



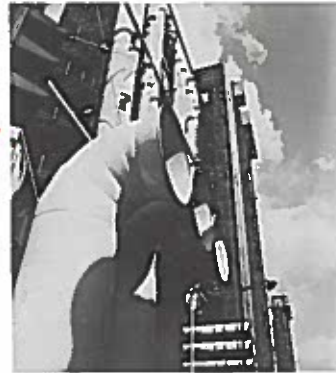
# Sommaire

**1** Les vœux du  
Président

**16** Le Marais,  
quel  
théâtre !

**2** Dossier  
Bijouterie  
OR

**20** Le baptême  
de la rue  
Louyot



**25** Parlons-en

**28** La toison  
d'or

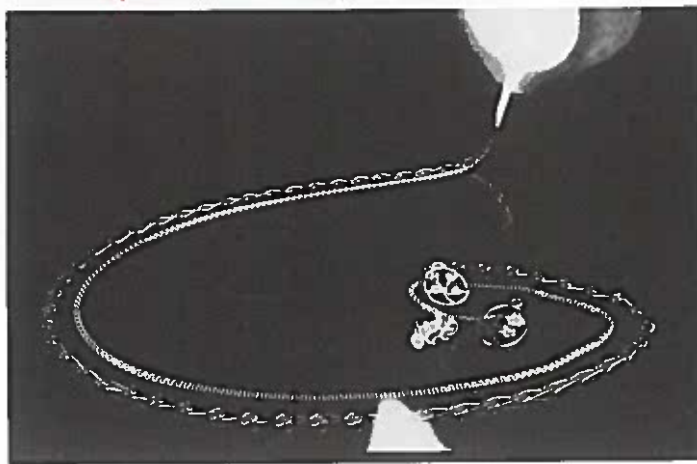
**30** La fin des  
ménagères

**22** La  
métrologie

**23** Le manuel  
Qualité

**32** Carnet -  
Nominations

**24** En bref - Vie  
du Groupe



**10** Les centres  
de vacances

**13** La paie  
nouvelle  
formule



Directeur de la publication :  
M. Masounave  
Responsables : P. Trigalo,  
B. Viennot-Le Guay  
Correspondants : H. d'Agrain,  
K. Granier, A. Lapostolle,  
M-C. Leclère, J. Permentier,  
M. Poncet, Ph. Quinquet,  
M-A. de Sèze, G. Talon, S. Vander-  
noth, B. Vernières  
Photos : Correspondants  
Maquette : D. Pujos  
Illustrations : Intergold, D. Sutter  
Photocomposition CLAL : C. Santi  
Impression : Rozier

REPRODUCTION INTERDITE SANS  
AUTORISATION

CLAL-INFO est une réalisation du  
service Formation-Communication-  
Information.

Photos couvertures : Intergold - Daniel Velard



# 1988

*Il y a un an, je vous indiquais qu'en dépit d'une certaine amélioration dans la marche de la Maison, les résultats obtenus n'étaient pas à la hauteur de nos espoirs.*

*Je suis heureux de constater que nous avons enregistré, cette année, des progrès beaucoup plus sensibles.*

*Certes, il nous reste encore beaucoup à faire pour atteindre une rentabilité satisfaisante et l'amélioration de cette année ne prendra véritablement tout son sens que si elle se poursuit au cours des prochaines années.*

*Néanmoins, l'ampleur du progrès réalisé mérite je crois d'être soulignée. C'est tout à la fois un motif de satisfaction et une motivation supplémentaire pour poursuivre notre action.*

*Parallèlement, nous poursuivons dans les différents établissements notre effort d'investissements qui a en partie pour objet l'amélioration de la qualité grâce à un accroissement de nos moyens de contrôle et à l'adaptation de certains ateliers aux nouvelles normes d'environnement exigées par nos clients.*

*Vous savez que nous avons pris du retard dans la mise en place de notre nouvelle organisation administrative et comptable. Il est impératif que cette mise en place puisse intervenir au cours de l'année 1988.*

*Ce qui a été réalisé en 1987 l'a été grâce aux efforts de tous. Je voudrais cependant noter en particulier le courage avec lequel le personnel de Bornel a fait face aux difficultés provoquées par l'abandon de la pièce de 10 F en nickel. Je suis heureux que ce courage puisse aujourd'hui être récompensé.*

*A vous tous, j'adresse mes remerciements pour ce que vous avez accompli et mon souhait que 1988 soit pour vous-mêmes et vos familles une année aussi bonne que possible.*

*Philippe MALET*

## ATTENTION DANGER!

Deux menaces très importantes risquent de s'abattre sur le marché de la bijouterie en France. La première concerne le marché national et la place de la bijouterie en grand péril face à la concurrence redoutable d'autres formes de consommation, toujours renouvelées, dynamiques et variées. La seconde concerne le marché international avec l'ouverture des frontières de 1992 à l'intérieur de la CEE.

## Au niveau national

C'est un lieu commun de dire que les femmes ont changé, c'est pourtant bien la réalité ! Malheureusement, si la bijouterie or n'a pas vraiment suivi, la bijouterie fantaisie, elle, par contre en a profité ! L'attention des bijoutiers français se porte très souvent (trop souvent ?) sur souvent "archétypes" traditionnels de femmes ! La fiancée, l'épouse, la mère, la maîtresse. Il n'est pas certain que la profession ait su identifier un cinquième : celui des femmes actives ! Les femmes actives dont l'indépendance financière s'exprime par un achat pour elles-mêmes. La bijouterie est, d'une manière générale, soumise à une très vaste concurrence. On peut penser à d'autres choix de consommation comme la parfumerie, la fourrure, la hi-fi ou la vidéo, l'industrie de voyages avec les séjours "exotiques" ou les vacances à la neige. L'argent que les français investissent là-dedans ne va donc plus dans la bijouterie ! C'est dans la prise de conscience de cette situation et des contre-mesures à prendre pour y faire face que la profession montre encore une relative faiblesse.

## L'OR CADEAU

Il faut encourager la demande pour vendre plus de bijoux en or aux Français. Les études de mo-

# L'OR. UNE HISTOIRE D'AMOUR?

tivations et d'attitudes démontrent que le bijou en or représente le cadeau idéal : le thème de la campagne publicitaire "L'or, une histoire d'amour" est là pour symboliser et concrétiser toutes les notions affectives et psychologiquement positives, si souvent associées à l'or.

## L'IMPACT DE LA PUB

Depuis 1985, des sondages sont effectués à l'issue entre autres, de chaque campagne publicitaire télévisée. Ces études ont pour but de connaître la mémorisation de la publicité et l'agrément rencontré auprès des consommateurs par le message publicitaire. Sur ces deux points, la campagne de l'or se situe toujours à des niveaux élevés. Ainsi, en 1985, la campagne télévisée a obtenu le 2<sup>e</sup> score parmi les 294 pubs testées au cours de l'année. L'efficacité de la campagne publique 85/86 se mesure aussi par l'augmentation du taux de pénétration sur le segment de consommateurs visé par la campagne qui est passée de 12 à 13 %, représentant environ 200.000 consommateurs gagnés sur 2 ans, ce qui représente un assez bon résultat.

De mai 1985 (date du début de campagne de pub TV) à avril 1986, la consommation de bijoux en France a augmenté de 17 %.

## L'ACHAT POUR SOI

Une vente sur quatre et le tiers du chiffre d'affaires du bijou en or représentent des achats faits par des femmes pour elles-mêmes. Il est clair que cette cible de femmes actives, disposant d'un revenu personnel et particulièrement réceptif aux tendances de la mode, ne pourra être atteinte que par un positionnement nouveau du bijou féminin, essentiellement avec un effort de création et de renouvellement des gammes de produits offerts.

1979. L'or connaît une ascension fulgurante.

1992. Ouverture des frontières européennes.

Deux dates très importantes qui marquent l'évolution du marché de la bijouterie en or. Assistez-vous à la régression ou à la croissance de ce marché ?

CLAL-INFO vous aide à y voir plus clair.

## HISTORIQUE DES BIJOUX

L'origine des bijoux remonte à l'antiquité la plus reculée. Nous voyons dans la bible qu'Isaac avait chargé son serviteur Elézer de remettre des bijoux à Rébecca : et quand les chameaux eurent fini de boire, Elézer offrit à Rébecca des pendants d'oreille pesant deux sicles et deux bracelets du poids de dix sicles. Cléopâtre, dans un accès de folle prodigalité, avala d'un seul trait une liqueur dans laquelle

elle avait fait dissoudre des perles évaluées à une somme considérable. Sous les empires d'Orient, au V<sup>e</sup> siècle, les femmes ne se contentaient pas de porter des boucles d'oreilles d'un éclat merveilleux et d'un travail admirable ; leurs joues même étaient ornées de bijoux, des lames d'or faisaient ressortir la beauté de leurs mains, ce qui ne les empêchait pas de charger leurs bras de bracelets de grands prix.

ment compétitifs atteints justement grâce aux gros volumes produits.

Une mécanisation intense et en continu développement a permis à l'industrie italienne de la bijouterie de dépasser le stade artisanal pour entrer bien souvent dans celui de la production mécanisée de masse. Pour la part de production artisanale encore importante, des accords importants à l'italienne "permettent de prolonger le miracle industriel. Un des aspects de cette situation est illustré par l'estimation suivante : 45 % du

CA National de la bijouterie-joaillerie italienne "échapperait à la perception de la T. V. A. "... Édifiant, n'est-ce pas ?

## SAVOIR SE PRÉPARER À L'ÉCHÉANCE DE 1992

Le titre des bijoux vendus sur le marché français est le 18 carats (que ces bijoux soient importés ou fabriqués en France). Il existe pourtant des titres différents dans certains pays de la Communauté : du 18 et du 14 carats en Belgique, au Danemark, aux Pays-Bas et en Espagne ; du 18, 14, 9 et 8 carats en Allemagne, du 18, 14 et 9 carats au Royaume-Uni et du 18 carats en Italie.

Le plus important est de connaître le comportement des consommateurs : 7 % des articles en Allemagne sont en 18 carats, le 14 carats se taillant la part du lion avec 49 % des achats ! A l'inverse, 69 % des bijoux vendus en Belgique et 80 % en Suisse sont en 18 carats. Le Royaume-Uni consomme principalement du 9 carats, la Hollande préférant nettement le 18 carats avec 45 % des achats. Nous pouvons élargir ces statistiques à l'Amérique du Nord où 79 % des achats portent sur le 14 carats, 13 % des achats sur le 10 carats et seulement 4 % sur le 18 carats. Nous terminons par le Japon où l'achat en 18 carats est très largement majoritaire.

A n'en pas douter, l'ouverture des frontières à l'intérieur de l'Europe permettra à tous ces différents titres (ou à la majorité d'entre eux) de circuler dans tous les pays de la CEE. Ceci ne manquera pas de faire naître un

Des exemples de bijoux célèbres ont ainsi jalonné l'histoire, des ferrets de la Reine Anne d'Autriche au célèbre collier de la Reine Marie-Antoinette.

Les bagues, jadis, étaient portées par les dames bien sûr, mais également par les hommes dont les doigts étaient chargés de bagues énormes aux formes les plus diverses, octogonales, ovales, à losanges...

La révolution de 1789 fit disparaître pour un moment ce luxe effréné qui reprit son essor après la Terreur avec une énergie toute nouvelle.

Plus près de nous, nos vieux grands-pères se souviennent encore d'avoir porté des chaînes de montre qui descendaient jusqu'à mi-cuisse et qui étaient garnies d'une foule de breloques de formes très originales et très variées.

De tous temps, les bijoux ont littéralement fasciné les hommes et surtout les femmes et cette "histoire d'amour" de l'or n'est vraiment pas près de s'achever...



Photo Intergold

# bijouterie

nouveau type de concurrence auquel les fabricants français ne sont pas tous préparés, pour la simple raison que nos exportations se font principalement en 18 carats. En revanche, l'Italie et l'Allemagne, les 2 premiers producteurs européens, sont parfaitement familiarisés avec un large éventail de titres, soit parce que le marché national y autorise déjà leur commercialisation, soit parce que leur politique agressivement exportatrice, les a déjà familiarisés avec tous les titres dans le monde (ceci est particulièrement vrai pour les producteurs italiens).

## DEUX MARCHÉS DIFFÉRENTS

Il est bon toutefois de rappeler le distinguo qui existe sur le marché français du niveau professionnel entre la bijouterie terminée et les apprêts. Les importations italiennes se font particulièrement ressentir sur le 1<sup>er</sup> marché cité et assez peu sur le second où le groupe CLAL (il faut le rappeler) garde une place largement prépondérante avec 80 % du marché national !

Comment transformer ces menaces en opportunité ? En se souvenant que l'incontestable bon goût français peut trouver dans le secteur de la bijouterie un terrain d'expression et qu'il n'est pas trop tard pour en faire la promotion, tant sur le plan national qu'à l'extérieur. Pour notre groupe, notamment, si l'on considère le marché de la bijouterie dans son ensemble, il reste présente encore un large potentiel d'expansion. Parallèlement à la situation actuelle et à la conscience des dangers qui nous menacent d'ores et déjà sur le marché et que nous rencontrons à l'exportation, il est vital pour le CLAL de se préparer au rendez-vous de 1992 et aux modifications qu'il impliquera.

## UNE TECHNIQUE PRIMORDIALE

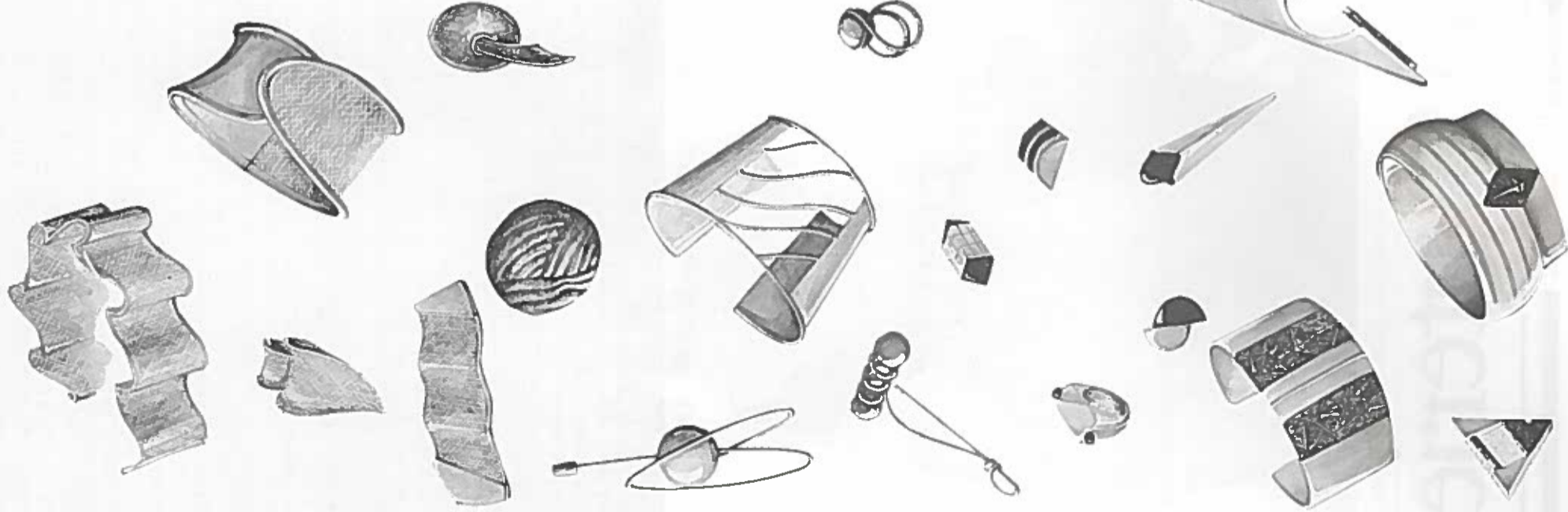
Le CLAL, bien que fournissant le marché français en 18 carats, maîtrise bien les problèmes po-

sés par les bas-titres (14 et 9 carats) qu'il vend déjà à l'exportation. Les essais pratiqués avec des ors 14 et 9 carats sous la direction de Monsieur Marc Basset nous rendent assez confiants quant à notre capacité technique dans ce domaine.

Nous réusissons notamment à obtenir des alliages 14 et 9 carats jaunes tout à fait comparables à tous égards à des alliages 18 carats (hormis, à volume égal, le phénomène de densité bien sûr). En effet, il est essentiel que les bijoux de titres inférieurs au 18 carats n'apparaissent pas comme des ersatz et ne soient pas dévalorisés par leur apparence, alors qu'on peut attendre un développement substantiel du marché grâce aux baisses de prix induites par l'utilisation d'un alliage moins cher. A couleur et volume égaux, l'utilisation d'alliages à titres inférieurs à 18 carats permet une économie, façon non comprise et hors taxe, de 33 à 37 % pour du 14 carats, 62 à 65 % pour du 9 carats.

Face à la concurrence étrangère, la bijouterie française, approuvée en grande partie en apprêts (et en métaux apprêtés) par le CLAL, peut parfaitement faire face à ces obligations. Il serait même possible d'envisager la promotion conjointe du 18, du 14 et du 9 carats avec le label de "la bijouterie-joaillerie française". Si les producteurs français sont à l'heure, la baisse des prix due à la baisse des titres (et peut-être de la T. V. A.) peut constituer le second souffle d'un métier qui doit accroître sa part dans la consommation générale des ménages et évoluer vers un commerce de masse.

La bijouterie française est-elle réellement à l'aube d'une révolution ? Réponse en 1992.



Intergold

## 3 000 ARTICLES

Vous qui travaillez au CLAL, savez-vous donner exactement la définition d'un apprêt de bijouterie si on vous le demandait ? Non ? Et bien, vous pourriez répondre tout simplement qu'il s'agit d'éléments ou d'ouvrages non terminés et donc non portables. De ce fait, les apprêts sont dispensés de l'insculpation du poinçon de maître et du contrôle de la garantie dans l'état où nous les livrons.

La gamme des apprêts du CLAL couvre tous les besoins éventuels des fabricants, en tout 3 000 produits et plus de 10 000 références !

La division bijouterie commercialise deux sortes d'apprêts. D'une part, ce que l'on appelle "les apprêts de base" qui se rapprochent presque de produits industriels, par exemple les systèmes oreilles (brisures, poussettes belges !...), les boucles, les fermoirs, les systèmes pour clips et pour broches, les chaînes, les chaînes mécaniques vendues au mètre ; très technique comme vous pouvez le constater ! D'autre part, depuis 1982, le CLAL vend une gamme de produits plus élaborés.

Bouleversement important, car depuis cette époque, la division bijouterie commercialise ce genre de bijoux où le design, l'esthétique, l'appartenance aux grands courants de la mode comptent énormément. Disons qu'au rapport qualité/prix traditionnel s'ajoute la différenciation par la personnalité du bijou, son allure, son aspect. Ainsi, nous vendons des bracelet, des colliers, des bagues, des chaînes fantaisie, des chaînes creuses, des chaînes faites main et des boutons d'oreille, aussi bien dans une gamme classique que dans une gamme très moderne. En aucun cas, nous ne vendons de bijoux en or terminés, cela ne fait pas partie de notre politique commerciale, car nous laissons cela à nos clients fabricants !

## RESTER BRANCHÉS

Les deux collections de bijoux que nous sortons chaque année, au printemps et en automne,

# DE PRÉCIEUX APPRÊTS

particulièrement au-tour des apprêts de mode. Ce genre d'articles connaît une durée de vie peu importante, puisqu'ils suivent de près l'actualité de la mode, et c'est bien connu... il n'y a rien qui se démode plus vite que la mode !...

Comment puisons-nous notre inspiration pour trouver de nouveaux modèles ? Souvent par l'intermédiaire des cahiers de tendances publiés par InterGold, ce qui nous oblige à être sur la brèche du 1<sup>er</sup> janvier au 31 décembre, car sitôt que nous sortons une collection, il faut penser à préparer la suivante. En effet, il faut plusieurs mois pour préparer une collection. Comme les maîtres de couture, nous sommes sans cesse en effervescence pour cela !

Un tuyau au passage Mesdames, si vous désirez être branchées cet automne et cet hiver, vous porterez des bijoux volumineux (ce qui nous entraîne à utiliser des chaînes creuses en raison du prix de vente), de l'or jaune, de l'or avec mouvement, tout ceci dans une gamme agréable à porter toute en formes et en volumes arrondis.



## INTERVIEW M. TARAVELLA

M. Thierry TARAVELLA.

L'évolution du marché de la bijouterie en or concerne indéniablement le CLAL, premier fabricant d'apprêts en Europe.

M. Taravella, pouvez-vous nous décrire en quelques mots la fonction que vous occupez au sein de la division bijouterie ? En quelques mots, cela me semble difficile. Disons pour résumer que je tiens à la fois le rôle de chef de produits et de chef des ventes.

C'est là une nuance assez difficile à saisir pour le profane. Que signifie exactement être chef de produits dans ce domaine ?

Eh bien, par exemple, je m'occupe avec mon équipe de la création

# bijouterie

de nouveaux modèles de bijoux. Nous " sortons " deux collections par an et il faut donc, pour cela, trouver sans cesse des idées de nouveaux bijoux.

**Cela doit être passionnant ! Mais de quelle façon vous y prenez-vous pour trouver des modèles ? Il faut être un peu artiste, non ?**

Il m'arrive de temps en temps d'imaginer de nouveaux modèles tout seul, mais la plupart du temps je puise des idées par ci, par là. Ainsi, j'essaie de ne pas manquer les salons, les expos, les manifestations traitant de bijouterie. Je lis également très souvent des revues spécialisées pour " enrichir " mon inspiration.

**Vous arrive-t-il parfois de travailler avec des modélistes ?**

Oui, bien entendu. Je travaille en étroite collaboration avec des modélistes et des maquettistes qui créent des modèles exclusifs pour le CLAL. Par ailleurs, et pour en revenir aux salons et expos, il est absolument indispensable d'être à l'écoute de tout ce qui se fait dans le domaine de la bijouterie, dans le monde entier. Par exemple, je surveille attentivement le marché d'Extrême-Orient, mais aussi et surtout le marché italien, nos plus redoutables concurrents ! En bref, je pense qu'il est nécessaire d'être attentifs aux grands courants de la mode à l'échelon international, afin d'en accompagner les évolutions !

**Voici tracé en quelques phrases le rôle de chef de produits...**

Attendez, ce n'est pas fini ! Le rôle de chef de produits ne s'arrête pas là. On doit savoir acheter pour mieux vendre, savoir également harmoniser la production du groupe CLAL selon les compétences précises de chaque filiale. Autre point important : on doit savoir qui fait quoi et à quels prix pour trouver éventuellement à l'extérieur les productions pour lesquelles le CLAL n'est pas équipé, cela arrive de temps en temps !

**Ce rôle de chef de produits se prolonge par le suivi des articles sur le marché national, car c'est Paris qui fixe les prix de commercialisation des articles et qui organise la politique commerciale.**

**Paris joue donc un rôle de chef d'orchestre ?**



M. Ludovic UZAN.

**Oui, tout à fait, pour de multiples choses : la pub, la promotion, la composition des collections de bijoux, etc... Ah ! J'oubliais une dernière précision concernant mon rôle de chef des produits, et non des moins-marchés. Par exemple, récemment, nous avons recruté pour deux mois une jeune stagiaire d'une école commerciale pour faire une étude sur la bijouterie en argent.**

**En quoi consiste maintenant votre rôle de chef des ventes ?**  
Je m'occupe de l'animation des ventes sur le réseau national. Deux fois par an, je réunis mon équipe complète à Paris pour s'entraîner sur des cas concrets, pour apprendre à bien connaître nos nouveaux produits... Des réunions que j'estime indispensables, ce sont là, en effet, des occasions pour toute l'équipe de vente d'échanges de vues, d'informations, mais aussi de préparations d'argumentaires sur les marchés. Je suis aidé dans cette tâche par le service FCI et notamment M. Michel Poncet (voir encadré).

**Chef de produits, chef de ventes, nous avons fait le tour de votre fonction ?**

Presque ! Ajouter que ces fonctions et surtout la première ont un aspect comptable et de gestion qu'il ne faut pas négliger, c'est même extrêmement important ! J'ai, en effet, en charge la gestion et la tenue du stock. Enfin, je suis responsable de l'accueil des clients au siège, la vente aux guichets, un aspect aussi important !...



## LA DIVISION BIJOUTERIE

### LE SECOND POLYVALENT

Monsieur Ludovic Uzan assiste Monsieur Thierry Taravella dans tous les aspects de la vie du service, que ce soit pour des problèmes commerciaux, administratifs, développement des modèles, etc... Monsieur Uzan est particulièrement compétent sur toutes les questions d'ordre technique grâce à sa grande expérience de joaillier, son premier métier ! Ainsi, il joue le rôle de conseiller technique auprès de la clientèle pour l'utilisation de certains apprêts. Il a aussi un rôle de contrôleur technique de tous les nouveaux articles avant leur référencement. Monsieur Uzan tient également un rôle prépondérant dans la formation technique des nouveaux commerciaux.

### LE SERVICE APPRO-VISIONNEMENT

C'est ce secteur qui réceptionne les marchandises, qui contrôle la qualité et la conformité des produits reçus avec les fiches produits (produits qui parviennent de l'usine de Noisy-Métallurgie, des filiales du groupe et de quelques fournisseurs extérieurs). Monsieur Gérard Krémer est responsable des approvisionnements aidé par Madame Anne-Marie Fauquembergue et Madame Daniéla Baudin.

### L'ACCUEIL DES CLIENTS AU SIÈGE

Il existe 3 gammes de produits. Les produits en argent, puis les produits en or avec, d'une part, les chaînes, les pendentifs, les

### LA FORMATION INTÉGRÉE

Avec l'équipe de vente des apprêts, on tient un exemple de ce que peut apporter la formation quand elle est intégrée dans la marche du service. Les temps forts, ce sont les deux réunions bi-annuelles. Là, ensemble, avec les responsables, on va apprendre, s'exercer, simuler, échanger des expériences, s'entraîner, rechercher en commun les moyens d'être plus efficaces.

Grâce à la connaissance des produits, connaissance des marchés, l'étude de segmentation de la clientèle, de la situation concurrentielle, du positionnement de l'entreprise, on élaborera le plan d'action commercial à mener pour définir ensemble les objectifs à atteindre. La formation est bien partie prenante de cette action et l'est intégrée. C'est comme cela que se forment aussi les équipages d'avenir au CLAL.



MM. Rosa et Krémer.



Les guichets.



Mmes Gauchard, Mont, Chouigny.

médailles, les boules, les bracelets, les colliers et les fermoirs et d'autre part, les bagues, les boucles d'oreilles et leurs systèmes de fermeture. Les bijoux en or " doigts et oreilles " et " cou et poignets ", ainsi que tous les bijoux en argent sont vendus par Madame Annick de Reyck et Madame Annie Niro assistées par Madame Edmée Belledent pour la facturation. La division bijouterie commercialise également une gamme de bijoux en platine.

### RELATIONS COMMERCIALES PROVINCE (Sédentaires)

L'accueil de la clientèle, la prise des commandes se déroulent au Siège pour une partie de la clientèle de Province. Paris entretient des relations commerciales avec les succursales et les agences pour la gestion des commandes, la facturation, etc... Le rôle de ce groupe, composé de 4 personnes : Madame Paulette Mont, Madame Thérèse Gauchard, Madame Nadine Carriol et Mademoiselle Gylaine Garcia est particulièrement actif. En effet, la responsable de ce groupe, Madame Mont, se déplace en clientèle, elle personnalise ses relations avec ses clients par des visites régulières pour mieux percevoir le climat des marchés, les demandes de la clientèle, les problèmes existants, etc... Le stock magasin est géré par Mademoiselle Valérie Roux avec Madame Nathalie Chouigny et Madame Barnabé.

### LA FORCE DE VENTE

Les secteurs commerciaux sont découpés de la façon suivante : Monsieur Lionel Chamailié : Paris intra-muros et Bretagne, Monsieur Lionel Ravey : Bassin parisien, Nord et Ouest, Monsieur Eric Trillat : Lyon et la région Rhône-Alpes, Monsieur Michel Barsanti : Marseille et sa région, Monsieur Henri Decraène :

# bijouterie

## LES PÉRIPIÉTIES D'UNE ATTACHÉE COMMERCIALE ET DE SA MARMOTTE\*

On a très souvent coutume de parler du "bon côté" des métiers, pourquoi ne pas montrer, pour une fois, le "revers de la médaille", mettre en lumière l'envers du décor, en quelque sorte ! Laissons la parole à une vendeuse d'apprêts en clientèle.

"9 heures. Ce n'est pas une journée de tout repos qui m'attend aujourd'hui, vous vous en doutez ! Une vraie journée-marathon plutôt, oui ! Tout d'abord, il faut en avaler des kilomètres en voiture, jusqu'à 300 en l'occurrence ! Et il faut également marcher, car avec les rues piétonnières qui se développent, il devient de plus en plus difficile de se garer à proximité des commerces. Sans compter les artisans qui résident en étage, 10 clients prévus aujourd'hui dont 4 en étage, cela en fait des escaliers à monter ! Tout ceci en portant une marmotte qui peut peser jusqu'à 15 kg, je ne vous raconte pas !...

Arrivée chez le client, malgré la fatigue qui se fait sentir (surtout en fin de journée), il faut tout faire pour capter son attention, écouter ses doléances, essayer de répondre à ses besoins, le comprendre, user d'arguments bien spécifiques à chaque client... En bref, et comme le

client est roi, c'est bien connu, il faut toujours agir avec courtoisie, persévérance et amabilité, même si on est crevé !

Mais attendez, ce n'est pas terminé ! Le soir, lorsque vous arrivez enfin à votre hôtel, il faut continuer de travailler. Par exemple, vous devez faire une récapitulation des commandes, contrôler la collection, préparer les rendez-vous du lendemain, sans oublier de rester constamment en liaison téléphonique avec les sièges respectifs, histoire de se tenir réciproquement au courant des événements quotidiens !...

23 h 30. Enfin, je m'affale dans un bon lit (ou un mauvais, ça dépend des hôtels !) où comme on dit, je peux enfin gagner un repos bien mérité tout en rêvant de chaînes, de bagues, de boucles d'oreilles et de clients irascibles ou très sympas !

A demain 8 h 30 pour le premier client de la journée !

Ce métier, ce n'est vraiment pas une sinécure, direz-vous ! Vous plaisantez !... Mais tout cela, c'était le côté anecdotique et pas très agréable. Non, en fait, pour tout vous dire, mon métier, vous savez... je l'adore !"

\* Valise qui contient 2 plateaux avec à l'intérieur environ 90 % des articles disponibles (les principaux). Cette marmotte est remise à jour à chaque nouvelle collection, donc 2 fois par an. Chaque article qu'elle contient est référencé avec son poids.

ristiques, ...). Ce carnet est difficilement modifiable en cours d'année, ce qui pose un énorme problème : notamment l'impossibilité (ou presque !) d'introduire des nouveaux apprêts dans la collection.

## LE SERVICE EXPORT

Quelle est l'organisation structurelle du service export bijouterie ? Elle est très simple et tout à fait logique. A chaque "correspondant commercial" correspond une "personne administrative". M. Christian Goutin est responsable du nord de l'Allemagne, la Suisse française, la Suède, l'Angleterre et la Belgique ; sa correspondante est Mademoiselle Sabine Lévy. M. Maurice Letzelter a en charge le sud de l'Allemagne, la Suisse allemande et le Luxembourg, sa correspondante est également Mademoiselle Sabine Lévy. M. Philippe Cestrières s'occupe des DOM-TOM et d'Andorre assisté par M. Jean Bouguana. M. Claude Person, responsable de l'exportation pour l'ensemble des Métiers d'Art a aussi en charge les États-Unis et l'Extrême-Orient aidé par Mademoiselle Irène Houy. Mme Frauke Rémy assure entre autres le secrétariat, l'organisation des salons et la pub. Plusieurs avantages à cette organisation : pour tout ce qui concerne la préparation et le suivi des dossiers, la présence sur les salons en support logistique, les relations téléphoniques, le client aura toujours le même interlocuteur, d'où gain de temps, de qualité et de confiance extrêmement importants.

Le service export-bijouterie est présent dans trois salons : Inorigantha à Munich, la foire de Bâle en Suisse et également dans un salon de Hong-Kong. Une manifestation spéciale est organisée chaque année à Tokyo spécialement pour le CLAL. CLAL-INFO ne manquera pas de vous tenir informés de tous ces salons dans des prochains numéros.

## Les apprêts à l'étranger

### PRÉSENTS DANS LE MONDE ENTIER

Le service export du département Métiers d'Art travaille entre autres pour la division Bijouterie. Quel est son rôle ? Essentiellement, les relations avec le client étranger (par téléphone ou lors des déplacements), la gestion des commandes, l'expédition, la relance des clients, etc... Où sont les clients du service export ? Dans de nombreux pays d'Europe, aux États-Unis, au Japon, aux DOM-TOM, etc... Un énorme avantage commercial : pratiquement dans tous les grands pays du monde existe une société qui représente les intérêts du CLAL dans le domaine des apprêts bijouterie. L'utilité principale ? Elle est évidente : des commandes parviennent à Paris, même lorsque les commerciaux ne se déplacent pas en clientèle ! Le CLAL commercialise une série d'apprêts sélectionnés spécialement pour l'exportation, car les goûts des clients varient considérablement d'un pays à l'autre. Ainsi, sur les marchés français, ce sont les "petits" bijoux qui marchent bien, alors qu'à l'étranger on préfère des "gros" bijoux, tels des colliers pesant entre 60 et 90 grammes ou des fermoirs représentant d'imposants motifs (panthères, serpents, ...). Pour les DOM-TOM et Andorre, le marché est surtout porteur pour les chaînes de cou, les bagues et les bracelets, aux États-Unis et en Extrême-Orient, ce sont les systèmes (fermoirs, systèmes pour oreilles percées, etc...) qui marchent très fort. Au Luxembourg et en Belgique, nous vendons beaucoup de bagues et à Hong-Kong des colliers et des bracelets.

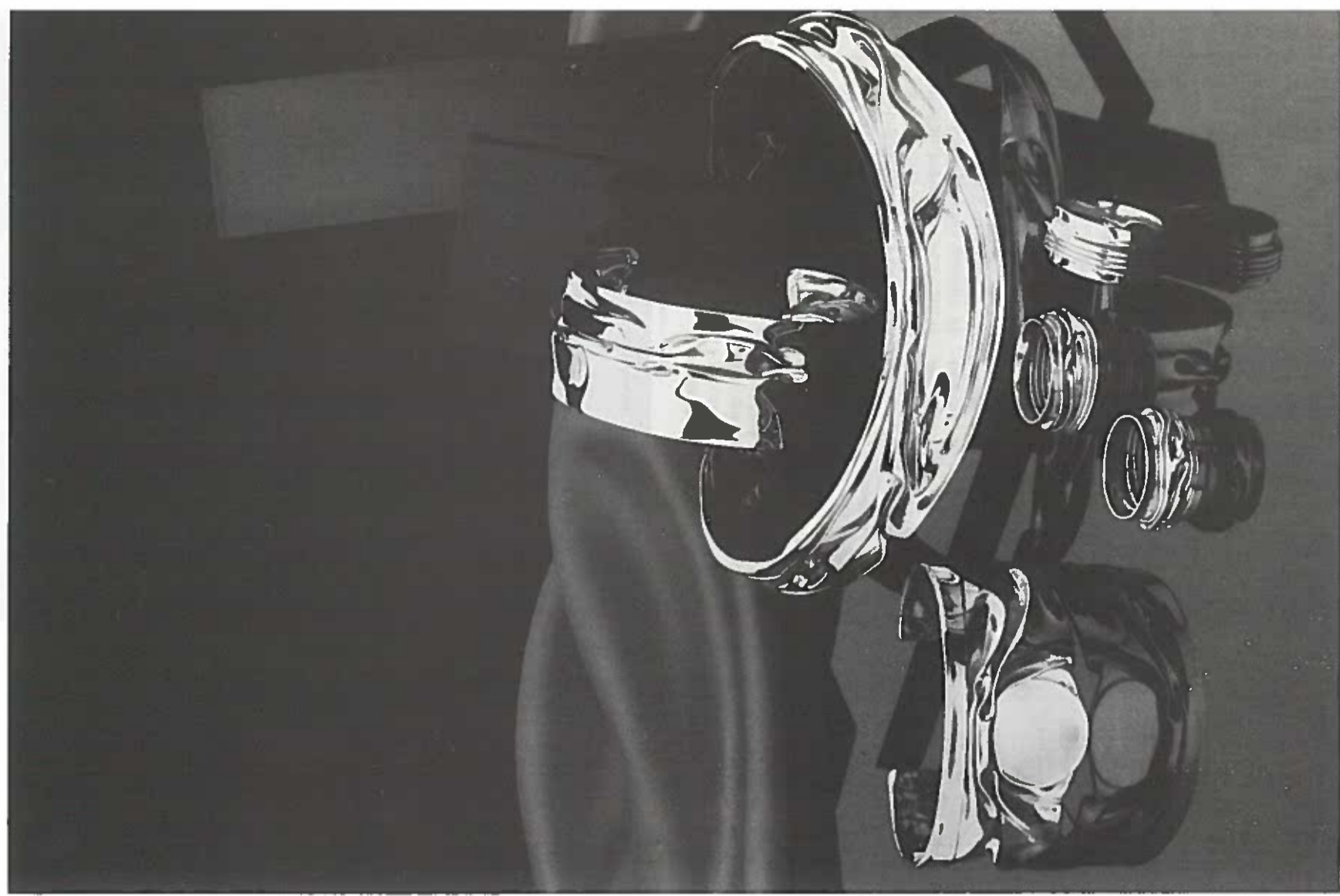
Le principal souci du service export : les contraintes administratives et notamment le carnet A.T.A. pour passer les douanes. Il sert en effet d'introduction pour pouvoir pénétrer dans le pays avec une collection d'apprêts or 18 carats (600 pièces par collection dûment référencées avec le poids, les caracté-

Nice/Côte d'Azur, Monsieur Eric Dessart ; Toulouse et la région Midi-Pyrénées, Madame Hélène Pétrau ; Bordeaux et sa région, Mademoiselle Brigitte Halter ; Strasbourg et la région Est.

"Comme vous le constatez, toute la France est "représentée" et nous ne sommes pas misogynes au département Métiers d'Art le sexe féminin est souvent présent !..." signale Monsieur Taravella.

## LES SERVICES ADMINISTRATIFS

Comme tous les départements, celui des Apprêts n'existerait pas et ne pourrait pas fonctionner sans les différents services administratifs qui assistent les commerciaux dans leur travail quotidien. Le groupe comptabilité animé par Monsieur Daniel Prieux, l'archivage tenu par Madame Geneviève Bienvenu et bien sûr le secrétariat avec Madame Jacqueline Serinet et Madame Laurence Sirvent qui sont partie prenante de la division bijouterie !



Bijoux vendus à l'export.

# bijouterie



Mme Fauquembergue



Mme Niro



Mme Belledent



Mme Barnabé

# Les vacances: un jeu d'enfant

Votre enfant participe déjà aux séjours de vacances organisés par les Associations telles l'IPAL ou TEEN-CLUB ?  
 Vous souhaitez envoyer votre enfant prochainement en "colo" pour la première fois ?

Dans ce cas, voici quelques conseils qui vous permettront de faire le bon choix.



## QUEL LIEU CHOISIR ?

Si vous préférez la mer, attention à votre choix ! Il existe deux sortes de pollutions. D'une part, le caractère inhérent des stations balnéaires, la surpopulation des côtes qui ne sont pas forcément l'idéal pour un enfant. D'autre part, le comportement des adultes en vacances dans ce genre d'endroits (par exemple, la drogue, la boisson, les sorties nocturnes, ...). Ces exemples de comportement sont autrement plus graves pour l'éducation de nos enfants. Cependant, l'air de la mer, tonique et vivifiant, peut faire beaucoup de bien à votre enfant. D'autre part, les sports pratiqués en mer sont très appréciés (natation, voile, planche à voile, ski nautique, plongée, ...).

Il suffit simplement de sélectionner avec beaucoup de soin le lieu de séjour (Bretagne, Vendée, ...).  
 Vous avez une prédilection pour la campagne, la montagne ou les lacs ?  
 C'est effectivement un environnement où l'enfant se trouve en harmonie avec la nature. Des villages où la relation humaine avec des habitants permet à nos enfants de vivre, connaître, comprendre la région dans laquelle il se trouve et non une culture standardisée sans personnalité.  
 Vous désirez envoyer votre enfant à l'étranger ?  
 Alors, n'oubliez pas que l'intérêt premier des enfants est souvent oublié lors de tels séjours, on



# Les vacances: un jeu d'enfant



troque souvent l'éducation contre un exotisme qui intéresse d'abord le monde des adultes.  
**ÉQUITATION SUR LA CÔTE D'AZUR OU DANS LE GERS ?**  
 Les infrastructures sportives qui accueillent nos enfants subissent l'influence néfaste du développement touristique et commercial de la région dans laquelle ils seront implantés. Pour prendre l'exemple de la Côte d'Azur où les clubs sont très sollicités par les estivants, une séance d'équitation se déroulera en une heure sans aucune présentation de l'animal, ce qui engendrera quelquefois des échecs, des enfants qui prennent peur. Dans une province un peu moins touristique, la même séance se déroulera en deux heures avec la découverte, une approche du cheval, une progression qui s'adresse aux enfants pour qu'ils réussissent, de surcroît pour un coût inférieur de moitié, ce qui n'est pas négligeable !

L'école s'est donnée la mission de préparer l'avenir technique et professionnel. Les loisirs doivent, à nos yeux, développer l'imagination des enfants, car ce sont les émotions et les sentiments qui stimulent et guident l'intelligence, la création et contribuent à l'équilibre de vie. Dans un monde de plus en plus technique, les loisirs sont en passe de devenir une véritable industrie. Soumises aux règles de la consommation, les distractions des enfants se résument trop souvent au simple usage de produits commerciaux et médiatiques. Cet environnement n'incite pas l'enfant à développer sa créativité, à exprimer ses senti-

ments et, de ce fait, à acquérir la confiance en lui si nécessaire à son avenir et à son épanouissement.  
**LES LOISIRS : UNE INDUSTRIE ?**  
**STIMULER L'IMAGINATION**  
 Les colonies de vacances doivent bien sûr divertir et éveiller la curiosité, mais à nos yeux, elles ont surtout pour mission de stimuler l'imagination, afin de réellement enrichir la vie de l'enfant. C'est donc dans un souci d'équilibre entre la pratique de différents sports et les nombreuses activités d'expression que tous centres de vacances devraient s'élaborer. Les journées



## PRISE EN CHARGE CLAL ET CE PAR ANNÉE ET PAR ENFANT

1987	SI	NYM	NYA	BL	FT	VL
Effectif	497	373	151	325	169	80
Part CLAL (ÉTÉ)	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400	2 400
Part CLAL (HIVER)	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800	1 800
Part CE	350	650 Hiver 10 % Été	10 % Prix Séjour	450 Été 225 Hiver	220 ou 440 Non imposable	



# Les jolies colonies

## COÛT DES SÉJOURS

### HIVER

ANNÉES	FÉVRIER		
	Prix du séjour moins élevé	Prix du séjour plus élevé	Coût moyen du séjour
1983	1 850 F	2 850 F	2 350 F
1984	2 200 F	2 500 F	2 350 F
1985	2 350 F	3 090 F	2 720 F
1986	2 950 F	3 700 F	3 325 F
1987	2 020 F	3 190 F	2 605 F

### ÉTÉ

ANNÉES	ÉTÉ		
	Prix du séjour moins élevé	Prix du séjour plus élevé	Coût moyen du séjour
1983	3 000 F	4 150 F	3 575 F
1984	3 550 F	4 650 F	4 100 F
1985	3 800 F	4 940 F	4 370 F
1986	2 800 F	5 800 F	4 300 F
1987	4 800 F	6 000 F	5 400 F

## CENTRES DE VACANCES ÉTÉ NOMBRE D'ENFANTS INSCRITS DANS CHAQUE ÉTABLISSEMENT PAR RAPPORT À L'EFFECTIF

1987	SI	NYM	NYA	BL	FT	VL
Effectif	497	373	151	325	169	80
Nombre d'enfants	29	20	10	16	1	1

## CENTRES DE VACANCES HIVER NOMBRE D'ENFANTS INSCRITS DANS CHAQUE ÉTABLISSEMENT PAR RAPPORT À L'EFFECTIF

1987	SI	NYM	NYA	BL	FT	VL
Effectif	497	373	151	325	169	80
Nombre d'enfants	25	16	7	8	5	0

" Il était une fois... l'enfance, ce vaste territoire d'où chacun est sorti " nous dit St Exupéry dans le Petit Prince.

Nous dépendons de notre enfance, les enfants sont notre devenir.

Que faut-il aux enfants d'aujourd'hui pour être des hommes de demain capables de s'écouter, de collaborer, de s'accorder ?

de ski deviennent alors comme les journées de voile et toutes les journées sportives le contrepoint harmonieux des soirées consacrées aux activités qui permettent de développer la sensibilité de nos enfants.

## UNE COLLABORATION INDISPENSABLE

Les problèmes d'enfants sont avant tout des problèmes d'adultes. Ainsi, c'est dans la formation et la construction des équipes d'animation qui accompagnent nos enfants que nous devons porter notre vigilance. De même qu'il est indispensable de rencontrer l'instituteur et le professeur, les équipes d'animateurs doivent être en relation étroite avec les parents avant le départ sur le centre. Dans cette perspective, les centres de vacances pourront être un relais éducatif positif pour la famille.

Il nous faut redonner aux enfants l'usage de leur capacité d'émerveillement que nous sommes trop nombreux à avoir oublié. Les centres de vacances sont un endroit privilégié et doivent avoir pour vocation de savoir réunir les différences des enfants sans les amputer dans les activités communes, vécues ensemble, hors de tout esprit de compétition. Apprendre à tenir compte des autres, tout en préservant la liberté de sa personnalité, est l'objectif que doivent se fixer tous les centres de vacances.

# La paye nouvelle formule

Fin janvier 1988, comme chaque mois, le service du personnel vous remettra votre bulletin de paie. Mais quelle drôle d'enveloppe ! Et cette couleur, assez inhabituelle ! Qu'est-ce que tout cela signifie ?

Mais il s'agit tout simplement de votre nouveau bulletin de paie ! Pourquoi ce changement ? Pour deux raisons essentielles : la mise en place d'un nouveau matériel informatique et l'achat d'un progiciel " gestion de personnel - paie ".

sibles à l'ensemble des utilisateurs concernés. Ce nouveau matériel est beaucoup plus adapté à cette mise en place de réseaux d'informations.

## COMMENT SE PRÉSENTERA VOTRE BULLETIN ?

Vous pourrez déjà vous faire une petite idée de son aspect... en tournant la page, vous noterez également les similitudes et les différences entre l'ancien et le nouveau bulletin de paie. L'enveloppe aussi sera différente. Elle rappellera probablement à chacun d'entre vous un souvenir assez désagréable : les impôts !...

En effet, il s'agira du même système d'enveloppe avec une petite différence toutefois : une pochette kangourou collée au verso. Pour quelle raison ? Eh bien, vous y trouverez tous les documents qui étaient joints auparavant dans l'enveloppe du bulletin de paie (des informations sur la Sécurité Sociale et la mutuelle, sur le changement de plafond, sur l'augmentation de prix des tickets de cantine, etc...). Enfin, une dernière précision, le bulletin sera blanc et fushia, il comprendra davantage d'informations et, notamment en décembre, le montant total à déclarer aux impôts.

## UN NOUVEAU MATÉRIEL INFORMATIQUE

Le CLAL a pris la décision de renouveler le matériel informatique, afin que les informations de gestion (comptabilité, administration des ventes, gestion du personnel, ...) soient plus facilement disponibles et acces-

## UN NOUVEAU PROGICIEL

Le programme informatique de paie vieux de 15 ans était obsolète et ne permettait pas, entre autres, les évolutions nécessaires à la nouvelle législation. Le choix s'est donc porté sur un progiciel de gestion de personnel - paie " POPAYE " de la Société P. S. I., nous assurant une plus grande fiabilité pour la paie et nous offrant un véritable outil de gestion.

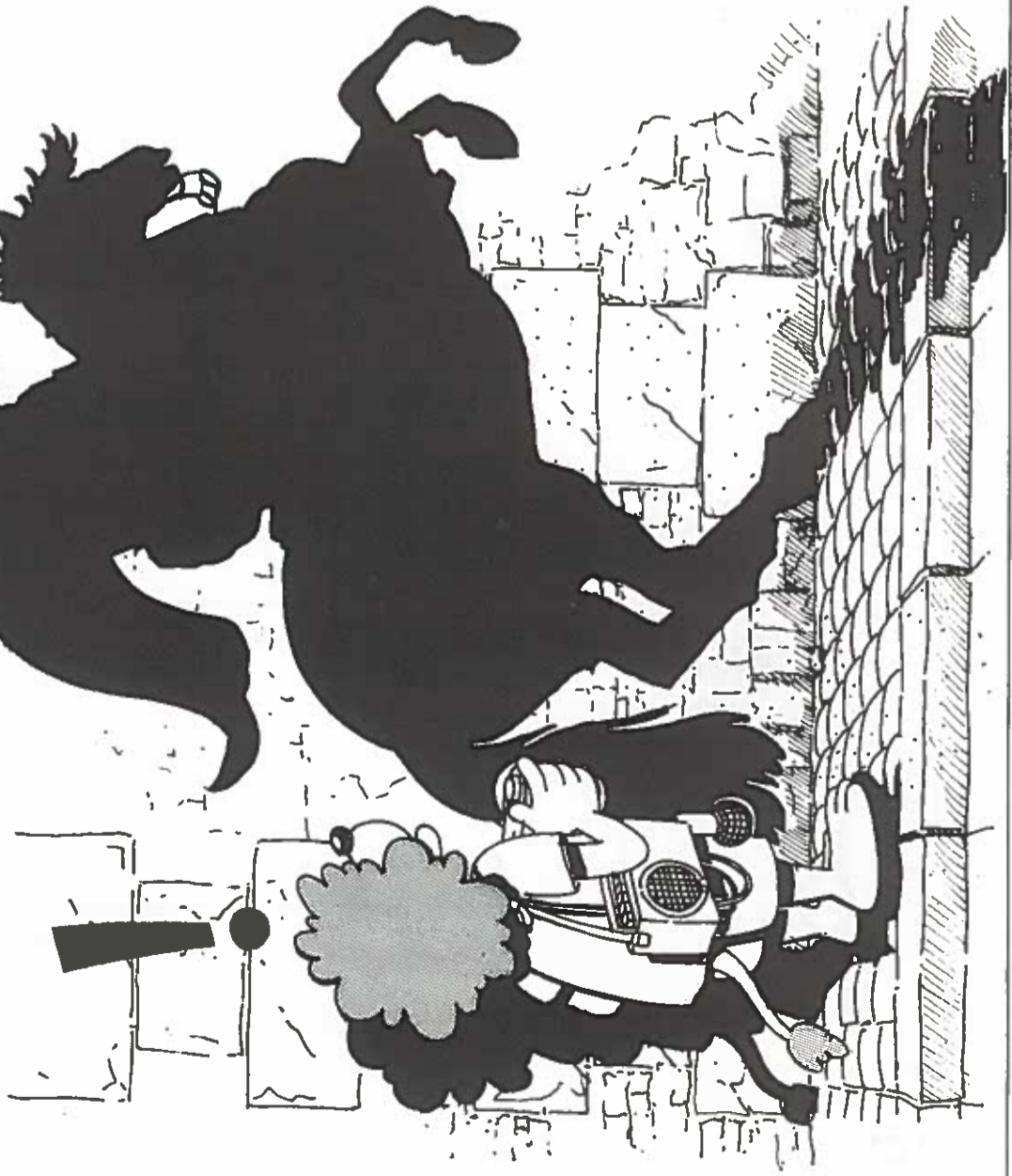
**PLUS D'INFORMATIONS!**



# Le Marais

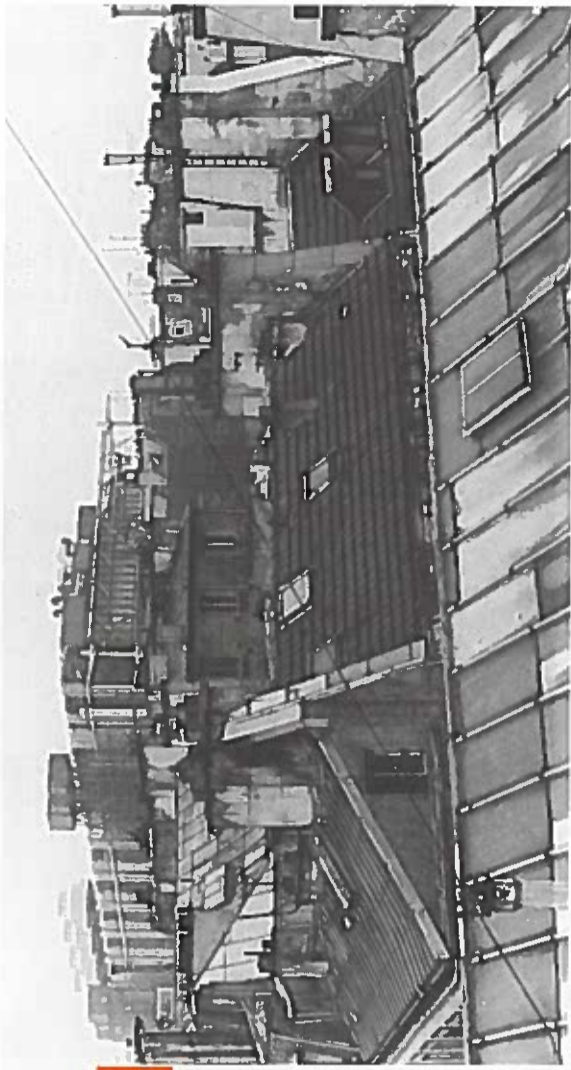
## quel théâtre!

ACTE 2



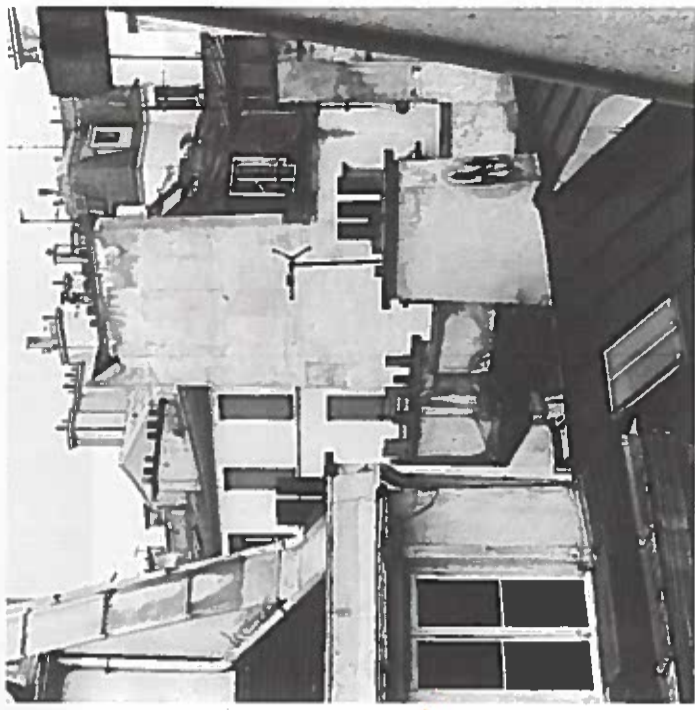
## Le quartier du CLAL

La masse imposante du Centre National d'Art et de Culture, plus simplement appelé Centre G. Pompidou ou Centre Beaubourg domine les immeubles du quartier.



## Des toits

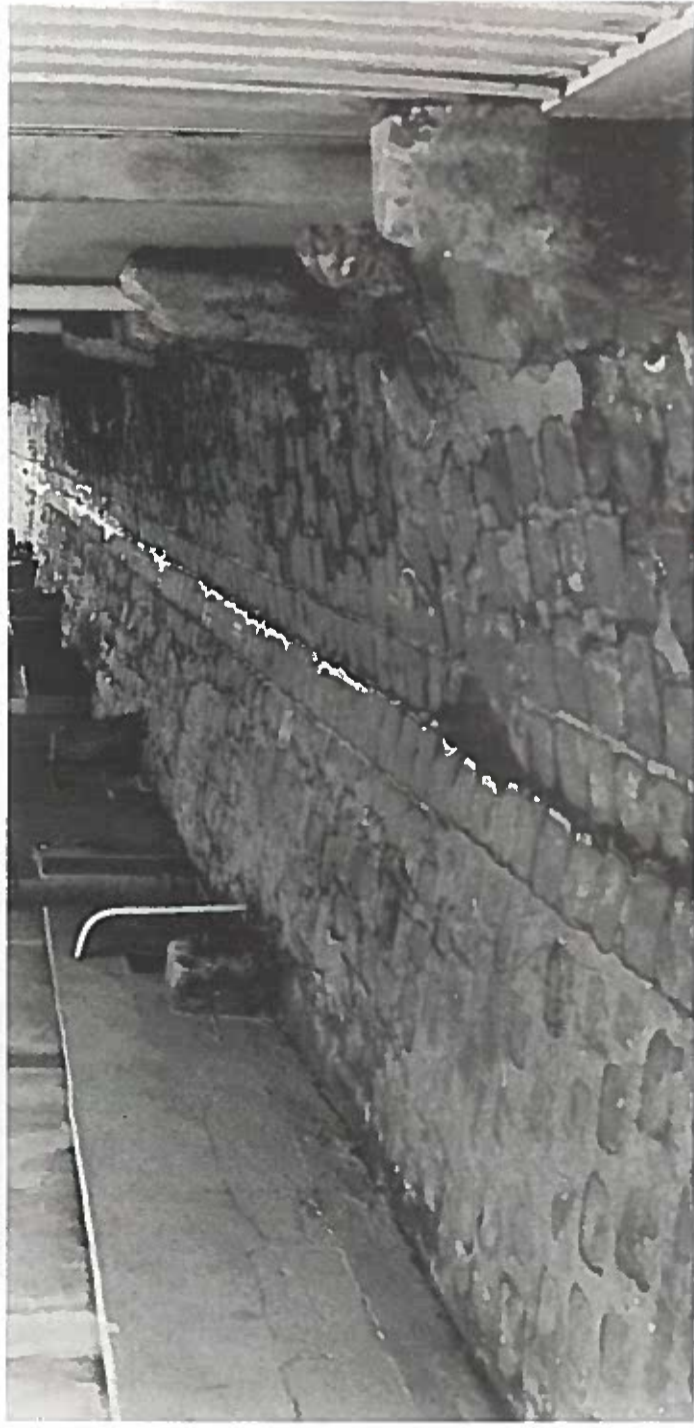
Quartier riche et captivant que le Marais ! Les images parues dans le précédent numéro en sont le témoignage. Nous vous invitons à poursuivre la découverte.



Quel effort d'imagination pour rêver devant un tel environnement ? Le mieux est encore de se concentrer sur son travail.

Ce panorama de Paris est visible du CLAL du laboratoire de la rue Portefoin, du toit en terrasse du 5<sup>e</sup> étage. Le gros bâtiment central, c'est la poste qui se trouve entre les rues du Temple, Passerelle et des Archives. Derrière, à droite, on distingue nettement le Centre Pompidou.





La ruelle **SOURDIS** : en prêtant un peu l'oreille, on entend le bruit des charrotes et des farriers... Les bornes en bas des murs s'appellent chasses-roues et évitaient aux charriots de dégrader le soubassement des maisons.

## Des cours, des ruelles

Les ruelles rejoignent des rues à travers les parties de maisons ; parfois, elles se terminent en impasse. En général, elles sont bordées d'ateliers artisanaux sans étage rapportés le long des immeubles.



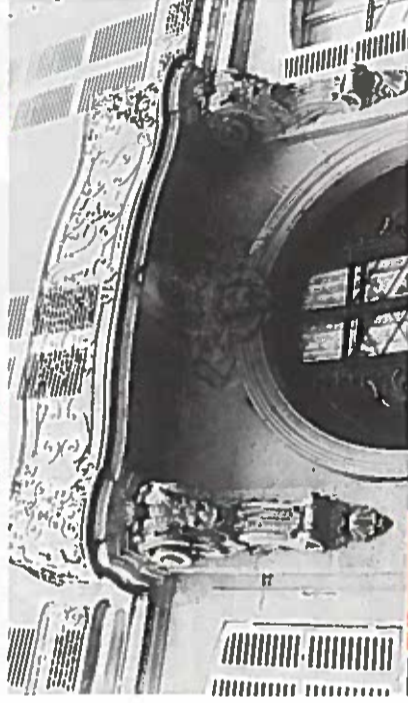
La lourde porte de bois poussée, on pénètre dans un univers étrange plus ou moins engageant mais chargé d'histoire.



Cette cour magnifique dotée d'un escalier superbe se trouve au pied de la salle AF. Au Moyen-Âge, l'auberge à l'enseigne de "l'Ours et du Lion" accueillait les voyageurs. Une légende raconte que le docteur Guillotin aurait habité l'appartement sous la salle AF et qu'il aurait entreposé les bois de justice dans cette cour. Aucun blâmant sérieux ne permet d'affirmer cette thèse. La légende survit malgré tout... et nous restons sensibles aux histoires extraordinaires.



## Et toujours les hommes...



Le balcon de l'Hôtel Le Lièvre rue de Braque.



En face deux représentations, les cracheurs de feu.



Artisans au travail.



Décorations murales.



# Étincelle de la rue

Rue  
**LOUYOT**  
Industriels Bornellois

octobre 1987 a eu lieu l'inauguration  
de Louyot.

Nous y avons convié les membres de la famille LOUYOT et des personnalités régionales, en particulier : M. Jean-François Mancel, Président du Conseil Général de l'Oise, Député de l'Oise, le Docteur Alain Letellier, Conseiller Général pour Bornel, Madame Haya-Guillaud, Sous-Préfet, Secrétaire Général de la Préfecture de l'Oise, Monsieur Eric Woerth, Directeur de l'Agence pour le Développement de l'Oise, Monsieur Conseiller Régional, Monsieur Guy Dupont, Vice-Président de l'Agence pour le Développement de l'Oise, Chambre de Commerce de l'Oise, Madame Pigeon, Maire de Bornel, ainsi que Madame Bourgeois-Flamme et Messieurs Rayer, Rozalski, Levasseur, adjoints du Maire.

Monsieur Bagory était accompagné de Monsieur Le Poittevin (petit-fils de M. Émile Louyot) et de Monsieur Chapus.



Mme Haya-Guillaud.

Pendant ce temps, l'autre groupe, constitué des personnalités officielles, suivait le circuit du métal et commençait par la fonderie. Tous les fours étaient en train de couler, opération tout à fait spectaculaire pour nos visiteurs qui n'avaient jamais assisté à un tel "spectacle" !

Le groupe s'est plus longuement arrêté sur la C. C. B. (coulée continue Bornel) où de nombreuses explications furent données sur ce nouvel investissement (voir encadré 1).

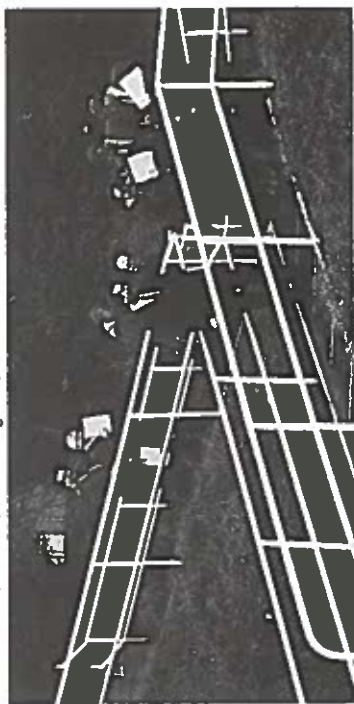
## VISITE D'USINE

Autour d'un café, Monsieur Bagory prononça une brève allocution de bienvenue à nos visiteurs avant de commencer la visite des ateliers. Pour faciliter la compréhension des explications, deux groupes furent constitués et visitèrent l'usine séparément. L'un composé des membres de la famille LOUYOT suivit un circuit "historique" et commença par visiter la première installation des Établissements LOUYOT, "l'ancienne usine" qui abrite aujourd'hui la tréfilerie.

Cela permit à certains d'évoquer quelques souvenirs d'enfance, du temps où le parc soigneusement entretenu servait d'écrin à l'usine et à la grande maison familiale. Ils poursuivirent ensuite la visite par les installations de la "nouvelle usine".

C. C. B. (coulée continue Bornel).

Une partie de nos visiteurs :  
MM. Chapus, Levasseur, Dupont,  
Le Poittevin, Lanoë, Mme Pigeon,



bas" où les modes d'élaboration des différents demi-produits tréfilés furent présentés à nos hôtes. L'ordre, la propreté de notre usine, ainsi que l'attention portée à la sécurité ont frappé nos hôtes qui s'attendaient, en particulier en fonderie, à ne rien voir, persuadés en effet que nos fabrications devaient obligatoirement s'effectuer dans la fumée !

Chacun, dans son secteur, s'était employé à présenter l'usine sous son meilleur jour. Toutes les machines, toutes les installations fonctionnaient en même temps, tant la synchronisation avait été bien organisée. Il faut dire que cette visite clôturait le mois d'octobre qui fut un mois record pour la production de l'usine. Il en résultait une image de très grande activité, de vitalité et de dynamisme, ainsi que nous l'ont dit nos visiteurs.

LA COULÉE  
CONTINUE

plomb sur cette machine en diamètre 20 mm. Nous n'avons obtenu des résultats utilisables

# L a métrologie

Les techniques utilisant l'effet laser se développent dans tous les domaines.

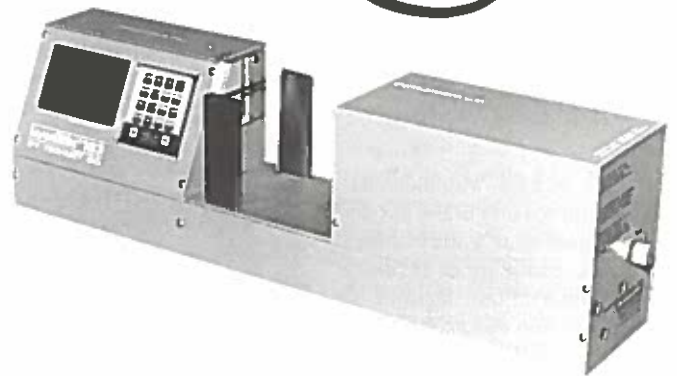
Le principe est connu depuis 1958 et maintenant que le grand public peut apprécier la pureté d'une transmission musicale par le "compact-disc", le mot laser et la technique ne sont plus source d'inquiétude, même si le principe demeure mystérieux. Qu'importe ! Ce qui compte ce sont les utilisations qui en sont faites et plus particulièrement ici, son application au contrôle dimensionnel dans la perspective d'améliorer toujours la qualité de nos produits.

L'effet laser est à l'origine d'une émission lumineuse (voir encadré). Si on place un objet sur le chemin d'un rayon lumineux, il y a une ombre portée que l'on peut recevoir et mesurer sur une surface plane. Vous avez déjà compris le principe de la mesure. En soi, le procédé n'est pas nouveau, mais avec une source de lumière traditionnelle, les systèmes sont plus complexes, car il faut des dispositifs de focalisation du faisceau qui n'est pas directionnel, des phénomènes de diffraction se produisent suivant l'état de surface, bref la précision de la mesure est limitée. Tandis qu'avec un faisceau laser -monochromatique et cohérent- les bords de l'ombre portée reflètent exactement la dimension de l'objet à mesurer. La précision peut être de 2/10 de micron. Les variations du flux lumineux sont perçues par un récepteur physique, photomultiplicateur par exemple et le courant produit est amplifié pour mesurer des variations très faibles. A la suite de l'appareil proprement

dit, un microprocesseur permet le traitement statistique des observations et l'impression d'un procès-verbal de contrôle. Quelle chose de très classique maintenant. A noter aussi la rapidité de la mesure (la vitesse de circulation de l'information est celle de la lumière...), les automatismes qui indiquent début et fin de la mesure, pièces hors tolérance et enfin, la possibilité d'écouter certaines mesures, par exemple les extrémités de pièces comportant une bavure de décampe.

En divisant la surface plane qui reçoit l'ombre portée, en la décomposant en plusieurs secteurs actifs, on peut présenter à la mesure des pièces complexes. Pour un anneau, par exemple, on peut mesurer d'un coup le diamètre intérieur, le diamètre extérieur et le diamètre du fil. Un autre avantage notable par rapport à la mesure avec un instrument classique tel que le pied à coulisse : aucune déformation de la pièce à mesurer ne s'exerce.

En attendant une utilisation plus générale du procédé dans l'usine, l'appareil sera monté à la sortie des machines de décampe des baguettes de brasure. La tolérance est étroite pour l'utilisation automatique ultérieure de ces baguettes brutes de presse à filer. Aussi faut-il éliminer toutes celles qui sont hors normes. Le produit doit être livré avec "0 défaut". Un aménagement du poste à la sortie de décampe permettra l'évacuation des baguettes hors tolérance détectées



grâce au laser. Voici donc une application très simple d'une technologie avancée au service de la qualité de nos produits. Un pas de plus vers le zéro défaut !

*Laser de contrôle dimensionnel. Métrologie : Science des mesures.*

## L'EFFET LASER

Les lasers sont des sources de rayonnement mettant en œuvre une technique spéciale d'émission. Le mot est formé à partir des mots anglais "light activation by stimulated emission of radiations" qui signifient "amplification de lumière par émission stimulée de rayonnement" (voir CLAL-INFO n° 52 d'octobre 1983).

Mais au fait, qu'est-ce que la lumière ? C'est une onde électromagnétique identifiée par notre organe de vision, lequel appréhende des radiations lumineuses dont les longueurs d'ondes sont comprises entre 0,4 micron (violet) et 0,8 micron (rouge). La lumière, dite blanche, du soleil ou d'une source d'éclairage traditionnelle comporte un mélange de toutes les longueurs d'ondes visibles. Un prisme, ou des gouttelettes en suspension dans l'air faisant office de prisme, décompose la lumière blanche en raies de couleur fondamentales... C'est l'effet arc-en-ciel bien connu. Il s'agit d'une lumière "polychromatique" : plusieurs longueurs d'ondes qui vibrent sans cohérence entre elles.

La lumière émise par un laser présente de singulières propriétés par rapport à la lumière blanche, car il n'y a qu'une seule longueur d'onde émise (lumière monochromatique), ensuite elle est "cohérente", c'est-à-dire que toutes les vibrations sont synchrones. De plus, le faisceau de lumière a une très grande directivité et peut transmettre à grande distance une énergie qui se disperse peu. Cette énergie peut être localisée en un très petit volume et y apporter, pendant un temps très court, une puissance nettement supérieure à celle qui est obtenue par d'autres moyens.

Les principaux types de laser sont les lasers à cristaux, les lasers à liquides, les lasers à gaz. C'est ce dernier qui fait l'objet d'une application à Noisy-Métallurgie. Leur utilisation est devenue courante dans les techniques et les sciences appliquées : télécommunications, biologie, médecine, armement, industries pour le découpage, le soudage ou la métrologie, la reproduction audiovisuelle (le disque compact et bientôt le vidéodisque), etc...

# Un manuel qualité

Depuis le 1<sup>er</sup> décembre 1987, un manuel qualité Établissement est mis à la disposition de chaque client qui le souhaite.

## QU'EST-CE QU'UN MANUEL ?

C'est le descriptif des procédures mises en place par l'établissement. Cela permet à tous les

échelons d'assurer la qualité des produits et des services fournis à nos clients. C'est en quelque sorte un engagement vis-à-vis de la clientèle sur les méthodes que nous appliquons pour s'assurer, par exemple, que les besoins du client sont intégralement et correctement transmis

au fabricant, qu'il n'y a pas risque de mélange entre produits conformes et non conformes, etc... Toutes ces façons de procéder sont écrites et "auditables", c'est-à-dire vérifiables sur place par le client lui-même.

## POURQUOI UN MANUEL ?

Parce que la qualité n'est pas le

fruit du hasard. Elle s'obtient, se maintient et s'améliore par l'application d'une méthode qui obéit à des règles qu'il convient d'écrire et de respecter. De plus, au-delà de la simple conformité du produit, nos clients veulent s'assurer de notre capacité à maîtriser, à tous les niveaux et dans le temps, notre niveau de qualité. Le manuel est une des réponses possibles à ce souci.

## LE SERVICE CONTRÔLE QUALITÉ

*Mademoiselle Nathalie Pinto, Responsable "Action Qualité" :*  
- application des directives du manuel qualité et audit,  
- amélioration des structures pour une qualité optimum,  
- conception des plans qualité,  
- suivi de la qualité des productions,  
- propositions des actions de progrès.



*Monsieur Antoine Barféty, chef de service.*

*Madame Madeleine Lucca, Responsable laboratoire chimie (sans changement).*



*Madame Marie-Paule Pluchino, Responsable laboratoire physique (sans changement).*

*Monsieur Adrien Vicenzi, Responsable contrôle pour l'ensemble des productions :*  
- organisation, mise en place et suivi des procédures de contrôle,  
- étalonnage et vérifications périodiques,  
- traitement des non-conformités,  
- sélection des moyens de contrôle,  
- encadrement du personnel de contrôle.



## DÉPARTEMENT ARGENT

*Monsieur Danier Havart prend la responsabilité de ce département à compter du 1<sup>er</sup> 1988.*



**LE 15 JANVIER  
UN NOUVEL  
ATELIER DES  
MICROPROFILÉS  
A SUIVRE...**



# En bref

## Fontenay-Trésigny

### DÉPART EN RETRAITE

Monsieur Jean Snopek est parti le 31 10 87 en préretraite (FNE). Après 43 années d'activité dont 18 au CLAL, en qualité de chef d'équipe, Monsieur Snopek a bien mérité les félicitations de notre directeur Monsieur Barbotin, en présence de nombreux amis.



## Noisy-Affinage

### PROCÉDÉ EN VOIE DE DÉVELOPPEMENT

Ces dernières semaines, on a beaucoup croisé l'équipe de l'UPA à l'Atelier Platine de l'usine d'affinage. En effet, l'UPA vient d'y réaliser un essai pilote de séparation platine/rhodium par extraction liquide-liquide.

L'extraction liquide-liquide est une technique de séparation fondée sur l'emploi de deux liquides non miscibles, c'est-à-dire qui ne se dissolvent pas l'un dans l'autre comme l'eau et l'huile et qu'il est donc possible de séparer. Ici, le premier liquide est la solution acide de platine et de rhodium et le second liquide est un produit organique bon solvant du platine, mais qui ne dissout pas le rhodium. Quand on mélange les deux liquides, le platine passe donc dans le solvant, tan-

dis que le rhodium reste dans l'acide; en séparant les deux liquides, on sépare les deux métaux. Par la suite, le platine est récupéré en mélangeant le solvant organique avec une autre solution acide de composition convenable. A la fin, on obtient donc deux solutions acides, l'une contenant le rhodium et l'autre le platine; quant au solvant, il peut être réutilisé pour une nouvelle séparation.

En pratique, plusieurs opérations successives de mélange et de séparation des liquides sont nécessaires pour obtenir des métaux suffisamment purs et ces contacts multiples s'effectuent en série dans des appareils spéciaux comme les batteries de mélangeurs-décanteurs de la photo ci-contre.

L'UPA travaille sur ce procédé depuis trois ans et les performances de cette technique ont été montrées depuis longtemps à petite échelle. Certes, ce procédé rallonge légèrement le délai d'obtention du platine, mais il fournit directement du platine de la meilleure qualité, actuellement obtenu à l'usine par double affinage. En revanche pour le rhodium, ce procédé permet un gain considérable à la fois en temps et en pureté.

L'essai pilote, à l'Atelier Platine, a permis de tester le procédé à l'échelle industrielle. Il a porté sur un lot de 20 kg de métal. Les performances escomptées ont été obtenues et le matériel, que l'UPA avait loué pour l'occasion, s'est avéré d'une grande souplesse d'emploi.

Il ne reste donc plus qu'à implanter le procédé dans l'usine et bientôt, peut-être, l'extraction liquide-liquide sera une méthode courante d'affinage.



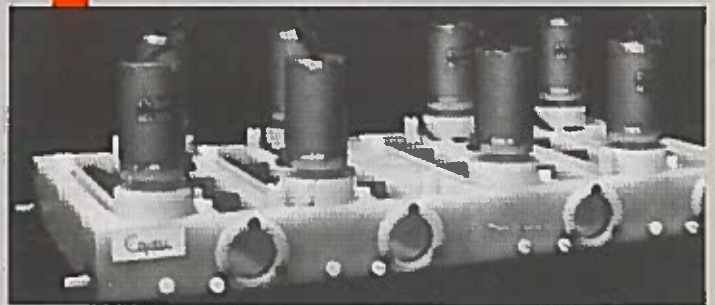
De gauche à droite: Mmes Bazir, Luce, Lesœur, Falferi, Chevry, Rousselot, Borges et M. Périat.

### GROUPE DE PROGRÈS

Le Groupe de Progrès de l'atelier des Thermosondes de FT, animé par Madame Camus ayant remporté un challenge, a eu l'occasion de visiter l'usine de NYM.

Le groupe a découvert avec curiosité et admiration les ateliers du service Platine et celui de la Bijouterie.

Cette visite s'est terminée par un repas pris en commun avec les membres du Groupe de Progrès Platine, au cours duquel des échanges ont eu lieu.



# PARLONS EN



## Monsieur VEB nous lâche !

Monsieur André Van Ees Beeck, Directeur de la Comptabilité du CLAL, VEB pour ses collègues et amis, a estimé qu'après 38 ans et 8 mois de bons et loyaux services dans la société, le temps était venu pour lui de " décrocher " et de faire valoir ses droits à la retraite.

Retraite bien méritée s'il en est, car sa carrière aura été particulièrement bien remplie !

Entré chez Louyot en 1949, Monsieur VEB devient CLAL en 1957 quand les Établissements Louyot sont absorbés par le CLAL. Monsieur VEB a commencé sa carrière au bas de l'échelle comme aide-comptable. A force de talent et de persévérance, il a gravi successivement tous les échelons de la Comptabilité, pour devenir Chef des services comptables en 1966 et Directeur de la Comptabilité en 1979.

Un bel exemple de promotion sociale et professionnelle que la carrière de Monsieur VEB !

étaient artisans-tabletters. Leur métier consistait à fabriquer des pièces pour jeux de sociétés : dominos, dés, nain jaune, échecs, etc... Cette activité dérivait directement de l'industrie de la nacre traditionnelle dans cette région. Nous verrons plus loin le lien étroit qui unissait le métier d'artisan-tabletters à la personnalité et à la future profession de Monsieur VEB.

A 17 ans, Monsieur VEB se trouve en pleine tourmente de la guerre. Son père, mobilisé en 1938, va connaître la captivité en Allemagne après le débacle de 1940. Sa mère travaille alors comme contremaîtresse dans une fabrique de tableterie. Le jeune VEB, qui avait passé son brevet élémentaire en 1939 et qui était doué pour les études, se voit contraint par les circonstances d'abandonner celles-ci pour gagner sa vie.

caillerie de Méru où il montre rapidement ses aptitudes pour la comptabilité et la gestion. En 1943, il se trouve sur les listes du STO (Service du Travail Obligatoire) pour partir travailler en Allemagne. Pour y échapper, il devient " réfractaire " et se planque dans la nature (il travaille dans des fermes), puis débute en 1944, il réussit à s'engager dans la gendarmerie nationale avec laquelle il passe ensuite au maquis et combat au moment de la Libération. Il quitte la gendarmerie en 1947 et occupe un poste d'employé commercial dans l'alimentation (les " Coopérateurs ") à Paris.

Enfin, en 1949, c'est l'entrée chez Louyot, puis au CLAL qu'il ne cessera de servir efficacement jusqu'à son départ en retraite.

Dans sa partie, Monsieur VEB était la compétence faite homme. A plus forte raison dans notre Maison dont les activités Métaux Précieux requièrent une gestion très complexe et où la comptabilité, sous des différents aspects, et plus particulièrement la comptabilité matière, tient une place essentielle.

Les compétences comptable et fiscale de Monsieur VEB, son sens gestionnaire, sa connaissance intime des rouages économiques de notre société, la pertinence de ses analyses, le sérieux de ses appréciations, la validité de ses prévisions (dans un domaine qui ne s'y prête guère) étaient reconnus de tous et justifient de définir Monsieur VEB comme l'homme précieux des métaux précieux.

jeux de société. Comment ne pas reconnaître dans les jeux d'écriture comptable une forme de jeu de société. Comme disait un de ses maîtres au CLAL devenu Directeur Général, " il ne faut pas oublier que dans comptable, il y a table " !

Pour un fils d'artisans-tabletters, n'était-ce pas un cas de prédestination ? Mais Monsieur VEB avait aussi un autre talent également reconnu de tous. A sa gentillesse, il savait allier le sens permanent de l'humour et produire à bon escient, mais de façon inépuisable, des jeux de mots (toujours les jeux de société). Sa virtuosité dans ce domaine, ses bons mots et ses calembours appropriés à toutes les situations, apportaient une note de gaieté et de fantaisie dans un domaine qui ne s'y prête pas naturellement.

Monsieur VEB, vous allez nous manquer !

Professionnellement c'est sûr, il va nous falloir se passer de vous et ce n'est pas une mince affaire ! Sur le plan humain, 40 ans ou presque au service d'une maison comme la nôtre, cela tisse un réseau très dense de relations et d'amitiés. Votre départ, pour beaucoup comme pour vous-même, sera un arrachement. Enfin, puisque jeu de société il y a, il faut savoir sortir du jeu et en sortir gaiement. Cela, vous nous avez montré que vous saviez le faire.

Bravo Monsieur VEB, le CLAL ne vous oubliera pas de sitôt !...

Vous avez été un exemple pour tous, que les anciens en témoignent et que les jeunes le suivent sur la voie du mérite ! Et que votre belle carrière au CLAL se prolonge par une non moins belle retraite. Et puis qui sait, on n'efface pas comme ça 40 ans de vie au CLAL et il se pourrait bien qu'occasionnellement on ait encore besoin de vous !

Soyez assuré en tout cas du respect et de l'amitié de tous ceux qui vous ont connu et qui ont apprécié de travailler avec vous !

### JEUX DE SOCIÉTÉS

Monsieur VEB est né en 1923 à Bornel dans l'Oise ; ses parents

### L'HOMME PRÉCIEUX DES MÉTAUX PRÉCIEUX

Il est employé dans une quin-

### UNE NOTE D'HUMOUR EN PLUS

Il faut dire que Monsieur VEB avait de qui tenir. De ses parents artisans-tabletters, il a hérité, certes, le goût du travail précis bien fait, mais aussi celui des

# PARLONS EN



## UN VASE POUR AIDER À VAINCRE LE SIDA

Les 14 et 15 octobre 1987, rendez-vous était donné à l'Esplanade Cardin pour une vente aux enchères d'œuvres modernes et contemporaines au bénéfice de l'association AIDES et du cercle des médecins pour la lutte contre le SIDA.

Goudji Amachoukeli... bijoutier, artiste, créateur et orfèvre de grande notoriété... géorgien de naissance, vit à Paris depuis 1974.



Goudji, comme d'autres artistes renommés, a su répondre généreusement à l'appel et a fait don d'une de ses œuvres : un vase en vermeil d'un poids de 500 g (19 x 13 cm) argent 1<sup>er</sup> titre, incrusté de sodalite et d'amphibolite (roches) avec rubis.

Les ateliers de la Maison Rigal ont participé bénévolement à la finition de ce vase qui a été poli au tour, avivé, dégraissé et enfin doré dans un bain électrolytique à base de sels d'or, afin d'y déposer une épaisseur de métal de 3 microns.

Cette vente aux enchères a rapporté dans sa totalité 4 millions de Francs.

CLAL-INFO évoquera à nouveau dans un prochain numéro l'œuvre de Goudji, cet artiste hors du commun.

## Productronica

Le Salon Productronica s'est déroulé du 10 au 14 novembre à Munich (Allemagne). Les robots et les ordinateurs s'étaient infiltrés sur les milliers de machines présentées à ce gigantesque salon. 1 654 entreprises exposaient dont 68 firmes françaises regroupées dans 25 halls sur une surface de 105 000 m<sup>2</sup>. L'exposition était divisée en quatre grands secteurs : matériaux et installations pour la fabrication de composants, installations et moyens auxiliaires pour la fabrication des circuits imprimés, installations de fabrications d'ensembles et de construction de matériels, matériels d'automatisation et d'assurance qualité.

Un hall entier était réservé aux

produits chimiques pour l'électronique, un secteur en plein développement.

Naturellement, le CLAL ne pouvait qu'être présent à une telle manifestation. L'équipe de CLAL-GmbH assistée par ses interlocuteurs des différents marchés concernés put, parmi les 78 000 visiteurs venus des 4 coins du monde, mais plus particulièrement de RFA, nouer de nombreux contacts avec des acheteurs et techniciens intéressés par les produits des secteurs AIEL, MSX-BL, AIR et AIE.

Devant le succès remporté, rendez-vous a d'ores et déjà été pris pour dans 2 ans, même endroit, même période



## Expemat

La Commission des Communautés Européennes, le CESTA (Centre d'Études des Systèmes et Technologies Avancées) et le CRTM (Centre pour la Recherche des Technologies et Matériaux avancés) ont organisé à Bordeaux les 24 et 27 novembre 1987 un congrès international sur les matériaux des années 1990. Le thème ? Il traitait principalement des matériaux qui feront partie de notre vie courante dans les dix prochaines années, certains aux propriétés tout à fait exceptionnelles (céramiques nouvelles, supraconducteurs, aimants, ...).

Le CLAL a décidé de participer à l'exposition industrielle jumelée au congrès pour mieux faire connaître son secteur élargi d'activités.

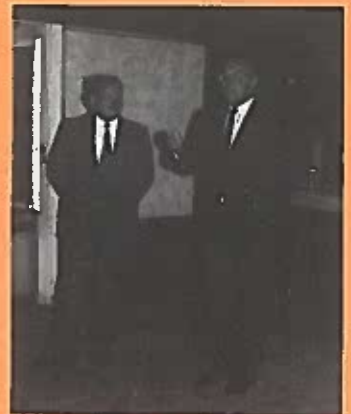
Cette participation à caractère non commercial, organisée pour la première fois par la Direction des Applications Nouvelles avec le concours du Laboratoire de Recherches, a permis effectivement de montrer la grande diversité de nos activités et de nos produits.

Plus de 800 participants scientifiques et industriels provenant d'une trentaine de pays et de spécialités diverses ont pu faire le point des connaissances sur les matériaux des dix prochaines années.

## DÉPART EN RETRAITE DE M. SERGE DELRANC

Ce départ a été célébré comme il le fallait, d'abord par une petite soirée privée réunissant ses collègues du département Métiers d'Art, puis lors d'une manifestation officielle le 19 novembre au siège, salle Slalom, au cours de laquelle M. Bagory, Directeur Général, a remis au héros du jour une médaille de 20 ans de présence et M. Latimier, Directeur Commercial, des Métiers d'Art, a pris la parole approximativement dans ces termes :

*" C'est bien pour une fête que nous sommes réunis aujourd'hui car, d'une part Serge Delranc quitte la Société avec la satisfaction du devoir accompli et à l'heure librement choisie (n'ayant que 60 ans, il aurait pu prolonger son activité), d'autre part la Société a toute raison de se féliciter d'avoir pu au travers de sa carrière démontrer toutes les chances de promotion qu'elle offre à un collaborateur valeureux et digne de confiance. Il faut rappeler, en effet, que Serge Delranc a été embauché au titre d'ajusteur outilleur à Noisy-Métallurgie en 1967, qu'il a été rapidement nommé contre-*



*maître au service des Apprêts, puis chargé de mission dans le domaine de la formation. Intégré ensuite au département Métiers d'Art, il a développé le service Matériel et Fournitures avec plein succès, ce que lui facilitait d'ailleurs sa formation technique, avant d'être choisi, voici 5 ans, pour prendre la Direction de la Succursale de Toulouse où il a pu démontrer ses facultés d'adaptation et son sens des responsabilités "*

Mme Françoise Jacquemin succède à M. Delranc. Elle est la première femme à occuper un tel poste et nous savons qu'elle en surprendra plus d'un, à commencer par Claude Latimier qui, en compagnie de M. Salignon, avait invité à Toulouse les clients pour marquer l'événement et qui a regretté au buffet l'absence de beaujolais nouveau.

# Forums Investissement

Après le succès des deux premières expositions de Lyon et Nice en avril et mai 87 dans le cadre du Forum de l'Investissement, la Direction des Métiers d'Art a décidé d'intensifier son effort de communication dans ce secteur d'activité particulièrement animé depuis la restauration de l'anonymat sur l'or intervenu en juillet 86. Nous venons ainsi de participer coup sur coup à 3 manifestations qui se dérouleront cet automne à Paris, Strasbourg et Nantes.

**Paris, les 23, 24 et 25 octobre 87 au Palais des Congrès de la Porte Maillot.**

Quelques jours après le premier "lundi noir" du krach de 1987 ayant vu les différentes places boursières trembler et l'or bondir de 10 % à Paris, le salon ouvrait ses portes à une foule d'investisseurs et d'épargnants brutalement réveillés de trois années de progression forte et continue de leurs avoirs.

Notre équipe fut assaillie de questions d'un public désireux d'être sécurisé et redécouvrant, à travers l'or, le goût des placements traditionnels à l'abri des emballements d'ordinateurs ou des prises de position du Trésor Américain, un moment plus désireux de laisser flotter le dollar que de maintenir le niveau des parités monétaires découlant des accords du Louvre.

Ce salon fut inauguré par M. Chavannes, Ministre du Commerce et de l'Artisanat et nous a valu de passer sur TF1, A2, FR3 et la 5 grâce au spectacle toujours aussi magique de la coulée d'un lingot d'or animé par Claude Pelletier qu'entouraient à l'accueil : Mesdames Marie-Antoinette Pi Perello et Béatrice Renault et à l'expertise des pièces d'or Messieurs Gérard Fourcade et Jean Tissier assistés de Gilles Renard venu spécialement de Lyon renforcer l'équipe parisienne.

**Strasbourg, les 19, 20 et 21 novembre 87 au Palais de la**

## Musique et des Congrès.

L'exposition a pour titre cette fois "Forum de l'Épargne" et comporte quelques dizaines de stands de banques, d'agents de change, de compagnies d'assurances ou immobilières. L'équipe du CLAL doit répondre aux questions parfois pressantes de ses visiteurs encore sous le choc des événements du mois précédent. "Les fractures survenues depuis le 19 octobre dans les marchés boursiers et financiers n'ont pas, apparemment, profité aux cours de l'or qui, en d'autres temps, auraient pu s'envoler. Mais cette hausse aura-t-elle lieu demain ? Que faut-il faire

lorsqu'on est détenteur d'or ou lorsqu'on envisage d'en acquérir ?" etc.

Les visiteurs étaient nombreux et nous ont aussi largement sollicités pour les expertises de pièces. Notre Agence de Strasbourg en a profité pour faire connaître son nouveau service Change-Or et a parfaitement donné suite aux visites qui s'en suivirent dans les locaux strasbourgeois. Cette fois, Claude Psauté était "aux fourneaux" entouré de Messieurs Joël Comminsoli, Jean-Loup Bécharde (Strasbourg), Pascal Fonteneau (Paris) et François Palacio (encore un Lyonnais !). La Presse régio-

nale et FR3 rendirent largement compte de cet événement et le CLAL y eut une place de choix. Le salon fut inauguré par Monsieur Marcel Rudloff, Sénateur-Maire de Strasbourg.

**Nantes, les 12, 13 et 14 novembre 87 au Parc des Expositions de la Beaujoire.**

Ce salon inauguré par Monsieur Michel Chauty, Sénateur-Maire de Nantes permit de constater le sang-froid des petits porteurs qui sont venus s'informer, le choc d'octobre étant absorbé, sur les meilleurs placements à l'heure actuelle. Nos représentants ne se sont pas privés de leur recommander la sagesse ; c'est-à-dire un juste retour aux règles d'or oubliées au temps de l'euphorie boursière, et notamment la reconstitution d'un portefeuille de pièces d'or. Ceci consiste à arbitrer les différentes pièces en possession des clients par la vente des pièces rayées contre le rachat de belles pièces boursables et garanties par le CLAL grâce à son nouveau conditionnement sous blister.

Claude Pelletier (encore lui !) a effectué les démonstrations sur la fonte de l'or en commentant largement les propriétés de ce fabuleux métal.

Mlle Marie-Antoinette Pi Perello et Pascal Fonteneau accueillirent les visiteurs dont une partie nous confia l'expertise de ses pièces.

Monsieur Maurice Viaud, responsable de notre Agence nantaise pour les Applications Industrielles, n'a pas manqué de venir soutenir et aider ses collègues des Métiers d'Art qui évoluaient dans sa région.

Toutes ces opérations ont obtenu un large écho à travers les différents médias, presse et télé et permettent ainsi au CLAL de se faire davantage connaître auprès du public à travers des produits et des prestations qui lui sont destinés et pour lesquels il ne demande qu'à être conquis.



PARIS



M. Fonteneau expertise des pièces devant des clients à STRASBOURG.



NANTES

# La Toison d'Or

Pierre Gau, du département Métiers d'Art, vous conte la mythologie, l'histoire et la légende de la très célèbre toison d'or.

## L'HISTOIRE

L'ordre de la Toison d'or d'origine bourguignonne a été créé à Bruges au mois de janvier 1429 par le duc de Bourgogne Philippe le Bon, à l'occasion de son mariage avec Isabelle de Portugal. L'ordre de la Toison d'or, que ses statuts placent parmi les ordres chevaleresques, ne peut, selon la volonté du duc, être conféré qu'à "des gentilshommes de nom et d'armes sans reproches". Ceux-ci ne sont, à l'origine, que trente et un. Philippe le Bon est le grand maître de l'ordre, destiné à protéger et à propager la foi catholique. Ainsi constitué, l'ordre obtient auprès de ses contemporains un vif retentissement. Le roi René, puis Louis XI, avec l'ordre de Saint-Michel, imitent le duc de Bourgogne. Mais jamais les ordres qu'ils ont créés n'atteindront le renom de la Toison d'or. Les insignes de ce dernier sont un collier d'or garni de briquets en forme de B, d'où sortent des flammes d'or, et auquel est suspendu un bélier d'or. Ce collier, porté dans les grandes occasions, peut être remplacé par un ruban rouge. Les jours de cérémonie, les chevaliers revêtent un costume de velours rouge recouvert d'un manteau de velours pourpre, brodé d'or.

## ORDRE DE LA TOISON D'OR

Philippe Le Bon fonda la Toison d'Or pour glorifier l'industrie des laines qui donnait à la Flandre sa prospérité.

D'après ses statuts, l'ordre ne peut être conféré à une femme. Aussi, après la mort du dernier duc de Bourgogne, Charles le Téméraire, en 1477, la grande maîtresse est-elle conférée à Maximilien de Habsbourg, époux de Marie de Bourgogne. Au siècle suivant, Charles Quint la transféra aux Habsbourg d'Espagne. Après l'extinction de ces derniers, elle passera aux Bourbons d'Espagne. Les Habsbourg d'Autriche refusant de renoncer à leurs droits, la Toison d'or sera conférée à la fois par eux et par les rois d'Espagne. Elle disparaît avec l'abolition de la monarchie en Autriche, en 1918, et en Espagne, en 1931. Le roi Juan Carlos l'a rétablie à titre civil.

## LA MYTHOLOGIE

Au début de la légende de la Toison d'or, vivait un roi grec Athamas qui répudia sa femme Néphéle pour épouser Ino. Jalouse, Ino décida de provoquer la mort du fils de Néphéle, Phrixos. Pour y parvenir, elle dressa un plan minutieux. S'emparant de tous les grains de semence, elle les fit griller avant que les hom-

mes ne les répandent dans les champs. Cette année-là, il n'y eut donc point de récolte ! Le roi dépêcha un message à l'oracle pour lui demander ce qu'il convenait de faire. Soudoyé par Ino, l'oracle déclara qu'à moins d'offrir le jeune prince Phrixos en holocauste, le blé ne germerait plus. Le roi forcé par le peuple menacé de famine permit la mort du jeune garçon et de sa sœur. Le prince et la princesse menés à l'autel sont déjà prêts au sacrifice quand un grand bélier à la Toison d'or surgit et les saisit pour les emporter sur son dos à travers l'espace. Tandis qu'ils traversaient le détroit qui sépare l'Europe de l'Asie, la petite fille prénommée Hélié glisse et tombe dans la mer. Elle se noie et la mer fut baptisée l'Hellespont. Phrixos, lui, eut la chance d'aborder sain et sauf en Colchide où les habitants étaient fort sauvages. Mais ils firent bon accueil à Phrixos qui épousa une des filles du roi Aïétés. Ce qui peut nous surprendre, c'est qu'il sacrifia, en témoignage de reconnaissance à Zeus, le bélier qui l'avait sauvé et fit présent à Aïétés de la précieuse Toison d'or.

Nous passerons quelques détails de cette longue histoire pour arriver aux vœux de Phrixos qui, avant de mourir, avait souhaité que la Toison d'or soit ramenée en Grèce. Cette idée enchantait Jason. Il fit répandre à la ronde l'annonce de cette exaltante expédition : les jeunes gens de la Grèce l'accueillirent avec joie. Ils vinrent, tous parmi les meilleurs et les plus nobles, s'offrir à y participer. Héraclès, le plus grand des héros, était là ; et Orphée et le maître musicien, ainsi que Castor et son frère Pollux et Pélée, père d'Achille et bien d'autres... Ils montèrent à bord de l'Argo. Jason prit un gobelet d'or dans ses mains, il versa une libation de vin dans la mer et pria Zeus, dont l'éclair est la lance, de les mener rapidement au but. Ainsi, commençait la fabuleuse légende de Jason et la Toison d'or...

## LA LÉGENDE

En ce temps-là, Bruges était la capitale des ducs de Bourgogne, capitale magnifique entre toutes. Ce n'était là que fêtes, carrousels, tournois et festins. Le bon Duc Philippe, qui présidait à toutes ces réjouissances, aimait à être entouré des plus merveilleuses beautés flamandes. Or, à chacune des jolies femmes de sa cour, il avait demandé une mèchec de cheveux et, de toutes ces mèches réunies, il avait fait un collier qu'il portait dans les cérémonies. Toutes les toisons qui composaient ce collier étaient

blondes ; mais l'une d'elles était beaucoup plus blonde que les autres ; elle était d'un blond argenté... disons qu'elle était rousse, absolument rousse ; et comme elle occupait la place la plus visible dans le collier ducale, elle se détachait, rutilante, au milieu des autres mèches de tonalité moins éclatante.

Vous savez, bien sûr, que les cheveux roux ont, de tout temps, défrayé la malignité publique. Les seigneurs de la cour de Bruges se gaussaient volontiers de cette toison rousse que le Duc portait ainsi ostensiblement sur la poitrine. Mais, le Duc trouva le moyen de les faire taire. Et voici comment il s'y prit : il faut vous dire que la mèchec rousse venait de la chevelure d'une dame brgeoise qu'on avait surnommée "La Perle de Bruges" à cause mariée à un artiste que le Duc avait envoyé au Portugal. Vous devinez la raison de cette mission lointaine. C'est que le bon Duc Philippe était fort épris de la "Perle de Bruges" et qu'il n'était pas fâché d'éloigner d'elle son mari.

Donc, comme la belle s'apercevait qu'on riait de sa chevelure rousse et qu'on blâmait le souverain d'en avoir placé une mèchec parmi celles des autres dames de la cour, Philippe la consola en lui disant que tel qui riait de cette toison la tiendrait bientôt à grand honneur. Et c'est pour tenir cette parole qu'il fonda l'ordre très noble et très insigne de la Toison d'or.

# La fin des menages

## On n'offre plus des coffrets de couverts en argent massif.

L'argent n'est pas seulement présent dans la bijouterie et l'orfèvrerie. Bien au contraire. De tous les métaux, il est le meilleur conducteur d'électricité et de chaleur ; il est également photosensible, ductile et résistamment aux acides ; autant de qualités que les industriels ont su au fil du temps, mettre à profit jusque dans les usages les plus quotidiens.

gent augmentant avec la sensibilité- mais aussi en raison des supports : les photos en noir et blanc requièrent davantage de métal que celles en couleur, les films à usage radiographique plus que ceux à usage personnel. Ces dernières années, la consommation d'argent est restée stable. Si, dans le sillage de la crise de 1979 -en quelques jours les cours ont quintuplé- les fabricants ont tenté de moins recourir au métal d'origine minière, ils ont parallèlement utilisé davantage le métal recyclé (1), aux propriétés similaires. Car l'ar-

gent, initialement déposé sur les pellicules, peut être partiellement récupéré dans les bains de traitement, lors de la fabrication ou du développement. Kodak, le plus gros consommateur industriel, absorbe chaque année 200 tonnes d'argent " frais ", sans compter de 70 à 100 tonnes de métal recyclé en provenance de ses propres laboratoires ou

**ALIRE**



ne sont autres que des pâtes à base d'argent reliées au circuit électrique du véhicule. Mais ce n'est pas ce type d'utilisation requérant des volumes restreints de métal qui peut renverser la tendance.

La bijouterie et l'orfèvrerie réduites, qui consomment autant de métal précieux que l'électricité, n'échappent pas à la règle générale -à ceci près que la chute enregistrée depuis 1979 se trouve amplifiée par le phénomène de mode. En bijouterie, on produit de moins en moins d'articles d'argent : 53 tonnes en 1979, 40 tonnes en 1986, alors même que les importations, en provenance notamment de Hong-Kong et de Thaïlande, suivent une courbe ascendante. Le bracelet d'identité qui occupait une grande part de marché a perdu de sa vogue. Signe des temps, on fabrique de moins en moins d'alliances et, de toute manière, les bagues en or sont davantage prisées que celles en argent.

Côté orfèvrerie, la situation est encore plus désastreuse. En France, patrie de l'orfèvrerie, la production prend des allures de peau de chagrin : 7 tonnes en 1979, seulement 3,5 tonnes aujourd'hui. Fini le temps des ménagères en argent massif. Les époques changent, mais les prix demeurent inabordablement élevés. Au pays de Christofle, le métal argenté fait aussi bien l'affaire. Les jeunes générations jettent même leur dévolu sur l'inox, beaucoup moins cher à l'achat et qui ne nécessite aucun entretien.

change pas fondamentalement, les fabricants cherchent à limiter les volumes. " Après la crise de 1979, dit-on chez Legrand (fabricant d'appareillages électriques), nous avons ressorti des tiroirs tous nos dossiers sur la question. Les études étaient donc déjà bien avancées ; mais nous ne les avions jusqu'alors pas exploitées. Les cours étaient trop bas pour que le calcul soit rentable ". Pour des raisons de facilité technique, les fabricants réalisaient en effet des contacts en argent pur ou en alliage, plaquettes ou pastilles de quelques millimètres d'épaisseur. Mais seule une faible partie de l'ensemble participait activement au phénomène de transmission du courant. " La substitution totale étant impossible, on a travaillé sur les diminutions de surface ou d'épaisseur ". Pour la partie inopérante, on a donc utilisé un matériau moins noble, comme le cuivre. En ce qui concerne les contacts sous forme de dépôts électrolytiques d'argent, on a réduit les épaisseurs.

Ainsi, depuis le début de la décennie, est-on parvenu chez Legrand à diviser la consommation d'argent par trois. A l'Agence française pour la maîtrise de l'énergie (AFME), on estime à 20 tonnes environ le volume annuel des économies réalisées depuis la grande spéculation. Bien sûr, d'autres applications se développent. C'est le cas des systèmes de dégivrage visibles sur les lunettes arrière des voitures sous l'aspect de fils et qui

de ceux de ses clients. Depuis l'invention de Niepce, on n'a pas encore trouvé le moyen de faire des photos sans argent. Le platine pourrait bien faire l'affaire si toutefois ses cours n'étaient pas près de soixante-dix fois plus élevés. A défaut de substitution, il est néanmoins possible de réaliser des économies. Chez Kodak, en une dizaine d'années, la teneur en métal précieux pour du papier couleur est revenue de 20 grammes à 14 grammes au mètre carré (pour un film radiographique à usage médical, de 10 à 5 grammes ; à usage industriel, de 25 à 20 grammes). Mais les recherches que l'on continue à mener pourraient bien aboutir à des processus de fabrication sans argent.

## UN BON CONTACT

Le deuxième utilisateur est le secteur électrique et électronique (20 %). L'argent est particulièrement employé dans le créneau des contacts (contacteurs, disjoncteurs, interrupteurs, relais) qui assurent la connexion entre les circuits électriques. Dans le cas de courants à faible intensité, les contacts en argent peuvent être amenés à disparaître, ce qui s'est passé dans la téléphonie devenue électronique, pour laquelle on a adopté le système de coupure statique. Même lorsque la technique ne

apparaissent. Il y a dix ans, on trouvait encore quelque 200 grammes de brasure par voiture. Aujourd'hui, les tôles d'acier sont jointes par collage ou, plus généralement, par soudage autogène, ce qui permet la soudure de deux pièces d'un même métal par fusion, donc sans aucun apport extérieur.

Dans les autres secteurs industriels, on continue toutefois d'utiliser les brasures à l'argent. Pour Gaz de France, c'est une question de prudence, car les soudures à base d'étain se sont révélées plus fragiles et moins durables. Selon Jean Lechant, directeur du Comptoir des centres et métaux précieux, " par tout où les séries sont petites, ne nécessitant pas la mise en œuvre de gros investissements automatiques, on a besoin d'alliages d'argent ". Il en est ainsi des secteurs comme ceux des luminaires, des chauffe-eau, de la robinetterie ou de la manométrie.

Les autres applications sont des plus variées (10 %). Doté d'un grand pouvoir réfléchissant, devant l'aluminium, l'argent sert à la fabrication des miroirs. C'est grâce à lui et à ses qualités de photosensibilité que les verres à luminosité variable foncent à la lumière. En pharmacie, il entre dans la composition des antiseptiques ; en dentisterie, dans celle des amalgames destinés aux soins des caries. En météorologie, il permet d'accélérer les précipitations avant qu'elles ne se transforment en grêle. Autant d'usages qui, malgré leur nombre, ne pallient pas la baisse globale d'utilisation.

(1) Le recyclage est la récupération par une industrie de ses propres déchets, réinjectés dans le processus de production. La récupération pure concerne les déchets de toutes origines ; industrie, monnaies, bijoux... La consommation française d'argent a représenté 510 tonnes en 1986, dont 8 % de récupération.

Cécile Clément  
Le Monde - Mai 1987

## EN ALLIAGE

Pour les brasures -procédé de soudure (10 % de la consommation)- l'argent est employé en alliage avec d'autres matériaux tels que le cadmium, le nickel, le zinc ou le cuivre. C'est l'automobile qui en était le débouché principal, jusqu'à ce que de nouvelles méthodes d'assemblage



Mme Françoise Jacquemin a pris la direction de l'agence de TOULOUSE depuis le 1 9 87. suite au départ en retraite de M. Serge Delranc.



M. Jean-Pierre Beaubernard est responsable du service métaux apprêtés au département Métiers d'Art, en remplacement de Mme Françoise Jacquemin.



M. Michel Marco est, depuis le 1 11 87, chef de projet organisation et informatique. Il est chargé plus particulièrement de la conception et de la mise en œuvre des systèmes d'information relatifs aux fonctions comptables et de gestion financière.



**DÉCÈS**

M. Christian Pétrément, mari de Mme Fernande Pétrément (Sce Thermométrie), le 29 9 87.



**LYON**

**MARIAGE**

M. Éric Trillat (Sce Apprêts) avec Mlle Marie-Christine Diez, le 26 12 87.

**VIENNE**

**NAISSANCES**

Yassi, fils de M. Mohamed Amara (Sce Affinage), le 22 7 87.  
Sakir-Dogon, fils de M. Veysal Oksar (Sce Flux), le 14 7 87.  
Mounir, fils de M. Mohamed El Machichi (Sce Préparation Cendres), le 2 10 87.

**MARIAGE**

M. Akil Bellabod (Sce Cendres) avec Mlle Fatma Louertani, le 16 7 87.

**DÉCÈS**

M. Henri Mann (Bureau d'études), le 10 12 87.



**HOCHREUTNER ET ROBERT**

**RETRAITE**

Mme Linda Kreuter, le 31 12 87. entrée le 15 8 72.

**FONTENAY**

**NAISSANCES**

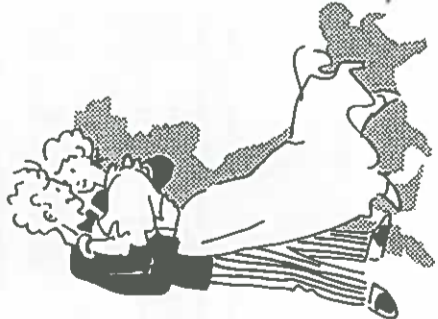
Jonathan, fils de M. Gérard Adda (Sce Outillage), le 29 7 87.  
Laura, fille de M. Philippe Racape (Sce Thermométrie), le 7 9 87.  
Marc, fils de M. Éric Maillard (Sce Thermométrie), le 6 12 87.

**MARIAGES**

Mlle Malika Hammi (Sce Thermométrie) avec M. Didier Monmoreau, le 8 8 87.  
Mlle Sylvie Gabilliet (Sce Thermométrie) avec M. Bruno Denave, le 25 9 87.

**PRÉRETRAITES**

Mme Rachel Bouchery (Sce Atelier contacts montés), le 31 7 87.  
M. Charles Cocu (Sce Atelier contacts montés), le 3 7 87.  
M. Maurice Garnier (Sce Atelier contacts montés), le 3 7 87.  
Mme Thérèse Jeanmot (Sce Atelier contacts montés), le 3 7 87.  
Mme Anne-Marie Leleux (Sce Atelier contacts montés), le 3 7 87.  
M. Albido Spadi (Sce Atelier contacts montés), le 3 7 87.  
Mme Gisèle Snopek (Sce Atelier contacts montés), le 3 7 87.  
Mme Renée Guérard (Sce Atelier thermométrie), le 3 7 87.  
Mme Yvette Thévenin (Sce Atelier thermométrie), le 3 7 87.  
Mme Charlotte Flambert (Sce Contrôle), le 3 7 87.  
M. Jacques Daubignard (Sce Entretien), le 3 7 87.  
M. Ghérardo Napetti (Sce Entretien), le 3 7 87.  
M. Henri Grégoire (Sce Outillage), le 3 7 87.  
Mme Simone Buet (Sce SP), le 3 7 87.



**HDZ**

**NAISSANCES**

Rosita Margaretha, fille de M. Zim-mer (Sce Comptabilité), le 17 7 87.  
Ischa Judna, fille de M. Bruinsma (Sce Métaux précieux), le 3 9 87.  
Anna-Maria, fille de M. Herens (filiale Schoonhoven), le 3 9 87.  
Tim, fils de M. et Mme Langenberg (Usine Weesp), le 28 5 87.  
Donny, fils de M. et Mme Van Den Braber (Sce Produits industriels), le 3 6 87.  
Erik, fils de M. et Mme Holthuysen (Sce Atelier Platine), le 5 6 87.  
Anne-Ange, fille de M. De Wolf (Sce Produits industriels), le 9 11 87.

**MARIAGES**

Mlle M. Van Stelt (Sce Métaux précieux) avec M. R. Kramer, le 3 9 87.  
Mlle M. Hartoch (Sce Département dentaire) avec M. C. Lambooy, le 23 9 87.  
Mlle A. Reus (Sce Département dentaire) avec M. A.-J. de Groot, le 13 11 87.

**PRÉRETRAITE**

M. Smiers (Département Schoonhoven), le 30 6 87.

**RETRAITE**

M. A. Van der Pluijm (Sce département Platine), le 1 11 87.

**DÉCÈS**

M. B. Smith, retraité filiale Schoonhoven, le 21 8 87.



**NOISY-AFFINAGE**

**NAISSANCES**

Houley, fille de M. Bocar Guisse (Sce Presse à Filer), le 23 6 87.  
Ludovic, fils de Mme Martine Rémy (Sce Maintenance), le 6 7 87.

Bandiougou, fils de M. Diadié Traore (Sce Maintenance), le 19 7 87.  
Marine, fille de M. Christian Balesrieri (Sce Lunelect), le 25 8 87.  
Florian, fils de Mme Muriel Anlerite (Sce Laminage Argent), le 21 8 87.  
Mathilde, fille de M. Jean-Louis Boyer (Sce Laminage Argent), le 22 10 87.  
Guillaume, fils de M. Gilles Fouques (Sce Platine apprêtée), le 7 11 87.  
Auréli, fille de M. Georges Anlerite (Sce Laminage Argent), le 4 12 87.

**MARIAGES**

M. Didier Mercier (Sce Tubes) avec Mlle Nathalie Fréhis, le 11 7 87.  
M. Daniel Fempel (Sce Platine) avec Mlle Valérie Epailhard, le 11 7 87.  
M. Georges Anlerite (Sce Laminage Argent) avec Mlle Fernanda de Jésus Aires Monteiro, le 19 9 87.  
M. Laurent Hert (Sce Tréfilerie Argent) avec Mlle Pascale Boucher, le 19 9 87.  
M. Jean-Pierre Clément (Sce Or) avec Mlle Barbara Henneau, le 26 9 87.

**RETRAITES**

Mme Fernand Goitaie (Sce Bijouterie), le 31 7 87, entrée le 27 9 65.  
M. Jean Piotrowski (Sce Tréfilerie Argent), le 30 10 87, entrée le 3 9 62.  
M. Raymond Pencreach (Sce Laminage Argent), le 30 10 87, entrée le 14 3 73.

**DÉCÈS**

M. Marcel François, retraité, le 19 10 87.  
M. Jacques Dubois, le 26 10 87, époux de Mme Simone Dubois (Sce Bijouterie).  
M. Pierre Mariot, retraité, le 2 11 87.

**NOISY-MÉTALLURGIE**

**NAISSANCES**

Pierre, fils de Mme Isabelle Saunier (Sce UPA), le 31 8 87.

Jessy, fils de M. Emmanuel Pense-dent (Sce Produits finis Or et Platine), le 4 9 87.  
Renaud, fils de M. Thierry Lemaire (Sce Entretien), le 27 9 87.  
Bineia, fille de M. Oumar Ba (Sce Préparations), le 4 10 87.  
Yacine, fils de M. Abès Fellah (Sce Entretien), le 13 10 87.  
Manuel, fils de M. Luis Quiroga (Sce Laboratoire), le 26 10 87.

**MARIAGE**

M. Harry Pétris (Sce Produits finis Argent) avec Mlle Jeannette Nanki, le 26 9 87.

**DÉCÈS**

M. Richard Filipczak (Sce Laboratoire), le 18 11 87.  
M. Gabriel Thémelin (Sce Électro-or), retraité, le 24 11 87.



**PARIS**

**NAISSANCES**

François, fils de M. Philippe Caldiéro (Sce SF), le 29 6 87.  
Marianna, fille de M. Christian Borzic (Sce Al), le 14 7 87.  
Charlène, fille de Mme Daniella Baudin (Sce MA), le 11 7 87.  
Sabrina, fille de Mme Véronique Tongubor (Sce GA), le 10 8 87.  
Johan, fils de M. Jean-Luc Renault (Sce RM), le 14 8 87.  
Brice, fils de Mme Laurence Sivent (Sce DMA), le 9 9 87.  
Capucine, fille de Mme Brigitte Viennot-Le Guay (Sce SP/FCI), le 16 9 87.  
Jeff, fils de M. Jean-Jacques Las-tennet (Sce Puhyp), le 26 8 87.  
Lucile, fille de M. Philippe Pelca (Sce DP), le 24 10 87.  
Romain, fils de Mme Catherine Regaud-Ruel (Sce E), le 15 11 87.

**MARIAGES**

M. Philippe Pelca (Sce DP) avec Mlle Dominique Fayot, le 11 7 87.  
Monsieur Jean Jacques (Sce DP) avec Mlle Muriel Charpentier, le 12 9 87.

**RETRAITES**

Mme Yvette Lapeyronie (Sce K), le 31 7 87.  
M. Daniel Lesueur (Sce LME), le 30 9 87.  
Madame Georgette Feis (Sce AIE), le 30 11 87.

**DÉCÈS**

M. Pierre Dubuc (Sce G/T), le 2 8 87.  
M. Serge Bordier (Sce LME), le 12 8 87.  
M. Jean Rochette (Sce DP), retraité, le 3 8 87.

**SEMPA**

**NAISSANCES**

Rosa, fille de M. Émilio Barrios Valls, le 14 7 87.  
Gonzalo-Vicente, fils de M. Vicente Pardo Gimeno, le 16 7 87.  
Gema, fille de M. Angel Ovejero Gutierrez, le 4 10 87.  
Javier, fils de Mme M-Teresa Gomez Pumarejo, le 11 7 87.  
Juan Mateo, fils de Mme M-Reyes Hernandez Blazquez, le 14 9 87.  
David, fils de Mme Soledad Gonzalez Guerra, le 29 10 87.

**MARIAGES**

Mlle M-Pilar Andujar Penarribia avec M. Gonzalo, le 15 7 87.  
M. Antonio Perez Avila avec Mlle M. Del Pilar, le 26 9 87.  
Mlle Pilar Gutierrez Puras avec M. Antonio, le 8 11 87.



**VILLEURBANNE**

**NAISSANCES**

Sopherom, fils de M. Sopher Chhay (Sce Recuit).  
Julie-Claudine, fille de Mme Évelyne Coulomb (Sce Petite Tréfilerie).

