

Joyeux Noël

Il est une vieille et belle tradition, transmise par nos aïeux, à laquelle je ne saurais déroger et qu'il m'est agréable de satisfaire.

C'est l'habituelle présentation des vœux de fin d'année. A cette occasion, il est d'usage également, dans notre Société, de faire le point sur les activités de l'exercice écoulé, et d'en tirer des enseignements pour l'avenir.

Comme vous le savez, 1976 aura été pour notre Entreprise, une année exceptionnellement difficile, et je tiens spécialement à remercier sincèrement tous ceux qui, ayant compris la nécessité d'un effort sérieux, ont accompli parfaitement leur tâche, sans bruit et sans tapage, apportant ainsi une contribution efficace à l'intérêt de la collectivité.

Quant aux autres, je leur demande de faire leur examen de conscience, et d'en tirer leurs conclusions pour l'avenir.

Un avenir qui s'annonce encore plus difficile, car la concurrence est de plus en plus impitoyable. Nous sommes confrontés à une conjoncture de guerre économique, et de cette lutte ne survivront que les plus déterminés, les plus disciplinés, et les plus compétitifs.

Je demande à chacun d'entre vous de m'apporter son concours loyal et sa franche collaboration, pour qu'ensemble, nous franchissions sans dommage le cap redoutable de l'année 1977.

A vous tous et à vos familles, je souhaite d'oublier pendant quelques jours les soucis quotidiens, afin de passer d'agréables Fêtes de Noël et de fin d'année, et je vous prie de bien vouloir accepter mes vœux les plus sincères de bonheur et santé pour 1977.

Meilleurs Vœux

M. Pierre CASSADOUR

NOUVEAU DIRECTEUR DE NOTRE ENTREPRISE

Monsieur Pierre CASSADOUR succède à Monsieur BIENDEL, à la direction de notre Entreprise.

Originaire de Neuvic, M. CASSADOUR a débuté sa carrière en 1943 dans nos Etablissements. Dès 1946, il partit pour Dakar et, tout au long des années qui suivirent, occupa de nombreux postes-clés puis la plus haute responsabilité dans les unités de production de différentes sociétés africaines.

Par la suite il fut promu successivement Directeur de la Société de BANGUI en 1971 et Directeur de la Société de POINTE-NOIRE en 1974.

Assumer la direction d'une Entreprise de l'importance de la nôtre est une charge très lourde, aux responsabilités multiples.

Cette tâche ne pourra être menée à bien que grâce au concours de toute notre collectivité, dans un climat de franchise et loyale collaboration.

Nous souhaitons à M. CASSADOUR une pleine et entière réussite dans ses fonctions, réussite qui sera pour Neuvic un gage de croissance et de développement.



Pendant la passation de pouvoir : de gauche à droite, MM. SCHNEIDAREK, BIENDEL, WAISMANN, CASSADOUR, T.G. BATA, RIEUPE ET DUJARDIN.

LE VÉRITABLE PROBLÈME

Mesdames, Mesdemoiselles, Messieurs,

Quelques jours après ma prise de fonction, j'ai attiré votre attention sur les difficultés que notre Entreprise a rencontrées en 1976 et sur les conséquences qui en sont résultées.

Depuis, quelques semaines d'observation et de réflexion m'ont permis de constater que quelques-uns d'entre vous n'avaient pas compris, ou n'avaient pas voulu comprendre le sens de mon appel.

Il est indiscutable que le véritable problème est, à tous les niveaux, l'absence chez certains, de notions des véritables responsabilités, ce qui compromet l'effort collectif.

C'est pour ces raisons que j'estime nécessaire de vous préciser à nouveau ma pensée.

Pour 1977 j'attends de vous :

— METTEURS AU POINT

Des modèles bien étudiés, qui permettent une plus grande facilité d'exécution à la coupe, à la piqûre et aux convoyeurs, et nous apportent des économies sur le prix de revient.

— AGENTS DES METHODES

La mise en application de cadences compétitives, réalisables par des opérateurs d'aptitude physique normale et possédant la qualification requise, d'une habileté moyenne, et placés dans des conditions normales de travail, qui nous assurent une productivité correcte, comparable à celle de nos concurrents directs, car, n'en déplaise à certains, nous sommes plutôt mal situés par rapport à la moyenne nationale.

— ACHETEURS ET MAGASINIER

Un approvisionnement sans défaillance **quels que soient les problèmes que vous rencontrerez** afin que les ateliers produisent sans à-coups, sans perturbations.

— AGENTS DE MAITRISE

Un contrôle de tous les instants, sans compromis en ce qui concerne la qualité et la productivité, mais aussi sans perdre de vue la recherche des meilleures conditions de travail possibles pour vos opérateurs, dans le plus grand respect de la condition humaine.

— OPERATEURS

● Coupeurs et préparateurs

Une amélioration de la qualité, et l'élimination de tout gaspillage. Je vous demande aussi de faire en sorte qu'il ne manque pas de pièces dans les boîtes livrées au 410.

● Couturières

Une productivité conforme aux cadences raisonnables qui vous sont demandées, sans altération de la qualité; également, un minimum de nettoyage de vos machines afin de réduire le nombre des pannes résultant de cette lacune.

● Confectionneurs

La sortie du plan journalier de production avec une qualité améliorée.

— MECANICIENS

Un effort supplémentaire dans la rapidité du dépannage afin que les opérateurs et particulièrement les couturières ne soient pas affectées dans leur rémunération.

— EMPLOYÉS

● de bureau

Un maximum de diligence dans l'aide qui vous est demandée de façon permanente par le personnel productif.

● De dépôt

L'expédition la plus rapide possible à nos clients afin d'alléger nos stocks et par conséquent, nos charges financières.

— CADRES

Un dynamisme accru au service d'une compétence indiscutable. En un mot, je demande à chacun de prendre ses responsabilités.

Si certains persistaient dans leur attitude négative, il se pourrait qu'un jour, ils aient à en rendre compte à la collectivité.

Pour ma part, je me refuse à croire qu'il puisse se trouver parmi nous des ennemis de notre intérêt commun, c'est pourquoi je compte sur vous tous pour, ensemble, assurer notre avenir.

P. CASSADOUR.

TOUS CONCERNÉS

par : - La qualité
- La lutte contre le gaspillage
- Les suggestions

LA QUALITÉ

La concurrence commerciale est de plus en plus sévère : pour vendre nos produits, il nous faut mettre tous les atouts dans notre jeu et l'un de ces principaux atouts est la qualité.

Pourquoi la qualité ?

Il nous est arrivé à tous d'acheter un produit et que ce produit se détériore bien avant d'avoir fait l'usage que l'on pouvait en escompter. Quelle a été notre réaction ? Nous avons juré que l'on ne nous y reprendrait plus et, lors de l'achat suivant, eh bien, nous avons cherché un autre fournisseur. Ceci est dans la logique des choses.

Alors maintenant, pensons un instant à nos clients à qui nous avons fourni des chaussures de qualité insuffisante, leur réaction a été la même.

HARO SUR LE GASPILLAGE

Le gaspillage, d'abord, qu'est-ce que c'est ? Si nous nous référons au dictionnaire, nous apprenons que c'est « mettre une chose hors d'usage ou la gâter sans en tirer profit ».

Alors, qu'est-ce qui peut se gaspiller ?

TOUT !

- Le temps.
- L'énergie.
- Les matériaux.
- Les moyens de travail.
- La bonne volonté.

Vous avez lu sur les panneaux d'affichage un avis qui vous informe de la création d'un Comité de Lutte contre le Gaspillage. Ce Comité peut et doit freiner le gaspillage, mais sans votre aide et votre compréhension, son action ne sera pas totalement efficace. Si les uns tirent à hue et les autres à dia, ça n'avancera pas.

IL Y A TOUJOURS UN MEILLEUR MOYEN...

Dans notre Entreprise existe un Comité de Suggestions. Quel est son rôle ? Il est d'étudier les idées qui sont proposées par le personnel pour améliorer, simplifier, rénover, éliminer le gaspillage, supprimer des gestes inutiles, en bref tout ce qui peut toucher notre travail personnel comme celui du voisin.

Chaque suggestion retenue permet à son auteur de recevoir une prime dont l'importance est fonction de l'amélioration apportée.

Qui peut fournir des idées ? Vous tous et, pour cela, la démarche est très simple. Vous demandez à votre responsable un imprimé sur lequel vous notez votre suggestion et cette suggestion parviendra au Comité qui l'étudiera et jugera de la suite à y donner.

Rares sont ceux ou celles d'entre nous qui n'ont pas au moins une fois pensé qu'il y avait une meilleure façon de faire une opération et qui n'en sont restés qu'à la constatation, sans faire part à quiconque de leur observation.

Avoir des idées, et surtout en faire part, montre que vous êtes concernés par le travail que vous effectuez, par le rôle que vous avez à jouer dans l'Entreprise ; certes, il est plus facile d'être un spectateur que d'être un acteur, mais même si cela vous demande un effort, essayez de sortir de la routine.

Ne pensez pas que vos idées sont plus mauvaises que celles des autres ; et puis, une idée n'a pas besoin d'être compliquée pour être bonne ; au contraire, les idées les plus simples sont souvent les meilleures.

Bon, vous allez dire, tout ça c'est très joli, mais cette suggestion, cette idée, il va falloir l'écrire, l'expliquer, et vous savez, moi, ça me gêne, je n'ai pas l'habitude et puis j'ai peur qu'on se moque de moi... et puis les idées, il y en a qui sont payés pour en avoir !

Non, cette réaction n'est pas la bonne ; vos idées, l'Entreprise en a besoin pour que nos produits soient meilleurs, plus compétitifs sur le marché, en un mot pour assurer l'avenir.

Alors si vous ne savez pas comment exprimer l'idée que vous avez, demandez conseil à vos camarades de travail, à vos responsables, à des membres du Comité des Suggestions : tous vous y aideront. Mais surtout, ne la gardez pas pour vous, cela serait trop dommage. Prouvez à vous-même et aux autres que vous aussi êtes capables de progresser.

**VOS BONNES IDEES, NE LES LAISSEZ PAS TRAINER,
ELLES PEUVENT VOUS RAPPORTER.**

La qualité, la lutte contre le gaspillage, les suggestions, vous pensez que cela ne concerne que les autres, que vous, à votre niveau... bof... vous n'y pouvez rien !

Cela n'est pas vrai ; vous êtes tous concernés, nous sommes tous concernés et, afin de prendre conscience de l'importance que revêtent ces trois points, nous allons ensemble nous y intéresser.

GAGNER DES CLIENTS, C'EST BIEN.

LES CONSERVER, C'EST MIEUX.

Et nous ne les conserverons que si nous leur fournissons des chaussures de QUALITÉ.

Et nous en avons bogrement besoin de beaucoup de clients fidèles, de clients qui conseilleront d'acheter nos produits parce qu'ils sont de QUALITÉ.

Alors, la qualité, c'est l'affaire de quelques-uns ?

Non, la qualité, c'est l'affaire de tous.

Vous savez qu'il n'est pas plus pénible de faire un travail correctement que de façon incorrecte.

Bien sûr, par nature, nous avons tendance à nous laisser aller à la négligence ; nous nous disons : ce n'est pas la perte que j'ai occasionnée qui a beaucoup d'importance.

Si, cela en a de l'importance car toutes ces petites pertes s'additionnent et en forment une grosse, une très grosse.

Alors ?

Alors, ne croyons pas que la lutte contre le gaspillage soit l'affaire de spécialistes.

Mettons-y chacun du nôtre (ça ne coûte pas cher) et ne gaspillons plus :

- Ni le temps.
- Ni l'énergie.
- Ni les matériaux.
- Ni les moyens de travail.
- Ni la bonne volonté des autres.

PROMOTION LA'S

LA'S : cette dénomination représente une gamme de chaussures de détente et training particulièrement bien adaptées aux loisirs.

Ces articles se caractérisent par leur légèreté, leur souplesse, leurs coloris attractifs.

Ils bénéficieront en outre de l'impact « 77 » qui se retrouve sur les vêtements.



Ces modèles ont été, lors de leur présentation à notre clientèle, bien accueillis. Mais maintenant, pour conserver et augmenter ce potentiel-clients, il va falloir fournir la marchandise dans une qualité irréprochable et une livraison dans les délais.

La réussite commerciale dans cette gamme peut apporter à notre Entreprise la bouffée d'oxygène dont elle a besoin.

Une figure bien sympathique nous quitte

M. Robert MENAGER, expert en chaussures du Service de Réalisation de l'Habillement pour l'Armée de Terre, est parti à la retraite.

Très affable, toujours courtois, M. MENAGER est venu à Neuvic pour la première fois en 1951.

A l'occasion de son départ, une cérémonie très simple a rassemblé tous ceux qui l'ont cotoyé pendant 25 années.

Au nom de tous, bonne et longue retraite, Monsieur MENAGER, et n'oubliez pas que vous serez toujours le bienvenu à Neuvic.



De gauche à droite, MM. MENAGER, MALIGNE, CAROFF et VAN CAUWENBERGE (experts de l'Armée de l'Air), CUARTILLES, PETIT, WEISSELDINGER et DUBOS.

Information maîtrise



M. CASSADOUR s'adressant à l'assistance.

L'information est devenue l'un des maîtres-mots dans notre société actuelle. Tout le monde a soif d'information, chacun aime à se sentir « dans le coup ».

Le premier lundi de chaque mois, une réunion à laquelle assistent les principaux responsables des services et les agents de maîtrise, est organisée.

Les thèmes abordés en sont la situation des commandes, des stocks, le planning de fabrication et la qualité.

Il est bien évident qu'il est important que les personnes qui assistent à ces réunions répercutent les informations à ceux qui sont sous leur responsabilité afin que tous, dans l'Entreprise, nous soyons au courant, « dans le coup ».

Elles ont coiffé Ste-Catherine

Le 25 novembre n'est pas un jour tout à fait comme les autres. Il apporte dans notre Entreprise une note gaie et joyeuse.

De quoi s'agit-il ? de la Sainte-Catherine qui, cette année encore, a été fêtée à Neuvic.



De gauche à droite, M^{me} LAFAYE, M. LACOUR, M^{me} GUIGNÉ, M^{me} BOYER, M^{me} REGÉN, M^{me} SEGUY, M^{me} PIERRE, M^{me} FRANT, M^{me} APARICIO, M^{me} LAGORCE, M^{me} VALADE.

Elles étaient 7, six à Neuvic et une dans notre Atelier de Bordeaux.

Dès onze heures, M. BREGEARD eut l'agréable tâche de les coiffer du traditionnel chapeau.

Nos Catherinettes se virent offrir, par leurs camarades d'atelier, de bien jolis cadeaux.

Dans l'après-midi, elles parcoururent toute l'Entreprise en offrant bonbons et sourires à profusion.

A dix-sept heures, M. CASSADOUR leur remit les cadeaux de l'Entreprise et une gerbe de roses, au cours d'un vin d'honneur auquel assistaient les Chefs de Service et les responsables de nos Reines d'un jour.