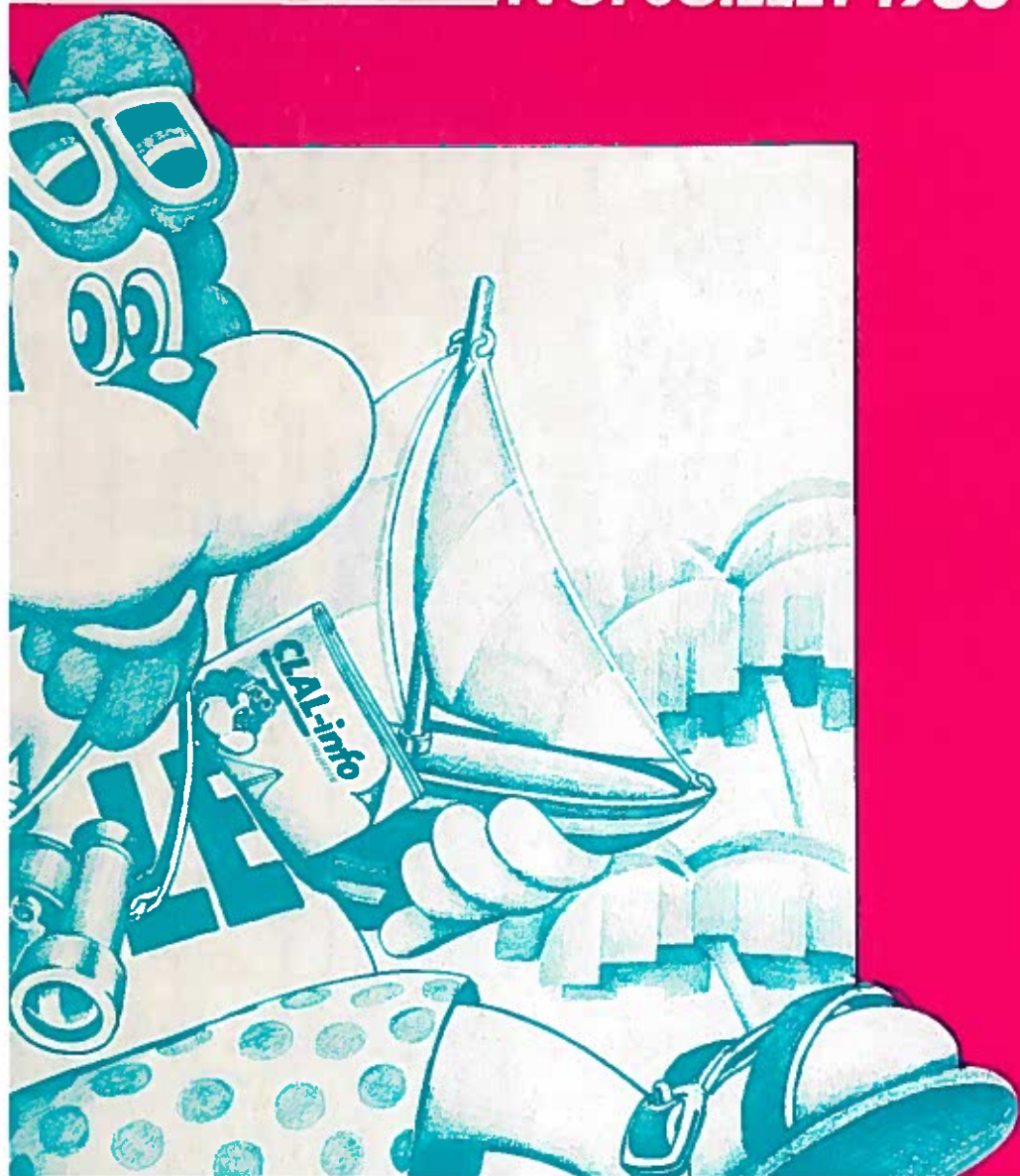
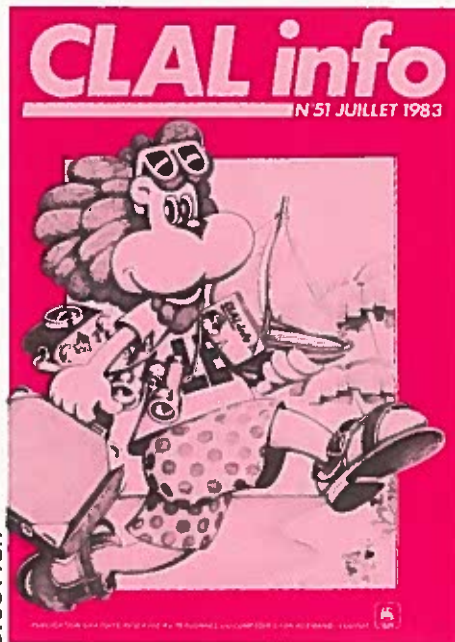


AL info

N°51 JUILLET 1983



CLAL-info



D. SUTTER

NOTRE COUVERTURE :
Léo vous souhaite de bonnes vacances

sommaire



1 TOULOUSE ou l'or dans la ville rose

8 Eau-forte, litho ou gravure sur bois ?

12 Un test : connaissez-vous l'or ?

14 La qualité ça se vit !

16 Résultats du concours «sécurité de la main»



18 BORNEL : à la recherche du temps passé

24 NOISY-AFFINAGE : l'alphabétisation

26 SIEGE : une exposition sur 4 étages !

32 L'informatique arrive à grands pas

34 NANTES ou un nouveau dialogue étudiants-entreprises

36 PURHYPO et MONTPELLIER



39 Juridique : se porter caution ?

40 Jardinage : le temps des cueillettes

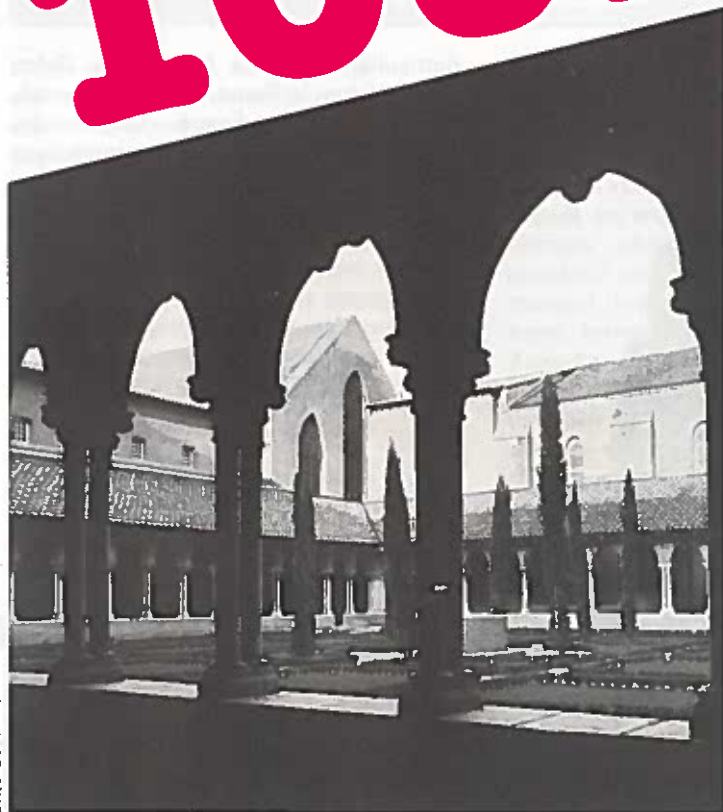
RESPONSABLE : M. Masounave
RÉALISATION : B. Le Guay
CORRESPONDANTS : MM. Dechmann, Goux,
Hannoyer, Lapostolle, Salomé, de Sèze,
Mme Trigalo, M. Vandernoth
CLAL-INFO est une réalisation du service Formation-Communication-Information

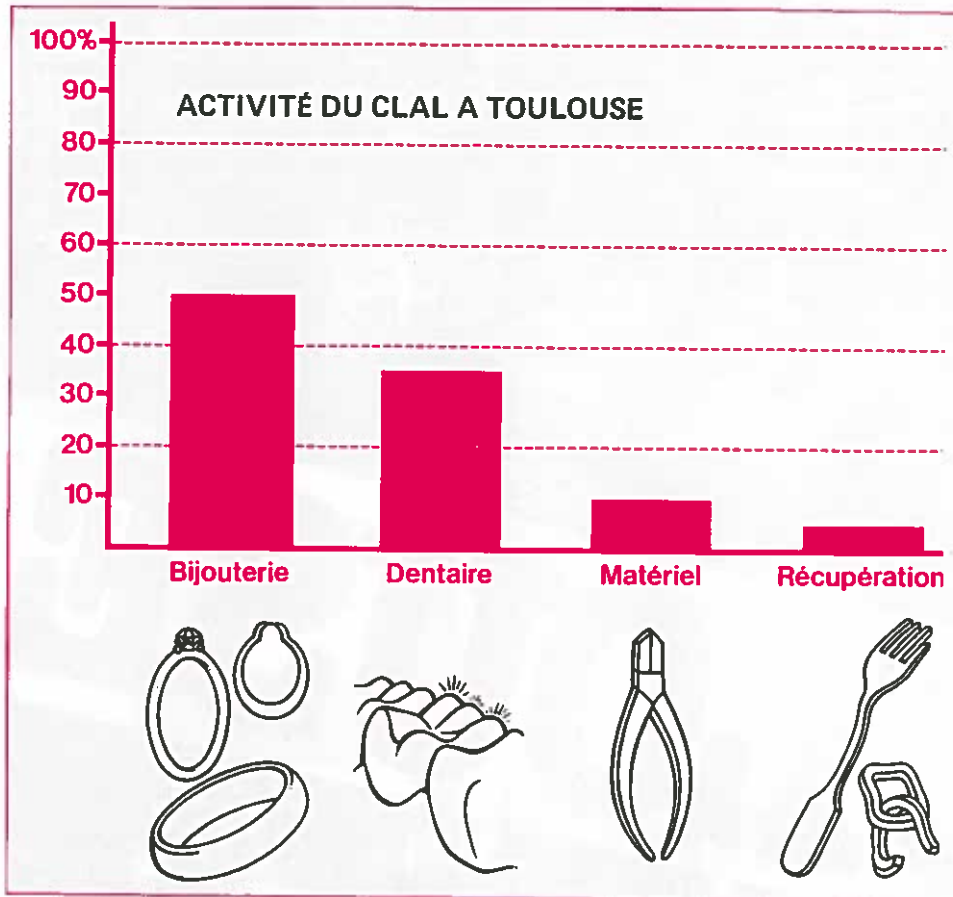
PHOTOS : D. Vélard et correspondants
MAQUETTE : D. Pujos
ILLUSTRATIONS : L. Blondel,
B. Congar, C. Millet, D. Sutter
IMPRESSION : Rozier





TOULOUSE





- 1 - la halle aux grains devenue salle de concert
- 2 - l'hôtel d'Assezat, témoignage de l'époque faste du pastel
- 3 - le microscope électronique de Rangueil
- 4 - M. Delranc, responsable de la succursale
- 5 - le donjon du Capitole datant du XVI^e siècle

Toulouse. Dès le matin, les rues de la ville rose regorgent d'animation : cela commence par les voitures qui ont parfois bien du mal à circuler dans les rues étroites du centre, puis les piétons prennent le relais. La vieille ville s'est développée sur l'implantation de l'ancienne cité romaine. Au Moyen-Age, les corporations se sont regroupées dans des rues qui ont conservé sinon les particularités, du moins les noms : rue des Filatiers, rue des Tourneurs, rue des Cordeliers...

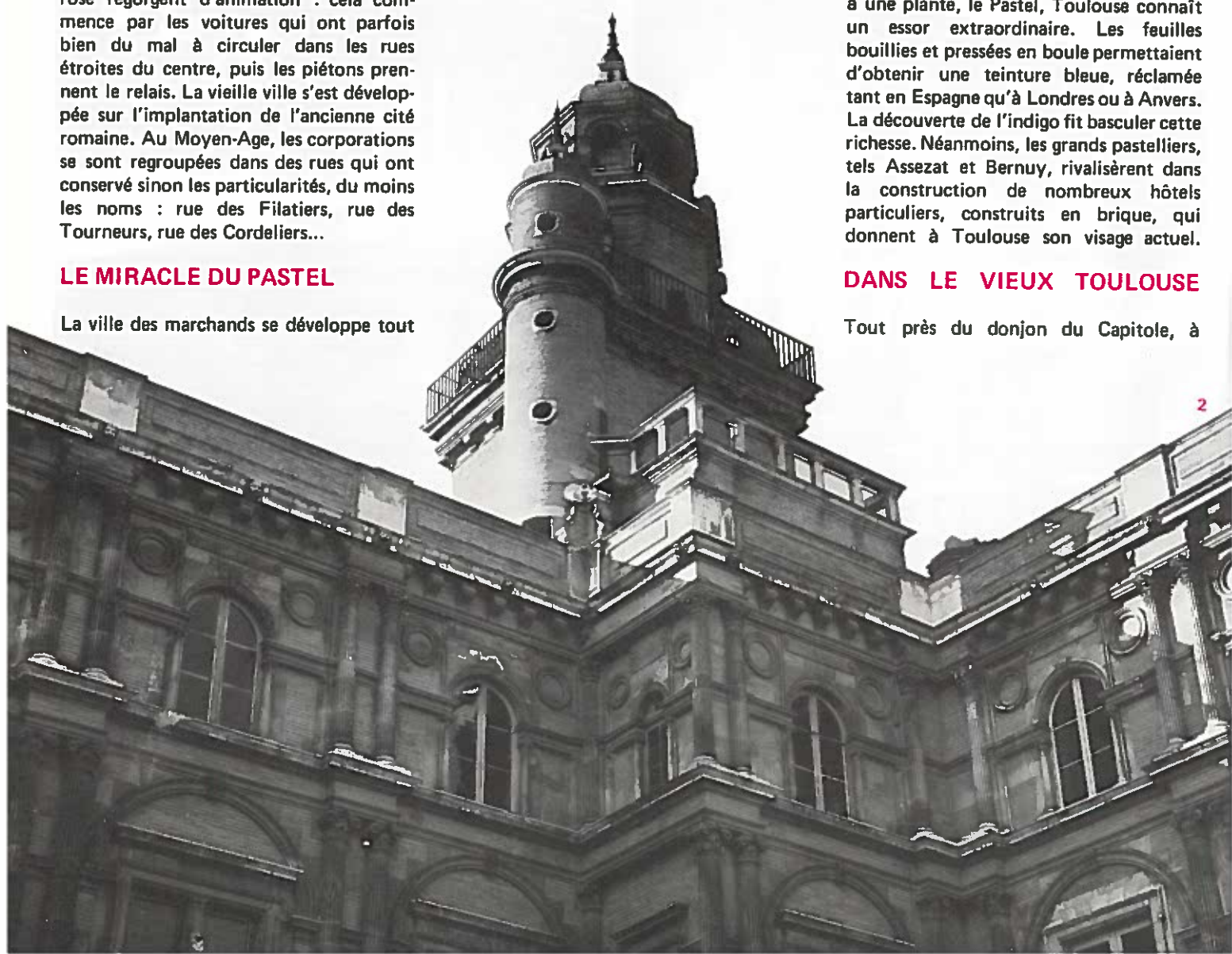
LE MIRACLE DU PASTEL

La ville des marchands se développe tout

particulièrement à la Renaissance. Grâce à une plante, le Pastel, Toulouse connaît un essor extraordinaire. Les feuilles bouillies et pressées en boule permettaient d'obtenir une teinture bleue, réclamée tant en Espagne qu'à Londres ou à Anvers. La découverte de l'indigo fit basculer cette richesse. Néanmoins, les grands pastelliers, tels Assezat et Bernuy, rivalisèrent dans la construction de nombreux hôtels particuliers, construits en brique, qui donnent à Toulouse son visage actuel.

DANS LE VIEUX TOULOUSE

Tout près du donjon du Capitole, à





l'angle de deux rues aux noms charmants : rue de la Pomme et rue Saint-Pantaléon, une porte discrète conduit à un escalier. Là, au 2^{me} étage, la succursale du CLAL accueille les clients des Métiers d'Art. Changement de décor lorsqu'on pousse la porte. Après un escalier vétuste, on pénètre dans des locaux spacieux (150 mètres carrés), où bureaux, sols et murs s'harmonisent dans des tons de beiges.

«NE PAS ETRE UNE BOITE AUX LETTRES»

«La succursale ouvre ses portes dès 8 heures mais il est rare qu'il y ait affluence

avant 9 H 30», nous dit M. Delranc, responsable de la succursale. «Les toulousains n'aiment pas trop se lever tôt !...» Il s'interrompt cependant pour aller racheter quelques «brouilles» en or à une cliente. Depuis un an, la succursale a considérablement changé de physionomie, de nouveaux vendeurs sont arrivés et pour le moment ils ne sont pas encore complètement formés ; seuls MM. Delranc, et Arvin-Berod sont à même d'effectuer les achats d'or. «Nous ne voulons pas servir de boîte aux lettres entre Paris et les clients» semble être la devise adoptée. Offrir un service immédiat, sur place, nécessite d'une part d'avoir un large



éventail de produits à présenter à la clientèle mais aussi une disponibilité et une polyvalence du personnel : «on ne sait jamais qui on a au bout du fil quand on décroche !»

ÉCOUTER LES JEUNES

La position de la succursale, en plein cœur de Toulouse, facilite les contacts avec la clientèle. Il n'est pas rare de voir arriver un bijoutier en blouse de travail ou... un prothésiste qui vient chercher un peu d'alliage pour compléter ce qui est déjà dans son four !

«J'ai voulu remonter une véritable





«Des locaux spacieux et fonctionnels». M. Arvin - Berod

organisation rationnelle- où l'on ne se fasse pas prendre au dépourvu » nous explique M. Delranc. Résultat ? Un coin matériel, domaine de M. Delalande, représentant pour les apprêts, les métaux apprêtés et le matériel bien sûr, pour tout le Sud-Ouest. « L'établi permet aux jeunes qui démarrent de venir s'exercer et de voir véritablement de quel matériel ils ont besoin ». M. Delalande n'est pas souvent là pour répondre aux questions des artisans. Ce sont donc MM. Dessart et Arvin-Berod qui servent la clientèle, donnent les renseignements « si l'on ne connaît pas la réponse, on n'hésite pas à téléphoner à Paris, à la personne spécialiste de tel ou tel problème comme M. Choquet par exemple. Comme ça, nous sommes sûrs de la réponse et... du service rendu au client ».

«PARLER POINTU» : UN PROBLEME ...

M. Massie vient de reprendre le secteur dentaire. Son expérience acquise à



vue aérienne au-dessus de Saint Sernin

des vitrines pour la clientèle



place St Georges où les toulousains aiment flâner

Purhypo dans le Sud Ouest lui permet de « passer » chez les dentistes et prothésistes. Comme le dit avec humour M. Delranc « nous, on parle pointu et les clients aiment bien sentir l'accent toulousain du vendeur, cela facilite le contact ». Et de ce côté-là, M. Massie est bien armé !

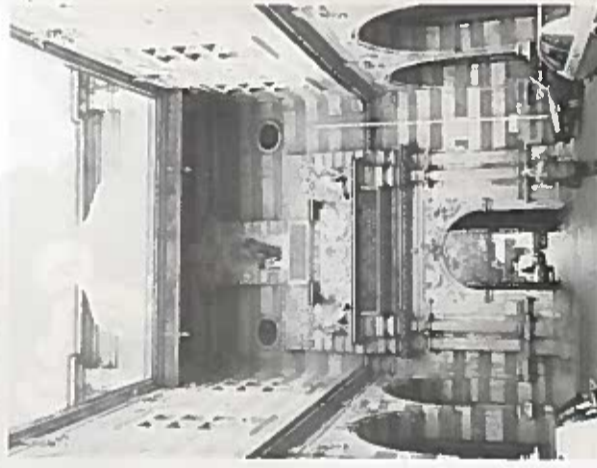
A LA MAIN !

Actuellement, tout à la succursale se fait à la main, depuis les paquets jusqu'aux factures. M. Gez, aidé de Mmes Granier et Ferrer, assure la comptabilité de la succursale depuis 11 ans. Il partira en retraite à la fin de l'année et c'est M. Arvin-Berod qui le remplacera. Il sera notamment chargé d'informatiser l'ensemble.

ORPAILLEURS SINISTRÉS

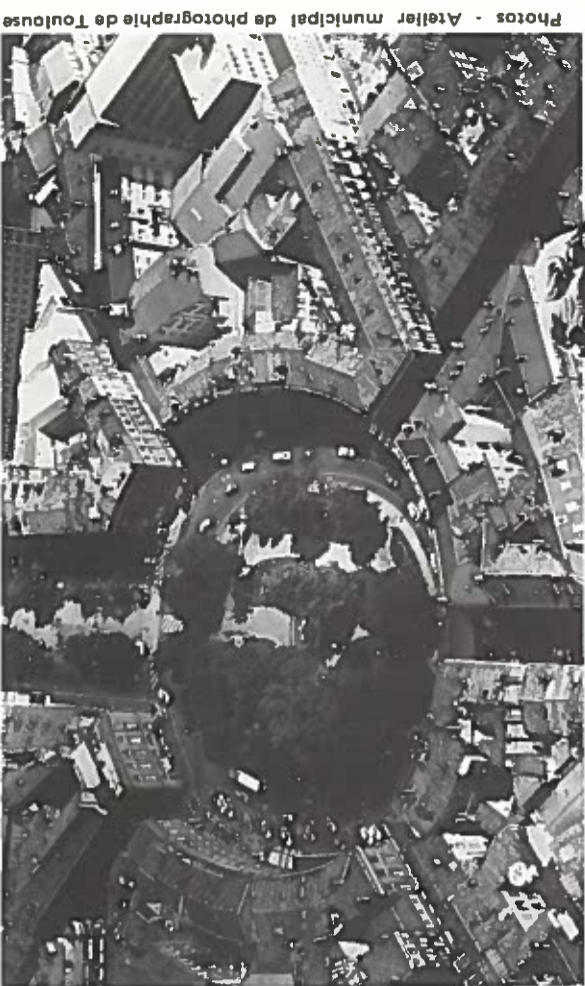
« Nos clients, ce sont plutôt des petits fabricants bijoutiers, qui emploient 2 ou 3 personnes. Les plus importants sont situés en Pyrénées-Atlantique ». Le

la cour intérieure du Capitole où fut tué le duc de Montmorency



service qu'offre Toulouse, c'est d'avoir sur place le maximum d'apprêts disponibles. En un an, la succursale a multiplié par deux le poids des apprêts vendus, grâce au service rendu à sa clientèle et au stock disponible sous 24 heures. Dans ce domaine, nous consolidons nos positions et sommes prêts pour une éventuelle reprise » conclut M. Delranc.

Au total, l'équipe de Toulouse s'adresse aux clients de 11 départements... et demi : l'Aude étant couverte moitié par la succursale de Marseille, moitié par Toulouse : Pyrénées-Atlantique, Landes, Lot et Garonne, Lot, Tarn et Garonne, Aveyron, Tarn, Haute-Garonne, Hautes Pyrénées, Aude et... Ariège. Ce dernier département offre la particularité d'être « le pays de l'or ». C'est pourquoi on y trouve nombre d'orpailleurs qui viennent rue de la Pomme vendre leur récolte. Le printemps pluvieux de cette année leur a d'ailleurs posé quelques problèmes ; en raison des crues incessantes, les gens ne construisaient plus. Or, les orpailleurs s'installent généralement dans des sablières

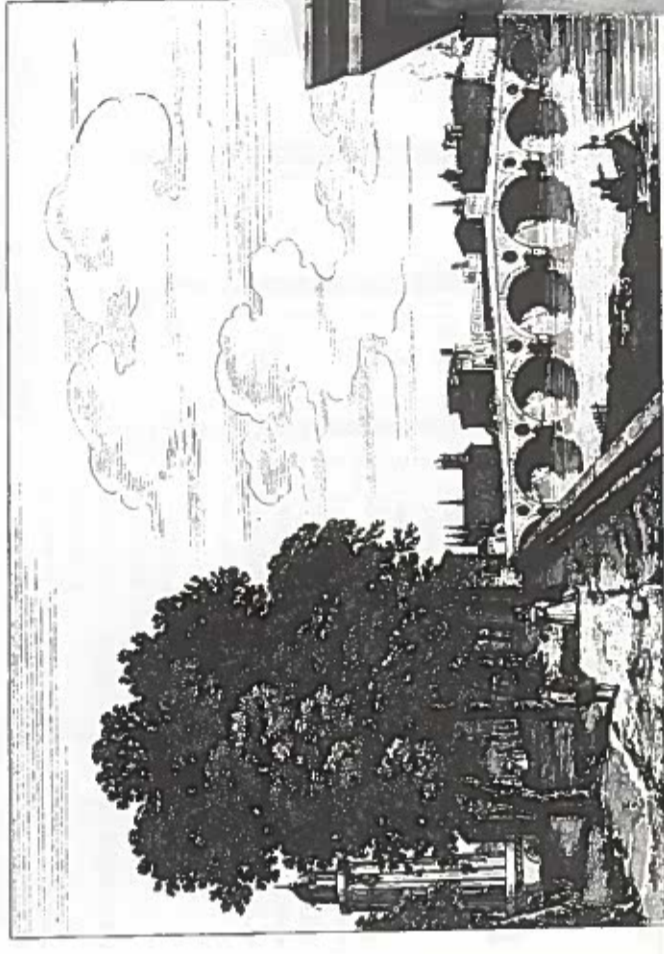


la place Wilson aux célèbres cafés

qui travaillent : les pelleteuses remuent le sable et les orpailleurs en profitent pour le filtrer et y trouver de l'or.

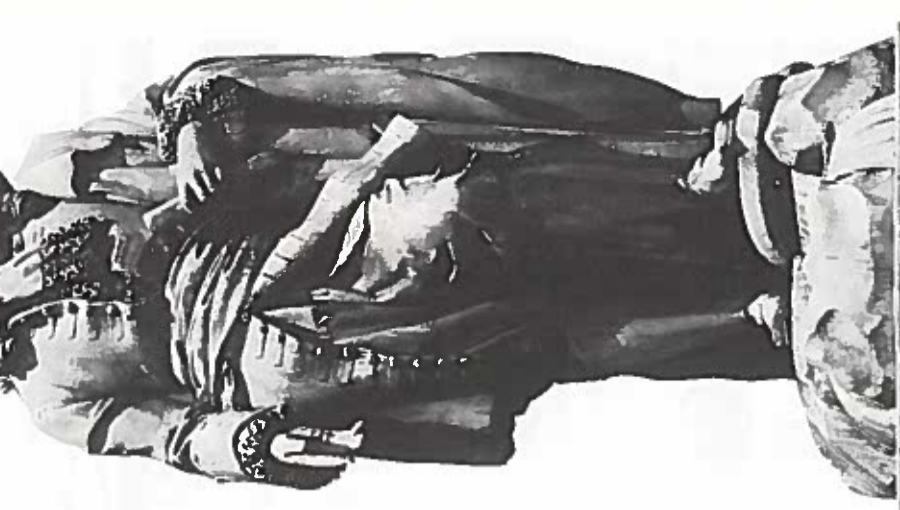
SORTIR DE LA DISCRETION

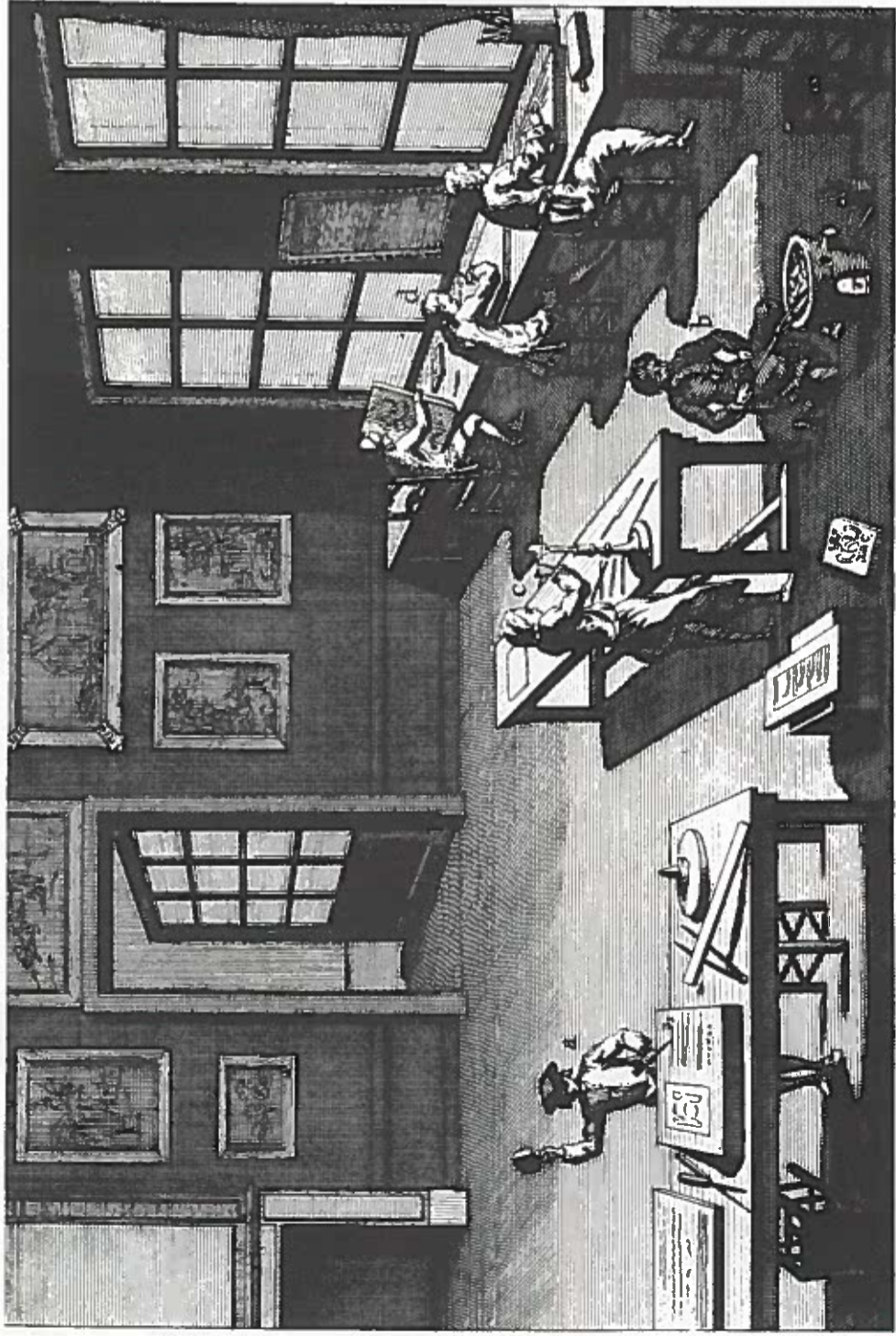
De la rue St Pantaléon, voisine de la rue de la Pomme, installée en 1966, aux Allées Jean Jaurès, puis réimplantée en 1978 rue de la Pomme, la succursale du CLAL à Toulouse s'est bien fait connaître parmi les Métiers d'Art du Sud-Ouest. Comme celle de Strasbourg, la succursale de Toulouse s'est fixé un axe de développement : le rachat des brouilles aux professionnels mais aussi aux particuliers. Le lecteur toulousain de « La dépêche du Midi » trouve régulièrement une annonce sur ce thème qui porte comme signature : « CLAL-61, rue de la Pomme ». On y travaille en équipe, on y connaît les clients, personnellement quelquefois même. L'ambition : « devenir une succursale aussi importante que Marseille ». Cela signifie... trouver de nouveaux créneaux. A voir.



PIERRE PAUL RIQUET LA VILLE DE TOULOUSE 18 Septembre 1853

Riquet, qui a fait creuser le canal du midi





CHINEZ LA GRAVURE !

Bientôt les vacances, les promenades dans la campagne et le plaisir retrouvé d'aller fouiner dans les greniers ou chez les brocanteurs, à la recherche de la perle rare. Sous des montagnes de vieux papiers vous découvrirez peut-être « la gravure » de vos rêves. Mais, est-ce une eau-forte, une lithographie, une gravure originale ? Quel intérêt peut-elle avoir ? P. Gau, amateur d'ouvrages anciens, nous fait part de son expérience. Et peut-être comme lui, commencerez-vous alors une collection. Des thèmes, il n'en manque pas ! Depuis le régionalisme jusqu'aux métiers en passant par les fleurs, les fruits ou les oiseaux, l'amateur passionné pourra fouiner des années !

Estampage : un mot bien connu dans nos métiers. Une technique proche de celle de l'estampe. Simplement, pour l'estampe, le support n'est pas moulé comme pour la frappe d'une monnaie, mais imprimé avec de l'encre.

Ainsi les trois éléments constituant l'estampe sont :

- une image matrice
- un matériau de report

Affiches, timbres-poste, actions, billets de banque, photos de journaux, tampons officiels, et même notre empreinte digitale sont des estampes. Cependant celle qui nous intéresse plus particulièrement, c'est l'estampe objet d'art.



1-Gravure sur bois, extraite de l'ouvrage de Hartmann Schopper paru en 1574 à Francfort sur le Main, représentant un batteur d'or

2-gravures à l'eau forte de la Grande Encyclopédie de Diderot et d'Alambert du XVIIIe siècle.

l'église ou le tripot

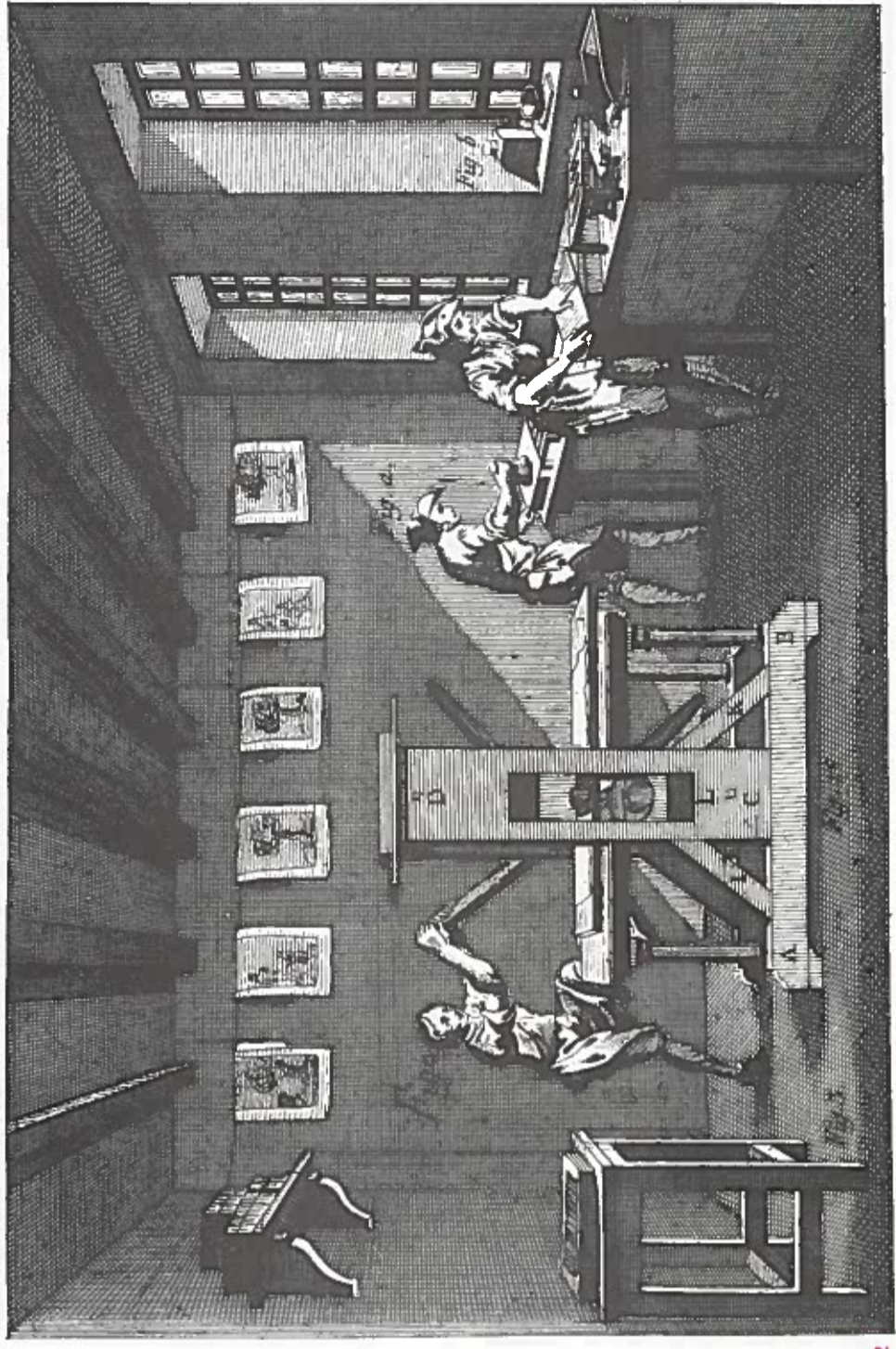
L'autonomie, la souplesse, la légèreté de cette image permettent de la transporter, de la collectionner, que ce soit dans des cartons ou sur les murs. L'essor de l'estampe date de la diffusion du papier dont l'origine remonte au tout début de notre ère, en Chine. Le papier pénètre en Occident dès le Xe siècle. Cependant ce n'est qu'au XVe que l'on situe les premières estampes occidentales. Ce sont des pièces populaires, pour la plupart des images de piété ou... des cartes à jouer ! Parfois on imprimait directement sur tissu, par exemple les larges devantails d'autels.

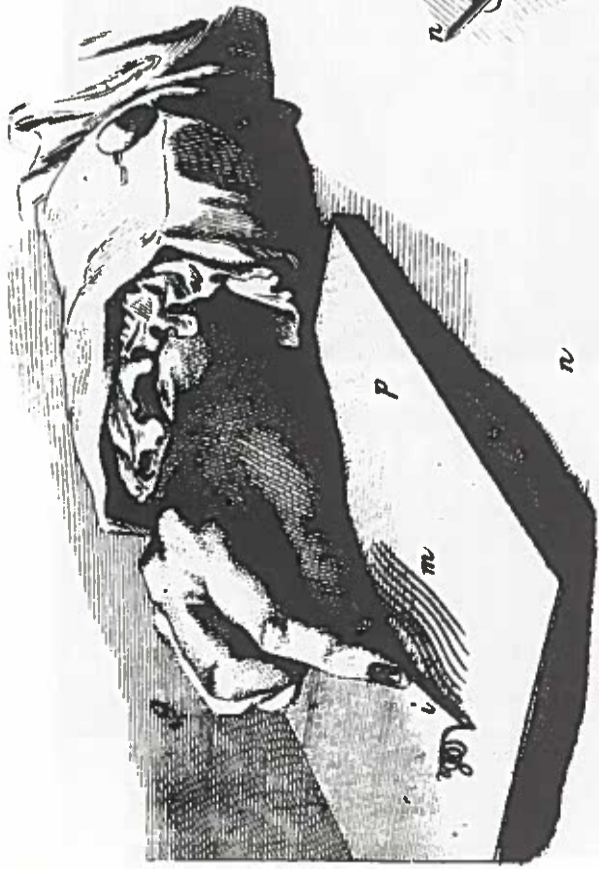
du bois et de l'encre

La gravure sur bois fut donc la première technique d'estampe gravée en relief. Après avoir dessiné sur une matière dure, on évide les blancs du dessin en laissant les traits seuls en saillie. Puis on encre les surfaces saillantes. Il ne reste plus alors qu'à appliquer fortement une feuille blanche sur cette surface fraîchement encrée. On répète ces opérations d'encrage et de pression autant de fois que l'on veut obtenir d'épreuves.

Le cuivre rouge fait l'affaire

La gravure sur bois a peu à peu laissé la place à la gravure en creux. Au lieu de faire surgir un trait en relief, on trace directement le trait, en creux dans la planche. Tous les procédés de gravure en creux portent le





nom de «taille douce». On peut aussi l'effectuer dans tout métal utilisé ce qui a donné son nom à une technique particulière de taille douce : «la chalcographie».

Les premières chalcographies sont des images de piété, des cartes à jouer et également des rinceaux et ornements à l'usage des orfèvres et des ciseleurs. On distingue deux grands procédés de taille douce : le burin et l'eau forte. Le graveur travaille sur une plaque de cuivre martelée par le planeur, polie, passée à l'huile et au chiffon, en somme, un véritable miroir.



CHOISIR UNE GRAVURE

Comme pour toutes les œuvres d'art, l'état de conservation d'une gravure est très important.

Il faut regarder également la fraîcheur de son tirage : un premier tirage rend bien toutes les valeurs des blancs et des noirs, ainsi que le relief du dessin. L'usage au cours de l'impression fait qu'au deuxième ou au troisième tirage, les épreuves deviennent plus grises.

L'importance de la couleur : les coloris d'époque sont spécialement recherchés. On utilise deux sortes de techniques pour les couleurs : soit on imprime en couleur, soit on tire la planche en noir, pour la colorier ensuite à la main, à l'aquarelle ou à la gouache.

La grandeur des marges a aussi son importance ainsi que la qualité du papier : au XVII^e siècle, il était meilleur qu'au XVIII^e siècle.

L'attaque au burin

Il prend le burin affûté et entaille le cuivre plus ou moins profondément pour produire des hachures fines ou larges, appelées tailles.

La gravure terminée, il bourse les creux d'une encre en pâte. Il essuie la surface du cuivre restée vierge qui fournira les blancs de l'image (contrairement à la gravure en relief).

L'attaque à l'acide

Pour l'eau forte, ce n'est plus l'outil qui attaque le métal mais l'acide qui le creuse en rongant. La plaque de cuivre est enduite d'un vernis protecteur. Avec la pointe à graver qui met le cuivre à nu sur son passage, l'artiste conduit son travail comme s'il s'agissait d'un dessin à la plume. La gravure terminée, il plonge la plaque dans une cuvette d'acide, «l'eau forte», qui attaque immédiatement le métal mis à nu par la pointe, les autres parties du métal étant protégées par le vernis.

Chez l'imprimeur

Le graveur porte ensuite la planche chez l'imprimeur pour faire la première épreuve, appelée «premier état». Chaque fois que la planche aura besoin d'être retouchée, que le graveur voudra s'en rendre compte, il

fera une nouvelle épreuve d'état ; jusqu'au moment où il jugera son travail terminé.

De la lithographie à l'offset

C'est à Munich, en 1796, que Senefelder découvrit (en montant sur une pierre un compte de blanchisseuse, dit-on) le principe de la lithographie. Ceci consiste à écrire, ou à dessiner, sur une pierre calcaire poreuse, avec une matière grasse, encre ou crayon.

LES MÉTAUX DES GRAVEURS

Dans les techniques de l'estampe, on utilise plusieurs métaux. Pour la gravure en creux, on préférera souvent le cuivre rouge. Le cuivre jaune a beaucoup servi pour les cartes géographiques. Quant à l'acier, on l'emploie pour les gravures fines et résistantes. Le zinc est d'un emploi fréquent pour la gravure en creux comme pour les techniques lithographiques.

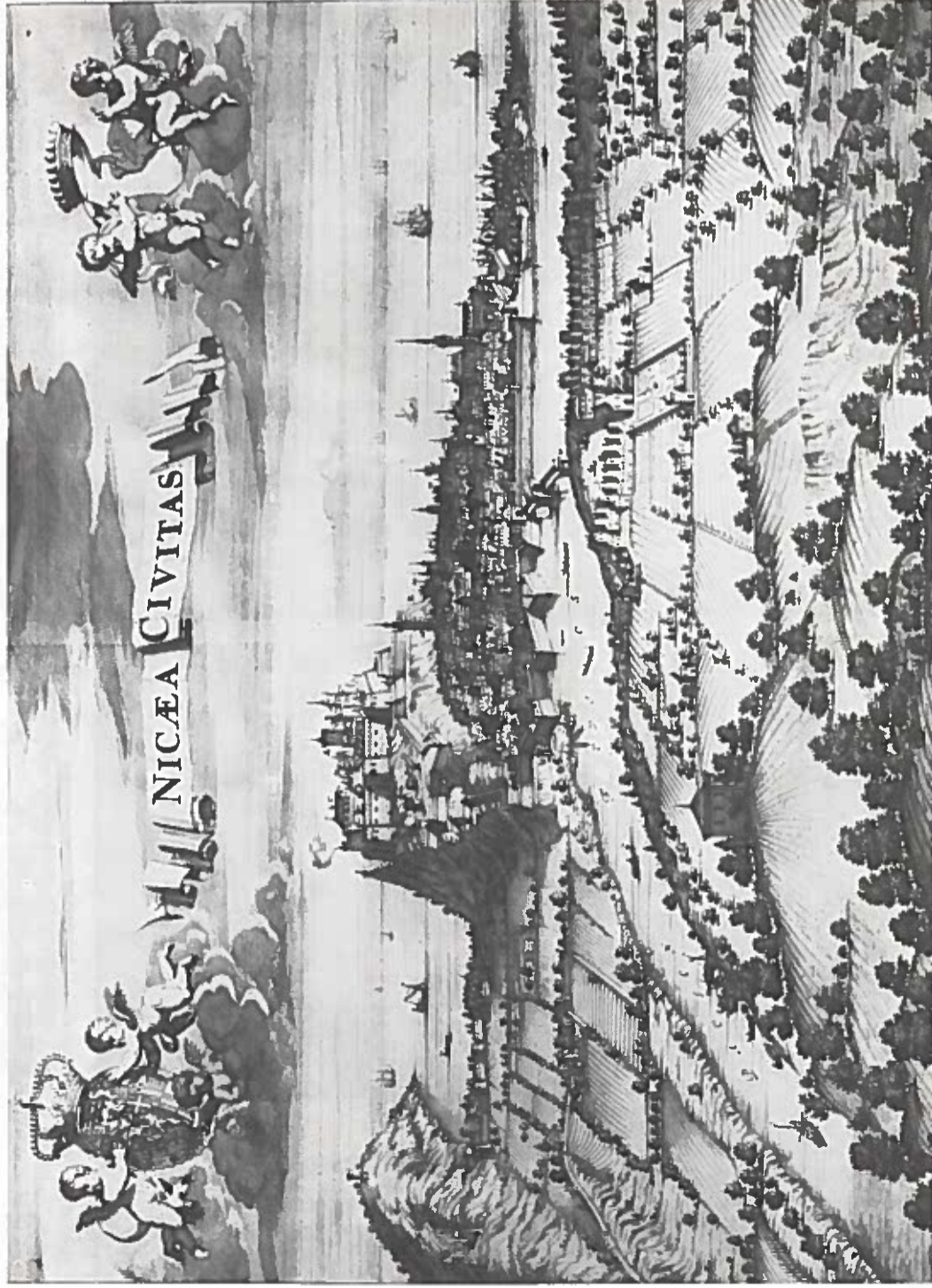
À la fin du XVI^e siècle, des graveurs exécutaient des portraits de petites dimensions (cinq à six centimètres de hauteur) qui étaient parfois gravés sur des plaques d'argent et même d'or. Ces plaques qui avaient servi à l'impression étaient offertes comme s'il s'agissait de

miniatures.

D'ailleurs, les fils d'orfèvres comme Martin, Schongauer et Durer, élevés dans l'amour des métaux précieux et du travail bien fait, auront un rôle déterminant dans l'histoire de la gravure.

La première épreuve en taille douce date de 1452. Finiguerra, orfèvre à Florence, voulut vérifier l'état d'une plaque d'argent ciselée qui devait être réhaussée de nielle (émail noir). Il remplit d'encre grasse les creux de sa plaque pour en tirer une épreuve sur papier. Ce «couronnement de la Vierge» est aujourd'hui conservé au cabinet des estampes de la Bibliothèque Nationale.

Nicea Civitas - Grande vue générale avec deux cartouches - Eau forte 1700.



Orléans, grande vue générale. Lithographie 1815.



Que savez-vous sur l'or ?

L'or est partout dans votre vie quotidienne, pas seulement à votre cou, à votre poignet, ni même dans votre bouche ou dans votre bas de laine ; découvrez par le jeu de ce test, ce qu'est l'or, pénétrez dans son mystère. A vous de cocher une affirmation.

1 - Un lingot d'un kilo est un volume ou parallélépipède de :

- a) 20 cm de longueur, 8 cm de largeur, 5 cm de hauteur
- b) 40 cm de longueur, 15 cm de largeur, 10 cm de hauteur
- c) 9 cm de longueur, 4 cm de largeur, 2 cm de hauteur



2 - Les noces d'or se fêtent après :

- a) 60 ans de mariage
- b) 50 ans de mariage
- c) 30 ans de mariage

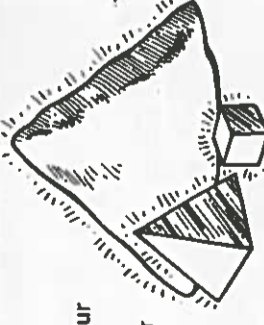


3 - Les français détiennent en investissement or :

- a) le 1/10 de la thésauroisation mondiale
- b) le 1/5 de la thésauroisation mondiale
- c) le 1/4 de la thésauroisation mondiale

4 - Si tout l'or extrait depuis 6000 ans était rassemblé et refondu, on obtiendrait :

- a) une montagne de 100 m de hauteur
- b) un cube de 16,45 m de côté
- c) une pyramide de 40 m de hauteur

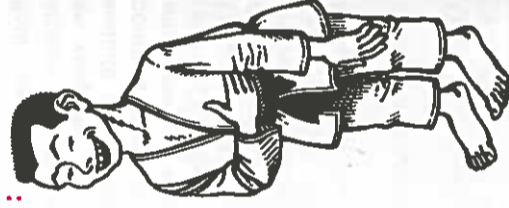


5 - L'or est inaltérable mais il se salit légèrement au contact de la peau, mêlé à toutes les pollutions de la vie quotidienne. Pour nettoyer un bijou en or, il faut :

- a) de l'eau et un peu de savon, puis rincer à l'eau tiède
- b) du coton trempé dans du mirror, pour faire briller
- c) une solution d'acide (vinaigre + citron + eau)

6 - Les bijoux vendus en France sont de :

- a) 14 carats
- b) 18 carats
- c) 24 carats



7 - A l'origine, un carat est :

- a) une mesure de volume
- b) un fruit
- c) un poids en or ou d'un autre métal

8 - Traditionnellement l'or est jaune doré, mais il existe de l'or gris ou blanc :

- a) seul, l'or jaune est admis et considéré comme de l'or véritable
- b) l'or rose et l'or gris contiennent moins d'or que l'or jaune
- c) l'or peut être aussi rouge, bleu, violet et même vert

9 - Pour reconnaître un bijou en or fabriqué et vendu en France, on vérifie s'il porte :

- a) 1 poinçon
- b) 2 poinçons
- c) 1 chiffre

10 - L'or est si malléable qu'on peut l'étirer. Par exemple, avec un gramme d'or on peut réaliser un fil de :

- a) 10 m de longueur
- b) 100 m de longueur
- c) 3 km de longueur



11 - On exploite les mines d'or quand elles contiennent :

- a) de 10 à 15 g d'or dans une tonne de minerai
- b) de 100 à 150 g d'or dans une tonne de minerai
- c) au moins 500 g d'or

12 - L'or dans la nature se présente sous forme de pépites et de paillettes. Au fait, une pépite, le plus souvent, pèse :

- a) quelques grammes ou quelques dizaines de grammes
- b) au moins 100 g
- c) facilement 500 g

13 - Il faut parfois creuser profondément pour découvrir des gisements d'or :

- a) jusqu'à 1 000 m de profondeur
- b) 2 000 m
- c) 3 000 m et plus



14 - L'Afrique du Sud est le plus gros producteur d'or (70 % de la production mondiale) mais il existe encore une mine d'or en France :

- a) en Ariège
- b) dans l'Hérault
- c) dans l'Aude

15 - En France, de nombreuses rivières transportent de l'or. Comment appelle-t-on les professionnels ou les amateurs qui cherchent les paillettes d'or dans les rivières ?

- a) des pailleteurs
- b) des orpailleurs
- c) des pépiteurs



16 - On dit dans le langage courant quand on gagne une somme d'argent importante, qu'on a gagné le pactole. Mais le pactole qu'est-ce ?

- a) une sorte de loterie à laquelle on jouait en Grèce Antique
- b) un paradis mythologique où accédaient les gens riches dans l'Antiquité
- c) un fleuve



17 - Certaines statues (Jeanne d'Arc, rue de Rivoli à Paris), certains dômes (les Invalides), des grilles (Palais Royal), des meubles ou des cadres en bois sont dorés à l'or. Pour cette dorure, on emploie :

- a) de l'or liquide
- b) de la peinture à base d'or
- c) des feuilles d'or

18 - On dit « Riche comme Crésus ». Qui était Crésus ?

- a) le roi qui a fait creuser la première mine
- b) qui a fait frapper la première pièce
- c) sous son règne, a été inventé le procédé de fondre des bijoux en or dans des moules



19 - L'histoire de l'or c'est le récit d'une étrange passion. L'or pour les hommes signifie puissance, pour les femmes splendeur, magie, beauté. L'or met en valeur leur éclat. Qui a dit « l'or même à la laideur donne un teint de beauté » ?

- a) Victor Hugo
- b) Molière
- c) Boileau



20 - Les vitres d'une tour de La Défense à Paris sont recouvertes d'une mince pellicule d'or. Est-ce :

- a) par souci esthétique
- b) le propriétaire est un illustre banquier
- c) par économie d'énergie

21 - Les premières grandes ruées vers l'or commencèrent en 1848 en Californie. Un grand film « La Ruée vers l'or » retrace la découverte de ce fabuleux métal au Canada immortalisée par :

- a) Charlie Chaplin
- b) Les Marx Brothers
- c) Laurel et Hardy



22 - Chez les Égyptiens, l'or était la chair même du soleil et par extension des Dieux et des Pharaons, on a retrouvé le masque mortuaire de Toutankhamon recouvert d'or. L'or symbolisait :

- a) l'immortalité
- b) la pureté
- c) le pouvoir



23 - On dit que l'or est un des matériaux de l'avenir parce que :

- a) il reste de nombreux gisements d'or non exploités
- b) il est utilisé dans l'industrie spatiale
- c) les bijoux en or ne s'altèrent pas et représentent une valeur éternelle



VIVRE LA QUALITÉ

Bleus ciel à Fontenay, jaunes citron à Noisy-Métallurgie, depuis quelques mois des panneaux colorés ont surgi dans les ateliers. Des panneaux qui s'animent. Leo y apparaît, tantôt piteux, tantôt radieux, à côté de courbes, de graphiques, de lettres... C'est bien d'une véritable campagne qu'il s'agit dans ces deux usines métallurgiques, une campagne plus spécialement orchestrée par les services «contrôle-qualité».



L'assurance qualité

«Excellence» : c'est le degré de qualité vers lequel il faut tendre aujourd'hui. «En effet», nous explique J. P. Marchand, responsable de l'usine de Noisy-Métallurgie, «la notion de qualité a beaucoup évolué ces dernières années sous l'influence américaine notamment, et plus particulièrement avec les exigences des entreprises d'informatique». Un système se développe aujourd'hui : celui de l'assurance qualité.

DANS LES DOMAINES A HAUT RISQUE

L'assurance qualité garantit qu'un produit a été fabriqué et contrôlé conformément à des normes très strictes, consignées extrêmement précieusement, et appliquées depuis la passation des commandes jusqu'à la livraison du produit et à l'archivage des documents de contrôle. Ce système a été mis en place, avec un très haut degré d'exigence, pour les fabrications touchant l'aérospatiale ou le nucléaire.

Ainsi, le CLAL fabrique sous assurance qualité les barres et les tubes en argent-indium-cadmium, destinés au nucléaire et à un degré moins poussé de procédures, des capteurs de mesure de température pour Ariane, des brasures pour le Gaz de France. Aujourd'hui, le CLAL met en place un système similaire d'assurance qualité, avec Merlin-Gérin pour d'importantes pièces de contactage.

LA NORME ABSOLUE

Mettre en place un système d'assurance qualité, cela signifie tout définir, tout consigner, depuis la façon dont va s'élaborer le produit, les contrôles qu'il va subir jusqu'à la rédaction des documents qui prouveront que toutes les étapes ont été successivement et correctement franchies. Chaque lot issu d'une même unité de fonderie est ainsi accompagné d'une fiche suivie remplie et visée à chaque opération. L'acceptation du produit se fait sous forme de «recette», c'est-à-dire

L'assurance qualité apporte la preuve que l'entreprise possède un potentiel suffisant pour garantir l'application d'un contrôle permanent dont les résultats sont écrits et connus. Ce système doit bien entendu être adapté à chaque client de façon à ne mettre en place que les moyens nécessaires au but visé et au besoin à satisfaire.

opération zéro défaut

La qualité des produits livrés et des services rendus, cela passe aussi par la qualité de la communication entre partenaires industriels. Un exemple vécu récemment au CLAL illustre parfaitement cette idée. Un manque de communication découvert «par hasard», et c'est le point de départ d'une étroite et longue collaboration. Deux interlocuteurs en présence : la Télémechanique et le CLAL. Et aujourd'hui, une progression spectaculaire de la qualité puisque maintenant on «sait».

Cela a presque débuté par un coup de tonnerre ! Lors d'une réunion à Fontenay avec la Télémechanique pour parler de la mise en place d'une spécification de rivets, la discussion se porte sur l'activité et la qualité de nos produits. Une petite phrase du client fait alors l'effet d'une bombe : «Pour les commandes, on en reparlera plus tard ; commencez d'abord par nous livrer des produits corrects afin que nous

ne soyons pas obligés de les accepter avec une dérogation !»

Pas de flou artistique
Dérogation, le mot fait tilt ! Cela voulait donc dire que le CLAL livrait aux clients des produits qui n'étaient pas conformes à la définition initiale. Et le CLAL n'en savait rien car il s'agissait de dérogations internes, établies par le service «contrôle-réception» de la Télémechanique qui avertissait son fournisseur une fois sur dix ! Aussitôt c'est la mobilisation générale. Pas question de rester dans le flou. Rendez-vous est pris pour examiner en détail ce dont il s'agit.

Encore faut-il savoir

Une journée entière passée à la Télémechanique : M. Barbotin, Directeur de l'usine métallurgique de Fontenay, M. Bresdin, Responsable du contrôle-qualité à l'usine, reprennent avec la Télémechanique, la liste des dérogations : 41,7 % des livraisons effectuées en 1981 comprennent une dérogation pour une non-conformité. Le classement par famille de problèmes permet de déceler les points noirs : des



de Fontenay. «Nous voulons abaisser les coûts de non-qualité, car c'est aussi cela une des clefs de la compétitivité. Qualité-prix, délai : tout est lié. C'est aussi l'image de marque du CLAL que nous construisons».

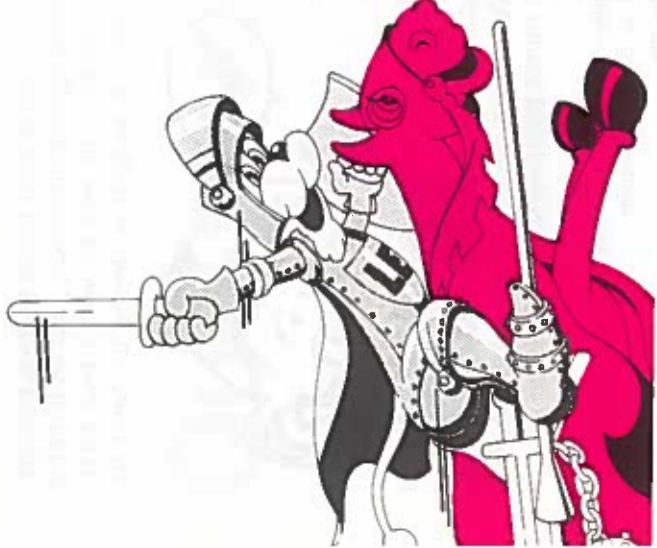
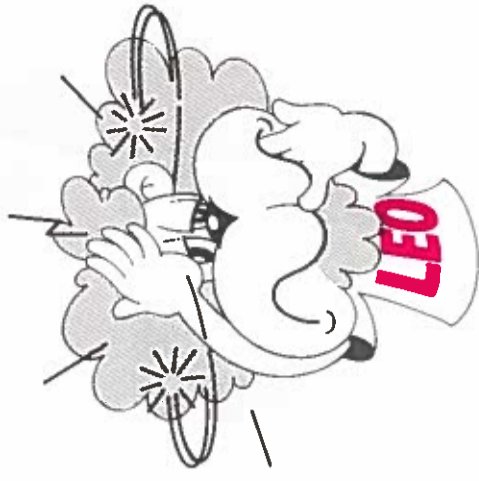
livré en final, correspond véritablement à son besoin. La chaîne de la qualité continue ensuite. Comme la chaîne du froid, les maillons suivent sans s'interrompre : pas d'ambiguïté sur les dates de livraison, mise à jour des plans par rapport aux exigences des clients, étude de la gamme de fabrication en veillant à ce que la qualité soit contrôlable à tout instant. Ce dernier point concerne plus spécialement les services de développement et mise au point. A quels moments peuvent apparaître les défauts ? Que faut-il contrôler ? Quand ? Comment ? ... C'est seulement après avoir répondu à ces questions, et à bien d'autres..., que la fabrication peut commencer.

«Nous construisons la qualité dès la fonderie» explique M. Labal, responsable des usines métallurgiques de Noisy et

concourent. Il s'agissait de mettre sous forme de dessin et de commentaire l'idée suivante : dès que l'on repère un défaut, il faut stopper la fabrication, prévenir le responsable et examiner la suite à donner. Les meilleurs dessins ont été sélectionnés. Deux affiches ont été réalisées, dont on a également tiré des autocollants, de façon à pouvoir les apposer sur les machines. Nous voulions que chaque opérateur pense à contrôler, à vérifier pour déceler d'éventuelles anomalies. Puis la troisième phase a été de faire connaître dans l'atelier, les réactions de nos clients, qu'elles soient bonnes ou mauvaises. C'est une opération

d'information que nous avons développée à l'intérieur de l'usine et que Noisy-Métallurgie pratique également. Notre action en matière de qualité ne s'arrête pas là. Elle se poursuit chez les clients, en relation étroite avec les services commerciaux. Dès qu'un problème important se pose chez le client, le responsable qualité de l'usine se rend chez lui pour l'examiner. C'est aussi cela le service rendu à la clientèle. Une autre manière de sensibiliser le personnel à la qualité a été d'installer à l'entrée de l'usine un panneau où sont inscrits le nombre de jours sans retour de clientèle, avec le record de durée dépassée. Le défi est permanent !

«La qualité, cela fait partie intégrante du travail». A Fontenay, depuis plusieurs années, l'accent est mis sur l'attention à apporter à la qualité, à tout instant. Cela a démarré par une phase de sensibilisation des responsables à cet aspect de la production. «L'examen du nombre de retours, de réclamations, de rebuts permet de chiffrer la non-qualité, et donc de savoir où intervenir» explique B. Barbotin, Responsable de l'usine. «Mais la qualité ne se fait pas seulement au niveau des responsables, tout le monde doit la construire. C'est à partir de ce constat qu'en 1981, à Fontenay, nous avons organisé un



1,80 m x 1,20 m : jaune entouré de vert, De quelle bête curieuse s'agit-il ? Pour nous mettre sur la voie, on peut ajouter qu'on la trouve en 11 exemplaires à Noisy-Métallurgie. Elle a son pendant à Fontenay en plus petit et en bleu ciel. Ça y est ? Vous avez trouvé ? Il s'agit bien sûr des panneaux d'information-qualité. Des panneaux qui permettent au service «contrôle-qualité» de faire savoir à l'ensemble du personnel de l'atelier quel accueil ont reçu les produits fabriqués, chez le client. On peut y lire les lettres de réclamations comme les lettres de félicitations. On y voit la progression de la qualité réalisée dans l'atelier, sur un graphique coloré. Et puis bien sûr on y retrouve Leo dont la mine indique bien des choses sur la situation de la qualité : du bonnet d'âne au sourire radieux, en passant par la croix.

Une véritable chaîne

La qualité, cela se construit dans l'atelier bien sûr, mais elle commence bien avant. Pour ainsi dire dès le premier contact établi entre les services commerciaux et le client. Il faut définir avec précision le produit avec ce dernier, en veillant à tout, en s'assurant que le produit, qui lui sera

problèmes de dimension, de qualité des surfaces soudées, des problèmes de caractéristiques mécaniques apparaissent. Mais il y a d'autres problèmes d'encore plus strictement à un manque de dialogue : des différences dans les plans qui ont été transmis à l'usine pour la fabrication des pièces. A l'impossible nul n'est tenu ! L'étude a duré un an et demi. En accord avec les services commerciaux, il a fallu remettre tous les plans à jour, modifier parfois des paramètres de fabrication et de contrôle, redéfinir les tolérances... En 1982, le résultat se faisait déjà annoncer : il n'y avait plus que 9,3 % des livraisons qui faisaient l'objet d'une dérogation. Aujourd'hui nous espérons que les résultats seront encore meilleurs. Et les deux partenaires font le point à intervalles réguliers pour s'assurer qu'il n'y a pas de problème. Il suffit de se le dire !

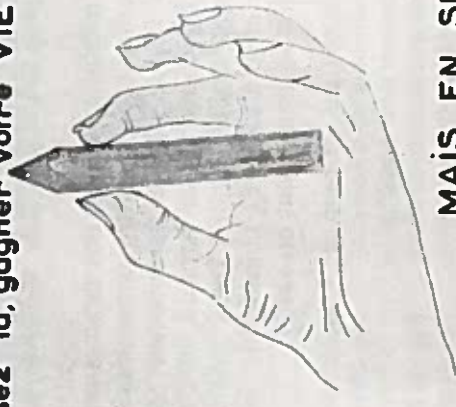
LES GAGNANTS DU CONCOURS SECURITE



La main permet de découvrir la VIE



Laissez la, gagner votre VIE



MAIS EN SECURITE

Affiche lauréate de Mme Stéphan - Paris



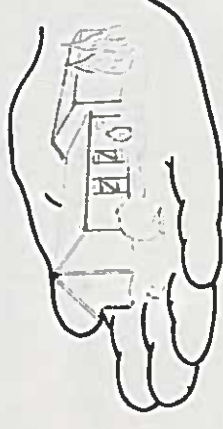
protégez vos mains



les vôtres en ont besoin

LA MAIN

NOTRE PATRIMOINE A TOUS



PROTEGEONS - LA

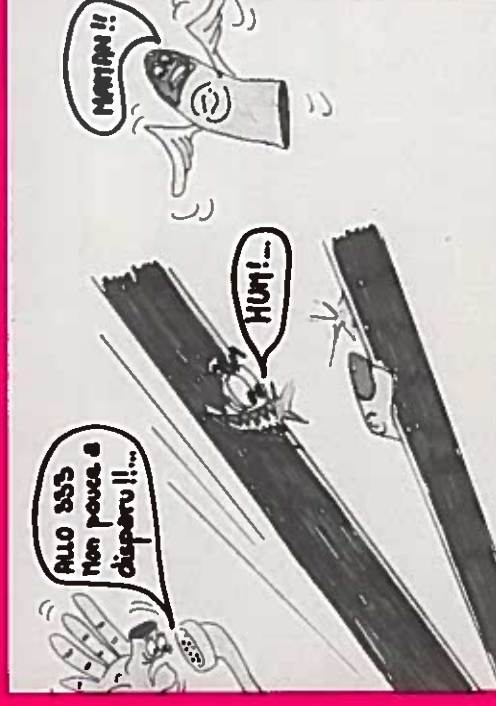
Affiche de MM. Mihi et Salvan - Villeurbanne

Paris, salle Slalom, mercredi 22 juin, 15 H 50. Le grand jury du concours de sécurité, présidé par M. d'Avigneau, vérifie une dernière fois les comptes. Le vote s'est déroulé dans le respect de la procédure établie. Sont déclarés vainqueurs ex aequo, Mme Brigitte Stéphan de Paris et MM. Joly et Petit de Bornel qui n'ont pu être départagés.

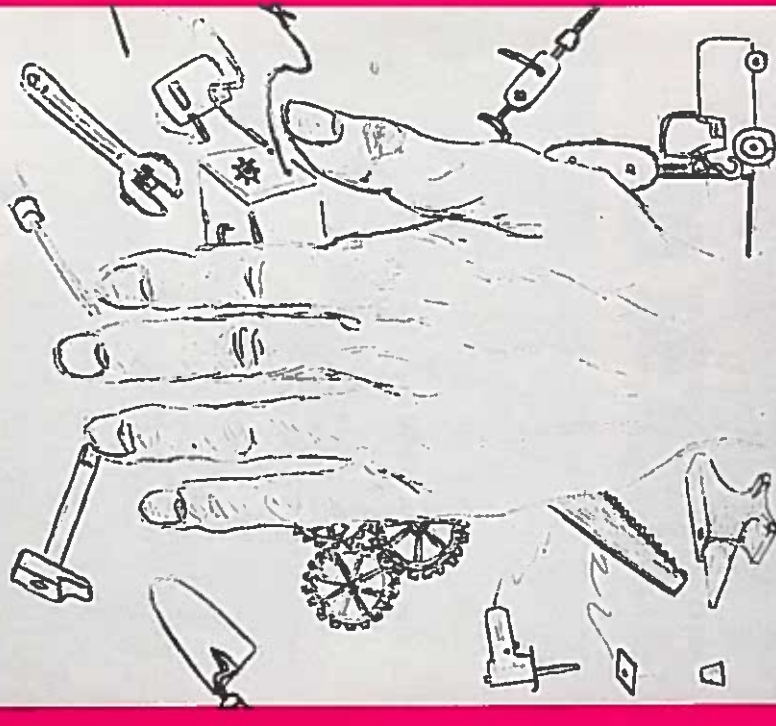
Cet épisode est l'avant dernier d'un feuilleton commencé au mois de janvier. Dans le n° 49 de CLAL-Info, Léo le petit lion du CLAL, lançait le concours d'affiches sur le thème de la sécurité de la main. Après une première sélection au niveau de chaque établissement, les projets des vainqueurs étaient donc soumis au vote du grand jury.

Le concours a obtenu un succès inégal selon les établis- sements mais tous les participants ont essayé de présenter des affiches originales. Certaines réalisations étaient même très «chouettes».

Il reste maintenant à fêter les gagnants : fin septembre les lauréats seront invités à venir à Paris. Le programme des réjouissances est encore secret mais il y a fort à parier que les participants, quand ils en prendront connaissance, applaudiront des... deux mains.



ELLE REALISE TON METIER



EVITE DE L'ABIMER

Affiche de M. Daubignard - Fontenay

POUR QUE VOTRE
MAIN "SOIT"



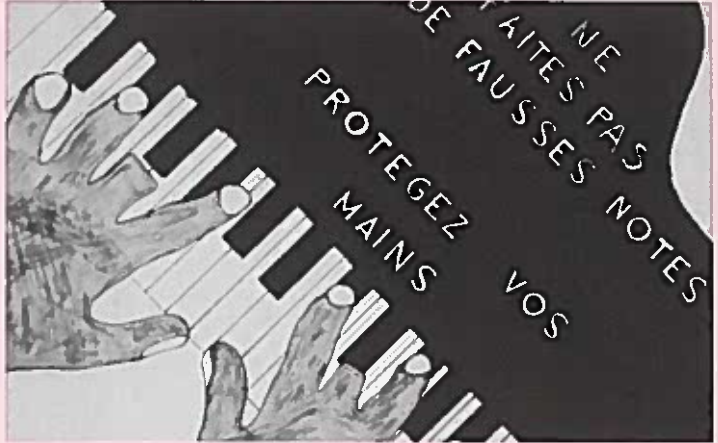
SOYEZ VIGILANTS!

sécurité : des lauréats

43 propositions d'affiches pour le concours sécurité. Le jury, composé des membres du C. H. S. de Bornel s'est réuni pour désigner les vainqueurs le 31 mai. Et le 2 juin avait lieu la remise des prix, avec un lot de consolation à chaque participant.



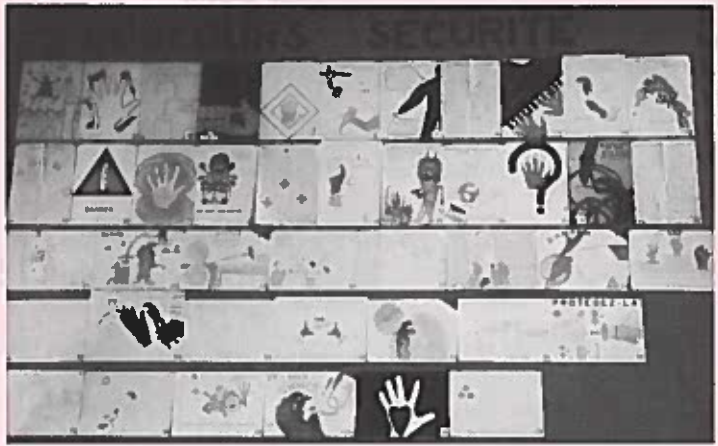
1er prix : MM. Claude Petit et Gérard Joly



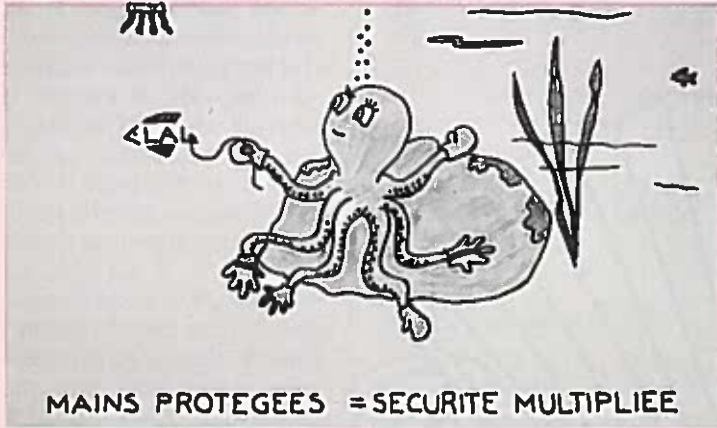
2e prix : M. André Dupré



3e prix : MM. Wladis Duda et Amar Stiti



5e prix : M. Renard



4e prix : Mme Viault



nouveaux rameaux

*Les six premiers groupes de progrès
ont maintenant un an.
Et l'expérience suffisante pour un
premier bilan.*

*Un bilan très largement positif :
Un travail plus efficace : oui
Un travail plus intéressant : oui*

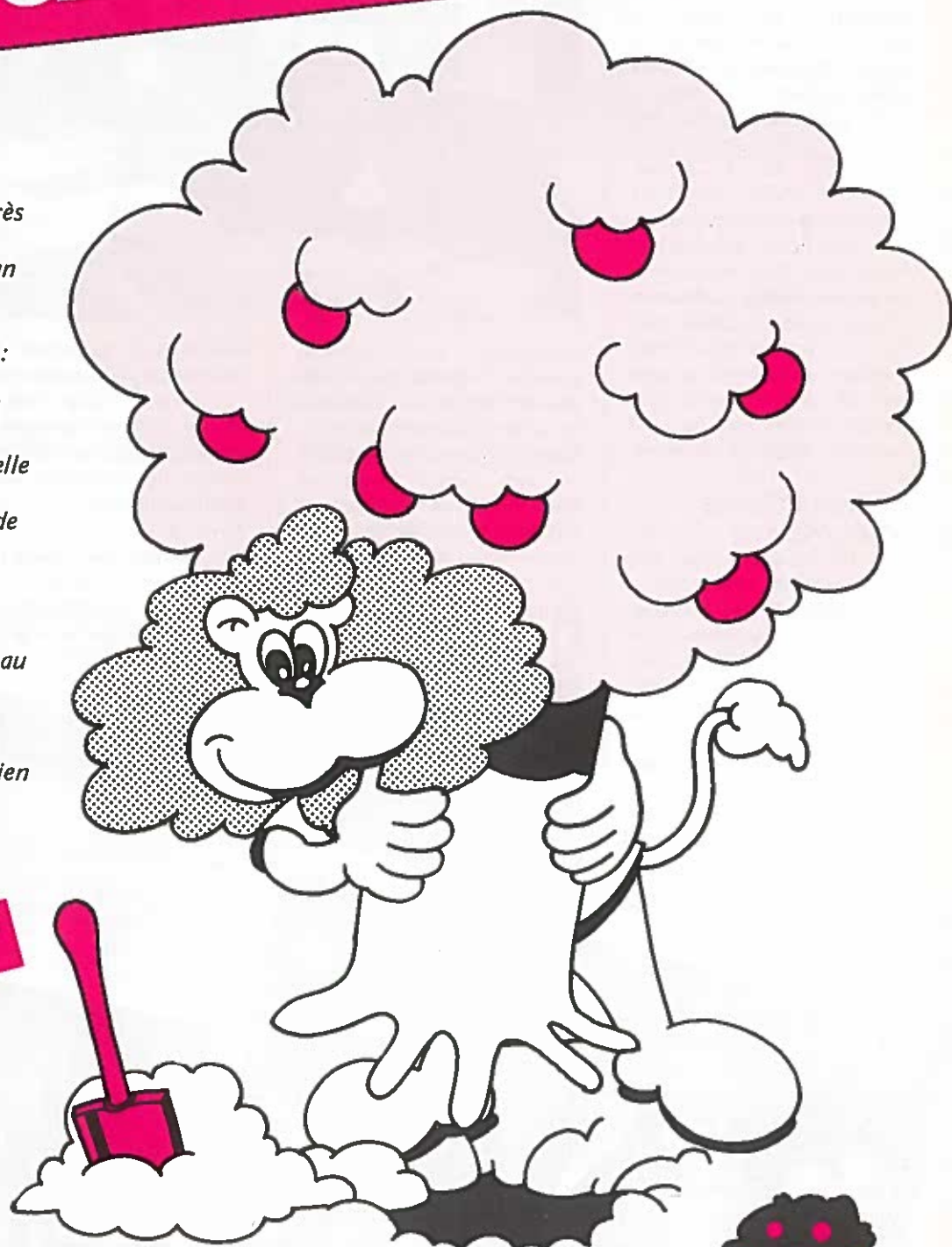
*Faut-il alors répandre cette nouvelle
façon de travailler ?*

*La réponse vient d'être donnée de
la manière la plus percutante
possible !*

*Juin 83 : sept nouveaux groupes
démarrent :*

- à Fontenay : en thermométrie, au contrôle qualité
 - à Noisy-Métallurgie : dans le secteur argent (en fonderie, au laminage, en tréfilerie), à l'entretien et au platine apprêté.
- Bonne route à tous !*

**GROUPES DE PROGRES : UNE
AMBITION POUR LE CLAL.**



CLAL

groupes de progrès

le français au quotidien

14 h 30 - Deux fois par semaine le petit groupe se retrouve dans la salle de formation pour apprendre à parler et à écrire le français. Mlle Hugon, chargée du cours, projette un transparent sur l'écran. A décrire. Chacun prend la parole, explique ce qu'il se passe : « Dédé a déménagé. Il a chargé ses valises ». Puis elle écrit au tableau les phrases expliquant les 4 images.

«Cherché, chargé, chambre» sont les trois mots qui posent le problème aujourd'hui. Après avoir lu à tour de rôle les phrases écrites au tableau, chacun prend son cahier pour écrire la leçon d'aujourd'hui. Demain un second groupe sera là dans la salle. Un groupe un peu plus fort qui apprend aussi à calculer.

DES PROBLEMES JOURNALIERS

Cela fait plusieurs mois que les cours d'alphabétisation ont débuté à Noisy-Affinage. Ce n'est pas toujours facile mais tous les participants sont motivés, décidés à pouvoir parler et écrire le français bientôt. Savoir remplir une feuille de sécurité sociale, un chèque, un mandat, savoir rechercher un numéro de



téléphone, une adresse, pouvoir demander son chemin dans la rue : tout cela nous paraît aisé. Et pourtant... pour le personnel immigré ce sont autant d'obstacles rencontrés tous les jours et pas forcément franchis. Sans parler de l'aide ou de la compréhension des autres qui n'existent pas toujours.

AU PLAN PROFES SIONNEL AUSSI

Les problèmes ne se situent pas uniquement dans leur vie

sociale mais également dans leur vie professionnelle : dans la lecture d'une note de service, d'une consigne de travail comme dans les possibilités de formation et de qualification.

Peu à peu les cours leur permettent d'acquérir les notions de syllabes puis de mots. Peu à peu ils se familiarisent avec l'écriture. Peu à

peu ils apprennent les notions élémentaires de calcul comme l'addition et la soustraction.

Ce n'est pas toujours facile. Parfois il y a des moments de découragement. Et pourtant, petit à petit les progrès se font sentir.

Monsieur Vandermoth, vous êtes responsable du personnel et de la formation à Noisy-Affinage. Vous avez créé cette année des cours d'alphabétisation. Peut-on vous demander pourquoi ?

Les raisons sont multiples mais peuvent se grouper en deux catégories : celles relevant de l'entreprise et celles appartenant davantage à la vie

courante. Dans l'entreprise, il est de plus en plus difficile d'employer du personnel non alphabétisé, tant pour des motifs de sécurité que de qualité du travail (lecture de gammes de fabrication, d'étiquettes...).

Dans la vie courante, les non alphabétisés sont confrontés quotidiennement à des problèmes de paperasserie (chèques, administrations diver-

ses). Souvent ceux qui habitent en France avec leur famille se heurtent avec un autre problème : leurs enfants qui eux, parlent couramment notre langue.

N'oublions pas non plus que la population étrangère rencontre souvent des problèmes difficiles de cohabitation. Pour conclure, je dirai qu'alphabétiser ceux qui en ont besoin est un devoir

d'autant plus important qu'il me paraît difficile pour l'industrie française, de se passer d'une population immigrée, même si certaines pensent le contraire.

J'en profite pour annoncer que Noisy-Affinage va éditer tous les 2 ou 3 mois un flash d'informations dont le premier numéro traitera plus particulièrement des travailleurs immigrés.

NOISY-METALLURGIE

NOISY-METALLURGIE



EN FLEURS

A l'occasion de la réception organisée par le comité d'établissement de Noisy-Métallurgie pour la fête des mères, la direction de l'usine a fleuri le restaurant d'entreprise de différentes variétés en pot, que l'on peut encore apprécier aujourd'hui.



L'affinage se détend



La journée de détente sportive et récréative organisée, depuis l'an dernier, par le comité d'établissement, a connu un grand succès. Samedi 11 juin, les nombreux tournois donnèrent lieu à de belles empoignées, et les juniors n'étaient pas les derniers à disputer

à l'apremment chaque point, chaque jeu...! La course au trésor pour les petits fut un parcours amusant à suivre. Quant à la sangria en fin d'après midi, elle permit à chacun d'échanger ses impressions avant un pique-nique animé.



PRET?



PARTEZ!



L'informatique entre en force dans les services commerciaux. Depuis la fin du mois de juin, les guichets ouverts aux professionnels des Métiers d'Art sont équipés de terminaux d'ordinateur : les écrans-claviers. Tout changement important dans les habitudes quotidiennes inquiète et déränge. La réussite ou l'échec est au bout de plusieurs étapes que chaque personne impliquée doit franchir : une période d'information suivie d'un temps d'adaptation avant l'acceptation et le développement de l'application.

INFORMATIQUE ET METIERS D'ART

Pour se donner les moyens de réussir l'entrée de l'informatique dans ses services, la Direction des Métiers d'Art a accepté l'idée d'organiser un stage d'initiation. Vingt responsables ont suivi pendant deux jours et demi une action de formation tandis que 30 opérateurs découvraient le fonctionnement du clavier-écran à travers la consultation des fichiers clients.

Mieux vendre

Vendre, c'est la raison d'existence d'un service commercial. Pour bien vendre, il faut connaître son métier et ses techniques c'est-à-dire qu'il faut connaître ses produits et les produits des concurrents. Mais il faut aussi, et surtout, bien connaître ses clients tant sur l'aspect commercial que sur le plan financier. Jusqu'à maintenant, les vendeurs aux guichets consultaient la situation des comptes francs clients sur des « listings » informatiques. Ces journaux sont mal commode à lire. Ils sont édités à intervalles réguliers mais trop espacés pour fournir à l'utilisateur des renseignements sûrs : un client peut effectuer entre deux éditions de listings plusieurs achats ou ventes à différents guichets. Un

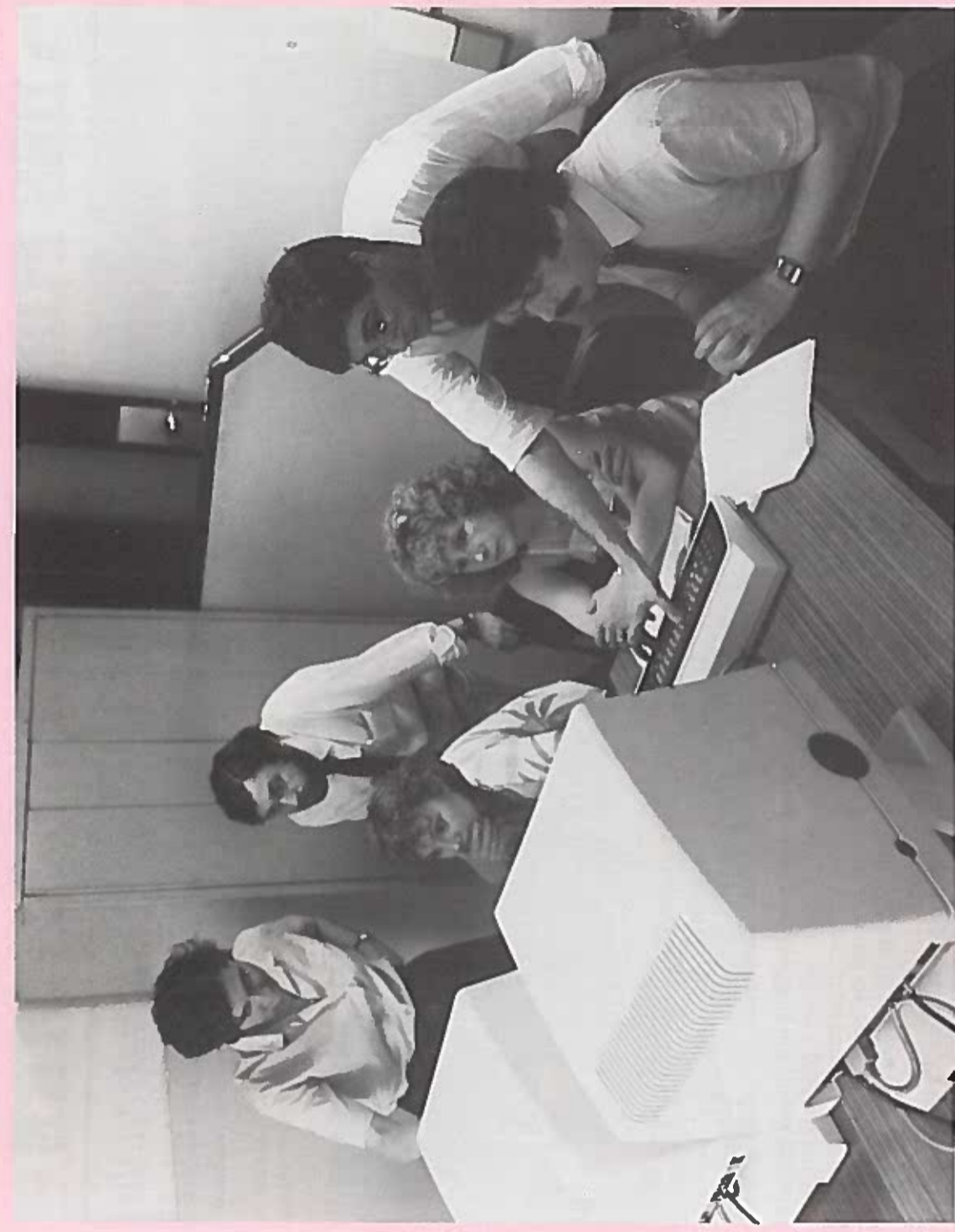
vendeur se fiant uniquement au dernier relevé de compte peut donc réaliser une opération imprudente.

Première approche

Dans un premier temps, l'application informatique ne concerne que la consultation des fichiers clients pour ce qui touche aux comptes francs : chaque soir, toutes les opérations du jour sont enre-



Sous la conduite de M. Biteau l'informatique captive.



Les opérateurs se familiarisent avec le clavier-écran.

service informatique, aidé de ses collaborateurs, a présenté de façon pratique cette application concrète et a demandé aux opérateurs d'être des partenaires agissants dans les études en cours ou à venir.

L'ordinateur omniprésent ?

Pour l'ancrage, l'enjeu de la formation était différent. Il fallait aller au-delà de la simple consultation du fichier clients. Dans les prochaines années, l'informatique va modifier fondamentalement notre vie et ceux qui ne se seront pas préparés à cette évolution seront distancés sans appel. Il n'y a plus d'alternative, il est vital d'utiliser tous ces nouveaux moyens technologiques si nous voulons être performants.

M. Carrère, responsable du

que est présente partout : qui n'a pas entendu parler de bureautique, télématique, robotique, conception assistée par ordinateur (CAO) Enseignement assisté par ordinateur (EAO), etc... ?

Un nouveau monde

Les deux jours et demi de stage ne visaient pas à faire des cadres commerciaux des spécialistes en informatique ce qui eût été présomptueux. Plus simplement l'objectif était de fournir aux participants un minimum de connaissances pour que chacun ait conscience des possibilités qu'offre l'informatique et pour que les dialogues futurs avec les informaticiens soient fructueux. En cela, il semble que l'animateur de stage ait réussi, par son attitude et sa compétence, à intéresser un public, en partie sceptique au



DES FORUMS POUR SE LE DIRE

Ecole Nationale Supérieure de Mécanique

- Un travail d'équipe : à gauche M. Bonnet, de l'agence de Nantes, à droite M. Reval, responsable du marché électronique, de passage en clientèle à Nantes ce jour-là.



« Réduire l'écart entre les études et la vie, mieux préparer les étudiants à leur futur métier, professionnaliser l'enseignement supérieur » : ces idées sont au centre d'un débat des plus vifs ; l'actualité de ces derniers mois l'a bien montré, avec son cortège de polémiques, de grèves et de manifestations.

Sans prétendre résoudre au fond un problème aussi complexe, le CLAL apporte pour sa part une certaine forme de réponse : « oui à tout ce qui peut rapprocher les entreprises d'une part, les universités et écoles d'autre part ».

Une stratégie à définir

D'autres interventions avaient précédé à l'École des Praticiens du Commerce Extérieur (M. Giran) à l'École Nationale Supérieure des Arts et Métiers de Paris (MM. Briola, Lapostolle, Masounave) à l'École des Hautes Études Industrielles de Lille (MM. d'Avigneau et Briola). Mais c'était à Nantes la première fois que le CLAL s'installait avec un stand permanent pendant les deux journées entières d'un Forum Étudiants-Entreprises. « Faut-il participer à ces rencontres qui semblent se multiplier dans les Ecoles depuis un an ? Si oui, quels types de moyens devons-nous mettre en œuvre ? Il n'y a pas de réponse théorique à ce genre de questions « explique

M. Masounave », et nous sommes donc venus à Nantes pour saisir de l'intérieur l'esprit de telles manifestations, et pour ramener un maximum d'informations afin d'arrêter une stratégie ».

Trois objectifs principaux :

un meilleur ajustement entre les écoles et les entreprises, une promotion de l'image de nos sociétés et une contribution à leur recrutement.

Développer l'échange

Concourir à une meilleure connaissance réciproque entre les entreprises et les Ecoles ou Universités qui forment leurs futurs cadres c'est le premier



- Le lien naturel, un nantais, M. Viaud, le visage du CLAL dans la région.



Nantes, le 27 mai dernier, à l'École Nationale Supérieure de Mécanique. Beaucoup de monde dans le grand hall. ELF, RATP, TOTAL, BNP..., on se presse autour des stands où l'on retrouve la plupart des grands noms de l'entreprise française. Un succès mérité pour ce premier Forum Étudiants-Entreprises remarquablement organisé par l'association des élèves nantais.

Le stand, disons le tout de suite, est bien modeste par rapport au matériel très perfectionné acheminé à pleins camions par les autres exposants. Catherine Ruel et Michel Masounave (du service FCI), eux sont venus « à pied », leur stand pliable sur le dos, avec pour armes principales le ruban adhésif, le fil de fer, la ficelle, un peu d'astuce et beaucoup de sens de l'humour... Sans oublier le soutien logistique apporté par Maurice Viaud et Frédéric Bonnet, nos collègues de l'agence de Nantes, chez qui on avait fait parvenir une caisse de documents (bilans, plaquettes, affiches, dépliants et bien sûr CLAL-Info...)

CLAL, MICHELIN, ELF, et les autres

Intéressant de noter un mouvement de surprise visible chez beaucoup de visiteurs lorsqu'ils découvrent entre les stands luxueux de MICHELIN et de SCHLUMBERGER, le seul sigle inconnu probablement dans cette assemblée de

objectif. Beaucoup de ces jeunes ont encore une vue assez vague ou théorique de l'entreprise, et des fonctions qui les y attendent. La plupart d'entre eux éprouvent un grand désir d'informations et de conseils de la part de ceux qui exercent aujourd'hui des responsabilités dans nos sociétés. Ils veulent savoir quel type de missions les attend et comment s'y préparer au mieux. Les entreprises ont grand intérêt à répondre à cette attente plutôt que de se lamenter comme on l'entend parfois sur la mauvaise formation de ces jeunes diplômés quand ceux qu'elles embauchent ne se révèlent pas immédiatement conformes à leurs exigences. Il tient aussi à nous, gens de l'entreprise, que nos Écoles Supérieures ne soient pas un monde à part, coupé de la réalité concrète : la formation de leurs étudiants nous concerne et nous devons saisir les occasions de nous y associer. Ces forums « Étudiants-Entreprises », par les nombreux contacts qui s'y nouent, les échanges de documentations, les tables rondes et les débats qui s'y déroulent, sont une de ces occasions privilégiées.

Un regard neuf sur l'entreprise

Un autre moyen en vue de ce même objectif : les stages d'étudiants en entreprise, toutes les scolarités supérieures comportent maintenant ce type de séquence. Pour les élèves-ingénieurs généralement : un stage ouvrier d'un à deux mois en première année, un stage d'étude de deux à quatre mois en troisième année. Le CLAL offre depuis des années, et très volontiers, cette possibilité de stages à des jeunes qui s'adressent à lui. Tous les ans 3 ou 4 d'entre eux viennent ainsi s'initier à leur futur métier dans nos laboratoires ou nos ateliers. Le bénéfice est largement partagé par la société : ces étudiants viennent temporairement prêter main forte à nos ingénieurs et leur contribution n'est pastoujours sans intérêt. A la suite du dernier forum, 2 stages

Nature discrète veut se faire connaître

Deuxième objectif à travers ces rencontres étudiants-entreprises : faire découvrir ou mieux connaître notre société, travailler à la promotion de son image de marque. Dans de nombreux milieux, le CLAL n'a pas encore une image à la hauteur de sa dimension réelle. Il est vrai qu'on ne trouve pas beaucoup de ses produits en vente dans les supermarchés ! La nature de ses activités et des risques qu'elles comportent ont longtemps renforcé son naturel extrêmement discret. Cette sage réserve peut avoir des inconvénients à une époque marquée par une forte concurrence et une intense valorisation des images par les médias. « Il n'est pas inutile, souvent, que nos partenaires saisissent bien notre envergure véritable et ne nous égalisent pas avec des concurrents sectoriels de moindre dimension, de moindres moyens, ou de moindre expérience « insiste

Trouver les hommes

Parmi les diverses activités nécessaires à la réussite d'une entreprise, celle qui constituait le troisième objectif de l'expérience nantaise : le recrutement de collaborateurs de qualité. Le CLAL, comme lui des ingénieurs de bon niveau, qu'il n'est pas toujours aisé de rencontrer, en ce moment par les moyens du recrutement classique, les « petites annonces » notamment. Beaucoup d'entreprises, nous le savons, prospectent directement dans les écoles des jeunes en fin d'étude et mobilisent sans attendre une



- Un lieu pour se rencontrer et se découvrir



ouvriers et 1 stage d'étude ont été conclus avec des étudiants nantais.

M. Masounave. « Nous nous sommes dotés depuis peu d'un matériel informatique de très bonne qualité (audio-visuels, plaquettes, affiches notamment) ; nous pouvons donc saisir sans crainte les occasions de nous faire connaître. Il faut du temps et de l'obstination, dans ce genre d'affaires, mais ce n'est certes pas du temps perdu !... Un minimum de notoriété crée pour une entreprise un contexte favorable à l'ensemble de ses activités... »

Trouver les hommes

Parmi les diverses activités nécessaires à la réussite d'une entreprise, celle qui constituait le troisième objectif de l'expérience nantaise : le recrutement de collaborateurs de qualité. Le CLAL, comme lui des ingénieurs de bon niveau, qu'il n'est pas toujours aisé de rencontrer, en ce moment par les moyens du recrutement classique, les « petites annonces » notamment. Beaucoup d'entreprises, nous le savons, prospectent directement dans les écoles des jeunes en fin d'étude et mobilisent sans attendre une



- Les grands étaient au rendez-vous.



partie des promotions réussies. Les étudiants, de leur côté procèdent de plus en plus par la voie de candidatures spontanées : celles-ci vont naturellement par priorité aux entreprises réputées, à celles qui ont un nom et une image... Sans être tout à fait inconnu naturellement, le Comptoir n'a pas encore pourtant la réputation qu'il mérite. Par la diversité et souvent l'originalité ou le prestige de ses activités, par sa dimension (importante mais toujours à l'échelle humaine), le CLAL est en mesure d'offrir à des jeunes de talents des carrières variées et attractives... beaucoup, malheureusement, l'ignorent ! A nous, là encore de saisir l'occasion « d'envoyer les couleurs ». Première expérience encourageante : à la suite du dernier forum, un jeune ingénieur de l'ENSM de Nantes entrera au CLAL le 1er septembre prochain ! D'où une volonté de continuer dans cette direction. Où ? Qui ? Comment ? Les réponses restent encore à définir précisément. Réflexion en cours.



Du nouveau au service FCI...

Le service Formation Communication Information a accueilli depuis la fin du mois de mars une nouvelle collaboratrice en la personne de Catherine Ruel. Tout en participant avec l'équipe FCI aux différents travaux du service, elle sera plus particulièrement chargée de mettre

en œuvre la conception et la réalisation des programmes audio-visuels, qui sont les outils pour une meilleure communication au sein du CLAL. «Donner au personnel une meilleure connaissance des produits fabriqués au CLAL» figure parmi ses premiers projets de réalisation audio-visuels.



M. Davenne, initialement responsable des achats à Bornel, remplace Mme Journo, appelée à d'autres fonctions au sein du département des Métiers

d'Art. M. Davenne devient responsable des achats pour le siège, ainsi que de l'imprimerie, du service courrier...



M. Loyer, qui était responsable de la paie à Noisy-Métallurgie prend en charge le groupe administratif «paie» du siège. M. Talon intègre davantage

l'équipe de gestion du personnel du siège et parmi toutes les tâches qui lui sont confiées, il s'occupe du 1 % logement au niveau Société.



Les activités Électrotechnique et Électronique sont regroupées au sein d'un même département placé sous l'autorité de M. Coulanges, qui dépend lui-même directement de M. Villatte, Directeur du département Applications

Industrielles au CLAL. MM. Breitner et Reyal assument respectivement la responsabilité des marchés de l'électrotechnique (AIE) et de l'électronique (AI-EL) en qualité de Chef de Marché.

Nous avons, lors d'un précédent numéro de CLAL-INFO, abordé la loi Quilliot dont tout un chacun a entendu largement parlé depuis son entrée en vigueur en juin 1982.

MODIFICATION DES BAUX

Il n'est pas question de revenir ici sur l'ensemble de ses nombreuses dispositions mais plus simplement d'attirer l'attention sur une disposition transitoire, d'actualité, puisqu'elle concerne la mise en conformité des baux en cours lors de sa promulgation le 22 juin 1982, avant la même date de l'année 1983. Ainsi pour les contrats à durée indéterminée en vigueur avant le 22 juin 1982, les parties sont tenues d'établir un contrat conforme aux dispositions de la loi. Cette obligation pèse plus particulièrement sur le propriétaire bailleur qui a l'obligation d'établir le nouveau contrat sur une durée de 3 ou 6 années selon qu'il soit personne physique ou personne morale (société par exemple).

TACITE RECONDUCTION

Revenant sur la notion de contrat

à durée indéterminée, il convient de préciser pour la clarté des explications, qu'en réalité ces contrats les plus nombreux antérieurement à l'application de la loi Quilliot, étaient en réalité des baux d'une année qui, à l'expiration de la 1^{re} année, se trouvaient généralement reconduits sans formalités particulières selon l'expression usitée : par « tacite reconduction ». Cette tacite reconduction marquait en fait l'expiration du contrat initial d'un an et la nouvelle période qui suivait, constituait un contrat à durée indéterminée dont la particularité est de pouvoir être résiliée à tout moment sous réserve de l'observation d'un préavis de 2 ou 3 mois selon les cas. Ainsi dans l'hypothèse où votre situation serait similaire à celle décrite, il serait opportun en cas d'omission, de votre bailleur, de lui rappeler cette obligation qu'il a d'établir à votre profit un nouveau bail dans les conditions prévues par la loi, ceci devant être régularisé avant le 22 juin 1983.



BAIL ET CAUTION, ATTENTION!

Rubrique établie par M. Paris, service juridique.

LA CAUTION

Dans certaines circonstances, par amitié ou par esprit de famille, on consent à s'engager au profit de l'ami ou du parent par ce que l'on appelle « le cautionnement », sans toujours d'ailleurs savoir où l'on va, quelle sera la nature de l'obligation ainsi créée.

On sera en effet tenté de croire qu'il s'agit là d'un acte purement formel qui ne sera pas mis en jeu, du moins le croit-on. Mais, comme nous allons le vérifier, il n'en est rien et cet engagement peut valoir bien des désagréments.

ATTENTION A LA DÉFAILLANCE

Pour quelles raisons ? L'intérêt du cautionnement est pour le créancier (le vendeur, le prêteur ou le loueur le plus souvent) de disposer d'un recours contre une tierce personne en cas de

non-paiement de la personne avec qui il a initialement contracté (appelé débiteur principal).

Le créancier exigera l'intervention d'une caution, lorsqu'il estime que les garanties offertes par son débiteur sont insuffisantes.

En réalité celui qui « se porte caution » paiera en cas de défaillance du débiteur. C'est pourquoi il convient de s'engager avec mesure et de s'assurer que la personne cautionnée ne se trouve pas dans une situation financière trop précaire. Bien sûr, si votre ami ou parent ou tout autre personne ne peut s'acquitter de sa dette et que vous soyez tenu de payer à sa place, il vous sera possible de disposer d'une action contre lui mais avec les aléas que cela implique. Il faut par conséquent savoir, si malgré ces risques vous vous engagez sur cette voie, que votre engagement devra être délimité quant à son montant et quant à sa durée.

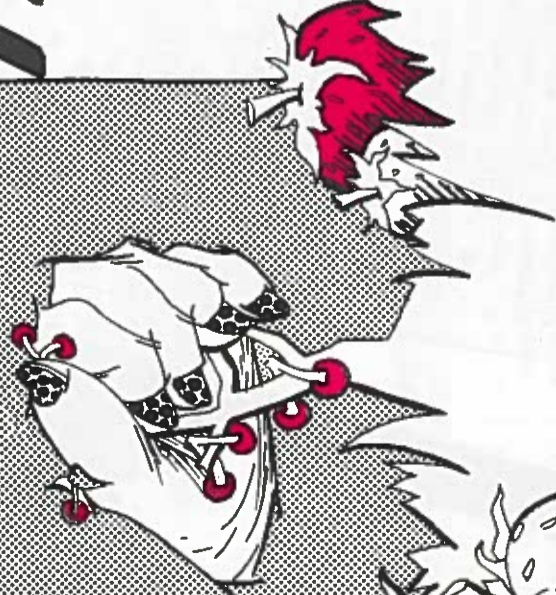
RÉSILIATION POSSIBLE

Cette rigueur est cependant atténuée par le fait qu'en cas de durée indéterminée de votre engagement, vous pouvez résilier celui-ci à tout moment par lettre recommandée adressée au créancier, ainsi votre obligation éventuelle de paiement ne pourra pas jouer. Si par contre votre engagement est donné pour une durée déterminée, vous aurez également la faculté de le résilier avant le terme mais uniquement si la situation financière du cautionné s'est substantiellement détériorée.

En clair, il faut démontrer qu'il se trouve pratiquement insolvable et donc incapable de s'acquitter de sa dette.

La prudence, comme nous venons de le voir, s'impose dans ce type d'engagement qui peut vous mettre également dans une situation difficile.

4.



cueillir

L'amateur de jardin apprécie beaucoup l'été et l'automne car il récolte les fruits... (et les légumes) de son travail : il jouit des fleurs qui décorent encore ses parterres. Les gros travaux sont finis mais la terre et les plantes exigent des soins continus. Il faut arroser souvent si le soleil est ardent ; il convient aussi de biner et sarcler aussi bien au potager qu'au verger ; il faut surveiller les espèces qui arrivent à maturité, il faut, il faut...!



ÉTÉ : SAISON DES CUEILLETES

Selon l'importance du terrain cultivé, la cueillette assure simplement les besoins immédiats de la famille ou permet de constituer des réserves pour les mois d'hiver. Plusieurs techniques de conservation sont couramment utilisées : les aulx, échalotes et oignons se gardent au sec, soit suspendus en bottes, soit étalés sur des clayettes. Qui possède un local peu humide, à l'abri du gel mais non chauffé (3° à 7°C), peut conserver de nombreux légumes : betteraves, carottes, pommes de terre, etc...

règle importante

Pour le stockage des pommes de terre, l'obscurité est de rigueur. Les tubercules exposés à la lumière verdissent et deviennent dangereux pour la consommation de l'homme et des animaux.

Le jardinier amateur dispose encore d'autres procédés de conservation (sur place, en jauge, en silo...), mais attendons l'approche des premières gelées pour en reparler.

DERNIERS SEMIS

Dès la deuxième quinzaine d'août, il faut déjà penser aux espèces d'hiver et de printemps et semer chicorées, frisées, scaroles, laitues d'hiver, mâche, choux de printemps, etc...

Là non plus, le travail ne manque pas. La récolte des fruits bat son plein. Les variétés cueillies sont réservées à la conservation pour l'hiver ; les fruits tombés seront consommés sans tarder ou finiront... dans la bassine à confiture !

UN FRUIT A CONSERVER

- * Choisissez des fruits sains et non véreux.
- * Cueillez-les avec précaution et déposez-les avec soin dans une clayette.
- * Évitez de les faire se toucher.

tour de main

Pour la conservation des poires ou des pommes, placez les poires pédoncules vers le haut et pommes pédoncules vers le bas. Le début de pourriture

cueillon des cerises,

apparaît le plus souvent sur la partie du fruit restée apparente.

UN BON FRUITIER

Un fruitier est un local approprié où l'on conserve les fruits.

- * Utilisez des clayettes désinfectées à l'eau de javel.
- * La température du fruitier doit être constante et comprise entre 0° et 10°C.
- * Évitez l'air trop sec qui fait rider les fruits.
- * Disposez les clayettes de façon à pouvoir surveiller correctement les fruits et éliminer les éléments gâtés.

un truc

Le fruit mûr dégage un gaz qui accélère la maturation des fruits voisins. Vous conserverez plus longtemps votre cueillette en aérant régulièrement le local.

Au début de l'automne, pensez à préparer les trous des plantations d'arbres ou d'arbuscules prévues en novembre.

Pour l'amateur averti, la greffe des arbres est encore possible tant qu'ils sont encore en sève.

LE JARDIN D'AGRÈMENT

Il fournit aussi son lot d'occupation ; le gazon accapare un temps important et les fleurs réclament beaucoup de soins :

- bouturage des géraniums, fuschias...
- ébourrage des dahlias
- nettoyage et division des plantes vivaces après leur floraison
- récolte des fleurs pour bouquets secs (immortelles, monnaie du pape...)
- sans oublier de couper les fleurs fanées pour retrouver des plantes vigoureuses l'année suivante.

tour de main

Avant d'être déplantés, les oignons à fleurs ont besoin de reconstituer leurs réserves nutritives. Laissez-les, si possible, en terre au moins un mois après la floraison.

Enfin, s'il vous reste du temps, profitez des beaux jours pour vous reposer dans votre fauteuil relax !



Que savez-vous sur l'or ? Réponses

1c - En fait, les mesures varient en France selon les fondeurs-affineurs. Mais elles sont approximativement celles-ci : 9/4/2. L'or est un métal très lourd et de forte densité.

2b - 50 ans de mariage.

3c - Le quart : cela représente 6 000 tonnes d'or sur 25 800 tonnes dans le monde ou 7,5 % de tout l'or extrait depuis 1413.

4b - Tout l'or du monde, monnaies, lingots, bijoux, or dentaire, or électronique, représente 90 000 tonnes soit un cube de 16,45 m de côté.

5a - Il suffit de tremper le bijou dans de l'eau savonneuse et de le brosser doucement avec une brosse à dents souple. L'or est un métal noble qui ne s'oxyde ni à l'air ni à l'eau (même l'eau de mer : pensez aux trésors enfouis au fond des océans depuis des millénaires).

6b - La bijouterie or en France utilise obligatoirement de l'or au titre de 750 millièmes minimum. (C'est-à-dire 750 parties d'or fin pour 250 parties d'autres métaux dont essentiellement du cuivre qui durcit l'or et permet de le travailler). L'or à 750 millièmes est à 18 carats.

7b - Le carat est le fruit du caroubier, dont les graines de poids toujours constant servaient d'unité de mesure pour les pierres et les matières premières aux marchands de l'Antiquité.

8c - L'or peut avoir toutes les couleurs, il suffit que l'alliage de l'or fin (jaune) avec les autres métaux représente 750 millièmes. Les 250 autres millièmes peuvent contenir du cuivre (l'or rosé ou rouge), de l'argent (l'or jaune devient plus pâle ou il verdit), du nickel ou du zinc (or jaune devient orange ou gris), ou du platine ou du palladium ou encore de l'aluminium (or jaune devient violet).

9b - 2 poinçons : - la tête d'aigle (poinçon d'état apposé

par le service de la Garantie dépendant du Ministère des Finances) et - le poinçon du fabricant en forme de losange avec ses initiales.

10c - Il sera fin comme un cheveu et avec ce même gramme, on peut réaliser une feuille de 1 m².

11a - La teneur de l'or dans le minerai est très faible. La mine est dite «riche» quand elle atteint 15 g à la tonne. Pour extraire une once d'or, soit environ 31 g, il faut :
- traiter 3 400 kg de minerai, soit 9 g d'or par tonne de minerai,
- 38 heures de travail d'un homme seul,
- 6 300 litres d'eau,
- 8 à 16 m³ d'air comprimé,
- autant d'électricité qu'une maison particulière en userait pendant 10 jours.

12a - pépite : provient du mot espagnol signifiant pépin, car la dimension des pépites n'exède pas celle d'un pépin. Cependant on en a découvert de 40 à 70 kg.

13c - En Afrique du Sud, la Crown Mine est exploitée à plus de 3 000 m.

14c - Dans l'Aude, à Salsigne à 13 km au Nord de Carcassonne. On extrait approximativement 1 tonne par an. Une autre mine s'ouvre près de Saint Yrieix du Perche (20 km de Limoges).

15b - Orpailier vient du vieux français «harpailler» : saisir. On trouve de l'or en Bretagne, en Haute Vienne, en Ariège, en Corrèze, en Aveyron. D'une manière générale, dans les endroits aux noms dérivés du latin «aureus» (or) ex : Aurillac, Hérault, Ariège (nom qui signifiait qui transporte de l'or).

16c - Le fleuve dans lequel s'était jeté Mydas, roi de Phrygie. Le Dieu Dionisos lui avait en effet conféré le pouvoir magique de transformer en or tout ce qu'il touchait. Ainsi il transformait même sa nourriture et sa boisson. Pour se défaire de ce

pouvoir magique, il se plongea dans le Pactole. Il communiqua son pouvoir au fleuve qui depuis charrie des sables d'or...

17c - Des feuilles d'or très minces (1/10.000 mm). 1 000 feuilles d'or battues pèsent entre 10 et 24 g.

18b - Au VI^e siècle avant J. C., le roi Crésus de Lydie, en Asie Mineure, fit frapper la première pièce d'or du monde : le Statère.

19c - Boileau dans la Satire VIII vers 185.

20c - Pour économiser l'énergie en conservant la chaleur.

21a - Charlie Chaplin.

22a - L'or assure la survie divine.

23b - L'or sert à la protection des casques des astronautes contre les rayons ultra-violet. Il maintient d'autre part, à des seuils tolérables la température des satellites.

Comptez un point par bonne réponse

De 16 à 23

• Bravo ! Vous savez tout (ou presque !) sur ce métal sacré. Pour vous, l'or est irrésistible mais... attention ! tout ce qui brille n'est pas d'or !

De 8 à 15

• L'or vous séduit... mais vous n'avez pas encore découvert ses mystères. Laissez-vous entraîner dans le tourbillon de l'or... et maintenant que vous connaissez les réponses, vous allez devenir imbattable...

De 1 à 8

• Vous avez encore beaucoup de chemin à parcourir sur la route de l'or, mais rien n'est encore perdu. Bonne chance !

BORNEL

NAISSANCES

Sandrine, fille de M. DARAS Alain, le 19 5 83.
Abdelhakim, fils de M. ARAB Abdelkader, le 3 5 83.
Sébastien, fils de M. DOUTRE-LEAU Lionel, le 30 4 83.
Sylvia, fille de M. HURE Patrice, le 26 4 83.
Aïcha, fille de M. ROUABAH Mohamed, le 8 3 83.
Patrice, fils de M. SEGUILLON Pierre, le 16 6 83.

DÉCÈS

M. BARBAUX Désiré (pré-retraité FNE depuis le 31 mars 83), décédé le 2 6 83.

En application d'une Convention d'Allocations Spéciales du Fonds National de l'Emploi, signée le 29 12 82, les personnes suivantes sont parties en pré-retraite le 15 mai 1983.

M. MIGEOT Pierre, le 15 5 83.
Mme MIGNON Simone, le 15 5 83.
M. MOULEUX Pierre, le 15 5 83.
M. PETIT Louis, le 15 5 83.
M. ROCHE Raymond, le 15 5 83.

FONTENAY

NAISSANCES

Angeline, fille de Mme DA SILVA Colette (Sce Thermométrie), le 2 6 83.

DÉCÈS

M. André GARGOT, père de Mme Monique GARGOT (Sce Thermométrie), le 18 5 83.

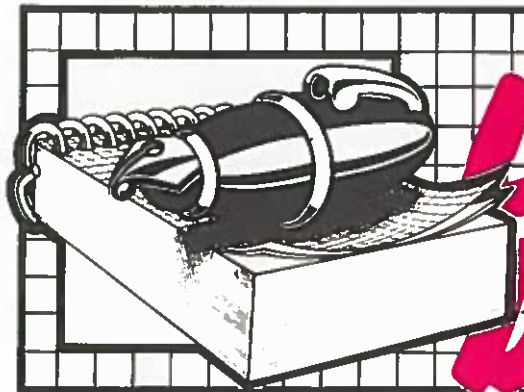


LYON

NAISSANCE

Kevin, fils de M. LIRZIN (Sce LAX), le 25 4 83.





LE CARNET DE CLAL INFO

NICE

Audrey née le 17 1 83, Éléonore née le 14 5 83, petites filles de Mme BOUILLOU.

NOISY-AFFINAGE

NAISSANCES

David, fille de M. ADONAI (Sce Entretien), le 16 4 83.
Ben Amar, fils de M. NOUALI (Sce Electro-Argent), le 13 5 83.
Willy, fils de M. PENSEDENT (Sce SELS D'ARGENT), le 17 6 83.
ALICIA, fille adoptive de M. MAUCUIT (Sce SP), le 15 12 82.

NOISY-METALLURGIE

MARIAGES

Mlle Régine CHATELIER (Sce Filières) avec M. Bastard Jacques, le 11 5 83.
Mlle Pascale GUERVIN (Sce Laminage argent) avec M. Éric BOULOGNE, le 18 6 83.

NAISSANCES

Salem, fille de M. HAMMOUTI (Sce Tréfilerie), le 12 5 83.
Sarah, fille de Mme VALTER (Sce Achats), le 13 6 83.

RETRAITE

M. Georges RAULLIAC, le 30 4 83 entré le 14 9 64.

SEMPSA

MARIAGES

FCA VALLECAS
Francisco POZO ORTIZ avec Maria JESUS SANCHEZ, le 14 5 83.

NAISSANCES

SIEGE SOCIAL
Marina fille de Francisco HERMANDEZ PEREZ, le 11 5 83.
Angel, fille de Angel PEREZ CALDERON, le 31 5 83.
Barbara Maria fille de Candido CALVO DIAZ, le 14 6 83.

USINE DE VALLECAS

Adrian fils de Salvador NUNEZ BEJARANO, le 23 5 83.

ENTRÉES DANS LA SOCIÉTÉ USINE DE VALLECAS

Luis SANCHEZ FERNANDES, le 16 5 83.
Teodoro GARCIA PEREZ, le 23 5 83.
Pascual CASERO ASENJO, 24 5 83.
Julio CORCOBA LORENZO, le 1 6 83.
José MARTINEZ GRIMA, le 20 6 83.

DÉCÈS

Manuel de PRADO PEREZ, le 8 4 83.

SIEGE

MARIAGES

M. Christian BORZIC (Sce AI) avec Mlle Françoise FARRAN le 26 3 83.
M. Denis BOHN (Sce LO) avec Mlle Odile FRITZ le 11 6 83.

NAISSANCES

Antoine, fils de Mme Françoise MAZUY (Sce F), le 4 5 83.
Florian, fils de Mme Pascale CHAMAILLÉ et M. Lionel CHAMAILLÉ (Sce LAX), le 27 4 83.
Maud, fille de M. Michel POTHIER (Sce AI), le 8 5 83.
Vanessa, fille de Mme Annick PASQUET (Sce AI), le 25 5 83.

STRASBOURG

MARIAGE

M. Dominique AUGUSTIN avec Mlle Marie MENGES, le 17 6 83

VILLEURBANNE

DÉCÈS

Mme Élisabeth AULAS, mère de Mme Montat (Sce Tréfilerie), le 1 4 83.
Mme Marie J. JUVENET, mère de M. VERNAND (Sce Tréfilerie), le 19 6 83.

RETRAITE

M. LACAZE Jean (Contremaitre), le 31 5 83, entré le 14 3 49.

VIENNE

MARIAGES

M'Hamed V KHARBACH (gardien) et Mlle El BEKKAI, le 12 4 83.
Sytane SINGVONGXAY (Sce Platine) et Mlle RUIZ, le 14 5 83.

NAISSANCES

Maryanne, fille de M. AKKIOUI Mohamed (Sce Affinage), le 11 4 83.
Hassane, fils de M. BENAID (Sce Entretien), le 15 5 83.
Malika, fille de M. TAAINI (Sce flux), le 31 5 83.
Tanju, fils de M. Veysal OKSAR (Sce Flux), le 6 6 83.

CLAL-INFO
vous souhaite
de
Bonne Vacances!

MIEUX RÉCUPÉRER, C'EST VOUS FAIRE GAGNER PLUS.



Aujourd'hui, plus que jamais, vous avez tout à gagner à ne rien perdre.
Surtout quand il s'agit de métaux précieux.

Grâce à la diversité et à la haute technicité de nos équipements,
nous pouvons vous assurer un rendement optimal de chaque récupération.
Mieux encore : nous vous aiderons à tirer le meilleur parti des fluctuations monétaires.
Avec le CLAL, vos déchets métalliques deviennent encore plus précieux.
Les techniciens du CLAL mettent leurs compétences à votre service.
Pour mieux gérer vos déchets : consultez-nous.



DIVISION DENTAIRE

COMPTOIR LYON ALEMAND LOUYOT

13, rue de Montmorency - 75139 Paris Cedex 03 - Tél. : 277.11.11 - Télex : 220 514 CLAL