

QUATRE-INFO

N°82

Janvier
février
mars 92



Pin's : Léo s'accroche !

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

SUTTER

Sommaire

1 Voeux du
Président



9 Epingle !
"Les pin's
au CLAL"



12 Bornel
Point
Information

13 Bienvenue
à Bornel

14 Le 1 %
logement



17 CLAL+

18 Le
technicien
d'atelier

20 Parlons-
en

24 Noisy -
Bien se
comprendre
pour satisfaire
le client



26 La chas-
se au
lion



28 Fontenay
-Journées
portes ouvertes

31 Rubrique
sécurité

33 Carnet

Directeur de la publication :
M. MASOUNAVE

Rédactrice en chef : P. TRI-
GALO

Correspondants : A. LAPOS-
TOLLE, M. PONCET, B.
PONCET, G. LOUCHART, G.
TALON, B. VERNIERES, V.
POULAIN, V. BASTIEN, B
LAHORE

Photos : correspondants, D.
VELARD, B. BADE, B. RE-
NAULT

Maquette : D. PUJOS

Illustrations : D. SUTTER, M.
LOUCHART

Impression : ROZIER

REPRODUCTION INTERDI-
TE SANS AUTORISATION

CLAL-INFO est une realiza-
tion de la Direction des
Ressources Humaines

Après l'année 1990 qui a profondément marqué la Société par les changements importants d'organisation qui s'y sont produits, nous espérions tous que 1991 serait une période de stabilisation où chacun pourrait retrouver ses "marques" pour un nouveau départ.

Malheureusement, les grands bouleversements mondiaux autant à l'Est de l'Europe qu'au Moyen-Orient, ne nous ont pas laissé beaucoup de loisirs. La crise économique sensible surtout dans les Métiers d'Art au premier semestre, puis dans presque tous les secteurs à partir de juin, est venue nous rappeler une perpétuelle nécessité d'adaptation.

Nous pouvons néanmoins nous féliciter d'avoir entrepris à temps des mesures de réorganisation qui d'ailleurs se poursuivront et qui nous permettront de faire face dans de meilleures conditions à une conjoncture difficile.

Nous avons engagé cette année l'opération CLAL+, qui est le complément humain indispensable de notre restructuration. Nous en attendons une meilleure gestion des carrières, et donc une meilleure utilisation des compétences, mais aussi une amélioration du dialogue au sein de la Maison.

Nous avons entrepris les démarches permettant à nos diverses unités d'obtenir une certification de qualité reconnue au niveau européen que de plus en plus de clients exigeront dans le futur. Cette opération doit être pour nous l'occasion de renforcer l'action que nous avons engagée au cours des dernières années pour améliorer notre qualité et qui est un des moyens les plus sûrs de développer nos activités.

Nous avons également à relever le défi que représente pour nous la nécessité de moderniser progressivement nos usines en tenant compte d'un souci toujours plus grand du respect de l'environnement.

Vous le voyez, donner à notre Société la place économique qu'elle devrait avoir en Europe nécessite des efforts nouveaux dans des domaines nouveaux, mais c'est le challenge passionnant d'une société aussi diversifiée que la nôtre.

Je souhaite que vous y trouviez les opportunités d'exercer vos talents et d'épanouir votre caractère.

A vous tous et à vos familles, j'adresse mes meilleurs voeux pour 1992.

Philippe MALET

ironique, en lunetterie, etc... Les produits que Joliot vend à sa clientèle se répartissent en 3 catégories. Certains sont des articles de négoce, achetés sur un marché (français ou étranger) ou auprès d'un fournisseur qui les diffusent. D'autres produits sont réalisés de manière exclusive pour Joliot, en sous-traitance. Enfin, certains produits sont des fabrications internes CLAL, par exemple des filières fabriquées par Borne, des brucelles (pinces) réalisées à Noisy... Parmi les articles réalisés en exclusivité pour Joliot, on reçoit des tonnes de ... caoutchouc, qui serviront à fabriquer les moules de fonte à cire perdue.

Les filières de Borne sont faites soit "à la commande", soit pour compléter le stock. Il s'agit là d'une fabrication bien particulière, toutes les filières sont réalisées entièrement à la main. Il s'agit de filières en acier doux qui permettent de sortir du fil rond, carré, demi-rond, étoilé, etc... Environ 3500 à 4000 filières sont réalisées chaque année par Borne pour Joliot !

LA QUALITÉ AU MEILLEUR PRIX

L'image de marque de Joliot réside essentiellement dans l'excellente qualité de ses produits. Le meilleur rapport qualité/prix est en effet proposé aux clients, ainsi qu'en service rapide par un personnel très compétent, capable de conseiller le client quel que soit son problème. La devise de Joliot : "défendre la qualité au meilleur prix" ! Car il est toujours possible en effet de trouver quelque part dans le monde le prétendument même outil à un peu moins, seulement "il vous faut faire matin" ! En fait, un client qui achète un produit bon marché va oublier qu'il ne l'a pas payé cher et va se plaindre à son fournisseur en disant "vous vendez de la mauvaise qualité". Par contre, un client qui achète un produit cher ne mésestimera jamais la qualité. Grâce à tout cela, Joliot possède environ 4000 clients en France, qui lui restent fidèles, qualité et compétence obligent !

QUI ACHÈTE QUOI ? UNE LISTE À LA PREVERT

Les produits Joliot sont répartis en grandes familles : le feu, la fonte à cire perdue, les laminoirs, le matériel : pour tréfiler, pour fixer, pour couper et scier, pour fraiser, pour forger, emboutir et graver, pour mesurer et tester, le matériel à polir, les limes, le mobilier, la galvanoplastie et traitements de surface et le matériel "divers". Mais vous direz-vous, plus précisément qui achète quoi ? On peut vous citer quelques exemples qui vous permettront sans doute d'y voir un peu plus clair. L'orpailleur achètera la baté et le distillateur de mercure, l'essayeur de commerce la coupelle magnésie pour le contrôle des titres pour coupellation, le fondeur se procurera le four à fondre, la machine de coulée, la spatule et la lame de bistouri. Le transformateur de métaux apprêtés se procurera un laminoir, un banc à étirer et une filière ; le bijoutier un établi, un découpoir, des limes et des feuilles de papier émeri. La liste est quasiment inépuisable ! Vous voulez encore d'autres exemples ? Eh bien, le scisseur viendra chez Joliot pour se procurer un micro-moteur, des fraises, des lunettes grossissantes et le graveur pour un échoppe, des pierres à affûter, une loupe-à-œil ! On pourrait aussi vous parler des professionnels en traitement de surface qui voudront acheter l'appareil à rhodier, des patines, des produits chimiques, et même carrément l'installation complète en galvanoplastie. Quant aux détaillants, Joliot pourra leur proposer des triboulets, baguiers, nécessaires à toucher, loupe grossissante, ultra-sons, pistolet perce-oreilles, etc... Enfin, pour achever cette liste par ailleurs non exhaustive, on peut encore "faire le bonheur" des orfèvres avec des marteaux à planer, des disques en toile pour polir et des abrasifs, et celui des ... enfeuses de perles avec des fils de soie, des cannetilles (fil d'or ou d'argent qui permet de masquer la fin du fil de soie) et de la colle pour coller les perles ! Tous cela en fait impressionnant, n'est-ce pas ?

LE CASTORAMA DES MÉTIERS D'ART

Parmi tous ces produits, certains ont des noms plutôt "rigolos".

Ainsi on trouvera chez Joliot des fions, des tas à queue, des endouilloirs, des pinces à morilles, des perruques à souder, des jaconas ! Sans parler des appellations "venues d'ailleurs" que l'on entend souvent à la Boutique, par exemple "des biscuits" pour des brucelles. Une espèce de jargon de métier en quelque sorte ! On ne peut évoquer tous ces noms étranges ou drôles sans parler des poumons, vessies, pince-parapluies qui sonnent "bizarre" à nos oreilles, mais qui sont bien connus par les professionnels. De même, saviez-vous que les os de seiche étaient utilisés pour la fabrication des chevalières ? Joliot vend même des bistouris qui ne sont pas destinés au chirurgien, mais servent à découper des moules ! Finalement, on peut dire - et c'est bien plus parlant - que Joliot, eh bien... c'est le Castorama des Métiers d'Art !

L'ORGANISATION COMMERCIALE

Pour vendre tous ces produits et satisfaire au mieux tous ses clients, il faut bien sûr du personnel à la hauteur ! Et celui de Joliot l'est assurément. Mais commençons d'abord par vous présenter l'organisation commerciale.

Joliot est présent dans presque toute la France : Paris, Lyon, Bordeaux, Toulouse, Marseille. Quand Jean-Pierre GIREN, le responsable actuel de Joliot a pris les rênes de ce service il y a environ 6 ans, il y avait seulement un représentant sur Paris et un autre sur Lyon. Aujourd'hui, 3 hommes, MM. Lionel CALMETTES, Guy BOITEUX (qui nous a quittés le 31.12) et Emilio RECUERDA "font" Paris et la région parisienne. M. Jean-Pierre GIREN quant à lui, assure l'export (on en reparlera plus loin !). A

Lyon, M. Georges SEGONNE et à Marseille et Nice, M. Christian MENU sont représentants Joliot. Dans l'état actuel des choses, à Toulouse, Strasbourg et Bordeaux, le représentant des apprêts bijouterie propose également les produits Joliot. Seuls Paris et Marseille possèdent une surface de vente "Joliot-Boutique". M. Gilbert LAURENT a la responsabilité de la boutique parisienne et M. Jean-Loup BECHARD celle de la boutique marseillaise. M. LAURENT veille à ce que la boutique soit opérationnelle, il s'occupe des problèmes de caisse, de facturation et d'une partie de la clientèle. Trois personnes travaillent avec lui à la boutique. M. Michel LICE, M. Henri SOISSON sont là pour accueillir et conseiller les clients, comme Mme Michèle GABELLI qui est "la" spécialiste des produits chimiques.

COMPÉTENCE ET POLYVALENCE

L'administration des ventes est assurée par Mme Yvonne LAMBERT, M. Claude PELLETIER et Mme Nathalie MIR. Ils prennent les commandes, les traitent par l'informatique. M. PELLETIER assure les commandes France, Mme LAMBERT s'occupe des DOM-TOM et Mme MIR assure le reste du monde. Cela dit, tout cela fonctionne avec une grande souplesse et la polyvalence est de rigueur ! La préparation des commandes est assurée par MM. Robert SERVANT et Noël AMEUR (aidés par M. Serge Gauthier) qu'ils transmettent ensuite au service de M. Claude DELAITRE pour emballage et expédition.

M. Serge CHOQUET traite tous les problèmes de galvanoplastie. Il joue le rôle de conseil auprès de la clientèle et assure aussi l'après-vente. M. René SANTAROSSA s'occupe des gros clients Paris et Province, notamment pour établir les devis importants auprès des industriels. Il conseille la clientèle pour toutes les machines et l'outillage et réalise les notices et documentations de mise en route et utilisation du matériel. M. Georges GILLOT est responsable du secteur "stock-Approvisionnements". M. Jean-Pierre GIREN coordonne tout cet ensemble. Hormis son rôle de responsable et de gestionnaire, M. GIREN gère aussi les achats - n'oublions pas qu'une partie de la bataille se gagne dès l'achat des produits ! - Il décide aussi des nouveaux produits à acquérir éventuellement, ce qui implique des contacts en France, à l'étranger, sur des salons, mais aussi des contacts "directs" avec des fabricants que l'on trouve par exemple dans des annuaires, par des pub.



LE CATALOGUE : UN VÉRITABLE OUTIL DE VENTE !

200 pages et 530 photos couleur ont été nécessaires pour pouvoir présenter l'ensemble de la gamme "matériel-outillage". Ce catalogue sera complété par un catalogue "traitements de surface" qui sortira au 1er trimestre 92. Réalisé par Gilbert LAURENT, il a bénéficié dans cette opération d'une précieuse aide en la personne de Didier JOURNEAU. Le résultat de ce travail de titan ? Un magnifique catalogue qui peut véhiculer une image dynamique de la marque de Joliot, même en-dehors de la présence de l'homme de terrain. Pourquoi ce catalogue ? Pour que le client puisse connaître le maximum de produits de la gamme Joliot et qu'il puisse passer facilement ses commandes. A cet égard, l'export n'a pas été oublié, toutes les appellations sont en français-anglais avec un sommaire dans les deux langues. Tous les produits sont référencés (avec un code informatique) : cela permet donc au personnel de traiter avec efficacité les commandes dès réception.

Ce catalogue semble faire l'unanimité, il a bénéficié en effet d'un accueil très chaleureux tant au niveau des succursales, que des représentants et des clients. Il sert bien entendu de "Sésame" aux représentants qui vont visiter le client en disant : "Voilà, j'ai le plaisir de vous présenter notre nouveau catalogue !" Ce catalogue est, pour les clients, une véritable référence car il n'existe pas d'équivalent en France actuellement ! Encore un atout pour Joliot, n'est-ce pas ?

Certains fournisseurs viennent aussi spontanément afin de proposer leurs produits. M. GIREN s'occupe enfin de l'export, essentiellement dans les DOM-TOM et en Afrique, mais Joliot possède aussi des clients un peu partout dans le monde.

VERS D'AUTRES RESPONSABILITÉS

M. GIREN, en 1992, se verra confier d'autres responsabilités. Il quittera en effet Joliot mais restera au sein de la Division Métiers d'Art. M. Robert VAN DE VELDE, le directeur de la Division lui a confié là une mission opérationnelle tout à fait importante et primordiale pour l'avenir de l'export dans la Division. Il s'agira en effet de promouvoir tous les produits de la Division (sauf les apprêts, le responsable export étant en effet M. Claude PERSON) aux DOM-TOM et en Afrique. Ceci en proposant les meilleures structures de vente sur les territoires concernés (actions directes, agents,...), voire même par l'implantation d'une structure CLAL, notamment dans les Caraïbes !

M. Serge BODARD remplacera M. Jean-Pierre GIREN dans ses fonctions de responsable du secteur Joliot (voir photo et légende).

UNE ANNÉE FRUCTUEUSE

Ceci étant, l'année 1991, si elle n'a pas été excellente sur le plan commercial, a été bien chargée pour M. GIREN et tout le personnel de Joliot. On pourrait vous citer, entre autres, un nouveau catalogue outillage et matériel (voir encadré), une organisation plus rationnelle du stock, la mise en place d'un libre-service à la Boutique, le montage des seuils de réapprovisionnement sur système DEC ainsi que la passation des commandes fournisseurs et l'élaboration de factures proforma à partir de ce même système. Le plus impressionnant peut-être de

tous ces gros chantiers (hormis le catalogue) est sans nul doute possible "le libre-service". La Boutique Joliot fonctionne en effet depuis quelques semaines déjà en libre-service. Qu'est-ce que cela signifie ? Eh bien c'est un peu comme lorsque les clients vont au supermarché, ils prennent un panier et se servent. Le client y déposera une lime, un paquet de fraises, 2 pinces coupantes et un tournevis ! Avantage évident : les clients ne font plus la queue. Cette solution n'est destinée pour le moment qu'aux produits dits "classiques". Il s'agit cependant de montrer ainsi un maximum de matériel et d'outillage pour attirer le client.

Ce libre-service est complété par un coin "show-room", une salle d'exposition si vous préférez. Tout cela apporte à la clientèle davantage d'occasions de "toucher", de "manipuler". Alors direz-vous, quelles ont été les réactions des clients ? Diverses, très diverses ! Certains apprécient beaucoup le fait de se servir tout seul, sans avoir à attendre. D'autres ne sont pas très contents d'être ainsi livrés à eux-mêmes. Il faut donc que tout cela soit bien géré. Le client aime bien être "cajolé", c'est évident. Par ailleurs, ce type de clientèle n'a pas encore l'esprit "self-service". Il y a donc toute une éducation à faire. "Cela dit", souligne M. GIREN, "plus on fonctionnera en libre-service, meilleurs on devra être en conseil". Il ne s'agit pas de dire au client : "c'est du libre-service, débrouillez-vous". Les vendeurs devront au contraire être plus que jamais présents et faire preuve de grande compétence pour bien conseiller leur client. "Cette formule de libre-service est encore bien jeune, elle doit bien sûr s'améliorer. Il reste encore beaucoup à faire ! On doit parler "signalétique", éclairage, sens de circulation, surfaces de démonstration"... Une action que M. BODARD devra donc améliorer encore et encore, pour la plus grande satisfaction de notre chère clientèle !



Robert SERVANT qui a pris sa retraite le 31 décembre dernier et Noël AMEUR valident les commandes préparées dans le "magasin-stock" entièrement réorganisé

Guy BOITEUX détient un record d'ancienneté chez Joliot (43 ans !). Connus par 2 générations de bijoutiers, il a quitté le CLAL le 31.12.1991.

De gauche à droite :
Lionel CALMETTES, Emilio
RECUERDA



on fonctionnera en libre-service, meilleurs on devra être en conseil". Il ne s'agit pas de dire au client : "c'est du libre-service, débrouillez-vous". Les vendeurs devront au contraire être plus que jamais présents et faire preuve de grande compétence pour bien conseiller leur client. "Cette formule de libre-service est encore bien jeune, elle doit bien sûr s'améliorer. Il reste encore beaucoup à faire ! On doit parler "signalétique", éclairage, sens de circulation, surfaces de démonstration"... Une action que M. BODARD devra donc améliorer encore et encore, pour la plus grande satisfaction de notre chère clientèle !



Et si on... TRES DANGEREUSE

Joliot vend aux quatre points cardinaux de la Planète, et surtout aux DOM-TOM et en Afrique (Togo, Bénin, Sénégal, Mali, Côte d'Ivoire, Gabon, ...). les goûts des clients dans tous ces pays sont sensiblement les mêmes qu'en Métropole. D'une façon générale, les bijoutiers locaux vendent en effet la même gamme de produits. Et en Guadeloupe, la boucle d'oreille "créole" remporte tous les grands succès. Il faut dire qu'à l'époque, c'est presque une tradition. Il n'existe pas une antillaise, si démunie soit-elle, qui ne possède pas sa paire de créoles. En Afrique et aux Antilles, le bijou filigrane est vivement apprécié, cela a un peu l'aspect d'une loile d'araignée très organisée. Par ailleurs, en Afrique, l'or fait vraiment partie de la vie, il définit la richesse d'une famille ou d'une tribu, car ce précieux métal reste indiscutablement une monnaie d'échange. Il représente en fait le principal maître du système de troc de ce continent.

UNE ECOLE DE BIJOUTERIE A L'ILE MAURICE

La Martinique, la Réunion, la Guadeloupe, l'île Maurice, la Guyane... au tant de noms évocateurs de plages de sable fin, de soleil, d'exotisme et de vacances ! Mais pour Jean-Pierre GIREN, tous ces pays-là sont synonymes de travail, de clientèle, d'exportation, ... !

Participé en 90-91 à l'implantation d'une école de bijouterie à l'île Maurice. Face à un appel d'offre international cette école a été montée en liaison avec FNAMAC HBJO Formation qui a "apparié" la pédagogie Joliot qui a fourni tout le matériel et l'ouillage. Elle forme donc des bijoutiers depuis la "fonte" jusqu'au "serti". Les industriels français ou étrangers qui visitent l'école sont fort étonnés de la grande qualité et du travail réalisé. Dans cette petite île, il y a pas mal de bijoutiers qui produisent pour les mauriciens (1 million d'habitants) mais aussi pour les 400 000 touristes qui visitent chaque année cette belle île. Certaines entreprises lâches par ailleurs ne produisent que pour l'exportation.

MANGER DU CAIMAN OU DE LA TORTUE

"L'objectif, quand on se déplace à l'étranger, c'est d'essayer de "rentrer" le plus possible dans la vie des gens. C'est comme cela que l'on va à bien connaître le pays" nous raconte Jean-Pierre GIREN. "Pétrangler leur vie, leurs repas, c'est la moindre des choses". J'en ai mangé de trucs assez originaux : du caiman - c'est n'espèce possible ! Cela a un goût moitié de poisson moitié de poulet. J'ai aussi mangé aussi du macaque euh... le n'ai pas aimé du tout. On ne se rend pas compte en fait qu'il s'agit de macaque, enfin pas toujours ! Il arrive en effet parfois que l'on vous apprête une soupière contenant du ragoût de macaque et quand vous ouvrez le couvercle et que vous apercevez la main du macaque qui dépose... cela vous coupe complètement l'appétit !

L'ajipa, sorte de petit poisson qui vit dans la vase (il possède une carapace un peu comme une écrevisse) a un petit goût de saumon, tout à fait agréable.

"Ici adoré, c'est le palmiste, pas celui que l'on trouve en boîte et que l'on appelle le cœur de palmier, celui qui est ramassé frais, notamment dans un secteur appelé le Marais de KAW en Guyane, ce matin, c'est délicieux, cela a un goût de poisson !

On a également goûté à la tortue, cela ressemble un peu à un veau, mais enfin un veau qui aurait un petit goût de poisson. D'ailleurs la tortue c'est un peu comme le cochon, rien ne se perd.

On utilise en effet la carapace vendue souvent telle quelle vernie et décorée ou sous forme d'objets en écaille. Ce qu'on sait nous c'est qu'avec la peau, on fabrique des objets de maroquinier. J'ai appris d'ailleurs récemment que la peau était envoyée dans la région de Sarthe où elle est donnée pour devenir ensuite des portemonnaies, bourses et petits sacs, c'est d'ailleurs assez joli et très solide !

"En Guyane, je suis allé un jour dans un vieux coucou piloté par un "pro" de 73 ans. J'ai eu l'impression d'avoir son âge à la

descente) pour larguer des poulets congelés dans des villages de brousse. Le pilote a alors voulu me faire une petite démonstration de son talent. J'étais assis sur les poulets et j'ai bien cru - quand on est passé entre 2 cocotiers - que j'allais avoir des coûts de pompiers au bout des ailes ! En plus, le pilote voulait absolument que je prenne les payages (fabuleux par ailleurs) en photos. Finalement les photos que j'ai "essayé" de prendre n'ont pas été très réussies. Pas étonnant avec la frousse que j'avais !

"Toujours en Guyane, où j'ai eu l'occasion de me rendre plusieurs fois, j'ai entendu une histoire (vraie !) assez extraordinaire. Celle d'un brousard qui allait souvent à la chasse au serpent dans la brousse chercher des reptiles pour d'une part "fournir" le parc zoologique qu'il possédait et d'autre part, vendre du venin à l'Institut Pasteur (pour fabriquer du sérum). Brief, ce type se rend un jour dans la brousse où la végétation est très dense, luxuriante et très agressive. Et en avançant dans la forêt, il se blesse à la main. Il continue à marcher et à un moment, sa main blessée entre en contact avec... une grenouille bleue. Il s'agit d'une magnifique grenouille bleue, jaune et noire qui a une particularité, celle d'avoir un venin toxique qui provoque une espèce de délivrance amnésique. Donc le type continue d'aller à l'avancer, mais quand il retrouve ses esprits, il ne sait plus où il était exactement, il s'était bel et bien perdu dans la brousse ! Il faut bien dire que la principale crainte en forêt vierge, ce ne sont pas les animaux, mais le fait de se perdre. 12 jours à errer dans la forêt. Quand finalement on l'a retrouvé, il était évidemment au bord du gouffre. Il l'avait vraiment échappé belle !

Quand en rentrant au CLAI, j'ai raconté cette aventure à mes collègues ils ont écouté cela en rigolant. Quelques semaines après, ils ont eu la preuve que je disais vrai. Il y avait en effet un article de 6-8 pages dans Paris-Match où le gars expliquait son aventure avec des photos de cette fameuse grenouille bleue ! Les légendes des photos le poids des mots, etc... étaient telles que vraiment rien qu'en les lisant, vous n'avez plus envie d'aller en Guyane !

DES FOURMIS ROUGES INDISCRETES

CE type est donc resté 12 jours à errer dans la forêt. Quand finalement on l'a retrouvé, il était évidemment au bord du gouffre. Il l'avait vraiment échappé belle !

Quand en rentrant au CLAI, j'ai raconté cette aventure à mes collègues ils ont écouté cela en rigolant. Quelques semaines après, ils ont eu la preuve que je disais vrai. Il y avait en effet un article de 6-8 pages dans Paris-Match où le gars expliquait son aventure avec des photos de cette fameuse grenouille bleue ! Les légendes des photos le poids des mots, etc... étaient telles que vraiment rien qu'en les lisant, vous n'avez plus envie d'aller en Guyane !

Je me souviens également d'une autre anecdote très amusante qui s'est déroulée la première fois que je suis parti en Guyane avec M. LEFEBVRE (voir CLAI-INFO n° 68 : Les aventures de M. LEFEBVRE).

Nous roulions tous les deux sur la piste lorsque tout à coup M. LEFEBVRE aperçut dans un arbre une sorte de graine qu'il n'avait pas encore dans sa collection. Nous arrêtons la voiture, et nous essayons vainement d'attraper la graine placée sur une branche bien trop haute. Je finis par lui dénicher une espèce de grande trousse qui se met à sauter violemment avec sa grande branche pour atteindre l'objet de sa convoitise, et soudain, je vois M. LEFEBVRE foncer comme un malade au milieu de la piste et... enlever son pantalon ! Il venait en effet de sauter sur une fourmilière et un paquet de fourmis rouges étaient en quelques secondes mortes dans son pantalon !

L'OR AFRICAIN

J'ai aussi visité des berges d'extraction d'or dans la rivière, l'ai vu une mine d' extraction type carrière en Guyane. En Afrique (au Mali), j'ai visité une mine d'or sur une place qui ressemblait à Verdun après un bombardement. Et ce n'était même pas la pleine saison ! Il y a une multitude de trous les uns à côté des autres qui communiquent entre eux au fond. Il s'agit en fait d'une espèce de puis profond de 10 à 14 m, et au fond il y a des types qui piochent. Cela est situé sur des zones alluvionnaires et il y a de l'or. On m'en a d'ailleurs proposé des gens qui tournaient autour de la bijouterie et qui voulaient m'échanger des outils contre de l'or. Du



Une barge de pompage des alluvions aurifères sur le fleuve en Guyane



La "levée" de la semaine : les particules les plus lourdes ont été "piégées", un premier tri s'effectue au tamis. C'est l'instant du tri de grosses pépites (de 2 gr. à 800 gr. et plus)... quand il y en a !

les tribulations d'un "exportateur"



La boîte va permettre de séparer les paillettes d'or des fines particules résiduelles



La descente du plongeur qui va tester 5 heures sous l'eau pour guider la suieuse dont on aperçoit le diamètre à gauche de la photo.

Htroc quoi ! J'ai bien sûr refusé parce que d'une part je ne sais pas l'acheter et d'autre part, les procédures qui permettent de la ramener en toute l'égalité me sont inconnues. L'or est présent partout en Afrique, c'est une monnaie d'échange permanente.

DES PLAISIRS QUI SE MERITENT

OMoï, je trouve que c'est merveilleux de découvrir d'autres cieux, des gens, des coutumes différents, tout en travaillant. Cela c'est un privilège, mais là je mettrai quand même une nuance. Il est évident que lorsque je rentre d'un pays lointain - des îles comme on dit - je suis souvent assez bronzé. Je crapahute beaucoup sur place sous le soleil et le dimanche (seul jour de repos !) je ne reste pas dans ma chambre d'hôtel ou au bord d'une piscine. Alors je peux faire parfois des envieux et je comprends cela. Mais par contre, ce se mérite aussi et ceux qui vraiment souhaitent faire de même n'ont qu'à le faire savoir. Parce qu'à côté de ces avantages, il y a aussi bon nombre d'inconvénients : le changement, l'éloignement, le travail 15 jours ou 3 semaines et parfois plus, cela il faut l'accepter. Par ailleurs, il y a les décalages horaires, les différences de climat et pas mal de chemises mouillées...

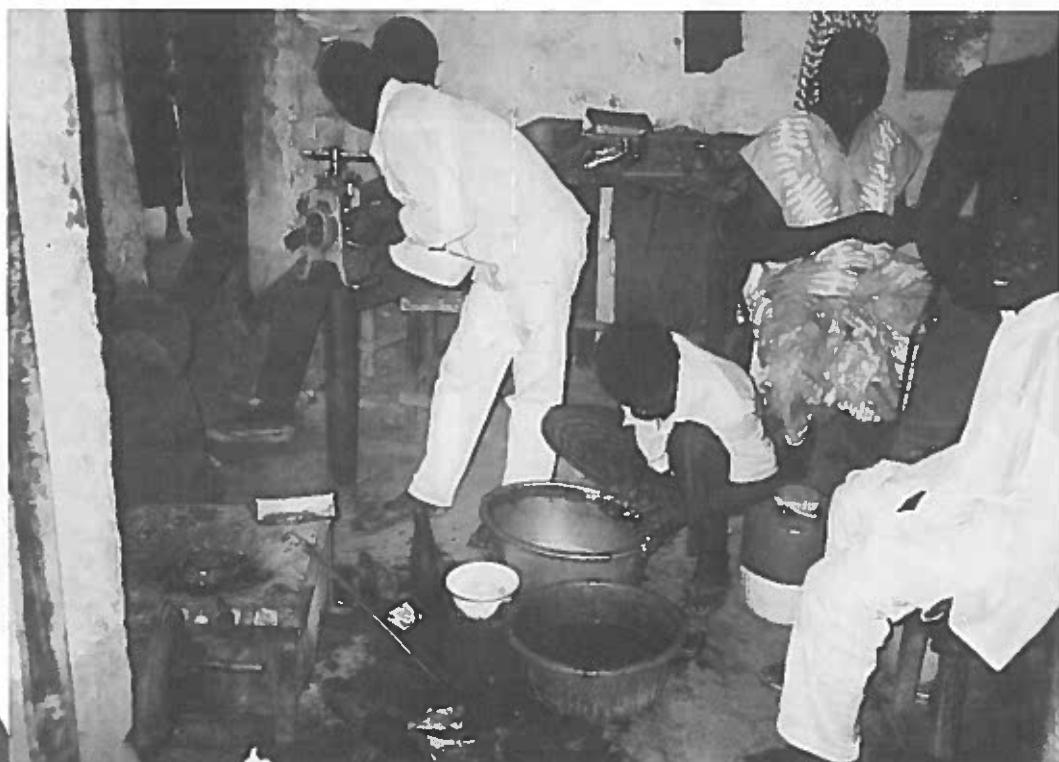
IDonc il ne s'agit pas pour moi de dire qu'il n'y a pas de côtés assez extraordinaires dans ces conquêtes commerciales lointaines, mais je veux dire que cela nécessite des sacrifices et des efforts importants que l'on oublie parfois. Mais enfin, j'ai contracté là un virus en fin de compte fort agréable : celui d'un "exportateur", et cela certainement pour la

JUn atelier de bijouterie dans le souk des bijoutiers de Bamako



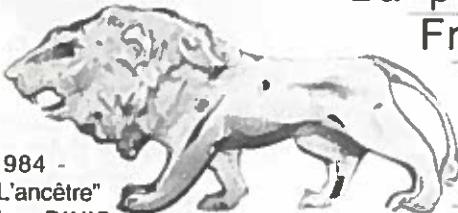
"La descente aux enfers" ou "la conquête de la toison d'or" au Mali

12 mètres plus bas !



E/pinglés !

LE LION DORÉ



1984 - "L'ancêtre" du PIN'S apparaît au CLAL. Il s'agit en effet d'un lion en laiton doré monté sur épingle, réalisé pour le salon du Bijhorca. Joliot découpe, soude, émerise ce bel objet pour offrir aux clients une démonstration originale de son matériel. De plus, chaque client s'empressera d'épingler au revers de sa veste le résultat de cette démonstration, c'est-à-dire le lion !...

Le même lion sera réalisé plus tard sous forme de pin's, argenté et doré, avec le même succès !

LA TETE DE LION



1985 - Joliot décide cette fois-ci d'offrir à ses visiteurs du Bijhorca une tête de lion de fon-

La pin'smania déferle sur la France. Le CLAL est à son tour contaminé ! Lingot, Léo, Lion,.... rares sont les revers de veston, de tailleur ou les cols de chemisiers qui n'arborent pas aujourd'hui un pin's.

CLAL-INFO vous propose de découvrir tous nos pin's, une excellente façon pour les collectionneurs (enfin les débrouillards !...) de se procurer ceux qui leur manquent.

taine. C'est semble-t-il le second pin's créé au CLAL. Il est en laiton doré et s'accroche au vêtement avec le même genre d'attache que le système de boucle d'oreille : une poussette belge ... !



n'y a malheureusement plus un seul pin's disponible aujourd'hui! Tant pis pour les collectionneurs.

LE PIN'S "MÉTAUX SPÉCIAUX"

1988 - Bornel fête son centenaire. Il faut donc célébrer cet événement d'une manière originale et marquante ! Une journée portes ouvertes et un pin's offert à chaque visiteur ; quelle super idée ! On l'appelait alors : "le petit insigne MSX" (le mot PIN'S était encore inconnu !). Il

LE PIN'S "ARGENT INDUSTRIEL"

Le 1er janvier 1991, une première série limitée à 300 exemplaires apparaît. Chaque



membre du personnel de la Division se voit offrir un pin's afin de fêter le premier anniversaire d'AGI. Devant la multitude des demandes à l'intérieur du CLAL et en clientèle, une 2ème série est lancée en septembre 91, elle est déjà pratiquement épuisée !

Ce pin's n'est pas en argent massif (peut-être pour le 10ème anniversaire !), mais il représente le symbole chimique de l'argent "Ag" sur fond bleu, la couleur de la Division AGI. En réalité, il reprend le logo d'AGI : "Ag" au-dessus de "INDUSTRIEL", le tout supporté par CLAL, bien sûr !...

LA TETE D'AIGLE

La tête d'aigle n'a pas été réellement une initiative CLAL, puisqu'elle avait été créée pour servir de signe de ralliement aux sponsors pour l'action de promotion "la tête d'aigle, marque de l'or des maîtres français" dans le cadre de la campagne, "l'or à la télévision".

On sait que la tête d'aigle est le poinçon apposé sur les bijoux 18 K présentés au contrôle de

Point information

A Bornel, sous l'impulsion de la Direction, une réflexion est conduite sur les moyens d'information existants et sur ceux qui, a priori, semblent manquer. Le résultat est double !

PRIVILEGIER LE VISUEL

D'une part, on s'aperçoit que l'information communiquée à l'ensemble du personnel est assez pauvre. En effet, à part une plaquette distribuée à des fréquences assez éloignées, il n'existe que les panneaux lumineux pour diffuser des informations au quotidien.

Malheureusement, ce type de support se révèle bien trop faible.

D'autre part, il apparaît clairement que la communication en règle générale, se fait surtout sous forme écrite. (plaquette, journal...). Il manque donc un type de support, pourtant privilégié par ailleurs : le visuel.

AU COEUR DE L'USINE

Aussi, en 1991, la Division Métaux Spéciaux décide de créer un POINT INFORMATION. L'idée première ? Revoir l'organisation de l'information en fonction de la circulation du personnel dans l'établissement. On installe donc un point central au coeur-même de l'usine, avec une décentralisation sur 3 points :

Fonderie/Laminage/Cisailles

La diffusion des informations est plus que jamais ressentie par tous comme une nécessité. Chacun, à son niveau, pense ne pas être suffisamment informé sur la vie de la Société, de son établissement, voire même de son service. Pourtant, on constate bien souvent qu'il existe un peu partout quantité de tableaux d'affichage. Mais est-ce suffisant ?

tréfilerie. Dans le même temps, tous les autres panneaux d'affichage sont supprimés. Chaque point décentralisé devant constituer un lieu où il est agréable de s'arrêter, 2 appareils à boissons sont installés à proximité des points Laminage et Finition.

les tableaux de bord qualité ainsi que les "informations-délais" par secteurs (la synthèse se faisant au Point Information). Les tableaux de bord sont issus d'un travail de groupe de plusieurs semaines, conduit pendant l'année 1990. Ces groupes provenant de tous les secteurs ont réfléchi sur le thème suivant : "Le suivi de la qualité dans la Division". Leurs "investigations" ont porté sur 3 questions : les rebuts clients, les mises en oeuvre et les arrêts machines. Chacun des groupes propose un ou plusieurs indicateurs, à mettre à jour hebdomadairement ou mensuellement. Les membres des groupes choisissent, lors de la synthèse, de constituer des tableaux de bord qualité avec un parti pris de simplicité, et en privilégiant surtout l'aspect visuel.

GROUPE DE TRAVAIL

Sur l'ensemble de ces tableaux d'informations, on retrouve les diffusions habituelles (notes de service, informations d'ordre général sur le CLAL, informations de certains Groupes de Travail...). On y trouve surtout

ACTION QUALITE-DELAIS

En 1991 également, la direction de la Division lance une campagne sur "la Qualité et les Délais". Des tableaux sont installés, dans chaque secteur pour communiquer le suivi des délais. Chaque semaine, chacun peut suivre le taux de service de son secteur. Le Point Information rassemble donc les tableaux de bord Qualité et le suivi des Délais. D'autres informations y figurent, notamment le suivi quotidien des sorties de production par secteur, et le suivi des recettes usine. Un panneau entier est réservé aux Groupes de Travail pour communiquer au personnel le résultat de leurs actions. Sur un autre panneau figurent les courbes de résultat de Bornel et du CLAL. Enfin, sur un dernier panneau, sont affichées les informations de chaque service et un résumé mensuel des événements de chaque secteur (entrées - sorties - actions importantes - taux de service...).

Sur ce Point Information figurent également toutes les informations traditionnelles, et un espace est réservé aux syndicats. Un tableau est par ailleurs consacré aux informations du CE.

Ce Point Information a été inauguré le 17 juin dernier, en présence des membres du CE et des chefs de service de la Division. Il commence à prendre vie dans l'établissement. Souhaitons lui de durer longtemps !

Le point d'information au cœur de l'usine.

