

# CHATEAU DE L'ARGENT

N°81

Octobre,  
Novembre,  
Décembre 91



La Monnaie

# Sommaire



**1** Fermoirs  
d'Armor

**7** CLAL +



**13** Concevoir  
un produit

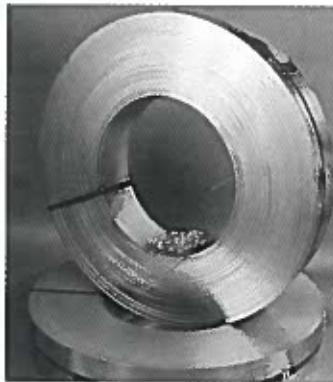
**16** Tendances  
OR 92

**18** L'agent de  
Sécurité



**23** Info-Santé-  
Mutuelle

**24** Parlons-en



**27** Monnaie.  
Money

**31** La  
banqueroute  
de Law

**33** Carnet

Directeur de la publication :  
M. Masounave  
Rédactrice en chef : P. Trigalo  
Correspondants : A. Lapostolle,  
M. Poncet, B. Poncet, B. Viennot,  
G. Louchart, G. Talon,  
S. Vandernoth, B. Vernières  
F. Pianelli, Evelyne Heyer.  
Photos : Correspondants, D. Velard,  
B. Renault, Prestige de l'or  
Maquette : D. Pujoz  
Illustrations : D. Sutter  
Photocomposition : C. Santi  
Impression : Rozier

REPRODUCTION INTERDITE SANS  
AUTORISATION

CLAL-INFO est une réalisation de la  
Direction des Ressources Humaines.

# *Albert & Camus*



"Tout ce qui ferme bien", tel est le slogan de la Société Albert et Camus, rachetée en 1987 par le Groupe CLAL, via sa filiale CAMUS. Slogan plutôt énigmatique, direz-vous. Tout s'éclaircit en fait quand on découvre l'activité de cette Société. Albert et Camus "travaille" le fermoir et les systèmes de fermeture de bijoux depuis 70 ans.

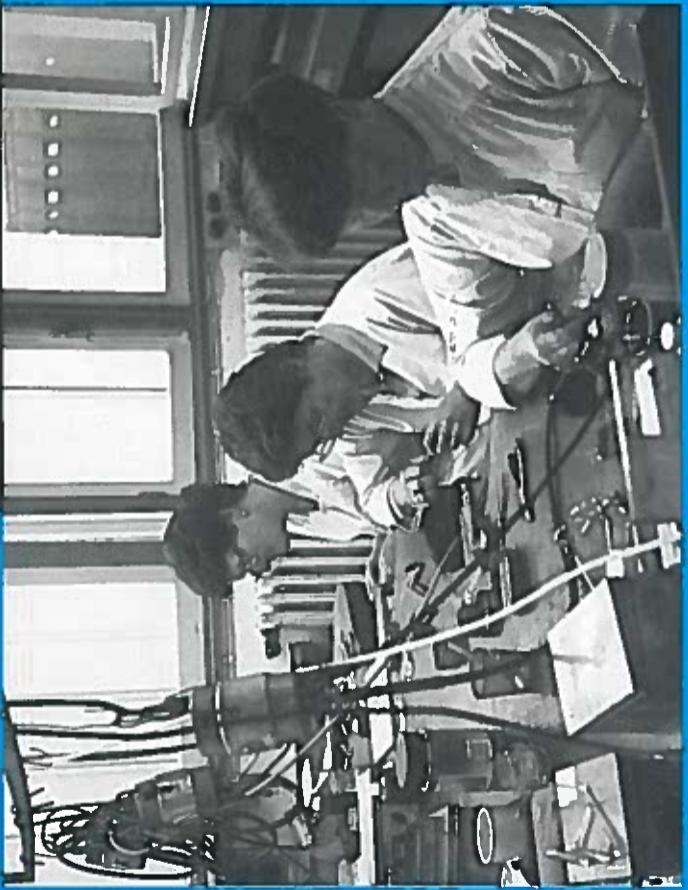


Quelques produits Albert et Camus

Nos  
cousins  
d'Armorique



# Albert et Camus



*Mme Paule Camus fait des "écartements" sur des anneaux 1 pièce.*



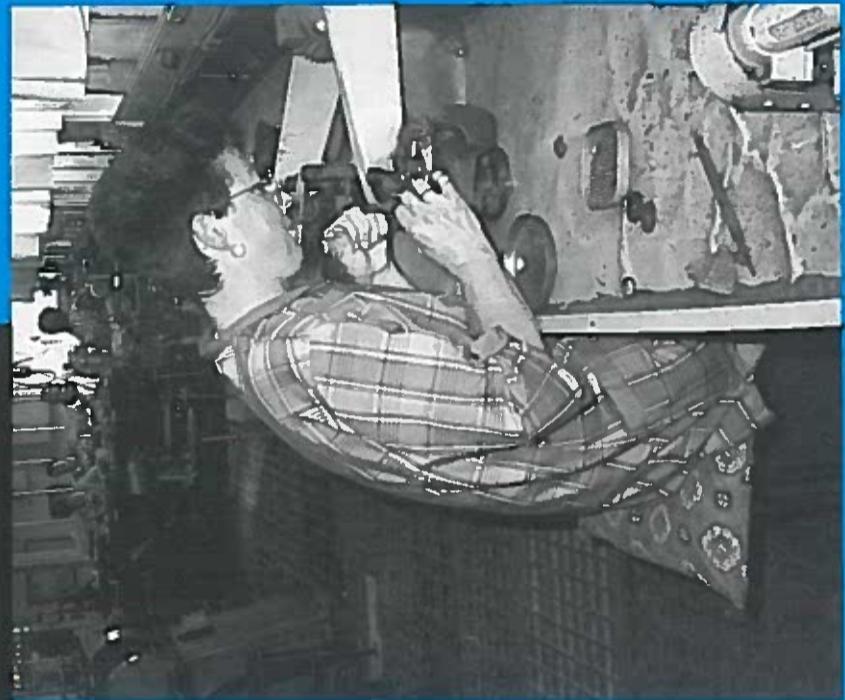
*Mme Catherine Outin soudé des chaînettes de sûreté*



*M. Jean-Pierre Legrattet travaille sur la calibreuse à boules.*



*Mme Odile Person au montage des colliers-boules.*



*Mme Paule Camus fait des "écartements" sur des anneaux 1 pièce.*



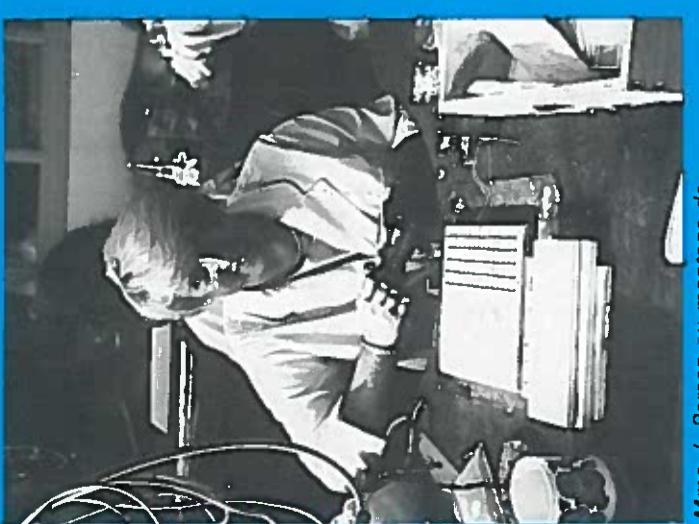
*Les finisseuses d'anneaux 1 pièce et 2 pièces : Mmes Angelina Spinelli, Claudine Guilcher, Louise Thauvin, Marie-Pierre Morzazan.*

Les 3 hommes, qui ont chacun bien sûr, leur spécialité : polissage et entretien, apprêtage, fonte et découpe. Ils peuvent aussi facilement passer d'une tâche à une autre sans problème. Quand vous pensez qu'il faut environ 8 heures pour fabriquer 100 anneaux ressorts, vous comprendrez de quel travail minutieux il s'agit !

Seules des mains féminines semblent être capables de réaliser un tel travail. Deux qualités sont indispensables pour travailler ces produits : une grande dextérité manuelle et... une bonne vue ! En effet, les "grains" ou "pièces de pouce" (bâtons qui servent à bloquer l'anneau ressort), ou bien les "bélières" (les petits anneaux permettant d'accrocher la médaille à la chaîne) sont vraiment minuscules. Essayez donc d'imaginer un instant ces mains agiles manipulant à longueur de temps ces minuscules objets, c'est assez fascinant ! Près de 240 000 pièces sont sorties de ces ateliers l'an dernier. Pas si mal !



*Le perçage et la finition des anneaux ressorts : Mmes Hélène Desbois, Annick Moizan et Chantal Pérou.*



*Mme J. Person au montage de fermoirs "Kiss"*



*Mme Catherine Outin soudé des chaînettes de sûreté*



*M. Jean-Pierre Legrattet et Mme Rimeur au polissage.*

Appréciés de la Division Métiers d'Art, ainsi que les services commerciaux de Camus à Paris sont également clients.

Clients d'Albert et Camus ? Eh bien, les bijoutiers détaillants d'abord. Le fermoir de votre chaîne de baptême rend l'âme, voire bijoutier bien sûr peut vous le remplacer ! Les perliers achètent également les produits "Albert", notamment les fermoirs-barrettes, les fermoirs empierres et les perles-intercalaires. Et aussi... tous les grands joailliers de la place Vendôme et de la rue de la Paix : Cartier, Mauboussin, Van Cleef et d'autres, tous aussi prestigieux ! Ces fermoirs sont également très réputés à l'export. M. Claude Person, le responsable export de la Division Métiers d'Art, affirme que, bien souvent, ses clients exigent du fermoir Albert, synonyme de grande qualité ! Dans de normaux cas, quelques peuvent être les

## RUE DE LA PAIX

# Albert et Camus



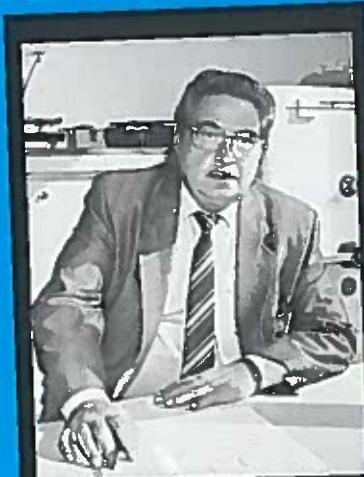
M. Poilpot garnit un cadre pour le poli électrique des anneaux.



Mme Annie Le Breton place des "arrêts" dans le corps des anneaux 1 pièce.



MM. Bernard Thomas et Louis Bodolec au banc d'étirage.



## UNE LONGUE CARRIERE

Une carrière de 40 ans au sein du Groupe CLAL, voilà qui n'est pas banal !

M. Roland Muzas, qui a dirigé la Société Camus pendant 29 ans, a commencé d'abord sa carrière au Comptoir. Un long parcours en effet que celui de M. Muzas qui a connu différents secteurs du CLAL: du portefeuille à la comptabilité clients et marchandises, en passant par les apprêts et le service "lingots".

En octobre 1960, il prend la direction de notre filiale Camus, située alors au 7 rue Charlot. Le 1<sup>er</sup> janvier 1963, la Maison Camus s'installe au 14 rue de Montmorency, à la place de la Société des Fondeurs de Métaux Précieux. Tous ceux du Siège ont tous bien sûr connu Camus en face du Comptoir ! Le 10 octobre 1990, Camus déménage pour s'installer au 12 rue Portefoin dans des locaux superbement rénovés pour l'occasion.

M. Roland Muzas nous quittera le 31 décembre prochain pour prendre sa retraite que nous lui



Tournage du ressort : Mme Nelly Poilpot et Mlle Marie-Olive Mal-large.

## ATTACHES A LA MAISON

"Le personnel est attaché à la Maison", nous dit Jean Guénégou. "L'ancienneté moyenne doit être de 20 ans au moins. La plus ancienne travaille chez Albert depuis 32 ans, la "benjamine" n'a que 4 ans 1/2 de présence, il s'agit de la secrétaire-comptable.

Jean Guénégou fêtera ses 20 ans d'ancienneté le 2 novembre prochain.

Menuisier-ébéniste, il débute chez Albert en qualité d'ouvrier entretien, poste qu'il occupe pendant... 1 mois 1/2 ! Il devient ensuite contremaître lors du départ en retraite du titulaire du poste et surtout grâce à

M. Colin, l'ancien directeur qui, le considérant comme son fils spirituel, lui a vraiment tout appris du métier !

M. Guénégou a été nommé responsable de l'usine de Saint-Quay par M. Jean-Charles Salignon, le directeur de la Division Joaillerie\* le 1<sup>er</sup> janvier dernier. Tout cela est donc encore très récent. Mais, tout se passe bien. M. Guénégou prend sa mission très à cœur. Il faut dire qu'il connaît bien le personnel, depuis 20 ans ! et qu'il l'apprécie à sa juste valeur. La réciproque est valable, bien sûr ! Souhaitons-lui une longue et brillante carrière au sein du Groupe CLAL

Le savoir-faire français, dans toutes ces activités, est réputé dans le monde entier. Il peut cependant être fragilisé du jour au lendemain. Le commerce de luxe rencontre, depuis plus d'un an, une grande crise. La bijouterie

n'est pas épargnée non plus. Albert et Camus est touché aussi par la tempête actuelle. Tout est mis en œuvre pour pallier du mieux possible cette méchante crise. Le monde de la bijouterie et bien sûr les fermoirs Albert et Camus connaîtront à nouveau des jours meilleurs. Nous l'espérons en tout cas. L'optimisme reste encore de rigueur !...

\* La Division Joaillerie comprend : Capita Saint-André, Camus, Albert et Camus Moncany et Tétard (180 personnes).

# CLAL +

## VOLONTÉ

CLAL + une ambition pour le CLAL.  
CLAL + une volonté d'entreprise.

M. Philippe Malet, Président du CLAL et M. Jacques Bagory, Directeur général ont saisi l'occasion de la réunion annuelle de l'ensemble des cadres du groupe pour affirmer avec force cette ambition et cette volonté.

Nous reproduisons ici quelques extraits des propos de M. Bagory lors de cette réunion, le 28 mai dernier.

"Nous devons veiller à apporter aujourd'hui des améliorations profondes aux relations humaines à l'intérieur de l'entreprise. (...)

Pour se sentir bien dans la Maison, il faut savoir que la Maison vous connaît bien, qu'elle connaît vos capacités, qu'elle connaît vos aspirations, et qu'elle cherche à les concilier au mieux avec les opportunités qui peuvent se présenter à l'intérieur de l'entreprise, en vous proposant les compléments de formation éventuellement nécessaires.

Nous ne pensons ni possible ni souhaitable de mettre en place ces "plans de carrière" dont on parle parfois. Mais nous souhaitons nous donner les moyens d'une gestion plus attentive, plus méthodique et plus prospective des parcours individuels.

Cette recherche d'un meilleur suivi des carrières est un des objectifs de l'opération CLAL -PLUS que nous venons de lancer.

Ce n'est pas le seul.

La gestion plus méthodique et plus prospective dont je viens de parler, pour porter tous ses fruits, doit être aussi une gestion dialoguée. (...)

Les hommes ont besoin de ce dialogue.

C'est un autre objectif de l'opération CLAL-PLUS. Elle doit nous conduire à introduire dans nos relations hiérarchiques une place plus grande au dialogue.

Non pas que ce dialogue n'existe pas aujourd'hui. Mais nous devons le rendre plus explicite, plus méthodique et plus systématique.

Nous devons notamment apprendre à fixer des objectifs, et, le plus souvent possible, des objectifs ratifiés en commun. C'est une source d'efficacité plus grande au bénéfice de l'entreprise, mais c'est aussi un moyen d'améliorer la qualité de la relation de travail. (...)

Cela suppose d'abord une volonté de tous, mais également une méthode, des outils et une formation lourde intéressant non seulement les Directeurs et Chefs de service, mais également l'ensemble de l'encadrement. (...)

Nous devons être tous persuadés que l'amélioration de notre gestion humaine est un élément inséparable de tous nos autres efforts de modernisation de la Société."



Jacques Bagory, Directeur Général.

# CLAL + ACTION

Les opérations en cours, les opérations à venir; le premier bilan, les perspectives.

Sur ces points, et sur quelques autres, nous avons interrogé Michel Masounave, Directeur des Ressources Humaines du CLAL, en charge avec son équipe, de l'ensemble CLAL + .

Un entretien sans détour.

*C'est dans nos colonnes, dans le CLAL-INFO de janvier dernier, qu'est apparue pour la première fois l'expression CLAL-PLUS. "CLAL-PLUS, la compétence de l'entreprise par le développement de ses hommes". Cela paraissait plutôt sympathique et positif. Mais au CLAL comme ailleurs, on se méfie un peu des slogans et on préfère attendre un peu, pour juger les actes...*

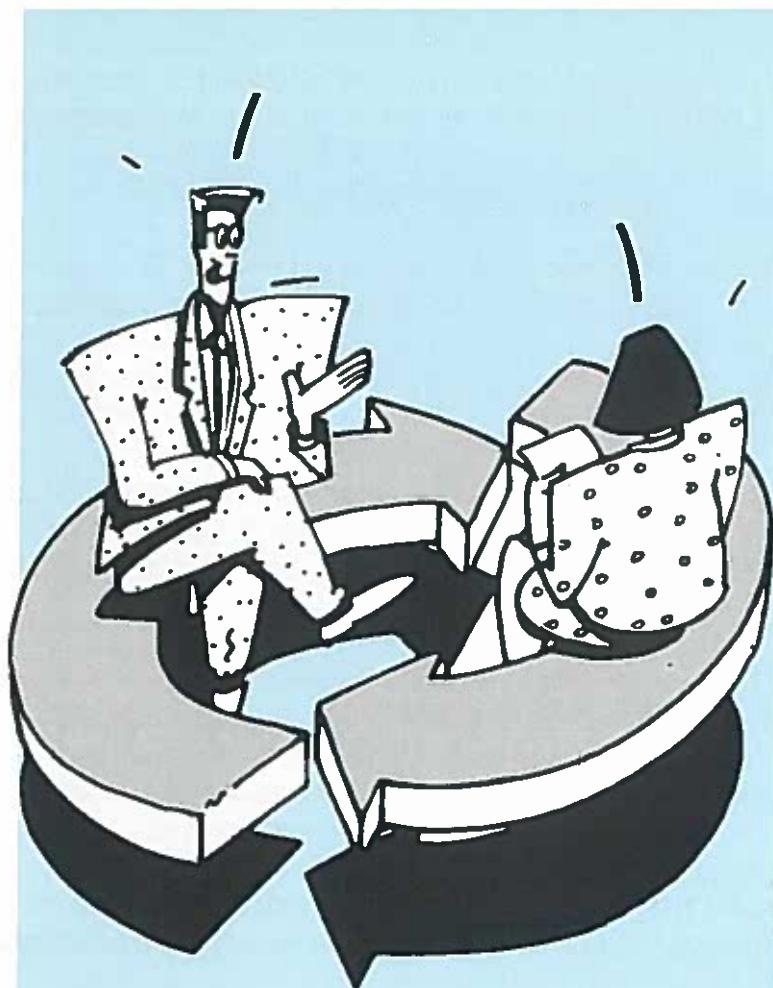
*Et on a bien raison ! Parlons donc des actes ! Comme nous l'annoncions alors, nous tenions beaucoup à ce que l'acte premier de CLAL-PLUS soit un acte de dialogue, un progrès dans la communication. Eh bien, là, je peux vous dire que c'est parti à fond de train ! Ce n'est pas très apparent, ce n'est pas très spectaculaire ; mais il ne se passe pas de jour maintenant sans que, dans tous les coins du CLAL, ne se déroulent de ces fameux "entretiens de progrès", quatre cents au total d'ici le printemps 92 ! Imaginez ! Quatre cents pour commencer. Car nous allons naturellement étendre l'usage de l'entretien de Progrès à tout le personnel au cours de l'année prochaine. On ne peut pas penser que cela ne va pas changer quelque chose dans cette Société, dans la façon d'y vivre la relation de travail... C'est cela que nous voulons d'abord.*

*"Se parler", c'est sûrement positif, mais encore faut-il avoir des choses à se dire ! Quand on travaille ensemble toute l'année on se parle quand même...*

*Encore heureux ! On se parle c'est vrai, mais il est malgré tout rare qu'un responsable prenne régulièrement 2 ou 3 heures pour un dialogue approfondi avec chacun de ses collaborateurs ! Nous leur demandons à tous de le faire dorénavant. Mais vous avez raison, pour que cela marche et dure il faut effectivement avoir "des choses à se dire !" C'est le cas ! Le poste : son contenu, son évolution ; les résultats de la période écoulée ; les objectifs pour la période à venir ; le profil du collaborateur ; son avenir, ses aspirations, sa formation, croyez-moi il y a "du grain à moudre !" De quoi alimenter un solide entretien tous les ans. Surtout s'il s'agit d'un vrai dialogue, c'est-à-dire, sur tous ces points, d'un véritable débat,*



Michel Masounave, Directeur des Ressources Humaines



*comme nous le demandons. Il faut en finir avec une certaine forme de monologue hiérarchique, qui est notre héritage commun à toutes les entreprises, même si des progrès importants ont été faits, et singulièrement au CLAL. Mais il y a tellement de façons de monologuer !...*

*Alors je vous interromps! Pouvez-vous affirmer que tous ces entretiens se déroulent dans ce climat de dialogue idéal que vous souhaitez ?*

*Bien sûr que non ! Nous ne sommes pas utopistes au point de penser qu'il suffise d'un décret pour que le dialogue s'instaure entre les hommes ! Il faut pour cela d'abord une volonté de l'entreprise au plus haut niveau. Et notre Direction Générale affirme sa volonté de voir progresser la communication au CLAL. Il faut aussi des moyens (règles du jeu, supports, formation, etc...). Ce qui est également important (c'est plus spécialement le travail de l'équipe de la Direction des Ressources Humaines). Mais à partir de là, ce sont les hommes qui agissent. Et ils sont inégalement convaincus, inégalement doués, comme toujours. Heureusement ! On ne peut pas à la fois œuvrer pour une entreprise moins autoritaire et souhaiter que les hommes s'y comportent comme des robots ! Quant à nous, on y croit, et comme vous disiez récemment, on "met le paquet !" .*

*Je crois que tout le monde est d'accord au moins sur ce point ! Mais ne pensez-vous pas qu'on jugera largement de l'intérêt de ces nouvelles pratiques en fonction de leurs suites réelles dans la vie des gens, notamment en matière de gestion de leurs carrières et de formation ?*

*Vous avez tout à fait raison ! Nous ne sommes pas des maniaques du dialogue pour le dialogue ! Nous en attendons des bénéfices précis, pour l'entreprise comme pour ses salariés. Pour l'entreprise c'est un meilleur climat humain, et aussi une meilleure adéquation de sa ressource humaine à son besoin de compétence. Pour les salariés c'est également un meilleur climat humain et aussi une meilleure gestion de leur avenir professionnel. Et nous cherchons au maximum la convergence entre les deux : besoins de l'entreprise et aspirations*

*de ses salariés. C'est pourquoi nous entreprenons maintenant la deuxième phase du projet CLAL-PLUS, celle qui concerne la "prévision de compétence".*

### *Une expression un peu abstraite...*

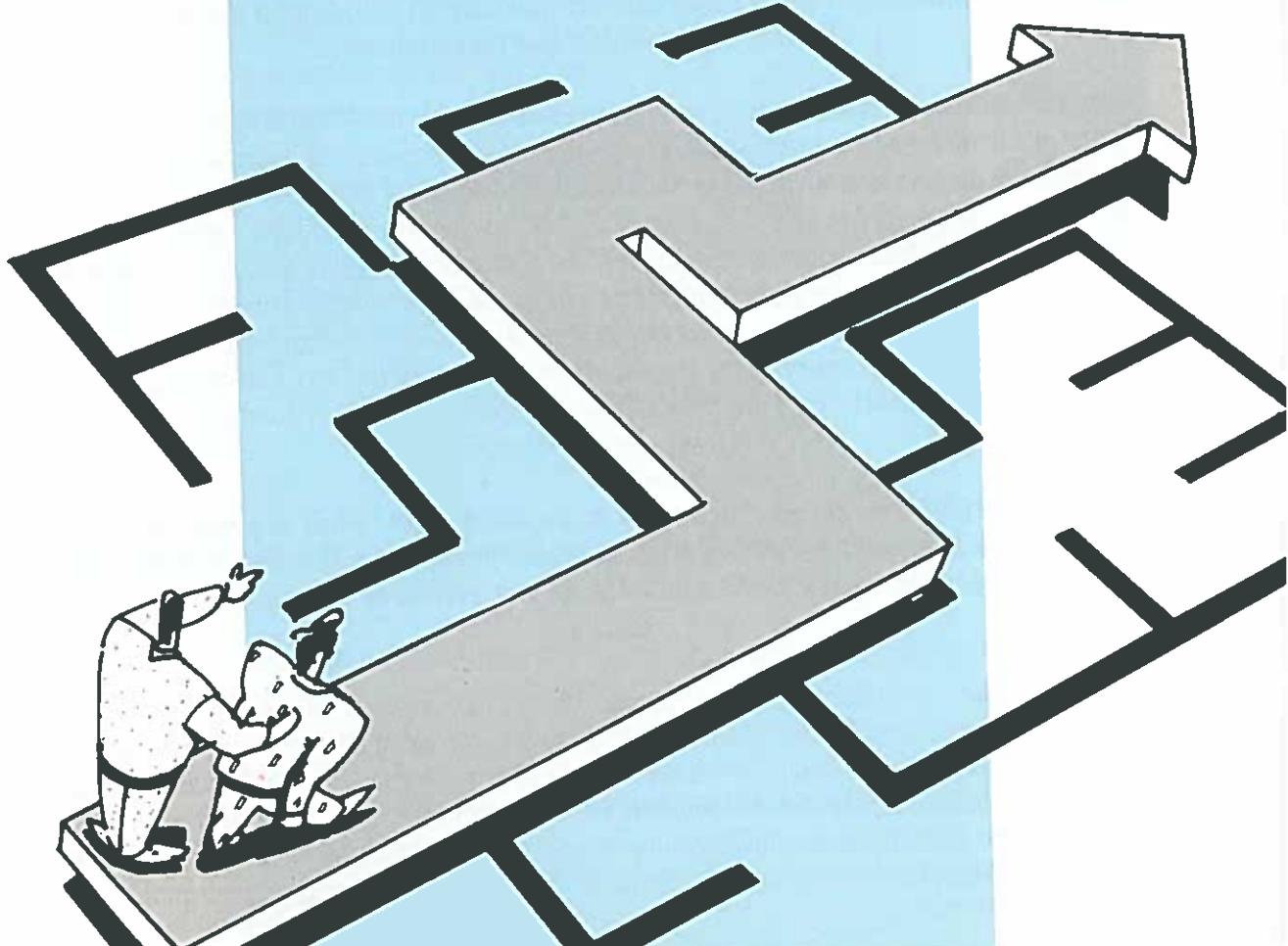
*Peut-être, oui, mais, vous allez voir, c'est en fait très concret ! Je veux gérer votre avenir professionnel avec vous, en cherchant au maximum à concilier vos aspirations et les besoins de l'entreprise. Voilà mon objectif (c'est exactement l'objectif de CLAL-PLUS). Quels éléments d'informations me faut-il pour y parvenir ? Trois principalement :*

- *Vos souhaits d'évolution, bien sûr,*
- *l'opinion de vos responsables sur votre profil et vos capacités également, pour faire les bons choix,*
- *les opportunités pour vous au CLAL dans les années à venir.*

*C'est sur ce troisième élément que porte notre travail sur "la prévision du besoin de compétence". Comment va évoluer votre métier ? Quels sont les métiers voisins qui pourraient vous concerner et comment vont-ils eux-mêmes évoluer ? Quels sont les métiers qui vont apparaître ? Tout cela nous allons essayer de le prévoir dorénavant avec plus de méthode. Cela doit permettre de donner à un plus grand nombre des carrières plus adaptées, plus porteuses, mieux préparées et plus sûres.*

*Vous savez, les gens ont appris à être un peu sceptiques sur tout ce qui touche aux prévisions, qu'elles concernent la météo ou la conjoncture économique...*

*Nous ne prétendons pas bouleverser complètement la situation ! Nous pensons simplement que nous pouvons faire quelques progrès dans ce sens et qu'il faut donc y aller. Nous devons apprendre à anticiper en permanence les évolutions, autant qu'il est possible... C'est une attitude d'esprit partiellement nouvelle, moins statique, plus dynamique dans laquelle nous devons entrer progressivement...*





Réunion CLAL-PLUS à Noisy avec M. Jean-François Claude du cabinet Quaternaire.

*Vous avez des moyens pour cela, des méthodes, des outils ?*

*Nous démarrons en ce moment-même un vaste chantier dans toute la Société, avec l'aide des spécialistes du Cabinet QUATERNaire.*

*Nous avons entrepris de recenser nos principaux métiers. Il y en a beaucoup au CLAL, environ 150 en regroupant bien ! Nous essayons de repérer les principaux facteurs d'évolution prévisibles pour les années qui viennent (marchés, produits, technologies, concurrence, organisation, etc...). Nous cherchons quels sont les métiers qui seront les plus concernés par ces évolutions. Et nous essaierons d'en tirer des conclusions sur le type de compétences qu'appellera le CLAL dans quelques temps. Nous réunissons déjà des groupes de travail composés de professionnels ; ils réfléchissent avec nous sur l'évolution éventuelle de leur métier dans les 3 années à venir...*

*Nous vous demanderons certainement dans un prochain numéro des détails sur cette opération, dont vous dites vous-même qu'elle vient juste de démarrer. Mais auparavant nos lecteurs se poseront peut-être une autre question. Vous dites que ces prévisions serviront à mieux piloter le développement des carrières. Sûrement dans un certain nombre de cas, et ce sera un progrès. Mais on peut craindre aussi que ces prévisions servent à "débarquer" des gens dont on s'apercevrait que le métier n'a plus d'avenir, ou que ses effectifs vont décroître ?*

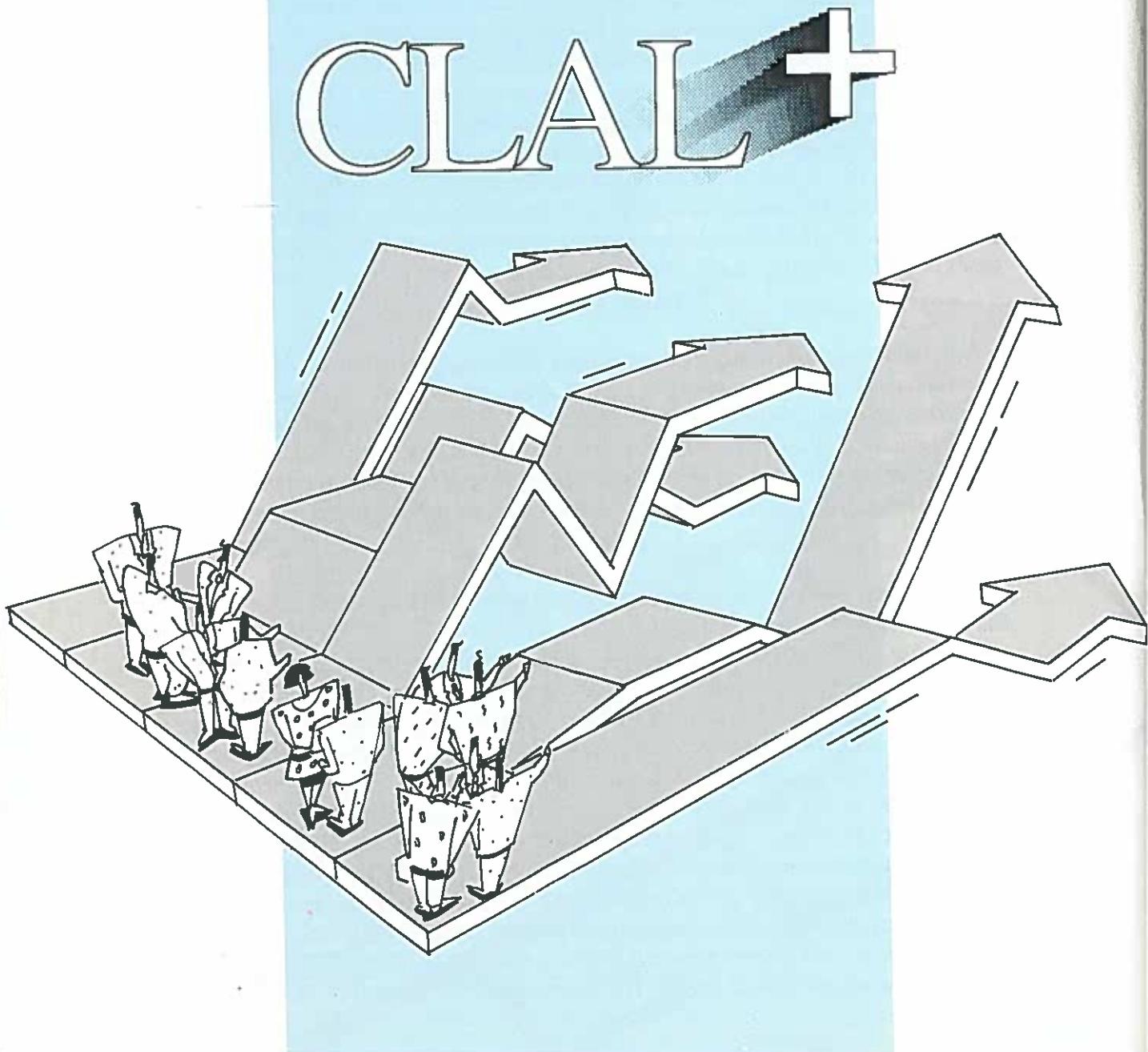
*Je comprendrais très bien que certains conçoivent une pareille crainte. D'autant que d'autres entreprises viennent aussi à une gestion plus prévisionnelle pour des raisons de sureffectifs ; (je pense surtout au secteur des banques, mutuelles et assurances dont l'informatique bouleverse complètement les besoins de compétence). Nous n'avons pas ce genre de problèmes. Et j'affirme donc que notre effort prévisionnel est avant tout destiné à mieux gérer la carrière du plus grand nombre de nos salariés. Mais parlons clairs : il peut arriver que nos prévisions détectent ponctuellement un sureffectif, à terme, dans l'un de nos métiers. J'affirme que, même dans ce cas, notre effort de prévision reste un bénéfice pour le personnel concerné. Si nous détectons à temps un risque pour ces salariés, nous pouvons essayer de trouver des solutions, notamment par le moyen des mutations et de la formation. Et nous pouvons ainsi espérer limiter le nombre des "accidents de carrière" individuels ou collectifs que nous connaissons encore aujourd'hui. Croyez-moi la pire des choses est toujours de ne pas voir venir les problèmes. On gagne toujours à prévoir... On évite au moins du négatif. Mais nous cherchons d'abord "plus de positif" et c'est pourquoi nous parlons de "CLAL-PLUS" !*

*Alors, au CLAL, Michel MASOUNAVE, c'est le bonheur pour demain?*

*Le Bonheur avec un grand "B" sûrement pas ! Mais quelques fiers progrès, oui, j'espère, selon les vœux de nos Dirigeants. Une relation de travail plus ouverte, plus claire et plus dynamique ; "une gestion des carrières plus attentive, plus méthodique et plus prospective", comme disait M. BAGORY. C'est ce double objectif que nous appelons CLAL-PLUS.*

*Sans "promettre la lune", je sais que des progrès sont à notre portée dans ces deux domaines importants. En tout cas, je suis sûr que cela correspond à une profonde attente des membres du personnel de la Société, notamment des plus jeunes. Rien que cela nous crée un devoir et justifie nos travaux...*

## **La compétence de l'entreprise par le développement de ses hommes.**



# Concevoir un produit

Un nouveau produit est toujours le fruit d'une collaboration entre un client et le CLAL. Avant d'être mis en fabrication, il peut se passer des mois, voire des années, entre la demande initiale et son aboutissement. Au départ, il y a le savoir-faire du CLAL et les besoins du client. Ensuite, c'est tout un ensemble de collaborations externes et internes entre les

différents services du CLAL et le client qui vont permettre la mise au point et la fabrication du produit.

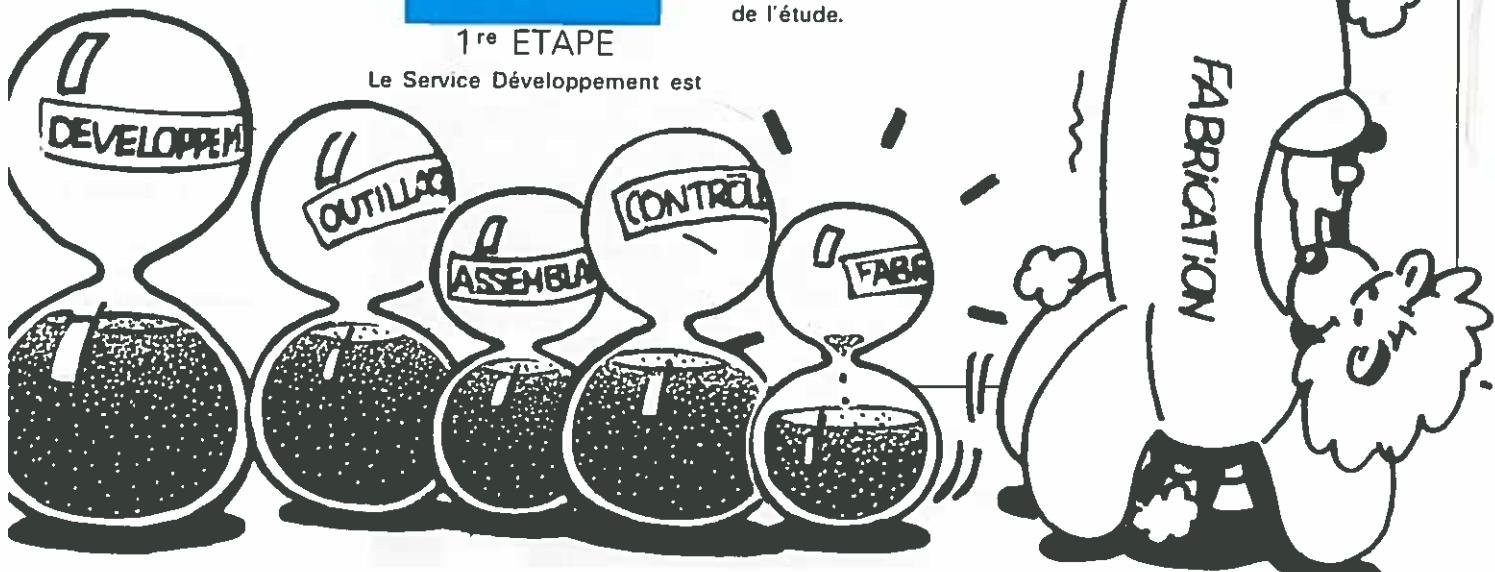
A titre d'exemple, Alberto MASCIO du Service Marketing de la Division AGI nous présente les différentes étapes du cheminement d'un nouveau produit électronique.

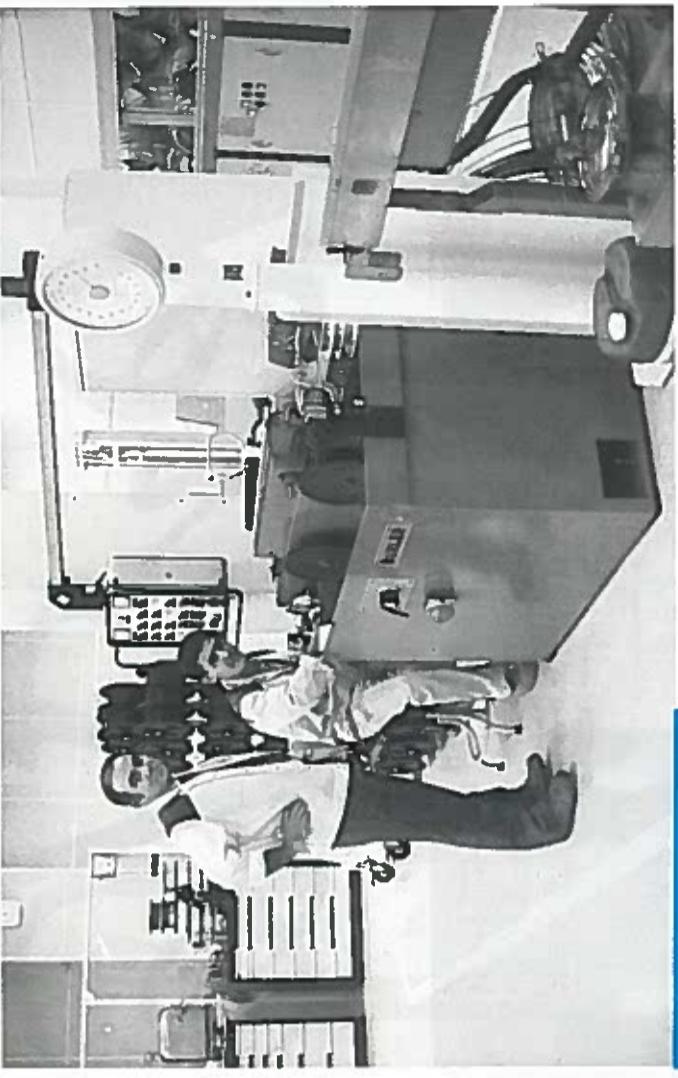
Pour satisfaire à des objectifs précis, notre client souhaite le remplacement d'un produit existant ; l'appareil utilisant des contacts doit avoir des applications dites de " bas niveaux ". En d'autres termes, en plus des utilisations habituelles (220 Volts, quelques ampères), cet appareil doit parfaitement fonctionner

lorsque tension et intensité sont très faibles. Cet impératif impose des contacts parfaitement propres, sans poussière, trace d'huile ou autre pollution. N'oublions pas, dans cette démarche, l'aspect " coût ". Le prix doit être compétitif sur le marché international.

sollicité pour livrer à notre client plusieurs profils différents. Par ailleurs, l'équipement du Laboratoire Central d'Analyses nous a permis, lors d'une précédente étude, d'acquérir une expérience pour ce type d'application bas niveau. Le dialogue a, de ce fait, été très constructif avec notre client et ceci dès le début de l'étude.

1<sup>re</sup> ETAPE  
Le Service Développement est





Cette commande représente à terme une augmentation de la charge atelier de 25 % par rapport à l'origine de l'affaire. Est-ce terminé ? Non, bien au contraire ! Les derniers points techniques restent à régler. L'étude en détail d'outillages complexes démarre.

Les investissements comprennent les unités d'assemblage, de découpe, la cabine d'insonorisation et de protection (objectif de non-pollution) sont " lancés ". Tout est mis en œuvre pour respecter délai et qualité dès la première livraison.

Dans ce but et en raison de la complexité de ce type de pièce, le Service Contrôle Qualité de Fontenay, en parfaite collaboration avec notre client, élaborera l'AMDEC du processus (Analyse des Modes de Défaillances de leurs Effets et de leur Criticité).

En fait, il s'agit de reprendre tous les points de la gamme de production et de déterminer à chaque stade toutes les défaillances possibles et leur criticité.

Les mesures préventives sont prises en conséquence.

Nous livrons les premières pièces, mais sur un moyen de production temporaire, en attendant l'arrivée de nos investisseurs.

## 2<sup>e</sup> ETAPÉ 18 MOIS PLUS TARD

Le dialogue s'accélère avec l'aide précieuse des méthodes outillage de l'usine. Plusieurs réunions avec notre client permettent de discuter en détail de nombreux points :

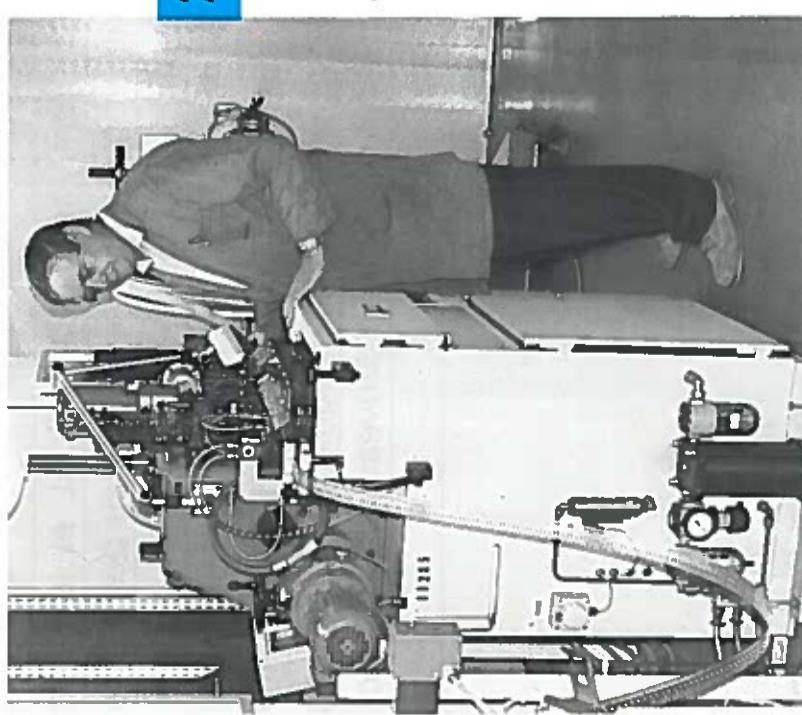
- les différentes techniques d'assemblage au CLAL, leurs avantages et inconvénients,
- les tolérances possibles,
- le projet de spécification sur l'absence de pollution...

Notre client visite le site de Fontenay pour apprécier nos moyens. Nous apprendrons plus tard qu'il avait fait alors une grande tournée européenne pour visiter également nos concurrents.

## 3<sup>e</sup> ETAPÉ

La technique d'assemblage est retenue : sertissage de fil. C'est une technique peu connue pour le CLAL. Notre capacité à étudier rapidement procède permet à AGI de remettre à notre client une offre de prix entraînant par ailleurs des investissements importants en partie spécifiques.

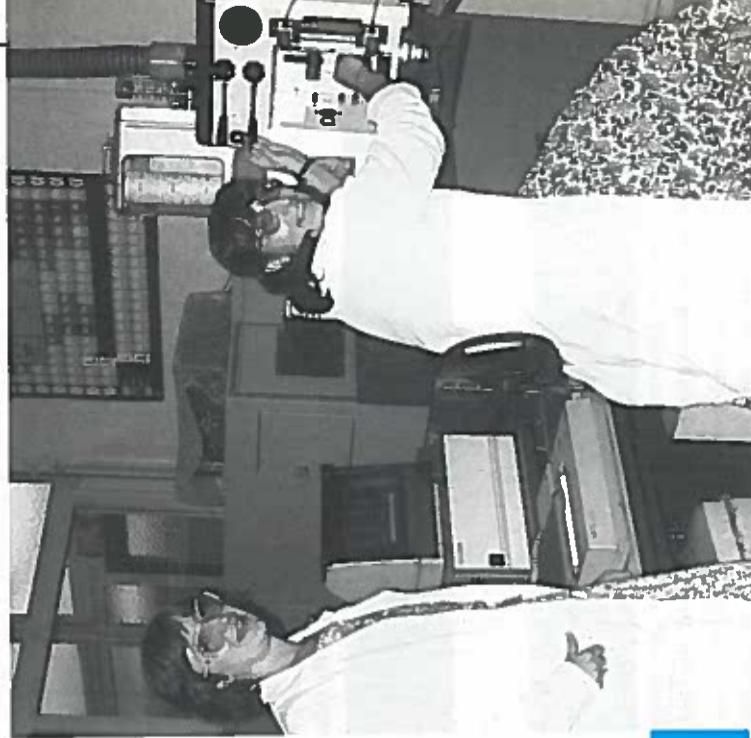
**La réussite  
Va est là...**



M. Gob, dessinateur d'Etudes  
Outillage.



De g. à d. Mmes Boncups et Martel (LCA), M. Muscio et Mme Leboucher de AGI, respectivement Assistance technique et Qualité devant le lecteur comparateur de plaques photographiques



d'Etude outillage et les méthodes, le Contrôle Qualité, la Fabrication, tous ont participé pour mener à bien un tel challenge. L'excellente entente inter-services, le dynamisme, la disponibilité, le professionnalisme de chacun ont été et seront déterminants pour gagner encore 1...

La réussite pour de tels produits est l'affaire de tous. Le Service Commercial, le Marketing, le Service Développement, les Laboratoires, le Bureau

ser les murs de notre atelier contactage et, avant la fin de cette année, une nouvelle machine l'aura intégrée.

Et maintenant ? Eh bien, on ne va pas s'arrêter là ! Chez d'autres clients, nous avons pris de nouvelles pièces plus ou moins complexes. D'ailleurs, nous venons de repous-

## 5<sup>e</sup> ETAPÉ 36 MOIS PLUS TARD

La ligne complète est installée dans l'atelier de contactage, ceci a d'ailleurs nécessité un nouvel aménagement de cet atelier. Après la fabrication d'une première série, notre client se rend à Fontenay pour auditer notre moyen de fabrication et vérifier point par point le plan de qualification. Tout se déroule parfaitement et en fin de journée, nos interlocuteurs nous indiquent avoir apprécié la qualité du travail réalisé par les différents services : méthode outillage, fabrication, contrôle qualité.

Le produit est maintenant sur les " rails ", la fabrication série

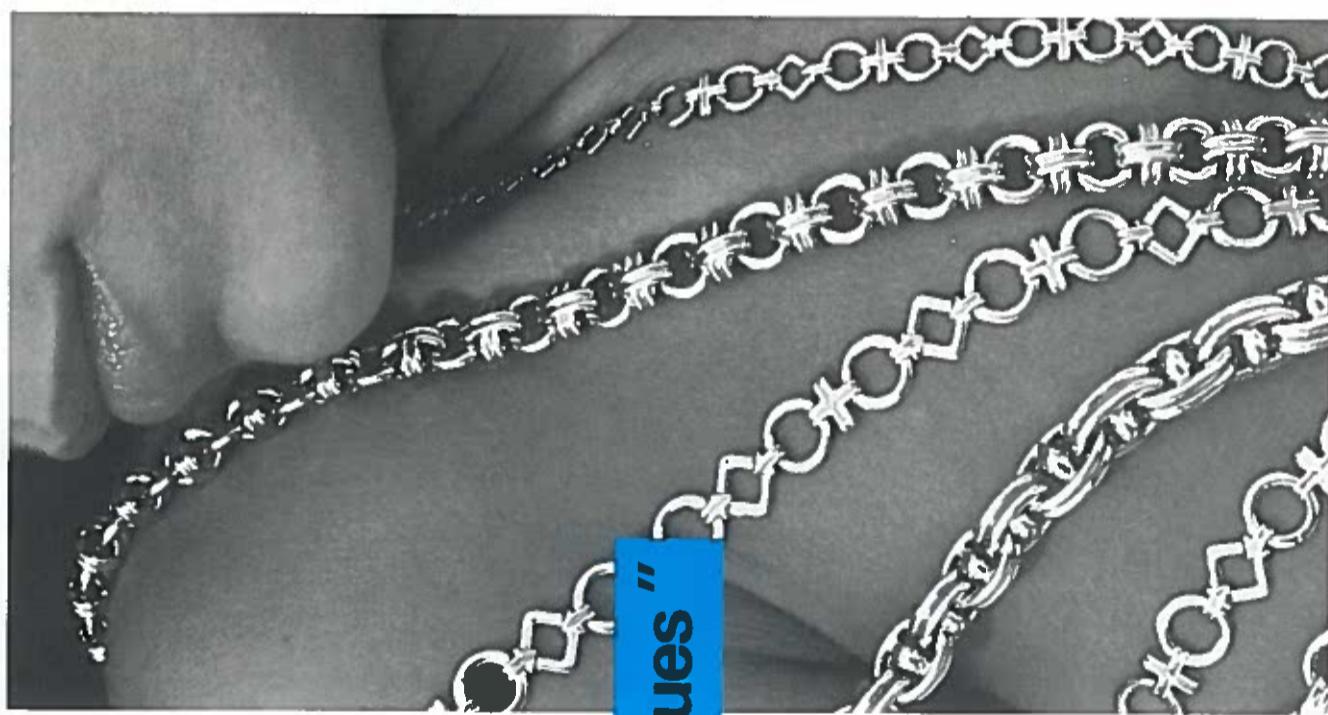
## 4<sup>e</sup> ETAPÉ 24 MOIS PLUS TARD

La réussite est là, face à une concurrence européenne très présente. Notre client décide d'intégrer une pièce et choisit le CLAL pour la réalisation des 2 autres pièces.

# Tendances OR

Mesdames, quels bijoux porterez-vous l'an prochain ? Vous pourrez choisir selon votre goût entre 3 tendances : ORGANIQUE, SYMBOLIQUE et BASIQUE.

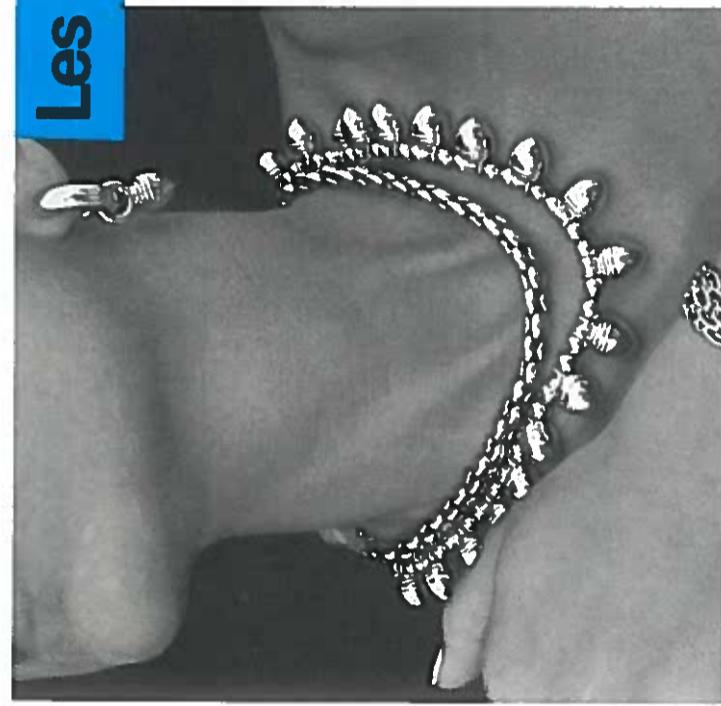
La première intégrant la nature, les éléments naturels, l'environnement. La seconde se faisant l'écho des références multiculturelles. La troisième étant l'expression de la personnalité, du plaisir, de la qualité de la vie.



## Les bijoux "Symboliques"

expriment un état d'esprit, ou, au contraire une infinité de sentiments. Ils mêlent le nouveau et l'ancien, et font redécouvrir des formes riches de sens cachés : le symbolisme de la croix, la magie éternelle du cercle. Spirituels, magiques ou mystiques, ces bijoux richement décorés ou sobrement modernes sont véritablement l'expression d'un nouveau langage. Ils signent notre époque.

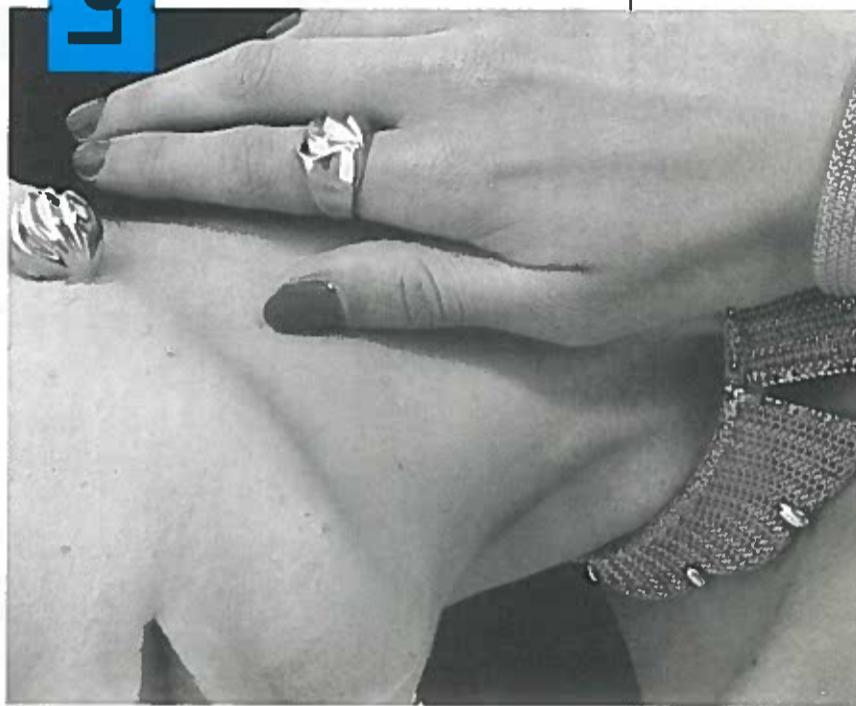
La femme "Symbolique" : Pour elle, l'Or est l'ultime talisman mystique, à la fois symbole et porte de symboles. Elle affiche ses signes d'appartenance dans le choix de ses bijoux et de ses vêtements qui sont de véritables déclarations. Elle exprime ainsi son aspiration profonde à créer un mode de vie différent.



## Les bijoux "Organiques"

apportent une vie nouvelle aux lignes et aux structures, en introduisant dans leur design une spontanéité et une dynamique naturelle. Les formes sont pleines de vitalité, hardies et souples à la fois. Des courbes amples et sinuées se dégagent une impression de croissance et de mouvement. La nature, référence avouée et librement interprétée règne et impose sa loi dans un renouveau classique.

La femme "Organique" : Pour elle, l'Or est un don précieux de la nature. elle aime les bijoux façonnés avec amour dans des formes sensuelles et voluptueuses. Pour s'habiller, elle choisit des vêtements fluides, soulignant les courbes du corps et porte les bijoux dans le même esprit.



## Les bijoux "Basiques"

sont purs, nets et dépouillés. Ils redéfinissent les formes classiques. Osmose parfaite entre les valeurs traditionnelles et le classicisme moderne, ces bijoux sont simples et parfaitement équilibrés. L'authenticité de l'or est idéale pour ce style qui privilie les formes en dégageant une impression de luxe discret.

La femme "Basique" : Pour elle, l'Or signifie pureté et expression éternelle des valeurs essentielles. Son goût la porte vers des bijoux intemporels où l'esthétique devient fonctionnelle. Les bijoux étant le reflet de son style, elle en porte peu à la fois, et leur accorde toute sa fidélité. Cette union intime fait de ses bijoux les témoins de toute une vie.

# L'agent de sécurité

**CLAL-INFO** vous propose de découvrir un métier assez méconnu et pourtant ô combien primordial au CLAL : celui d'Agent de Sécurité ou Technicien de Sécurité. Vous apprendrez également tout (ou presque !) sur la fonction Sécurité dans une Société de métiers précieux comme la nôtre.

## UN MÉTIER RECONNU

L'agent de sécurité n'assure plus uniquement une fonction de portier ou de " presse-bouton ". Il n'est plus là, comme c'était souvent le cas jadis, à la suite " d'une mutation interne pour maladie ou autre ". On parle de plus en plus souvent de " professionnels de la sécurité ", formés à cette fonction bien spécifique.

On peut effectivement employer le terme de " métier ". La fonction sécurité est maintenant bien réglementée. Elle fait, par exemple, l'objet d'autorisations administratives. Il faut, en effet, pour pouvoir exercer, obtenir un agrément, que ce soit pour travailler dans des Sociétés prestataires de services ou dans un Service de Sécurité intégré à l'entreprise. Des écoles de formation accueillent chaque année des centaines de stagiaires pour de simples perfectionnements, mais aussi pour l'obtention du C. A. P. ou du Brevet de Sécurité. Ces diplômes sont reconnus par l'Education Nationale.

## EQUIPEMENT " DERNIER CRI "

Les équipements et systèmes de détection, qui évoluent à une très grande vitesse, demandent une technicité de plus, en plus élevée. Pour être agent de sécurité, il suffisait auparavant simplement de savoir lire et écrire. Maintenant, il est impératif de savoir manier un micro-ordinateur, donc " allergiques à l'informatique, s'abstenir ! ". Le CLAL, bien entendu, n'échappe pas à

la règle. Pour rester efficace dans le domaine de la protection, le Service Sécurité s'est doté d'une gestion informatisée des alarmes qui permet d'assurer une surveillance précise de l'Etablissement de Paris, mais aussi la télésurveillance de autres sites. Le site " Portefoin ", par exemple, qui regroupe la Division Joaillerie (C. S. A., Camus et Tétard), le CCMP et le Laboratoire de Recherche sont, entre autres, également surveillés et protégés par un équipement complet très sophistiqué, considéré en fait comme " le dernier cri " en matière de protection.

## RONDES QUOTIDIENNES

M. Louis Aluisetti guide le chauffeur d'un camion BRINKS pour sortir du CLAL.

M. Jacques Tournier remet un badge à une personne d'une société extérieure.



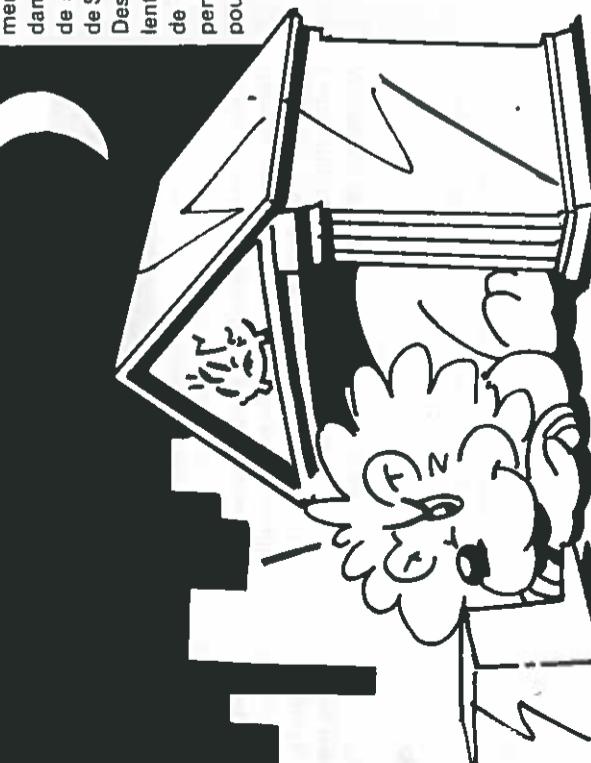
dre 1 400 marches et de parcourir plusieurs km pour visiter la totalité des locaux de l'Etablissement de Paris, des sous-sols aux greniers. Cette ronde est nécessaire. Une fenêtre laissée ouverte peut provoquer de nombreux ennuis (escalade par des voleurs, déclenchement de l'alarme, inondation ou dégradation par temps de pluie ou de vent). Il s'assure que tous les appareils électriques sont bien débranchés. En effet, combien de fois il lui arrive de trouver des cafetières, des ventilateurs ou des machines à calculer encore en train de fonctionner. Rien de plus dangereux, par exemple, qu'une machine à café qui reste branchée toute la nuit ! La résistance chauffe, chauffe et plouf un court-circuit et... c'est l'incendie ! Ne parlons pas des mégots de cigarettes que certains, fort imprudemment, jettent encore allumés dans la corbeille à papier !

## L'ANGE GARDIEN

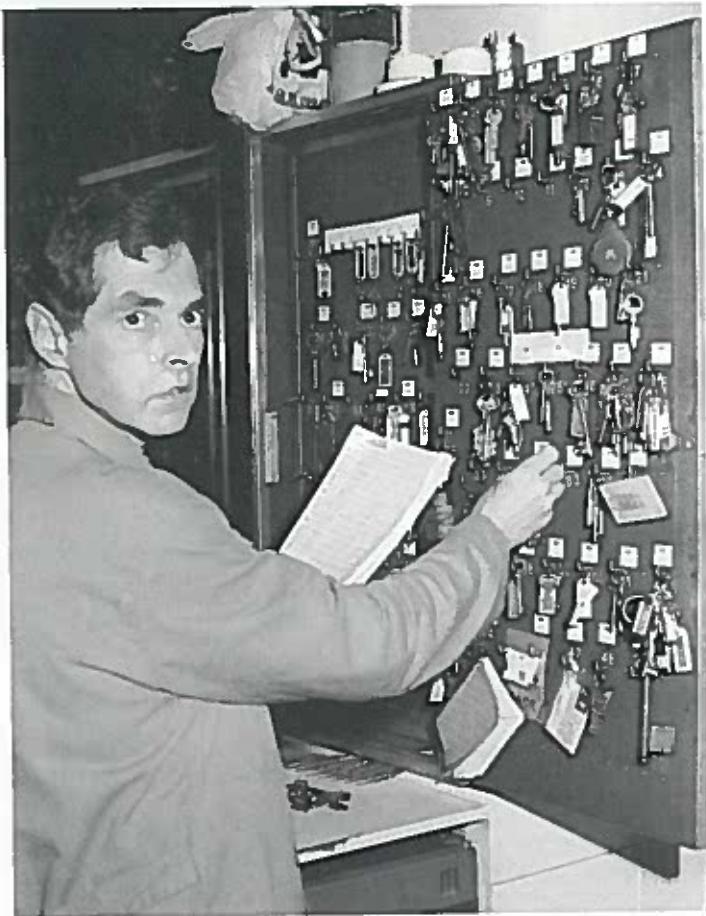
Le rôle de l'agent de sécurité sur les sites de production (tels Noisy et Fontenay) est un peu différent. Ainsi, ses rondes sont encore plus fréquentes et plus techniques. D'autres risques, en effet, que ceux précités existent : fuites d'eau, débordement de bains. Ces anomalies doivent être bien sûr découvertes le plus rapidement possible. Par ailleurs, l'agent de sécurité met en route les fous et les étuves de façon à



M. André Renard assure la surveillance du déménagement de la chambre forte du Sce RM.

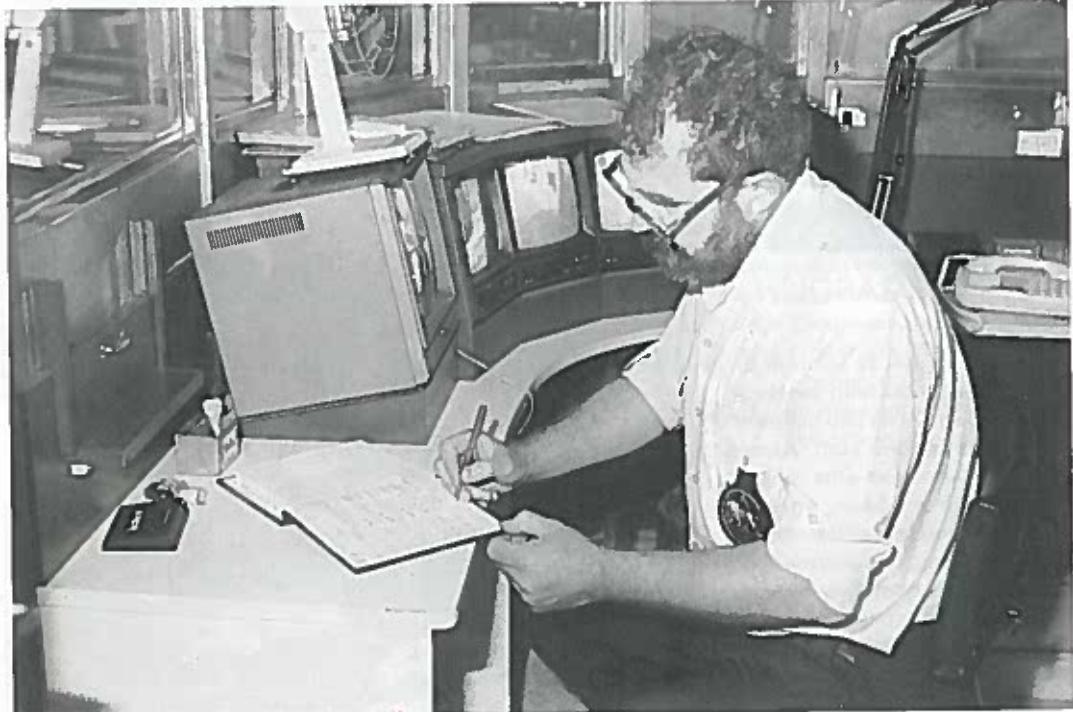


# Un homme, un métier



M. Raymond Duvart contrôle attentivement le tableau des clés pour vérifier si toutes les clés lui ont été retournées.

M. Marc Pancrace note l'heure de départ de chaque membre du personnel d'entretien.



ce qu'ils soient à température à l'arrivée des ouvriers concernés le matin.

Nous avons évoqué rapidement ci-dessus le système de télé-surveillance. L'agent de sécurité n'est plus seulement au service de l'établissement. Il devient désormais "l'ange gardien" des installations raccordées au poste de contrôle. Il a ainsi constamment à distance "un œil" et même "une oreille" dans plusieurs sites télésurveillés en plus de son établissement !

## LEVER LE DOUTE

Actuellement, le CLAL possède de nombreux systèmes de sécurité. Par exemple, des systèmes qui permettent d'écouter à distance et sur n'importe quel point du territoire national télésurveillé. Ce système est utilisé comme "levée de doute", car il permet par exemple d'écouter des déclenchements d'alarmes, des conversations ou bruits insolites (perçage, coups de marteaux, ...). Cela amène donc des informations bien précises en cas d'alarme intempestive. La télésurveil-

lance permet de gérer non seulement toutes les alarmes, mais également les mises en marche ou à l'arrêt des systèmes d'alarme ou de détection d'incendie. Sont télésurveillés du Siège par exemple : les Etablissements de Fontenay-Trésigny, Bornel, Noisy, Albert et Camus à Saint-Quay-Portrieux, Moncany à Melun et Saint-Amand-Montrond, Purhyp à Rungis, ainsi que l'ensemble "Portefoin" (Division Joaillerie et Laboratoire de Recherche), etc...

Tout ceci représente pour l'agent de sécurité une mission d'une importance extrême qui exige une attention permanente et une application stricte des consignes et procédures.

## ACCUEILLIR

L'une des autres missions essentielles de l'agent de sécurité est l'accueil. C'est en effet la première personne que l'on rencontre à l'entrée de l'établissement. Il doit avoir une mémoire visuelle acérée, car il doit être en mesure de distinguer très rapidement les membres du personnel "des étrangers". Pendant les heures de fermeture, il assure également les fonctions de standardiste. D'autre part, il filtre les entrées des véhicules. Il contrôle les chauffeurs et passagers habilités à pénétrer dans la cour, surtout des camions blindés de sociétés spécialisées dans les transports de fonds.

Difficile en fait d'énumérer avec précision toutes les tâches d'un agent de sécurité. Et... il y a des choses dans ce domaine que l'on ne peut révéler. Sécurité oblige ! Dans ce métier en tout cas -comme dans beaucoup d'autres au CLAL-, le droit à l'erreur ne peut être toléré ! Rigueur, discipline et grande disponibilité : 3 qualités sine qua non dans cette fonction. Les responsabilités engagées sont bien trop importantes, vous le savez tous bien sûr !

# Le service central de sécurité

Dans n'importe quelle entreprise maintenant, la sécurité est un souci permanent, alors vous pensez bien qu'au CLAL c'est encore plus vrai !

Hygiène et sécurité des personnes au travail, mais aussi sécurité des biens... évidemment !

Dans chaque établissement, succursale ou agence du CLAL, le responsable hiérarchique local a la charge et la responsabilité de la sécurité des biens. Il a sous son autorité le personnel de sécurité s'il existe.

Les deux plus importants services de sécurité se situent dans nos établissements de Noisy-le-Sec et à Paris, Siège Social de notre Société.

De nombreuses missions restent obligatoirement confidentielles, d'où une méconnaissance pour chacun d'entre vous des activités de la fonction Sécurité. CLAL-INFO en profite pour rendre hommage à ces hommes... et ces femmes ; eh oui, ce métier auparavant typiquement masculin se féminise, ainsi au CLAL 2 femmes occupent ces fonctions : Aline Charvet, adjointe de M. Louchart et Marlyne Asset, technicienne de sécurité à Noisy-Affinage !

La sécurité, sécurité des personnes comme des biens, est une préoccupation qui accompagne toute forme de vie sociale, en famille, sur la route, dans nos quartiers. L'entreprise n'échappe pas à cette nécessité. Elle doit protéger ses personnes et ses biens contre un certain nombre de dangers qui vont de la fuite d'eau au hold-up en passant par le court-circuit ou le vandalisme.

Point d'obsession. Mais quelques solides moyens pour vivre en paix : des équipements, bien sûr, de plus en plus sophistiqués. Mais surtout des hommes, les professionnels de la sécurité.

par ailleurs, Responsable du Service Central de Sécurité. Il joue un rôle de conseil, d'assistance et de contrôle pour tous les problèmes liés à la sécurité auprès de tous les établissements, filiales et succursales du CLAL. Il est donc informé en permanence de tous faits significatifs en matière de sécurité des biens : événements, incidents, anomalies, pannes de matériels, risques encourus, pertes de métaux, soupçons caractérisés, ... Il est également consulté sur tous problèmes, études de projets importants liés à la sécurité. Environ 40 installations sont ainsi rattachées au Service Central de Sécurité. Pour toutes ces questions, M. Louchart intervient auprès des fournisseurs, installateurs. Les fonctions du Responsable Sécurité s'étendent également aux relations entretenues avec les services administratifs (mairie, préfecture...), Police, Gendarmerie, Pompiers pour le suivi de dossiers, procédures, autorisations, etc... Moniteur de tir, M. Louchart entraîne aussi régulièrement le personnel détenteur du port d'armes. Il participe aux réunions et aux travaux du Comité d'Hygiène, de Sécurité et de Conditions de Travail (CHSCT du Siège), assisté par le Médecin du Travail. Par ailleurs, il s'assure que la procédure d'évacuation des malades et blessés se déroule rapidement et dans de bonnes conditions : appel du médecin, taxi, pompiers, SAMU).

## CONSEILLER ET ASSISTER

Le Responsable Sécurité des établissements parisiens (Siège et Purhypo), Guy Louchart, est,



M. Guy Louchart dans son bureau de la rue de Montmorency.

# Sécurité des biens et des personnes

## DUO DE CHOC

Dans ces principales actions, Guy Louchart (entré au CLAL en décembre 1984) est secondé par un "duo de choc" : Aline Charvet et Bernard Lahore. D'abord affectée à la sécurité de Captain Saint-André, alors filiale du CLAL, Aline Charvet -très attirée par cette fonction- rejoint l'équipe CLAL en octobre 1990. Elle traite une grande partie de l'administration (il y a aussi beaucoup de paperasses dans ces fonctions !), mais elle intervient également directement sur le terrain -de jour comme de nuit-, sur les alarmes raccordées au poste de garde, en alternance avec M. Lahore ! Ses interventions nécessitent une connaissance parfaite des lieux, mais aussi du matériel de détection installé sur chaque site.

*M. Bernard Lahore fait l'inventaire du matériel de réanimation.*



## PIN PON LES POMPIERS

Bernard Lahore, arrivé au CLAL en décembre 90, a en charge également la détection incendie des sites parisiens. Il anime à ce titre l'équipe des pompiers de Paris. Bernard Lahore est d'ailleurs un ancien pompier de la ville de Paris, pour occuper ce poste, c'est préférable ! Il dirige également le groupe des agents de sécurité CLAL et "non-CLAL" (une Société spécialisée dans le gardiennage nous "fournit" également des agents de sécurité). Il participe aussi au CHSCT. Autre facette de sa fonction : la formation au sein de l'Etablissement de Paris dans divers domaines ("gestes et postures en manutention", "protection de la vue", "secourisme", ...). Presque un homme-orchestre en matière de sécurité en quelque sorte !

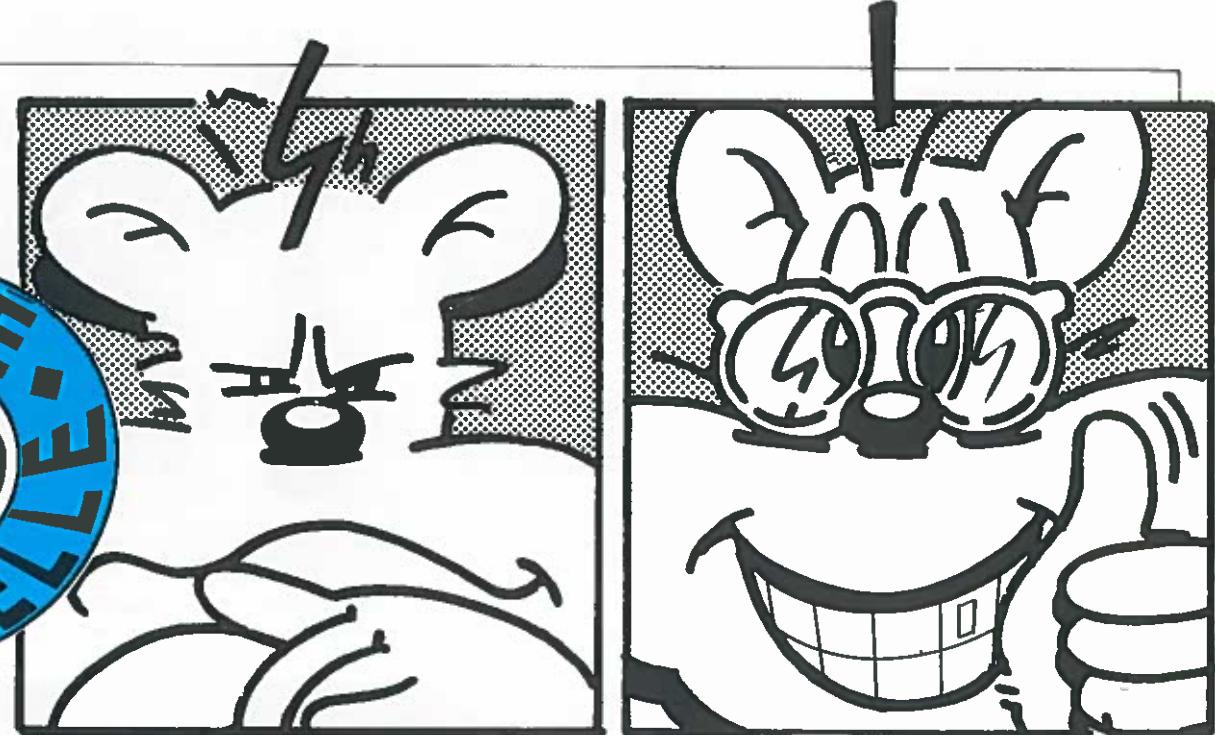
En somme, vous l'avez vu, sécurité est aussi synonyme de diversité.



*B. Lahore, G. Louchart et A. Charvet établissent le planning des permanences du responsable de sécurité.*

*Mme Aline Charvet soigne M. Maurice Lerebourg qui vient de se blesser à la main.*





Ouf ! Léo y voit plus clair.

# 1990 : encourageant

**OUF !**

Gros soupir de soulagement à la lecture de ces premiers résultats tant attendus. 1990, c'était la première année de notre nouveau contrat, la première année MUTEX...

Ça passe juste, mais ça passe ! Il manque bien, au bout du compte, 100 000 F dans la balance. Mais les experts de MUTEX jugent cette situation tout à fait honnorable, compte tenu du décalage permanent inévitable entre les entrées et les sorties...

OUF ! Réjouissons-nous ; nous revenons de loin...

Pour les amateurs de chiffres, voir le tableau ci-contre.

Et pour tous ces quelques commentaires :

- les frais de gestion sont compris en 10 à 15 % des cotisations. Les membres de la Commission Prévoyance Sociale (élus du Comité Central d'Entreprise et Direc-

tion) espèrent en obtenir la baisse, conformément à leur position constante dès les négociations préalables à la signature du contrat,

- cette même Commission souhaite que MUTEX nous communique dorénavant les résultats plus vite. Nous attendons encore, au moment de boucler ce journal, les résultats détaillés par régimes et établissements en 1990....

- les perspectives pour 1992 ? Si la bonne santé de notre contrat se confirme en 1991, nous échapperons au risque d'une hausse excessive de nos cotisations. La Commission y veillera.

Prévoir quand même, comme chaque année, une hausse correspondant à la hausse du plafond de la Sécurité Sociale (nos tarifs sont indexés sur ce plafond). Soit une hausse de 3 %.

N'oublions pas, par ailleurs, les désengagements constants de la Sécurité Sociale (baisse de ses remboursements), la hausse de certains tarifs (le forfait hospitalier journalier qui passe de 33 F à 50 F !). Tout cela ne peut rester sans effet à terme sur nos cotisations mutualistes, si nous choisissons de maintenir nos niveaux de prestations.

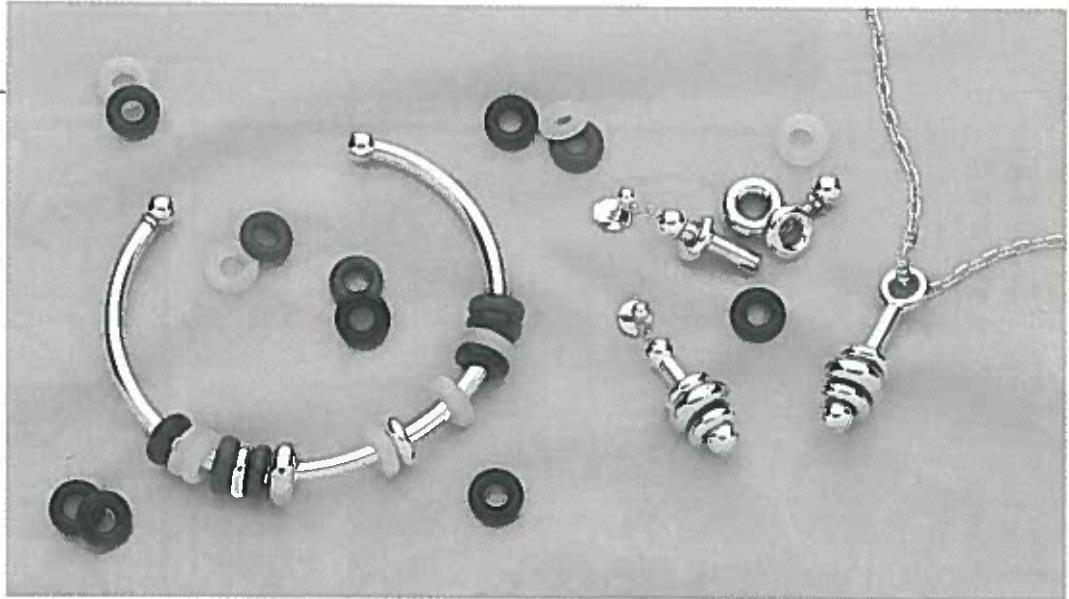
En conclusion ? Une situation bien rétablie au CLAL. Avec, néanmoins, les problèmes qui pèsent sur l'ensemble des systèmes de couverture en France aujourd'hui. Et donc la nécessité pour chacun d'entre nous d'une grande vigilance sur la maîtrise de ses coûts de santé...

## RESULTAT GLOBAL 1990

- Cotisations	+ 8 016 679
- Frais de gestion	- 1 202 501
- Ressource disponible	+ 6 814 178

- Prestations versées	- 6 144 635
- Provisions pour prestations restant à verser en 91 pour 90	+ 768 079 (12,5 % des prestations)
- RESULTAT	- 98 536

**PARLONS  
EN**



*"A chaque déclaration... sa couleur". Voici le thème de la collection "Les Déclarations" de Captain Saint-André. Les japonais ont adoré !*

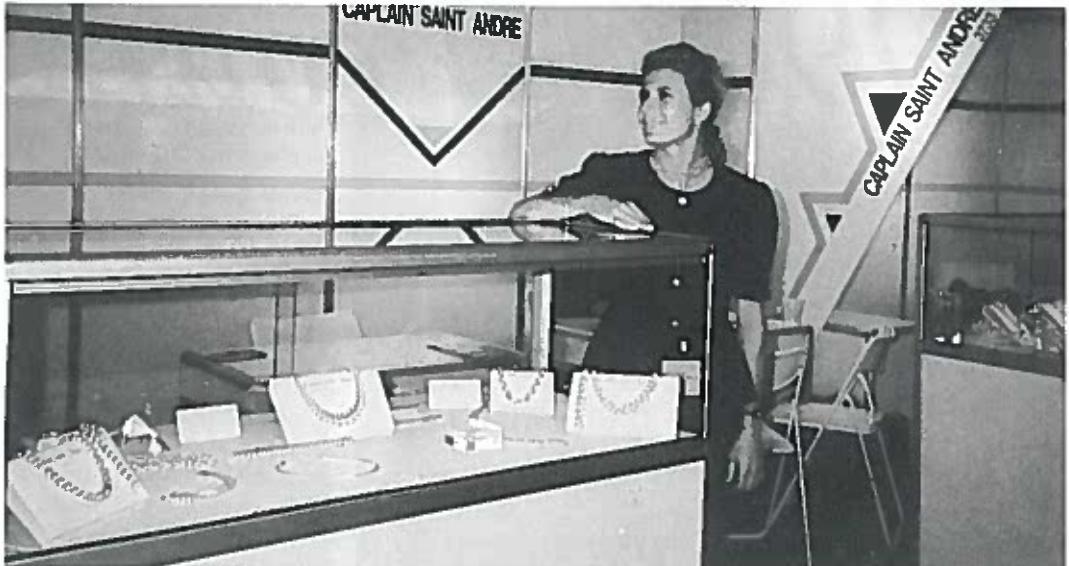
## Caplain Saint-André "globe-trotter"

Un mois de septembre bien rempli pour le secteur export de Caplain Saint-André !

Avec 3 salons en 1 mois, on a battu en quelque sorte un record. Bijorhca à Paris, Vicenza en Italie et Tokyo au Japon : l'éclectisme était vraiment de rigueur !

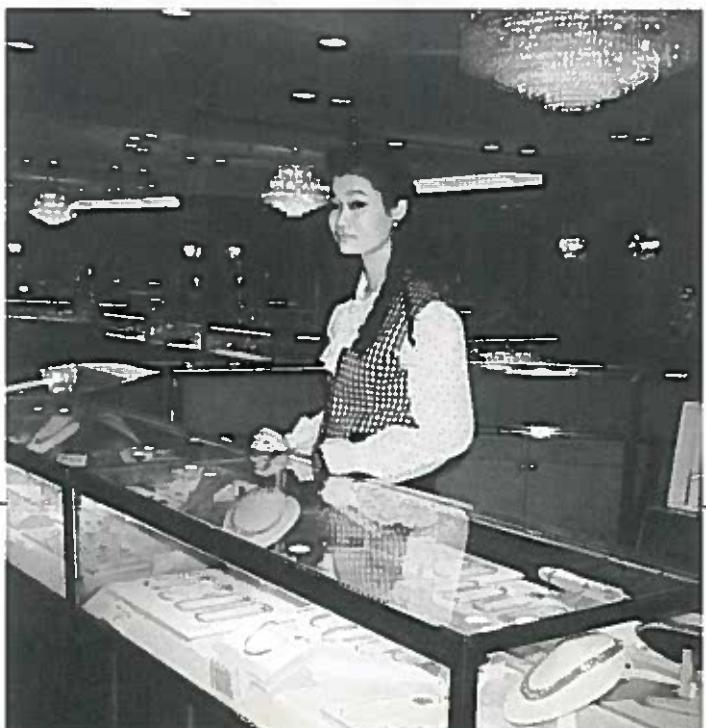
Tous ces salons sont effectivement très différents, ils ont d'ailleurs connu plus ou moins de succès selon les cas. "The Japan Gold Fair 92" a obtenu, lui, un vif succès ; ce fut notamment l'occasion pour Captain Saint-André de collaborer avec son nouvel agent Barbara Klajzymgir de "Minemet". La collection Platine et Platine/Or, ainsi que "Les Déclarations" (voir photo ci-dessus) ont beaucoup plu aux japonais.

Vicenza et "Jewelers of America" (en juillet) ont été, par contre, beaucoup plus calmes. Bijorhca a bien marché avec 50 % de commandes de plus que l'an dernier (France et Export) !



*Anne Béchet, la responsable de l'export chez Captain Saint-André, sur le stand de "Jewelers of America" à New York.*

*Une nouvelle façon d'exposer pour Captain Saint-André par le biais de boutiques en "Duty Free". Lotte, une charmante hôtesse, pose devant la collection Captain Saint-André dans un grand hôtel situé à Séoul en Corée.*



# Bijorhca

Il s'est déroulé du 6 au 10 septembre, à Villepinte près de Paris. Deux stands pour 2 divisions : Métiers d'Art et Joaillerie ! Le stand Métiers d'Art présentait les produits Parant/Joliot et les apprêts de bijouterie. Le stand Division Joaillerie proposait les bijoux Caplain Saint-André et quelques produits Tétard. Un certain succès dans l'ensemble pour le CLAL qui a accueilli de nombreux visiteurs sur ses 2 stands !

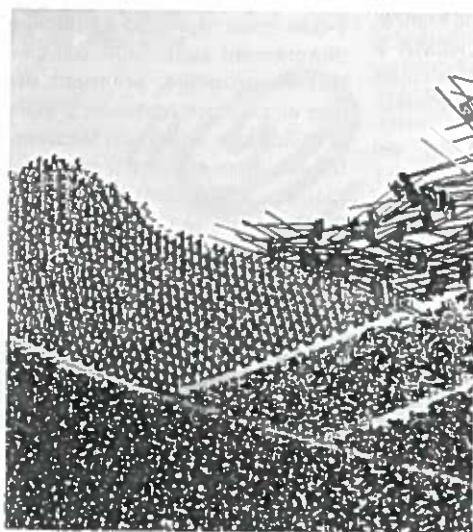
*Philippe Bassoli, le responsable du secteur "apprêts de bijouterie", remplit une vitrine-colonne avec des milliers de petites boules d'or.*



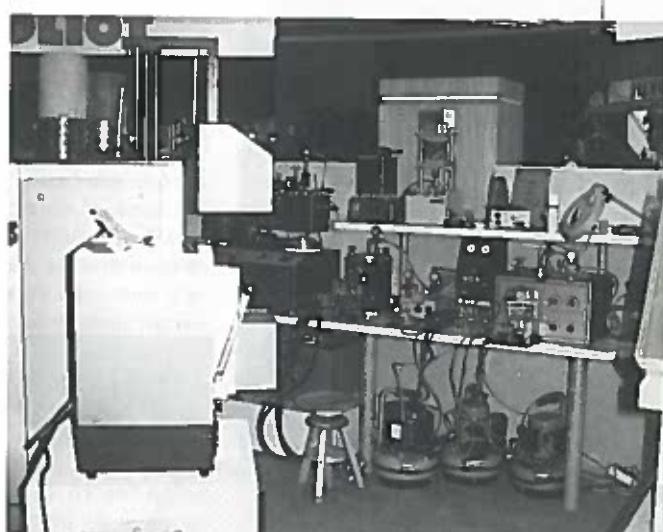
*Michèle Rapillard, la décoratrice, ajoute une dernière touche dans une vitrine présentant des apprêts.*



*M. René Santarossa du secteur Joliot fait découvrir leur nouveau catalogue à des clients.*



*Des apprêts de bijouterie présentés de façon originale.*



*Le stand Métiers d'Art "du côté Joliot".*



*Le stand Captain Saint-André vu de l'extérieur.*



*Le stand Captain Saint-André vu de l'intérieur.*

**PARLONS  
EN**

## Qualité primordiale

ENFIN,  
IL EST PARU !

Le MANUEL QUALITE DU CLAL vient d'être mis à jour. Il en est déjà à sa troisième édition !

Après avoir parcouru les 17 chapitres, vous saurez tout sur les mesures d'organisation à mettre en œuvre par chacun pour que les clients du CLAL soient satisfaits. Les dispositions décrites sont d'application à tous les stades de réalisation d'un produit : passation de commande, approvisionnement, fabrication, contrôle, expédition...

Et pour que chacun remplisse bien son rôle, un chapitre important traite aussi de la formation et de l'information...

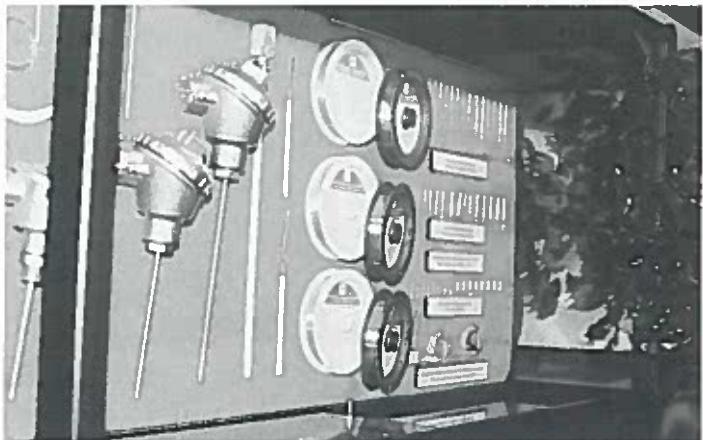
Un exemplaire (ou plusieurs) se trouve forcément dans votre Division, n'hésitez pas à le feuilleter : tôt ou tard, vous serez concernés par des procédures à appliquer, spécifiques de votre activité, mais qui se rattachent "dans l'esprit" aux grandes lignes du Manuel.

Dé plus, il deviendra indispensable, dans l'Europe de demain, d'être reconnu comme un "bon fournisseur". Le CLAL doit entreprendre dès maintenant une démarche Qualité qui le mènera vers une reconnaissance de son potentiel matérialisée par une Certification officielle.

## Achéma

La plus grande foire industrielle chimique mondiale, ACHEMA, a tenu salon à Francfort du 9 au 16 juin 1991. Elle rassemblait 2 771 exposants sur 150 000 m<sup>2</sup> et a accueilli 273 000 visiteurs.

Comme d'habitude, le CLAL y participait. Cette fois-ci, l'accent était mis sur les produits de la Division Récupération et Affinage à travers les sels et les catalyseurs notamment, et sur les produits de la Division Platine Industriel avec les toiles, la vaisselle de laboratoire et les fils de couple. Les visiteurs venaient surtout des secteurs de l'ingénierie, de la chimie et des laboratoires. Plus de 70 % d'entre eux venaient d'Allemagne et une toute petite proportion de France. Une fois de plus, ACHEMA a confirmé qu'il s'agissait bien d'un salon d'exportation intéressant pour le CLAL.



## Sensor

Pendant 3 jours, tous les 3 ans, Nuremberg accueille les capteurs de toutes sortes à l'occasion du salon SENSOR. Les capteurs dits intelligents, c'est-à-dire ceux dont le signal est directement exploitable par circuit électronique, prennent de plus en plus d'importance. C'était la 2<sup>e</sup> fois que la Division Mesures Industrielles et notre filiale allemande participaient à ce salon. Sur le stand, le CLAL proposait ses sondes et ses capteurs. Trois grands types de clientèle

se rendent à Nuremberg pour SENSOR : les personnes travaillant en recherche au sein d'instituts ou d'universités qui viennent glaner l'information, voir ce qui est nouveau, les acheteurs et les membres de service développement des entreprises qui recherchent des produits prêts à l'emploi. Enfin, les fabricants de capteurs qui, eux, recherchent des sondes uniquement. Il faut aussi compter sur la concurrence qui s'intéresse de très près aux produits que nous présentons.

## Salon strasbourgeois

L'agence de Strasbourg a présenté les 15 et 16 septembre derniers la collection Apprêts de bijouterie "Automne 91". Venus de tous les départements de l'Est (même des plus éloignés !), les clients ont vivement apprécié cette manifestation. Brigitte Halter et Catherine Rietsch ont été sans cesse sur la brèche pendant ces 2 jours !

Venu en renfort de Marseille, Jean-Loup Bécharde se révéla une très précieuse aide pour présenter aux visiteurs le nouveau catalogue Joliot.

Une grande nouveauté pour ce salon : la participation d'autres sociétés ayant une activité voisine ou complémentaire à la nôtre. Ainsi, les clients ont pu également rencontrer des socié-

tés spécialisées dans : les écrins, les pierres précieuses, les perles, les coffres-forts et même dans... l'informatique pour des programmes "Spécial bijoutiers" ! Certains parmi eux en ont d'ailleurs profité pour nous passer des

commandes. C'est ce qui s'appelle faire d'une pierre (précieuse !) deux coups ! Une expérience en tout cas pleinement bénéfique pour notre agence strasbourgeoise. A renouveler sans doute l'an prochain.



# Monnaie, money!...

Des francs, des dinars, des escudos... De l'argent, quoi ! Vous dressez l'oreille ? Seriez-vous intéressés ? L'argent intéresse tout le monde, ne le niez pas ! Mais, saviez-vous que le CLAL produisait une grande partie de la monnaie française et (occasionnellement) thaïlandaise, portugaise ou algérienne ? Les planches

de métal non ferreux (cuivre et nickel) sont laminées à Bornel. Ces planches sont ensuite découpées en flans monétaires ou en coeurs et couronnes (pour les pièces bicolores) à Fontenay-Trésigny. Ces deux établissements nous proposent de découvrir leur activité.

Suivons-les.

## L'atelier Monnaie hier

*Pendant près de 18 ans, l'usine de Bornel a accueilli l'atelier Monnaie, une période dont on se souvient encore !*

L'atelier de découpage des flans démarre en 1957, il est installé à l'emplacement de l'actuel lamoir de finition (L54). M. Gilbert Buna dirige cet atelier jusqu'en février 1975, date à laquelle il participe à son transfert vers l'usine de Fontenay-Trésigny et à sa mise en fonctionnement.

### FRANCS ET DINARS

A l'origine, le découpage s'effectuait sur des plaques de métal de 2 mm par 18 cm, issues d'un petit lamoir égaliseur. Cette



technique a été remplacée progressivement par le découpage de rouleaux de 800 kg. Dans ses débuts bornellois, l'atelier produisait des flans de nickel pour les pièces de 1 franc ou 1/2 franc et pour des pièces étrangères comme le dinar. L'opération s'effectuait en 6 étapes principales. Le déroulage et le découpage de flans tout d'abord. Cette première étape nécessitait une rigueur toute particulière dans la préparation des outils de découpe, l'affûtage des poinçons et des matrices. En

moyenne, pour découper des flans en nickel, on devait refaire les outils toutes les 1 tonne et demie. Il arrivait même parfois que ces outils montrent des signes de fatigue à 500 kg. Deuxième étape : le rinçage et l'ébauchage. Cela permettait d'éliminer les impuretés sur la circonference du flan. Etape suivante : le cordonnage. Après imprégnation, le flan passait dans un tambour pour former un léger bourrelet sur le pourtour.

## L'activité Monnaie aujourd'hui

Ensuite, venait l'opération de recuit qui s'effectuait dans un four à passage. Puis, le brillantage qui était une étape fondamentale. Cela permettait de donner un aspect esthétique à la pièce. Les flans étaient brassés dans des tonneaux en bois dans lesquels on mettait un mélange de sciure de bois, de savon noir, de blanc d'Espagne et d'ammoniaque.

Enfin, se déroulaient le séchage et le contrôle, dernières étapes avant le conditionnement en petits sacs de jute plombés de 25 kg.

Depuis 1975, les méthodes et les techniques ont sensiblement évolué, mais il s'agit désormais de l'histoire appartenant à Fontenay-Trésigny.

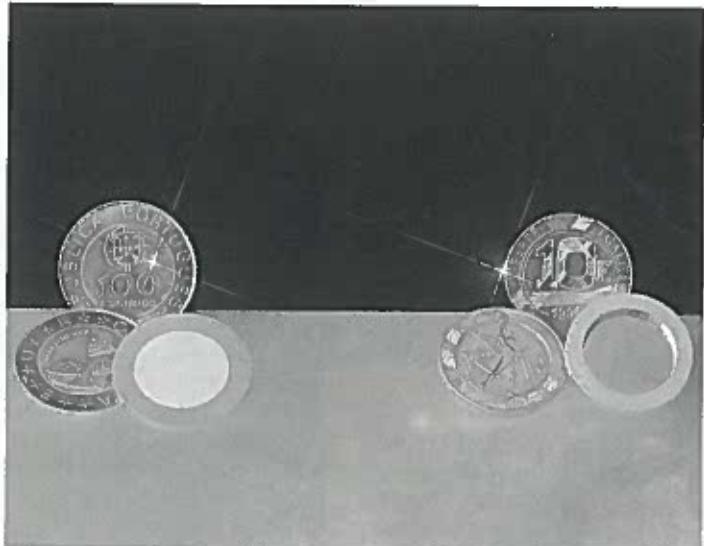
Aujourd'hui, il ne reste à Bornel qu'une seule personne qui ait travaillé à l'époque dans l'atelier Monnaie. M. Daniel Malvaut s'occupait de l'affûtage et de l'outillage. Même si la fabrication des flans ne reste maintenant plus qu'un simple souvenir à Bornel, la production de la Monnaie représente actuellement tout de même environ 1/3 de nos produits laminés rouleaux.

Une nouvelle ère s'est ouverte, celle c'une collaboration étroite avec l'usine de Fontenay-Trésigny !



Le laminoir de dégrossissage à chaud ("DUO").

*Depuis plusieurs années, l'activité Monnaie s'est développée très sensiblement à la Division Métaux Spéciaux. Les marchés classiques de la pièce de 1 franc, 1/2 franc et des francs CFA ont toujours été présents. Aujourd'hui, apparaissent de nouveaux produits. En effet, la Division Métaux Spéciaux, avec l'atelier Monnaie de Fontenay, a intensifié sa collaboration avec l'A. D. M. M.\* lors du démarrage de la fabrication des pièces bicolores de 10 francs.*



Les pièces de 10 F et de 100 escudos bicolores -côté pile et côté face- avec la couronne et le cœur.

Dans cette aventure, chacun des partenaires a dû s'adapter à ce nouveau produit, en créant des outils spécifiques, notamment à Bornel où il a fallu apprendre à parfaitement maîtriser un alliage comme le Cupro-Aluminium-Nickel.

### DES CŒURS ET DES COURONNES

Depuis 1988, le CLAL a surtout livré les couronnes de la pièce de 10 F, pour un total d'environ 2 000 tonnes. Pour la fabrication des coeurs, les livraisons

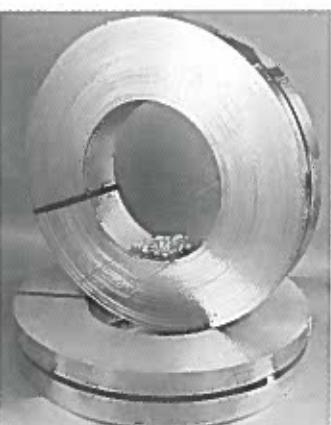
ont été faites soit sous forme de flans monétaires, soit sous forme de lingots de nickel issus de notre fonderie.

La maîtrise de cette technique a permis au CLAL de décrocher un nouveau marché au Portugal. Depuis 1989, l'Administration des Monnaies portugaises (INCM) a reçu livraison de plus de 100 millions de flans bicolores de 8,3 grammes pour réaliser la pièce de 100 escudos. Fort de ce succès, le CLAL a réussi récemment à obtenir la commande de la pièce de 200 escudos (30 millions de flans de 9,8 grammes en 1991 !).

Aujourd'hui, cette technique a permis au Comptoir d'obtenir une notoriété certaine dans ce domaine, notamment grâce à la qualité de ses flans monétaires. Ainsi, la pièce bicolore intéresse de plus en plus de nouveaux partenaires étrangers. Malgré tout, la concurrence est assez agressive dans ce domaine, surtout venue des allemands et des italiens.

Pour ce qui concerne les grands marchés à l'exportation, l'Algérie est également un bon client, avec 95 tonnes de flans de nickel pour la pièce de 5 dinars et l'Uruguay avec une commande de 151 tonnes de flans maillechort en 1991.

La monnaie, malgré toutes les apparences, est un marché très mouvant qui s'internationalise de plus en plus. Avec l'apparition de la pièce bicolore, plus difficile à falsifier, il a fallu s'adapter à de nouvelles techniques. Dans l'avenir, d'autres défis seront à relever pour se positionner sur la commercialisation de ce produit ancestral. Quel beau paradoxe !



Bandes laminées en rouleaux destinées à la monnaie.

\* l'Administration des Monnaies et Médailles.

## Flans monétaires

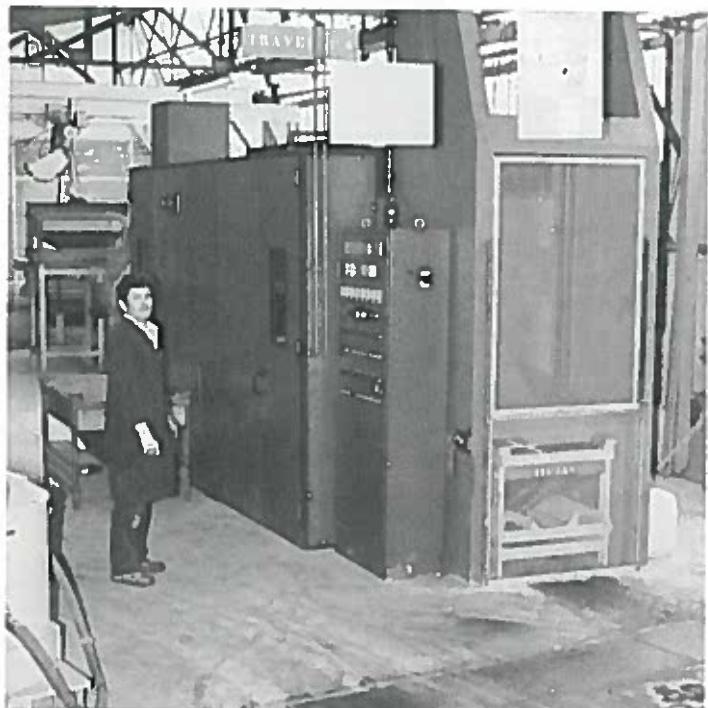
*L'atelier Monnaie a été transféré de l'usine de Bornel à l'usine de Fontenay en février 1975. On produisait alors 500 tonnes de flans monétaires qui étaient découpés, dégraissés, recuits, brillantés et contrôlés !*

Les anciens de l'atelier Monnaie de Bornel seraient sans doute bien étonnés de l'évolution technique très importante de cette activité. Ils constateraient en fait qu'on est passé pratiquement de "l'artisanat" à "l'industrie". Est-ce un bien ou un mal pour le personnel ? Difficile d'y répondre précisément ! Chaque système a probablement ses avantages et ses inconvénients, n'est-ce pas ?

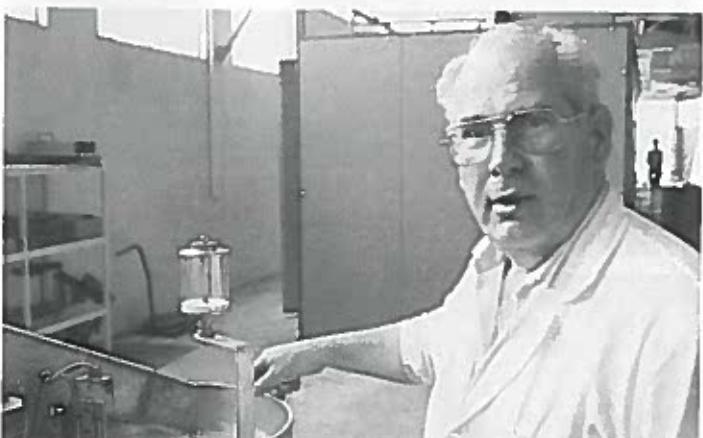
Au fil des années, les commandes de l'ADMM augmentant, le CLAL décide d'investir dans l'achat de machines. Deux impératifs en effet se faisaient sentir : améliorer la production et surtout respecter les délais de livraison ! Fontenay acquiert ainsi : un four de recuit (mars 1976), une brillanteuse (début 1981) et une dégrasseuse (février 1984).

### FAIRE FACE AUX COMMANDES

Il a bien sûr fallu ensuite faire face aux nombreuses commandes (on ne s'en plaindra pas !). Tout d'abord, avec le lancement de la nouvelle pièce bicolore de 10 F et son important développement puis, avec l'obtention de marchés à l'export (pièces bicolores de 100 et 200 escudos), il est devenu indispensable de réaliser d'autres investissements et des améliorations de toutes sortes. On ne vous en citera que quelques-uns parmi les plus importants (achat d'une presse neuve, mise en place d'une 2<sup>e</sup> ligne de découpe et d'automates à la station de dé-



M. Cadoux devant la station de dégraissage des flans monétaires. Opération qui intervient tout de suite après la découpe.



M. Leydier, responsable de l'atelier des contacts découpés, brasés et soudés et de l'atelier Monnaie. Il est l'interlocuteur entre le Service Commercial de Bornel et l'ADMM à Pessac.



Sortie des flans de la station de dégraissage.



Flans monétaires ensachés et prêts à expédier à l'ADMM à Pessac (Gironde).

# Fontenay-Trésigny

graissage et à la station de décapage et brillantage, ...) ! Améliorer les conditions de travail dans ce domaine devenait également indispensable. Ainsi, l'un des Groupes de Progrès (on peut rappeler au passage que les GP fonctionnent toujours bien à Fontenay !) a proposé un sujet pour améliorer " la récupération des flans à la sortie du tapis du four à recuit et l'ensachage lors de la manutention des sacs de flans ".

## PERFORMANCES

En 1991, avec un effectif moyen mensuel de 23 personnes, l'atelier Monnaie de Fontenay aura assuré une production de 1 600 tonnes, soit une moyenne de 150 tonnes par mois, livrées à l'ADMM et au Portugal ! Bien sûr, tout cela n'aurait pas été possible sans équiper l'atelier d'un certain nombre de moyens matériels. Sans vous noyer dans les détails, on peut vous donner quelques exemples significatifs. L'atelier Monnaie a acquis, entre autres, une presse à découpe de

100 tonnes fonctionnant en  $3 \times 8$  à une cadence de 300 à 500 coups à la minute. Très performante donc, comme vous le voyez ! Une seconde presse d'une puissance de 80 tonnes qui fonctionne également en équipes alternantes en  $3 \times 8$  à une cadence de production de 200 à 300 coups/minute. Pas mal non plus, n'est-ce pas ! D'autres équipements également bien utiles pour cet atelier : coordonneuses, machine de dégraissage, brillanteuse... Deux tapis de contrôle d'aspect et d'ensachage sur lesquels " œuvrent " 4 équipes de 3 personnes en  $2 \times 8$ . La production varie entre 300 et 400 kg de flans à l'heure selon le modèle de pièces à contrôler. Les flans monétaires, couronnes et coeurs (quand il s'agit de pièces bicolores) sont mis dans des sacs plastique de 25 kg. Ces sacs sont ensuite conditionnés dans des cartons d'un poids de 500 kg pour être expédiés vers nos clients.

En bref, des moyens importants, un personnel motivé et compétent, pour une production qui - nous l'espérons en tous cas - ne se tarira pas de sitôt !...



Station de brillantage, dernière opération de traitement des flans avant contrôle d'aspect et le conditionnement.



Mme Vos prépare la mise en sac de couronnes d'escudos.

Mme Vallet et Mme Grzybowski travaillent sur le tapis de contrôle d'aspect.



# L'or coule dans la rue Quincampoix

Des contemporains pourraient écrire au début du 18<sup>e</sup> siècle que l'or coulait dans la rue Quincampoix, alors que l'on n'y brassait que du papier. Le principal objectif du système était en fait l'élimination du fabuleux métal.

## UNE RUE TRES FREQUENTEE

La rue Quincampoix fut une scène autant qu'une Bourse, un forum autant qu'un marché. Les opérations de la rue Quincampoix commencèrent à la fin du mois d'août 1719. Avant cette date, la rue Quincampoix avait été choisie comme centre d'activités par les trafiquants de papier. Elle était d'ailleurs de tous temps occupée par des banquiers correspondant de toutes les places d'Europe. Tout naturellement, cette rue fut choisie par ceux qui travaillèrent au début du système pour y tenir leurs assemblées. On multiplia les bureaux, on agrandit les maisons, le prix des terrains augmenta et le com-

**Vous avez tous appris à l'école la fameuse banqueroute de Law. Cet événement fit couler beaucoup d'encre à l'époque. Comment, vous avez tout oublié ? Alors, lisez vite cet article de Pierre GAU qui vous rafraîchira sans doute la mémoire.**

merce déborda sur la voie publique. Les rues voisines furent aussi transformées en bureaux.

## LE BOSSU

"Certain gentilhomme avait trouvé moyen d'avoir une échoppe, mais si petite et si étroite qu'il n'y avait d'autre table que le dos d'un petit bossu que l'on scellait pour ainsi dire contre le mur dans le temps que l'on voulait s'en servir".

**28 janvier 1720 : Ordonne que les billets de banque auront cours dans tout le royaume. Défend pendant le cours du mois de février de transporter hors de Paris et des villes où il y a des hôtels de Monnaies les espèces et matières d'or et d'argent (sauf passeport).**

**Permet à la Compagnie des Indes de faire visiter dans toutes les maisons. Les espèces saisies seront confisquées au profit des dénonciateurs.**

**Ordonne aux dépositaires de deniers de porter à la Monnaie les espèces qu'ils auront entre les mains.**



# La banqueroute de Law

La fièvre de la spéculation continua sur les actions dans la célèbre rue Quincampoix : émises à 500 livres, les actions approchent de 20 000 livres.

## DE L'OR PAR LA FENETRE

Le 25 novembre, Law se rendit rue Quincampoix chez un banquier. A la fenêtre, il jeta plusieurs poignées de guinées et autres espèces d'or que les agitateurs et les courtiers ramassaient en se culbutant !

Law avait projeté d'abolir la monnaie d'or et de faire régner le billet de banque. Après la banqueroute, Law s'enfuit en laissant le pays déçu de voir disparaître cette prospérité qu'il venait de connaître et écœuré pour longtemps de la monnaie de papier !

Déjà quelques années auparavant, en 1702, Louis XIV avait connu une mauvaise expérience avec la Caisse des Emprunts dont les billets ne furent remboursés que pour la moitié de leur valeur !

Que dire de la faillite des Assignats pendant la Révolution !

Peut-on encore s'étonner quand on a connaissance de tous ces événements- qu'en France, les stocks d'or privés s'élèvent à environ 4 600 tonnes dont 2 500 tonnes en pièces ?



## John Law

1671 : Naissance de John Law à Edimbourg. "L'ennemi de l'or" est né dans la maison de l'orfèvre.

"Les orfèvres d'Edimbourg sont considérés comme une classe supérieure de commerçants. On les voyait dans les cérémonies avec des bicornes, des manteaux écarlates et des cannes aux pommeaux d'or".

William Law (son père) faisait autorité dans sa corporation.

1700 : Retour en Ecosse pour proposer au Parlement la création d'une Banque.

1708 : Arrivée en France où Law se lie avec le Duc d'Orléans.

1716 : Law obtient du Conseil des Finances lettres patentes

pour créer la Banque Générale.

1718 : Pour assurer la prospérité de la Compagnie en accroissant les revenus, Law se fait attribuer le Bail des Tabacs et en...

1719 : La ferme des impôts et les priviléges de la Compagnie des Indes Orientales de Chine et d'Afrique.

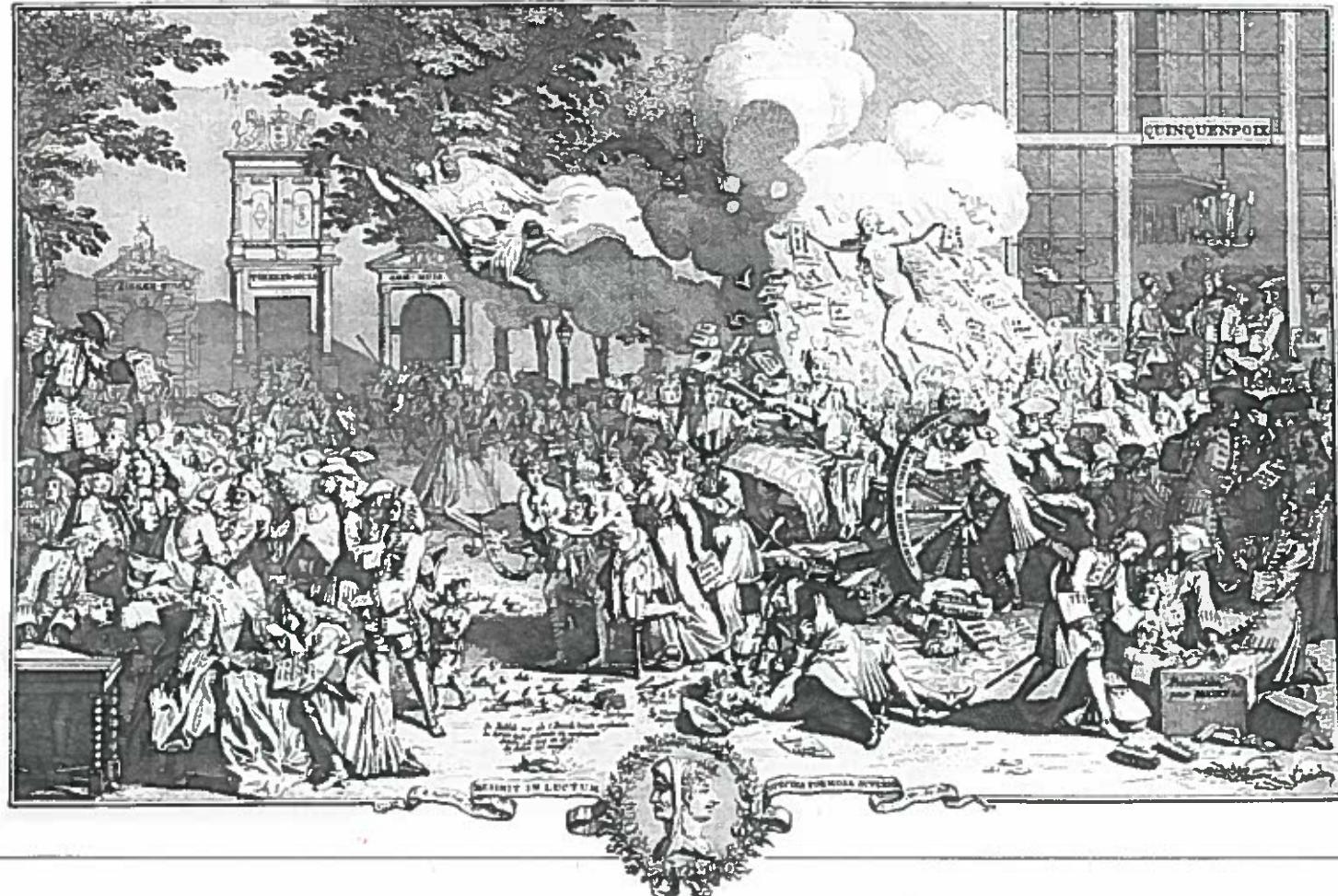
Law se fait remettre le privilège de la fabrication des Monnaies.

1720 : Law devient Contrôleur Général des Finances.

Le 1<sup>er</sup> novembre 1720 : Les billets ne sont plus acceptés en paiement : c'est la BANQUEROUTE.

1729 : John Law meurt à Venise.

Monument consacré à la postérité, en mémoire de la folie incroyable de la XX<sup>e</sup> année du XVIII<sup>e</sup> siècle.





# FILS SPECIAUX

## MARIAGE

Mlle Ghislaine Bievliet (Sce Fils fins), le 28 9 91.

## DÉCÈS

M. Alain Volossuk (Sce Commercial), le 5 9 91.

# BORNEL

## NAISSANCES

Adrien, fils de M. Frédéric Tanguy (Sce Transformation), le 5 7 91.

Allison, fille de M. Alain Le Gac (Sce Elaboration), le 29 6 91.

Amandine, fille de M. Daniel Moutier (Sce Transformation), le 6 9 91.

Julien, fils de M. Dominique Jacquesson (Sce Traitements thermiques), le 24 6 91.

Oriafae, fille de M. El Khayat H'Midi (Sce Transformation), le 30 7 91.

Djellal, fils de M. Abdelhamid Laouassa (Sce Transformation), le 29 7 91.

## MARIAGE

M. Michel Marchand (Sce Elaboration) avec Mme Huguette Lobjois, le 25 5 91.

# FONTEINAY

## NAISSANCE

Jordan, fils de M. Kamel Sifer (Sce Magasin DMI), le 12 5 91.

## RETRAITES

M. Michel Bonnefoy (Atelier des Contacts découpés et soudés AGI), le 30 4 91.

M. Marcel Sichel (Atelier des Contacts martelés AGI), le 30 6 91.

Mme Simone Steiner (Atelier des Sondes traditionnelles DMI), le 31 7 91.

M. Raymond Naslet (Atelier Contactage AGI), le 31 8 91.

# HDZ

## NAISSANCES

Madzy, fille de M. Groenveld (Usine), le 20 3 91.

Bjorn, fils de M. Baas (Usine), le 17 5 91.

Justin, fils de M. Post (Département Outilage), le 8 7 91.

Marlon, fille de M. Turk (Département Industrial Products), le 29 7 91.

Jeffrey, fils de M. Maarsen (Usine), le 9 9 91.

Tessa Elisabeth, fille de M. Pikaar (Département R & D), le 2 9 91.

## RETRAITES

M. L. Korff (Usine), le 1 9 91.

M. A. Van Wieren (Usine), le 1 10 91.



## NOISY

## NAISSANCES

Anthony, fils de M. Jean-Louis Fadda (Sce Métaux frittés), le 4 5 91.

Jimmy, fils de M. Laurent Tessier (Sce Or apprêté), le 1 6 91.

Déborah, fille de M. Dobrica Miljkovic (Sce Fonderie AGI), le 21 6 91.

Isabelle, fille de M. Simon Feltre (Sce Laminage Argent), le 5 7 91.

Gaëlle, fille de M. Georges Anferte (Sce Laminage Argent), le 21 7 91.

Kévin, fils de M. Joao Paulo (Sce Or apprêté), le 20 7 91.

Amadou, fils de M. Demba Diallo (Sce Achats), le 24 7 91.

Laura, fille de M. Franck Pore (Sce Fonderie AGI), le 30 8 91.

Emmeline, fille de M. Antoine Ho (Sce Procédés), le 8 9 91.

## MARIAGES

M. Daniel Reuben (Sce Affinage Argent) avec Mlle Isabelle Chèvre, le 6 7 91.

M. Jean-Luc Demoulin (Sce Maintenance) avec Mlle Laurence Rebière, le 7 9 91.

## RETRAITES

M. Bachir Benyahia (Sce Maintenance), le 30 6 91, entré le 23 10 73.

M. André Guittet (Sce Gardienage), le 30 6 91, entré le 4 2 79.

M. André Aubry (Sce Tréfilerie), le 31 7 91, entré le 23 4 69.

M. Fernando Cuevas (Sce Tréfilerie), le 31 8 91, entré le 3 11 64.

Mme Franceline Brihaye (Sce Tubes), le 31 8 91, entrée le 17 4 78.

M. Gaston Escaille (Sce Fonderie AGI), le 30 9 91, entré le 10 6 59.

M. Pierre Lohier (Sce Laminage Argent), le 30 9 19, entré le 6 10 59.

M. Bernard Tref (Sce Tréfilerie), le 30 9 91, entré le 5 6 80.

## DÉCÈS

M. Ben Brahim Ider (Sce Affinage), le 7 6 91.

Mlle Sophie Grossetête (DMA/Export) avec M. Alain Grosman, le 6 9 91.

Mlle Nathalie Leydier (DMA/Joliot) avec M. Abdelhafid Mir, le 28 9 91.

## RETRAITES

M. Ludovic Uzan (DMA/Apprêts), le 30 6 91.

Mme Jeanine Lukasik (Juridique), le 30 6 91.

# TOULOUSE

## NAISSANCES

William, fils de Mme Elisabeth Basset, le 15 7 91.

Kévin, fils de Mme Carole Labadie, le 15 8 91.

## RETRAITE

M. Jean-Pierre Delalonde, le 31 7 91.

# SEMPSA

## NAISSANCES

Alvaro José, fils de M. José Mérino Médronda, le 13 5 91.

Adrian, fils de M. Juan Mateus Bartra, le 2 7 91.

## MARIAGES

M. Sagrario Villalba Gomez avec Mlle Francisco, le 6 7 91.

# VIENNE

## NAISSANCES

Anouar, fils de M. El Alami (Sce Platine), le 7 6 91.

Kheloud, fille de M. M'Barki (Sce Cendres), le 19 4 91.

Afif, fils de M. Larbi Ouzzar (Sce Entretien), le 4 6 91.

## MARIAGE

M. Jean-Jacques Crestan (Sce Flux) avec Mlle Guylène Veyre, le 31 8 91.

# FONTENAY

## NAISSANCE

Jordan, fils de M. Kamel Sifer (Sce Magasin DMI), le 12 5 91.

## RETRAITES

M. Michel Bonnefoy (Atelier des Contacts découpés et soudés AGI), le 30 4 91.

M. Marcel Sichel (Atelier des Contacts martelés AGI), le 30 6 91.

Mme Simone Steiner (Atelier des Sondes traditionnelles DMI), le 31 7 91.

M. Raymond Naslet (Atelier Contactage AGI), le 31 8 91.

# PARIS

## NAISSANCES

Florian, fils de Mme Caroline Guénard (DMA/Dentaire), le 6 6 91.

Nicolas, fils de M. Philippe Pelca (DP), le 15 6 91.

Caroline, fille de M. Xavier Matra (DI), le 6 7 91.

Damien, fils de Mme Maryline Afonso (DMA), le 15 7 91.

Sarah, fille de M. Bertrand Joliot (DMA/Apprêts), le 18 7 91.

Michaël, fils de Mme Sylvie Facon (DP), le 28 7 91.

Mathieu, fils de M. José Lopes-Martin (DMA/M.A.), le 16 8 91.

Nicolas, fils de Mme Catherine Guy (SM), le 2 9 91.

Judith, fille de M. Joël Commissoli (MS), le 13 9 91.

Andy, fils de Mlle Patricia Damon-neville (DMA/M.A.), le 21 9 91.

## MARIAGES

M. José Lopes-Martin (DMA/M.A.) avec Mlle Carole Després, le 18 5 91.

Mlle Véronique Villard (DP) avec M. Yannick Simeray, le 3 8 91.

Mlle Pascale Frémion (DMA/Galvano) avec M. Santos Leiva, le 14 9 91.

# NOISY

## NAISSANCES

Anthony, fils de M. Jean-Louis Fadda (Sce Métaux frittés), le 4 5 91.

Jimmy, fils de M. Laurent Tessier (Sce Or apprêté), le 1 6 91.

Déborah, fille de M. Dobrica Miljkovic (Sce Fonderie AGI), le 21 6 91.

Isabelle, fille de M. Simon Feltre (Sce Laminage Argent), le 5 7 91.

Gaëlle, fille de M. Georges Anferte (Sce Laminage Argent), le 21 7 91.

Kévin, fils de M. Joao Paulo (Sce Or apprêté), le 20 7 91.

Amadou, fils de M. Demba Diallo (Sce Achats), le 24 7 91.

Laura, fille de M. Franck Pore (Sce Fonderie AGI), le 30 8 91.

Emmeline, fille de M. Antoine Ho (Sce Procédés), le 8 9 91.

# PARIS

## NAISSANCES

Anouar, fils de M. El Alami (Sce Platine), le 7 6 91.

Kheloud, fille de M. M'Barki (Sce Cendres), le 19 4 91.

Afif, fils de M. Larbi Ouzzar (Sce Entretien), le 4 6 91.

# SEMPSA

## NAISSANCES

Anouar, fils de M. El Alami (Sce Platine), le 7 6 91.

Kheloud, fille de M. M'Barki (Sce Cendres), le 19 4 91.

Afif, fils de M. Larbi Ouzzar (Sce Entretien), le 4 6 91.

# VIENNE

## NAISSANCES

Anouar, fils de M. El Alami (Sce Platine), le 7 6 91.

Kheloud, fille de M. M'Barki (Sce Cendres), le 19 4 91.

Afif, fils de M. Larbi Ouzzar (Sce Entretien), le 4 6 91.

Les enchaînés...

  
*Caplain Saint André*  
BOUTIQUE