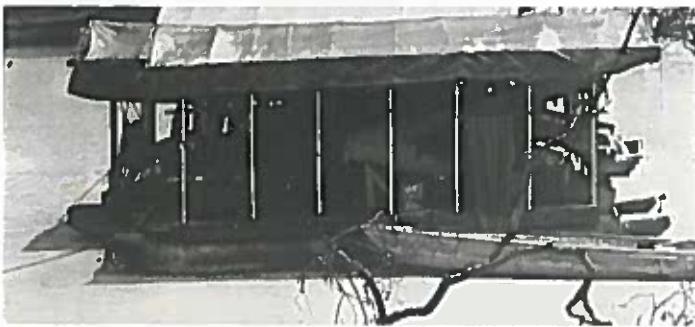




Sommaire



2 Eldorado

13 L'épée de Napoléon

5 Une femme, un métier

14 Un oscar de qualité

8 Partenaires

17 Les délégués syndicaux



18 L'homme-orfèvre

20 En bref - FT

28 Les tendances OR

21 Un laboratoire en Guinée

29 Le carnet

23 Parlons-en

26 Nuages d'or



Directeur de la publication :
M. Masounave
Rédactrice en chef : P. Trigalo
Correspondants : C. Bohain,
H. d'Agrain, A. Lapostolle,
Ph. Quinquet, Ph. Simonnet,
G. Talon, S. Vandernoth,
B. Vernières
Photos : Correspondants, Intergold
Maquette : D. Pujos
Illustrations : D. Sutter
Photocomposition CLAL : C. Santi
Impression : Rozier

REPRODUCTION INTERDITE SANS AUTORISATION

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



1989

Pour la deuxième année consécutive, nos résultats s'améliorent.

Dans un contexte incontestablement favorable, ils traduisent aussi l'effort de chacun, mais sont, comme vous le savez déjà, encore loin des chiffres que nous devons atteindre.

Cette année a vu la mise en place d'une formule d'intéressement qui a pour objectif de vous permettre d'être partie prenante dans le progrès des résultats de l'Entreprise et de mieux vous informer sur sa marche.

Sur le plan des investissements, l'effort, fait depuis plusieurs années, s'est intensifié en 1988 et la modernisation de nos principaux sites industriels se poursuivra les années prochaines.

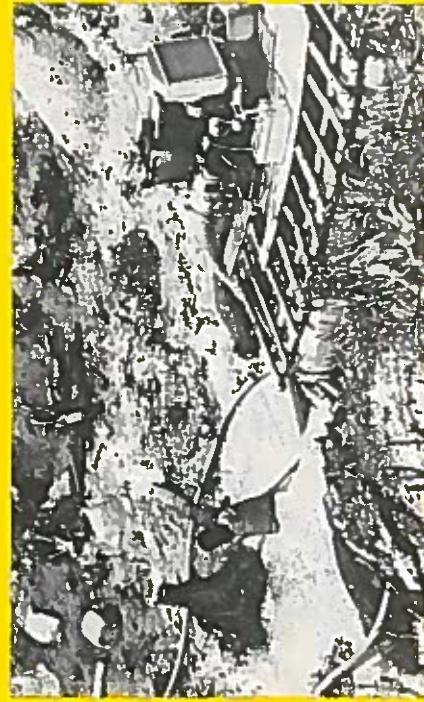
L'organisation informatique comptable, dont je vous ai parlé l'année dernière, s'est progressivement mise en place au siège et la première phase de l'administration des ventes a été lancée à Lyon le 1^{er} octobre pour se généraliser au siège à partir du 1^{er} janvier.

Toutes ces actions, qui devront se poursuivre et se développer, ont pour but de permettre au Comptoir d'affronter le grand défi de 1992 dans les meilleures conditions possibles.

Je sais que chacun participe dans son secteur à cet effort collectif, conscient qu'un Comptoir rajeuni, modernisé, informé, constitue la garantie d'un développement harmonieux pour le futur.

En vous remerciant de l'effort fait jusqu'à présent pour atteindre ce but, je vous adresse, ainsi qu'à vos familles, mes meilleurs vœux pour l'année qui commence.

Philippe MALET



Brésil

Brésil. Nom magique qui évoque la samba, les plages de Copacabana ultra-modernes, les cariocas de Rio, le carnaval et même les favelas, ces misérables bidonvilles aux portes de Rio de Janeiro !

Mais, savez-vous que le Brésil produira plus de 100 tonnes d'or en 1988 ?

Presque tout cet or provient du bassin amazonien où le sol et les rivières sont fouillés chaque jour par près de 1 million de garimpeiros. Deux jeunes du CLAL ont exploré cette région. Ils vous ont rapporté une carte postale sous forme d'article. Laissez-vous guider, c'est surprenant !

Nous avons séjourné une semaine dans cette région de l'Amazonie et à part les milliers de moustiques et la chaleur humide écrasante, c'est réellement une expérience tout à fait passionnante ! Nous habitions un petit hôtel dans la ville de Santarem et rayonnions tout autour à la découverte de ces fameux garimpos (zones aurifères).

taux de fréquentation le plus élevé du Brésil, qu'un avion décole ou atterrit toutes les 2 minutes, vous aurez vraiment une idée du trafic intense qui règne dans le ciel ! Les vols de 300 à 600 kms s'effectuent à vue au-dessus de la forêt, au compas, sans l'aide de radiophare. De nombreux pilotes se sont ainsi perdus, écrasés au sol puis revenus à la civilisation quelques semaines plus tard ! Il suffit de suivre une rivière qui vous ramène vers un endroit habité... Dans les régions frontalières, à cette question de sécurité s'ajoute également la répression de la contrebande.

Dans les régions frontaliers, à la plupart des affluents du bassin amazonien, notamment dans la région du rio Tapajos (plus de 15 kms de large !). Un seul moyen de transport dans cette région : l'avion. Et pas n'importe quel avion, des avions-taxis conçus pour 6 à 20 places, dans lesquels nous nous sommes entassés jusqu'à 26 ! Pas terriblement sécurisant ce genre de taxis (sans siège), plutôt surchargés avec tous les garimpeiros, le matériel de forage, la nourriture et, bien sûr, l'or ! Si on vous dit en plus qu'un petit aéroport

tard !), l'or ainsi obtenu titre environ 700 millièmes. Le gisement est épuisé ? Pas de problème, les orpailleurs déplacent simplement leur barge un peu plus loin et continuent !

Sur ce premier garimpo visité, 25 personnes travaillent en... 3 × 8 et récoltent environ 30 grammes de métal par jour. Cela fait donc 1 kilo d'or par mois, chiffre tout à fait appréciable (la somme ainsi récoltée représentant environ 10 fois le SMIC brésilien !!).

Ce garimpo que nous venons d'évoquer, c'est déjà presque le stade industriel ! Nous découvrons ensuite un garimpo, non pas sur la rivière même, mais aux bords, pas très éloigné d'ailleurs du précédent, environ 500 mètres seulement les séparent ! Plus petit celui-là ! Et voilà un système tout à fait différent de l'autre garimpo ! Les orpailleurs tiennent des lances qui projettent de l'eau à très forte pression sur les berges. Toute la zone aurifère devient alors de la boue

aurifère avec amalgamation au

l'autre garimpo ! Les orpailleurs tiennent des lances qui projettent de l'eau à très forte pression sur les berges. Toute la zone aurifère devient alors de la boue

AVIONS = DANGER

Un seul moyen de transport dans cette région : l'avion. Et pas n'importe quel avion, des avions-taxis conçus pour 6 à 20 places, dans lesquels nous nous sommes entassés jusqu'à 26 ! Pas terriblement sécurisant ce genre de taxis (sans siège), plutôt surchargés avec tous les garimpeiros, le matériel de forage, la nourriture et, bien sûr, l'or ! Si on vous

10 FOIS LE SMIC !



chercheurs d'or

brante) fixée sur le suite le même sys- et tous les déchets r reste fixé sur la

nes seulement tra- ce garimpo et la i vaillée " est plutôt ron 15 mètres de

payés ! Chose rarissime dans ce milieu ! A leur disposition également une pharmacie et... du bétail !! (dans les autres garimpos, les orpailleurs ne se nourrissent pratiquement que de poisson pêché dans les rivières !). La meilleure équipe gagne même une prime à la production !...

UNIE DE MORT !

tres environ en long- cents mètres en lar- centaines d'équipes arimpeiros... la trois aurifère que nous c'est " l'industrie " ! session appartient à

société issue d'un groupe brésilien. La tient au premier qui et l'exploite dans la nienne. Cette société bout de terrain à une fournit une certaine matériel, transport,

En contrepartie, les s sont taxés de 30 % r qu'ils trouvent ! Ils ur le bord de la rivière

le même système i garimpo précédent.

rence : la terre est 'abord au bulldozer e détrempée par les u.

herie ", direz-vous ? semblent facile ! Eh lu tout, elle n'existe lire pas, car elle serait nent punie... de mort ! sûr, très peu s'y ris- groupe brésilien dont ons appartient à un impeiro. Celui-ci, en jour le jackpot, s'est fait fructifier son ar- chetant au fur et à concessions. Il dirige de nombreuses so- is n'a pas oublié le l n'était qu'un pauvre ! Il se sent un certain et toute ses employés

FAIRE FORTUNE !

La vie de garimpeiro est dure, très dure ! La plupart du temps, ces hommes viennent de la région Nord-Est du Brésil (aride et très pauvre !) et arrivent en Amazonie pour " y faire fortune " ! Ils ne peuvent travailler que quelques mois par an, pendant les saisons sèches et tout l'argent qu'ils gagnent ainsi, ils vont ensuite le dépenser dans leur région ou à la ville la plus proche ! Rare, bien sûr, est celui qui s'enrichit comme le garimpeiro cité précédemment !

Exceptés les propriétaires des parcelles de terrain (les barrancos) qui gagnent bien leur vie, l'immense majorité des orpailleurs, en effet, ne reçoivent qu'un tout petit pourcentage sur l'or qu'ils trouvent !

A part les moustiques, l'humidité, la malaria, la chaleur, le travail et les conditions de vie difficiles, apparaît un autre fléau, la pollution de l'eau ! Pourquoi ? Tout simplement à cause du mercure rejeté dans les rivières ! Vous avez lu précédemment que la méthode utilisée pour séparer l'or des autres matières se faisait par un amalgame au mercure. La majorité du mercure utilisée est ensuite jetée dans l'eau des rivières ! Au cours des quatre dernières années, les spécialistes estiment que trente tonnes de mercure ont ainsi été jetées dans le Rio Madeira ! Cette situation devient donc dramatique et le Gouvernement n'arrive pas, pour l'instant, à trouver des solutions adéquates !

Un séjour dans cette contrée



tuba ! Ancien village de pêcheurs, c'est maintenant une ville de soixante dix mille habitants très animée. Les garimpeiros y fourmillent et Itaituba ne vit d'ailleurs que par l'or. C'est là que les chercheurs d'or viennent vendre leur métal à des boutiques spécialisées portant l'enseigne : " Compramos ouro " (nous achetons de l'or). Ils viennent aussi s'approvisionner en nourriture, matériel et outils de toutes sortes. A Itaituba ou dans les villages environnants, tout se passe avec le système du troc. Vous souhaitez acheter du riz, du café ou des fruits ? Pas de problème, on vous échangera ces denrées contre quelques grammes d'or ! Pourquoi cette situation ? Essentiellement pour deux raisons : c'est plus pratique bien sûr, mais surtout l'inflation est galopante.

Ainsi, en un mois, en août, le Brésil a connu 27 % d'inflation !! L'or reste donc la seule matière qui conserve réellement une valeur !

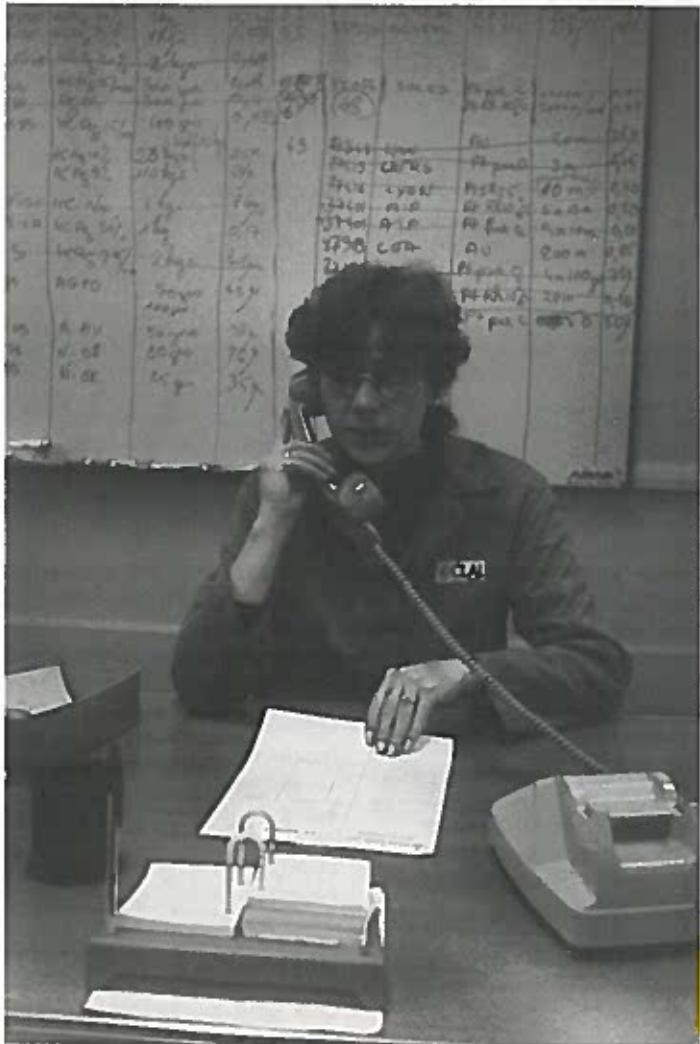
Bien sûr, le Brésil, ce n'est pas seulement les garimpos d'Amazonie ! Rio de Janeiro, Salvador, Récife, Brasilia sont des noms magiques qui feront toujours rêver ! Mais, pour des personnes qui travaillent " dans les métaux précieux ", quelle chance d'avoir découvert toutes ces zones aurifères bourdonnantes d'activité. Une chance que vous pourriez connaître un jour, à votre tour, qui sait ! ...

Didier JULIENNE,
Service LME au Siège
François WINTERGERST,
UPA à Noisy-Affinage



Un contremaître à Villeurbanne

Une femme, un métier



"Le contremaître" ! Voilà bien un personnage qui appartient à la tradition industrielle depuis son origine. Il a deux siècles, le contremaître, comme nos plus vieilles industries (la métallurgie singulièrement). Il avait sa place, le contremaître, dans la tradition de nos ancêtres, quelque part entre l'instituteur et l'adjudant... Un personnage...

Si l'appellation traditionnelle existe toujours, le métier, comme tous les métiers, bien sûr, a beaucoup évolué ! Et c'est un métier de contremaître d'aujourd'hui que nous vous présentons dans cet article. Nous lui avons donné un visage. Celui d'une jeune femme de 31 ans. Elle s'appelle Gislaine Bievliet et elle est "contremaître" dans notre usine de Villeurbanne.

Gislaine Bievliet.

Un contremaître à Villeurbanne



L'ACTION

"A ce moment-là seulement, lorsque tout ce savoir fut "démystifié", j'ai pu réellement entrer dans une phase active : la restructuration de l'atelier, la création d'un planning, l'établissement de gammes de fabrication, l'amélioration de la qualité. Ce transfert de savoir, j'en ai aussi fait profité mes ouvrières en leur expliquant la totalité du processus. Ceci a rendu leur travail plus intéressant. Elles ont la responsabilité entière du produit qu'elles fabriquent. Moi, je ne fais que la vérification finale et, bien sûr, si l'y a un gros problème, je suis là".

Responsabiliser davantage les ouvriers

LA PHILOSOPHIE

"Vous donnez de plus en plus de responsabilités à vos ouvrières. Pensez-vous que de ce fait, le rôle de l'agent de maîtrise ait changé ?"

"Oui, parce que je crois qu'à partir du moment où on responsabilise davantage les ouvriers, l'agent de maîtrise ne fait qu'avoir

lui aussi un rôle plus intéressant. Certains sont encore trop pris par le quotidien, ils n'ont pas le temps de faire évoluer les choses : améliorer les délais, la qualité de la production, le confort de l'atelier".

LES MISSIONS

"En résumé, je dirai que mon rôle d'agent de maîtrise comprend plusieurs grands aspects :

- L'aspect traditionnel d'organisation et de distribution du travail de l'atelier : à partir des accusés de réception que nous recevons 2 à 3 fois par semaine du service commercial, je rempile mon planning et distribue le travail en essayant de répondre au mieux aux exigences de délais des clients.
- La collaboration avec le commercial au niveau des prix. Lors d'une nouvelle fabrication, on fait un échantillon et j'examine le temps nécessaire pour fabriquer un produit. Au niveau des bordes dans l'atelier des

suites également pour savoir si tel produit sera réalisable.

- Les relations avec les clients se développent beaucoup depuis quelque temps dans la maîtrise de Villeurbanne. Nous accompagnons de temps en temps le commercial chez le client, de façon à mieux comprendre ses exigences techniques par rapport à son application.
- Je pense que si on souhaite faire de la qualité, c'est une chose fondamentale que les gens de fabrication sachent comprendre le point de vue du client. Des clients anglais qui ont passé avec nous un règlement d'assurance qualité (R. A. Q.) sont venus faire chez nous un audit qualité. Dans des moments comme ceux-là, nous devons apporter à la fois nos compétences techniques et un peu de savoir-faire commercial ! Nous avons d'ailleurs été formés l'année dernière à un stage "contacts clients" de 2 jours, spécialement conçu pour la maîtrise.
- Les relations avec le service Contrôle qui nous pousse à améliorer sans cesse notre qualité. Cela peut se traduire par une

fabrication, mais également par une formation du personnel à l'auto-contôle que nous avons installé l'année dernière aux fils ultra-fins. Davantage responsabilisé, le personnel prend plus d'intérêt à son travail et la qualité s'en ressent !

- La gestion du personnel : Je remplis les bons de délégation, je discute des congés avec le personnel et essaie de trouver une solution de remplacement aux absences.
- L'information du personnel : Ils attendent de moi toutes sortes d'informations sur le niveau des commandes, la marche de l'usine, les mutations. Je suis en quelque sorte un véhicule un peu "officiel" de l'information.
- La formation enfin. Dans l'atelier, il s'agit d'un rôle au quotidien très important, puisque c'est en formant son personnel qu'on le responsabilise davantage.

Dans l'usine, j'ai animé depuis plusieurs années des formations de "métallurgie de base" pour le personnel de différents ateliers. Je dois dire que là je me suis découvert. En apprenant à leurs questions. Bien souvent, au début, en tant que formateur, on croit que les autres comprennent parce qu'on a soi-même un certain acquis, alors que la personne qui est en face n'a jamais entendu parler d'ateliers ou d'électrons. J'ai découvert concrètement qu'il fallait s'adapter aux différents niveaux de compréhension. Ça m'a aidé ensuite dans la formation dans mon atelier. Je me suis rendu compte que je ne peux pas expliquer la même chose à tout le monde avec les mêmes mots. J'ai adapté mon langage, peut-être un peu trop technique, en prenant des exemples dans la vie courante".

"Que pouvez-vous dire de votre première approche du "commandement" en tant que jeune agent de maîtrise ?"

Simon, on serait tout le temps derrière les machines à régler tous les problèmes à leur place, parce que des problèmes, il y en a tous les jours ! Si on ne leur apprend pas à être autonomes... On n'en est plus au temps du travail à la chaîne où on prenait une bobine pour la mettre à la place X ; c'était ça le temps des "meneurs d'hommes" à l'ancienne mode ! Aujourd'hui, l'ouvrier doit aussi réfléchir pour s'agissait surtout d'une collaboration, puisque les ouvrières m'apprenaient le tréfilage que je ne connaissais pas et moi, je leur apprenais autre chose. Je me suis rendu compte que le rôle d'un agent de maîtrise n'était pas de faire le "garde-chiourme", car ce n'est pas cela qui fait évoluer les choses. Ce n'est pas en leur donnant de simples ordres qu'ils vont progresser. Ce n'est pas "fais ça et si ça va pas, viens me voir", c'est "tu es haute priorité".



Les fils bonding : un atelier de haute priorité

"Quelque chose de votre première approche du "commandement" en tant que jeune agent de maîtrise ?"

Simon, on serait tout le temps derrière les machines à régler tous les problèmes à leur place, parce que des problèmes, il y en a tous les jours ! Si on ne leur apprend pas à être autonomes... On n'en est plus au temps du travail à la chaîne où on prenait une bobine pour la mettre à la place X ; c'était ça le temps des "meneurs d'hommes" à l'ancienne mode ! Aujourd'hui, l'ouvrier doit aussi réfléchir pour s'agissait surtout d'une collaboration, puisque les ouvrières m'apprenaient le tréfilage que je ne connaissais pas et moi, je leur apprenais autre chose. Je me suis rendu compte que le rôle d'un agent de maîtrise n'était pas de faire le "garde-chiourme", car ce n'est pas cela qui fait évoluer les choses. Ce n'est pas en leur donnant de simples ordres qu'ils vont progresser. Ce n'est pas "fais ça et si ça va pas, viens me voir", c'est "tu es haute priorité".

NOS FABRICATIONS...

"L'exportation : RFA, Grande Bretagne, USA, nos filiales HDZ ou Pennellier, avec des exigences de qualité particulièrement pointues.

- L'atelier des fils ultra-fins est très diversifié. Nous utilisons tous les alliages du CLAL : alliages d'un fil en or dopé au beryllium (99,99), d'un diamètre de 17 à 50 microns qui est utilisé en 300 à 15 microns. Nous treillons

Gislaïne Bievillet avec Éric Yezeguelian, responsable qualité.

PARTNERSHIPS

Un accord d'intérêsement au CLAL

Partenaires face au défi de la compétitivité et du développement.

En résumé, c'est ainsi que notre Directeur Général, M. Jacques Bagory, présente l'accord qu'il a signé le 9 novembre dernier avec les représentants élus du Personnel au sein du Comité Central d'Entreprise.

L'OBJECTIF

"Pour nous maintenir et nous développer dans une Europe largement ouverte sur le plan des échanges commerciaux, nous devons être au moins aussi bons que nos concurrents et si possible meilleurs".

LE MÉCANISME

Cela passe, bien sûr, par des investissements, par l'amélioration de la qualité de nos produits et de notre service aux clients.

Cela passe d'abord par la mobilisation croissante du personnel sur l'objectif d'Entreprise.

"Pour que chacun d'entre nous le veuille, il faut déjà qu'il se sente associé à la progression de la Maison :

- associé d'abord à la connaissance de cette progression [...].

- associé ensuite dans le partage des fruits de cette progression".

Le ton est donné. L'objectif est défini en termes qui se passent de longs commentaires.

- Sur quelle base l'intérêsement est-il calculé ?

Nous allons donc faire connaissance avec la bientôt célèbre "marge E".

- Comment l'intérêsement est-il réparti ?

Et là, il nous va falloir apprendre à jongler avec nos "points A" et nos "points B" ...

Cela passe, peut-être, demander quelques explications, c'est le mécanisme de l'accord. Il fait appel à quelques notions de gestion d'entreprise qui ne sont pas nécessairement familières à chacun d'entre nous. Excellente occasion de les découvrir ! C'est aussi un des intérêts d'un pareil accord... Dans le dossier que nous vous présentons aujourd'hui, nous rappelons d'abord l'essentiel des dispositions du texte que chacun de nous a déjà reçu.

Puis, nous avons choisi, pour commencer, de porter le projecteur sur deux points qui nous concernent tous très directement :

- Sur quelle base l'intérêsement est-il calculé ?

Nous allons donc faire connaissance avec la bientôt célèbre "marge E".

- Comment l'intérêsement est-il réparti ?

Et là, il nous va falloir apprendre à jongler avec nos "points A" et nos "points B" ...

L'accord en bref

1 Cela passe, peut-être, demander quelques explications, c'est le mécanisme de l'accord. Il fait appel à quelques notions de gestion d'entreprise qui ne sont pas nécessairement familières à chacun d'entre nous. Excellente occasion de les découvrir ! C'est aussi un des intérêts d'un pareil accord... Dans le dossier que nous vous présentons aujourd'hui, nous rappelons d'abord l'essentiel des dispositions du texte que chacun de nous a déjà reçu.

2 Chaque année, la Direction fixe pour le résultat économique de la Maison, appelé Marge E, un objectif plancher.

3 Le montant global de l'intérêsement dépassement de l'objectif plancher de l'année.

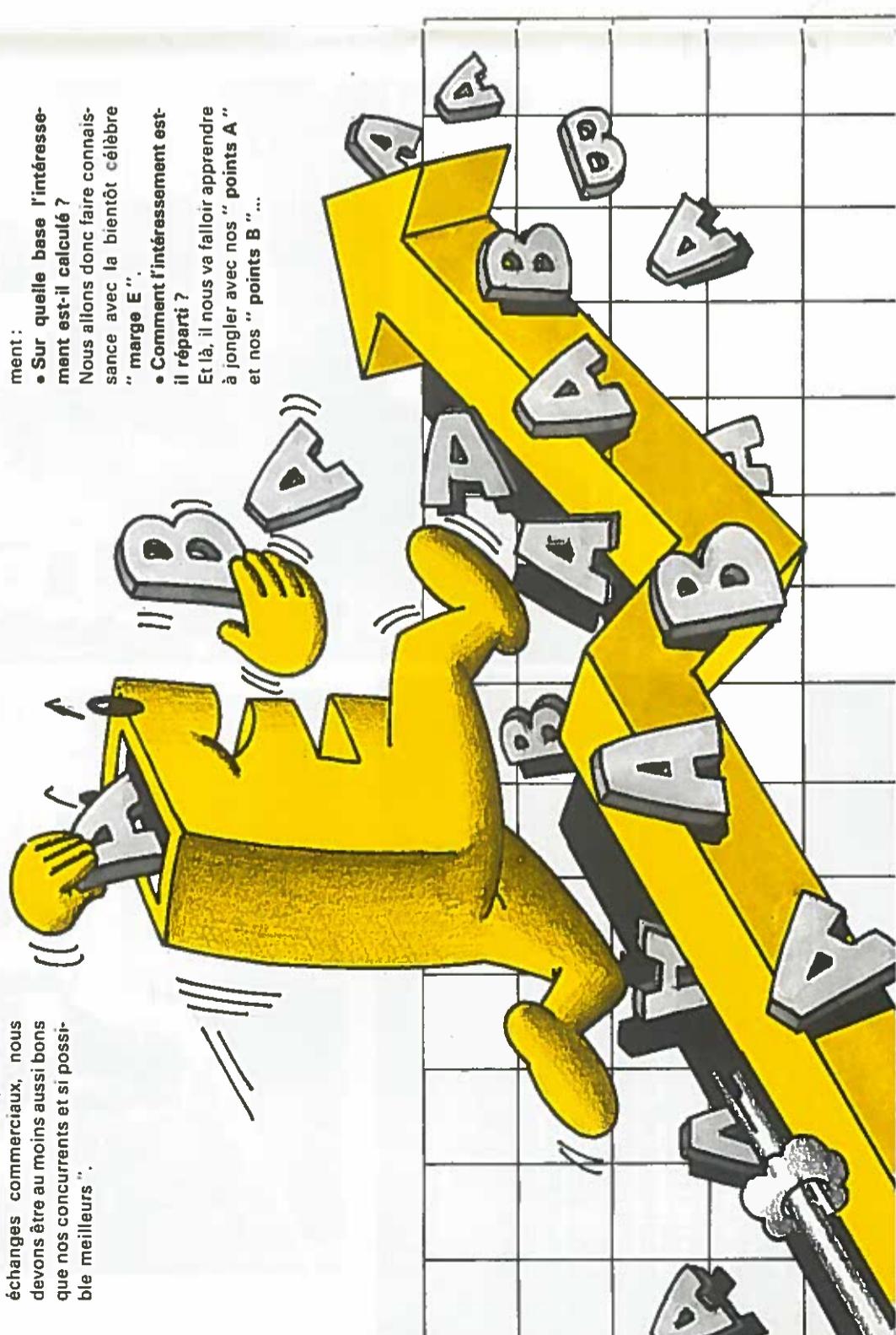
4 Ce montant est réparti entre tous les salariés ayant au moins un an de présence.

5 Cette répartition tient compte de l'absentéisme. Une demi-journée d'absence entraîne une réduction de 1 % des droits, sans que cette réduction puisse dépasser 50 %.

6 Dans la limite de 1 000 F pour un salarié n'ayant pas eu d'absence, la prime est la même pour tous. Au-delà, la prime est hiérarchisée comme la participation légale.

7 Pour Bornel et Villeurbanne, le calcul est fait séparément et se substitue aux accords locaux antérieurs, étant précisé que la personne ne pourra toucher moins que ce qu'il aurait perçu dans le cadre des accords antérieurs.

8 Chaque mois, un graphique montrant l'évolution de la marge E, réalisée par rapport à l'objectif plancher, sera affiché dans tous les établissements.



LA MARGE

Mesure exacte de la performance économique réelle de l'entreprise.

LE PRODUIT DE NOS VENTES (appelé aussi " Chiffre d'Affaires ")

C'est notre gain de départ, notre ressource. Mais, un certain nombre d'éléments vont venir l'augmenter ou la diminuer...)

LE PRIX D'ACHAT DE NOS MÉTAUX (or, argent, platine, cuivre, nickel...) ET DE CERTAINS PRODUITS QUE LE CLAL REVEND SANS LES AVOIR FABRIQUÉS (produits Joliot, certains apprêts de bijouterie...)

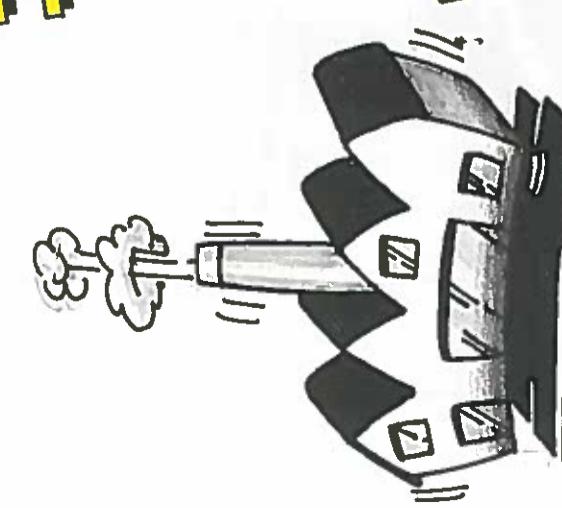
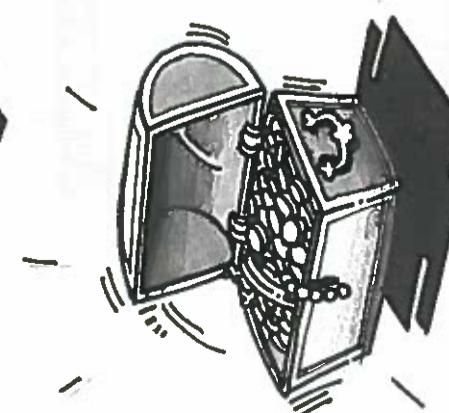
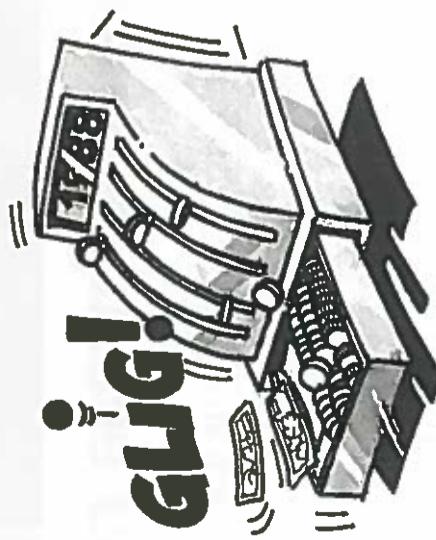
LE CHIFFRE D'AFFAIRES " FAÇONS "

C'est l'élément qui permet de mesurer l'activité de la Maison.

LE COÛT DE LA PRODUCTION achetée par les services commerciaux aux usines (sur la base de coûts standards de fabrication).
LES COÛTS DU TRAVAIL DES SOUS-TRAITANTS

LA MARGE A
appelée aussi " Marge commerciale brute "

éléments ne faisant pas partie de notre performance économique propre.



LES FRAIS DIRECTS DE DISTRIBUTION DE NOS PRODUITS
Salaires des commerciaux, frais de déplacements, publicité, expositions, catalogues...

LES FRAIS FINANCIERS DIRECTEMENT LIÉS À LA VENTE DE NOS PRODUITS
Coûts des crédits accordés à nos clients et du stock des métaux nécessaires à la production.

LES GAINS OU PERTES DES USINES
- elles " gagnent " la valeur de la production qu'elles vendent aux services commerciaux,

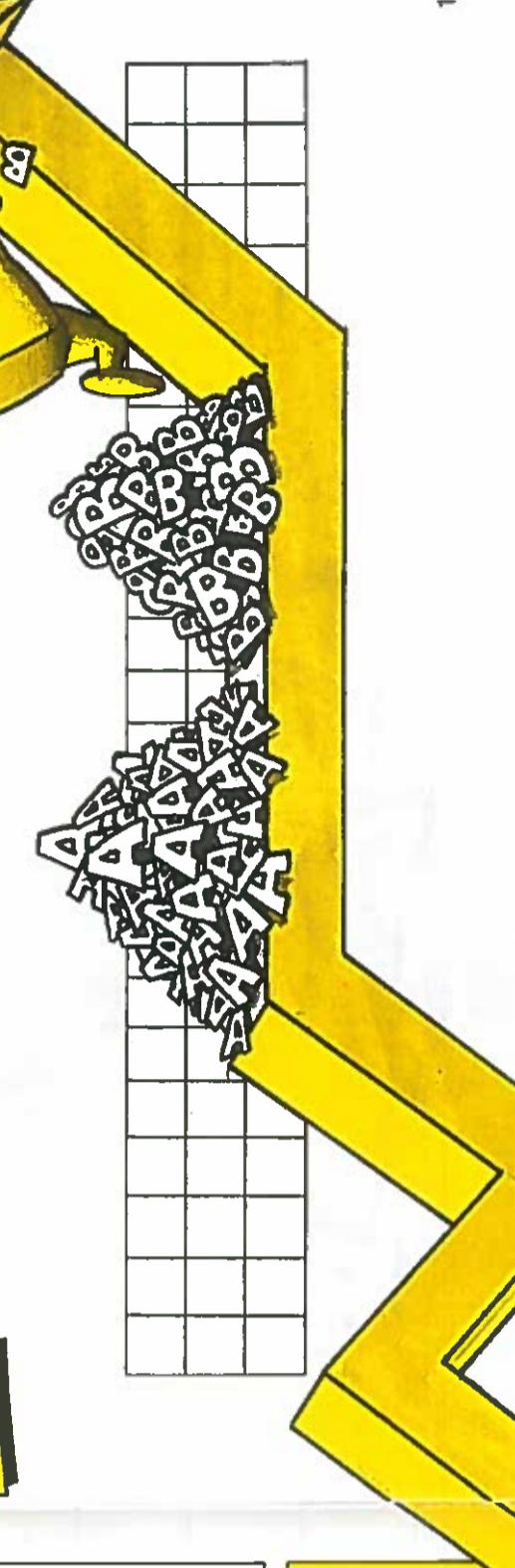
- elles dépensent ce qui leur faut pour travailler : salaires, amortissements, matières consommables, énergie... Si les usines arrivent à dépenser moins qu'elles ne gagnent (rien ne l'interdit !), ce profit vient améliorer la marge. Si elles dépensent plus, la perte vient diminuer la marge.

LA MARGE D

Bien connue des gens de Bormel.

FRAIS GÉNÉRAUX DE LA MAISON
Comptabilité, informatique, recherche, transports, téléphone, entretien, assurances, restaurants d'entreprises, etc...

LA MARGE E



C'est à travers la marge E que la Direction de la Société suit le résultat économique propre à l'entreprise.
Elle n'inclut pas, par exemple, les résultats des filiales ou les résultats dus à des opérations exceptionnelles (type vente de terrain, par exemple). Ces

VERSEMENT DE L'INTÉRESSEMENT

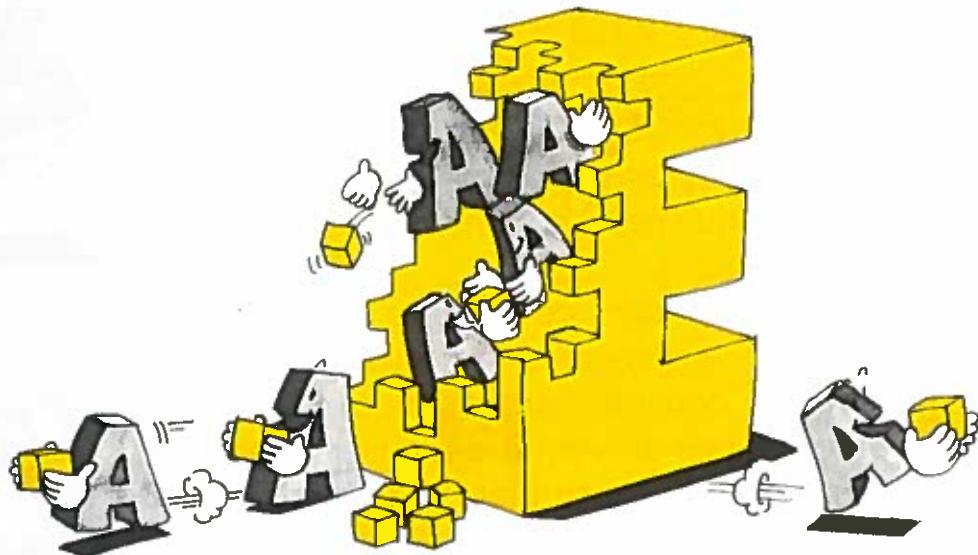
1^{re} HYPOTHÈSE

Pas de gâteau...

Nous avons été vaillants et talentueux, galvanisés par le souffle nouveau du partenariat.

Mais il y a la conjoncture, la concurrence et toutes ces sortes de choses qui rendent les résultats des entreprises incertains...

Bref, pas de gâteau, pas de partage... C'est la règle du jeu.



2^e HYPOTHÈSE

Du gâteau. Objectif atteint et dépassé.

Chacun peut donc venir faire valoir ses droits au partage ! Il dispose, pour cela, au départ, d'un capital de 1 000 points A, quel que soit son salaire. Ce capital néanmoins peut baisser en proportion de la quantité de travail fournie pour contribuer à la performance collective.

Plaçons-nous dans l'hypothèse où le résultat permet de verser 1 F par point A (c'est le maximum).

Il a tenu la distance !

Travail à temps plein. Pas d'absence contraire à l'accord.

Il fait valoir ses 1 000 points A

Et comme 1 point A vaut 1 F, il reçoit 1 000 F.



Il s'est un peu essoufflé...

15 jours d'absence contraires à l'accord.

Il a donc perdu 300 points A. Il lui en reste 700 : 700 F.



Il a quitté la course à mi-temps

Mais, il avait au moins un an d'ancienneté.

Il lui reste donc 500 points A, soit 500 F.

3^e HYPOTHÈSE

Il reste encore du gâteau après qu'on ait honoré tous les points A. Bonjour les points B !

Ceux-là sont proportionnels aux salaires.

- Je gagne 130 000 F par an, j'ai donc 1 300 points B

- Je gagne 97 500 F, j'ai donc 975 points B

- je gagne 81 250 F, j'ai donc 812 points B

Et j'en perds de la même façon que je perds éventuellement des points A (absences hors accord, temps partiel, départ en cours d'année).

Combien vaut le point B ? Cela dépend du nombre de points B en circulation.

Exemple :

• il y a 1 million de francs à se partager au titre du gâteau points B,

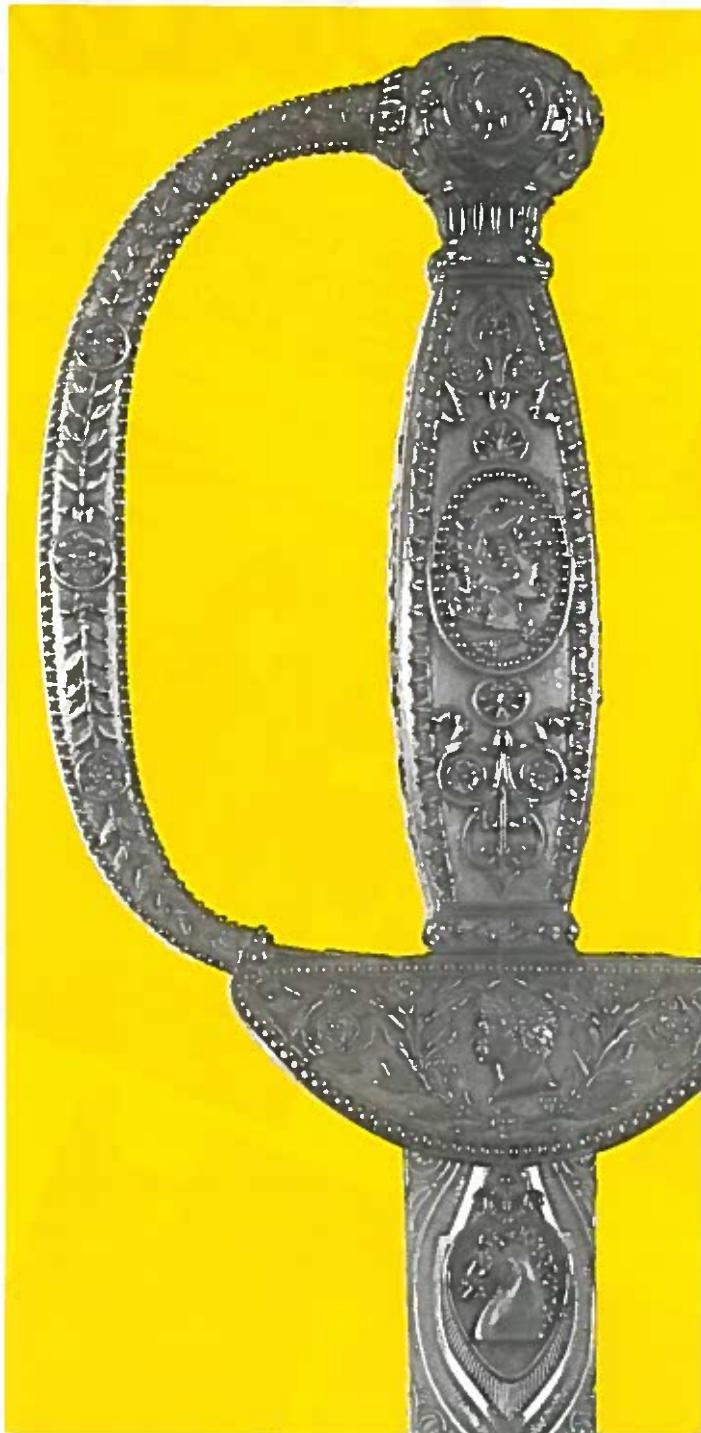
• le personnel détient 1 500 000 points B,

• le point B vaut donc :

$$\frac{1\ 000\ 000}{1\ 500\ 000} = 0,66$$



L'épée de Napoléon



Pierre GAU vous fait découvrir l'histoire de l'épée préférée de Napoléon Bonaparte.

L'empereur Napoléon Bonaparte possédait plusieurs épées. Celle qu'il préférait était sans doute l'épée qu'il portait à la bataille d'Austerlitz en 1805 et qu'il emporta à Sainte-Hélène.

La poignée est en or finement ciselé. Le pommeau représente un casque, sur le milieu de la poignée figure le profil d'Hercule et sur la coquille rabattue le profil de Bonaparte.

Le côté intérieur représente : pommeau, un hibou ; sur le milieu de la poignée, tête de minerve coiffée d'un casque sur lequel on distingue Pégase ; sur la partie lisse du quillon, l'inscription : Biennais, orfèvre du Premier Consul ; ce quillon est terminé par une tête de lion. La branche de garde est ornée de quatre rosaces.

Par son testament du 15 avril 1821, l'empereur confia son épée au grand maréchal Bertrand pour la remettre à son fils lorsqu'il aura seize ans. En 1827, divers exécuteurs testamentaires essayaient de pénétrer jusqu'à Napoléon II ; le fidèle Marchand, ex-valet de chambre de Napoléon, tentait le 18 mars 1832 de l'approcher. Le 22 juillet, le fils du grand empereur mourut. Ainsi s'accomplit ce que Napoléon écrivait peu de temps avant d'expirer, sur les feuilles dont les morceaux furent rapprochés au retour de l'enterrement : "Rien à mon fils que mon nom".

La lame, forme carrelet, est à trois arêtes. Elle porte sur la face la plus large, à la suite de dessins en or incrustés, une tête de sanglier, une tête de cheval, l'initiale du propriétaire "B". Elle est gravée de cette inscription cursive en or. En plusieurs endroits, des traces d'oxydation empêchent le retrait du cuir du fourreau et la possibilité d'enfoncer la lame complètement.



Un Oscar de qualité

Noisy
de meilleur
l'usine du
meilleur
CLAL
L'oscar 1987 ! Le CLAL
octobre 1988. L'Oscar l'année
reçoit 14 métallurgie de l'ensemble
fournisseur !
à l'honneur !



Le diplôme et l'Oscar du CLAL
Les médailles de FBFC.



Le diplôme et l'Oscar du CLAL
Les médailles de FBFC.



M. Gilles remet l'Oscar à Villette
M. M. Bagory, Marchand et Villette.

M. Gilles, le Directeur Général adjoint de la Société Franco-Belge de Fabrication de Combustibles (FBFC), remet l'oscar en présence de M. Bagory, Directeur Général, M. Villette, Directeur Commercial des Applications Industrielles, M. Marchand, Directeur de l'usine et de l'ensemble du personnel commercial, de la fabrication et du contrôle qualité qui a collaboré à cette grande réussite !

LA SANTÉ DU MÉTAL

De quel produit s'agit-il et pour quelle utilisation ? De barres AIC en alliage Argent, Indium, Cadmium absorbantes de neutrons, placées au cœur des réacteurs nucléaires dans les Centrales EDF (les membres des Groupes de Progrès qui ont visité la Centrale Nucléaire d'EDF à Nogent S/Seine en mars 1987 s'en souviennent certainement. Voir CLAL INFO n° 66). Les barres sont fabriquées dans le département Argent de l'usine de Noisy-Métallurgie. Ces barres sont gaufrées par FBFC dans des tubes d'acierinydable et assemblées en " grappes ". Cet assemblage est ensuite livré par FBFC à Framatome, maître d'œuvre de la construction des centrales nucléaires livrées à EDF.

On conçoit aisément que le produit CLAL doit être rigoureusement conforme au cahier des charges. C'est la raison pour laquelle un contrat d'assurance qualité existe entre FBFC et CLAL. Ce fut d'ailleurs le premier contrat de ce type pour notre société en 1977. Le Manuel Assurance Qualité fut rédigé à ce moment. Depuis, de nombreuses commandes sont traitées sous assurance qualité avec d'autres clients.

**On la sait !
On la contrôle !**

Quel développement pour ce

produit

de la métal

du

CLAL

Suivons les opérations depuis la commande jusqu'à la livraison des barres : M. Gondoux, chef du Marché Applications Industrielles/Platine réceptionne la commande et la transmet à la responsable du service assurance qualité, Mme Pianelli. Celle-ci vérifie la conformité des termes de la commande aux spécifications et plans du cahier des charges. Après vérification du libellé de la commande interne, Mme Pianelli appose le tampon " Bon pour exécution " et la commande est adressée à l'usine, au département Argent, qui planifie les différentes étapes. La fabrication peut commencer. D'abord la fonderie pour l'ébauche, sous forme de billette, ensuite la presse à filer et l'étirage des barres (c'est en centaines de kgs que l'on compte les barres étirées par M. Félix Mercier qui vient de prendre sa retraite !), enfin les opérations de finition et celles de contrôle. A noter le contrôle de la " santé " du métal par la technique des courants de Foucault. Le client FBFC et les utilisateurs Framatome et EDF sont alors convoqués à la " recette ".

Quel développement pour ce

produit

de la métal

du

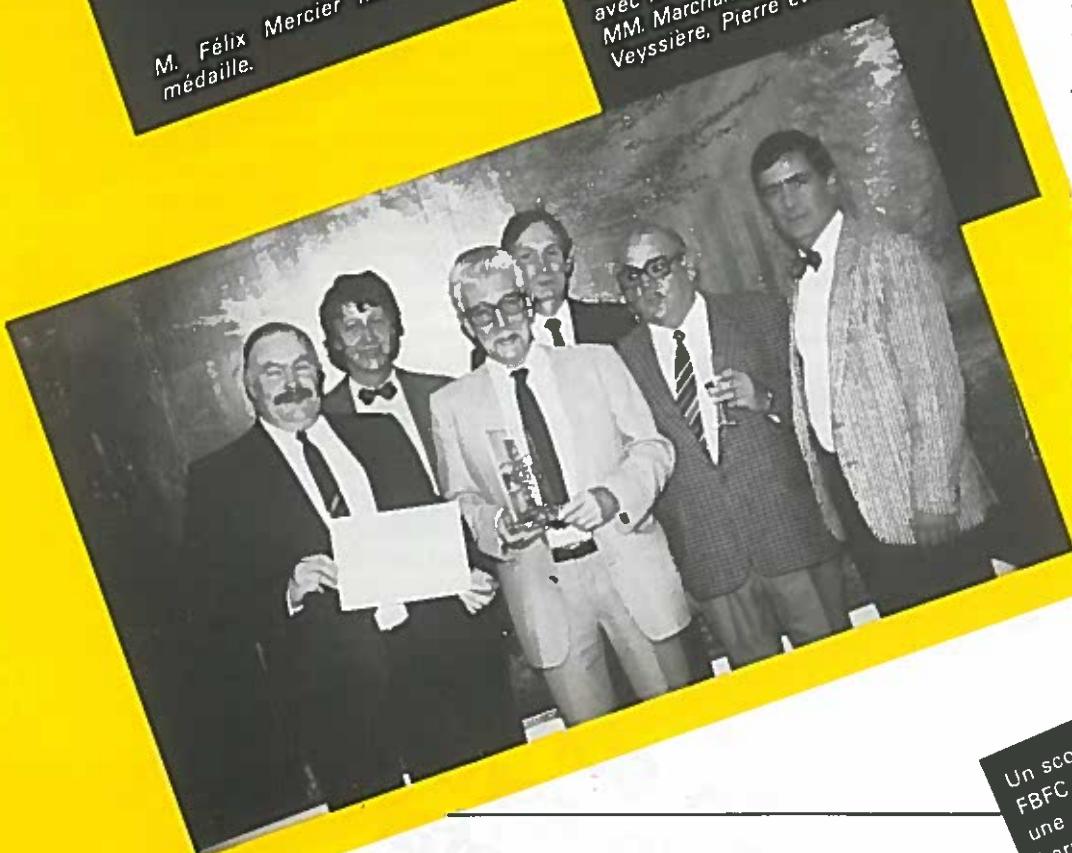
CLAL

Succès pour le CLAL



M. Félix Mercier montre sa médaille.

L'équipe du département Argent avec M. Marchand, de g. à d. : MM. Marchand, Havart, Pasquier, Veyssiére, Pierre et Ferrigno.



Un scoop de dernière minute...
FBFC vient de passer au CLAL
une importante commande de
barres de remplacement !

marché ? Si le programme de construction de nouvelles centrales se ralentit en France, la maintenance des centrales nucléaires va assurer la continuité de cette fabrication. De plus, certains pays étrangers en cours de développement de programmes nucléaires font appel à la technologie française pour leurs installations.

Voici donc tout à la fois un produit et une équipe qui font honneur à notre Maison. Le produit, vous le connaissez maintenant ; l'équipe, c'est un service commercial sous la direction de M. Villette et du chef de ce marché, M. Gondoux, des ou-

vriers et techniciens, du Laboratoire Central d'Analyses sous la responsabilité de Mmes Petit et Malheiro et du service Contrôle Qualité de l'usine sous la responsabilité de M. Barfety, enfin Mme Pianelli auditant toute l'organisation et les procédures de l'assurance qualité.

PARTENARIAT ET SUCCÈS

Pour clore cette manifestation, M. Villette a remis au Directeur Général adjoint de FBFC et aux participants de FBFC une médaille en argent commémorative de l'événement. De leur côté, MM. Guerlet, Marchand et Villette ont remis la même médaille à leurs collaborateurs qui interviennent tout particulièrement dans la fabrication et le contrôle de ces barres. M. Villette concluait par ces mots : "la remise de l'Oscar est l'occasion de stimuler les hommes concernés et de progresser, afin de mieux préparer l'avenir entre nos deux sociétés, dont je peux qualifier les relations par ces deux mots : "partenariat" et "succès" (...). Aujourd'hui, nous pratiquons couramment les procédures de l'assurance qualité et même devons à notre tour des précurseurs dans nos relations avec de nombreux clients en relation avec la haute technologie (électrotechnique, aérospatiale, armement, applications militaires, électronique...), tant en France qu'à l'étranger (...)" .

CLAL et FBFC : un exemple de partenariat qui fonctionne fort bien. A suivre donc...

Les délégués syndicaux

Chaque syndicat représentatif a le droit, en France, de constituer au sein de toute entreprise une section syndicale.

Il peut également désigner des délégués syndicaux dans les entreprises de plus de 50 salariés ou un délégué du personnel faisant fonction de délégué syndical dans les entreprises de moindre importance.

NOMBRE ET CONDITIONS DE DÉSIGNATION

Le nombre des délégués syndicaux de chaque syndicat représentatif varie de 1 à 5 en fonction des effectifs de l'entreprise (dans un établissement de 50 à 999 salariés, il existe un poste de délégué). Mais :

- si un syndicat obtient un ou plusieurs élus au C. E. dans le collège "ouvriers et employés" et un élu au moins dans l'un des deux autres collèges, il peut, dans les entreprises de plus de 500 salariés, désigner un délégué syndical supplémentaire,
- dans les entreprises comprenant au moins 2 établissements de 50 salariés minimum, chaque syndicat peut désigner un délégué central d'entreprise. Ces délégués syndicaux, désignés pour une durée laissée au gré de l'organisation syndicale, doivent être âgés de 18 ans et travailler dans l'entreprise depuis un an.

LEUR MISSION

Les délégués syndicaux repré-

A la découverte des institutions représentatives du personnel au sein de l'entreprise, nous vous avons présenté successivement : le comité d'établissement et le comité d'entreprise, les délégués du personnel, le comité d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail (le CHS-CT). Ce tour d'horizon ne serait pas complet si nous n'y ajoutions les délégués syndicaux. Ils occupent une place différente dans le système, puisqu'ils ne sont ni élus ni désignés par le personnel de l'entreprise, mais nommés par une organisation syndicale. Dans quel but ? Pour quelle mission ? C'est l'objet de ce dernier article de notre série consacrée aux institutions qui marquent la vie de l'entreprise.

sentent le syndicat qui les a désignés auprès de leur chef d'entreprise et défendent ainsi les droits et les intérêts matériels et moraux des travailleurs.

Ils participent à la délégation syndicale qui négocie et conclut les conventions et les accords collectifs d'entreprise.

Enfin, ils dirigent l'action syndicale dans l'entreprise.

Les conventions collectives et la plupart des accords internes aux entreprises (salaires, durée et organisation du travail, droit d'expression, protocoles électoraux, ...) relèvent obligatoirement d'une négociation employeurs-syndicats (quelques exceptions toutefois : un accord sur les horaires flexibles sera soumis à un vote du comité

d'entreprise ; un accord sur l'intéressement peut être soumis aux syndicats, mais aussi aux C. E. et CCE, comme ce fut le cas récemment au CLAL).

LES MOYENS D'ACTION ET D'EXPRESSION

Les délégués syndicaux collectent les cotisations syndicales à l'intérieur de l'entreprise. Ils disposent de la liberté de diffuser des publications et des tracts syndicaux, d'afficher des communications syndicales.

Ils organisent la réunion mensuelle des adhérents dans un local commun aux différentes sections dans les entreprises de plus de 200 salariés ou dans un local propre à chaque section dans les entreprises d'au moins 1 000 salariés.

Ils disposent en outre d'un crédit horaire individuel, variable en fonction de la taille de l'entreprise (dans un établissement de 50 à 150 salariés : 10 h par mois ; 15 h pour 151 à 500 salariés) et d'un crédit de négociation mis au profit de la section syndicale. Les délégués syndicaux centraux d'entreprise bénéficient d'un crédit de 20 heures par mois dans les entreprises de plus de 2 000 salariés.

MESURES DE PROTECTION

Au même titre que les autres représentants du personnel, les délégués syndicaux bénéficient de protections légales :

- le licenciement d'un délégué syndical doit être soumis à l'autorisation de l'inspecteur du travail, de même que pour les anciens délégués, désignés pendant 12 mois et ayant cessé leurs fonctions depuis moins d'un an,
- lorsqu'un délégué syndical est compris dans un transfert partiel d'entreprise ou d'établissement, celui-ci doit être autorisé par l'inspecteur du travail,
- enfin, lorsque l'autorisation administrative de licenciement est annulée, le délégué syndical est réintégré dans son emploi et doit être indemnisé.



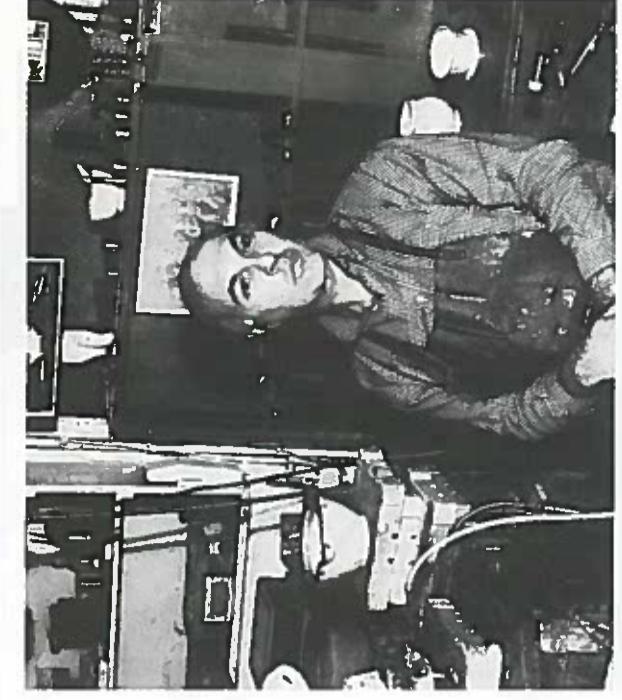


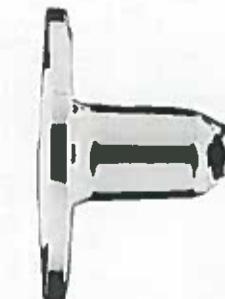
Photo Rolf Stürmer

L'orfèvre orfèvre

Au fond d'un passage couvert de la butte Montmartre, vous découvrirez peut-être les quelques boutiques accolées qui forment l'atelier de Goudji.



Photo Rolf Stürmer



Chandelier en argent massif, décoré de jaspe rouge et d'onyx.

UN PARCOURS INTÉRESSANT

Né en Géorgie (URSS) en 1941, Goudji a reçu une formation de sculpteur à l'Académie des Beaux-Arts de Tbilissi.

En 1964, à l'âge de 23 ans, il devient le plus jeune membre de l'Union des Artistes et s'installe à Moscou.

Lorsqu'à la suite de son mariage en 1969, il décide de quitter l'URSS, les commandes officielles ou privées, autrefois nombreuses, cessent brutalement. Goudji propose alors du temps dont il dispose pour admirer et étudier l'orfèvrerie des civilisations scythes.

En 1974, il obtient son visa et rejoint Paris où il s'installe.

En 1978, il reçoit la nationalité française.

En 1980, il obtient l'Oscar d'Or au Bijorhca. Sa renommée ne cesse de croître dans le monde. Il participe à diverses manifestations artistiques, personnelles ou collectives et exécute de nombreuses commandes dont la plus célèbre est l'épée d'académicien de Félicien Marceau (mais, on peut également voir des œuvres de Goudji à Notre-Dame et au Musée des Arts Décoratifs).

En 1986, il est nommé Chevalier dans l'Ordre des Arts et des Lettres.

Il prépare actuellement une exposition qui se tiendra à Nantes, à la Galerie 21, du 2 décembre à la mi-janvier.

GOUDJ ET LE CLAL

1980 - M. Goudji, tout débutant, sans un sou en poche, timide, arrive récemment en France, vient au CLAL il a une idée bien précise : travailler les métaux précieux.

Mme Jacquemin,

alors responsable

du service métal

CLAL qui lui vend notamment

des planches et des tubes en

argent, ainsi que de l'acrylique pour doré certaines pièces.

appréciés, raconte M. Goudji. Elle sympathise avec lui, le trouve intéressant et méritant. Elle le conseille, l'aide en lui accordant des paiements différés ou des crédits. M. Goudji est maintenant célèbre dans le monde entier. Il expose en France, en Allemagne, aux États-Unis, au Canada, en Grande-Bretagne, en Italie, etc... Il est toujours resté fidèle au CLAL qui lui vend notamment des planches et des tubes en argent, ainsi que de l'acrylique pour doré certaines pièces.

Mme Jacquemin, alors responsable du service métal

au CLAL il a une idée bien précise : travailler les métaux précieux.

Il est toujours resté fidèle au CLAL qui lui vend notamment

des planches et des tubes en

argent, ainsi que de l'acrylique pour doré certaines pièces.

de ceux utilisés couramment en orfèvrerie ou en bijouterie et, bien sûr, une parfaite maîtrise. Elle permet de fabriquer des objets aux amples proportions pour un faible poids de métal et leur confère un aspect facilement identifiable, très noble et très pur.

De plus, chaque pièce réalisée selon cette technique reste unique, car aucun procédé mécanique ne peut la reproduire ; Goudji la décore de motifs animaliers ou végétaux qu'il rehausse souvent d'une frise de pierre colorée ou de bois précieux, dans un souci permanent de référence à l'art des maîtres orfèvres des civilisations scythes, grecques et catiques.

Là, entouré d'objets personnels qui lui sont chers, avec les outils qu'il a lui-même forgés, Goudji, chaque jour, vient créer des merveilles dont la liste précieuse évoquerait l'inventaire de quelque trésor retrouvé.

S'il utilise de préférence l'argent pour les pièces d'orfèvrerie de grandes dimensions et l'or pour les bijoux et les plus petits objets, c'est toujours selon la même technique du martelage en creux qu'il les réalise.

Cette technique très ancienne, redécouverte par Goudji, qui est aujourd'hui le seul à la pratiquer, consiste à repousser une plaque de métal par martelage à chaud. Elle nécessite beaucoup de temps, d'attention, de précision, des alliages légèrement différents

Mme Jacquemin, alors responsable du service métal

au CLAL qui lui vend notamment

des planches et des tubes en

argent, ainsi que de l'acrylique pour doré certaines pièces.

de ceux utilisés couramment en orfèvrerie ou en bijouterie et, bien sûr, une parfaite maîtrise. Elle permet de fabriquer des objets aux amples proportions pour un faible poids de métal et leur confère un aspect facilement identifiable, très noble et très pur.

De plus, chaque pièce réalisée selon cette technique reste unique, car aucun procédé mécanique ne peut la reproduire ; Goudji la décore de motifs animaliers ou végétaux qu'il rehausse souvent d'une frise de pierre colorée ou de bois précieux, dans un souci permanent de référence à l'art des maîtres orfèvres des civilisations scythes, grecques et catiques.

Là, entouré d'objets personnels qui lui sont chers, avec les outils qu'il a lui-même forgés, Goudji, chaque jour, vient créer des merveilles dont la liste précieuse évoquerait l'inventaire de quelque trésor retrouvé.

S'il utilise de préférence l'argent pour les pièces d'orfèvrerie de grandes dimensions et l'or pour les bijoux et les plus petits objets, c'est toujours selon la même technique du martelage en creux qu'il les réalise.

Cette technique très ancienne, redécouverte par Goudji, qui est aujourd'hui le seul à la pratiquer, consiste à repousser une plaque de métal par martelage à chaud. Elle nécessite beaucoup de temps, d'attention, de précision, des alliages légèrement différents

Mme Jacquemin, alors responsable du service métal

au CLAL qui lui vend notamment

des planches et des tubes en

argent, ainsi que de l'acrylique pour doré certaines pièces.

de ceux utilisés couramment en orfèvrerie ou en bijouterie et, bien sûr, une parfaite maîtrise. Elle permet de fabriquer des objets aux amples proportions pour un faible poids de métal et leur confère un aspect facilement identifiable, très noble et très pur.

De plus, chaque pièce réalisée selon cette technique reste unique, car aucun procédé mécanique ne peut la reproduire ; Goudji la décore de motifs animaliers ou végétaux qu'il rehausse souvent d'une frise de pierre colorée ou de bois précieux, dans un souci permanent de référence à l'art des maîtres orfèvres des civilisations scythes, grecques et catiques.

Là, entouré d'objets personnels qui lui sont chers, avec les outils qu'il a lui-même forgés, Goudji, chaque jour, vient créer des merveilles dont la liste précieuse évoquerait l'inventaire de quelque trésor retrouvé.

S'il utilise de préférence l'argent pour les pièces d'orfèvrerie de grandes dimensions et l'or pour les bijoux et les plus petits objets, c'est toujours selon la même technique du martelage en creux qu'il les réalise.

Cette technique très ancienne, redécouverte par Goudji, qui est aujourd'hui le seul à la pratiquer, consiste à repousser une plaque de métal par martelage à chaud. Elle nécessite beaucoup de temps, d'attention, de précision, des alliages légèrement différents

Mme Jacquemin, alors responsable du service métal

au CLAL qui lui vend notamment

des planches et des tubes en

argent, ainsi que de l'acrylique pour doré certaines pièces.

de ceux utilisés couramment en orfèvrerie ou en bijouterie et, bien sûr, une parfaite maîtrise. Elle permet de fabriquer des objets aux amples proportions pour un faible poids de métal et leur confère un aspect facilement identifiable, très noble et très pur.

De plus, chaque pièce réalisée selon cette technique reste unique, car aucun procédé mécanique ne peut la reproduire ; Goudji la décore de motifs animaliers ou végétaux qu'il rehausse souvent d'une frise de pierre colorée ou de bois précieux, dans un souci permanent de référence à l'art des maîtres orfèvres des civilisations scythes, grecques et catiques.

Là, entouré d'objets personnels qui lui sont chers, avec les outils qu'il a lui-même forgés, Goudji, chaque jour, vient créer des merveilles dont la liste précieuse évoquerait l'inventaire de quelque trésor retrouvé.

S'il utilise de préférence l'argent pour les pièces d'orfèvrerie de grandes dimensions et l'or pour les bijoux et les plus petits objets, c'est toujours selon la même technique du martelage en creux qu'il les réalise.

Cette technique très ancienne, redécouverte par Goudji, qui est aujourd'hui le seul à la pratiquer, consiste à repousser une plaque de métal par martelage à chaud. Elle nécessite beaucoup de temps, d'attention, de précision, des alliages légèrement différents

Mme Jacquemin, alors responsable du service métal

au CLAL qui lui vend notamment

des planches et des tubes en

argent, ainsi que de l'acrylique pour doré certaines pièces.

de ceux utilisés couramment en orfèvrerie ou en bijouterie et, bien sûr, une parfaite maîtrise. Elle permet de fabriquer des objets aux amples proportions pour un faible poids de métal et leur confère un aspect facilement identifiable, très noble et très pur.

De plus, chaque pièce réalisée selon cette technique reste unique, car aucun procédé mécanique ne peut la reproduire ; Goudji la décore de motifs animaliers ou végétaux qu'il rehausse souvent d'une frise de pierre colorée ou de bois précieux, dans un souci permanent de référence à l'art des maîtres orfèvres des civilisations scythes, grecques et catiques.

Là, entouré d'objets personnels qui lui sont chers, avec les outils qu'il a lui-même forgés, Goudji, chaque jour, vient créer des merveilles dont la liste précieuse évoquerait l'inventaire de quelque trésor retrouvé.

S'il utilise de préférence l'argent pour les pièces d'orfèvrerie de grandes dimensions et l'or pour les bijoux et les plus petits objets, c'est toujours selon la même technique du martelage en creux qu'il les réalise.

Cette technique très ancienne, redécouverte par Goudji, qui est aujourd'hui le seul à la pratiquer, consiste à repousser une plaque de métal par martelage à chaud. Elle nécessite beaucoup de temps, d'attention, de précision, des alliages légèrement différents

Mme Jacquemin, alors responsable du service métal

au CLAL qui lui vend notamment

des planches et des tubes en

argent, ainsi que de l'acrylique pour doré certaines pièces.

de ceux utilisés couramment en orfèvrerie ou en bijouterie et, bien sûr, une parfaite maîtrise. Elle permet de fabriquer des objets aux amples proportions pour un faible poids de métal et leur confère un aspect facilement identifiable, très noble et très pur.

De plus, chaque pièce réalisée selon cette technique reste unique, car aucun procédé mécanique ne peut la reproduire ; Goudji la décore de motifs animaliers ou végétaux qu'il rehausse souvent d'une frise de pierre colorée ou de bois précieux, dans un souci permanent de référence à l'art des maîtres orfèvres des civilisations scythes, grecques et catiques.

Là, entouré d'objets personnels qui lui sont chers, avec les outils qu'il a lui-même forgés, Goudji, chaque jour, vient créer des merveilles dont la liste précieuse évoquerait l'inventaire de quelque trésor retrouvé.

S'il utilise de préférence l'argent pour les pièces d'orfèvrerie de grandes dimensions et l'or pour les bijoux et les plus petits objets, c'est toujours selon la même technique du martelage en creux qu'il les réalise.

Cette technique très ancienne, redécouverte par Goudji, qui est aujourd'hui le seul à la pratiquer, consiste à repousser une plaque de métal par martelage à chaud. Elle nécessite beaucoup de temps, d'attention, de précision, des alliages légèrement différents

Mme Jacquemin, alors responsable du service métal

au CLAL qui lui vend notamment

des planches et des tubes en

argent, ainsi que de l'acrylique pour doré certaines pièces.

de ceux utilisés couramment en orfèvrerie ou en bijouterie et, bien sûr, une parfaite maîtrise. Elle permet de fabriquer des objets aux amples proportions pour un faible poids de métal et leur confère un aspect facilement identifiable, très noble et très pur.

De plus, chaque pièce réalisée selon cette technique reste unique, car aucun procédé mécanique ne peut la reproduire ; Goudji la décore de motifs animaliers ou végétaux qu'il rehausse souvent d'une frise de pierre colorée ou de bois précieux, dans un souci permanent de référence à l'art des maîtres orfèvres des civilisations scythes, grecques et catiques.

Là, entouré d'objets personnels qui lui sont chers, avec les outils qu'il a lui-même forgés, Goudji, chaque jour, vient créer des merveilles dont la liste précieuse évoquerait l'inventaire de quelque trésor retrouvé.

S'il utilise de préférence l'argent pour les pièces d'orfèvrerie de grandes dimensions et l'or pour les bijoux et les plus petits objets, c'est toujours selon la même technique du martelage en creux qu'il les réalise.

Cette technique très ancienne, redécouverte par Goudji, qui est aujourd'hui le seul à la pratiquer, consiste à repousser une plaque de métal par martelage à chaud. Elle nécessite beaucoup de temps, d'attention, de précision, des alliages légèrement différents

Mme Jacquemin, alors responsable du service métal

au CLAL qui lui vend notamment

des planches et des tubes en

argent, ainsi que de l'acrylique pour doré certaines pièces.

de ceux utilisés couramment en orfèvrerie ou en bijouterie et, bien sûr, une parfaite maîtrise. Elle permet de fabriquer des objets aux amples proportions pour un faible poids de métal et leur confère un aspect facilement identifiable, très noble et très pur.

De plus, chaque pièce réalisée selon cette technique reste unique, car aucun procédé mécanique ne peut la reproduire ; Goudji la décore de motifs animaliers ou végétaux qu'il rehausse souvent d'une frise de pierre colorée ou de bois précieux, dans un souci permanent de référence à l'art des maîtres orfèvres des civilisations scythes, grecques et catiques.

Là, entouré d'objets personnels qui lui sont chers, avec les outils qu'il a lui-même forgés, Goudji, chaque jour, vient créer des merveilles dont la liste précieuse évoquerait l'inventaire de quelque trésor retrouvé.

S'il utilise de préférence l'argent pour les pièces d'orfèvrerie de grandes dimensions et l'or pour les bijoux et les plus petits objets, c'est toujours selon la même technique du martelage en creux qu'il les réalise.

Cette technique très ancienne, redécouverte par Goudji, qui est aujourd'hui le seul à la pratiquer, consiste à repousser une plaque de métal par martelage à chaud. Elle nécessite beaucoup de temps, d'attention, de précision, des alliages légèrement différents

Mme Jacquemin, alors responsable du service métal

au CLAL qui lui vend notamment

des planches et des tubes en

argent, ainsi que de l'acrylique pour doré certaines pièces.

de ceux utilisés couramment en orfèvrerie ou en bijouterie et, bien sûr, une parfaite maîtrise. Elle permet de fabriquer des objets aux amples proportions pour un faible poids de métal et leur confère un aspect facilement identifiable, très noble et très pur.

De plus, chaque pièce réalisée selon cette technique reste unique, car aucun procédé mécanique ne peut la reproduire ; Goudji la décore de motifs animaliers ou végétaux qu'il rehausse souvent d'une frise de pierre colorée ou de bois précieux, dans un souci permanent de référence à l'art des maîtres orfèvres des civilisations scythes, grecques et catiques.

</div

en bref

Montenay-Trésigny

N
SEL

er les eaux usées de
de meilleures con-
installations de la
té mises " hors gel ".
nt métallique, avec
lant et chauffé inté-
protège l'installa-
tion et de décanta-
lueurs d'une part, et
" tampon " du filtre

presse et de la pompe à boue
d'autre part.

Les eaux traitées proviennent
des ateliers produisant des con-
tacts et de l'atelier monnaie. Les
eaux usées de l'atelier monnaie
sont chargées de chrome. Elles
subissent auparavant un traite-
ment spécial de déchromatation
pour que le rejet soit autorisé.
Nous avons, en effet, l'obligation
de rejeter des eaux aux normes
exigées par l'administration.
Les travaux, qui ont duré plus
d'un mois, ont été effectués par
une entreprise extérieure.



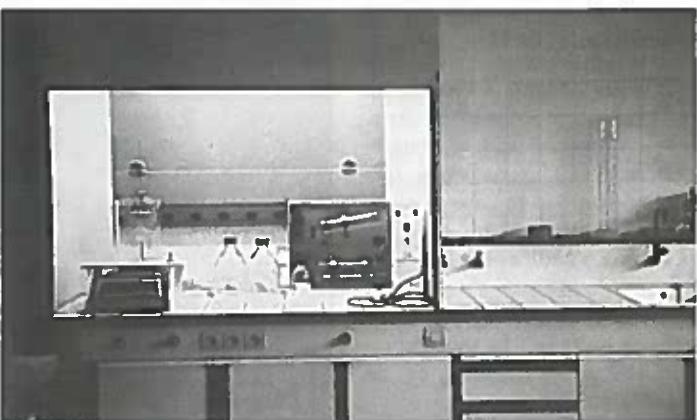
NOUVELLE LIGNE DE PRODUCTION ATELIER CONTACTAGE

n de l'atelier contactage a été complété durant les trois dernières années. La production, ainsi que le service commercial exigent un investissement d'une ligne de contactage. La ligne a été prise au début de l'année 1988. Cette ligne a été mise en place courant septembre. La fonctionne depuis fin 1988. Le fonctionnement de cette ligne a été réorganisé d'un autre atelier. Le service à l'usine a eu fort à faire pour assurer le délai qui lui

Les perspectives du service commercial AIE se sont concrétisées, puisque 3 nouvelles pièces importantes pourront être fabriquées dans les semaines à venir sur ce nouveau moyen de production.



Un laboratoire en Guinée



En juin dernier, MM. Capelle et Devaux ont installé un petit laboratoire de contrôle à Conakry, en Guinée. CLAL-INFO vous raconte cette expérience originale.

June 1986 : Le gouverneur de la Banque Centrale de Guinée s'entretient avec M. Fouillade, du Service LME : "nous avons des matières d'or, mais nous ne savons pas combien cela vaut, car nous ne disposons d'aucun moyen de contrôle. Pourriez-vous nous offrir votre aide ?". "Aucun problème" répond M. Fouillade. Quelques jours plus tard, en effet, M. Devaux, du laboratoire de recherches, part en Guinée, expertiser cet or avec son petit matériel de touche. Il dirige également une conférence sur la façon de mettre en place un laboratoire de contrôle approximatif. Le CLAL soumet, à cette occasion, une proposition sur l'installation d'un tel labo.

Décembre 1987 : La Guinée donne son accord sur cette proposition.

Juin 1988 : MM. Devaux et Ca-

pelle, du service Transports, se rendent à Conakry, en Guinée, pour monter et mettre en route un petit laboratoire de contrôle. Pour l'installation, 2 500 kg de matériel transportés par bateau seront nécessaires ! Ce matériel : deux fours fournis par Joliot, du matériel de fonderie (balances, creusets, lingotières, pinces, ...) avec aspirateur de fumées, des paillasses de 3 mètres, trois établis avec perceuses, tour à meuler, etc... sera mis en place avec l'aide précieuse de MM. Devaux et Capelle. Ce qui, dans de nombreux pays, aurait été fort simple à organiser, a demandé là-bas de l'astuce, du savoir-faire, de la chance et de l'obstination ! Pourquoi ? En raison tout simplement du manque d'eau, de gaz et d'électricité. Obtenir ces 3 choses à la fois nécessitait réellement beaucoup de chance ! Quelle satisfaction



Le CLAL installe un labo

donc de voir tout cela installé dans les délais prévus, on peut dire que nous avons vécu une expérience très intéressante ! s'exclame M. Devaux. N'oublions pas aussi de préciser que le CLAL a assuré la formation d'un stagiaire guinéen en février 1987 : M. Da Costa. Ce jeune stagiaire est venu au CLAL pendant un mois pour apprendre : la fusion des pépites, l'analyse par la méthode à la touche, la mesure de densité, la gestion d'un laboratoire, etc...

Une petite anecdote également : nous avons découvert, à 200 kms environ de Conakry (faits en 4 X 4), des terrains aurifères où des orpailleurs cherchaient de l'or de la façon la plus rudimentaire qui soit.

Quatre personnes travaillent dans ce " coin-là ", il faut creuser un trou, remplir des seaux de terre, les transporter vers la rivière, déposer de la terre dans une batte ou un pan et laver la batte avec l'eau de la rivière. Le sable et la terre s'écoulent et l'or reste au fond de la batte. Vingt grammes d'or ont été ainsi récoltés dans la journée ! La production annuelle d'or guinéenne est de 5 tonnes environ.

Laissons le mot de la fin à M. Devaux : " un séjour bien rempli. Un pays curieux et intéressant à découvrir. Peut-être une expérience que nous renouvelerons un jour, qui sait !... "



LA GUINÉE

Superficie : 245 857 kms².
Population : 5 890 000 habitants.
Capitale : Conakry (environ 280 000 habitants).
Régime militaire.
Monnaie : Franc guinéen (n'est pas dans la zone Franc).
Langues : Française, 8 langues locales.
Religions : Musulmans (69 %), Animistes (30 %), Chrétiens (1 %).
Climat : tropical (saison des pluies de mai à novembre), température moyenne à Conakry : 22° à 32°C.

Ressources : Riz, maïs, manioc, bananes, mangues, bauxite, minerai de fer, diamants, or.
Activités : Cultures industrielles (débutant), mines, affinage de la bauxite, pêche.
Exportation : bauxite, aluminium, diamants, or.
PNB par habitant : environ 1 750 FRF/an.
Croissance démographique : 27 % par an.
Espérance de vie : Hommes : 42 ans, Femmes : 44 ans.
Distance : Paris - Conakry : 4 800 kms.

PARLONS EN

Épargne et Investissement

Trois Salons de l'Épargne et de l'Investissement ont eu lieu : le premier du 21 au 22 novembre au Palais des Congrès de Bordeaux, le deuxième du 21 au 23 novembre au Palais des Congrès de Paris et le troisième du 10 au 12 décembre au Parc des Expositions de la Beaujoire à Nantes.

Des manifestations où le CLAL était bien entendu présent, parmi des banques, des compagnies

d'assurances, des agents de change et des sociétés immobilières !

Le public a particulièrement apprécié la "célèbre coulée d'or" ! A ce propos, une petite anecdote, à Bordeaux, le CLAL a été obligé de percer le mur mitoyen du hall d'exposition... afin d'introduire le tuyau de gaz pour la coulée d'or (le gaz étant stric-

tament interdit sur le salon-même !).

Le CLAL à la télé ! Le 21 novembre au Palais des Congrès de Paris, la 6 a filmé le stand du Comptoir et notamment la coulée du lingot. La chaîne de TV organisait un concours sur le thème de l'épargne et de l'investissement, 3^e prix : un mini lingot d'or estampillé offert par le CLAL, remis au gagnant par M. Salignon en direct à la télévision !

Autre anecdote, M. Fonteneau, qui expertise les pièces monétaires, a rencontré un client, jadis orpailleur, qui avait connu... son grand-père forestier au Congo en 1930 ! Une coïncidence extraordinaire qui a beaucoup surpris M. Fonteneau ! En bref, trois salons intéressants, notamment pour l'expertise des pièces qui a attiré une foule nombreuse !

M. Salignon (DMA), M. Viaud (Agence de Nantes), M. Chauty (maire de Nantes), M. Beckermann (Agence WYN) et M. Fonteneau (DMA) devant M. Peltier qui se prépare à couler un lingot d'or.



Journées de radiologie

Les journées nationales de radiologie se sont déroulées du 7 au 11 novembre au Palais des Congrès à Paris. Le département Purhypo était bien sûr présent à cette manifestation.

M. Varo nous explique : "malgré la présence de nombreux concurrents (et pas des moins !), Purhypo a obtenu un succès certain et une foule de visiteurs s'est pressée sur son stand ! Le public n'était composé que de professionnels, essentiellement des radiologues du secteur public et privé, ainsi que des responsables de services de radiologie".

Le point fort de ce salon ? L'expo-

sé du professeur Tubiana, chef du service de radiologie de l'Hôpital Saint-Antoine à Paris ! En évoquant la question des économies de gestion d'un service de radiologie, le professeur Tubiana parlait des économies réalisées sur les bains fixateurs et révélateurs... grâce au matériel de Purhypo (OPTIMAL 2) !

M. Dru conclut par ces mots : "ce congrès a permis à l'équipe de Purhypo de rencontrer leurs homologues des sociétés KODAK, AGFA, 3M, DUPONT, VALCA. Nous pouvons réellement dire que cette manifestation a été une belle réussite !"



PARLONS EN

Sitad 88

Le Salon des Industries et Techniques pour l'Art Dentaire (SITAD) s'est tenu du 19 au 23 novembre, Porte de Versailles à Paris. Cette manifestation a été organisée par le Comité de Coordination des Chambres Syndicales de l'Industrie et du Négoce Dentaire. Ce comité regroupe par exemple : les fabricants de matériel et produits pour l'art dentaire, les négociants en fourniture dentaire, les grossistes et importateurs en matériel et produits

dentaires.

"Il s'agit de la plus importante manifestation dans le secteur dentaire en France" signale M. Baloche. "L'équipe du service dentaire au complet présentait aux visiteurs sa nouvelle ligne de produits : les implants dentaires CORE-VENT." Pour cela, le leader français des matériaux précieux s'était associé au leader américain de l'implantologie. D'excellents résultats ont été enregistrés !...



Mesucora

MESUCORA est une exposition qui présente les appareils de mesure et de régulation. Elle se déroule tous les deux ans dans un pays de la CEE.

Cette année, Villepinte, au nord de Paris, était désignée pour recevoir cette manifestation du 14 au 18 novembre 1988.

Le stand CLAL présentait les produits thermométriques du service AIR (thermosondes à résistance de platine, thermosondes étalon de haute précision, cannes et capteurs industriels et accessoires : afficheurs numériques, convertisseurs, connecteurs).

Le service de M. Babey, assisté du développement de l'usine de Fontenay, se relayait, afin de

recevoir les nombreux visiteurs. Les représentants des succursales de Lyon, Marseille, Nantes, Toulouse, du Laboratoire de Recherche et de notre filiale hollandaise HDZ étaient également venus en renfort pour recevoir le public.

Les visiteurs, pour la plupart des professionnels de secteur industriel et des laboratoires de recherche, ainsi que des étudiants,

pouvaient voir en présentation, sur le stand, les produits des autres marchés (creusets et fils de thermocouples du service Platine ; contacts et rivets du service Électronique) et assister à une démonstration du micro-dard (micro-chalumeau).

Le stand, enjolivé par le panneau lumineux de chez Joliot, très diversifié a remporté un vif succès auprès du public.



ESSAYEURS

Dans le précédent numéro de CLAL-INFO, nous évoquions les essayeurs du CLAL et notamment M. Hugues qui venait d'obtenir son diplôme. Nous citions 7 essayeurs, mais il en manquait un et pas des moindres ! M. Devaux, du Laboratoire de Recherches, essayeur depuis 1974.

Voici donc l'oubli réparé ! Et pourquoi ne pas en profiter pour citer quelques anecdotes sur ce titre d'essayeur !

Ainsi, saviez-vous que, depuis la Révolution Française, 1 100 personnes ont obtenu leur poinçon d'essayeur ? Chacun de ces 1 100 poinçons représente un motif différent et si le motif que l'essayeur choisit existe déjà, le Directeur de la Monnaie le refusera ! L'essayeur peut choisir n'importe quel dessin (tête de cheval, lion, épée, hache, grenouille, ...). M. Devaux a choisi par exemple un chevalet de mine. Ce poinçon appartient en propre à l'essayeur qui est directement responsable devant le Ministre des Finances. Un essayeur n'a le droit qu'à trois erreurs de "diagnostic" dans sa vie (la première erreur : une amende, la deuxième : une amende beaucoup plus élevée et la troisième... la prison !).

Une personne postulant pour le diplôme d'essayeur ne peut se présenter à l'examen que trois fois dans sa vie ; au-delà, il est radié à tout jamais !

À la mort de l'essayeur, les héritiers deviennent automatiquement responsables de l'utilisation du poinçon, ils doivent donc porter ce poinçon à la Monnaie qui le détrira !

Actuellement, 61 essayeurs exercent en France.

Si vous souhaitez en savoir plus sur cette fonction tout à fait particulière, reportez-vous au CLAL-INFO n° 56.



De g. à d. : M. Le Brent (3 M France), M. Salignon (DMA), M. Leveratto (3 M Italie), M. Abucci (3 M Italie), Mme Lecomte (DMA), M. Caillé (NYA), M. Grossi (3 M Italie), Mlle Da Silva (LCA), M. Lavoisard (DMA).

Aux surfaces

L'année se termine bien au service Surfaces ! Après avoir reçu le "Silver Award" de Kodak-Pathé en avril et obtenu le "Certification Award" de 3 M Italie en novembre (notre photo), le

nitrate d'argent s'est vu décerner le titre de "produit champion" (voir article ci-contre) en décembre par l'École Supérieure de Chimie Organique et Minérale (ESCOM).

CLAL-INFO reparlera dans un prochain numéro du service Surfaces qui commercialise ce produit exceptionnel !...

CLAL... CHAMPION !

Afin de marquer son 30^e anniversaire, une école d'ingénieurs, l'ESCOM*, avait décidé de mener une enquête dans le but de recenser en France les produits de la chimie de base dont le volume de production se situait parmi les 3 premiers mondiaux ou européens avec un chiffre d'affaires supérieur ou égal à 10 millions de francs par an (Produit Champion).

Cette enquête, patronnée par la Société Française de Chimie, la Chambre Syndicale de l'Île de France et la Société de Chimie Industrielle, montre que le CLAL avec son nitrate d'argent possède un produit champion.

En présence du Ministre de la Recherche et de la Technologie Hubert Curien, le CLAL a reçu un diplôme et une médaille commémorative à l'effigie de Lavoisier. Cette distinction peut être considérée comme le couronnement d'efforts de productivité, de qualité, d'investissement à Noisy-Affinage et d'agressivité commerciale de la division Métiers d'Art.

* anciens élèves de l'ESCOM : Maurice Devaux et Philippe Giocanti.

Pronic

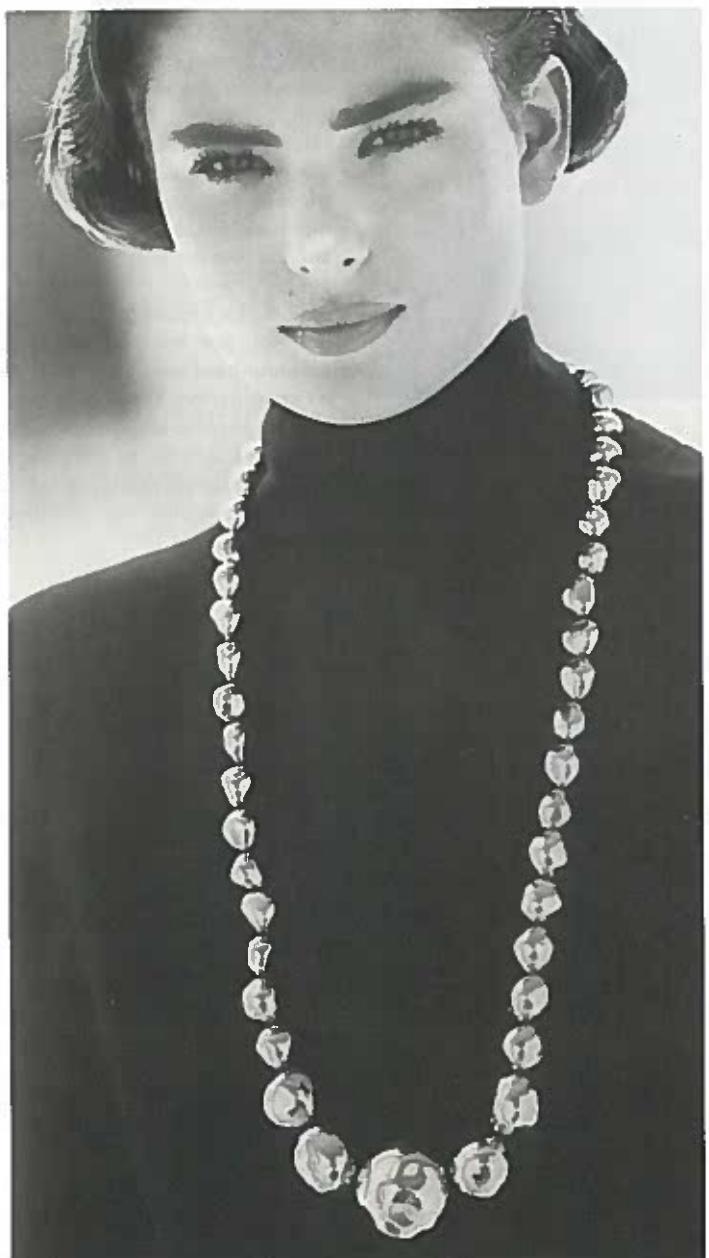
Le Salon Pronic (précédemment groupé avec le salon des composants) s'est déroulé du 14 au 18 novembre, à Villepinte. Cette manifestation, bisannuelle, est destinée à présenter l'ensemble des produits et matériels liés à la fabrication de composants électroniques. Cela concerne, par exemple, l'outillage (antistatiques...), l'environnement (salles blanches...), les machines (machines d'insertion de gravure...), les produits (du CLAL, chimiques...) et les publications (très importantes dans ce domaine !!).

Le stand CLAL a présenté des

produits très divers : de l'électronique (métaux purs, poudres-pâtes-peintures et colles conductrices, brasures sous vide en atmosphère contrôlée, ...), au platine (creusets pour étirage de monocristaux), en passant par l'électrotechnique (alliages de contacts) et les fils de bonding de Villeurbanne ou les alliages pour Lead-Frames de Bornel ! L'intérêt essentiel du Salon Pronic ? Trois expositions : Mesucora, Pronic et Élec sont regroupées au même endroit. Cela provoque un afflux de visiteurs qui peuvent se rendre à plusieurs expos le même jour !



les d'or



UNE TECHNIQUE CONNUE DEPUIS LONGTEMPS

L'électroformage est le procédé qui consiste à déposer par électrolyse une couche de métal sur un moule ou mandrin en alliage fusible ou susceptible d'être détruit par dissolution chimique. Celui-ci sera éliminé en fin d'opération. La pièce électroformée est le produit qui subsiste après disparition de ce moule. Le principe en lui-même n'est pas fondamentalement différent de celui que l'on connaît déjà en bijouterie pour le "plaqué", si ce n'est que sa mise en œuvre est soumise à bien d'autres contraintes. Le métal se dépose sur des surfaces ou objets électriquement conducteurs par le passage d'un courant électrique à travers une solution contenant ses composés solubles ; cette solution est appelée électrolyte. Mais tandis que dans un cas l'épaisseur à obtenir est de quelques microns (trois pour respecter la législation française), dans l'autre elle doit atteindre plusieurs centaines de microns ; or plus l'épaisseur du dépôt augmente, plus il est soumis à des tensions internes qui peut l'amener à se fissurer ou se déformer. L'électroformage est utilisé depuis longtemps dans de nombreuses industries pour la production de pièces métalliques de forme complexe. Ses premières applications remontent au début du XIX^e siècle, peu après la découverte de la galvanoplastie. L'un de ses avantages est de permettre une reproduction précise des plus infimes détails : c'est à lui qu'il est fait appel pour la production des matrices destinées au pressage des disques.

Le procédé facilement utilisable pour les métaux communs et pour l'or à 24 carats n'a cependant pas pu s'appliquer, jusqu'à une époque récente aux alliages, de manière satisfaisante pour une production de masse, en raison de la grande difficulté à contrôler la teneur du titre. Celle-ci en effet peut varier en cours de fabrication en fonction de nombreux paramètres dont la maîtrise est aléatoire - tempéra-

ture et concentration du bain, vitesse du courant... - C'est l'entrée de l'ordinateur dans les ateliers qui a permis de régler ce problème. Sa tâche est de contrôler en permanence le processus et de provoquer les rectifications nécessaires.

La production des bijoux par électroformage comporte huit étapes majeures :

- La production du modèle ou substrat. Le choix de la matière dépend de la taille et du nombre de chaque série de pièces devant être électroformées. Comme l'électrolyte est chauffée à 70°, on ne peut pas utiliser les cires traditionnelles. Selon les cas, seront utilisés des alliages de zinc, de laiton, l'argent, les cires synthétiques...
- La finition des modèles. Comme pour les articles en plaqué, celle-ci doit être parfaite, le moindre défaut se retrouvant nécessairement sur la pièce finie.
- La fixation des modèles. Une disposition correcte sur les "paniers" qui seront plongés dans le bain est très importante, car l'homogénéité et l'épaisseur des objets électroformés en dépendent.
- Le pré-traitement des modèles ou nettoyage. L'ultime opération avant mise au bain est un dégraissage électrolytique.
- L'électroformage proprement dit. C'est évidemment la phase clé de toute l'opération. Le temps requis pour déposer un micron varie entre une et trois minutes.
- L'élimination du substrat. Pour que la matière du substrat puisse être éliminée par fusion ou attaque chimique, la pièce électroformée doit être ouverte en des endroits appropriés.
- Le traitement thermique : les pièces qui viennent d'être électroformées sont soumises à des tensions internes et sont fragiles. Ces tensions peuvent être éliminées par un traitement thermique à 400 ou 500° pendant 15 à 30 minutes.
- La finition : rebouchage des trous ayant permis l'élimination du substrat par soudage, assemblage éventuel, polissage.

Encadré paru dans le supplément magazine à la lettre d'ORION n° 25 de sept./oct. 87.

L'es tendances

BAGUES - SÉDUCTION

Les bagues 89 suivent des formes volumineuses, au corps voluptueux. Certaines sont tout or poli, massives et rebondies, elles épousent la morphologie du doigt et jouent la brillance. D'autres, en or jaune également, sont éclairées de pierres précieuses ou fines ou encore de quartz coloré.

Les tailles des pierres sont très variées : géométriques et facetées, elles laissent transparaître la lumière ; arrondies, elles sont inscrites dans l'or. Cette année, les bagues imposent des lignes fortes et amples à l'élegance sobre. Elles donnent l'envie irrésistible de les passer au doigt.

COLLIERS - IMAGINATION

Les colliers, chaînes, ras de cou et sautoirs représentent des bijoux basiques, les indispensables "must" auxquels on s'attache. En 89, les colliers revêtiront des formes volumineuses, grâce en partie à l'électroformage. Des colliers aux boules légères, régulières ou baroques, des mailles torsadées, tressées ou géométriques, aérées ou rigides, tout est possible, même des montages astucieux avec des matières inattendues. Un choix impressionnant de nouveaux colliers où l'innovation et l'imagination prédominent.



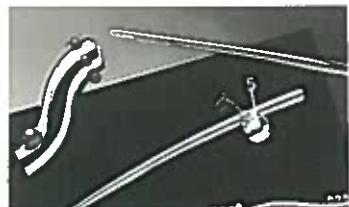
Un souffle différent anime l'or : celui d'une "nouvelle création". Il met l'or au plus beau de son éclat, au plus haut de sa séduction. Il marie l'or et les couleurs pétillantes, il adoucit et arrondit les formes volumineuses, il joue la transparence de nouvelles matières. Découvrons les tendances de l'or à travers cette nouvelle génération de créateurs : des créateurs-artistes, des créateurs-designers, des créateurs-joailliers. Tous multiplient leur inspiration, imposent leur style, inventent des lignes nouvelles conjuguées parfois à des matières insolites ou exécutées par des techniques récentes : comme l'électroformage. Leur souci majeur : proposer aux femmes éprises de liberté et actrices de leur vie, des bijoux présents et forts qui éclatent dans leurs formes et qui affirment leur personnalité. Des bijoux-passion !

BROCHES - PASSION

1989 : retour en force des broches avec une étonnante diversité de formes et une grande liberté dans la façon de les porter. Aujourd'hui, les broches se placent partout : sur un col de chemise, sur un revers de veste, sur une ceinture drapée ou même sur un chapeau. Place à l'innovation ! La broche est d'ailleurs le bijou par excellence où le créateur peut laisser libre cours à l'imagination. Décider de porter une broche définit le caractère de la femme, le style de la broche en révèle sa personnalité. Avec l'or, toutes les matières sont possibles.

BOUCLES D'OREILLES - EXPRESSION

La tendance est au volume et aux formes épurées. Mais, boucles d'oreilles volumineuses ne signifient pas forcément lourdes. Avec l'électroformage, elles adoptent la légèreté. C'est cela aussi la nouveauté ! Reine incontestée toujours au hit-parade : la créole. Lisse ou godronnée, elle joue l'ampleur, la rondeur. Expression instantanée d'un visage, la boucle d'oreille donne le ton : dynamique, tonique, décontracté... Parfois, elle s'arrondit sur le lobe de l'oreille en l'encerclant ou, comme une coque, l'enveloppe.





BORNEL

NAISSANCES

Laetitia, fille de M. Didier Véron (Laminage), le 30 10 88.
Emmanuel, fils de M. José Dufeuille (Fonderie), le 3 11 88.

MARIAGE

M. Dominique Jacquesson avec Mlle Félicie Moutarde, le 8 10 88.

PRÉRETRAITES

M. Claude Traulle (Sce Technique), le 10 11 88.
M. Louis Riquier (Laminage), le 18 11 88.



DHA

RETRAITE

M. Joergensen Torben (Sce Dentaire), le 30 11 88, entré le 1 9 57.

FONTEINAY

NAISSANCE

Amandine, fille de Mme Corinne Bourkaib (SP) et M. Jean-Michel Marsella (Sce Outilage), le 23 10 88.

RETRAITES

M. René Zilliox (Électrotechnique), le 7 8 88.
Mme Louise Snabre (Comptabilité), le 30 9 88.

LYON

RETRAITES

M. Alain Halliez (Sce Maintenance), le 10 10 88.
Mme Alice Mocquot, retraitée, le 5 11 88.
M. Paul Boulanger, retraité, le 4 11 88.



NOISY-MÉTALLURGIE

NAISSANCES

Alioune, fille de M. Bocar Guisse (Sce P. à filer), le 4 10 88.
Eddy, fils de M. Christian Annequin (Sce Platine), le 19 10 88.
Prescillia, fille de M. Daniel Ruby (Sce Chaudronnerie), le 6 11 88.
Stéphane, fils de M. Pascal Liaubet (Laminage argent), le 7 11 88.

MARIAGE

Mlle Roselyne Legros (Sce Expéditions) avec M. Christophe Caron, le 10 9 88.

RETRAITES

M. Robert Verbeurgt (Sce Expéditions), le 30 6 88, entré le 16 9 57.
M. Félix Mercier (Sce Tréfilerie), le 30 11 88, entré le 17 5 60.
Mme France Normand (Sce Laminage argent), le 31 12 88, entrée le 23 12 68.
M. Jean Doualle (Sce Fonderie), le 31 12 88, entré le 27 9 82.

SEMPSA

MARIAGE

Mlle Juliana Barco Anton avec M. José, le 31 10 88.



DÉCÈS

M. Alain Halliez (Sce Maintenance), le 10 10 88.
Mme Alice Mocquot, retraitée, le 5 11 88.
M. Paul Boulanger, retraité, le 4 11 88.

VIENNE

NAISSANCE

Julie, fille de M. Philippe Thriat (Sce Platine), le 29 9 88.



NOISY-AFFINAGE

NAISSANCES

Dimitri, fils de M. Harry Petris (Sce Produits finis d'argent), le 21 10 88.
Joshua, fils de M. Maurice Roa (Sce Platine), le 1 11 88.

VILLEURBANNE

NAISSANCE

Brandon, fils de M. Rivière (Sce Atelier argenture), le 27 10 88.

PARIS

NAISSANCES

Nicolas, fils de Mme Horsin (Sce AIE), le 7 10 88.
Magali, fille de Mme Point (Sce LME), le 11 10 88.

RETRAITE

Mme Madeleine Faivre, le 31 12 88.

DÉCÈS

DÉCÈS
M. Jean-Pierre Deniau, le 30 10 88.

M. Lucien-Baptiste-Joseph Garambois, le 22 10 88, père de M. Garambois (Sce Atelier mécanique).

BORNEL

NAISSANCES

Laetitia, fille de M. Didier Véron (Laminage), le 30 10 88.
Emmanuel, fils de M. José Dufeuille (Fonderie), le 3 11 88.

MARIAGE

M. Dominique Jacquesson avec Mlle Félicie Moutarde, le 8 10 88.

PRÉRETRAITES

M. Claude Traulle (Sce Technique), le 10 11 88.
M. Louis Riquier (Laminage), le 18 11 88.



DHA

RETRAITE

M. Joergensen Torben (Sce Dentaire), le 30 11 88, entré le 1 9 57.

FONTEINAY

NAISSANCE

Amandine, fille de Mme Corinne Bourkaib (SP) et M. Jean-Michel Marsella (Sce Outilage), le 23 10 88.

RETRAITES

M. René Zilliox (Électrotechnique), le 7 8 88.
Mme Louise Snabre (Comptabilité), le 30 9 88.

LYON

RETRAITES

M. Alain Halliez (Sce Maintenance), le 10 10 88.
Mme Alice Mocquot, retraitée, le 5 11 88.
M. Paul Boulanger, retraité, le 4 11 88.

DÉCÈS

M. Alain Halliez (Sce Maintenance), le 10 10 88.
Mme Alice Mocquot, retraitée, le 5 11 88.
M. Paul Boulanger, retraité, le 4 11 88.

VIENNE

NAISSANCE

Julie, fille de M. Philippe Thriat (Sce Platine), le 29 9 88.



NOISY-AFFINAGE

NAISSANCES

Dimitri, fils de M. Harry Petris (Sce Produits finis d'argent), le 21 10 88.
Joshua, fils de M. Maurice Roa (Sce Platine), le 1 11 88.

VILLEURBANNE

NAISSANCE

Brandon, fils de M. Rivière (Sce Atelier argenture), le 27 10 88.

PARIS

NAISSANCES

Nicolas, fils de Mme Horsin (Sce AIE), le 7 10 88.
Magali, fille de Mme Point (Sce LME), le 11 10 88.

RETRAITE

Mme Madeleine Faivre, le 31 12 88.

DÉCÈS

DÉCÈS
M. Jean-Pierre Deniau, le 30 10 88.

M. Lucien-Baptiste-Joseph Garambois, le 22 10 88, père de M. Garambois (Sce Atelier mécanique).

réf. 7109-7

50682-4

réf.

réf. 50684-8

réf.

50687

La Collection

Colliers

Bracelets creux

Bracelets massifs

réf. 7939-6

réf. 50268-6

réf. 50269-8

réf. 50671-1

réf. 50672-3

réf. 50673-5

réf. 50674-7

réf. 50678-5



réf. 12214-7

réf. 12398-5

réf. 10448-0

réf. 7198-4

COMPTOIR LYON-ALEMAND LOUYOT

Chaines
au mètre