

CLASIFINO



Captain Saint Andre
B O U T I Q U E



N°75

Août,
Septembre,
Octobre 1989

Publication gratuite
réservée au personnel du
Comptoir Lyon-Alemand - Louyot

Sommaire



1 Caplain
Saint André

12 Construire
l'avenir

14 En Bref - Vie
du Groupe

16 Les métaux
frittés

9 Nominations

18 Ça chauffe
à Noisy-
Affinage !

10 Quand
platine rime
avec farine



19 La Nouvelle
Vague à
Noisy-
Affinage

20 Un
document
révolution-
naire

22 L'assistant
technique à
la vente

26 A la
découverte
du CLAL

27 Suivez le fil

28 Parlons-en

32 Evénements
familiaux

Directeur de la publication :
M. Masounave
Rédactrice en chef : P. Trigalo
Correspondants : H. d'Agrain,
A. Lapostolle, M. Poncet, B. Poncet,
Ph. Quinquet, G. Talon,
S. Vandernothe, B. Vernières,
S. Revel-Mouroz
Photos : Correspondants, D. Velard
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.



Caplain Saint André
B O U T I Q U E

Le Mariage

1^{er} juillet 1989 : Caplain Saint André et CLAL fusionnent.

Un mariage d'amour ou de raison ?

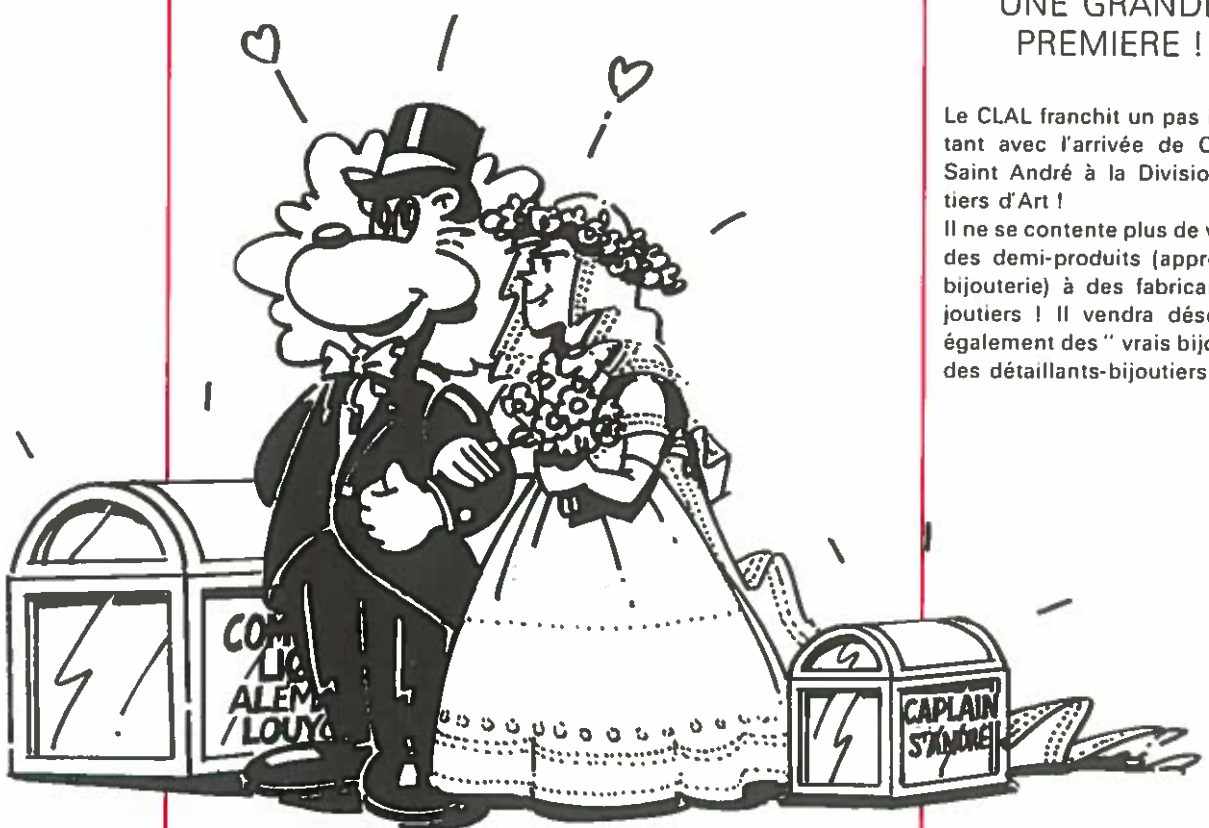
Les deux, sans doute !

Un bel avenir s'ouvre maintenant devant eux. Souhaitons-leur, en tous cas, tous nos vœux de réussite, une santé florissante, un succès colossal et... beaucoup, beaucoup de clients !

UNE GRANDE PREMIERE !

Le CLAL franchit un pas important avec l'arrivée de Caplain Saint André à la Division Métiers d'Art !

Il ne se contente plus de vendre des demi-produits (apprêts de bijouterie) à des fabricants-bijoutiers ! Il vendra désormais également des " vrais bijoux " à des détaillants-bijoutiers !





Caplain Saint André

BOUTIQUE

Bon, ce que l'on doit souligner tout de même, c'est qu'il ne s'agit pas vraiment de tout jeunes mariés ! Caplain Saint André a 166 printemps et le Comptoir fête cette année son 189^e anniversaire. Une Histoire de 355 ans à eux deux ! Fabuleux, non ? Vous connaissez sans doute celle du CLAL, vous allez découvrir maintenant celle de CSA ! Et vous constaterez que, parfois, leurs histoires sont intimement liées !

Mais, si nous commençons d'abord par le présent...

UNE POLITIQUE DE MARQUE

M. Thierry Taravella, responsable de CSA depuis la fusion, a pris ses fonctions avec enthousiasme. Son expérience au secteur " Apprêts " à la Division Métiers d'Art du CLAL lui sera sans doute très utile. Il est, en tous cas, ravi de diriger désormais une Division " bijoux finis " de marque, car, en effet, Caplain Saint André, ne l'oublions pas, c'est avant tout... une marque !

Une des spécificités de CSA, c'est effectivement d'avoir développé, depuis plusieurs années maintenant, une politique de marque, afin de se singulariser et de créer une différenciation. Les " grands ", tel Cartier, ont compris depuis longtemps cela. Actuellement, Caplain Saint André est le seul fabricant de bijouterie à avoir développé une politique de marque, ainsi que son relais local indispensable : le réseau de partenaires-boutiques. Il s'agit plus précisément d'un réseau de clients sélectionnés dont nous reparlerons plus loin dans l'article. Ce que l'on peut dire à coup sûr, c'est que cela est unique dans la profession. Caplain Saint André a donc développé une politique volontariste de création dynamique et innovatrice, tout en respectant les goûts et les attentes des marchés français et étrangers.

UNE FABRICATION IRREPROCHABLE

Promouvoir une politique commerciale originale et ambitieuse, certes ! Mais, CSA ne néglige pas pour autant la qualité de sa production. De toute évidence, la notoriété et la valeur d'une marque ne peuvent s'acquérir et se développer qu'avec des produits techniquement irréprochables. La fabrication de la production Caplain Saint André est assurée principalement par une filiale du Groupe : la Société Nouvelle des Etablissements Moncany (SNEM).

Détenteur d'une technique de fabrication typiquement française, Moncany est spécialiste de la chaîne faite main. CSA s'est toujours attaché à défendre la bijouterie française et à promouvoir les meilleures techniques artisanales de fabrication face, notamment, à la concurrence étrangère !

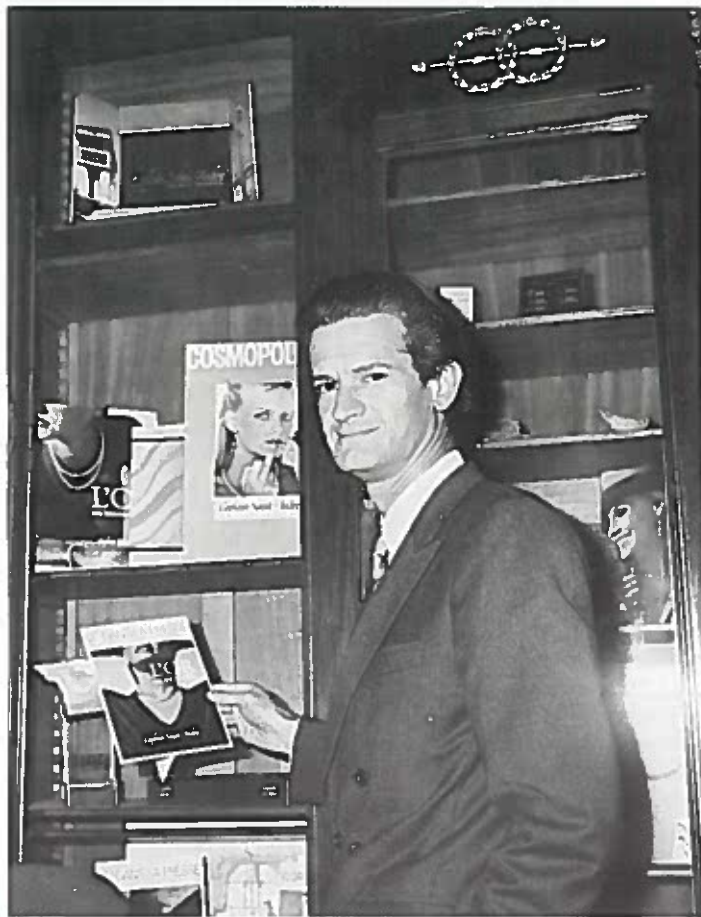
Tout ceci permet donc d'échapper à la pure comparaison prix/produit et autorise Caplain Saint André à vendre plus que de l'or : " la marque, c'est la marge " !

L'IMPORTANCE DU MARKETING

Caplain Saint André, pour réussir tout cela, s'est doté d'une " cellule marketing " et d'une " cellule promotion-communication ".

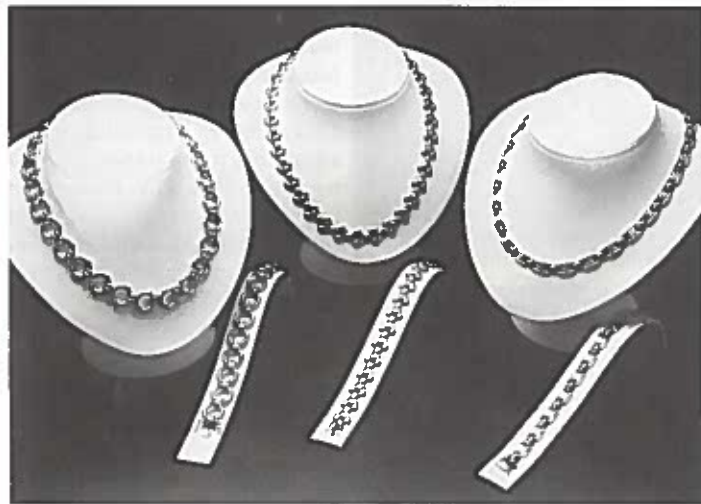
La " cellule marketing " ou fonction " chef de produits " est dirigée par Alain Bayer, assisté de Anne Béchet (qui aura désormais en charge également l'export de CSA).

C'est une fonction essentielle dans une société, car c'est un lien entre les diverses fonctions de l'entreprise et surtout entre le Commercial et la Production. Quelles sont les missions d'un chef de produits ? Elles sont multiples ! Il faut en tout premier



*Thierry
Taravella*

*La collection
1989-1990*



*La griffe "CSA"
un saphir cabochon
serti sur le fermoir.*



Caplain Saint André

BOUTIQUE

lieu analyser les besoins du marché qualitativement (en se déplaçant avec les commerciaux, en visitant les Salons, en examinant les cahiers des tendances) et quantitativement (avec les chiffres du marché internes à la Société, le panel en bijouterie...). Ensuite, le chef de produits définit un cahier des charges pour les nouvelles collections ou pour les anciennes collections "réactualisées". Comment procède-t-il ? Eh bien, il travaille avec un créateur ou directement avec les ateliers et notamment avec le contremaître-maquettiste de la Société Nouvelle des Etablissements Moncany (SNEM).

TESTES COMME DES YAOURTS !

De ce travail avec des créateurs ou avec la SNEM, il résulte des "prototypes" qui seront testés éventuellement par des consommateurs. Une formule originale pour des bijoux : des prototypes sont, en effet, testés par des passants, comme on le voit parfois à la télé avec des yaourts ou de la margarine ! Ces tests se pratiquent dans des caravanes où l'on fait monter les dames (ou les messieurs !!), afin d'essayer tel ou tel collier ou bracelet...)

Un Comité de Sélection se réunit ensuite, composé de commerciaux, du chef de produits bien sûr, du responsable de CSA..., afin de découvrir les produits testés. La décision de conserver ou de "rejeter" un produit est prise collégalement.

Suivre la fabrication des produits ainsi choisis (en liaison avec le service approvisionnements), mettre en place des opérations d'aide à la vente, organiser des opérations de stimulation pour les distributeurs et la force de vente... Voici également les tâches principales d'une cellule marketing. N'oublions pas aussi que le suivi du volume des marges brutes est une mis-

sion essentielle de cette fonction !

LA GRIFFE CAPLAIN SAINT ANDRÉ

La cellule "Promotion-Communication" est animée par Anne Rousseau et Nadia Le Du. Elles gèrent le réseau "CSA-boutiques" actuellement, une centaine de points de vente, parmi les meilleurs en France ! et prospectent également auprès d'autres bijoutiers.

Deux axes principaux : l'axe "produit" : le client choisit des bijoux dans un stock de base qu'il loue mensuellement (avec 2 collections par an).

L'axe "participation boutique" : CSA offre un marketing visuel avec une présentation permanente et une PLV obligatoire Caplain Saint André. Une étalagiste-décoratrice est à leur disposition pour les aider à agencer leur vitrine.

Une précision tout à fait primordiale à propos des bijoux Caplain Saint André : ils portent leur marque à l'envers du fermoir et arborent la griffe CSA : le saphir cabochon serti sur le fermoir-cliquet. Signe incontestable de réussite : cette griffe est reconnue par tous les professionnels de la bijouterie !

CAMPAGNE DE COMMUNICATION

Caplain Saint André propose également à ses partenaires-boutiques des "campagnes de communication", par exemple pour la fête des mères ou les fêtes de fin d'année. Campagne de presse régionale (Marie-Claire, Elle, Biba, Cosmopolitan, Femmes...), campagne d'affichage (abribus Decaux, Giraudy, ...) et

*Anne
et Nadia*



*Nadia Le Du
et Anne Rousseau
Cellule Promotion
Communication*

*Martine Dolly
et Christel Bassouls.*

*Gdile Graboy
avec un client*



LE PERSONNEL DE CAPLAIN SAINT ANDRE

FONCTIONS ADMINISTRATIVES

- **Comptabilité** : Mme Françoise Piat (comptabilité clients France/Export, marchandises, fournisseurs, comptabilité générale, budgétaire, analytique, trésorerie, contentieux clients).
- **Appro** : M. Bertrand Sterkers, avec une cellule de polissage (Mme Claudie Bourdin) et une cellule préparation des expéditions (Mme Marcelle Berlemont).
- **Informatique** : M. René-Marc Chetaneau et Mme Nicole Teysier.
- **Stock** : préparation et suivi des commandes (Mme Marie-Jeanne Léon).
- **Expéditions** : Mme Suzanne Jorré.

FONCTIONS COMMERCIALES

- **Le "Marketing téléphonique"** : accueil/standard : Mme Claude Perrin.
- **Relations Commerciales (Paris et Province)** : Mme Martine Dolly. Cette division inclut un **Service Après-Vente** : Mme Josiane Leboue et une **division spéciale clients-partenaires-boutiques** : Mme Nicole Amatézo.
- **Secrétariat** : Mme Dolly assistée de Mlle Christel Bassouls.
- **Service Produits** : Alain Bayer assisté d'Anne Béchet qui assure désormais l'**export** : (DOM-TOM, Europe et Grand Export : Japon, Corée du Sud).
- **La force de vente** : 9 personnes (France/Export).
- **Les achats de brouilles** : Mme Jacqueline Arnoult et M. Jean-Pierre Augustin.
- **Succursale de Lyon** : Mlle Aline Tiran et Mlle Hélectra Veys.



*échet
Bayer*



Captain Saint André

B O U T I Q U E

campagne de catalogues sont autant de supports et d'aides à la vente fournis par CSA à ses clients privilégiés ! La cellule "Promotion-Communication" propose, dès l'an prochain, également des animations sur l'or avec en vedette "notre célèbre couleée d'or" ! Certaines boutiques ont d'ailleurs déjà franchi le pas et les 17 et 18 novembre prochains, aura lieu à Lyon la "grande Première" ! Tous les commerçants de l'Espace Commercial se sont réunis pour s'offrir cette animation sur l'or. Les clients pourront même participer à un concours en répondant à 5 questions sur l'or plus 1 question subsidiaire sur la décoration des vitrines du 8 décembre. Pourquoi cette question sur les vitrines ? Eh bien, le 8 décembre, c'est la fête de Notre-Dame de Fourvière, une grande fête à Lyon ! Les commerçants décoreront, ce jour-là, leurs vitrines et tous les lyonnais placent devant leurs fenêtres des bougies allumées !

Le gagnant de ce concours se verra offrir un bracelet Captain Saint André en or 18 carats ! Bel exemple de communication, non ?

SUCCES AU BIJORHCA

Nadine Le Du et Anne Rousseau travaillent en étroite collaboration avec les représentants. En effet, avant de rendre visite à la clientèle, il est nécessaire qu'ils soient en possession d'un maximum d'éléments (stock, chiffres, produits, ...). Tout ceci pour répondre avec un maximum d'efficacité à leurs demandes !

Le suivi quotidien des clients par téléphone (pour des conseils, des demandes et, bien sûr, aussi parfois des plaintes !...) représente également une bonne part des tâches de Nadia Le Du et d'Anne Rousseau ! Elles organisent également les salons, tels le Bijorhca, Bâle,

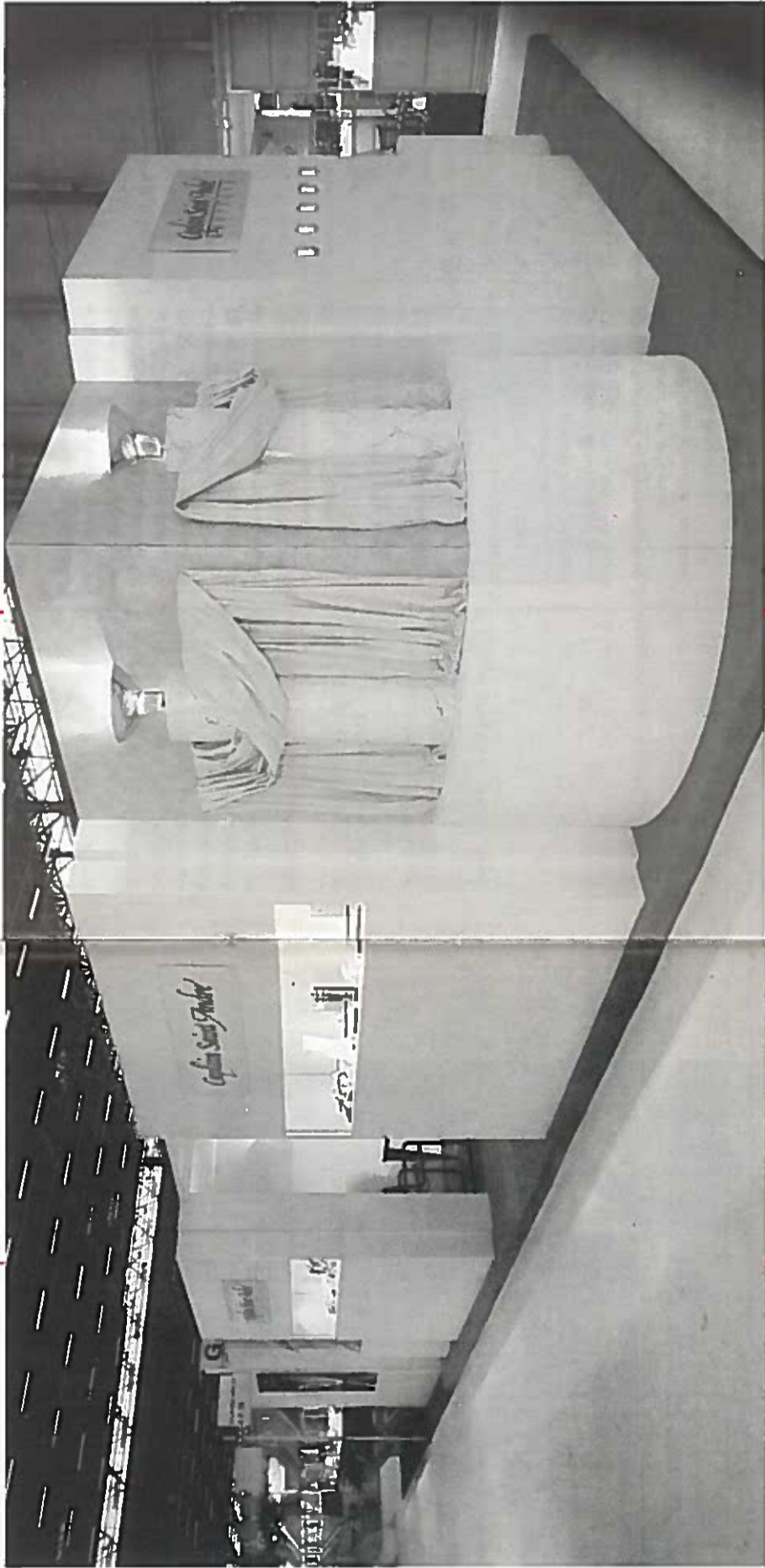
etc... A ce propos, soulignent-elles : "cette année, le Bijorhca a été un succès, nous avons eu le plaisir d'accueillir énormément de clients, c'est de loin le meilleur salon depuis 5 ans !" ...

Face au défi de 1993, Caplain Saint André poursuivra et amplifiera, grâce aux moyens nouveaux conférés par le rapprochement avec le CLAL, la politique menée jusqu'aujourd'hui !

Les ambitions nouvelles de CSA ? Conférer à la marque une incontestable notoriété dans le grand public et élargir la gamme des produits commercialisés.

A ce propos, Caplain Saint André "sortira", à partir de 1990, une ligne de joaillerie, complètement naturel à son importante collection d'or ! D'autres voies de développement sont actuellement à l'étude. L'un des axes explorés par la nouvelle Direction : installer Caplain Saint André sur le marché du luxe féminin. Peut-être une nouvelle voie pour le CLAL, qui sait ?!

*Le stand Caplain
Saint-André
au Bijorhca*



*5 sept 88
Evénement à l'Institut
du Monde Arabe à Paris.
Vétues par 6 jeunes
créateurs-stylistes
des mannequins de
portent les bijoux de
la collection Boutique
CSA.*



Caplain Saint André

BOUTIQUE

Un peu d'histoire

Le 11 juillet 1823 : Mme Veuve Lyon-Alemand cède son fonds de commerce de marchand d'or et d'argent du 91 rue Saint-Martin, moyennant 60 000 F à M. Caplain Saint André !

1850 : Cette fois-ci, c'est CSA qui se venge de la maison Lyon-Alemand ! Il s'installe au 32 rue Michel Le Comte avec une entrée côté rue de Montmorency où il place ostensiblement un panneau portant l'inscription : " CSA, successeur de Mme Lyon-Alemand ".

1851 : Un jugement oblige la maison CSA à supprimer partout son titre de " successeur de Mme Lyon-Alemand ", mais déboute ladite dame de sa demande de dommages et intérêts.

Les démêlés de Lyon-Alemand et de Caplain Saint André ont été nombreux comme vous pouvez en juger, tout ceci n'étant, en fait, qu'un bref aperçu !

Mais, poursuivons plutôt l'histoire de CSA.

1855 : L'activité de CSA s'étend à l'orfèvrerie et au plaqué.

1894 : La Société s'installe rue Portefoin, dans les locaux qu'elle occupe encore de nos jours.

1906 : CSA obtient la capacité d'essayeur du commerce.

1919 : L'activité s'étend au travail mécanique des métaux précieux, aux sels et dérivés, aux matières premières pour bijouterie, matériel et objets pour laboratoires.

1922 : CSA devient une Société Anonyme.

1955 : Début de l'activité de bijouterie OR.

1978 : CSA achète la SNEM (Société Nouvelle des Etablissements Moncany) qui assure désormais sa production.

1980 : Lancement de la marque Caplain Saint André auprès du grand public.

1982 : Premier contrat de partenariat avec un bijoutier.

1987 : Naissance de Caplain Saint André Boutique.

1989 : Le CLAL fusionne avec CSA.



*M. Henry Caplain
Saint André.
(1856-1916)*



*Un pot dans
l'atelier de
laminage au
siège de la rue.*

En 1825, Mme Lyon-Alemand quitte l'appartement qu'elle occupait dans la maison de son successeur Henri Caplain Saint André pour aller habiter au n° 1 de la rue de Montmorency. Elle y loue un appartement sous le nom de Mme Brunet où elle exerce publiquement le commerce d'or et d'argent, contrairement à son engagement lors de la vente de son fonds de commerce !

1826 : M. Henri Caplain Saint André monte une usine d'affinage pour faire concurrence à celle de ... Mme Lyon-Alemand !

1828 : M. Caplain Saint André intente un procès à Mme Lyon-Alemand. De ce procès résulte une transaction par laquelle CSA se désiste en faveur de Mme Lyon-Alemand à qui il est recommandé de " remonter une maison ".

Un peu d'histoire

Le 11 juillet 1823 : Mme Veuve Lyon-Alemand cède son fonds de commerce de marchand d'or et d'argent du 91 rue Saint-Martin, moyennant 60 000 F à M. Caplain Saint André !

1850 : Cette fois-ci, c'est CSA qui se venge de la maison Lyon-Alemand ! Il s'installe au 32 rue Michel Le Comte avec une entrée côté rue de Montmorency où il place ostensiblement un panneau portant l'inscription : " CSA, successeur de Mme Lyon-Alemand ".

1851 : Un jugement oblige la maison CSA à supprimer partout son titre de " successeur de Mme Lyon-Alemand ", mais déboute ladite dame de sa demande de dommages et intérêts.

Les démêlés de Lyon-Alemand et de Caplain Saint André ont été nombreux comme vous pouvez en juger, tout ceci n'étant, en fait, qu'un bref aperçu !

Mais, poursuivons plutôt l'histoire de CSA.

1855 : L'activité de CSA s'étend à l'orfèvrerie et au plaqué.

1894 : La Société s'installe rue Portefoin, dans les locaux qu'elle occupe encore de nos jours.

1906 : CSA obtient la capacité d'essayeur du commerce.

1919 : L'activité s'étend au travail mécanique des métaux précieux, aux sels et dérivés, aux matières premières pour bijouterie, matériel et objets pour laboratoires.

1922 : CSA devient une Société Anonyme.

1955 : Début de l'activité de bijouterie OR.

1978 : CSA achète la SNEM (Société Nouvelle des Etablissements Moncany) qui assure désormais sa production.

1980 : Lancement de la marque Caplain Saint André auprès du grand public.

1982 : Premier contrat de partenariat avec un bijoutier.

1987 : Naissance de Caplain Saint André Boutique.

1989 : Le CLAL fusionne avec CSA.



*M. Henry Caplain
Saint André.
(1856-1916)*



*Un pot dans
l'atelier de
laminage au
siège dernier.*

En 1825, Mme Lyon-Alemand quitte l'appartement qu'elle occupait dans la maison de son successeur Henri Caplain Saint André pour aller habiter au n° 1 de la rue de Montmorency. Elle y loue un appartement sous le nom de Mme Brunet où elle exerce publiquement le commerce d'or et d'argent, contrairement à son engagement lors de la vente de son fonds de commerce !

1826 : M. Henri Caplain Saint André monte une usine d'affinage pour faire concurrence à celle de ... Mme Lyon-Alemand !

1828 : M. Caplain Saint André intente un procès à Mme Lyon-Alemand. De ce procès résulte une transaction par laquelle CSA se désiste en faveur de Mme Lyon-Alemand à qui il est recommandé de " remonter une maison ".

NOMINATIONS... NOMINATIONS... NOMINATIONS... NOMINATIONS... NOMINATIONS... NOMINATIONS...



M. Jorge Permuy a été nommé Directeur Général Adjoint du CLAL à dater du 12 octobre 1989. Au sein de la Direction Générale, il sera plus particulièrement chargé de la mise en œuvre opérationnelle du plan de restructuration de la Société, ainsi que de l'organisation informatique.

En la personne de M. Permuy, c'est la dimension européenne du Groupe CLAL qui nous est rappelée. M. Permuy, en effet, de nationalité espagnole, a fait l'essentiel de sa carrière à la Sociedad Española de Metales Preciosos (la SEMPSA), la filiale

du CLAL en Espagne.

Entré à la SEMPSA en mars 1968, M. Permuy en devient, en janvier 1970, le Directeur Commercial.

Il connaît bien le CLAL, puisqu'il y a travaillé 4 ans entre 1976 et 1980 dont les deux dernières années comme Directeur de Département aux Applications Industrielles.

En 1980, il retrouve Madrid, pour prendre en 1982 la Direction Générale de la SEMPSA. M. Permuy est né le 9 février 1944. Il est diplômé en Droit et en Sciences économiques.



M. Ludovic Uzan est responsable du secteur "apprêts de bijouterie" de la Division Métiers d'Art depuis le 2 mai 1989, en remplacement de M. Thierry Taravella (nommé responsable de Caplain Saint André - voir article p. 2 à 8).



M. Frédéric Tomczak est nommé responsable du département commercial de MSX-Bornel depuis le 16 10 89.



M. Charles Bellaud est Chef du marché Brasures au Département Applications Industrielles depuis le 16 10 89, en remplacement de M. Frédéric Tomczak.



M. Bruno Poncet est le chef du service du Personnel de Bornel depuis le 2 4 89.



M. Thadée Nowicki est responsable de la section métallurgie, au Centre de Recherches, depuis le 1 9 89, en remplacement de M. Dan Weber.



M. Michel Druilhe remplacera M. Jean-Claude Hennequin dans ses fonctions de responsable du département B (qui regroupe les activités or et platine) à Noisy-Métallurgie, à partir du 1 12 89.



un grand platine rime avec farine



Dans le cadre de ses applications destinées aux laboratoires d'analyses et aux centres de recherches, le CLAL propose aux meuniers un équipement pour la détermination du taux de cendres dans les farines.

Vous est-il déjà venu à l'idée que le CLAL participait, en partie il est vrai, à la qualité de votre petit déjeuner ? Non ! Pour tant...

l'atmosphère oxydante à une température de 900°C ± 25°C jusqu'à combustion complète de la matière organique et à peser le résidu obtenu.

UN MATERIEL HOMOLOGUE

Le Service AIP fournit aux laboratoires des moulins ou des groupements de moulins, des nacelles d'incinération en platine-rhodium 10 % pour la détermination du taux de cendres dans les farines. Ces mesures font partie de toute une panoplie d'analyses nécessaires pour évaluer les qualités respectives des farines commercialisées. La méthode, homologuée par la norme AFNOR NF V 03-720, préconise l'utilisation de " nacelles en platine-rhodium ou en tout matériau non attaqué dans les conditions de l'essai, d'au moins 20 ml de capacité, à fond plat ". Le platine-rhodium 10 % a été retenu à la suite de tests comparatifs ; les nacelles se nomment donc PRF : platine-rhodium pour farines. La méthode d'analyse consiste simplement à incinérer une prise d'essai dans une at-

PRECISER LES QUALITES BOULANGERES DES FARINES

Les moulins modernes travaillent par paliers et produisent toutes les sortes de farines que le commerce désire. On distingue principalement ces farines par leur taux d'extraction ou leur taux de blutage (voir encadré). Mais, ces indications ne sont pas suffisantes ; toute une série d'autres critères entrent en jeu qui sont destinés à mieux préciser les qualités boulangères d'une farine quelconque :

- l'importance et la quantité du gluten (voir encadré),
- le dosage de l'acidité dont l'excès amoindrit les propriétés du gluten,
- la quantité des sucres existants qui joueront un rôle prépondérant lors de la fermentation des pâtes.



Isabelle Frémaux du Service AIP. Elle commercialise le matériel de laboratoire en platine.

• la mesure du travail de déformation d'une lamelle de pâte sous hydratation constante.

Sous l'influence de la pression, la pâte gonfle, prend la forme d'une bulle qui grossit jusqu'à éclatement. Toutes ces variations sont enregistrées par l'appareil (alvéographe) qui fournit un graphique permettant de tirer des conclusions très importantes sur la valeur des qualités boulangères de la farine produite,

- la mesure de l'activité diastatique ou enzymatique (voir encadré) des farines. Tout excès ou toute déficience en diastases risque de provoquer des ennuis divers en cours de panification et d'avoir des influences directes sur la qualité des pains produits,
- le dosage des matières grasses dont l'excès est nuisible à la conservation,
- et bien entendu la détermination du taux de cendres.

AMELIORER LES RACES CEREALES

Les laboratoires des moulins procèdent généralement à des essais de panification réalisés dans des petits pétrins et des petits fours de boulangers. On arrive ainsi à définir les meilleures qualités de farines. Ces indications, portées à la connaissance des chercheurs, permettent d'améliorer les races céréalières et, par extension, perfectionner les produits de base qui servent à la préparation des pains, gâteaux, biscuits, pâtisseries diverses et autres viennoiseries. Bon appétit donc !

PETIT LEXIQUE

Blutage : tamisage de la farine.

Diastase : enzyme qui transforme par hydrolyse l'amidon en dextrine, puis en maltose.

Taux d'extraction : quantité de farine obtenue à partir de 100 kg de blé mis en œuvre. Les "varnages" ou produits reliés sont essentiellement les sous-résiduels, ainsi que les parties principales de l'enveloppe du blé.

On distingue plusieurs qualités de farines :
la farine complète : 98 % du taux d'extraction,
la farine bise : 80 % du taux d'extraction,
la farine mi-blanche : 72 % du taux d'extraction.

En début de mouture des farines bises ou mi-blanches, on extrait la fleur qui provient du centre de l'amande farineuse.

Gluten : matière visqueuse azotée qui reste quand on a ôté l'amidon de la farine. Il est composé de deux protéines.



Les nacelles sont prêtes à passer dans le four.

La manipulatrice place les nacelles en platine dans le four à l'aide de pinces.



Définir les meilleures qualités de farine

Maîtriser l'avenir

Pour affronter l'avenir, il faut de l'ambition. MSX-BORNEL a fait le pari de se rassembler autour d'un projet commun : une CHARTE.

M. Malet vient de dévoiler le panneau présentant la charte.



MM. Malet, Bagory, Hamon, Desbuleux, Lanoë.
MM. Ducastel, Bagory, Hamon, Desbuleux, Lanoë, Eyraud et Malet.



A l'horizon de 1993, se dessine une compétition aux règles difficiles. La division MSX-Bornel décide donc de se préparer, dès aujourd'hui, à affronter le Grand Marché Européen. Le meilleur moyen de se mobiliser ? Faire appel au personnel, bien sûr ! Désormais, l'ensemble de la Division se rassemble autour d'un projet commun : une CHARTE ! Une charte est un texte comportant des principes solennels que chaque signataire s'engage à respecter. C'est dans cet esprit que s'inscrit le texte présenté au personnel, après avoir été élaboré avec l'ensemble de l'encadrement. L'ambition de MSX-

Bornel a été élaboré dans ses grands axes par l'équipe de direction de Bornel. Lors de sa présentation à l'ensemble de l'encadrement, il est discuté et modifié pour atteindre sa forme définitive. Le 20 juillet 1989, le Président, M. Malet, procède à l'inauguration de la charte, en compagnie de M. Bagory, le directeur général du CLAL. Il lance ainsi officiellement ce projet ambitieux en dévoilant un panneau comportant l'ensemble du texte. Enfin, le 11 septembre 1989, chaque salarié de la Division reçoit un exemplaire de poche de cet engagement solennel !

INAUGURATION

Le lancement de la charte s'est effectué en plusieurs étapes. Le



Simposer une référence européenne



POUR RÊUSSIR ENSEMBLE
L'ENGAGEMENT SOLENNEL
DE LA DIVISION MSX-BORNEL

Logo: CLAL, MSX-BL

NOTES :
Voilà ! Imposer notre DIVISION "MÉTALUX SPÉCIAUX" sur le marché européen à base de produits à haute performance ensemble comme une référence, à l'échelle mondiale, et de faire progresser l'avenir de la Division MSX-BORNEL.

C'est notre charte que nous avons élaboré et qui nous engage.

MSX-BL
JUN 1989

CESTE DÉCLARATION A VALEUR DÉFINITIVE

En bref

Noisy-Métallurgie

UN CHAMPION SPORTIF A L'USINE

Monsieur André Brian, chef d'équipe au Laminage Argent et animateur d'un Groupe de Progrès de ce secteur, est un sportif émérite.

Participant habituel du Cross du Figaro et des tournois de football inter-usines, il est aussi cette année, Champion de France dans la catégorie Vétérans 1 pour le 100 m en 12 secondes 5/10^e et le lancement du disque à 32 m. Il a manqué de peu la première place au 200 m où il est arrivé second avec un temps de 27 secondes.

Félicitations



M. André Brian

tament rattaché à DMA où il poursuit exactement la même mission en donnant une image de compétence technique du CLAL, inégalée, qui fait de lui le technicien le plus écouté de notre profession des Métiers d'Art pendant plus de quinze ans.

Durant ces seize années de son rattachement au Siège, il est présent à l'AFNOR et dans différents comités de liaison de normalisation européenne, à la demande, non seulement du CLAL, mais aussi de la Chambre Syndicale de la Bijouterie Française qui voit en lui l'homme capable de défendre la position française auprès des autres délégations étrangères.

Il faut aussi évoquer les préoccupations sociales de cet ingénieur qui a toujours mis un point d'honneur à ce que le CLAL intervienne, à travers lui, dans de nombreuses conférences et organise visites d'usine et stages professionnels pour le compte des différentes Ecoles et Chambres Syndicales de notre profession.

Son métier et le-CLAL ont beaucoup compté pour Marc Basset qui venait de prendre sa retraite fin juin dernier, tout en nous assurant de son concours bénévole et amical en cas de besoin ponctuel de DMA.

Il a toujours offert spontanément à ses jeunes collègues et aux clients une grande disponibilité, car il transmettait volontiers son savoir, acquis sur le terrain et renforcé par une information qu'il puisait dans de nombreux ouvrages et articles relatifs à nos techniques.

Sa carrière au CLAL s'est ainsi trouvée parfaitement partagée entre 16 années passées en production dans différents ateliers d'or et d'argent et 16 années consacrées au service technique commercial de notre clientèle. Marc Basset était aussi très ambitieux pour le CLAL qu'il a toujours parfaitement servi et sa disparition soudaine est cruellement ressentie par ses collègues et les nombreux amis qu'il comptait dans notre métier.

commandes de l'Atelier OR dans le bâtiment central où il donne toute la mesure de sa compétence technique à une époque où la production de doublé et d'or apprêté avait atteint des sommets.

En janvier 1973, Marc Basset rejoint le Service PR (Produits) comme Ingénieur-Produits métallurgiques Métiers d'Art au sein d'une équipe technico-commerciale dirigée successivement par MM. Jean Briola et Jean Lechant.

Pour les Métiers d'Art, il crée donc ce poste orienté vers l'assistance technique au client bijoutier-orfèvre pour le choix et l'utilisation de nos différentes gammes de produits. Mais, il prodigue à cette clientèle beaucoup d'autres conseils pour le traitement de problèmes périphériques à la simple transformation de nos produits, afin de lui faire acquiescer le "réflexe-CLAL", dès qu'elle rencontre une difficulté en production.

Il s'emploie également à épauler les services commerciaux de DMA et les succursales (Apprêts, Métaux Apprêtés, Joliot, Dentaire) dans toutes leurs actions technico-commerciales.

Il repère, à travers ses nombreux voyages à l'étranger, les fournitures et les outils nouveaux pouvant améliorer la productivité des ateliers français de bijouterie. Il teste ces matériels et s'emploie à en faciliter la commercialisation par le canal de notre division Joliot.

En 1980, lors de la dissolution du Service PR, il se trouve direc-

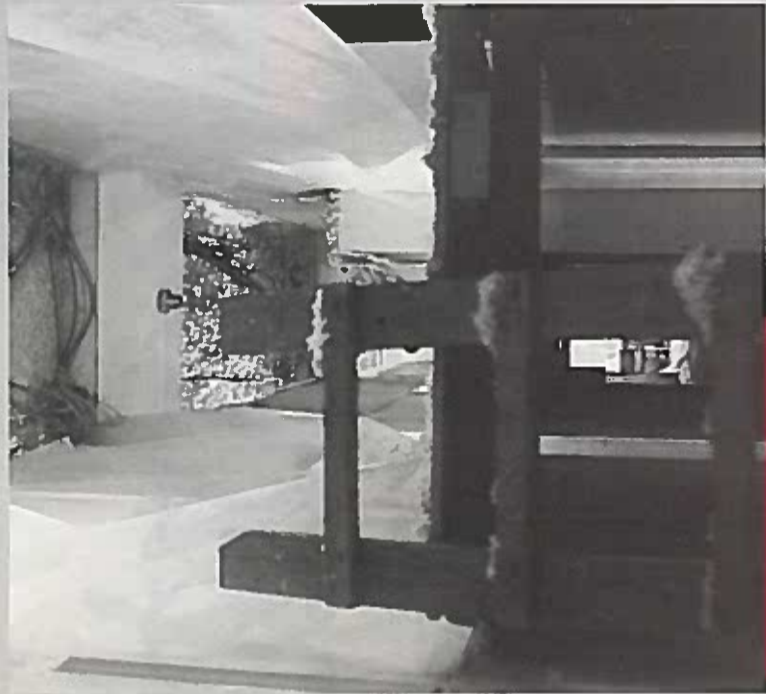


MARC BASSET UN HOMME D'OR ET D'ARGENT

Marc Basset est entré au CLAL à Noisy-Métallurgie le 24 octobre 1957 en qualité d'agent technicien au bureau d'études pour dessiner et implanter une nouvelle fonderie d'argent qui était précédemment intégrée au sein d'un ensemble où s'effectuait également la fusion des métaux communs (car nous étions, avant cette date, concurrents de LOUYOT). Il fut ensuite affecté à cet atelier dont le bâtiment et les machines subsistent encore.

M. Terrasse devint son patron lorsqu'il rejoignit la Tréfilerie où cet homme, qui lui apporta beaucoup sur le plan professionnel, lui confia la réalisation de l'Atelier baguettes et anneaux de brasure. Marc Basset règle ce nouveau problème avec le concours de M. Pierre qui deviendra plus tard le chef de l'ensemble de cette Tréfilerie.

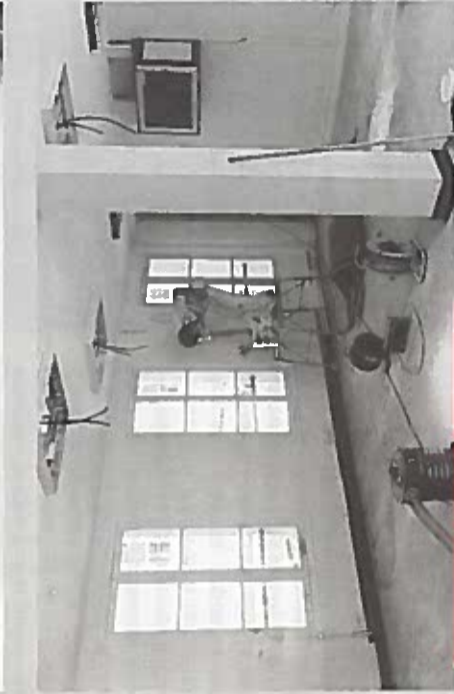
En 1968, une nouvelle mutation le fait succéder à M. Collard aux



Le couloir du SP maintenance



Adieu à la salle AFJ



La nouvelle salle de formation est bientôt prête !

TRAVAUX DURS ! TRAVAUX D'AOUT !

Paris

Les mois de juillet et août évoquent les vacances, mais le personnel du service Entretien et les différents corps de métiers du bâtiment profitent de cette période pour effectuer les multiples travaux de maintenance ou de rénovation.

Cette année encore, la tradition a été respectée : les chantiers étaient nombreux dans les différents étages du Siège, ainsi qu'au Centre de Recherches.

Rue Portefoin, la peinture s'étalait un peu partout, tandis que les sorbonnes subissaient une cure de mise en conformité ; il faut dire que les dégagements acides font l'objet d'une surveillance sérieuse et que les installations chargées de les évacuer doivent répondre à des normes plus performantes. La pose de gaines de ventilation et d'un aérotherme complétaient les travaux.

Au Siège, en plusieurs endroits, les ouvriers s'affairaient. Dans trois services différents (LME, Apprêts de Bijouterie et SP), les plafonds avaient laissé entrevoir des faiblesses. L'accroissement de poids dû aux transformations antérieures en était la cause principale : recharge de plâtre pour récupérer l'horizontale, pose de faux plafonds sur des structures.

Deuxième gros chantier qui améliorera nettement le confort de chacun dès les premiers froids : l'installation d'une nouvelle chaudière qui devrait supprimer les écarts de température observés dans les différents services.

Troisième chantier toujours en cours, l'implantation du magasin des fournitures de bureau dans l'ancien atelier de laminage et de tréfilage situé dans les sous-sols du Siège, ce qui nécessitera l'installation d'un monte-charge.

Un mot pour terminer au sujet des salles de formation et de réunions : les salles AF et SLA-LOM n'existent plus depuis le 14 juillet, puisque l'immeuble a été vendu, mais deux nouvelles salles de réunions s'ouvrent dans l'Hôtel d'Hallwyl, elles portent les noms de Necker et Ledoux et peuvent accueillir respectivement environ 16 et 30 personnes. Quelques aménagements de détails restent à réaliser.

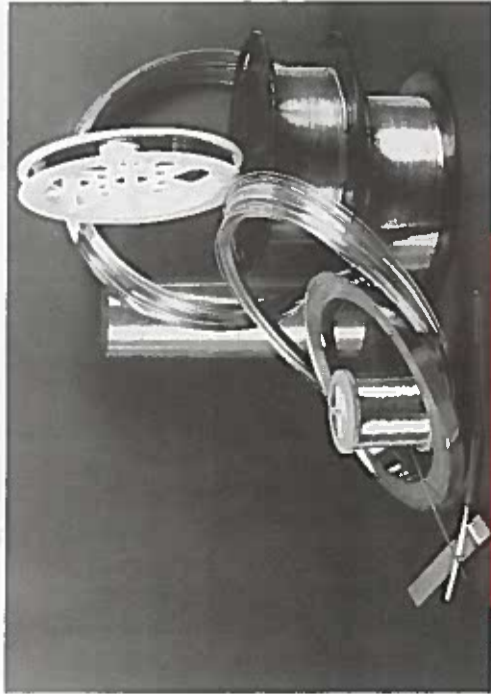
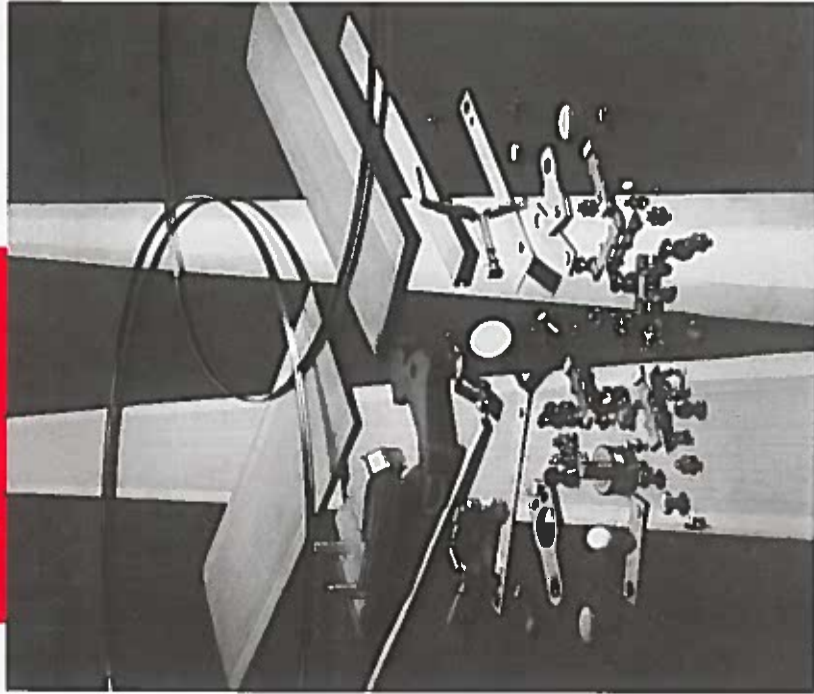
Une salle de formation sera bientôt ouverte : elle permettra d'organiser des stages dans des conditions correctes avec un minimum d'équipement.



Avez-vous reconnu les guichets des apprêts ?

Les métaux frités

Demi-produits métaux frités destinés à l'industrie électrotechnique.



Produits réalisés à partir d'alliages métaux frités destinés à l'industrie électrotechnique.

Les métaux frités, un produit d'avenir !
 La preuve ? Noisy-Métallurgie investit actuellement dans la création d'un nouvel atelier.
 Mais, au fait, "métaux frités", vous avez dit "métaux frités", qu'est-ce que cela signifie exactement ?

Vous connaissez probablement les alliages de métaux obtenus par mélange de constituants à l'état liquide. Un certain nombre de métaux purs sont miscibles entre eux quand ils sont portés à leur point de fusion ; cela permet ainsi d'obtenir l'alliage désiré (exemple : argent et or, cuivre et aluminium). Pour d'autres, le mélange est totalement impossible : comme l'eau et l'huile, par exemple. On parviendra, en effet, invariablement, à une séparation des constituants (comme avec l'argent et le tungstène, notamment !).

Enfin, parmi les métaux miscibles entre eux, certains ne peuvent être mélangés dans n'importe quelle proportion (argent et nickel, par exemple). Or, c'est précisément le dosage d'un élément par rapport à un autre qui est à l'origine des propriétés du matériau (propriétés mécaniques, résistance à l'usure, ou propriétés électriques, conductibilité du courant, etc...).

DE MULTIPLES APPLICATIONS

Afin d'obtenir des alliages aux propriétés bien spécifiques, il s'est développé, au cours des années, ce que l'on appelle "la Métallurgie des poudres". En effet, on va associer les métaux constitutifs de l'alliage, après transformation de chacun d'eux à l'état de poudre, sans qu'il soit nécessaire d'élever la température au point de fusion : c'est une toute autre technologie qui est ainsi mise en œuvre ! Avant de donner un aperçu des principes de réalisation des métaux frités, voyons à quels usages ils peuvent être destinés. Dans l'industrie automobile : pièces mécaniques complexes, coussinets autolubrifiants, dans l'industrie mécanique : métaux durs, outils de coupe au carbure, dans

l'industrie électrotechnique : contacts électriques en alliage argent-nickel, argent-graphite pour leurs qualités de conductibilité, de moindre érosion par l'arc électrique et de diminution du collage. D'autres industries comme le nucléaire ou l'aérospatiale utilisent aussi ces produits : certaines pièces, dont l'usinage serait ou trop difficile ou trop onéreux, sont formées directement à partir des métaux en poudre.

PRINCIPES D'ELABORATION

La poudre : la fabrication de la poudre est d'une importance capitale. Il s'agit de la première étape de la gamme, sa qualité va donc agir sur toutes les étapes suivantes. Il existe différents procédés d'obtention des poudres : par atomisation, par broyage, par électrolyse, etc... La caractéristique principale d'une poudre est la taille moyenne des grains, très fréquemment inférieure à 50 microns ! Le résultat de la détermination de cette taille des grains s'appelle "la granulométrie".

Le mélange : les éléments constitutifs de l'alliage à l'état de poudre doivent être mélangés intimement. L'opération peut être très longue pour obtenir une parfaite homogénéité du mélange.

La compression : elle a pour but de produire un objet de forme et de dimension déterminées avec une cohésion suffisante pour être manipulé dans l'opé-

ration suivante. Il se produit alors une réduction de volume spectaculaire, car la pression exercée est très forte. On peut utiliser soit une presse hydraulique où le poinçon exerce une pression mécanique uniaxiale sur la poudre dans la matrice, soit une presse isostatique où la pression, transmise par un liquide ou un gaz, est uniformément répartie sur l'objet à compresser. A Noisy-Métallurgie, les deux équipements existent.

On obtient ainsi une pièce cylindrique ou prismatique : le "comprimé", résistant, mais encore fragile. Sa consolidation doit être obtenue par un traitement thermique appelé "frittage".

Le frittage : l'élévation de température, en deçà de la température de fusion, permet l'augmentation des zones de contact des grains entre eux : les processus métallurgiques classiques - la diffusion et la recrystallisation - entrent en jeu, de telle sorte que les limites physiques des grains de poudre du comprimé disparaissent et que se créent des grains "métallurgiques", comme dans le processus par fusion. A la suite de toutes ces opérations, l'utilisation du produit - billette ou lingot parallélépipédique - se fait de façon identique aux produits élaborés traditionnellement. Ils seront filés ou laminés suivant leur forme d'origine.

Pour le moment, le local où sera implanté l'atelier des métaux frités est vide. Le Service Maintenance et les entreprises extérieures s'activent pour le rendre confortable - rénovation du sol et des murs - et préparent les implantations du matériel. Dans un prochain numéro, CLAL-INFO vous fera découvrir l'atelier tout neuf !



Travaux en cours dans le futur atelier des métaux frités.



Qa chauffe !

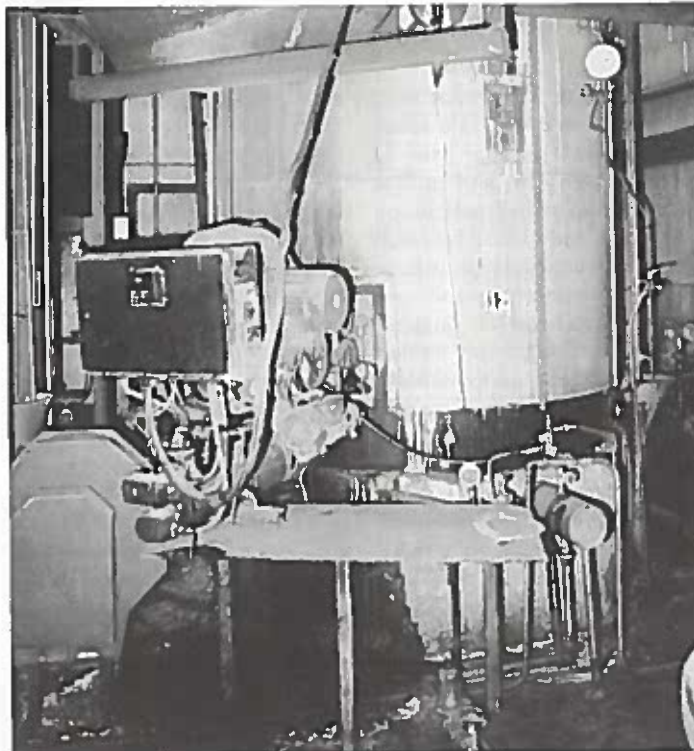
Fin 1988, l'usine d'Affinage se dote de deux chaudières fonctionnant au gaz naturel en remplacement de deux chaudières existantes alimentées au fioul lourd.

POURQUOI UN TEL INVESTISSEMENT ?

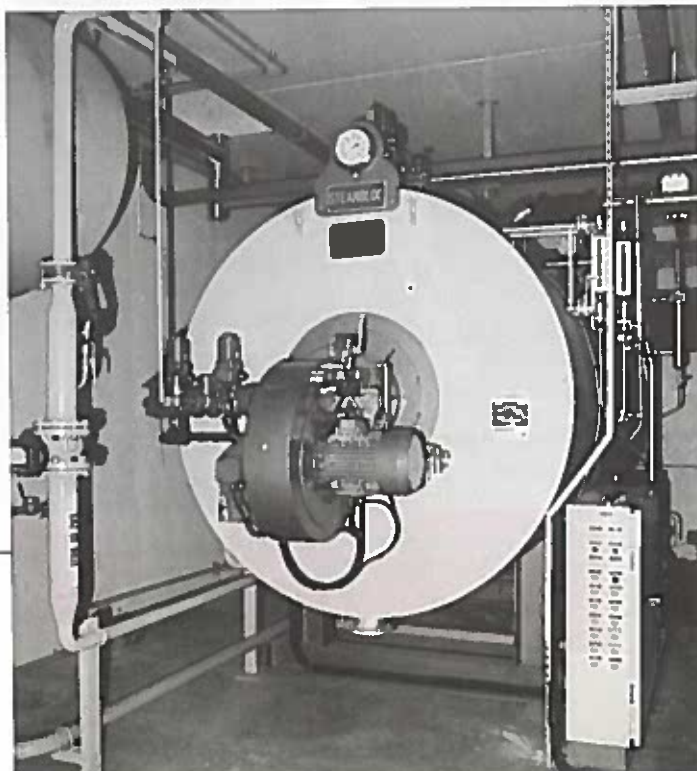
- D'abord à cause de la vétusté des chaudières ! En effet, l'une est achetée en 1961, installée rue de Lagny, puis réinstallée à l'usine en 1962, l'autre achetée et installée à l'usine en 1962 ! Leur état ne permet donc plus une rénovation durable et sécurisante,
- l'insuffisance de puissance et de pression de vapeur utilisée dans nos réacteurs de process,
- les nuisances occasionnées par l'emploi du fioul lourd : rejets atmosphériques de fumées, approvisionnement et stockage.

QUEL COMBUSTIBLE ET QUELLES CHAUDIERES ?

A l'issue de nombreux contacts



Avant...



Après...

établis avec Gaz de France, l'option gaz naturel est retenue. Cela nous conduit à sélectionner : 2 chaudières de marque WANSON, d'une puissance unitaire bien plus importante que les anciennes ! (L'une équipée d'un brûleur gaz, l'autre d'un brûleur mixte gaz-fioul domestique).

ET L'INSTALLATION ?

De façon à ne pas interrompre notre production de vapeur, l'implantation d'une nouvelle chaufferie est définie dans un bâtiment existant en périphérie de l'usine (ex local Atomisation I). Conçue et réalisée dans les règles de l'art et ce malgré quelques ennuis (une chaudière ne s'est-elle pas renversée lors du transport routier!!...), cette nouvelle chaufferie, contrôlée par automates, selon les dernières normes de surveillance des recommandations APAVE, est opérationnelle depuis le début de l'année. Elle assure désormais à l'usine une production correcte de vapeur et au Service Environnement une installation qui, n'en doutons pas, sera bien entretenue et bien gérée !

«la nouvelle vague à noisy-affinage»

Il faut bien se rendre à l'évidence, lors de la réunion du groupe de pilotage du 13 mars 1989 : la situation des GP à Noisy-Affinage n'est pas bien brillante !

RELANCER LA MACHINE

La plupart des groupes sont arrêtés depuis plusieurs semaines pour différents motifs (pas assez d'animateurs, pas assez de temps pour se réunir, solutions pas toujours acceptées par la hiérarchie, mauvais choix des sujets, ...). Devant un tel constat, c'est l'exis-

tence même des GP à Noisy-Affinage qui risque d'être remise en question !

Après une analyse fine des dysfonctionnements par le groupe de pilotage, la Direction décide de relancer la machine sans tarder !

FORMER DE NOUVEAUX ANIMATEURS

Plus assez d'animateurs ? Qu'à cela ne tienne, 5 nouveaux animateurs : Mmes Da Silva et Fourneau et MM. Desgranges, Henri et Toutain deviennent rapidement opérationnels grâce à leur

formation à la précieuse méthode !

L'IMPLICATION DE LA DIRECTION

Le 12 juin, la Direction réunit l'ensemble des animateurs GP, ainsi que le groupe de pilotage. Le message est clair : la Direction décide de faire appel aux compétences des GP, afin d'améliorer rapidement la rentabilité des ateliers existant et les conditions de travail à Noisy-Affinage.

UN " CONTRAT " ENTRE LA DIRECTION ET LES GP

Motivés, nos animateurs le sont bien sûr, mais pas à n'importe quelle condition !

Ainsi, une charte des GP sera bientôt établie entre la Direction et les GP, reprenant entre autres les points suivants :

- des sujets non imposés, mais négociés entre la Direction et les animateurs,
- aucune réunion ne doit être annulée,
- un challenge entre GP sera créé,
- la fréquence des réunions sera de 2 par mois et par GP,
- les comptes rendus seront rédigés et distribués rapidement par les animateurs, etc...

LA RELANCE DES GP

Très vite, la relance s'organise. De nouveaux groupes sont créés, d'anciens groupes refondus, au total 9 groupes dont les réunions sont soigneusement planifiées. Il faut, avant tout, informer l'usine de ce renouveau, afin de susciter, peut-être, de nouvelles vocations de membres GP.

Une campagne d'affichage est donc organisée, orchestrée par les animateurs et leur nouveau facilitateur (Philippe Quinquet succédant à Jean-Claude Fourrié, facilitateur depuis la création des GP à l'usine).

DES SIGNES PROMETTEURS...

Dès la fin juin, pas moins de 13 réunions GP se sont déroulées !

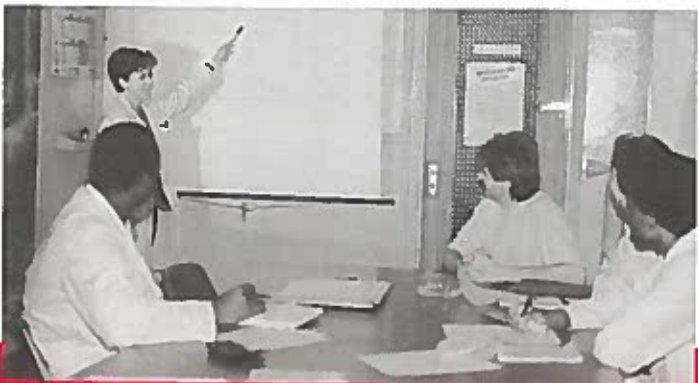
A la rentrée de septembre, les groupes ont tous un sujet en cours de traitement. Bientôt, un challenge sera créé, afin de récompenser leurs efforts !

Nos GP sont bien partis pour remplir la mission que leur a confiée la Direction : permettre à l'ensemble du Personnel d'être des acteurs responsables dans le développement industriel et l'évolution des conditions de travail dans notre établissement.



Pour le groupe FAUD'LAIR, GP n'est pas synonyme de tristesse !

Le groupe NITRATE au travail.



CLAL

groupes de progrès

L'assistant technique à la vente



Alberto Mascio et Jean-Marc Terrien, du développement de Noisy-Métallurgie.

Un métier. Un homme.
Le métier ? L'assistant technique à la vente.
L'homme ? Alberto MASCIO.
Il exerce cette fonction depuis 1979, au Département des Applications Industrielles, Division Electrotechnique (AIE).
Quel est son rôle dans une équipe commerciale ?
M. Mascio raconte son métier à CLAL-INFO.

LE SERVICE AIE

M. Breithner : Responsable du Marché.
M. Dubos : Administration des Ventes.
Mme Baranger : Employée Administration des ventes (tenue de fichiers et classement).
Mlle Cadoux : Employée Administration des ventes (lancement des commandes).
Mme De Faveri : Employée Administration des ventes (tenue de fichiers, A. R., contrôle de facturation).
Mme Di Camillo : Employée Administration des ventes (planning et relations Usines).
M. Malacchena : Codification et

Etablissement des plans et Informatique AIE.
M. Grisel : Responsable Ventes France.
Mme Horisn : Vendeur "Ventes France".
Mlle Laucournat : Assistante Commerciale Export.
M. X 7 : Assistant(e) Commerciale France.
M. Mascio : Responsable Assistance Technique.
M. Neitz : Assistance Technique.
M. Sandoz : Etudes de Prix.
Mlle Lachaud : Secrétaire.
Mme Albrecht : Facturation.
Mme Boutin : Facturation.
Mme Helimi : Facturation.
* en cours de recrutement.



A. Mascio avec Pierre Abadie, du Bureau d'Etudes de Fontenay-Trésigny.

miques, à la définition de nouveaux produits.
Ensuite, il faudra veiller à la réalisation des échantillons, les "protos", suivre les essais et l'homologation des produits chez nos clients, enfin s'assurer en fabrication, lors des premières séries, de leur parfaite reproductibilité.
Tout ceci se fait évidemment en étroite collaboration avec le Service Développement des usines (DEV), le Laboratoire de Recherche (DP), l'atelier de fabrication concerné et le Service Contrôle. **Avez-vous des exemples à donner ?**

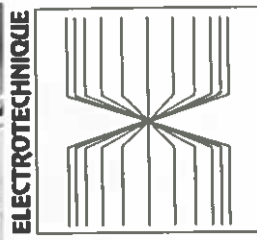
Oui, bien sûr ! Voici quelques actions récentes qui illustrent bien ce que je vous ai dit :

- évolution des gammes de fabrication permettant d'optimiser les performances électriques des microinterrupteurs à faible intensité destinés au secteur avionique,



A. Mascio et Adrien Vicenzi, responsable du Contrôle à Noisy-Métallurgie.

A. Mascio en compagnie de Jean-Claude Grisel, le commercial du Service AIE.



QUI FAIT QUOI ?

Usine de Noisy Affinage élabore les poutres destinées aux matériaux frittés et les matériaux premiers destinés aux alliages fonduis à usage électrotechnique.

Usine de Noisy-Métallurgie réalise les 1/2 produits massifs et bimétalliques dans tous les alliages AIE et les microprofilés. Usine de Fontenay-Trésigny réalise les pièces découpées compactées et brasées et les rivets.

Les différentes informations recueillies, lors de nos visites sur tous les marchés électrotechniques, nous permettent, après en avoir fait la synthèse, de dégager ainsi les axes à suivre.

Ainsi, vous participez sans doute à des congrès, des expositions à l'étranger ?

Oui, bien sûr ! Ce sont des droits privilégiés pour observer les produits des clients, des concurrents... et donc préparer l'avenir.

Vous participez donc au plan marketing ?

Oui et c'est une direction dans laquelle nous nous sommes engagés il y a 2 ans avec l'ensemble des services commerciaux du groupe CLAL. Un plan marketing a été ainsi réalisé pour les microprofilés et un autre est en cours.

Les "besoins du marché" que nous actualisons deux fois par an avec tous les services concernés, et auxquels je contribue, en permettent la traduction en plans d'action commerciale.

C'est un travail très diversifié ! Oui et c'est cela qui est passionnant ! Il faut être tenace, persévérant, "s'accrocher", y croire !... Et on y arrive !

Quel enthousiasme ! C'est le métier qui veut cela !

A. Mascio avec Bernard Neitz, Isabelle Laucournet et René Breitner, le responsable du Service AIE.

Et il y a beaucoup de clients à AIE ?

Oui, beaucoup ! Mais chut ! On ne révélera pas combien !... Nous avons une position primordiale sur ce marché et notre société est bien sûr l'objet de convoitises, la concurrence est vive !...

Par ailleurs, ce marché a depuis longtemps déjà dépassé le cadre hexagonal de la France !...

Les clients viennent-ils à l'usine ? Et dans ce cas, quel est votre rôle ?

Par la mise en place de "plans d'assurance qualité", nos clients viennent de plus en plus nombreux voir nos installations, connaître nos moyens de production, de contrôle. Et puis, il y a aussi nos clients habituels qui souhaitent mieux nous connaître... et s'assurer qu'ils ont raison de nous faire confiance !

Quant aux nouveaux clients, ils veulent bien nous faire confiance, mais... ils aimeraient bien voir avant, pour être sûrs !...

Pour tous ces clients, j'organise ces visites, avec les services concernés. Et ces visites sont importantes ! Elles doivent être bien préparées pour bien apporter les réponses attendues !...

Vous ne parlez pas de réclamations ou de retours ? Ça ne vous arrive jamais ?

Si, bien sûr !... Pas trop souvent quand même ! Mais, quand ça arrive, je traite cela évidemment en priorité. Il s'agit de bien répondre au problème, c'est-à-dire partir du besoin à satisfaire.

Si je comprends bien, vous travaillez surtout dans le court terme !

Pas seulement. Il faut être très attentif aux évolutions pour comprendre les nouveaux besoins.

argent oxyde d'étain étudiés par le CLAL. Tout le monde s'est alors remis sur le problème et, début 89, un nouveau matériau était défini par le Centre de Recherche, breveté et essayé avec succès sur machines de test. Il permet de répondre maintenant aux performances actuellement exigées sur des contacteurs dont l'intensité est supérieure à 100 A.

Voici un bon exemple d'une réussite de partenariat auquel tous les services ont contribué avec un formidable espoir d'entreprise et une volonté d'aboutir dont la preuve... en est le résultat !...

Comment se passe la relation avec les vendeurs ?

Ça se passe très bien et nous formons une vraie équipe. Nous sommes tout à fait complémentaires. L'information vient par eux ou par le client, peu importe. Les vendeurs sont impliqués, dès que possible, pour conduire alors ces affaires à leur aboutissement commercial et faire en sorte que la prise de commande ne soit pas qu'une question de prix.

Les vendeurs sont-ils formés techniquement ? Est-ce vous qui assurez la formation ?

Oui, bien sûr. Ils doivent connaître les produits et leurs applications chez les clients... Tout cela est indispensable : "bien connaître son produit pour bien le vendre !". Mais, aussi trouver ensemble la solution à un problème posé par le client, par rapport à nos moyens et à nos technologies.

J'assure tout ceci, en coordination avec le Service Formation, pour les vendeurs d'AIE, mais aussi les vendeurs de nos filiales étrangères, spécialisés dans les produits électrotechniques, que "j'épaule" chez les clients.

Bien connaître son produit pour bien le vendre !



A. Mascio et Bernard Neitz du Service AIE.



A. Mascio avec Marie-Paule Pluchino du Sce Contrôle de Noisy-Métallurgie.

A. Mascio et Patrick Sommacal du Laboratoire de Recherches.



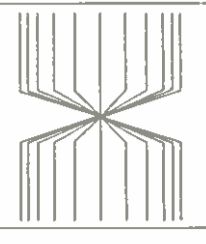
PRODUITS POUR L'ELECTRO-TECHNIQUE

DEMI-PRODUITS MASSIFS
DEMI-PRODUITS BIMETALLIQUES
MICROPROFILES
PIECES CONTACTEES
PASTILLES ET PLAQUETTES,
PIECES BRASEES
RIVETS ET PIECES RIVETEES
BANDES ET FILS FINS - CURSEURS

LES FAMILLES DE MATERIAUX UTILISEES EN ELECTROTECHNIQUE

ARGELEC - base Argent
ORELEC - base Or
PALLADEC - base Palladium
PLATELEC - base Platine.

ELECTROTECHNIQUE



LES FAMILLES DE MATERIAUX UTILISEES EN ELECTROTECHNIQUE

ARGELEC - base Argent
ORELEC - base Or
PALLADEC - base Palladium
PLATELEC - base Platine.

LES FAMILLES DE MATERIAUX UTILISEES EN ELECTROTECHNIQUE

ARGELEC - base Argent
ORELEC - base Or
PALLADEC - base Palladium
PLATELEC - base Platine.

LES FAMILLES DE MATERIAUX UTILISEES EN ELECTROTECHNIQUE

ARGELEC - base Argent
ORELEC - base Or
PALLADEC - base Palladium
PLATELEC - base Platine.

LES FAMILLES DE MATERIAUX UTILISEES EN ELECTROTECHNIQUE

ARGELEC - base Argent
ORELEC - base Or
PALLADEC - base Palladium
PLATELEC - base Platine.

A

la découverte du CLAL

330 personnes réparties sur 4 établissements (Vienne, Villeurbanne, Lyon, Marseille) et 3 filiales (Pont de Chéruy, Grenoble, Nice), des métiers parfois complémentaires, mais le plus souvent bien différents : " qu'est-ce qui peut donner à tous ces gens l'envie de se rencontrer ? "

Depuis quelques années, de plus en plus d'occasions d'échanges sont fournies à ces établissements : depuis la réunion des cadres du Sud-Est, lancée il y a 4 ans par M. Bagory, jusqu'aux formations inter-établissements ou aux visites d'usines, les conférences-rencontres visent à aller plus loin dans la connaissance de leurs voisins et des multiples métiers qui font l'existence du CLAL.

Deux fois par an, tout le personnel de chaque établissement est invité à découvrir une des spécificités de l'entreprise par une conférence-rencontre-exposition où un manager CLAL présente l'activité de son département.

Le premier thème, qui a réuni le personnel du Sud-Est autour de Claude Latimier pour " L'or, une histoire d'amour ", était commun à chacun d'entre eux et c'est ce jour-là que des tréfileurs ou fondeurs, au CLAL depuis 10 ou 20 ans, ont enfin pu admirer la collection bijouterie du département Métiers d'Art !

Le 22 juin dernier, c'est " La Passementerie Lyonnaise " qui était à l'honneur avec Olivier Thaller, directeur de Villeurbanne et Henri Mérieux, président du syndicat de la passementerie.

Une exposition des produits de la passementerie regroupait galons, insignes militaires, vêtements religieux brodés de fils d'or, costumes orientaux : le personnel de Villeurbanne lui-même

découvrait avec étonnement les merveilles que leur fil permet de réaliser.

Des photos prises chez les clients ou façonniers du CLAL illustraient l'ambiance si particulière de la

dorure lyonnaise où les vieux métiers Jacquard côtoient les machines électroniques les plus perfectionnées dans un même souci du respect d'un précieux savoir-faire.

Et comme bien des événements doivent se conclure dans la gaieté, la soirée s'est achevée par un pot amical. Métiers et hiérarchies confondus, tous se sont noyés dans la douce sensation de partager bien des choses en commun !



Olivier Thaller, directeur de Villeurbanne, anime la réunion devant un public attentif.



Mmes Lopez, Chironi et Goyard admirent les produits finis de passementerie.



Au premier plan, M. Rossier, Mme Attias et Mlle Di Rienzo.

S

uivez le fil



Lyon pour la mise au point d'un programme de travail.

Ce groupe doit permettre d'améliorer la communication entre les usines et de régler, de façon directe, un certain nombre de petits problèmes. Il conduira également à étudier, de façon plus approfondie, des problèmes techniques qui se posent à chacune de ces usines, tels que les filières ou les lubrifiants pour le tréfilage.

Sur ces deux questions techniques, deux groupes de travail ont été constitués, comprenant chacun un délégué par usine.

En somme, un groupe de travail d'un genre un peu particulier, puisque "inter-établissements". Peut-être le début d'une nouvelle façon de travailler ?

A Lyon, au mois de juin dernier...

La première rencontre des tréfileurs CLAL.

Bornel, Noisy, Pont de Chéruy et Villeurbanne, plus de 100 tréfileurs dans 12 ateliers de tréfilage ! Tous ces gens qui partagent le même métier ont décidé un beau jour de se rencontrer : " Pourquoi ne pas mettre en commun certaines de nos préoccupations techniques et essayer d'y apporter une solution commune ? ".

A l'initiative de Villeurbanne, un groupement " Tréfileurs CLAL " a été constitué et invité à passer deux jours en région lyonnaise. La première journée a été consacrée à la visite des Fils Spéciaux à Pont de Chéruy et à la découverte de leur système d'auto-contrôle du fil, relié à un ordinateur. Le lendemain, après la visite de l'usine de Villeurbanne, les 19 personnes du groupe se sont réunies l'après-midi à



Congrès dentaire

Les "8^e journées Pierre Lachaud" ont eu lieu les 29 et 30 septembre au Novotel Bagnolet. Il s'agit d'un petit salon, réservé aux dentistes et prothésistes, qui regroupait une vingtaine d'exposants. Ils proposaient produits pharmaceutiques, matériel de laboratoire, fournitures dentaires, implants, etc... La division Dentaire du CLAL a présenté à cette occasion ses nouveautés. A souligner : parmi les visiteurs, un nombre croissant de médecins ou professeurs d'hôpitaux et de cliniques (services de stomatologie).

Présence des Lapidaires

Cette jeune manifestation (elle est née en 1987 !) s'est déroulée au Centre Français des Pierres Précieuses du 4 au 6 septembre. La division Pierres Précieuses du CLAL était bien sûr présente à ce salon ! Céline Journo, la responsable de cette activité commente : "cette année, cette exposition a eu lieu en même temps que le Biorhca. Cela a permis à de nombreux clients, notamment provinciaux, d'assister aux 2 salons. Il s'agit d'un petit salon de 22 exposants avec une ambiance intime et feutrée très agréable. De plus, c'est un vrai régal pour les yeux avec des pierres magnifiques, parfois très rares ! Nous avons eu le plaisir d'accueillir sur le stand quelques clients étrangers. A propos de la clientèle, je tiens à souligner que nous tenons là une excellente occasion de lui faire découvrir que le CLAL possède une division Pierres Précieuses, ce que trop de gens ignorent encore ! Le terme "lapidaires" regroupe toutes les personnes qui travaillent ou négocient les pierres précieuses, autres que le diamant. Cependant, cette année, les exposants ont élargi leur gamme de produits en présentant également des diamants, ce qui, semble-t-il, a satisfait tout le monde !".



Mme Journo avec MM. Evezard et Desmousseaux.

Salon S. F. V.

Du 5 au 9 juin, le CLAL a participé au Congrès SFV qui se tenait à Antibes. Ce salon est organisé tous les deux ans par la Société Française du Vide. Il s'adresse aux spécialistes des couches minces qui viennent assister à des conférences et débats d'argumentation. Ils souhaitent participer à la fabrication des exposants. C'est l'occasion pour eux de faire le point sur les nouveaux équipements et les produits utilisés, de s'informer de l'évolution des techniques en matière de pulvérisation cathodique et de dépôt plasma en microélectronique. En plus simple, il s'agit de technique de "couches minces". Par exemple :

- le disque laser audio ou vidéo

 subit deux étapes de fabrication : fabrication d'un "master" par dépôt d'argent sur un disque en plastique qui servira à la fabrication des disques commercialisés dans le grand public qui, eux, sont obtenus par le dépôt d'une "couche mince" d'aluminium sur du plastique.

- La bijouterie fantaisie

 obtenue par le dépôt de nitrure de titane qui a la couleur de l'or, sur un

Capteurs 89



A la Porte de Versailles, du 6 au 9 juin, a eu lieu l'exposition "Capteurs 89". Cette manifestation internationale est organisée par l'APIST (Association pour la Promotion et l'Instrumentation Scientifique et Technologique). Le CLAL, par l'intermédiaire de son Service Thermométrie (AIR), participait à cet événement. Le stand, rouge et blanc, aux couleurs du département, était axé sur 3 principaux produits : les sondes nues, les capteurs et les étalons. Vous avez probablement compris qu'il s'agissait là d'éléments de mesure de température. Ce salon a permis de conforter la position du CLAL dans le domaine de la fabrication des capteurs de température. Grâce à lui, un certain nombre de visiteurs, essentiellement français, découvrait, pour la première fois, cette activité. D'excellents contacts ont été pris, notamment dans le domaine de l'automobile et de l'électroménager, qui préfigurent un développement positif sur les marchés des sondes à couches minces. Rendez-vous est déjà pris pour 1992, date à laquelle aura lieu le prochain salon en France.

voir des clients difficilement visibles en temps ordinaire, car travaillant en "salle blanche" (salle où sont réalisées les fabrications électroniques qui nécessitent une propreté absolue. Il faut, en effet, pour y pénétrer, se défaire de ses vêtements personnels et revêtir, dans un sas, une tenue adaptée). MM. Dézafit et Costet ont pu rencontrer des clients français, russes, espagnols et hongrois. Le contact se fait en anglais que tout le monde arrive à comprendre grâce au vocabulaire technique commun !

Graphitec

Cette expo s'est déroulée au Parc des Expositions de Villepinte du 18 au 23 mai. Il s'agit d'un salon consacré aux Arts Graphiques qui regroupent les photographeurs, les "photocomposeurs", les imprimeurs, les fabricants d'encre, de papier et de matériel d'imprimerie, etc... La Division Purhypo figurait parmi les nombreux exposants. Elle proposait aux visiteurs le dépôt d'appareils de récupération d'argent dans les bains de développement photo. Outre la clientèle des Arts Graphiques, Purhypo travaille aussi avec les photographes, les laboratoires de films



cinématographiques, le secteur médical et l'industrie (radios industrielles dans l'aviation, l'agriculture, les poudreries...). Purhypo a reçu sur son stand de nombreux clients : les visiteurs et les exposants eux-mêmes. Par ailleurs, nous signalons M. Coeurdevey, responsable commercial, nous participons à des "mini-expos" de temps en temps, dans des villes différentes. Prochaine étape : Reims, du 10 au 12 octobre, ... dans une cave de champagne, sous l'égide d'AGFA-COMPU-GRAPHIC, puis novembre à Bordeaux !



Salon strasbourgeois

Cela fait déjà 5 ans que le Salon régional des Apprêts est organisé chaque année à l'agence de Strasbourg dans un local de 120 m² appelé "le Salon des Métiers d'Art".

L'entrée se fait sur invitations envoyées aux clients bijoutiers fabricants.

Ce salon commence à avoir une notoriété importante et des clients se déplacent de loin (Moselle, Alsace, Franche-Comté).

Chaque client recevait à son entrée un petit *Leo doré*.

Les succès de cette année ont été :

- la démonstration de galvanoplastie faite par M. Lavoisard ; les clients pouvaient à leur grand étonnement faire polir et décorer leurs bijoux.
- la présentation de la nouvelle collection de perles précieuses par M. Didier Evezard ; un grand stand de matériel Joliot.

Cette année, M. Comminoli a voulu prouver que le salon était capable d'attirer encore plus de monde !

Les résultats ont dépassé tous les espoirs, ce qui est encourageant pour les années à venir où le salon devra être connu et indispensable.

L'animation du Salon régional des Apprêts 1990 sera la fonte de bijoux. (C'est un scoop !). Rendez-vous à l'année prochaine.

La Tour Eiffel sponsorisée

Le CLAL, cité à "Champs Elysées", la célèbre émission d'Antenne 2 de Michel Drucker ! Mais, comment et pourquoi un tel événement ? Eh bien, tout a commencé en été 88. Françoise Jacquemin, responsable de la succursale de Toulouse envoie à Jean-Pierre Beaubernard, responsable du service Métaux Apprêts aux Métiers d'Art, un artiste-sculpteur Michel Demarthon. Celui-ci vient prendre de l'or fin en grenaille éclatée. Il est, en effet, chargé de réaliser le trophée pour le "championnat du monde de l'orpaillage" dans l'Ariège. Et quel trophée ! Une superbe batte stylisée avec, au fond, la grenaille (symbolisant les pépites d'or !).

Avril 89 : Michel Demarthon présente Daniel Lauclair, journaliste

à FR 3 à Claude Latimier, directeur des Métiers d'Art, et à Jean-Pierre Beaubernard. De cette rencontre jaillit une idée. Pourquoi ne pas créer une Tour Eiffel en argent ?

Cette Tour Eiffel, super trophée, en argent massif et vermeil, objet d'art exceptionnel de 80 cm de haut, 15 kg, est offerte par le CLAL, un des sponsors du 3^e tournoi des personnalités parisiennes du sport et du show biz au Paris Country-Club. Un succès considérable accueille alors cette Tour Eiffel !

Trois jours plus tard, Michel Drucker enregistre sa fameuse émission : le thème principal ? Les 100 ans de la Tour Eiffel !... Le succès de ce trophée ne lui a pas échappé, il souhaite donc absolument "passer la Tour Eiffel

de Michel Demarthon et du CLAL" dans son émission. Sacré impact, quand on pense que, ce soir-là, 600 millions de téléspectateurs sont devant leur petit écran ("Champs Elysées" passe exceptionnellement en Mondovision !).

Le soir-même et le lendemain matin, "notre" Tour Eiffel passe ensuite dans l'émission FR 3 Sports, animé par Daniellauclair ! Photos dans Paris-Match, exposition dans la vitrine de Sonia Ryckiel, rue du Faubourg Saint-Honoré, articles à paraître dans VSD, Télérama, Téléloisirs, apparitions bientôt dans d'autres émissions TV sur FR 3...

Ouvrez vos yeux et tendez l'oreille, car ce n'est pas fini, la gloire qu'il...



Quelques-uns des célèbres participants à la soirée du Paris Country Club, dont Daniel Lauclair (3^e droite).



Un lingot géant à l'entrée du stand Purhyppo.

Congrès international de radiologie

Cette manifestation, qui se déroule tous les 4 ans dans un pays différent (Rio, Hawaï...), avait pour cadre, cette année, la Porte de Versailles à Paris, du 1^{er} au 8 juillet.

Ce congrès est le lieu de rendez-vous des professeurs, médecins, radiologistes... qui viennent découvrir toutes les nouvelles techniques d'imagerie médicale (scanners, échographies, IRM : imagerie à résonance magnétique...).

Le département Purhyppo, à cette occasion, a présenté ses derniers matériels et notamment la série "OPTIMAL" (récupérateur et économiseur de fixateurs et de révélateurs). Le souci actuel

des utilisateurs d'une part et des pouvoirs publics d'autre part a incité Purhyppo à concevoir des matériels capables de réaliser une économie sensible des produits chimiques, tout en satisfaisant aux normes actuelles de l'environnement (décret de loi 346 bis).

De nombreux visiteurs étrangers (grecs, allemands, sud-africains...) ont souhaité la représentation de l'activité Purhyppo dans leur pays. Purhyppo a accueilli également son nouveau partenaire américain GF Trading qui a été séduit par son matériel ; dorénavant, du matériel Purhyppo fonctionnera donc aux Etats-Unis par leur intermédiaire !

Joliot et Parant au Bijorhca

Du 1^{er} au 6 septembre, Joliot et Parant étaient fidèles au rendez-vous du Salon Bijorhca à Villepinte.

Le stand, pratiquement intégré à l'espace bijouterie et montres, occupait ainsi une position stratégique... sur le chemin du restaurant !

Il faut ajouter que son esthétique (remarquable !) n'avait rien à envier à certains stands bijouterie et cela n'est pas évident lorsqu'il s'agit de mettre en valeur plusieurs tonnes de matériel ! Cette année, outre la présentation traditionnelle du matériel Joliot et Parant, destiné à la fabrication des bijoux, Mme Mont pouvait présenter la nouvelle collection d'apprêts, en particulier aux clients de province.

Si la majorité des clients reste française, de nombreux clients étrangers se sont intéressés aux machines présentées.

L'affluence, comme à l'habitude, s'est surtout située le week-end (et tous les Joliot France étaient là !). Pourtant, il est à noter que c'est surtout sur les deux der-

niers jours que les hommes de la technique sont venus s'informer longuement.

Si ces chefs d'atelier, ces responsables de production ne sont pas "le décideur final", ils sont les conseillers qui feront opter pour tel ou tel matériel. Cette information-là, si elle n'aboutit pas à un ordre immédiat, est à l'évidence de première importance pour la suite. Ces techniciens viennent discuter avec des spécialistes de leur profession... et ils savent qu'au CLAL, il y a ce qu'il faut, même si Marc Basset n'est plus parmi nous pour jouer l'homme orchestre qu'il était !

Si le résultat sur stand a été plutôt bon, en nombre de commandes et en chiffre, les deux semaines qui ont suivi le salon ont été fertiles en conclusions ! Ce qui prouve une fois encore qu'une exposition ne se mesure pas uniquement au résultat immédiat, mais aussi aux effets qu'elle entraîne à court, moyen et long termes.



M. Calmettes (Sec Joliot) et M. Ségonne (Lyon).



NOISY-AFFINAGE

NAISSANCES
Rougui, fille de M. Abdoul Sali (Sce Produits finis Argent), le 4 2 89.
Clémentine, fille de M. François Barroso (Sce Atelier Platine), le 8 2 89.
Amandine, fille de M. Eric Varlet (Sce Produits finis Argent), le 18 5 89.
Vincent, fils de Mme Christine Renaud (Sce MAPI), le 10 7 89.
Angélique, fille de M. Thierry Lemaire (Sce Entretien), le 9 8 89.

MARIAGES

M. Stéphane Laborde (Sce Sels de Platine) avec Mlle Lydie Simon, le 10 6 89.
M. Franck Degranges (Sce Magasin Réception) avec Mlle Marie-Christine Emard, le 22 7 89.

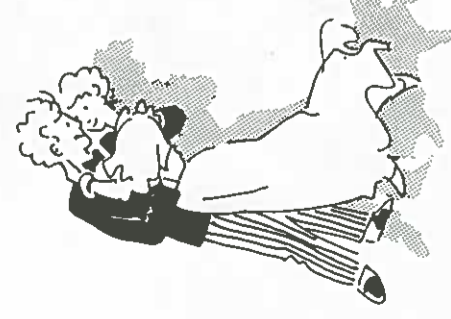
NAISSANCES
Claire, fille de M. Francisco Soares (Sce Contactage), le 16 11 88.
Kévin, fils de M. Jean-Claude Fléchet (Sce Entretien), le 3 12 88.
Elodie, fille de Mme Sylvie Gilbert (Sce Thermométrie), le 30 6 89.
Benjamin, fils de M. Manuel Viais (Sce Contacts montés), le 19 7 89.

MARIAGE

M. Christian Mondjanagni (Sce Capteurs) avec Mlle Jocelyne Sossou-Gloh, le 5 8 89.

MARIAGE

M. Frédéric Vitti (Laminerie) avec Mlle Valérie Anselme, le 9 9 89.



LYON

NAISSANCES

Nicolas, fils de Mme Marie-Thérèse Badillo (M. A.), le 21 6 89.
Carine, fille de Mme Corinne Chambois (Comptabilité), le 4 7 89.
Camille, fille de M. Serge Bodard (Dentaire), le 28 8 89.

DÉCÈS

Mme Andréa Palacio, mère de M. François Palacio (Change).

M. Jean Puig (Or Apprêté), le 30 6 89, entré le 6 9 43.
M. René Cléaux (Laminage Argent), le 31 7 89, entré le 1 7 59.
M. Raymond Stévenin (Expéditions), le 31 7 89, entré le 29 12 64.
Mme Madeleine Lacombe (Laminage Argent), le 31 8 89, entrée le 7 9 60.
M. Jacques Cuitru (Maintenance), le 31 8 89, entré le 6 3 67.

DÉCÈS

M. Pierre Reynaud, retraité, le 25 12 88.
M. André Caulert, retraité, le 9 4 89.
Mme Marie-Thérèse Rouhier, retraitée, le 2 5 89.
Mme Gisèle Melin, retraitée, le 4 6 89.
M. Roger Vandernoeth, retraité, le 22 9 89.

MARIAGES

M. Bertrand Joliot (Sce MA/DJ) avec Mlle Patricia Moreau, le 24 12 88.
M. Christian Malacchina (Sce AIE) avec Mlle Christine Lecamus (Sce AIP), le 1 4 89.
Mlle Maryline Lebreton (Sce DMA) avec M. Joaquim Afonso, le 10 6 89.
Mlle Nathalie Guénard (Sce SP/G) avec M. Didier Jarrot, le 3 6 89.
M. Thierry Journo (Sce LO) avec Mlle Arielle Caroubi, le 6 6 89.
Mlle Pascale Azouard (Sce AIE) avec M. Eric Di Camillo, le 17 6 89.
M. Patrick Simon (Sce RM) avec Mlle Jasmine Glisevic, le 1 7 89.
M. Hayaté Cakil (Sce DP) avec Mlle Diana Ghazaniari, le 15 9 89.
Mlle Valérie Blanco (Sce LCA/NYM) avec M. Laurent Martel, le 16 9 89.

RETRAITES

Mme Carmen Baronnin (Sce RM), le 31 3 89.
M. Marcel Gourmand (Sce LO), le 31 3 89.
M. Gilbert Magonet (Sce AIB), le 30 6 89.
Mlle Paulette Golliet (CSA), le 31 8 89.
M. Bruno Baltuco (Sce DG), le 30 9 89.

DÉCÈS

M. Lucien Doulet (Sce RM), le 17 6 89.
M. Marc Basset (Sce DMA), le 30 9 89, retraité depuis le 30 6 89.

MARIAGE

M. Eric Dessart avec Mlle Marie Amara, le 23 9 89.



SEMPSA

NAISSANCES

Gonzalo, fils de M. Teodoro Garcia Perez, le 8 2 89.
Silvia, fille de M. José-Luis Moréno Frontela, le 1 3 89.
Carlos, fils de Mme Isabel Perez Santodomingo, le 28 12 88.
Manuel, fils de M. Manuel Wenceslan Gordillo, le 7 6 89.
Javier, fils de Mme Bianca Gomez-Hidalgo Perez, le 30 6 89.

MARIAGES

M. Aurélio Bayon Corredera avec Mlle Dolorés, le 11 3 89.
M. Sagrario Ranera León avec Mlle Juan Carlos, le 2 6 89.

NAISSANCES

Yasser, fils de M. Seghaier M' Barki (Sce Cendres), le 7 5 89.
Khaouhs, fille de M. Ouardi Ben Mohamed (Sce Préparation Cendres), le 23 5 89.
Mounsef, fils de M. Abdeslem Ben Haddouch (Sce Préparation Cendres), le 3 6 89.
Mohamed, fils de M. Larbi Ouzzar (Sce Entretien), le 12 7 89.



PARIS

NAISSANCES

Caroline, fille de Mme Catherine Siméont (Sce LO), le 27 11 88.
Elodie, fille de M. Silver Lopez (Sce MA/SU), le 16 1 89.
Tamara, fille de Mme Josiane Carmier (Sce K/BD), le 17 1 89.
Audrey, fille de Mme Elisabeth Delmas (Sce DMA), le 21 1 89.
Arnaud, fils de Mme Agnès Gillet (Sce AIB), le 16 3 89.
Marella, fille de M. Marcel Marboeuf (Sce DMA), le 26 3 89.
Valentine, fille de Mme Renée Campion (Sce OGI), le 19 1 89.
Lucille, fille de Mme Laurence Sivent (Sce DMA), le 26 5 89.
Laura, fille de Mme Moïsette Gérard (Sce LO), le 10 6 89.
Lucie, fille de Mme Katia Granier (Sce SP), le 6 7 89.
Romain, fils de Mme Stéphanie Gri-veaux (Sce AIR), le 1 8 89.
Martin, fils de Mme Brigitte Viennot (Sce SP), le 1 8 89.
Florent, fils de Mme Laurence Berioncini (Sce MA/PP), le 18 8 89.
Maxime, fils de M. Marc Gomez (Sce AIB), le 11 9 89.

Mme Carmen Baronnin (Sce RM), le 31 3 89.
M. Marcel Gourmand (Sce LO), le 31 3 89.
M. Gilbert Magonet (Sce AIB), le 30 6 89.
Mlle Paulette Golliet (CSA), le 31 8 89.
M. Bruno Baltuco (Sce DG), le 30 9 89.

DÉCÈS

M. Lucien Doulet (Sce RM), le 17 6 89.
M. Marc Basset (Sce DMA), le 30 9 89, retraité depuis le 30 6 89.

NOISY-MÉTALLURGIE

NAISSANCES

Michaël, fils de M. Dominique Tillet (Sce Expéditions), le 5 1 89.
Christelle, fille de Mme Simone Agu (Sce Maintenance), le 9 1 89.
Elie, fils de Mme Roselyne Caron (Sce Expéditions), le 28 2 89.
Binéta, fille de M. Samba Amadou (Labo Physique), le 7 3 89.
Nicolas, fils de M. Jean Morat (Sce Bijouterie), le 6 7 89.
Alexia, fille de Mme Chantal Lanzzone (Sce SP), le 9 8 89.
Maria, fille de M. Moule Kébé (Laminage Argent), le 27 8 89.
Stéphane, fils de M. Gilles Mariotti (Sce Expéditions), le 7 9 89.
Laura, fille de Mme Nathalie Lebou-cher (Sce Contrôle), le 17 9 89.
Djenaba, fille de M. Elirmane Sy (Sce Presse à filer), le 19 9 89.

MARIAGE

M. Daniel Ruby (Sce Toiles Platine) avec Mlle Régine Duforestel, le 10 6 89.

RETRAITES

M. Lucien Lariotte (Or Apprêté), le 28 2 89, entré le 14 2 66.
Mme Christiane Gressier (Contrôle), le 28 2 89, entrée le 1 9 66.
M. Norbert Lepatre (Tréfilerie), le 28 2 89, entré le 13 12 66.
M. Jean Bougras (Or Apprêté), le 29 4 89, entré le 8 6 70.
M. Yvo Azzano (Maintenance), le 31 5 89, entré le 12 2 51.
M. Jean Vandendorre (Platine), le 31 5 89, entré le 13 5 57.
Mme Annie Le Pui (Laminage Argent), le 30 6 89, entrée le 30 9 68.
M. Jean Crode (Laminage Argent), le 30 6 89, entré le 29 5 72.

DÉCÈS

M. Gilbert Germain, retraité, le 21 1 89.



BORNEL-FONTENAY-TRÉSIGNY

NAISSANCES

Khadija, fille de M. Mohamed Gourari (Fonderie), le 17 1 89.
Mathilde, fille de M. Bruno Poncet (SP), le 14 5 89.
Guillaume, fils de M. Jacques Plaisant (Laminerie), le 5 7 89.
Emilie, fille de M. Francis Legrand (Laminerie), le 14 7 89.
Audrey, fille de M. Serge Dhamelin-court (Scs techniques), le 26 7 89.
Coralie, fille de M. Patrice Dégremont (Expéditions), le 29 8 89.
Adrien, fils de M. Pierre Séguillon (Scs techniques), le 11 9 89.
Damien, fils de M. Pascal Decaix (Laminerie), le 19 9 89.
Caroline, fille de M. Patrick Dobozy (Scs techniques), le 1 10 89.

MARIAGE

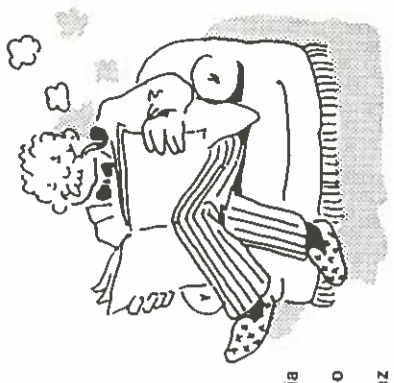
M. Frédéric Vitti (Laminerie) avec Mlle Valérie Anselme, le 9 9 89.

NAISSANCES

Nicolas, fils de Mme Marie-Thérèse Badillo (M. A.), le 21 6 89.
Carine, fille de Mme Corinne Chambois (Comptabilité), le 4 7 89.
Camille, fille de M. Serge Bodard (Dentaire), le 28 8 89.

DÉCÈS

Mme Andréa Palacio, mère de M. François Palacio (Change).



VIENNE

NAISSANCES

Yasser, fils de M. Seghaier M' Barki (Sce Cendres), le 7 5 89.
Khaouhs, fille de M. Ouardi Ben Mohamed (Sce Préparation Cendres), le 23 5 89.
Mounsef, fils de M. Abdeslem Ben Haddouch (Sce Préparation Cendres), le 3 6 89.
Mohamed, fils de M. Larbi Ouzzar (Sce Entretien), le 12 7 89.

MILLEURBANNE

NAISSANCES

Julien, fils de M. Bigot (Sce Grosse Tréfilerie), le 22 9 89.
Bitel, fils de M. Yahia (Argenture), le 15 4 89.
Jérôme, fils de M. Salvan (Grosse Tréfilerie) et de Mme Salvan (Dévidage), le 23 4 89.
Vanessa, fille de Mme Cante (Filères), le 12 6 89.

MARIAGES

Mlle Nathalia Grangier (Sce Contrôle) avec M. Patrick Jacobelli, le 5 5 89.
Mlle Pascale Pernodet (Petite Tréfilerie) avec M. Thierry Lerebourg, le 8 7 89.
M. Benjamin Thaller, fils de M. Thaller, avec Mlle Sophie Boutaric, le 5 8 89.

RETRAITE

M. Jean Armanini (Chef d'équipe Magasin, Sce Expéditions), le 30 6 89.



COMPTOIR LYON ALEMAND LOUYOT
vous propose pour la détermination de vos taux de cendres :

NACELLES

en platine rhodium

(homologuées par norme NF V 03-720)

UNE TECHNOLOGIE A VOTRE SERVICE POUR :

- Une fiabilité accrue de vos résultats
- Une réduction du coût de vos mesures par une durée de vie accrue du matériel



COMPTOIR LYON ALEMAND LOUYOT Service A.I.P.
10, rue de la République - 69600 St-Rémy
Téléphone : 04 78 03 58