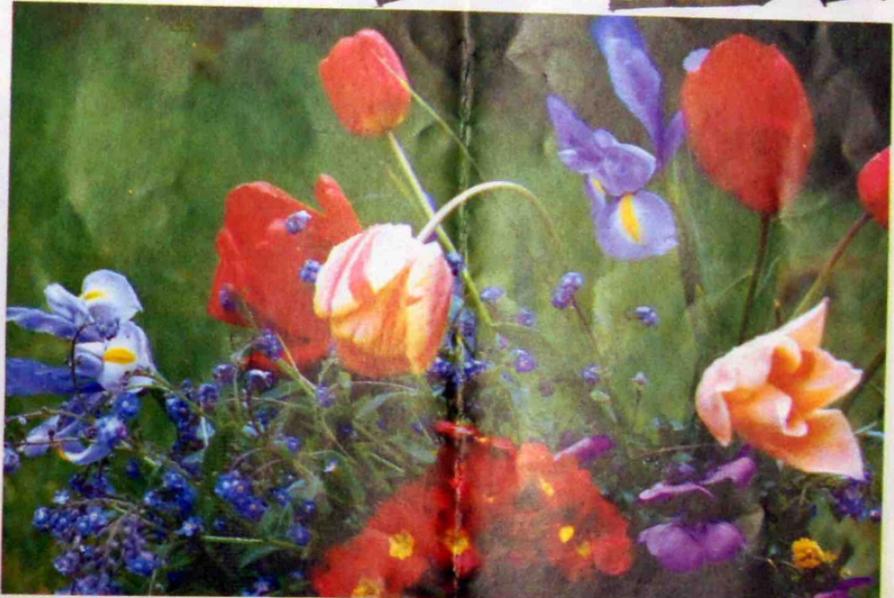


REPUBLIQUE  
FRANCAISE  
★ 350  
Marbot  
TOUTES  
LES  
VICTIMES

# Notre bulletin



*Quand le Printemps est là*

# ils ont visité notre **Entreprise**



Accueillis par M. DUJARDIN, M. GICQUEL Président du comité cuir et chaussures du Groupe permanent d'études des marchés, M. BEAUDOZ son plus proche collaborateur et M. SAUVAGE Secrétaire Général de la Fédération des Fabricants de Fournitures administratives et militaires sont venus juger sur place le potentiel et la qualité de nos produits.

Impressionnés par notre outil de fabrication et le sérieux de notre travail, nos hôtes se sont déclarés enchantés de cette rencontre fructueuse.

↳ Mrs Sauvage, Gicquel, Dujardin, Beauдоз

M. le Colonel COMBEAU, Commandant le 5<sup>e</sup> régiment de Chasseurs à Périgueux et Madame sont venus visiter l'Entreprise.

Accompagnés par M. BOURST, nos hôtes ont découvert au travers des ateliers toutes les étapes de la fabrication d'une paire de chaussures et se sont déclarés très satisfaits de cette visite.

↳ Mr le Colonel COMBEAU et Madame, M<sup>r</sup> BOURST



Le Capitaine MILEREUX et Monsieur VALENZANO, techniciens au Service Central d'Etudes et de Réalisation de l'Intendance de Saint-Cloud sont venus pendant deux jours effectuer une enquête sur la qualité dans notre entreprise.

Cette enquête est faite en vue de l'attribution à notre Entreprise de la qualification AQAP. Cette qualification nous donne la possibilité de soumissionner aux marchés de l'OTAN et est mondialement reconnue.

↳ M<sup>r</sup> VALENZANO, M<sup>r</sup> le Cne MILEREUX, M<sup>r</sup> DUJARDIN

Venus en voisins depuis Limoges, une dizaine de membres de l'encadrement des Etablissements LALLET ont fait la découverte de notre entreprise.

Spécialisés dans la mule d'appartement et le montage California, nos hôtes se sont montrés très intéressés par cette visite.

↳ M<sup>r</sup> Porcher et nos hôtes accompagnés de M<sup>r</sup> Prioiset et Turquet



M. DROUANT responsable technique des sections d'apprentis à Moussey est venu pendant quelques jours dans notre entreprise afin de comparer et d'étudier nos problèmes communs de formation.

Un très bon courant d'idées a été développé lors de ces journées.

↳ M<sup>r</sup> DROUANT, M<sup>r</sup> AUTEXIER

## RECRUTEMENT D'APPRENTIS

*Nous continuons comme par le passé à préparer par le recrutement d'apprentis la relève pour l'avenir.*

*Nous proposons aux jeunes gens et jeunes filles nés en 1966 et 1967 et ayant terminé leur scolarité une formation de deux ans qui doit les conduire à l'obtention du C.A.P.*

*Les candidats à l'apprentissage peuvent d'ores et déjà se faire inscrire au Bureau du Personnel où tous renseignements utiles leur seront donnés.*

## NOTRE BULLETIN

Lors de chaque distribution, nous constatons qu'un certain nombre de personnes se plaignent de ne pas avoir eu le numéro précédent.

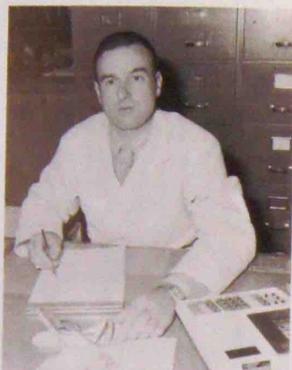
Si vous êtes absent au moment de la parution du bulletin et que vous souhaitez vous le procurer, demandez le au bureau du Personnel.

# NOMINATIONS

# PROMOTIONS

# TRANSFERTS

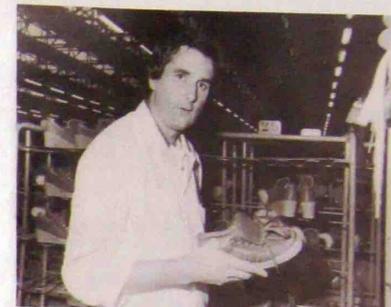
**M. Martial RODRIGO : chef de production**  
49 ans, neuvicois. Entré en 1948.  
CAP de cordonnerie mécanique, comptable, responsable des cours professionnels, chef du service efficience calculation



**M. Jean-Marie BOUTIN : chef du service efficience**  
42 ans, né dans les Deux-Sèvres. Entré en 1959.  
CAP de coupeur patronier, BEI de fabrication mécanique de la chaussure, modeliste, agent de méthodes, responsable de la formation.



**M<sup>me</sup> Monique GOMES : chef d'équipe**  
42 ans, née à St-Louis-en-l'Isle. Entrée en 1975.  
Cours professionnels, opératrice sur machine.



**M. Guy RASPIENGEAS : chef d'équipe**  
33 ans, né en Dordogne. Entré en 1965.  
Opérateur sur machines.



**M. Serge DUPUY : chef d'atelier 405**  
53 ans, né à Neuvic. Entré en 1944.  
Opérateur sur machine, coupeur, chef d'équipe, contremaître depuis 1972, agent d'efficience.



**M. Daniel GOUZOU : responsable des services sociaux**  
36 ans, né à Bergerac. Entré en 1965.  
Aide comptable, comptable, opérateur sur NCR, employé service personnel.



**M. Henri LACHAUD : chef d'équipe**  
41 ans, né à Périgueux. Entré en 1956.  
Opérateur sur machines.



**M. Jean-Pierre FOURLOUBEY : chef d'équipe**  
34 ans, né à Bordeaux. Entré en 1968.  
Opérateur sur machines.



**M<sup>me</sup> Annette SEGUY : responsable des ateliers de piqure de Théorât.**  
50 ans, née dans la Seine. Entrée en 1950.  
CAP de piqueuse mécanicienne, chef d'équipe, chef d'atelier.



**M<sup>me</sup> Marie-Claude PARO : chef d'équipe.**  
36 ans, née à Montrem. Entrée en 1961.  
Opératrice sur machines au 410.



**M. Jean-Paul TALLET : approvisionnement**  
45 ans, né à Périgueux. Entré en 1962.  
Dessinateur, publiciste. Responsable du Général Trading depuis 1979.



**M. Claude FREDERIQUE : approvisionnement.**  
29 ans, né à Vallereuil. Entré en 1972.  
Opérateur sur machines, employé aux écritures et comptable à l'achat.

# Rétroscope

C'ETAIT DANS "TRAVAIL ET MAITRISE" IL Y A 30 ANS

## NOTRE MAITRE : LE CLIENT

Ce client que veut-il? Oh, c'est bien simple : qu'il soit acheteur d'une locomotive ou d'une paire de chaussure, il recherchera toujours l'article de la meilleure qualité possible, offert au prix le plus bas et qu'il pourra obtenir dans le moindre délai.

Vous allez peut-être objecter : « Nous ne pouvons guère avoir d'influence sur ces trois facteurs, c'est à notre patron ou à notre Direction qu'il appartient de s'arranger pour y satisfaire ». Sans doute, c'est d'abord au Chef d'Entreprise d'organiser sa maison de façon à répondre au mieux aux exigences de la clientèle. Cependant, nous allons voir dans ce numéro, en poussant plus à fond l'examen de ces problèmes, que la part de tout le personnel de l'entreprise et en particulier de la maîtrise, n'est en rien négligeable.

Faisons d'abord le tour, ensemble, des ces trois exigences du client : **qualité, prix, délai.**

### LA QUALITE

Un produit est de qualité lorsqu'il répond à ce qu'on attend, lorsqu'il ne trompe pas.

La France, qui a été pendant très longtemps le pays le mieux considéré pour la qualité des fabrications, a perdu beaucoup de terrain dans ce domaine.

L'amélioration de la qualité peut être obtenue en tenant compte des points suivants :

- La maîtrise doit être convaincue de l'importance de ce problème;
- développer chez les ouvriers la conscience professionnelle,
- leur montrer qu'en faisant du travail de qualité, ils travaillent dans leur propre intérêt;

- organiser un contrôle rigoureux de la fabrication.

### LE PRIX

Pour vendre, il faut établir des prix qui ne soient pas supérieurs au prix des produits similaires. Le prix est un élément essentiel qui décide l'acheteur à prendre la marchandise.

Le prix de vente étant fonction du prix de revient, c'est sur la réduction de celui-ci que doivent porter tous les efforts.

### LE DELAI DE LIVRAISON

Un autre grand reproche souvent fait à l'industrie française, c'est de demander des délais de livraison beaucoup trop longs et aussi de ne pas respecter les délais fixés.

Livrer à une date fixée pose un problème de probité et d'exactitude commerciale. De plus, non seulement l'inexactitude fait perdre des commandes, mais elle entraîne encore la désorganisation des programmes et l'énerverment, des retards en cascade ( le retard des fournisseurs retarde la fabrication qui retarde le client, lequel, à son tour, retarde les autres). L'augmentation des stocks (d'où immobilisation d'un capital dont les intérêts pèsent sur les frais généraux).

### CONCLUSION

Notre maître à tous, dans quelque industrie que ce soit, c'est l'homme qui passe les commandes, pas de travail. Notre but doit donc être, avant toute autre préoccupation, de satisfaire le mieux que nous pourrions, et surtout mieux que les entreprises concurrentes, ce client, arbitre de notre destinée.

LOUIS AMBERT

Publié avec l'aimable autorisation de "Travail et Maîtrise".

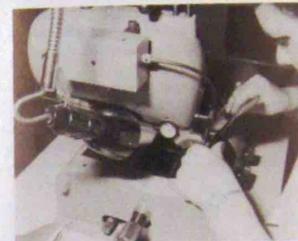
## NOUVELLES MACHINES



A Remplier

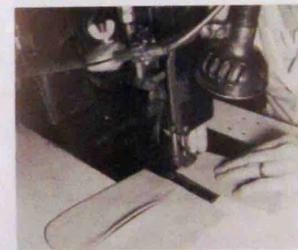
Sans être encore touchée par la robotique, notre industrie s'équipe de machines pourvues de tous les progrès de la technique moderne.

Nous avons ainsi mis en service une machine à remplir qui réalise indifféremment le bord anglais et le remplissage traditionnel, il fallait deux machines distinctes pour ces opérations.



A Parer

La Machine à parer, peut se programmer sur trois largeurs de parage différentes et passer de l'une à l'autre par commande de l'opératrice sans que celle-ci ait à modifier les réglages.



Triple entraînement

Au C.F.A. ce sont des machines à coudre à triple entraînement (louées par la CCI) qui sont à la disposition de nos apprenties pour apprendre la couture des peausseries minces ( Agneau, Chevreau, Chèvre) dans le cadre de l'enseignement qu'elles doivent recevoir pour le nouveau C.A.P. chaussure, maroquinerie, vêtement. Meilleur matériel, meilleure qualité.

## ations informations inform

### SECURITE SOCIALE

Tous les lundis un agent itinérant de la Caisse Primaire vient assurer la liaison entre l'organisme qu'il représente et notre Entreprise.

L'objectif de ces entretiens :

- recueillir les feuilles de soins des assurés sociaux,
- traiter les réclamations éventuelles,
- répondre aux demandes de renseignements concernant les assurances maladie, maternité, invalidité et accidents du travail,
- rembourser plus rapidement les assurés.

Dans l'Entreprise, c'est Madame Sylvie DECHENOX du bureau du Personnel qui est chargée d'être notre intermédiaire auprès de l'agent de la Caisse Primaire.

Par ailleurs, pour les retraités en particulier, signalons qu'une permanence de Caisse Primaire d'Assurance Maladie de la Dordogne est ouverte à la Mairie de NEUVIC le lundi de 13 h 30 à 15 h 30.

Pour les vacances à l'étranger, vous pouvez demander les imprimés nécessaires au remboursement de soins distribués dans les pays de la C.E.E. ou autres, au bureau du Personnel. Prévoyez un délai d'une quinzaine de jours pour la délivrance de ces imprimés.

En cas d'arrêt de travail vous recevrez au fur et à mesure de leur mise en place chez les médecins de nouveaux certificats d'arrêt de travail. Les deux premiers volets doivent être directement expédiés à la Caisse d'Assurance Maladie, le 3<sup>e</sup> volet et l'attestation de salaire doivent nous être envoyés dans les délais habituels.



M<sup>me</sup> MENECHAL, M<sup>me</sup> DECHENOIX

## OPERATION DORDOGNE PROPRE



La rampe et la benne à Théorât

Fini le temps où l'entreprise brûlait en plein air ses déchets, fini le temps où de pleines remorques de déchets allaient combler petit à petit les anciennes carrières de kaolin de Bois carré.

Dorénavant, soucieux de protéger l'environnement, les nappes phéatiques et notre belle région, nous stockons dans des bennes qu'une société spécialisée vient retirer à Planèze et à Théorât.

Ces déchets sont acheminés soit vers des usines d'incinération ou des décharges contrôlées.

Un bel effort réalisé pour une meilleure qualité de la vie.

## L'INDUSTRIE DE LA CHAUSSURE EN 1982

Cette industrie emploie en France 58 300 salariés pour 13,58 milliards de chiffre d'affaires et les effectifs de 1982 sont restés à peu près au même niveau que ceux de 1981.

Le volume de production a progressé de 3% par rapport à 1981, repassant ainsi la barre des 200 millions de paires.

Les catégories qui ont subi la plus forte progression sont la chaussure de ville (essentiellement la femme et l'enfant) ainsi que les articles pour la pratique des sports.

Les **importations** de chaussures ont continué sur leurs lancées (141 millions de paires sur les 250 millions achetées par les Français) : plus 28% en valeur.

L'Italie demeure le premier fournisseur étranger de la France avec 63% des importations en valeur. Parmi les autres pays fournisseurs importants, on constate la régression de l'Espagne, de l'Europe de l'Est, la baisse, en valeur, de l'Extrême-Orient, malgré la vive pénétration des articles chinois et les performances de quelques outsiders tels que le Maroc, le Brésil, le Portugal.

Les **exportations**, un quart de la production, ont augmenté en valeur, mais baissé en volume par rapport à 1981, 55 millions de paires contre 57 millions en 1981.

Les ventes vers la C.E.E. continuent à régresser en particulier chez nos deux meilleurs clients, l'Allemagne Fédérale et la Belgique. Par contre, les exportations vers la Grande-Bretagne et l'Italie enregistrent une nette progression.

Hors C.E.E., ce sont essentiellement les Etats-Unis et le Moyen-Orient qui progressent, et cela de façon spectaculaire.

# carnet de l'entreprise

## NAISSANCES :

Loïc au foyer de Madame SANCHEZ Martine de l'atelier 412  
Loïc au foyer de Madame DEVAUX Michèle de l'atelier 417  
Virginie au foyer de Monsieur DAULARD Alain de l'atelier 401  
Emmanuelle au foyer de Madame JEAN Maryline de l'atelier 412  
Stéphanie au foyer de Monsieur DUMAZEAU JeanPaul, de l'atelier 405  
Julie au foyer de Monsieur CHABOISSIER Pascal du service 100

## MARIAGE :

Mademoiselle CHARLES Claudine de l'atelier 459 avec Monsieur GUINE Philippe.

## DECES :

Madame GRANDJEAN M. Louise a perdu sa fille  
M. et Mme COUTEAU Michel ont perdu leur beau-père et père.  
Mme LAFAYE Martine a perdu son père.  
M<sup>lle</sup> RONGIERAS Isabelle a perdu sa grand-mère  
M<sup>me</sup> SIMONET M. Claudette a perdu sa grand-mère  
M<sup>me</sup> FOURGEAUD Ginette a perdu sa mère.  
M. et M<sup>me</sup> FOURGEAUD Jacques ont perdu leur grand-mère.

M<sup>lle</sup> CHAGNAUD Nicole a perdu son père.  
M. et M<sup>me</sup> CARRERE Robert ont perdu leur père et beau-père.  
M<sup>me</sup> MONMARSON Roselyne a perdu son grand-père.  
M. et M<sup>me</sup> DUBOS André ont perdu leur père et beau-père.  
M. et M<sup>me</sup> WANY René ont perdu leur beau-père et père.  
M<sup>me</sup> MARTY Chantal a perdu son beau-père.  
M<sup>me</sup> DAGNAUD Colette a perdu son grand-père.  
M<sup>me</sup> PAULIN Georgette a perdu sa mère.  
M<sup>me</sup> ROUSSEAU Michèle a perdu sa grand-mère.  
M<sup>me</sup> FERNEL Dominique a perdu sa grand-mère.  
M. AUPETIT Fernand a perdu sa belle-soeur et belle-mère.  
M<sup>me</sup> POPPI Christiane a perdu sa belle-soeur et belle-mère.

C'est avec stupeur et frappés d'une infinie tristesse que nous apprenons la mort de M. JeanMarie VERGNE. Décédé à la fleur de l'âge, il travaillait depuis 1971 dans notre Entreprise aux ateliers de confection où, par ses qualités morales et professionnelles, il avait su se faire apprécier de tous.

A toutes ces familles dans la peine, nous renouvelons l'expression de nos plus sincères condoléances.

## NOUVELLES DE NOS MILITAIRES

Nous avons reçu courant Mars la visite de M. Jean-Michel SIMON, incorporé au 5<sup>e</sup> Régiment de Chasseurs à PERIGUEUX et de M. Jean-Luc PEYROUNI qui effectue son service national au 8<sup>e</sup> Régiment de Transmissions à VERNON.

Tous les deux sont allés rendre visite à leurs compagnons de travail et nous sommes persuadés que les comparaisons entre temps jadis et présent ont été nombreuses.

## LIBRE-SERVICE

**A VENDRE :** R 15 1975 embrayage neuf; plaquette de freins neuve, prix 4500 F. Carrosserie très bon état - Tél. (16-53) 90.33.65.

**A VENDRE :** 1307 GLS 1976 - 80.000 kms - T.B.E. Tél. 81.20.46 H.R.

**A VENDRE :** SIMCA 1000 - Petit prix - Tél. 80.62.07. après 18 heures.

**A VENDRE :** FUEGO GTL 81 - Gris métal. - 38000 kms - options - prix argus. Tél. 09.53.32.

**A VENDRE :** presse Liass moyenne densité - bon état - Tél. 81.57.43.

**A VENDRE :** 2 CV 1968 très bon état - carrosserie en bon état. Prix 3000 F. - Tél. (16-53) 90.33.65.

**MAISON A VENDRE :** à Planèze 24190 NEUVIC. 3 chambres, salle à manger, séjour, cuisine, sous-sol, véranda, balcon couvert 11 x 2, salle de bain, chauffage centrale, jardin 4 ares. Prix à débattre. Ecrire pour visite en cas d'absence M. ZANETTI.

**A VENDRE :** GSA X3 1982 - 22000 kms - excellent état - Tél. 81.54.50, ou s'adresser à M. PARQUET Jacques service 100.

**A LOUER :** Grignols à partir du 1-04-83 appartement meublé : cuisine -

chambre - salle de bain - garage chauffage mazout ou électrique. 600 F. - Tél. 54.26.86, après 20 h.

**A VENDRE :** 204 1969 - bon état général. Prix 2500 F. S'adresser au 81.15.96, après 20 h.

**A LOUER :** à l'île d'Oléron, juin, juillet, août, bungalows pour 4 personnes. Tél. (16-45) 97.60.64.

**A VENDRE :** lustre moderne 6 branches. Tél. 80.62.27.

**A VENDRE :** terrain à bâtir, La Chenevrière, Neuvic 2000 m<sup>2</sup> - Tél. 81.52.66 H.R.

**A VENDRE :** 1 paire de chaussures de coureur cycliste, jamais portée, pointure 41, 1 tondeuse à gazon à main, état neuf, 1 taille haie à chargeur. Prix à débattre. Tél. 81.52.81.

**A VENDRE :** R4 GTL - 30000 kms - T.B.E. - avec attache remorque. Prix à débattre. S'adresser à M. RANOUX Didier, atelier 455.

**A VENDRE :** R18 GTD Acier 1982 - 37000 kms Crédit possible. Tél. 81.56.46, ou 82.62.58.

## CARNET D'ACHATS

François AUDOIN, Agent Commercial en carrelage, sanitaire, isolation, menuiserie, vous rappelle qu'il est à votre disposition, sur R.D.V. pour tout devis et qu'une remise de 10% sera accordée au personnel de l'entreprise MARBOT pour tout achat de sanitaire et de carrelage à l'exclusion des articles en promotion. N'hésitez pas à lui demander votre devis gratuit de menuiserie. Tél. (53) 81.58.52

CHADOIN-VALIN - Horlogers Bijoutiers - 3, rue Taillefer à Périgueux - offre une remise de caisse permanente de 10% pendant l'année 1983 pour tout achat en son magasin. Tél. 53.23.20