes lettres

En cas d'arrêt de maladie les assurés de la Mutualité agricole doivent envoyer immédiatement leur carte lettre afin que celle-ci parvienne à destination dans les 2 jours qui suivent l'arrêt de travail.

Si cette carte lettre parvient en retard, ou n'est pas envoyée, le 2^e salaire sera réduit de 75 % jusqu'au jour où la feuille de maladie indiquant l'arrêt de travail est parvenue à la Mutualité agricole.

M. SERRE Gérard avec Mlle BOISSOU Annie, de l'atelier 450.

M. MOULINARD Philippe avec Mlle SERRE Huguette, de l'atelier 416.

M. MARIN Francis avec Mlle EYMOND Jacqueline, de l'atelier 417.

M. MESPOULEDE Daniel avec Mlle FARE Danielle, du service 600.
M. DELORD Alain avec Mlle ESTEVE Danie, du service 420.

Nos meilleurs vœux de bonheur à ces jeunes époux.

DECES

M. VILLANUEVA Manuel, du service 700, a perdu sa mère.
Mme BELLONRADE, de l'atelier 411, a perdu sa tante.

Mme RUMBAO Nicole, de l'atelier 414, a perdu sa tante.

Mlle MAZIERE Danielle, de l'atelier 417, a perdu son frère.

A ces familles éprouvées, nous présentons nos sincères condoléances.

PLANS DE MAISONS INDIVIDUELLES

Les personnes qui désirent faire construire une maison individuelle peuvent consulter au bureau de M^{me} BROUSSOULOUX un dossier renfermant 164 projets de maisons homologués par le

Ministère de l'Équipement. Ces projets comprennent également un résumé descriptif.

Des photocopies pourront être remises gratuitement aux personnes intéressées.

Attention à vos vignettes

La Caisse de Sécurité Sociale signale que les vignettes collées sur les feuilles de maladie n'adhèrent pas très bien ; elles se perdent souvent au cours des manipulations successives et les assurés ne per-

çoivent pas le remboursement de leurs médicaments.

Afin d'éviter ces pertes, il est recommandé aux assurés d'ajouter une bande adhésive par dessus leurs vignettes afin d'éviter qu'elles se détachent.

AVIS AUX RETRAITÉS

Les retraités percevant une pension vieillesse de la Mutualité Agricole, peuvent bénéficier d'une retraite complémentaire CAMARCA (retraite complémentaire agricole), à condition d'en faire la demande.

Les imprimés sont à votre disposition au bureau de M^{me} BROUSSOULOUX. Celle-ci pourra constituer vos dossiers de demande (lui porter vos titres de retraites d'ancien salarié agricole et le livret de famille).

LIBRE SERVICE

A LOUER chambre meublée indépendante à Neuvic — eau courante — poêle à mazout. Libre immédiatement. S'adresser à M^{me} MOHR-LOMINE — Neuvic.

A LOUER toile de tente pour 4-5 personnes — entrée — séjour 2 chambres. Libre pour toutes les vacances. Prix très raisonnable. S'adresser à M. JOSEPH Pierre ou à M^{me} BROUSSOULOUX.

A LOUER maison neuve F 5 avec sous-sol — près de la gare de Neuvic. S'adresser au bureau du personnel.

ACHETE cuisinière à feu continu. Bon état. S'adresser à M^{me} BROUSSOULOUX.

A VENDRE maison 4 pièces — Planèze. Bon état — courette — eau courante. Prix 2 millions. S'adresser à M^{me} CRABANAT, atelier 453.

A VENDRE d'occasion, vêtements garçonnet et fillette 5 à 12 ans très bon état. Voir M^{me} BROUSSOULOUX.

A VENDRE Vélo Solex très bon état — pneus neufs. S'adresser à la rédaction qui transmettra.

A VENDRE matériel 8 m/m : — Caméra Camex, visée reflex avec marche arrière, compte-images + télé-objectif. — Projecteur Camex Club, vitesse variable. S'adresser au bureau du Personnel.

A VENDRE divers vêtements en parfait état : fillette, 10-12 ans — garçon, 5-6 ans — enfant, 3 ans. S'adresser à M^{me} BROUSSOULOUX.

ACHETE fauteuil de malade (fauteuil pot). S'adresser à M^{me} BROUSSOULOUX.

ACHETE salle à manger d'occasion. Faire proposition à Madame BROUSSOULOUX.

MAISON A VENDRE 4 pièces — eau — électricité — sous-sol — garage. Terrain de 2.000 m². S'adresser à M^{me} veuve Gaston GRAND, 4, rue Grand-Beaupuy — 24-Périgueux — tél. 53-18-81.

MAISON A VENDRE 4 chambres séjour — cuisine — bureau — salle de bains — W.C. — chauffage central — cave — terrasse — jardin. Situation : milieu du bourg à St-Germain-du-Salembre. S'adresser au bureau du personnel.

A VENDRE magnétophone GRUNDIG — TK 6 — 2 pistes — piles et secteur. Très bon état. S'adresser à la rédaction qui transmettra.

A VENDRE Dauphine 61, freins à remettre en état — moteur excellent. Très petit prix. S'adresser au bureau du personnel.

MENAGE sans enfant cherche à louer du 15 au 30 août, 2 pièces meublées. Neuvic ou environs. S'adresser à M^{me} BROUSSOULOUX.

A VENDRE cuisinière à mazout — excellent état. S'adresser au bureau du Personnel.

A LOUER maison plain-pied — 350 F par mois comprenant : cuisine, salle de séjour, salon, 2 chambres — WC — salle de bains — cellier — jardin. Tout confort. Près de Villambard. S'adresser à M^{lle} MAMAYS Chantal, atelier 418.

CHERCHE clavier de piano droit. Bon état. S'adresser au bureau personnel.

Partagé 2/2

**NE PRENEZ PAS
LA ROUTE**

PARTAGEZ-LA

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