

## 149 Médailleurs du Travail à l'Honneur

Le 18 décembre dernier, s'est déroulée dans la salle du Restaurant d'Entreprise la cérémonie de remise des médailles du travail récompensant 15, 25, 35, 43 et 48 années de service dans notre Entreprise.

Après de M. CASSADOUR avaient pris place M. COMBEAUD, Directeur Départemental du Travail et de la Main-d'Œuvre qui présidait la cérémonie; M. MERLET, Directeur de l'Agence Départementale pour l'Emploi; M. DELAGE, Secrétaire Général du Syndicat des Fabricants de Chaussures de la Dordogne; M. BIENDEL, Président du Conseil d'Administration et M. BABAUT, Administrateur de notre Société.

Parmi l'assistance, figuraient également les chefs de service, les agents de maîtrise et les membres du Comité d'Entreprise.

M. CASSADOUR, dans son allocution, félicita les médaillés pour leur travail, leur dévouement et leur attachement à l'Entreprise soulignant la période difficile que traverse notre Etablissement et la nécessaire évolution qui, seule, nous permettra de survivre, il déclara :

« Si nous possédons tous le désir de changement et de progrès sur un plan général, nous n'en avons souvent hélas, pas la volonté lorsque nous sommes personnellement concernés.

Nous ne serons bien placés dans la compétition actuelle qui n'est, en fait, qu'une véritable guerre économique

- que si nous admettons la nécessité de nous adapter vite,
- que si nous admettons que les techniques doivent évoluer,
- que si nous admettons que certains acquis peuvent être remis en cause,
- que si nous acceptons volontiers quelques sacrifices lorsqu'ils sont indispensables.

Nous ne trouverons nos clients que sur le chemin du progrès :

- Du progrès dans la qualité,
- Du progrès dans la nouveauté,
- Du progrès dans le rapport qualité-prix,
- Du progrès dans le respect des délais de livraison.

Ailleurs, nous ne les trouverons pas.

C'est donc vers ce progrès-là que doivent tendre tous nos efforts ».

M. BIENDEL, prenant ensuite la parole, mit l'accent sur la nécessaire réorganisation des services, la rénovation des collections, l'introduction de nouvelles fabrications, la modernisation de nos équipements. Puis, il déclara :

« C'est en finalité, à vous ensemble qui œuvrez depuis de longues années au sein de l'Entreprise, que revient le devoir de cet esprit de Maison si nécessaire pour la progression de notre Société. Nous sommes persuadés qu'avec votre expérience, votre bon sens et votre volonté de réussir, vous mettrez tout en œuvre pour que le plan de redressement et de restructuration en cours réussisse ».

Ensuite, M. COMBEAUD dit le plaisir pour lui de présider une telle manifestation qui a pour but de récompenser le travail. Il félicita chaleureusement les médaillés et souligna les mérites de chacun pour l'œuvre effectuée au sein de l'Entreprise.

La traditionnelle signature du Livre d'Or et un vin d'honneur devaient clore cette cérémonie.



PHOTO DU GROUPE DES 48 ET 43 ANNEES D'ANCIENNETE

De gauche à droite — 1<sup>er</sup> rang : M. CASSADOUR, M. BIENDEL, M<sup>me</sup> PLAZANET (grande médaille d'or) ; M. BABAUT, M. COMBEAUD et M. MERLET.  
2<sup>e</sup> rang : (médaille d'or) MM. BREGEARD, ZANETTI, DUBOS, MARTRENCHARD, COMIN.



15 années de service (Médaille de Bronze)



- |  |   |  |
|--|---|--|
| M <sup>mes</sup> ALLEMANDOU Mauricette<br>BARREAU Jeanine<br>BRONDEL Gisèle<br>BRONDEL Nicole<br>CARRERE Georgette<br>CHARBONNIER Monique<br>CORRYHON Christiane<br>DELANCHY Ginette<br>DUMARCHAT Jeanine<br>DUMONTEIL Reine<br>FAUGERAS Nicole<br>GARDILLOU Arlette<br>GRANVAUD Jacqueline<br>GUEYDON Jacqueline<br>HISPIWACK Henriette<br>LACHAISE Jeannette<br>LACOUR Jeanine<br>LAFON A.-Marie<br>LAJUGIE M.-Thérèse<br>LANDRY Jeanne<br>LESCURE Alice | M <sup>mes</sup> LHERBAT Encarnita<br>MALBEC Yvette<br>PARADE Amélie<br>PARADE Yvette<br>POMMIER Simone<br>POUFFET Monique<br>PRIOSET Simone<br>PRIOSET Thérèse<br>THOMAS Yvonne<br>TOSTIVINT M.-Rose<br>VALETTE Reine<br>VEYSSIERE Ginette<br>VIDA Henriette | MM. BRIONNE Pierre<br>COUTEAU Michel<br>DORCHIN Georges<br>DUMAS Serge<br>FAURE Armand<br>FAURE Bernard<br>HIVERT J.-Louis<br>LAFON J.-Claude<br>LAGARDE Raymond<br>LORENZO Michel<br>MADELPECH J.-Paul<br>MALBEC Edmond<br>PARADE Claude<br>PAULIN Roger<br>PETIT J.-Pierre<br>PEYTOUREAU Gabriel<br>PLANTEY J.-Pierre<br>REY Raymond<br>SEBASTIEN Raymond<br>SIMONNET Albert<br>VIGNERON Jacques |
| M <sup>lle</sup> LACOSTE Josette   |   |  |
| MM. ALLEMANDOU Albert<br>BOISSARIE Christian<br>BONNAMY Guy<br>BONNET André<br>BORDAS J.-Max   |   |  |



# LE PALMARES

25 années de service (Médaille d'Argent)



- |  |  |  |
|--|--|--|
| M <sup>mes</sup> ALLEMAND Josiane<br>BERTRAND Claudine<br>BESSON Ginette<br>CHOURY Simone<br>DEFFARGES Paulette<br>DUBOS Raymonde<br>DUFFOUR Huguette<br>DUMAS Odette<br>DURIEUX Germaine<br>FAURE Mauricette<br>FOULARD Renée<br>FRENET M.-Rose<br>GUICHARD M.-Solange<br>LAJARTHE Arlette<br>LAMBERT Marthe<br>MARCHEIX Paulette<br>MAZE Raymonde<br>MENOT Paulette<br>NARDOU Arlette<br>PELAT Berthe<br>PIQUET Yvette | M <sup>mes</sup> RAYMOND Sylvette<br>RIBOULET Pierrette<br>SEGUY Annette<br>SIMEON Claudine<br>SIRIEIX Eloïse<br>TEICH Victorine<br>THOMAS Yvette<br>VILLESUZANNE Raymonde   | MM. FAURE Pierre<br>GAILLARD Paul<br>HERNANDEZ Philippe<br>JUGIE Roger<br>KORBEDEAU Gilbert<br>LABRUE Michel<br>LACOUR Robert<br>LAFON J.-Louis<br>MAGNE Raymond<br>MERLET Pierre<br>NOVO Pierre<br>PETIT André<br>RAMBEAU Robert<br>ROUSSEL J.-Pierre<br>SARRAZIN Pierre<br>SIMONNET Albert<br>TOURNIER Louis<br>VERGNAUD Michel<br>VINCENT André<br>WOJDALA Julien |
|  | MM. BEAUGIER Guy<br>BEAUGIER Maurice<br>BENETEAU Claude<br>BORDAS J.-Robert<br>COMBENETOUZE Claude<br>CRABANAT Gilbert<br>DAVID Yves<br>DIEUAIDE Pierre<br>DOUSSAIN Paul<br>DUBOST Raymond<br>DUTHEIL Claude<br>ESPERET Roland |  |



35 années de service (Médaille de Vermeil)

- |  |  |
|--|--|
| M <sup>mes</sup> COURTY Fernande<br>LAVIGNAC Maria<br>MAZE Denise  | MM. JEAN Henri<br>LATOURNERIE Jean<br>MALIGNE Rémy<br>MONDOUX Déphanix Elisé<br>PARADE Henri<br>PARADE Marcel<br>POUFFET André<br>RIGAUD Roger<br>SARRAZIN Serge<br>VIDAL Marcel |
| MM. ARTISIEN Jean<br>DUBOIS Lucien<br>DUMARCHAT Jacques<br>ECLANCHER Georges<br>FARE Robert<br>GREBIL Pierre André<br>GUINIER Paul |  |





# UNE JOURNÉE RICHE D'ENSEIGNEMENTS

Le lundi 24 Janvier, notre équipe de vente aux détaillants organisait à Neuvic un colloque de clients.

Cette réunion avait pour objet la présentation de nos collections Enfant, Homme et Femme pour l'Automne/Hiver 1977-1978.

Nous avons noté avec plaisir et nous les en remercions infiniment, la présence de :

M. et M<sup>me</sup> BEAUCOURT ; MM. BASTID, DEDIEU ; M. et M<sup>me</sup> DORE ; M. et M<sup>me</sup> FAYE ; M<sup>me</sup> GAUTHIER ; MM. GA-



Lors de l'ouverture du colloque, M. CASSADOUR s'adresse à l'assistance.

QUIERE, GRIFFOUL, JOURDET, M. et M<sup>me</sup> NEGRIER, M. PINEAU, M<sup>me</sup> PLUMEREAU.

Les vendeurs :

MM. MARTIN, MAZIERES, MENART, COURRET.

Notre Directeur Général Monsieur CASSADOUR souhaite la bienvenue à nos clients et MM. FERRET, BOUILLET, CAS-SERT, WISCART animèrent cette séance de travail.

## REFLEXION

Nous avons tous la possibilité de lire dans les vitrines situées dans les halls d'entrée de Théorat et à Planèze, les lettres que nous envoyons nos clients. Ces lettres sont des lettres de réclamations concernant surtout la qualité et les délais de livraison.

Alors, songeons-y un instant, si nous lisions dans ces vitrines des lettres d'encouragement et de félicitations, ne nous sentirions-nous pas plus fiers ?

Réfléchissons-y ! Et agissons. Il ne tient qu'à nous tous que cela se réalise en étant, à tous les niveaux intransigeants pour la qualité de nos produits.

## Lutte contre le gaspillage

L'action du Comité de Lutte contre le Gaspillage est maintenant bien engagée et doit donner des résultats positifs. Vous avez lu sur les panneaux d'affichage le compte rendu de la première réunion de travail.

A cet effet, nous aimerions clairement préciser que l'action du Comité concerne des faits, des situations de gaspillage et non des personnes ; les réunions se déroulent le premier vendredi de chaque mois dans une salle du Restaurant d'Entreprise à Planèze, à 17 h. 45 et sont ouvertes à tous ; le but unique du Comité est de participer à la sauvegarde de notre outil de travail.

Le Comité de Lutte  
contre le Gaspillage.

Ce fut, pendant toute la journée, un échange de points de vue, maints conseils qui, n'en doutons pas, nous permettront de présenter des produits mieux adaptés aux besoins du marché.

Nous tenons donc ici à remercier les participants pour le service qu'ils ont rendu à notre société.

## LE POINT DE VUE de nos représentants

Nous vous présentons ci-dessous les points de vue que nos représentants nous ont communiqués lors de leur séminaire de vente qui s'est déroulé à Neuvic, du 25 au 27 janvier.

### J.C. EHLERS (Secteur 1)

Faute à ne pas renouveler : Modèle MINER développé spécialement pour les grossistes : 4.000 paires vendues environ. Modèle retourné dès la première livraison et annulé en totalité à cause de la finition et de sa présentation : aucun galbe et empeigne plissée.

### S. MENART (Secteur 2)

Il est important que lorsque nous arrivons chez un client celui-ci nous attende, sans avoir de reproches à nous faire — reproches de qualité de livraison et de fabrication (exemple modèle Jump).

### M. CHARENTON (Secteur 4)

En donnant son ordre au vendeur, le client lui donne sa confiance et à travers lui la donne à toute l'Entreprise qu'il représente. Pour la conserver, nous devons en retour assurer à ce client les deux services qui doivent nous faire gagner pour exister : qualité irréprochable du produit et respect de la parole donnée sur les délais de livraison. C'est ensemble que nous devons imposer notre image de marque.

### J. HAGHENDEK (Secteur 5)

Il est indispensable de revenir sur nos erreurs passées. Pour survivre faisons en sorte d'être les meilleurs. Notre produit doit être irréprochable.

### V. RUCH (Secteur 6)

Nos clients attendent de nous une satisfaction à tout point de vue. Faisons en sorte pour que notre qualité et notre service soient irréprochables. C'est l'unique condition pour : vous à l'usine, nous sur la route, nous maintenir dans le succès.

### J.-P. FRANCES (Secteur 8)

La vente est un rapport de confiance entre l'acheteur et le vendeur. Ceci ne peut être vrai que dans la mesure où chacun y trouve son intérêt. Faisons en sorte que cela soit vrai, alors nous gagnerons.

### G. MAZIERES (Secteur 9)

A l'heure actuelle nous rencontrons beaucoup de difficultés auprès de nos clients, plus particulièrement au sujet de la qualité et des délais de livraisons. J'ai le sentiment qu'avec la bonne volonté de tous nous aurons beaucoup moins de réclamations et de retours, qu'il sera possible de vendre plus et tout le monde y trouvera son compte.

### R. MARTIN (Secteur 12)

Dans la situation critique que traverse notre profession, il est indispensable que chacun prenne conscience de ses responsabilités à quelque niveau que ce soit. Nous devons répondre aux deux critères suivants : Qualité et Respect des délais de livraisons, c'est là notre seule chance de réussite.

### M. COURRET (Secteur 13)

Le client attend de nous un service. Ce service se traduit par un produit d'une qualité irréprochable. Actuellement fabrication et livraison ne répondent pas à ces critères. Notre production s'étant orientée vers des articles plus élaborés, un effort considérable reste à faire.

Mesdames, Mesdemoiselles, Messieurs,

Il y a un mois, je vous ai promis de vous tenir régulièrement au courant de la situation de notre Entreprise.

Il est bien certain qu'en 4 semaines, les choses n'ont pu évoluer de façon spectaculaire, néanmoins je suis en mesure aujourd'hui, de faire état de quelques aspects positifs, et malheureusement aussi, de quelques aspects négatifs de notre activité pendant le mois de Janvier.

### Parlons tout d'abord des aspects négatifs.

La qualité n'a pas beaucoup progressé, en particulier dans les fabrications soudé homme, cousu norvégien et cousu goodyear.

Vous le savez tous, pour la première fois depuis que nous travaillons pour le client russe "RAZNO", un contrôle sérieux effectué à la demande de ce client par un expert de la Société "QUALITEST", a fait ressortir 20 % de rejets pour malfaçons diverses.

Ceci est très grave et dénote un laisser-aller indiscutable chez certaines personnes travaillant dans l'atelier qui a fabriqué cette commande ; de plus, cela va nous coûter cher, très cher.

D'autre part, nous venons d'apprendre, en dernière minute, qu'un lot de 5000 paires destiné à l'Intendance Militaire française, vient d'être refusé comme suite aux défauts de fabrication suivants :

- peausseries creuses ou accidentées
- doublures d'empeigne formant des plis
- fraisage laissant un débordant irrégulier
- couture seconde irrégulière
- produit de finition mal imprégné

Enfin, pour terminer avec cette rubrique qualité, il vous est possible de constater chaque jour, les différentes réclamations exposées dans nos vitrines, qui nous sont adressées par des clients.

Je vous rappelle encore une fois, que le redressement de notre entreprise passe par une amélioration très nette de la qualité dans son ensemble.

Et je vous redis avec force que la polémique entretenue autour des cadences ne fera progresser en rien cette indispensable amélioration de la qualité.

Elle ne sert qu'à jeter le trouble dans les esprits.

Je vous répète que notre productivité se situe en-dessous de la moyenne nationale dans notre Profession.



..../

Motifs de satisfaction

- Depuis la reprise, certains ateliers ont travaillé dans des conditions extrêmement difficiles, face à des problèmes d'approvisionnement indépendants de notre volonté.

J'ai pu constater avec plaisir les efforts qui ont été faits à tous les niveaux, pour "limiter les dégâts".

- la qualité de fabrication des articles "L.A'S" s'améliore régulièrement. Nous sommes encore loin de la perfection c'est certain, mais tous les espoirs sont permis si les progrès se confirment.

Nous possédons avec cette promotion, une très belle opportunité de prendre une place importante dans un créneau du marché en continuelle expansion.

Les résultats de marques réputées, telles que Kickers, Adidas, Puma sont là pour le prouver.

La réussite de ces marques provient essentiellement de deux facteurs : qualité et publicité.

L'une ne va pas sans l'autre.

La qualité, c'est ce qui incite un consommateur satisfait à demeurer fidèle à un produit ou à une marque.

La publicité contribue à fortifier dans l'esprit de ce consommateur ce que l'on appelle l'image de marque et souventes fois a pour but de conditionner le public avant la mise à la consommation du produit.

Ce que nous voulons faire avec notre promotion "L.A'S", c'est introduire chez les consommateurs une image de marque comparable à d'autres connaissant actuellement une grande réussite.

En ce qui concerne la qualité, nous sommes comme je vous l'ai dit sur la bonne voie. Il y a encore des efforts à accomplir, et je compte sur vous pour cela.

Pour ce qui est de la publicité, nos moyens sont modestes, et nous ne pouvons prétendre mener une campagne comparable par exemple à celle des marques déjà citées, néanmoins un effort exceptionnel a déjà été entrepris.

Le couronnement de cette campagne est un concours consommateur dont le gagnant sera bénéficiaire d'un voyage Aller - Retour aux U.S.A. en Concorde.

Vous avez pu prendre connaissance du règlement de ce concours, qui est affiché dans les vitrines d'information.

..../

..../

A ce sujet j'en profite pour ouvrir une parenthèse afin de souligner l'attitude de certains membres de notre Comité d'Entreprise, qui décidément ne veulent rien comprendre, et sont en opposition totale avec les efforts que nous déployons dans cette action publicitaire destinée à faire mieux connaître la marque MARBOT, dont l'image est assez faible dans le public.

J'en déduis que, quoi que nous entreprenions en vue du redressement et de la survie de notre Entreprise, ces personnes font et feront systématiquement opposition à nos actions.

Je leur laisse la responsabilité de leur attitude, comme je laisse à chacun d'entre vous le soin d'en tirer ses propres conclusions.

- un deuxième motif de satisfaction est la progression de la productivité chez plusieurs piqueuses affectées aux nouvelles machines à coudre électroniques.

Financièrement, le bilan d'ensemble de notre activité de Janvier fait encore ressortir une perte très importante ; cependant, pour être totalement objectif, je dois souligner que cette perte est conforme à nos prévisions.

Une amélioration est nécessaire pour les mois à venir.

En ce qui concerne le plan de charge de nos ateliers, nous rencontrons quelques difficultés dans la couverture de certaines fabrications, et nous aurons une soudure difficile.

Nous déployons de grands efforts pour assurer cette soudure dans de bonnes conditions, et je suis relativement optimiste.

L'inconnu pour nous est le deuxième semestre, car si nous avons pu élaborer une collection nettement plus attractive que celle des saisons passées, il n'en demeure pas moins que nous sommes toujours trop chers par suite des hausses de prix importantes dans les matières premières (en particulier dans le cuir), et de nos charges trop lourdes provenant d'une part, d'une productivité insuffisante d'où salaires par paire trop élevés, et d'autre part de frais généraux largement supérieurs à la moyenne de la Profession.

En résumé, nous devons poursuivre nos efforts en vue de :

- l'amélioration de la qualité dans son ensemble
- la disparition totale des salaires dit "extra"
- la réduction de nos frais généraux.

A tous, bon courage

Neuvic  
31 Janvier 1977

Pierre Cassadour

