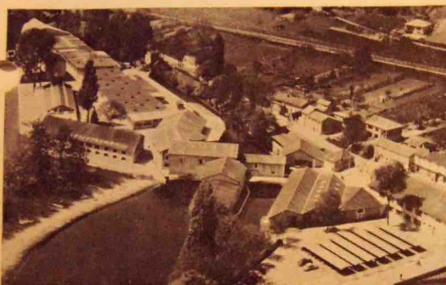


N° 466 - Vend. 18  
MAI 1973

Marbot

Notre bulletin

## SOYEZ LES BIENVENUS !



**D**epuis quelques semaines déjà, les divers moyens d'information régionaux, presse, radio, télévision, nous ont annoncé une semaine pas comme les autres, du 17 au 20 mai. Mais quel est donc cet événement exceptionnel qui justifie l'intervention des notables et responsables divers périgourdins ?

Si le Périgord est une région à vocation touristique, il n'en est pas moins également une région industrielle et commerciale en expansion. Nous n'en voulons pour preuve que la place de notre Entreprise dans l'économie régionale.

C'est donc afin de vous faire découvrir ce potentiel économique que se déroule, en ce début mai, une opération portes-ouvertes des principales industries animant notre région.

Le but de cette opération est de montrer aux visiteurs les lieux de travail, la diversité des travaux, les conditions d'emploi, et de tirer les enseignements relatifs aux possibilités offertes aux jeunes afin qu'ils ne se croient pas obligés de quitter leur terre natale et de s'expatrier vers les villes pour assurer leur avenir.

Trop longtemps, en effet, le monde industriel, « patrons et salariés » a vécu replié sur lui-même et le public ignore souvent que les entreprises sont les cellules de base de notre économie. Cette ignorance est préjudiciable à la vie en société, car pour se comprendre il faut se rencontrer et échanger ses idées.

En outre, cette opération cherche à démontrer, si besoin est, aux divers responsables politiques et administratifs, la valeur des personnels et des installations industrielles du Périgord.

C'est pourquoi notre Entreprise s'est pleinement associée à cette manifestation et ouvre aujourd'hui ses portes aux visiteurs de tous les âges et de tous les milieux qui ont bien voulu répondre à cette invitation. Notons en passant que cette initiative n'est pour nous qu'une transposition sur une grande échelle de nos habitudes quasi quotidiennes puisque chaque année plusieurs centaines de visiteurs parcourent nos ateliers. Et comme à tous ceux-là, nous vous disons le grand plaisir que la Direction et le Personnel de la Société Marbot prennent à vous accueillir et à vous souhaiter la bienvenue.

Ch. LEVASSEUR.

# Qui sommes-nous ?

La Société L. MARBOT et Compagnie a pour objet la fabrication et le commerce des chaussures et articles chaussants.



Vue d'ensemble des ateliers

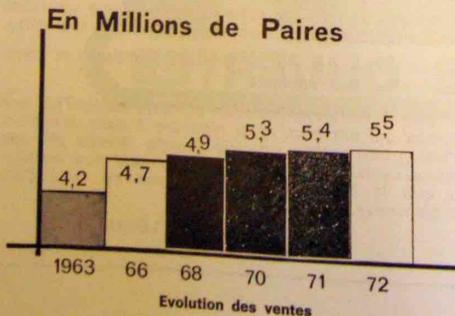
Avant de pousser plus avant la présentation de notre entreprise actuelle, il est bon d'en rappeler l'historique.

En 1517, un décret royal de François I<sup>er</sup> autorise l'édification d'un moulin sur le bord de l'Isle.

Meuniers, scieurs, filateurs, tisserands s'y succédèrent sans grand résultat.

L'industrie du cuir s'implante réellement à Neuvic en 1884, avec une mégisserie qui traite les peaux de mouton importées d'Argentine.

L'expansion de cette mégisserie permet en 1892 l'ouverture d'un atelier produisant des chaussons de basane. C'est en 1893 que débute la fabrication de chaussures. 1900 voit à Neuvic l'une des plus importantes usines de France. Elle atteint une production quotidienne de 2.500 paires, avec un effectif de 400 personnes à certaines périodes de l'année.



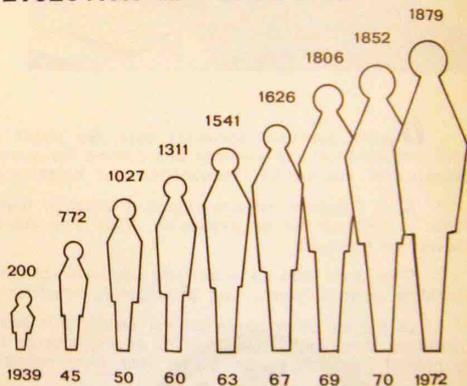
En 1906, M. Léopold MARBOT prend la direction de l'usine de Neuvic, désormais centre important de la chaussure, situé à mi-chemin entre les deux capitales de notre industrie à cette époque, Limoges et Bordeaux.

En 1939, la Société se donne de nouvelles structures qui lui permettront un essor dont l'épanouissement ira se confirmant sans cesse jusqu'à ce jour, et en 1940, 400 personnes produisent 200.000 paires de chaussures.

L'usine de Planèze devint rapidement trop petite, et en 1965 fut réalisée la construction de l'usine de Théorat, pour permettre une meilleure intégration de la production à l'échelle européenne. 1967 voyait une production de 5.000.000 de paires pour un effectif de 1.626 personnes, et en 1972 la production fut de 5.253.311 paires, l'effectif passant à 1.879 personnes.

Ce nouvel ensemble architectural a été étudié sur des données fonctionnelles très précises, permettant notamment une très grande souplesse d'implantation des ateliers. Il est composé d'égalles travées de 100 mètres de long sur 30 mètres de large. La surface totale du bâtiment est de

## EVOLUTION du PERSONNEL



Accroissement du personnel

9.000 mètres carrés, 6.000 étant réservés aux aires de production.

En surface, on peut remarquer une imposante charpente métallique, quoique légère malgré ses 600 tonnes. L'éclairage naturel est assuré par un toit à lanterneaux. La hauteur totale de l'ensemble est de 10 mètres.

En sous-sol, une galerie permet l'alimentation en eau, vapeur, air comprimé et renferme les conduites d'extraction des vapeurs lourdes et des poussières.

Il n'y a pas d'air conditionné à proprement parler, mais une constante rectification hygrométrique en fonction des conditions atmosphériques extérieures. L'air est complètement renouvelé trois fois par heure.

## LE POINT DE DEPART

L'industrie de la chaussure est une industrie soumise à la mode. La forme et les coloris sont tributaires des changements des goûts de la clientèle, ainsi que du cycle des saisons. Ces changements continus imposent à notre



Atelier de modelage

industrie une élaboration poussée de la collection afin qu'elle satisfasse au maximum les impératifs rencontrés.

Nos fabrications sont spécialisées dans les chaussures enfant, garçonnet, fillette, safari (chaussure de détente), nu-pieds et chaussures pour l'intendance.

Une collection est créée tous les six mois et ce un an avant sa commercialisation.

Pour établir une collection, 1.000 articles au moins sont créés, présentés, et 250 seulement sont retenus.

L'élaboration de ces modèles a pour origine la recherche et la création du service d'étude et de développement du produit, les modélistes indépendants ou les suggestions émises par les fabricants de matériaux et avant tout et surtout les tendances et les goûts des clients et des consommateurs exprimés par le service des ventes. En outre, voyages d'étude, conférences, visites d'expositions et consultations des grands couturiers permettent de déceler les fluctuations de la mode.

Ces éléments rassemblés permettent d'ébaucher de nouveaux modèles et analyser l'origine des échecs ou de la réussite des modèles de la collection précédente.

Les ébauches sont ensuite présentées aux divers responsables qui effectuent une sélection et suggèrent des modifications en fonction des vœux de leurs clients respectifs.

Ces nouvelles directives reçues, les modélistes créateurs rectifient leurs maquettes afin d'y apporter les améliorations demandées et réaliser de nouveaux échantillons. Puis, au cours d'une seconde présentation, les problèmes techniques qu'imposera la fabrication de ces articles sont étudiés, tandis que les prix de revient estimatifs sont analysés.

Parallèlement à ces travaux, sont effectués en laboratoire divers tests relatifs aux nouveaux matériaux utilisés afin qu'ils correspondent à des normes très précises.

Lorsque le modèle satisfait tant aux exigences techniques qu'au prix et à la tendance de la mode, il est alors définitivement retenu et reçoit une « carte d'identité » avec nom, référence, etc... C'est le descriptif. Ce n'est qu'à ce stade que l'échantillon est présenté à la clientèle.

Les commandes passées, après souvent de nombreuses rectifications, une « mise au point » s'avère nécessaire en vue de la fabrication industrielle. Cette activité est confiée au patronnier. Ce dernier reprend les gabarits du « créateur » et « pense » l'article pour une fabrication industrielle. Cette étude est rendue nécessaire pour une meilleure utilisation du matériel. En outre, le modéliste ne travaille que sur une peinture de base, c'est au metteur au point de déterminer les modifications à apporter pour réaliser les pointures inférieures et supérieures.

Son travail sera également le point de départ de la fabrication des emporte-pièces et installations nécessaires à la découpe des divers éléments de la chaussure.

Ces préparatifs terminés, l'article est prêt à être mis en production, lorsque les clients auront exprimé leurs besoins.

Ces besoins auront été bien entendu planifiés prévisionnellement en fonction du potentiel de production de l'entreprise et des délais estimés de livraison.



La salle des échantillons où sont exposés les modèles créés pour la collection

# LE PLANNING

Au fur et à mesure de la rentrée des ordres, ceux-ci font l'objet d'une mise en production par le **service planning**, qui coordonne ainsi l'activité de l'entreprise.

Deux autres services participent également au lance-



Service de planification des activités de l'entreprise

ment des productions. Il s'agit de la « **calculation** » service des prix de revient et de l'**efficience** ou bureau des méthodes.

Le premier estime la valeur de chacun des produits qui vont entrer dans la composition de la chaussure à vendre et à fabriquer. Il détermine les procédés d'exploitation des matières afin de les utiliser rationnellement.

Une prescription est ainsi établie par plans journaliers afin de coordonner l'utilisation des différents matériaux.

Si on considère qu'il entre environ 5.000 matières

différentes dans une collection, le travail de ce service ne peut être sous-estimé.

Le service des méthodes a pour rôle de déterminer les temps qui seront nécessaires à la réalisation industrielle des différents produits. Il collabore avec les services tech-

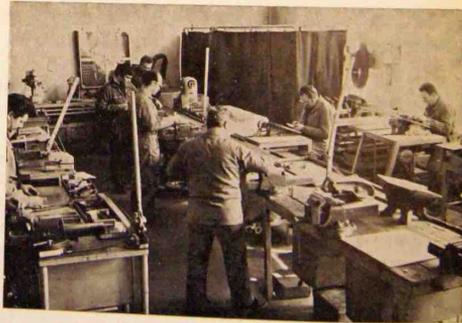


Le bureau des méthodes

niques à la promotion des nouveaux procédés et oriente les dits services vers l'achat de machines rentables.

Ce département est également chargé d'analyser les postes de travail et d'apporter les améliorations qui les concernent.

## SERVICE MAINTENANCE



Vue partielle de l'atelier de mécanique et entretien.  
Ici : la fabrication des emporte-pièces.

L'important parc du matériel que possède l'entreprise nécessite un personnel hautement qualifié pour l'entretien et la réparation.

Nos services techniques modifient pratiquement toutes les machines reçues de l'extérieur, notamment en y adaptant ou améliorant les systèmes de sécurité.

La fabrication des emporte-pièces nécessaires à la découpe des matières relève également de ce service.

## LA PEAU

Ici, comme en toute industrie, la qualité de la matière première conditionne essentiellement le résultat définitif du travail qui donnera le cuir. Or, la peau d'un animal vivant court des risques. Elle peut être abîmée par des épines, des fils de fer barbelés, et surtout par la mouche varron qui peut transformer la peau en écumoire. D'où la nécessité du tri préalable.

Lorsque le cuir frais sort de l'échaudoir, il faut le classer par poids et aussi par choix, en tenant compte des défauts naturels, en même temps que de sa qualité intrinsèque ou de sa nature. Tous les cuirs ne se ressemblent pas. Le cuir d'un animal élevé pour la production poussée est moins bon que celui d'une bête qui a vécu au grand air, normalement. Pour les cuirs, comme pour le vin et les fruits, chaque région d'élevage donne des produits différents, suivant la nature du sol et la race locale. Un reclassement opéré, il faut encore seler soigneusement le cuir pour qu'il se conserve jusqu'à sa mise en travail.

Cet ensemble d'opérations incombe au négociant en cuirs bruts.

## LE SERVICE DES ACHATS

Le service des achats, à partir des plans de production qui lui sont transmis par le « planning » a mission d'approvisionner l'entreprise en matériaux de qualité, répondant strictement au descriptif précédemment fourni par le modelage. Pour ce faire, les acheteurs prospectent le marché, sélectionnent les fournisseurs en tenant compte des facteurs, prix, qualité et délais.

Ils traitent des marchés à longs ou moyens termes, surveillant constamment les fluctuations des cours des cuirs, de la laine, du coton, du cuivre et autres matériaux.

Ils pourvoient ensuite aux approvisionnements proprement dit afin que tout soit dans les magasins au jour J,

à l'heure H, et bien entendu en conformité avec les normes qui ont été définies par le laboratoire.

Mais tout cela constitue des stocks.

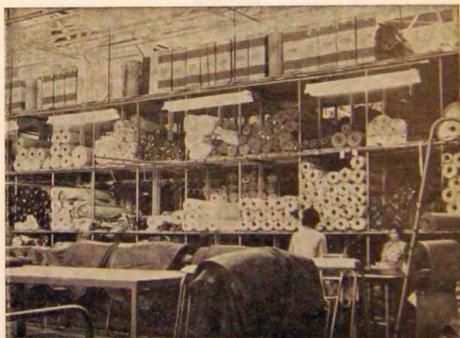
Le service achat a la responsabilité de leur gestion, car ils représentent de très importantes immobilisations financières qui pèsent lourdement sur les budgets de l'entreprise.

L'acheteur doit également être en permanence à l'affût de tout ce qui est nouveau, mais il doit savoir rester circonspect à l'égard de matériaux de trop grande fantaisie qui ne manqueraient pas de créer des difficultés dans un approvisionnement ou une utilisation future.



☆  
Réception  
et classification  
des cuirs en fonction  
de leur qualité

☆  
Stockage des textiles  
et tissus synthétiques



## LE TANNAGE

Tanner une peau consiste essentiellement à la transformer en cuir par une imprégnation de ses fibres, qui la rend imputrescible, tout en lui conservant sa structure naturelle.

La tannerie est un très vieux métier, que connaissaient les Médes, les Perses et les Egyptiens, les Grecs et les Romains. On a découvert dans un tombeau, renfermant les restes d'une musicienne contemporaine des premiers pharaons, une paire de sandales en cuir rouge bordé de cuir bleu.

Durant de longs siècles, les méthodes de préparation des cuirs restèrent artisanales et empiriques. Les matières tannantes utilisées étaient d'origine végétale et fournies surtout

par l'écorce des chênes. Quant à la teinture, elle se faisait avec des colorants végétaux (cochenille, indigo). Tous les travaux étaient exécutés à la main. La durée du tannage était longue. La lenteur de pénétration du tannin exigeait un séjour prolongé en fosses, généralement de dix-huit mois et même davantage. On obtenait ainsi des cuirs de faible poids spécifique et d'une très haute qualité. Il en fut ainsi pendant des centaines d'années. Ce n'est qu'à dater du XIX<sup>e</sup> siècle que parurent les premiers essais d'accélération dans la fabrication des cuirs. Et depuis le début du XX<sup>e</sup> siècle, les recherches sur le tannage ont pris une telle ampleur que la tannerie est devenue une industrie où le laboratoire et la machine jouent un grand rôle.

# LA FABRICATION

La variété des matériaux nécessaires à la réalisation d'une chaussure implique une séparation entre les manipulations relatives au « dessus » ou semelle et celles des

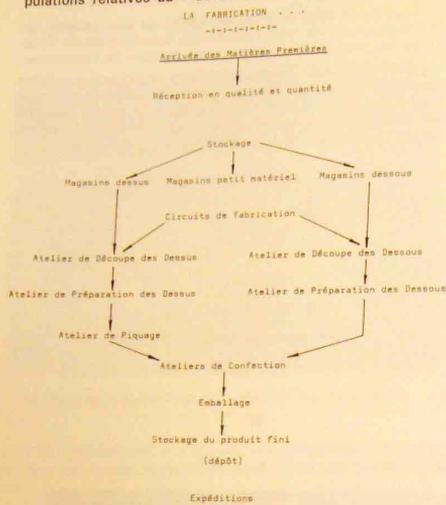


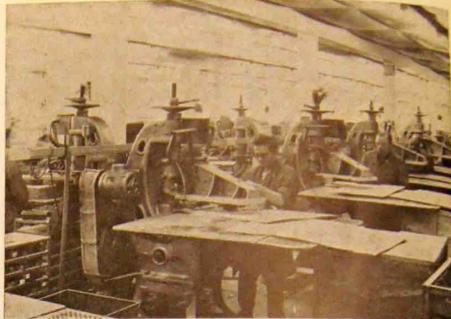
Schéma montrant le circuit qu'effectue la matière première pour devenir une chaussure

« dessus » ou tige. Leur assemblage se fait par cinq procédés différents en fonction du modèle à fabriquer.

- Le procédé soudé où tige et semelle sont réunies par collage.
- Le procédé Injecté direct : la semelle non préparée est injectée sur la tige.
- Le procédé stitchdown : tige et semelle sont cousues.
- Le procédé Good year : se différencie du précédent par l'adjonction d'une trépointe.

— Le procédé encadré : utilisé pour la confection des nu-pieds.

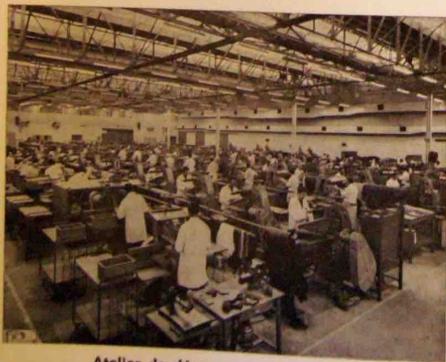
Une fois terminées, les chaussures sont envoyées au dépôt où elles seront réparties en fonction des commandes et expédiées à leurs destinataires.



Découpe des « dessus »



Ateliers de piquage



Atelier de découpe des « dessus »



Convoyeur réalisant la fabrication Good Year des chaussures « Intendance »

## LE SERVICE VENTE



Salle de réception des clients

Rien de tout ce qui précède ne pourrait exister s'il n'y avait le client.

« Satisfaire le client, notre idéal », telle est la devise de l'entreprise; pour y répondre, nous devons lui offrir à la fois la qualité au meilleur prix et le service qu'il est en droit de nous demander.

Vendre n'est pas facile et ne s'improvise pas. L'organisation d'un service commercial est une affaire délicate. Elle doit être constamment adaptée à l'évolution conjointe des besoins de la clientèle et au développement de l'entreprise.

La nôtre a incontestablement une dimension européenne, la vente métropolitaine et au marché commun constituant la pierre d'achoppement de notre commerce. Mais là ne s'arrêtent pas nos ambitions et, petit à petit, nous dépassons le cadre déjà trop étroit de cette vieille Europe pour diffuser nos produits sur tous les marchés du monde, de l'Oural aux Montagnes Rocheuses, sans oublier le Kilimandjaro.

Sur le marché intérieur, voyons en détail quelles sont nos pratiques commerciales.

— Nous nous intéressons à tous les canaux de distribution, succursalistes, grands magasins, grossistes et détaillants, ainsi qu'aux administrations (armée, police, assistance publique) qui constituent également une importante clientèle.

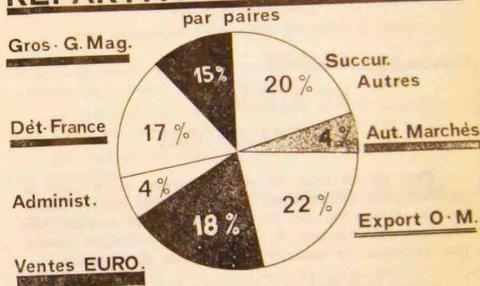
— L'exportation représente 47 % de nos ventes et sont destinées à l'Europe, aux Etats-Unis d'Amérique, aux pays d'outre-mer et à ceux de l'Est.

Pour l'année 1972, MARBOT est au 442<sup>e</sup> rang des exportateurs sur le plan national et au 3<sup>e</sup> pour la région Aquitaine, après Turboméca (réacteurs hélicoptères) et Saint-Joseph (jersey, textiles).

MARBOT ne fait pas de publicité auprès du consommateur car, pour toucher un large public, il faut des investissements coûteux. Mais il n'est pas besoin de faire grand tapage lorsqu'on a derrière soi près d'un siècle d'expérience et de qualité au moindre prix.

A bon vin, point d'enseigne... !

## REPARTITION des VENTES



Répartition des ventes par secteurs

## SAVETIERS ET CORDONNIERS

Les cuirs sont employés à la confection de mille objets et d'abord pour les chaussures.

Pour le ressemelage, les cordonniers s'approvisionnent chez les marchands-crêpains qui achètent les cuirs en tannerie. Dans cette profession encore, on trouve ceux qui peuvent apprécier un cuir simplement par l'odorat et la palpation.

Les réparateurs industriels et les fabricants de chaussures se fournissent chez quelques gros négociants en cuirs finis, ou, plus généralement, directement en tannerie. Pendant de

longs siècles, la chaussure se fit uniquement à la main et sur mesures, dans l'échoppe de l'artisan qui travaillait seul, ou en famille, parfois avec l'aide d'un compagnon ou d'un apprenti.

C'est seulement sous le 1<sup>er</sup> Empire qu'une évolution se dessina. L'invention de la machine à coudre, l'apparition de nouvelles couches d'acheteurs, ouvrirent la voie à la confection dans les ateliers équipés mécaniquement, dont les premiers furent créés à Blois, en 1850, et à Fougères, en 1854.

# GESTION et COMPTABILITÉ

Notre administration repose fondamentalement sur la gestion prévisionnelle, ce qui n'est pas à notre époque se singulariser. Mais peut-être serez-vous plus surpris de savoir que cette méthode est la nôtre depuis plus de 40 ans et que nous l'avons sans cesse adaptée aux évolutions des techniques industrielles et financières.

La gestion prévisionnelle et son corollaire, le contrôle budgétaire, impliquent :

- la décentralisation de la gestion opérationnelle,
- la centralisation des objectifs de la Société, du contrôle et de la direction financière.

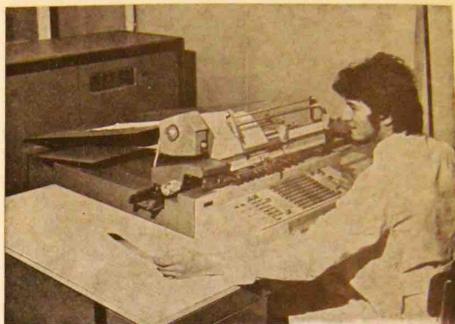
Le but de toute gestion prévisionnelle est d'apprécier a priori le prix de revient d'une production donnée et, en définitive la rentabilité de l'ensemble de l'activité de l'entreprise pour une période donnée.

Le budget prévisionnel de notre entreprise est semestriel. Il est comparé à un plan quinquennal que l'on revêt

pratiquement tous les deux ans pour tenir compte des modifications intervenues dans la conjoncture économique ou dans les objectifs à moyen terme de la société.

Le contrôle budgétaire s'exerce par la comptabilité analytique tenue par service et par semaine. Il permet de localiser par nature tout écart avec les prévisions et d'entreprendre les actions qui s'imposent.

Le bilan de la Société est arrêté hebdomadairement



**L'ordinateur : élément indispensable pour une entreprise moderne**

dans les quatre jours de l'exercice comptable coïncidant avec la semaine civile.

Les écarts avec le bilan prévisionnel sont évalués mensuellement.

En définitive, le bilan et l'aperçu hebdomadaire donnent toutes indications sur les résultats, la production, les ventes, le chiffre d'affaires, les stocks, les commandes en carnets, et constituent, pour la Direction, le tableau de bord de la Société.

## USINES ET ATELIERS DE CHAUSSURES

*C'est de ce point de départ modeste qu'est parti le développement continu d'une grande industrie dont les usines mettent aujourd'hui, sur le marché, tous les produits que réclament les caprices de la mode, en s'efforçant chaque jour davantage de conquérir une clientèle plus étendue.*

*A l'heure actuelle, on estime à 816 le nombre des usines qui fabriquent des chaussures ou des pantoufles. La fabrication est assurée par un très grand nombre de petites et moyennes entreprises. 61,5 % occupent moins de 50 personnes, 80 % moins de 100, 91,5 % moins de 200, 98 % moins de 500, 1,5 % des usines seulement ont entre 500 et 1.000 personnes, 0,7 % plus de mille.*

## LA BOTTERIE

*Une vue d'ensemble des métiers de la chaussure serait incomplète si l'on ne mentionnait pas la botterie qui conserve encore son prestige, dû à l'habileté de ses artisans et à l'éminente qualité de ses productions. L'appellation bottier est réglementée par la loi. Seuls en peuvent bénéficier ceux qui exécutent entièrement à la main, des chaussures dont la forme de montage est adaptée par eux-mêmes aux mesures du client. Une importante corporation de bottiers existe encore dans les principales villes de France. Ceux de Paris, sont — avec leurs confrères Italiens — les premiers du monde. Ils sont généralement en accord avec les grands couturiers, orientent la mode et c'est de leurs créations que s'inspirent de nombreux fabricants.*



**Un secrétariat très affairé**

## LE SERVICE DU PERSONNEL

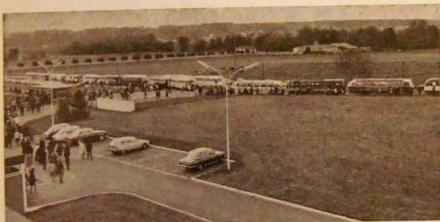
Les activités de l'entreprise ne sauraient être réalisées sans un personnel nombreux et compétent. C'est pourquoi les aptitudes de chacun sont déterminées à l'embauche par



Le parking, très encombré !

des tests psycho-techniques afin que le candidat soit affecté à un poste correspondant à ses capacités.

Mais les possibilités de promotion sont nombreuses



Prêts pour la randonnée quotidienne

et sont un des soucis majeurs de la Société. C'est pourquoi de nombreux cours sont dispensés au sein de l'entreprise pendant la durée hebdomadaire du travail.

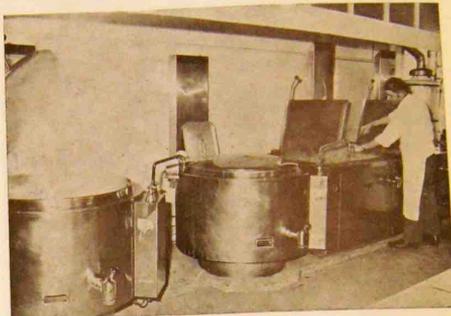


Une des salles du restaurant d'entreprise

L'organisation de la formation professionnelle permet à ceux qui le désirent, de recevoir l'enseignement de leur choix dans le centre de formation de l'entreprise, centre conventionné par le Ministère du Travail.

Pour rejoindre leur lieu de travail, nombreux sont ceux qui utilisent leur voiture personnelle, mais 22 lignes de cars sont aussi à leur disposition gratuitement.

Le restaurant de l'entreprise sert 600 repas par jour



Cuisines modernes  
à la dimension du nombre de repas à servir

à un prix modique. Un économat permet de trouver toute l'alimentation à des prix compétitifs.

La Société assure le logement à une trentaine de familles à la Croix Blanche.

Un médecin et deux infirmières veillent sur la santé du personnel.

Une assistante sociale leur vient en aide lorsque le besoin s'en fait sentir.

## LA MAROQUINERIE

*Les ancêtres des maroquins, les doreurs sur cuir, furent groupés en corporation au XVI<sup>e</sup> siècle par une ordonnance d'Henri II. Ces artisans confectionnaient pour les dorer ensuite, quantité de petits objets.*

*La maroquinerie ne devint une industrie que vers 1835, époque à laquelle le porte-monnaie devint d'usage courant. Depuis lors, par suite des progrès réalisés en tannage et dans la préparation des peausses, grâce aussi au perfectionnement de l'outillage et aux vulgarisations de la mode, la maroquinerie n'a cessé de grandir.*

*Tout en étant une industrie, la maroquinerie est avant tout un métier. Certes, il existe des manufactures qui pratiquent la fabrication en série; mais au départ, c'est le goût et l'habileté de l'artisan qui donnent l'idée de l'objet à fabriquer et lui impriment son talent. Et quand il s'agit de pièces de luxe, c'est généralement le même ouvrier qui assure toute la fabrication.*

*La structure de cette industrie prouve l'importance qu'y tient la compétence de l'artisan, puisque sur 4.000 entreprises qui font vivre 30.000 personnes, on trouvait il y a encore quelques années plus de 60 % d'ateliers à caractère artisanal.*

## LE SERVICE DU PERSONNEL (suite)

Le fonds de solidarité prend en charge les frais chirurgicaux des personnels conjoints et enfants, ainsi que le remboursement de 20 % des frais médicaux et pharmaceutiques.



Visite médicale journalière



L'infirmerie moderne et rationnelle est dotée d'un matériel des plus récents



Les problèmes personnels sont confiés à l'assistante sociale

Une correspondancière spécialisée est à la disposition de tous pour adresser les dossiers de remboursement à la Sécurité Sociale et en assurer le suivi.

Les salaires sont traités automatiquement sur ordinateur.

« Notre Bulletin », journal de l'entreprise, est distribué mensuellement au personnel et adressé aux retraités. On peut y trouver le résumé des activités de l'entreprise, des informations sociales ou le reportage des cérémonies, telle la remise des médailles du travail. A ce propos, il est bon de savoir que plus de 900 personnes travaillant dans l'entreprise ont reçu une décoration pour 15, 25, 35, 45, voire 50 ans de travail. N'est-ce pas là une preuve de la fidélité, de la compétence et du sérieux de ce personnel qui, de génération en génération, a pleinement contribué au développement de nos activités.

On a souvent considéré que la Dordogne était un département à vocation strictement agricole et touristique.

La place qu'occupe aujourd'hui notre entreprise sur le marché international, grâce aux efforts de tous ceux qui ont œuvré à son essor, apporte à cela un démenti formel.



La Croix Blanche



L'Economat

## FORMATION PROFESSIONNELLE

De 1942 à 1970, le Centre de Formation de la Société MARBOT préparait en trois ans les jeunes gens ou filles qui le désiraient au C.A.P. de cordonnerie mécanique ou de piqueuse mécanicienne. En 1971, pour répondre à la fois aux besoins de l'entreprise et du personnel et pour s'intégrer dans le cadre des nouvelles dispositions législatives sur la formation, la Direction a mis en place une nouvelle formule de formation continue.

Celle-ci a pour objectif la formation d'ouvriers spécialisés, qualifiés, d'agents de maîtrise et l'actualisation des



**Formation des ouvriers qualifiés.**  
Etude de la technique de découpe d'une peau.

connaissances de nombreuses personnes, quel que soit le niveau hiérarchique où elles se placent.

La formation d'ouvriers spécialisés s'adresse à des jeunes qui n'ont bénéficié d'aucun enseignement professionnel préalable. Elle se déroule en six mois et consiste en des exercices essentiellement pratiques. La formation d'ouvriers qualifiés, en un an, permet aux intéressés de recevoir quatre jours par semaine un enseignement technique et, pendant une journée, une formation théorique comprenant



**Formation des ouvriers spécialisés.**  
Enseignement du piquage.

technologie de la chaussure, français, mathématiques, législation sociale, organisation et gestion, relations humaines, mécanique, dessin, etc...

Des cours sont également dispensés aux agents de maîtrise, afin qu'ils évoluent constamment aussi bien sur le plan de leurs connaissances technologiques que sur le plan de l'organisation de la gestion du commandement et des relations humaines.

Les cadres n'échappent pas à cette règle, au contraire,



**Cours de l'American Management Association**  
destiné aux agents de maîtrise

et participent à de nombreuses conférences ou séminaires de formation ou d'entretien des connaissances, voire même à de courts séjours dans les universités de l'ancien ou du nouveau monde.

Des cours d'anglais sont aussi dispensés à tous ces personnels par un professeur exclusivement attaché à l'entreprise.

Alors que la loi oblige les entreprises à utiliser 0,80 % de la masse salariale à la formation professionnelle, la Société MARBOT y consacre plus de 2 %.



**Acquisition de la langue anglaise**  
par méthode audio-visuelle

## LA FORME

La forme est un moule plein qui sera revêtu par les parties constituantes de la chaussure.

Le bon chaussant, l'élégance de la chaussure dépendent pour une bonne part des formes employées. Le fabricant de chaussures en série, comme le cordonnier qui chausse sur mesure, font maintenant appel au spécialiste formier. Il est peu de cordonniers qui établissent encore eux-mêmes leurs formes, sauf les cordonniers orthopédistes. Il est cependant bon d'avoir sur la fabrication des formes quelques données précises.

Les formes sont en bois. Le bois de charme a la particularité par sa densité (0,900), son grain très fin, très serré, de se refermer sur les trous faits par les pointes du montage. C'est un bois résistant à l'écrasement et au choc, qui donne une forme solide et de longue durée.

Rares sont maintenant les personnes, surtout les dames qui achètent deux fois, la même forme de chaussures.

Dans beaucoup d'usines, les formes ne s'usent plus, elles sont remplacées quand la mode exige la création de modèles nouveaux. Pour ces usines, l'emploi exclusif du charme ne s'impose plus, on peut sans inconvénient, utiliser d'autres essences: hêtre, érable, sycomore. Le principal est de n'utiliser que des bois de bonne qualité et bien préparés. N'utiliser que le tronc de l'arbre; débité peu après l'abattage;

emplir les ébauches sous des hangars avec une légère ventilation, leur faire subir une sèche lente, naturelle, puis au séchoir.

Si un cordonnier s'adresse à une bonne fabrique de formes qui prend toutes ces précautions, ce cordonnier doit tenir ses formes dans un local exempt d'humidité, car il risquerait de les voir gonfler et gagner parfois plus d'une « largeur ».

Les fabrications industrielles actuelles autorisent les formes plastique, qui remplacent peu à peu le bois

## AUTRES INDUSTRIES DU CUIR

Il y aurait d'autres emplois du cuir à mentionner: les articles de bourrellerie, équipant plus de chevaux qu'on ne le croit communément, les courroies, joints de pompe, emboutis, cuirs pour manchons de filature et métiers à tisser, la carrosserie automobile, l'ameublement, la garniture de bureau et le vêtement.

Une mention spéciale est due au cuir d'art, dont l'origine remonte aux Arabes et dont l'histoire tient toute entière dans celle du cuir de Cordoue et de la reliure.

## CONCLUSION

*Vous voilà dévoilés les principes de notre organisation !*

*Nous sommes heureux de vous avoir accueillis dans nos établissements et formulons le souhait que votre visite ait été aussi riche que possible en enseignements divers.*

*Les informations que vous avez lues dans ce petit bulletin ne sont qu'une synthèse de l'histoire et de l'évolution de notre société, et un aperçu de nos activités et de notre organisation.*

*Nous espérons néanmoins qu'elles vous permettront de conserver plus longtemps un souvenir précis et agréable de votre passage parmi nous.*

**NE PERDEZ PAS CE NUMERO,**

**il donne lieu à un tirage de lots gratuits.**

**N° 104013**

Le Directeur responsable :  
Ch. LEVASSEUR.

Imprimerie JOUCLA,  
19, rue Lafayette,  
24000 - Périgueux.