

SPECIAL CLAL +

Sommaire



1 CLAL +

16 Le médecin
du travail

10 Info-Santé
Mutuelle

20 Quand
Molière
parlait du Comptoir

12 Réservé
aux
enfants

22 Dossier
Lunetterie

28 Parlons-
en

39 Rubrique
sécurité

32 Noisy-
Tout nou-
veau, tout beau

41 Carnet



Nous remercions Lissac et Alain Afflelou de leur aimable coopération.



Directeur de la publication :
M. MASOUNAVE
Rédactrice en chef : P. TRI-
GALO
Correspondants : A. LAPOS-
TOLLE, B. PONCET, B. VER-
NIERES, V. POULAIN, B LA-
HORE
Photos : correspondants, B.
RENAULT, D VELARD, LIS-
SAC, ALAIN AFFLELOU
Maquette : D. PUJOS
Illustrations : D. SUTTER, M.
LOUCHART
Impression : ROZIER

REPRODUCTION INTERDI-
TE SANS AUTORISATION

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

LA GRANDE AFFAIRE DES METIERS

Avoir du métier - Etre du métier - Connaître son métier
Un homme de métier - Les arts et métiers - Un sacré métier ...

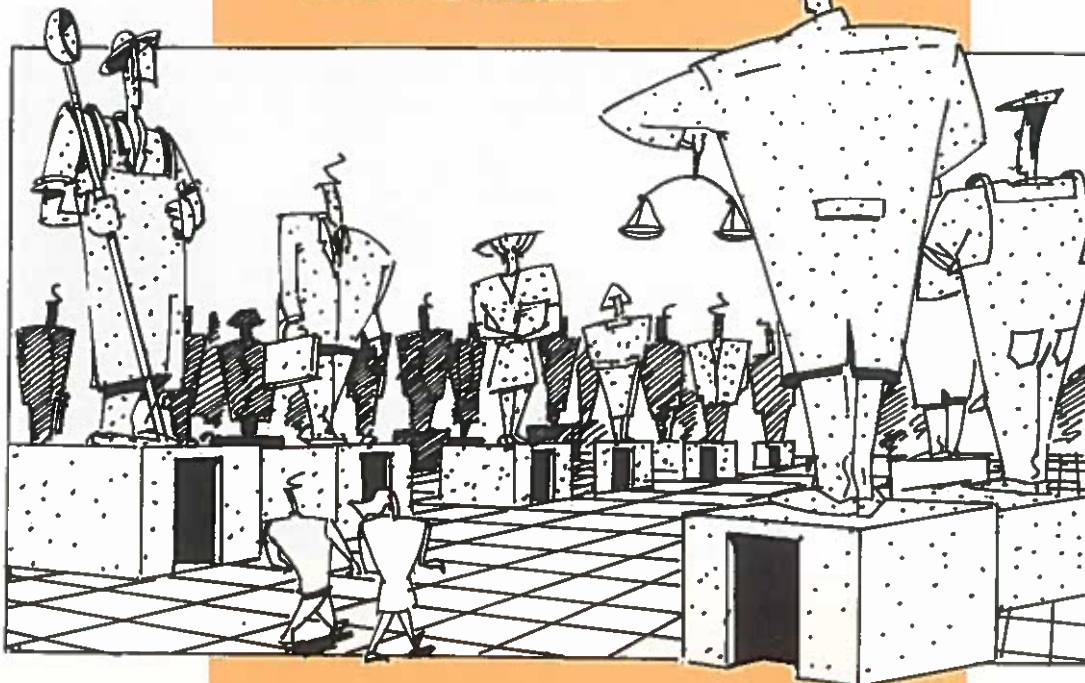
“Métier”, le mot n’est pas vilain. Un mot ancien, mais qui sonne plutôt bien, aujourd’hui encore.
Le CLAL, le CLAL qui développe CLAL+, pour une gestion plus dynamique
de ses compétences,

le CLAL devait nécessairement rencontrer, un jour ou l’autre, la riche diversité de ses métiers.
Car la compétence, où la trouve-t-on? La compétence elle s’incarne dans des professionnels,
bien vivants, toutes les femmes et tous les hommes de l’entreprise. Et ils la mettent en oeuvre
et ils la font évoluer chaque jour dans leurs différents métiers.

Compétences - Métiers. La vie de l’entreprise, comme la vie de travail de chacun d’entre
nous, tournent autour de ces axes.
Et si on essayait d’en faire des axes de progrès ?

CLAL+

la compétence de l’entreprise
c’est la compétence de
ses hommes



LE GRAND DEBAT

Le CLAL s'est donc lancé hardiment dans "la grande affaire des métiers".
Un fameux débat pour commencer.

165 METIERS !

Combien de métiers au CLAL, d'abord ?

"Beaucoup moins que vous ne croyez, nous disaient tous les spécialistes interrogés ; les entreprises ont toujours tendance à surestimer le nombre de leurs métiers. Probablement 50 ou 60, comme la plupart des Sociétés".

Finalement après des discussions himalayennes, et en serrant bien, on en a trouvé ... 165 !

"DESSINE-MOI UN METIER "

Quels métiers ? Rudes échanges entre les responsables de Divisions ou de Services, la Direction des Ressources Humaines et les experts du Cabinet QUATERNAIRE !

Employé administratif dans un service paie, est-ce le même métier qu'employé administratif dans une administration des ventes ? "Bien sûr que non !" proclamaient les uns ; "la meilleure preuve c'est que vous ne remplacerez pas l'un par l'autre du jour au lendemain !". "Bien sûr que si !" protestaient les autres, "vous vous laissez piéger par la description des tâches quotidiennes; elles sont effectivement différentes ; mais si vous regardez un peu au-delà, le type de compétences de base mises en oeuvre, il est largement semblable ; or c'est cela qu'on appelle un métier". Ambiance !

Il a bien fallu trancher ! "Dis, Monsieur, finalement, c'est quoi un métier ?" - "Un ensemble homogène de compétences" - "Pourquoi j'y comprends rien?" - "Dit autrement, cela veut dire que tu peux passer d'un poste à l'autre au sein d'un même métier sans retourner complètement à l'école. Si tu préfère on pourrait parler d'une famille de postes".



Professionnels, vous avez la parole !

Vu comme cela, c'est vrai qu'être lamineur ou être tréfileur, ce n'est certainement pas la même chose, cela suppose bien des savoir-faire différents et "pointus" ; on peut quand même imaginer qu'un même homme, un bon "pro", au cours de sa carrière passe d'un poste à l'autre sans revoir complètement sa formation de base ; on peut en déduire qu'ils appartiennent, au fond, à un même métier, celui des hommes de production ; on n'en dira pas autant d'un ouvrier électricien et d'un ouvrier menuisier qui pourtant, eux, travaillent dans un même service de maintenance ... Subtil !

A QUOI BON ?

Va donc pour 165 métiers !

Un large accord a fini par se dégager de ce grand débat. Débat passionné parfois ; mais c'était la première fois que l'entreprise s'interrogeait de cette manière sur ces réalités, il est vrai passionnantes.

Une pointe de résignation désabusée, parfois, chez certains des plus farouches débatteurs : "de toutes façons, 100 métiers ou 165 métiers, comme on dit, "ça nous fait une belle jambe", on ne voit pas très bien à quoi cela peut nous servir de le savoir ..."

"Cent soixante cinq métiers, c'est quand même plus simple que 1600 postes, répond, serein, Michel MASOUNAVE. Cela permet d'y voir plus clair, de faire des analyses, et donc au bout du compte de prendre de meilleures décisions de gestion des carrières. Et c'est cela notre objectif. Sinon, en effet, autant s'en tenir aux 1600 postes. Ils sont plus riches et, surtout ils nous parlent de 1600 personnes bien vivantes. Elles seules pour finir sont dignes de notre attention".

SECURITE ET DEVELOPPEMENT

"Mais c'est dans l'intérêt-même de ces personnes que nous devons apprendre à voir plus clair dans les types de compétences mis en oeuvre à travers leurs différents métiers", répète, avec conviction, le Directeur des Ressources Humaines du CLAL. "C'est dans leur intérêt que nous devons réfléchir, surtout, à l'évolution de ces types de compétences.



Des chefs de services commerciaux parlent de leur métier



Formations à l'entretien de progrès : de nouveau "le paquet"



Réunions CLAL+ à la DRH : mobilisés, ils gardent le sourire...



Question de sécurité pour leurs carrières : prévoir c'est éviter le plus souvent les "accidents" (on n'a pas vu venir à temps une évolution et on découvre trop tard qu'on a trop de monde, ou des salariés qui ne répondent plus bien aux nouvelles exigences de leur métier).

Question de développement : prévoir c'est détecter les opportunités d'évolution qui correspondent le mieux aux capacités et aux aspirations (et ces capacités et ces aspirations, on en discutera dorénavant régulièrement au cours de l'entretien de progrès) ; prévoir c'est apporter à temps la formation qui prépare le mieux ces évolutions. C'est cela que nous appelons "gestion dynamique de la compétence", c'est cela que nous appelons CLAL+.

Peut-être le grand débat, en ce cas, aurait-il servi à quelque chose...



PARLONS METIER

Réflexion et débats menés tambour battant, le CLAL s'est jeté sans plus attendre dans l'exploration concrète de ses métiers. Exploration tous azimuts. Embarquement immédiat.

LE DESESPOIR DES CROISSANTS

Activité fourmillière à la DRH. Tous mobilisés, équipe centrale, chefs de personnels, adjoints, responsables de formation !...

Les réunions bousculent les réunions, les salles ne refroidissent plus, la machine à café suffoque, les croissants perdent vite tout espoir de rassir ...

C'est l'opération "PARLONS METIER" qui passe à vive allure.

Une vingtaine de métiers ont été choisis pour démarrer cette "grande affaire". Une vingtaine de métiers pour lesquels on va tenter pour la première fois de construire un D.A.C, un Dossier-Avenir-Compétence. Quelle est la mission essentielle dans le métier? Les activités principales? Quelles sont les connaissances nécessaires pour y réussir? Quelle est la meilleure formation ou l'expérience professionnelle qui y préparent le mieux? Vers quel autre métier peut-on évoluer après celui-ci? Avec quelles formations complémentaires? Etc....

Beaucoup de questions très concrètes et posées toutes ensemble, méthodiquement, pour la première fois. Tout sur le métier. Une véritable radiographie. Le e métier comme on ne l'avait jamais encore vu. Le métier tel qu'on aimerait pouvoir enfin le décrire aux jeunes qui s'interrogent sur leur avenir. Le métier aujourd'hui, mais aussi les évolutions prévisibles, et donc les modifications du profil des professionnels de ce métier dans les années à venir. Une mine ! Une première absolue.

PARLER DE SON BOULOT !

Comment construire un DAC ? Dans un bureau à la DRH, le nez dans des paperasses ? Sûrement pas ! La compétence, le métier, ce sont les professionnels concernés ! La DRH a donc décidé de leur donner la parole et de se mettre totalement à leur écoute.

“Pour parler, ils parlent !” confie, ravi, Michel PONCET, responsable-formation de la Société, qui coordonne cette opération à la DRH. “Avec empressement, avec conviction! On n’a pas de mal à “chauffer” les groupes, mais bien plus à les stopper quand l’heure est déjà bien dépassée! Normal. Qui d’entre nous n’a pas envie de parler de ce qu’il fait, de raconter son métier ?... Cela tient finalement une telle place dans notre vie ! Et on y est beaucoup plus attaché qu’on ne le croit parfois, malgré les problèmes quotidiens...”

Réunions de professionnels, réunions de responsables pour valider les propos, réunions de synthèse pour la DRH, du jamais vu, un événement sûrement, un événement de communication en tout cas, de l’avis d’un très grand nombre de participants : “C’est la première fois qu’on me demande, comme ça, avec des collègues, pendant des heures, de parler de mon boulot ! Cela fait plaisir ! C’est l’occasion de rencontrer des gens d’autres établissements ; en plus je n’étais jamais venu au Siège. On a déjeuné tous ensemble, on a visité le Centre de Recherche, c’était passionnant. Je reviens quand vous voulez !” conclut l’un d’entre eux.

“CLAL+, c’est d’abord se parler !”

Se parler c’est peut-être agréable. Cela peut aussi être bigrement efficace :
• Début février : les premières réunions de l’opération “PARLONS METIER”.
• Fin juin : les vingt-deux premiers D.A.C étaient imprimés et diffusés.





Différentes études métiers

KALEIDOSCOPE

Nous ne pouvons naturellement pas énumérer ici tous les métiers représentés au CLAL. Quelques exemples quand même, sans ordre, sans choix, pour donner une idée de ce riche foisonnement. On trouve parmi nous des :

- opérateurs d'analyse,
- ingénieurs de recherche métallurgique,
- filiéristes diamant,
- échantillonneurs,
- techniciens de développement,
- chefs d'atelier chimie,
- opérateurs de maintenance électriciens,
- dessinateurs projeteurs,
- agents de contrôle,
- attachés commerciaux France ou Export,
- correspondanciers,
- assistantes de direction,
- acheteurs,
- agents administratifs,
- infirmières,
- analystes programmeurs,
- opérateurs de fabrication métallurgique,

Et combien d'autres métiers encore ! Plus de cent soixante au total !

TOUS BEAUX, TOUS NOUVEAUX : LES PREMIERS D.A.C.

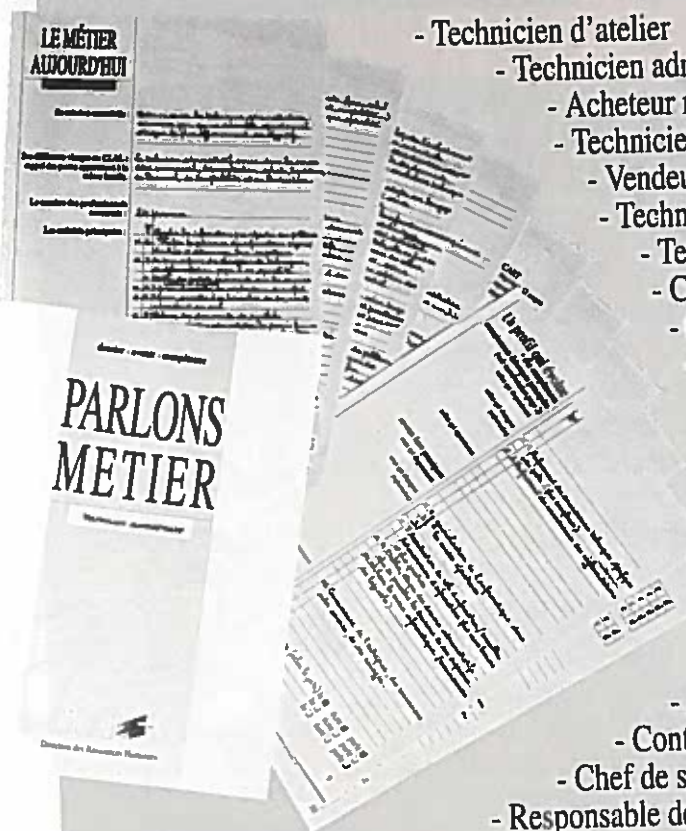
Plus de cent soixante métiers !

Pas possible de les étudier tous en même temps !

Il ne sera d'ailleurs probablement jamais nécessaire de les étudier tous. Certains sont mieux connus que d'autres ; certains vont évoluer beaucoup dans les années prochaines, d'autres beaucoup moins. La D.R.H. adaptera le choix de ses études en fonction de ces circonstances qui elles-mêmes évolueront.

Dans un premier temps, elle a choisi, avec les experts du Cabinet QUATERNAIRE, de porter le projecteur sur une vingtaine de métiers qui semblaient réunir les conditions pour une étude fructueuse. Ne surtout pas chercher à "interpréter" cette première liste ! Certains pourraient alors y voir un palmarès des métiers les plus "importants", tandis que d'autres y reconnaîtraient une énumération des métiers "à plus gros problèmes" du CLAL... Ce n'est ni l'un ni l'autre. C'est un premier choix... parce qu'il fallait bien en faire un !

Voici la liste des premiers D.A.C. disponibles. Fruits d'un vaste dialogue avec les professionnels, imprimés de multiples couleurs, ils ont été déjà largement diffusés dans la Société. Ils concernent les métiers suivants :



- Technicien d'atelier
- Technicien administratif
- Acheteur métaux et change
- Technicien Purhypo
- Vendeur guichet
- Technicien appareil physico-chimique
- Technicien contrôle qualité
- Chef d'équipe de fabrication
- Contremaître de fabrication
- Chef de service commercial
- Technicien méthodes
- Chef d'atelier de fabrication
- Attaché commercial France/Export
- Correspondancier France/Export
- Accueil standard
- Chef de service contrôle qualité
- Ingénieur de recherche
- Chef de service recherche
- Assistant technique à la vente
- Contremaître de maintenance
- Chef de service maintenance
- Responsable de service du personnel

Dores et déjà on peut penser à de nombreuses utilisations pour ces documents inédits : information des salariés en cas de projet de mutation ; éléments de réflexions pour des projets d'évolutions de carrière ; matériau pour la construction des plans de formation ; définition de profils et information des candidats en recrutement ; information des jeunes dans le cadre de l'orientation professionnelle ; etc...

Une mine !

PENDANT LES TRAVAUX LE POINT CONTINUE

L'intérêt spectaculaire porté aux métiers ne doit pas faire oublier les entretiens de progrès : ils sont dorénavant une donnée permanente de la vie au CLAL.

L'activité reste forte sur ce créneau du jeu :

- les entretiens de "première génération" achèvent le cycle de leur première année. Déjà certains collaborateurs concernés abordent leur deuxième entretien.
- une mini-enquête d'opinion permettra bientôt de mieux sentir comment ces entretiens sont vécus et appréciés par les responsables comme par les collaborateurs. Tous les résultats bientôt dans CLAL-INFO...
- le POINT nouveau est arrivé : le POINT, le support de l'entretien de progrès, a été entièrement repensé pour tenir compte de l'expérience de la première année, et pour permettre un rapprochement astucieux avec les dossiers-métiers, les DAC (ce rapprochement devrait permettre une meilleure gestion des carrières et de la formation).
- la généralisation de l'entretien de progrès à tous les collaborateurs du CLAL est en marche ! De nombreux stages de préparation à l'entretien sont déjà en cours, depuis le mois de mai, pour tous les responsables qui rencontreront bientôt leurs collaborateurs. Des séances d'information sont prévues pour ces derniers.



Entretiens de Progrès : plus de quatre cents à ce jour !

Les entretiens de progrès pour cette "deuxième génération" commenceront en octobre prochain.

Nous en reparlerons bien sûr dans notre prochain numéro...

CLAL+

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



Melqmes

Les comptes sont bons, puisqu'ils font apparaître un résultat positif de 666.000 francs.

Quelques remarques sur ce résultat :

- les actifs sont "à l'aise" (+ 484.000 F) mais les retraités ne sont pas mal non plus (+ 182.000 F), ils paient, il est vrai, une cotisation majorée.

- le régime de base des actifs "crève le plafond" (+ 496.000 F) tandis que le régime renforcé est à peine équilibré (- 12.000 F). Une situation, qui, si elle devait se confirmer ou s'aggraver, conduirait probablement à des rééquilibrages...

Au moment de "bouclier" ce numéro de CLAL-INFO, nous attendons les résultats définitifs pour 1991, deuxième année du régime MUTEX. Les premiers éléments sont inquiétants. Finie la belle santé de la première année !

D'un solde positif de plus de 650.000 F nous passerions à un déficit de l'ordre de 800.000 F ! Soit une différence à hauteur de 1,5 millions de francs d'une année sur l'autre !

Le volume des cotisations aurait baissé de 3 % (le nombre de cotisants ayant diminué) tandis que notre consommation augmentait de 20 à 30 %, passant, pour les actifs CLAL de 1 500 à 2 000 F en moyenne sur l'année.

Pas de panique ! La situation financière reste correcte, puisque notre déficit sur les deux années n'atteindrait aujourd'hui

Nous commençons, avec bien du retard, à avoir les premières données certaines concernant notre chère, si chère Mutuelle...

Les comptes pour la première année du nouveau contrat, l'année 1990, sont - enfin - définitifs.

que 250.000 F, ce qui n'est pas considérable pour un système de ce genre. Mais nous devons sûrement analyser avec soin les chiffres détaillés qui nous seront fournis, pour voir où se posent les problèmes les plus graves. Nous avons obtenu à cette fin, de MUTEX des comptes dorénavant par trimestre et par nature de prestations (chirurgie, dentisterie, dentaire, etc...).

La Commission Prévoyance Sociale (où collaborent des élus du Comité Central et la Direction) pourra dès lors procéder à la "radiographie" du système et proposer les mesures propres à assurer sa bonne santé.

Cette Commission a déjà obtenu, après un combat acharné la réduction du taux de



gestion de MUTEX de 15 % à 12 %. Elle se battra énergiquement pour aller à 10 % ... Mais il est clair que si notre consommation devait continuer à "s'affoler", toutes ces mesures ne suffiraient pas à nous sauver... Pas de panique donc mais beaucoup de vigilance ...

La Commission Prévoyance Sociale au travail : élus et Direction y défendent en permanence notre Mutuelle. N'hésitez pas à les contacter.



LES MEMBRES DE LA COMMISSION PREVOYANCE

Représentants des élus :

- MM. LACHERAY - Paris
- CORBIERE - Paris
- BUNA - Bornel
- ROSSIER - Pont de Chéry
- SUAREZ - Fontenay
- MAGNIER - Noisy
- MENGUY - Noisy

Représentants de la Direction

- MM. TALON
- LOYER
- de SEZE
- MASOUNAVE

DEFENDONS NOTRE MUTUELLE

Pas de panique, mais beaucoup de vigilance ! Nous avons en ce sens reçu d'une salariée du CLAL un témoignage tout à fait exemplaire.

Exemplaire du comportement abusif de nombreux établissements de soins (on pourrait aussi parler des dentistes !); exemplaire du comportement lucide et responsable qui doit être celui de chacun d'entre nous : comprendre ; agir. Agir en l'occurrence consistait à alerter la Commission Prévoyance. La Commission vous appelle à en faire autant dans tous les cas où semblerait mise en cause la santé de notre système.

LISEZ EN TOUS CAS AVEC SOIN CE DOCUMENT EXCEPTIONNEL.

"Je voudrais attirer votre attention sur un fait important. Je suis entrée le 14 février en clinique pour une intervention chirurgicale, j'y suis restée 8 jours.

Un mois avant l'intervention, j'ai rencontré l'anesthésiste pour la visite de routine (pas de mention d'un dépassement d'honoraires, ce jour-là).

Au préalable, j'avais demandé à mon centre de sécurité sociale, une prise en charge, ainsi qu'à la Mutuelle pour le forfait journalier.

Quelques jours après mon intervention, j'ai reçu dans ma chambre, la visite de la secrétaire, me demandant si j'avais une mutuelle, pour paraître-il, établir une facture d'un dépassement d'honoraires ; je lui signifiais qu'ils étaient en possession d'une prise en charge. Le lendemain, nouvelle visite de la secrétaire, cette fois, me présentant la facture et ajoutant ceci "Le montant va sans doute vous paraître élevé, mais ne vous inquiétez pas, j'ai téléphoné à votre mutuelle, le montant vous sera remboursé intégralement, vous êtes sous un régime renforcé." Stupéfaction de ma part le montant étant de 5.000 F !

Le fait de n'avoir pas été prévenue avant l'intervention me paraît anormal, mais ce qui suit est totalement intolérable.

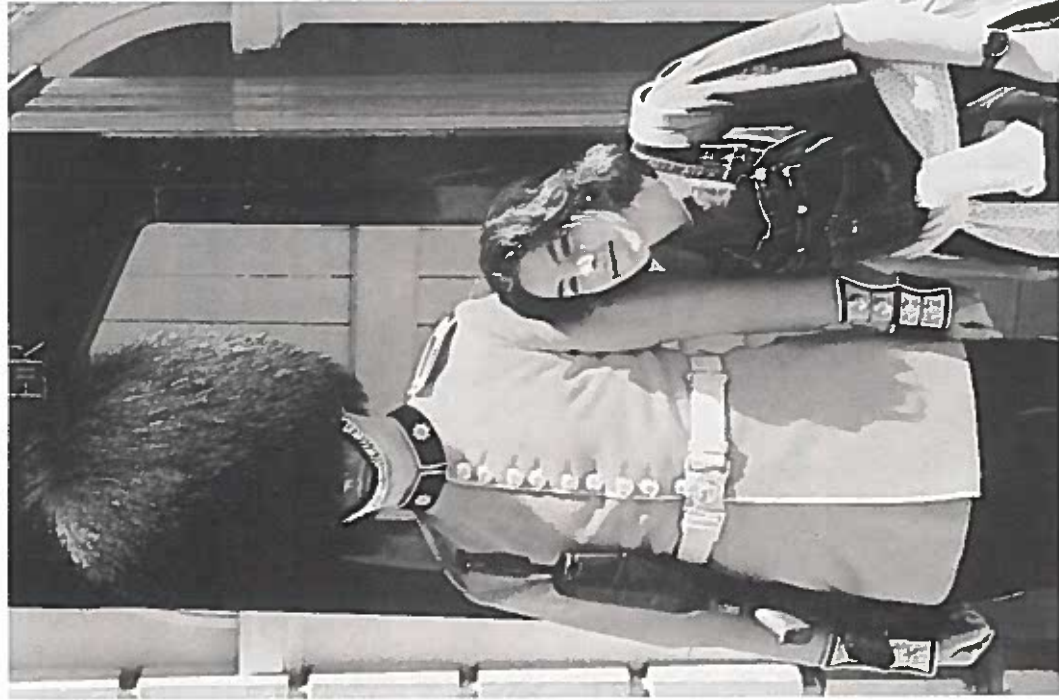
Ma voisine de chambre étant là, pour la même intervention, même anesthésiste, même chirurgien, m'a annoncé le montant de son dépassement : 600 F. Elle ne possède aucune mutuelle... Trouvant cette pratique totalement abusive, au risque de voir basculer notre système, tant au niveau des prestations que sur le calcul de nos versements, (même si effectivement j'ai été totalement remboursée de cette somme), il me paraît indispensable que chaque personne qui est confrontée à ce genre de situation en fasse part à nos représentants à la Commission de Mutuelle, afin que nous puissions conserver dans l'avenir, nos avantages dans les meilleures conditions.

Par ailleurs, pour éviter ce genre d'incidents, la Mutuelle ne devrait pas fournir de renseignements aux milieux hospitaliers ni aux différents praticiens quels qu'ils soient."



SOUCIS

Réservez aux enfants!



Une petite française, toute fière de poser avec un membre de la garde royale de Sa Majesté la Reine d'Angleterre!

Dernier arrivé parmi nos organismes de vacances "MARMOTTES ET CHAMOIS". Un peu trop récent pour en parler dans ce numéro. Ce sera donc pour la prochaine fois si tout va bien !

Chaque année, environ 140 enfants du personnel partent en Centres de Vacances. Le CLAL offre une participation financière et se charge d'organiser les séjours de vos petits (et grands !) bambins.

La Commission "Centres de Vacances" issue du Comité Central d'Entreprise a sélectionné avec le plus grand soin les organismes avec lesquels nous travaillons (pour certains depuis des années !). Cette Commission se réunit régulièrement, elle a participé notamment à l'élaboration d'un "MODE D'EMPLOI des Centres de Vacances". Vous l'avez sans doute reçu l'an dernier. Si cela n'était pas le cas, réclamez-le à votre SP local ! Vous découvrirez tout, tout ... sur les modalités pratiques du système. CLAL-INFO vous propose de connaître (sur le papier) 3 organismes où vous pouvez envoyer vos enfants, pour les vacances de février, printemps ou été. A vous (et surtout aux gosses !) de choisir ensuite ! ...

PRO-LINGUA

Pro-lingua propose des vacances pour les jeunes de 11 à 18 ans. Le but de cet organisme ? Organiser des séjours ayant bien sûr un objectif lin-

guistique - tant pour l'apprentissage de la langue que pour la découverte du pays. "C'est bien sûr", précise Gérard WIESNER, l'un des responsables de Pro-lingua, "en gardant à l'esprit l'aspect vacances - détente - distractions". Cette formule de séjours linguistiques complète de façon efficace (et agréable !) l'enseignement donné à l'école qui se révèle malheureusement souvent insuffisant, surtout du point de vue oral.

Pro-lingua conseille d'envoyer plutôt vos enfants dans des familles que dans des centres. "On y apprend plus facilement la langue qu'en séjournant avec d'autres français".

L'un des principaux avantages de Pro-lingua ? Le fait de posséder son propre réseau d'organisation en Europe (Grande-Bretagne, Espagne, Allemagne).

Il existe en effet une structure d'organismes sur place. Ce sont des gens du pays, enseignants pour la plupart. Ils choisissent les familles d'accueil, préparent les séjours des jeunes, etc ... Ils gardent aussi un contact permanent avec le Bureau de Pro-lingua à Paris.

Quels sont les critères de sélection des familles d'accueil ? Eh bien, par exemple si les organisateurs n'hésitent pas une seconde à confier leurs propres enfants à ces familles, ce serait le principal critère !

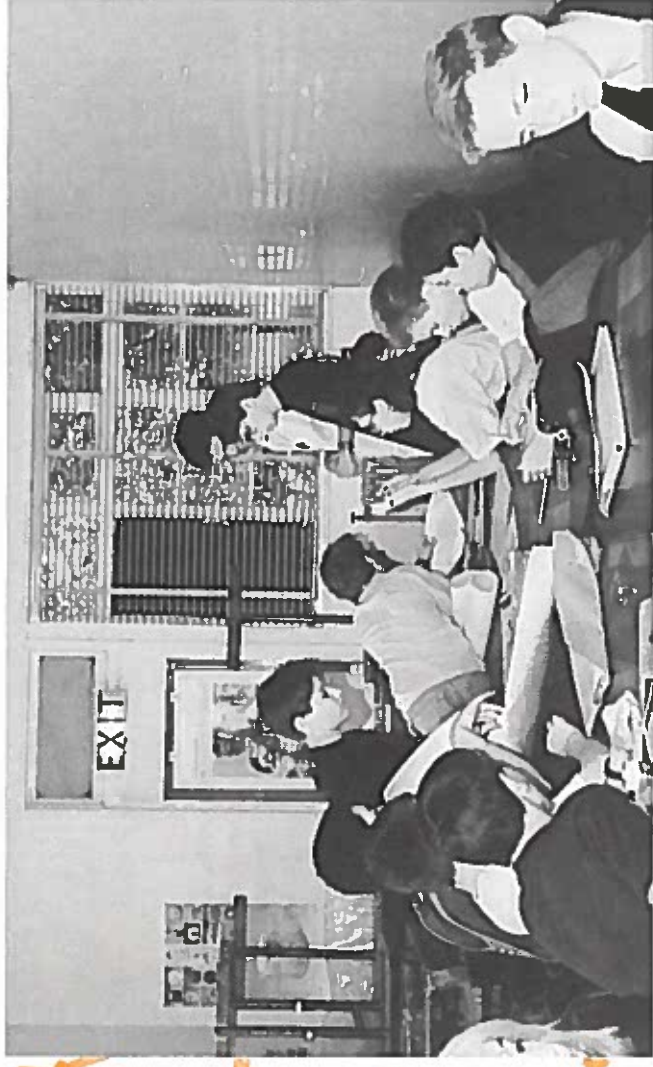
En fait, l'organisateur rend visite au moins 2 fois à chaque famille avant de prendre sa décision, qui est donc mûrement réfléchie.

Le choix de Pro-lingua se porte toujours sur des petites et moyennes villes. "Les gens se connaissent, c'est plus convivial et plus sécurisant". Les familles d'accueil (y compris les enfants) participent systématiquement aux soirées, sorties et week-ends organisés pour les jeunes. Ils sont vraiment associés au maximum. Si le jeune sort (à vous de lui donner une autorisation en bonne et due forme !), la famille doit obligatoirement l'accompagner et aller le "récupérer".

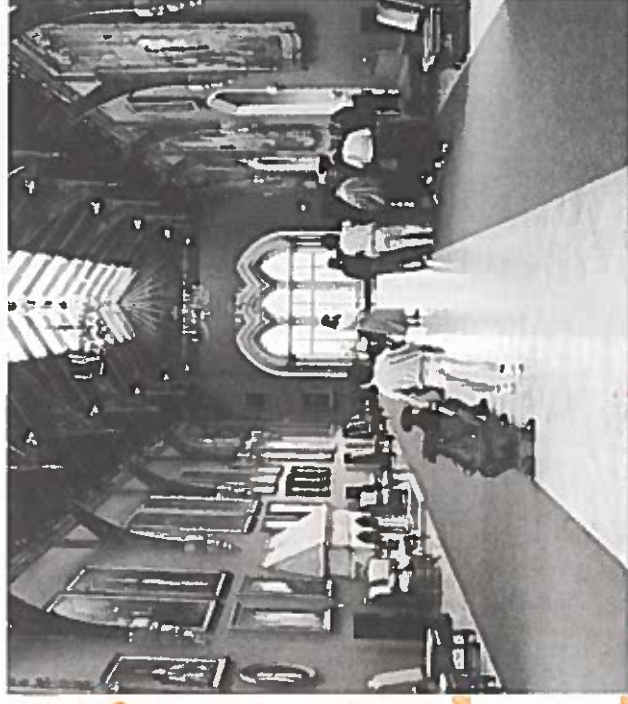
Le rôle du moniteur est également très important, c'est à lui que le jeune s'adressera en cas de problème, s'il souhaite changer de famille par exemple ! Ce qui arrive assez rarement, rassurez-vous !

Des séjours à la fois studieux et sympa, une excellente façon de joindre l'utile à l'agréable en quelque sorte ! ...

Les jeunes se réunissent fréquemment pour participer à des excursions, des soirées, des visites de musées ...



Tous les jeunes se retrouvent quotidiennement (sauf les week-ends !) pour étudier la langue, enseignée par un professeur du pays



Des renseignements ? Des questions à poser ? Des éléments complémentaires ? Les SP locaux sont à votre disposition pour y répondre, pour vous informer, pour vous remettre les différents catalogues et bien sûr pour inscrire vos chères têtes blondes !

Voici le nom de vos "correspondants", n'hésitez pas à les contacter :

- Nathalie JARROT - Paris, agences et succursales
- Chantal LANZONE et Françoise MIRO - Noisy-le-Sec
- Odile VIAULT - Bornel
- Corinne BOURKAIB - Fontenay-Trésigny

été, et même à d'autres périodes sur demande. Les enfants bénéficient d'un certain choix selon leurs âges et leurs goûts.

Centre maternel, bord de mer, campagne, montagne, camp fixe ou semi-itinérant, séjours à l'étranger sont ainsi proposés chaque année aux enfants.

IPEE s'occupe également de centres de loisirs le mercredi, travaille dans des crèches, participe à des méthodes de lecture pour les enfants, etc...

"Dans chaque centre de vacances" précise Patrick DROUET, le directeur d'IPEE, "nous accueillons si possible un handicapé. Cette intégration se révèle vraiment bénéfique pour tous !".

L'objectif primordial pour IPEE? Que les séjours soient une source d'équilibre et de force pour l'enfant et que s'éveillent en lui les sentiments de sécurité, de joie et de bonheur !

IPEE est soucieux de la santé de chaque enfant : tous ces centres sont donc non-fumeurs ! IPEE est soucieux de la sécurité de chaque enfant : un animateur encadre 5 enfants ! Sérieux et compétence : 2 qualifications primordiales pour IPEE !

/Suède) pour les globe-trotters en herbe : "séjours linguistiques" (Irlande, Angleterre) pour les futurs polyglottes (III) et séjours et camps aux Etats-Unis pour les "américanophiles".

Des séjours branchés, des activités inédites, un zeste d'aventure, de la bonne humeur : autant d'ingrédients que VIP à sû réunir pour favoriser l'épanouissement de nos enfants. Beau programme en perspective, n'est-ce pas ! ...

V.I.P.

VOYAGE INTERNATIONAL PERSONNALISE (V.I.P.) accueille les jeunes de 6 à 17 ans. L'équipe de VIP bénéficie de 20 ans d'expérience "au service des enfants et des adolescents" comme ils se plaisent à dire.

Leur objectif premier? Répondre aux aspirations des jeunes tout en garantissant aux parents un encadrement irréprochable, un enseignement de qualité, le respect des normes de sécurité dans les structures d'accueil de haut niveau. Trois règles primordiales pour vous parents, n'est-ce pas ?

VIP précise d'autre part que les directeurs et moniteurs diplômés sont presque tous issus de l'Education Nationale et notamment du "secteur sports".

Quatre axes principaux pour les activités proposées par VIP : "stage multi-sports" en France (château de Mons, St Lary, les Pyrénées Sauvages) pour les sportifs ; "circuits itinérants" en Europe (Grèce, Norvège

IPEE

Le CLAL "travaille" depuis sept ans avec IPEE, Institut de Pédagogie et d'Enseignement (ex IPAL).

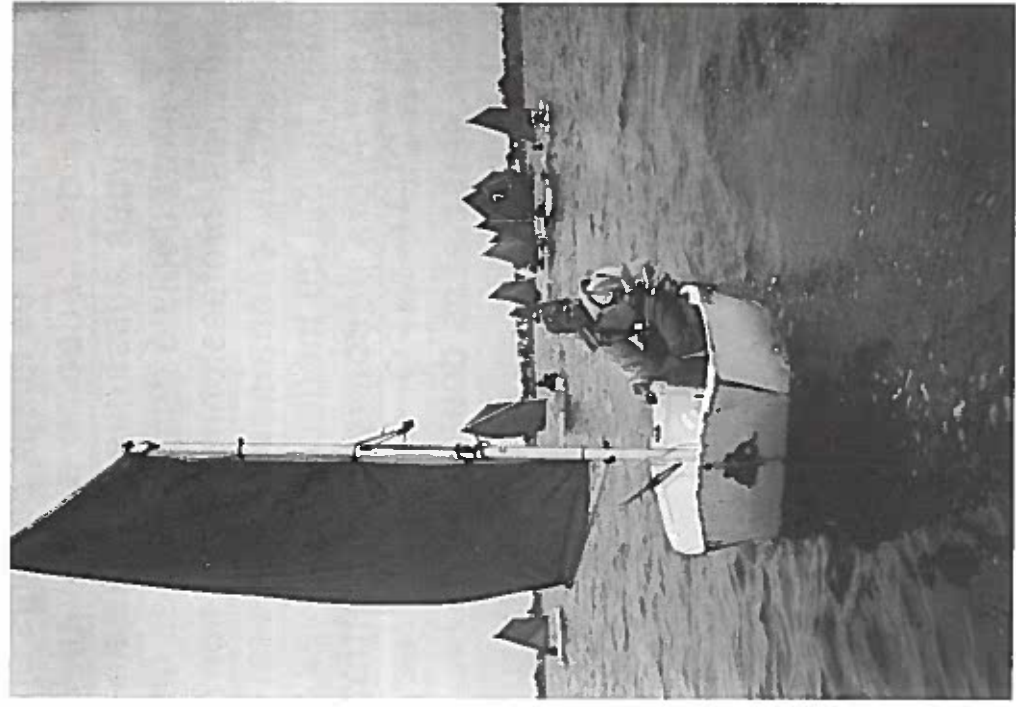
370 enfants leur ont ainsi été confiés avec un taux de satisfaction frôlant les 100 % ! Des membres du Service du Personnel et du CCE ont eu par ailleurs l'occasion de visiter plusieurs de leurs centres. Une méthode idéale pour informer et rassurer les parents sur le sort de leurs chers petits !

IPEE organise des centres de vacances à février, Pâques, en



Que c'est sympa de brosser et d'étriller les chevaux !

Faire de la voile, quand on est un petit sportif émérite, c'est génial !

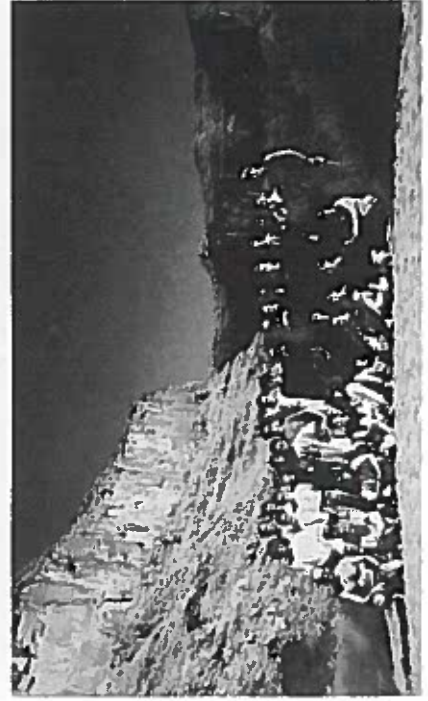


Super, les ballades en canoë à Mons !



Une séance de tir à l'arc dans le parc du château de Mons. Le sport est roi à V.I.P. !!

Un groupe de jeunes en Californie (USA)



Le médecin du travail

"Tiens, zut, encore un rendez-vous pour la sempiternelle visite annuelle avec le médecin du travail !" Vous êtes sans doute nombreux à avoir un jour ou l'autre prononcé cette phrase. Avouez-le ! Et pourtant, sachiez-vous que la France est l'un des pays les mieux pourvus en matière de médecine du travail ? Saviez-vous aussi que chaque année, il est dépisté des centaines de maladies, professionnelles ou non ? Et surtout, connaissez-vous vraiment le rôle du médecin du travail ? Non ! Alors découvrez ce métier avec CLAL-INFO. Vous verrez, vous serez sans doute surpris !



Le Dr Michel NIEZBORALA ausculte une patiente dans les locaux de l'ACMS, rue Montgolfier

Michel NIEZBORALA est le médecin du travail de Paris et de Noisy. Pourquoi a-t-il choisi ce métier ? Quelles sont précisément ses attributions ? Quel est l'avenir de ce métier ? Quels sont ses avantages et ses inconvénients ? Le Docteur NIEZBORALA parle avec beaucoup de passion de son métier. Laissons lui donc la parole.

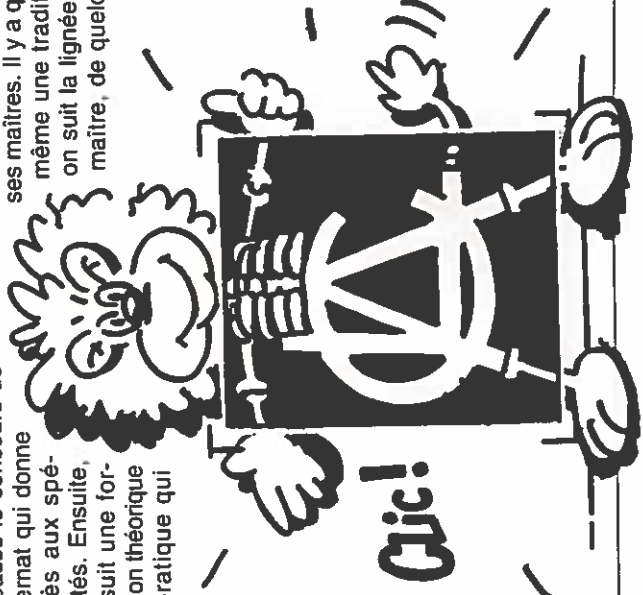
UNE SPECIALISATION

Contrairement à ce que pensent beaucoup de gens, nous sommes de vrais médecins. La médecine du travail constitue même une spécialité à part entière. Après mes 6 années d'étude en médecine générale, j'ai passé le concours de l'internat qui donne accès aux spécialités. Ensuite, on suit une formation théorique et pratique qui

dure 4 ans. Cela fait donc un bail de 10 ans minimum pour obtenir le statut de médecin du travail. Pas si mal, non ?

Pourquoi j'ai suivi cette voie ? Tout d'abord parce que la médecine du travail est la seule médecine du "cadre de vie" qui existe en France. L'idée d'agir sur l'environnement des personnes et leurs habitudes de vie, m'a toujours paru plus séduisante que d'attendre que ces mêmes personnes tombent malades avant de les soigner.

Mon choix a également été influencé par la personnalité de mon professeur de médecine du travail de la Faculté de Montpellier. Son enseignement tentait avec force de prouver à ses étudiants l'intérêt de sa discipline et il m'a convaincu ! Mais qui sait, si j'avais rencontré un brillant cardiologue, j'aurais peut-être choisi ce métier ! La médecine dans son ensemble, je crois, reste assez attachée à ses maîtres. Il y a quand même une tradition : on suit la lignée d'un maître, de quelqu'un



Le médecin avec les membres du CHS-CT visitent le centre de recherches rue Portefoin. Ils vérifient le type de produits, leur étiquetage et leur stockage (service chimie)

qui vous impressionne, qui vous marque !

TOXICOLOGIE LEGISLATION ERGONOMIE

L'enseignement de la médecine du travail au cours de ces 4 années porte sur 3 axes essentiels. Tout d'abord, la toxicologie, c'est-à-dire l'étude de l'effet nocif des différentes substances physiques ou chimiques sur la santé des personnes.

Ensuite, la législation du travail et enfin l'ergonomie qui permet d'étudier les situations de travail et de proposer ou de concevoir tout ce qui permettra de rendre le travail moins pénible pour l'homme (tant au niveau phy-

loi fait obligation aux dirigeants d'entreprendre d'assurer la santé au travail de leurs employés. Les employeurs n'étant pas forcément compétents pour juger de l'état de santé de leurs salariés, il est donc créé un corps de médecins du travail. Nous fonctionnons en fait par délégation de l'employeur et jouons le rôle d'expert qui donne un avis technique sur la santé des gens. Il faut bien dire que la mauvaise image de marque de la médecine du travail vient en partie de la fameuse visite annuelle. On entend souvent dire : "de toute façon, cela ne sert à rien !". Encore faut-il connaître le but de cette visite pour décider de son utilité ! Cette visite permet au médecin du travail qui connaît les postes de travail de l'entreprise et leurs exigences, d'examiner chaque salarié et de répondre à la question de l'employeur : "Monsieur X peut-il occuper ce poste de travail précis (celui-là et pas un autre) sans risque de nuire à sa santé ni à celle de ses collègues ?" La visite annuelle a donc un objet strictement professionnel permettant à l'employeur de satisfaire une obligation légale. Je dois d'ailleurs dire que si vous décidez un jour de ne pas venir à la visite médicale ce n'est pas du tout votre

SECRET PROFESSIONNEL DE RIGUEUR

Les gens montrent parfois une certaine réticence à me parler ouvertement de leurs problèmes de santé. Quelques-uns également regardent avec inquiétude ce que je note sur leur dossier médical. Je tiens à rassurer tous ceux-là. Le médecin du travail est soumis comme tout médecin, au secret professionnel. Cela signifie qu'il n'a pas le droit sous peine de poursuites de révéler à quiconque les informations confiées par un patient lors d'un entretien médical. Il faut dire que cette obligation est parfois gênante lorsque



LA VISITE ANNUELLE

Mais faisons un peu d'histoire si vous le permettez. En 1946, la

Dr Michel NIEZBORALA avec M. JANOWSKI, dans le local de l'infirmier de Noisy



Le Dr NIEZBORALA, médecin du travail à Noisy et Paris avec Mme CHAUWIN, l'assistante sociale de Paris

nous demandons à un employeur de muter un de ses salariés pour raison de santé sans pouvoir donner plus de renseignements. Quoiqu'il en soit cette obligation s'impose et c'est pourquoi les visites médicales se concluent en général par la délivrance d'un certificat portant la mention "apte". Cette formule laconique qui prête à rire est une illustration de ce principe du secret. Le certificat destiné au service du personnel doit comporter le moins de renseignements possible. Quand aux dossiers médicaux, ils sont sous clefs et je suis, avec l'infirmière (qui a les mêmes obligations que moi), le seul à posséder ces clefs !

APTE OU INAPTE ?

Quand nous nous trouvons face à un problème d'inaptitude, nous essayons d'envisager des solutions qui permettent de préserver l'emploi du salarié. Parfois, c'est simple. Ainsi quelqu'un qui fait un eczéma aux mains parce qu'il est allergique à un produit chimique, devra porter des gants de protection. C'est un petit "aménagement de son poste". S'il s'agit d'un problème de port de charge, on

préconisera l'installation d'un palan. La loi oblige le médecin du travail qui constate une inaptitude à un poste, à proposer des solutions, à envisager des mutations, des aménagements de poste etc... On n'a pas le droit de prononcer une inaptitude définitive de but en blanc. Ainsi, entre le moment où l'on constate le problème et le moment où l'on prononce l'inaptitude définitive, il doit s'écouler 15 jours. Malheureusement, si l'on n'a pas trouvé de solutions, cette inaptitude peut déboucher sur un licenciement. C'est donc là pour nous une très grande responsabilité. Je précise d'ailleurs que cet avis d'inaptitude n'est pas susceptible d'appel. Cela dit, bien évidemment, le médecin du travail donne un avis technique, mais c'est l'employeur qui prend réellement la responsabilité du licenciement. Cela signifie en clair que l'employeur peut très bien ne pas suivre notre avis. Mais là, je dois dire que les cas où le chef d'entreprise ne suit pas le médecin sont rarissimes. Imaginez un peu la responsabilité ! S'il y a licenciement, on doit également entreprendre toutes démarches qui doivent aider le salarié à retrouver un emploi. Si la situation paraît vraiment compromise, on doit alors envisager toutes les solutions qui permettront de garantir un certain revenu au salarié. On oriente par

exemple ces personnes vers des structures appelées COTO-REP qui reconnaissent le statut de personnes handicapées. A ce propos, notre rôle est également de favoriser l'insertion des handicapés dans les entreprises.

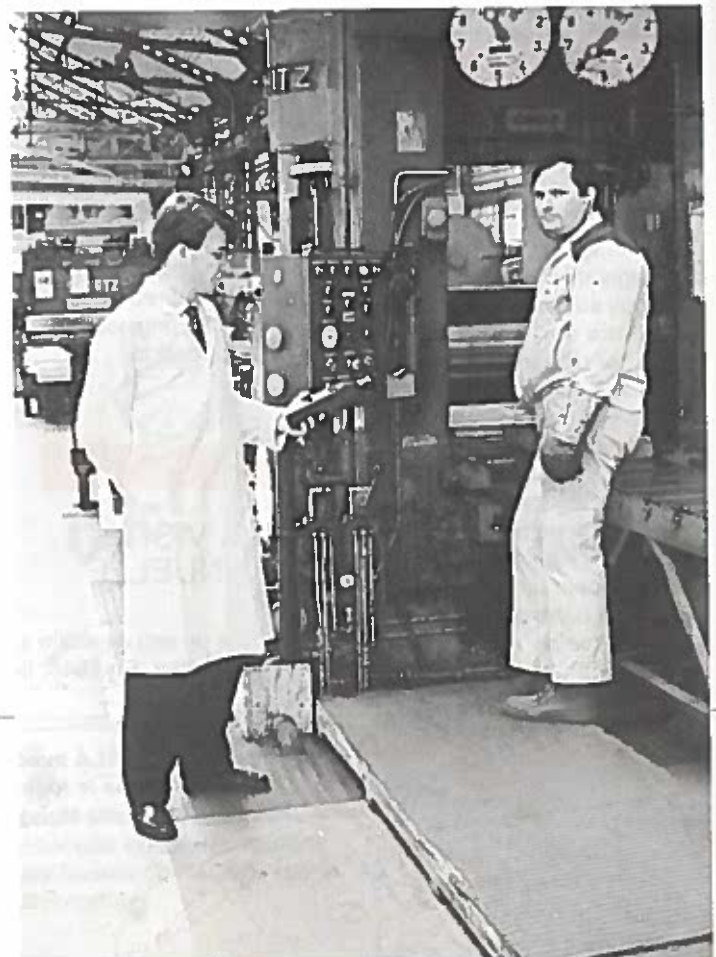
UN ROLE QUI EVOLUE

Le médecin du travail est aussi conseiller du chef d'entreprise pour tout ce qui concerne l'hygiène, la sécurité et les conditions de travail. Il visite régulièrement les lieux de travail : un tiers de notre temps est consacré à cette activité qui comprend également tous les travaux administratifs, la formation professionnelle et les "activités extérieures", cela s'appelle "le tiers-temps". Les 2 autres tiers se passent bien entendu en consultation. L'action qu'exerce le médecin sur tout ce qui touche à la sécurité et aux conditions de travail est une action plutôt de sensibilisation, de persuasion, de concertation. Il faut faire en sorte que la per-

sonne travaille dans de bonnes conditions, en toute sécurité. L'évolution je crois, ce sera de faire en sorte que le médecin du travail soit de moins en moins dans son cabinet, et de plus en plus sur les lieux de travail. Promouvoir en quelque sorte son rôle de conseiller. A ce propos, une réforme récente est intervenue. Elle permet pour les entreprises qui le souhaitent, et pour des salariés qui n'ont pas de risques professionnels particuliers, de diminuer la charge des visites médicales afin que le médecin ait davantage de temps à consacrer aux études de postes, aux actions sur le terrain, etc...

ATTENTION AUX AMENDES

Certaines grosses entreprises emploient elles-mêmes leur médecin du travail. Ils sont donc salariés à part entière des entreprises. Le dirigeant d'une entreprise de moindre importance peut adhérer à un service de médecine du travail comme l'ACMS au sein duquel j'exerce.



Le médecin contrôle le niveau de bruit du laminoir de dégrossi de Noisy, devant M. NICOLAS

Il s'agit d'une association sans but lucratif gérée par les représentants des employeurs adhérents et dont le but exclusif est de "produire" de la médecine du travail. Eh oui, contrairement à ce que pensent beaucoup de gens, nous ne sommes pas fonctionnaires ! L'ACMS emploie 350 médecins qui surveillent 800.000 personnes dans la région parisienne. Pour ce qui me concerne, j'exerce principalement mes activités sur le secteur de Noisy où j'ai le CLAL, une usine de la Société Placoplâtre de 350 personnes, et plusieurs petites Sociétés de la région Noisy/Bondy (petits artisans, petits industriels, le charcutier du coin, la gardienne d'immeubles, le boulanger, etc...). Je m'occupe également du Siège Social du CLAL, le seul établissement parisien où j'exerce.

Sachez que tout salarié du secteur privé est soumis à la médecine du travail. Si l'employeur ne suit pas l'obligation d'inscrire ses salariés, il écoperait d'une amende de 3.000 F par personne non inscrite. Et l'Inspecteur du Travail peut "remonter" sur 3 ans, vous voyez que la sanction financière n'est pas négligeable ! Eh oui, l'employeur se doit d'assurer la santé de ses salariés, c'est bien normal !

de ne pas réaliser un bilan de santé général très approfondi mais savez-vous par exemple que la petite analyse d'urine qui vous fait souvent sourire permet de dépister un très grand nombre de diabètes ou de calculs rénaux ? Que la prise de tension fait des médecins du travail les principaux "dépisteurs d'hypertension artérielle" ? D'autre part la visite annuelle représente pour nombre d'entre vous la seule occasion dans l'année de parler avec un médecin. Alors si vous vous posez des questions sur votre santé n'hésitez pas ! Et vous verrez que cette satanée visite n'est pas si inutile que ça.

ENTRE LE MARTEAU ET L'ENCLUME

Je travaille en étroite collaboration avec diverses personnes au CLAL et notamment avec les responsables sécurité. Ainsi, lorsque j'effectue les visites d'atelier à Noisy, je suis toujours accompagné par M. LECOQ et par Mme GRANDPIERRE l'infirmière. A Paris, MM. LAHORE et LOUCHART sont toujours à mes côtés. Ce travail en équipe, avec des confrontations de points de vue (nous n'avons pas forcément les mêmes idées !) fait de nous des praticiens intégrés dans la réalité des entreprises contrairement aux médecins libéraux souvent isolés dans leur cabinet médical. Je suis le conseiller du chef d'entreprise, mais je suis également conseiller des salariés. Toute personne qui a un problème en rapport avec son travail peut venir me consulter. Il faut savoir que, bien évidemment, on ne se limite pas à la visite annuelle. Je suis là pour conseiller et diriger les salariés, ainsi que les délégués du personnel s'ils le souhaitent. J'ai donc un statut un peu bizarre d'où le risque de paraître tantôt "le médecin du pa-

tron" (pour les salariés), et tantôt "le syndicaliste militant" (pour les employeurs). On est souvent pris entre le marteau et l'enclume. Il faut donc arriver à trouver un juste équilibre et à bien expliquer au chef d'entreprise

sont des problèmes qu'il ne faut pas négliger car ils peuvent avoir des répercussions sur le sommeil, la digestion, ... On passe quand même au moins 8 heures par jour au travail, tout ceci n'est pas neutre sur la san-



Réunion du CHS-CT à Paris. Le médecin du travail participe à ces réunions chaque trimestre

notre rôle et nos différentes missions de conseiller technique vis à vis des employeurs comme des salariés !

"LA CHARGE MENTALE DU TRAVAIL"

A Noisy, je suis confronté à de vrais problèmes industriels de prévention des accidents : problèmes de risques physiques (mal au dos, risques liés à la poussière, à des toxiques, à la chaleur, ...). A Paris, les problèmes sont différents. Il y a le labo de recherches avec des petits problèmes liés aux risques chimiques bien sûr. Mais, il peut exister aussi pour les salariés du Siège des problèmes essentiellement psychologiques. C'est ce que j'appelle "la charge mentale du travail", le stress auxquels sont confrontés les personnes. Ce

té. Les problèmes que je rencontre donc dans les divers établissements ou sociétés où j'exerce sont souvent très différents, c'est là aussi l'un des côtés passionnants de mon métier.

La médecine du travail est en pleine évolution. Jusqu'au début des années 80, le médecin sortait peu de son cabinet. Ensuite, le tiers-temps a été officialisé, ce qui a permis au médecin de consacrer davantage de temps aux études de poste, visites d'atelier, etc... Dans le futur, la réduction des visites médicales systématiques permettra encore d'augmenter la présence du médecin sur le terrain. Un rôle donc qui change, qui bouge, qui évolue. Le Docteur NIEZBORALA approuve tout ceci. Il aime son métier, on le sent bien quand il en parle. D'ailleurs, peut-être, qui sait, cet article permettra de déclencher des vocations parmi vos enfants s'ils le lisent...

DEPISTAGES INTERESSANTS

Le médecin du travail comme vous le savez ne prescrit pas en principe de médicaments. Il s'agit pas ainsi parce qu'il serait un sous-médecin" mais par souci éthique vis à vis de ses confrères médecins libéraux. La médecine du travail est l'ailleurs née en 1946 sous l'œil réprobateur de l'ordre des médecins qui craignaient que les médecins du travail "volent les clients" aux médecins de ville. Nous sommes bien conscients

LE SECTEUR LUNETTERIE À BORNEL

DES CLIENTS LEADERS EUROPÉENS

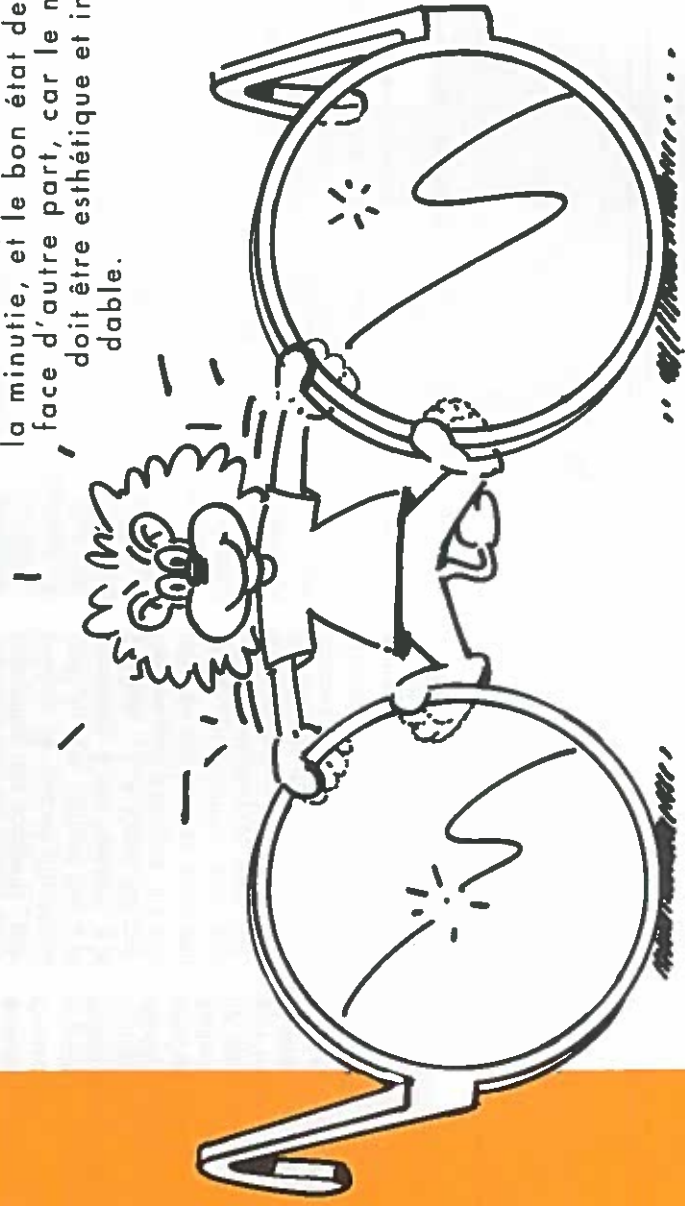
L'effectif de la tréfilerie est de 36 personnes qui travaillent sur plus de 30 machines différentes ! La tréfilerie s'est spécialisée dans 3 grands types de produits : les barres, les fils et les profilés charnières. La production atteint aujourd'hui 55 tonnes en moyen-

Depuis plus d'un demi-siècle, la Division Métaux Spéciaux est fournisseur de produits pour la lunetterie. La tréfilerie de Bornel fabrique une gamme de produits assez large, du plus simple comme le fil jusqu'aux plus élaborés tels les profilés charnières.

ne par mois. A l'heure actuelle, l'activité lunetterie représente à elle-seule la moitié de la fabrication, soit 10 tonnes de fils et 16 tonnes de profilés charnières. Les clients de la tréfilerie sont des leaders européens. On peut dire par ailleurs que ce qui distingue la lunetterie des autres produits, c'est qu'elle dépend beaucoup de la mode ! Ceci est surtout vrai pour les profilés charnières qui sont les fils à partir desquels on va découper les charnières de lunettes. A la demande des clients, on définit une forme de profilés, cette définition entraîne une modification complète des outils, il faut donc concevoir de nouvelles filières, à la forme demandée. On a aujourd'hui atteint le numéro 237 ! Cela en représente des générations de lunettes, n'est-ce pas ?

DESSIN ASSISTÉ PAR ORDINATEUR

Le profilé charnière est un produit délicat. Sa conception technique exige une rigueur à chaque étape. D'abord la fonderie : l'alliage principal est le maillechort au plomb. Il a deux propriétés : l'usinabilité d'une part, car les pièces fabriquées demandent de la minutie, et le bon état de surface d'autre part, car le métal doit être esthétique et inoxydable.

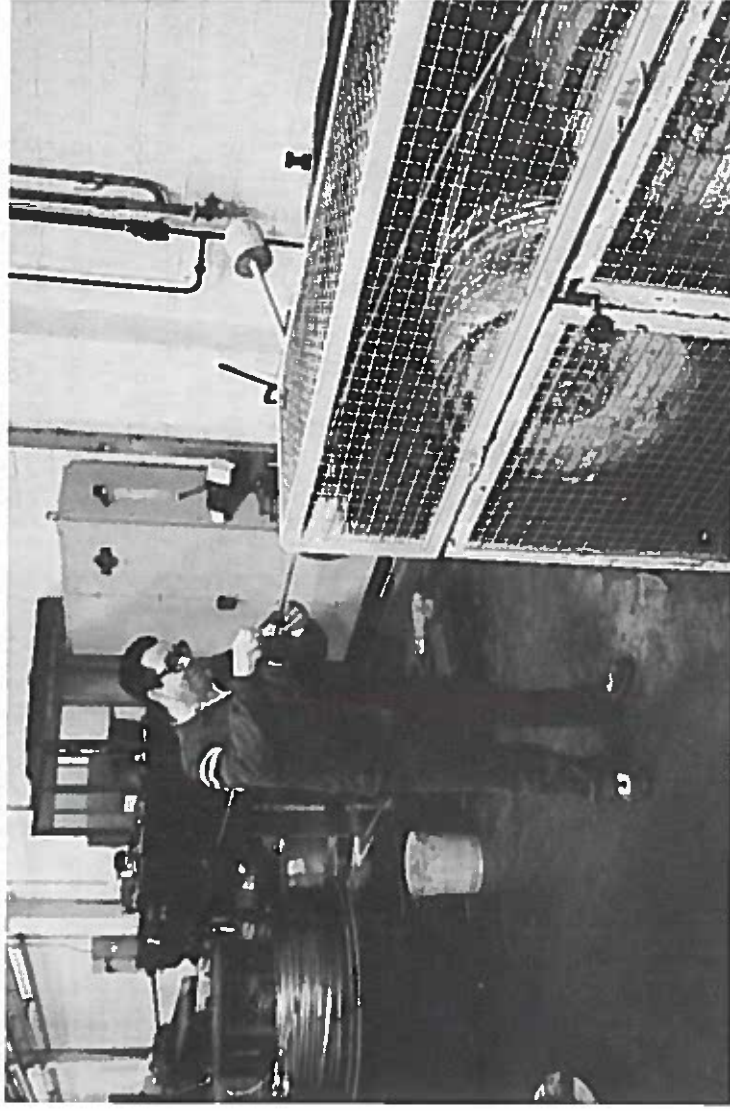


Le fil fabriqué en fonderie est obtenu à partir des coulées continues. Il a un diamètre de 23 mm. Ensuite, le fil va être dégrossi par laminage et tréfilage, avant d'atteindre la phase finale avec sa forme définitive. Cependant, à chaque moment, il est nécessaire de concevoir un outil spécifique. La filière reste l'atout majeur. Sa conception demande des capacités techniques qui allient innovation et artisanat ! Les clients définissent une forme de profilé spécifique à leur besoin. Cette forme est étudiée ensuite par Dessin Assisté par Ordinateur (DAO) de façon à concevoir les différentes étapes de "descente" ainsi que la forme des filières. La fabrication



M. LAOUINI

M. BENRAHAC
vérifie la qualité du fil



de ces filières est assurée ensuite par un atelier de 3 personnes. L'aspect de surface est un élément déterminant dans la qualité du produit. Il est donc tout à fait nécessaire d'obtenir des outils efficaces bien entendu, mais aussi ne rayant pas le fil. Ainsi, les filières sont élaborées à partir d'une noyau de carbure en passant par un usinage en électro-érosion. Ensuite, elles doivent être minutieusement polies (comme des miroirs !) à la pointe de diamant, opération tout à fait délicate !

ALLIAGE ÉCOLO

La tréfilerie a été transférée du centre de Bornel sur la nouvelle usine fin 1989. Depuis, beaucoup d'efforts ont été réalisés pour

QUELQUES DONNÉES CHIFFRÉES

26 millions de lunettes sur 56 millions de français !
1,2 millions de lentilles !
46 % des français portent des lunettes et des lentilles. Les plus de 55 ans sont 82 % !
7,5 millions d'unités (paires de lunettes) sont vendues en France chaque année ! 75 millions d'unités sont vendues aux États-Unis ! 200 millions de paires de lunettes sont vendues chaque année dans le monde !
L'industrie française de l'optique a réalisé un chiffre d'affaires de 4,658 milliard de francs en 90 !
Le chiffre d'affaires de l'industrie mondiale de l'optique a été de 250 milliards de francs, dont 60 millions pour les seules montures.



améliorer les performances techniques. On parle aujourd'hui "des profilés charnières de demain". Grâce à des investissements nouveaux, la tréfilerie de Bornel pourra conquérir de nouveaux marchés à l'exportation. Il est nécessaire de s'adapter aux nouvelles formes, mais également aux évolutions des mentalités. Ainsi le service Développement et la tréfilerie ont mis récemment au point

un nouvel alliage sans nickel, baptisé ECOCLAL, en raison de l'atout écologique.

La tréfilerie de Bornel est aujourd'hui le seul fournisseur français de profilés charnières pour la lunetterie ! La Division Métaux Spéciaux intensifiera ses efforts pour valoriser cette position, acquise notamment grâce aux années d'expérience de ses opérateurs et de ses techniciens ! ...

NAISSANCE DES LUNETTES

Les premières lunettes apparaissent en Europe dès la fin du 13ème siècle. Vers 1240, les travaux d'optique de l'érudite arabe Ibn-el-Heitham se répandent dans les cloîtres d'Europe. Les moines, aidés par les savants de l'époque, fabriquent alors des lentilles sphériques en cristal de roche et en quartz. Ils placent ces lentilles du côté de leur face plane sur les vieux livres et ô miracle (!) s'aperçoivent de l'important grossissement de l'écriture. On appellera alors ces lentilles des "pierres de lectures". Au fil du temps, ce système se perfectionnera. Ainsi on ne mettra plus les lentilles sur le texte à lire, mais on l'approchera de plus en plus du visage. Vers la fin du 13ème siècle, on reliera deux de ces pierres par une monture que l'on placera donc devant les yeux. Ainsi naîtra la première paire de lunettes !

L'assemblage quasi-révolutionnaire de deux lentilles de beryl dans un cercle de bois ou de corne donnera à la découverte le nom de "béticles", puis "véricles", un peu plus tard "bézicles" "bésicles" et enfin "lunettes" (petites lunes). Les bésicles réunies par un clou seront des "clouants" que l'on fabriquera en bois, en cuivre ou en fer.



MOREZ DU JURA

Capitale de la lunetterie française depuis deux siècles Morez compte 7.000 habitants qui sont les "moreziens". Origine : "la Combe à Morel" et par déformation Morez. Située dans la vallée de la Bienne, son altitude varie de 700 à 1.000 mètres. La lunetterie, activité principale de la région est née aux Arcets, près de Morez à la fin du 18ème siècle, grâce à l'initiative d'un semi cultivateur à l'esprit inventif qui a eu l'idée d'utiliser le fil de fer qu'il employait en clouterie, pour tenter de fabriquer des montures de lunettes.

En 1820, la première petite entreprise de lunettes quitta ce hameau des Arcets pour s'installer à Morez. En 1856, on comptait déjà huit fabricants. Cette industrie prospéra et s'intégra dans la révolution industrielle du 19ème siècle.

Dans les années 1930, la monture de lunettes évolua dans sa conception, son confort, et reçut des verres correcteurs qui élargissaient le champ de vision. Cette industrie prospérant, Morez devint un des centres mondiaux de fabrication d'articles de lunetterie, avec une cinquantaine d'entreprises.

La moitié de la production est exportée. Entre la tradition que perpétue le musée de la lunetterie (voir encadré) et l'avenir que représente le lycée d'enseignement technologique d'Etat, qui forme le berceau de la lunetterie française, les meilleurs spécialistes en optique, lunetterie, micro-technique et instruments d'optique et de précision, Morez demeure avant tout un foyer d'innovation et de créativité bénéficiant d'un souci constant de qualité que lui assure le savoir-faire d'un élément humain exceptionnel.



"Les Viaducs" - Morez

Nous remercions
la chambre syndi-
cale de la lunet-
terie et l'office
du Tourisme de
leur coopération.

ECOCLAL

Alliage sans nickel

Depuis des siècles, les vertus médicales du cuivre sont mises en évidence et plusieurs exemples d'applications montrent ses bienfaits.

Depuis des années le CLAL DIVISION MSX propose des alliages à base de cuivre pour le secteur de la lunetterie.

Aujourd'hui, avec le même souci de qualité et de bien-être, le centre de recherche MSX est fier de vous présenter son nouvel alliage l'ECOCLAL.

Par l'absence de nickel dans sa fabrication, l'ECOCLAL préserve l'environnement et évite les allergies cutanées. Possédant des caractéristiques mécaniques équivalentes, voire supérieures au maillechort traditionnel, l'ECOCLAL bénéficie également d'une excellente aptitude au brasage et aux traitements de revêtement.

LE MUSEE DE LA LUNETTERIE QUAI JOBEZ A MOREZ

A travers deux siècles d'outillage et de procédés de fabrication, le Musée de la Lunetterie évoque le savoir-faire et l'ingéniosité dont a fait preuve une population rodée depuis longtemps au travail du métal dans un contexte géographique et économique difficile.

700 ans de lunettes. 200 ans de machines et d'outillage pour la fabrication des montures et matériels d'optique.

Film vidéo : "les clés du succès" sur la lunetterie actuelle.



Après le "Clouant" du XIIIème siècle, on peut voir au Musée les "Conserveuses", Bésicles-Ciseaux", Face-à-main, Lancetier" et les premiers p i n c e - n e z Moréziens.

Tout, tout, tout depuis le XIIIème siècle jusqu'en 1950 ...

UNE FEMME UN MÉTIER

DANS LA LUNETTE DE- PUIS LE DEBUT

Claudine ROUX est entrée au CLAL en 1973. Elle connaissait déjà fort bien le Comptoir, elle avait en effet travaillé chez Caplain Saint-André dans les années soixante ! Embauchée donc "chez nous" grâce à sa connaissance des métaux précieux, Claudine

ROUX a débuté au service "doublé or" en qualité d'employée de bureau. Elle s'occupait du doublé or pour les bijoutiers et pour la lunetterie (eh oui déjà !). "Mon rôle consistait à gérer les relations usines, à m'occuper de la comptabilité du service et parfois à recevoir les clients au guichet". Un peu plus tard, on a

repris également le secteur métaux divers, la partie concernant les profilés charnières pour la lunetterie. A l'époque, les services commerciaux des métaux spéciaux se trouvaient au Siège. J'ai donc pris en charge "les relations usines" Bornel et Noisy. On commercialisait également des brasures pour la lunetterie. Un travail qui m'intéressait beaucoup, bien qu'essentiellement administratif. Je dis "bien que" car il est vrai que, lors de mon embauche, j'avais beaucoup insisté sur le fait que j'appréciais bien les contacts humains et que je souhaitais un jour travailler avec la clientèle !

"TRANSFEREE" A BORNEL

Jusqu'en 1980, j'ai eu en charge les relations usines, puis on m'a proposé un poste de correspon-

dancière. J'ai donc enfin eu l'occasion d'avoir des relations avec la clientèle, téléphoniquement en tout cas, ce qui me satisfaisait déjà beaucoup ! Quelques temps après, on nous a annoncé le déménagement des services commerciaux vers Bornel.

Question cruciale : vais-je suivre ou vais-je rester à Paris ?

Sans trop réfléchir, j'ai dit "OK je suis", je n'avais pas envie de perdre "mes" clients, je les aimais trop ! J'avais pris le virus du commerce, et appréciais énormément ma relation avec les moréziens.

Non, vraiment, plutôt faire 80 kilomètres par jour (j'habitais à l'époque à Argenteuil !) que de laisser tomber la clientèle !

Mon secteur a été donc élargi avec la région Rhône-Alpes et la Haute-Savoie, et en plus du secteur lunetterie, "j'héritais" du secteur instruments de musique.

UN COUP SUR LA TETE

Voilà enfin mon rêve réalisé ! Depuis janvier dernier, je "visite" en effet la clientèle ! Je dois avouer que j'ai été bien surprise que l'on me fasse cette proposition "d'aller sur la route" ; à mon âge, je ne m'y attendais plus du tout. Il y a quelques années, je l'avais demandé et on m'avait répondu qu'il n'était pas question que l'on envoie une femme sur la route (! ? ? !). Alors, eh bien je m'en étais tenue là, et j'étais persuadée que, ma foi, j'allais finir comme cela jusqu'à ma retraite avec mon petit poste de correspondancière ! Alors, quelle bonne surprise quand mes responsables MM. ROLANDETTI et MERCIER m'ont annoncé cette nouvelle.

Je peux bien l'avouer maintenant, je commençais à m'ennuyer et j'avais réellement envie de faire autre chose ! L'offre de partir désormais sur les routes vers mes chers clients lunetiers m'a fait l'effet sur le moment d'un véritable coup de marteau sur la tête ! Ma réflexion n'a pas duré bien longtemps, bien sûr que j'acceptais ! Trop beau pour être vrai... mais cependant je devenais la commerciale du secteur lunetterie, eh oui !

CLAL-INFO a rencontré une commerciale qui travaille "dans la lunette" depuis près de 20 ans. Un parcours intéressant que celui de Claudine ROUX ! Une autre façon d'illustrer ce dossier lunetterie.

ENFIN SUR LA ROUTE !

Je pars donc sur les routes maintenant très régulièrement, parfois 3 jours d'affilée, une semaine sur deux. Je partirais bien plus fréquemment lorsque je serais moins "novice", d'ici peu de temps je l'espère ! Mon collègue, Jean-Loup BOISSARD dont je prends le relais pour ce secteur jurassien, est ravi car il aura enfin plus de temps pour s'occuper de la région Rhône-Alpes où il a une clientèle d'industriels. Parmi tous les clients lunetiers que je visite, il y en a un certain nombre que je connais depuis très longtemps, enfin par téléphone tout au moins ! Une exception : les clients qui ne passaient plus de commande et qui n'avaient pas été visités depuis longtemps.

Comment se sont passés mes premiers contacts avec les jurassiens ?

Eh bien, à dire vrai, il s'agit là d'un milieu plutôt fermé. Le Jura, c'est la montagne, et les montagnards sont des gens assez réservés. Cela dit, lorsque vous avez fait leur conquête, c'est pour de bon ! Ils ne sont pas superficiels comme certains qui vous accueillent les bras ouverts, mais vous oublient sitôt que vous avez tourné les talons !...

UN MILIEU TRES MASCULIN

Quand au milieu des lunetiers, alors là, c'est vraiment un milieu d'hommes. Tous les chefs d'entreprises sont en effet du sexe dit fort (! ? !) exceptée Mlle MOREL (voir article "une femme parmi tant d'hommes"). On pouvait penser qu'en tant que femme je pouvais avoir quelques problèmes à me faire accepter, eh non, pas du tout ! J'ai été très bien accueillie. Je dirais même que tous ces hommes ont été jusqu'à présent plutôt charmants avec moi.

Tenez l'autre jour, l'un d'entre eux m'a dit : "Oh là là, le patelin où je suis est vraiment très difficile à trouver. Surtout si vous ne trouvez pas, n'hésitez pas à me téléphoner et j'irais vous chercher sur la route où que vous soyez ! ! Il y en a aussi certains qui sont gentiment ironiques comme celui-ci, qui m'a dit : "Ah ah ! je vous

attends lorsque les routes seront bien enneigées, on verra comment vous vous y prendrez".

Je lui ai répondu que ce jour-là.... "eh bien je ne me dérangerai pas, j'aurai mon bureau à l'hôtel et je l'y attendrai !"

UN METIER PASSIONNANT

Vous savez, ce métier, plus je le fais, plus je l'apprécie. D'abord, sortir un peu de son bureau, avoir des contacts avec des clients, avoir d'autres conversations, je trouve cela très enrichissant ! Constaté aussi "l'évolution" qui suit notre visite chez le client, là je commence à en ressentir les ef-



Claudine Roux

fets, et c'est super. Ainsi, des clients qui n'avaient pas été visités depuis longtemps ont été ravis de ma visite, et maintenant ils passent un coup de fil pour obtenir des renseignements ou pour commander. Je trouve cela encourageant pour l'avenir !

D'autre part, la région de Morez est une belle région, et même si on y va pour travailler, le paysage est là et vous avez beaucoup de plaisir à y venir, c'est vraiment agréable !

Pour l'instant, je n'ai ressenti aucun inconvénient à "aller sur la route" comme on dit. Je n'y vois que des avantages et j'en reviens à chaque fois enrichie. Et on y rencontre tant de gens différents, avec des personnalités différentes, des passés différents, c'est formidable ! Par ailleurs, il s'agit là d'un métier qui touche aux métiers d'art, je trouve que c'est

mieux que "l'industriel pur". On peut parler de formes, de matières, de mode ! Là c'est encore l'un des attraits de ce métier.

Quel enthousiasme ! Voilà vraiment quelqu'un qui aime son métier et qui le dit bien fort. N'est-ce pas là cependant l'enthousiasme que l'on connaît toujours lorsque l'on démarre quelque chose ? "Non ! clame tout haut Claudine ROUX ! Je suis sûre que ce métier, je l'apprécierais chaque jour davantage. "Eh bien on ne peut que le lui souhaiter, n'est-ce pas ?

UNE FEMME PARMI TANT D'HOMMES

DE GENERATION EN GENERATION

Françoise MOREL-MOTTET a repris l'affaire familiale créée en 1879 par son arrière grand-père. Il s'agit de l'une des plus vieilles entreprises moreziennes. La Société est passée directement du grand-père à la petite-fille, en l'occurrence Françoise MOREL. Douze personnes travaillent chez Gouverneur Audigier (le nom de la Société !). Bornel leur fournit

L'une des clientes de Bornel, Françoise MOREL a accepté de raconter à CLAL-INFO le métier de lunetier qu'elle exerce à Morez, la capitale française de la lunetterie.

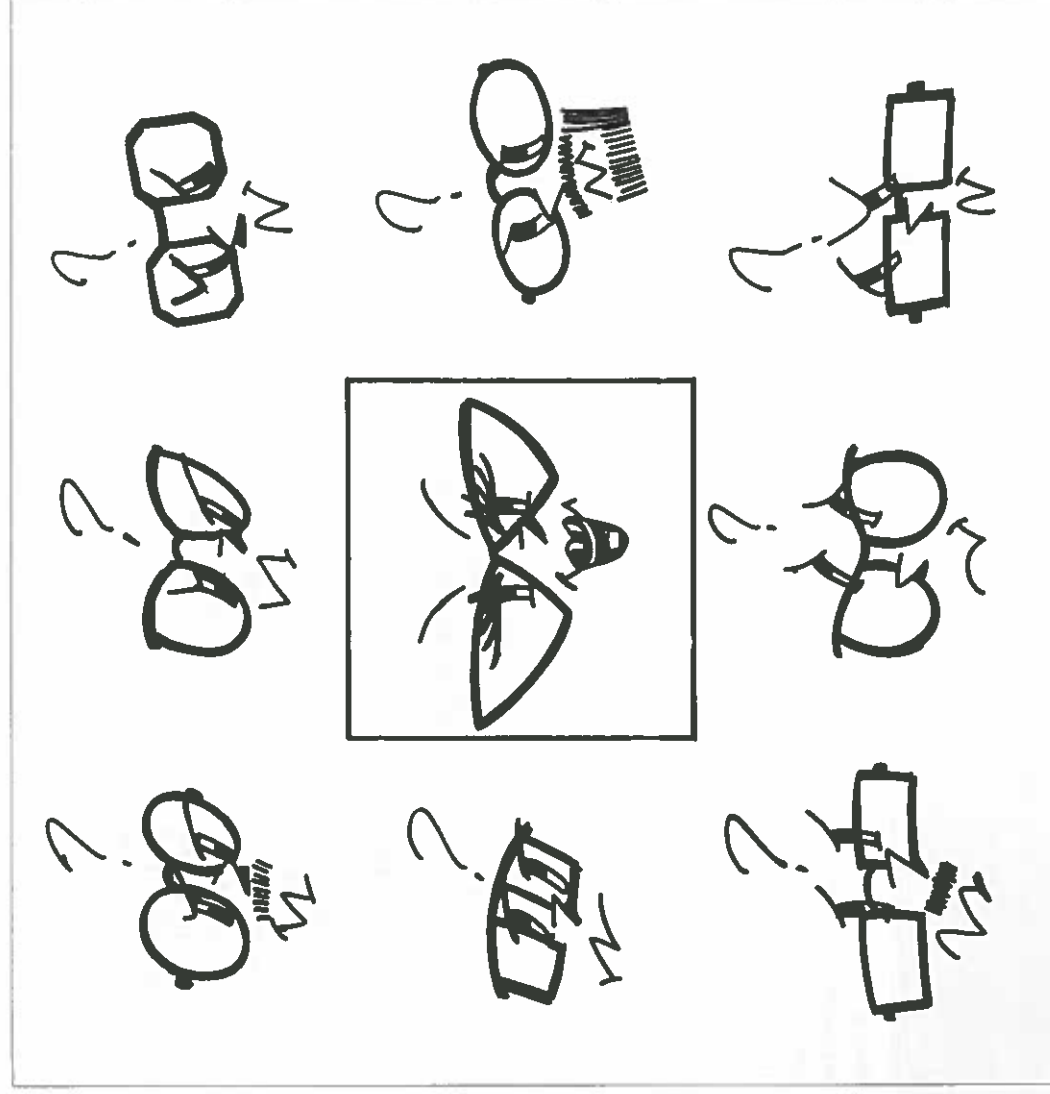
grande partie des produits est destinée à l'exportation (CEE) ainsi qu'à l'Extrême-Orient (Hong-kong, Japon,...). Pour ces derniers, il est amusant de noter que la fabrication n'est pas la même que pour l'Europe. Ainsi, les nez sont différents, la longueur des branches également. On n'y pense pas forcément, et pourtant quand on y réfléchit, c'est logique ! Gouverneur Audigier diffuse ses produits sous sa propre marque, mais il y a quelques années, ils travaillaient aussi pour des grandes marques (Givenchy, Patou, ...).

DE L'HISTOIRE/CEO ... A LA LUNETTE

Comment Françoise MOREL a démarré dans la lunette ? Eh bien, on peut dire qu'elle a effectué un parcours tout à fait original. Munie d'une licence d'historiogéographe qu'elle décroche ... il y a un certain nombre d'années, elle va d'abord enseigner pendant 2 ans dans un lycée de la région. Mais, bof ! Finalement l'enseignement, ce n'est pas sa tasse de thé. Françoise MOREL décide ensuite de poursuivre ses études et obtient un diplôme d'Administration des ventes. Enfin, avec ses 2 diplômes en poche, elle entre dans l'entreprise familiale, comme ouvrière ! Eh oui, Françoise MOREL démarre vraiment au bas de l'échelle dans l'essayage d'abord pour bien connaître les défauts du produit, puis au contrôle. Elle "passe" ensuite aux études de prix, études de temps de fabrication, etc ... Françoise MOREL ne regrettera jamais d'avoir débuté ainsi sa carrière chez Gouverneur Audigier. Elle sait en effet depuis longtemps comment fonctionne exactement chaque machine, combien de temps maximum il faut pour réaliser telle ou telle opération. Un atout majeur selon elle pour bien diriger une entreprise de cette sorte !

UN BOUM SUR LA LUNETTE METAL

De bons mécaniciens travaillent chez Gouverneur Audigier, munis en général d'un CAP mécanique qu'ils ont obtenu au Lycée Technique de Morez, ils ont tous



ensuite appris leur métier sur le tas. "La lunette" précise Françoise MOREL, c'est "du savoir-faire" qui se transmet d'une génération à l'autre.

Deux agents commerciaux s'occupent de l'Europe. "La moitié environ de la production est ainsi exportée vers les pays européens" souligne Françoise MOREL. "Gouverneur Audigier fait également les salons (Mido, Silmo). Le Mido qui s'est déroulé récemment (voir encadré) s'est plutôt bien passé, bien que l'on ait vu moins de monde que les années précédentes. Je pense qu'a priori, l'ouverture des marchés européens ne changera rien à la production française. Cette année en tous cas, il y a eu un boum sur la lunette métal, ce qui bien entendu satisfait beaucoup de lunetiers de Morez ! Cela dit, je trouve qu'en général la mode nous complique la vie plutôt qu'autre chose. On se casse la tête à essayer toujours de trouver de nouveaux produits alors que bien souvent, ce sont les modèles classiques qui plaisent le plus ! Enfin, on tente malgré tout d'innover et chacun y va de son

idée. On essaie de trouver de nouvelles formes, de nouvelles couleurs, on "sent le vent" comme on dit ! Et c'est vrai qu'il en faut pour tous les goûts ...

LA VIE A MOREZ

Tout le monde (ou presque) travaille dans la lunette à Morez. Le beau-père et le gendre dans telle entreprise, la mère et le cousin dans telle autre, la fille et le voisin dans une autre encore. Alors que raconte un morezien lorsqu'il rencontre un autre morezien, eh bien ... des histoires de lunettes bien entendu ! On apprend ainsi tout ce qui se passe chez "l'autre", ce qui s'y fait, ce qui s'y vend, tous les potins en somme ! Mais enfin ma foi, c'est ce qui fait le charme de Morez ! A part cela, la vie à Morez est bien agréable. On a Besançon à 100 km, Genève à 60 km, Lausanne à 60 km, c'est plaisant ! Et pour ce qui apprécie le ski, la station à la mode des Rousses est à 9 Km seulement ! Même le climat a changé, il y a moins de neige et il fait moins froids que jadis. Quand aux gourmands et aux

gourmets, ils sont heureux dans la région : truites au bleu, poulets aux morilles, quenelles ... que des mets succulents !

L'ambiance au sein de l'entreprise Gouverneur Audigier est très familiale et sympa. Tout le monde se tutoie. Il est vrai que tous les mécaniciens "ont fait l'école ensemble". Eh oui, ils ont tous usé leurs fonds de culotte sur le mêmes bancs, cela crée forcément des liens ! Enfin, cela est peut-être moins vrai maintenant avec les jeunes.

UNE FEMME PARMITANT D'HOMMES

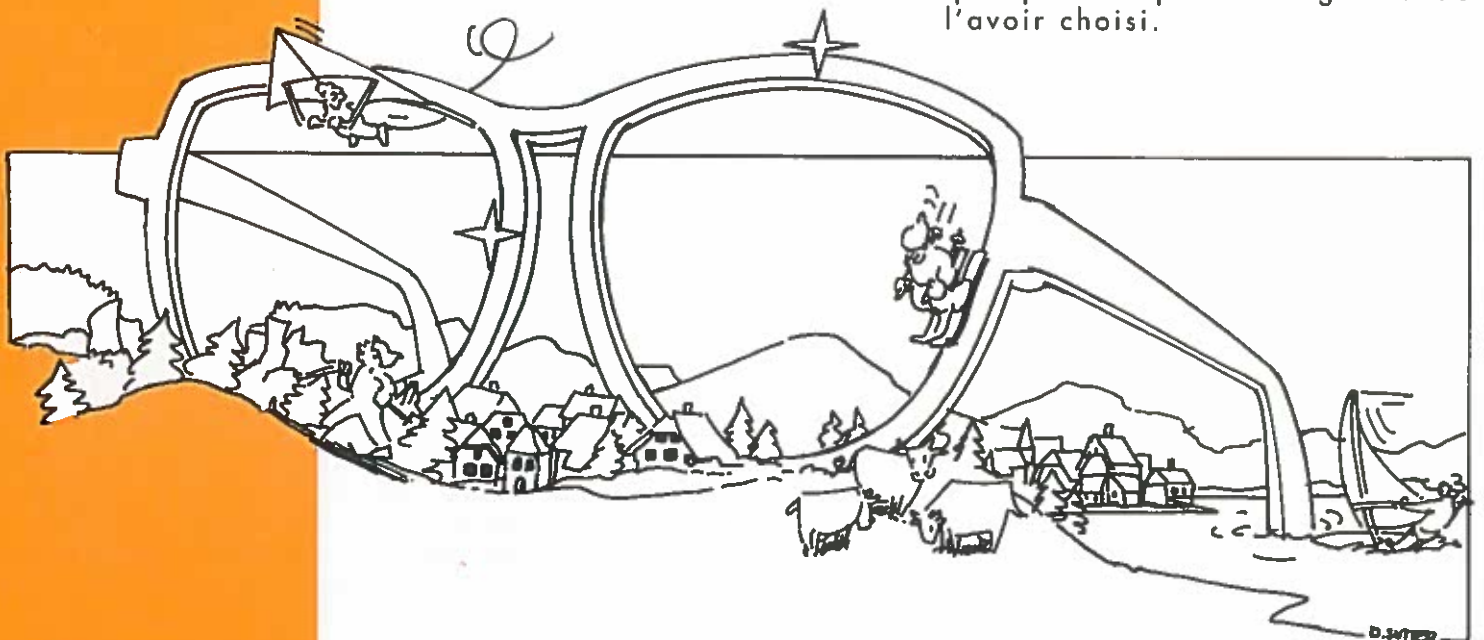
Le fait d'être une femme dans un milieu exclusivement masculin a été pour moi, je dirais ... à la fois amusant et difficile. Cela m'a valu notamment quelques anecdotes tout à fait inoubliables. Ainsi, il y a un certain nombre d'années, je n'avais pas 30 ans et j'en faisais peut-être 10 de moins...

Un client frappe à la porte de mon entreprise. J'ouvre et il me dit : "je souhaite parler à Mlle MOREL s'il vous plaît". Je lui réponds : "Oui, c'est moi". Il me rétorque alors : "Ah non, ce n'est pas vous, j'ai vu Mlle MOREL au Silmo et je sais très bien que ce n'est pas vous". Eh bien, figurez-vous que je n'ai jamais réussi à le convaincre que c'était moi, et ... il est parti en colère et je ne l'ai jamais revu ! Il est vrai qu'au Silmo, j'étais sur "mon 31", en

tailleur, maquillée etc ... alors que là j'étais en jeans et en baskets et pas maquillée. Ce client n'a jamais cru qu'une personne aussi jeune, et une femme de surcroît ! pouvait être chef d'entreprise ! Les gens sont vraiment très conformistes dans ce milieu, tenez pour preuve, cette autre anecdote. Je n'ai jamais pu travailler assise à mon bureau. Pour être à mon aise, il faut que je sois assise ... par terre entourée de mes papiers. Un jour, un client (important !) entre à l'improviste et me voit ainsi ... j'ai bien cru qu'il allait tomber à la renverse. Comment un responsable d'entreprise travaillant par terre, et une femme par-dessus le marché, mais quelle horreur !

Tenez, une autre preuve que la condition de femme est toujours mal perçue dans ce milieu. En 1973, j'ai été promue chevalier dans l'ordre national du mérite par M. Giscard d'Estaing. Rien d'extraordinaire en soi, mais quand même, figurez-vous qu'aucun de mes chers confrères masculins ne m'a félicitée, ni fait la moindre allusion à cela ! Alors qu'entre hommes, ils se congratulent à n'en plus finir !

Enfin, que voulez-vous ! Depuis le temps, je m'y suis habituée et après tout, cela m'a valu un certain nombre d'anecdotes et de souvenirs assez croustillants ! Ce qui est certain, c'est que j'aime mon métier ... autant qu'un homme, peut-être même davantage, et que je n'ai jamais regretté de l'avoir choisi.



PARLONS
EN



MM. CARRERE et BIENVENU assistent à "l'arrêt de mort" du matériel IBM

L'informatique fait peau neuve

Renforcement du plancher en prévision de l'arrivée des mastodontes

MM. LAFFITTE et LEFEBVRE face à la tonne de matériel DEC. Lourd mais véloce ! (6 fois plus rapide que l'ancien matériel !!)



Les entreprises à la rencontre des jeunes

Pour la 3ème année consécutive les entreprises du canton de Pont-de-Chéry ont participé à la semaine des métiers de la production, du 30 mars au 4 avril. Deux temps forts : des visites d'entreprises industrielles destinées aux groupes scolaires et un forum-rencontres les 3 et 4 avril situé cette année dans la salle polyvalente de TIGNIEU-JAMEYZIEU. La Division Fils Spéciaux du CLAL a largement contribué au succès de cette

manifestation en accueillant des élèves dans ses ateliers et en tenant un stand sur le forum. De très nombreux jeunes mais aussi des adultes se sont informés sur nos productions et ont montré leur intérêt aux démonstrations axées sur le thème de la qualité.

Une fois encore, le personnel impliqué dans l'organisation et l'animation de ces journées s'est mobilisé avec beaucoup de disponibilité et de professionnalisme.

En 1993, les Fils Spéciaux seront encore présents !



Même les très jeunes ont trouvé le stand intéressant!

A lire...

Un livre sur les métaux précieux vient de sortir aux Editions MASSON. CLAL-INFO pense que cela intéressera bon nombre d'entre vous. En voici le thème :

Dans cet ouvrage, l'auteur étudie les caractéristiques, propriétés et utilisations industrielles des matériaux nobles, dits métaux précieux : or, argent, platine, etc.

Le problème du recyclage des substances métalliques de valeur qui se trouvent souvent insérées dans certaines catégories de déchets de produits industriels usagés, y est largement évoqué. L'un après l'autre, les différents types de déchets, notamment ceux qui sont réputés pour la richesse des particules qu'ils recèlent, sont minutieusement analysés. De nombreuses solutions, pratiques, simples et économiques, permettant la récupération des matières rares et précieuses contenues dans les déchets sont proposées par l'auteur. Dans les différentes sections de l'ouvrage, Maurice FARGEON a réuni une documentation dense, minutieusement contrôlée, comprenant tous les éléments de connaissances techniques concernant la technologie des métaux précieux.

Par la qualité et la diversité des informations qu'il propose, cet ouvrage constitue un outil de travail indispensable pour qui veut améliorer ses connaissances techniques relatives à ce groupe de métaux, ainsi qu'à tous ceux qui sont attirés par les perspectives commerciales offertes par l'industrie de la récupération et du recyclage des vieux métaux.

Maurice FARGEON, électrochimiste de formation, est spécialisé dans le retraitement des métaux rares.

TECHNOLOGIE DES METAUX PRECIEUX

Identification et récupération des métaux nobles à partir des déchets industriels

PARLONS
EN



Fil d'or...

RECORD DU MONDE BATTU PAR LE CLAL!

Le 2 mai dernier, une bobine d'or de 653 mètres, fournie par le secteur Métaux Apprêtés de la Division Métiers d'Art, a été déroulée sur la place d'Amiens. Exercice difficile puisque le fil ne devait pas casser sous peine de nullité. Résultat : le CLAL a fait son entrée dans le livre Guinness des records !

Cette opération, montée par l'I.S.A.M. (Institut Supérieur d'Assistants en Management),

en collaboration avec le CLAL, Europe 2, le Courrier Picard et les Horlogers Bijoutiers Conseils d'Amiens, a permis, au-delà du pur défi, de réaliser une action humanitaire en faveur des handicapés. A cet effet, le fil d'or a été mis en vente, à raison de 100 F les 10 cm, au profit de l'association des Papillons Blancs.

Un grand merci à l'équipe de Noisy, ainsi qu'à celle des Métaux Apprêtés sans lesquelles ce record n'aurait pu être établi.



Un plateau au restaurant

C'est du plateau de tournage d'un épisode de la série télévisée "Nestor Burma" dont il s'agit. En effet, le CLAL avait autorisé la Société D.E.M.D Productions à occuper la cour de l'Hôtel d'Hallwyl et la petite salle du restaurant d'entreprise les 16 et 17 avril ainsi que le 4 mai. Ambiance inhabituelle donc, ces trois jours car le réalisateur Maurice FRYDLAND, les acteurs parmi lesquels Guy MARCHAND, Pierre TORNADE et ... 3 chats ! ainsi que tous les techniciens soit environ 30 personnes se pressaient pour "mettre en boîte" les images qui passeront à l'automne sur Antenne 2.

Pour en arriver à ces trois jours de tournage, plusieurs réunions ont été nécessaires pour mettre au point les procédures d'accès et régler tous les détails concernant l'aide que le CLAL pouvait apporter, en particulier en détachant deux agents de sécurité. A cause de la contrainte de

dates (deux jours en avril, un jour en mai) la livraison et l'enlèvement des accessoires ont dû se faire deux fois. Ces jours-là, l'événement était aussi dans le quartier puisque les cars techniques ainsi que les loges mobiles se garaient à proximité du CLAL.

Le tournage se terminait très tard ; le chef du restaurant d'entreprise et son équipe ont confectionné et servi les repas du soir pour 28, 30 et même 44 personnes le 4 mai. L'ambiance du tournage était excellente ; acteurs et techniciens ont apprécié le cadre et l'accueil.

"Nous tenons à vous remercier pour la gentillesse et la disponibilité qui nous ont permis de filmer les séquences du film" nous a écrit Alain MANAUD, le régisseur général de la société de production.

Au fait, notez bien le titre de l'épisode : " DU REBECCA RUE DES ROSIERS".



Techniques Papetières Graphiques

Ce salon des Techniques Papetières et Graphiques s'est tenu du 19 au 26 mai au parc des expositions à Villepinte. Sur le stand CLAL, Purhypo présentait son nouveau système de recyclage alliant Economies et Ecologie. Les particularités de ce système ? Une plus faible consommation de produits chimiques d'où moins de rejets et donc moins de pollution. Une très bonne affluence à ce

salon où de nombreux contacts ont été pris avec les professionnels. Ces derniers ont laissé place le week-end au grand public, grand amateur de pin's et gadgets, comme cette grand-mère venue réclamer sur le stand des prospectus pour la collection de son petit fils et "rouspétant" avec beaucoup de vigueur car les documents n'étaient imprimés que sur une seule face (!?!).

Jean-Pierre Castaldi en grande discussion avec Guy Marchand

BIJHORAMA 92

Ce salon du sud-est s'est déroulé les 22 et 23 mars, au Parc Chanot, à Marseille. Il a attiré toute la clientèle HBJO (Horlogerie, Bijouterie, Joaillerie, Orfèvrerie) de Lyon à Toulouse.

Quelques grands fabricants lyonnais (qui sont aussi nos clients) ont présenté leur gamme de produits. Les responsables des secteurs "métaux apprêtés" et "apprêts" (Bruno COSTET et Philippe BASSOLI) sont venus "flairer" les tendances méditerranéennes et les responsables des succursales des régions limitrophes (Denis MARTIN de Lyon et Françoise JACQUEMIN de Toulouse) en ont profité pour rencontrer quelques clients.

Le CLAL "marseillais" présentait les apprêts et métaux apprêtés ainsi que les nouveautés printemps 92.

Jean-Luc LUCIANI, Pascale MACHENAUD, Anita LUKASIK et Corine ASTIER ont assuré l'accueil de la clientèle sur le stand.

Pour la présentation du matériel Joliot, Jean-Loup BECHARD et Christian MENUET suppléaient "le petit nouveau" Jean-Michel COSTOMIRIS.

Excellent salon pour nous dans l'ensemble, ce qui n'a pas semblé hélas être le cas pour tout le monde. On notait en effet une certaine morosité chez quelques-uns...

Une expérience que nous souhaitons, en tout cas, renouveler l'an prochain.



les nouveaux pin's du groupe CLAL

CSA

Le pin's Caplain Saint-André reproduit le célèbre cabochon saphir. Mais oui, vous savez, la signature CSA qui orne tous les fermoirs des colliers et bracelets! Tiré à 2 000 exemplaires, ce "petit bijou" (on dirait pres-



qu'un vrai !) a été offert aux clients, en France comme à l'export, ainsi qu'aux membres du personnel Caplain Saint-André.

TETARD

Le pin's de notre filiale Tétard (tiré à 1 000 exemplaires) représente une aiguillère en argent qui évoque la forme d'un casque à l'antique renversé.



Pierre GAU, de la Division Joaillerie a eu l'idée de "sortir ce pin's car le modèle figure au catalogue de Tétard. Il symbolise la grande tradition de l'orfèvrerie française.

FSP

Le pin's de la Division des Fils Spéciaux a été réalisé pour 2 grandes occasions : le "Forum des métiers" et "Wire 92". Ces salons se sont déroulés en avril dernier. Tiré à 1 000 exemplaires, ce pin's en émail grand feu noir, or et blanc, représente le logo de la Division. Une petite anecdote à ce pro-

pos : ces pin's avaient été commandés par Danièle FRONTY en 22 cm de diagonale, et le fournisseur les lui a livrés en 22 cm ... de côté ! Le résultat ? des pin's d'une taille ... respectable ! Stupeur de Danièle FRONTY, mais finalement Christian BLANC, le directeur du site de Pont-de-Chéruy, accepte la livraison avec - il est vrai - un enthousiasme ... mesuré. Eh bien, en fait, ces pin's ont obtenu un succès considérable ! Tout le monde les a trouvés très beaux, "très classe" était surtout le terme employé par les heureux bénéficiaires !



Salon TETARD

ABUDHABI - FRANCFORT

"How much ? ... I want my special discount. You know, I know your boss very well. He is a friend of mine. He always gives me a special discount..." Abu Dhabi, 42° à l'ombre, le ton est donné. Ils ont le temps de vivre, le temps de négocier.

Quel contraste avec le salon de Francfort ! Les acheteurs y sont pressés. Ils ont 2 ou 3 jours pour faire le tour du plus important salon des arts de la table !



PARLONS
EN



UNA

A l'Orangerie le 26 avril, les pièces étaient à l'honneur ! Comme chaque année, l'UNA (Union Numismatique d'Alsace) a organisé une bourse de vente/échange de monnaies rares, avec pour thème cette année :

"les pièces américaines". De nombreuses pièces de collection ont été présentées sur le stand du CLAL avec un taux de succès considérable auprès d'un public de professionnels et de collectionneurs. Les succursales de Marseille et de Nice ont prêté leur concours en confiant de nombreuses pièces de collection.

Foire de Dusseldorf

Une manifestation très intéressante du 6 au 10 avril 92 qui a réuni pour la première fois les produits de fabrications traditionnelles (passementerie) et industrielles sous la même dénomination "FILS SPECIAUX CLAL".

De nombreux visiteurs de tous les coins du monde se sont intéressés aux produits et au "partenaire venu spécialement de France". Le succès complet sera assuré si tous se transforment en clients !



Carrefour Européen de l'Épargne

Les vénérables voûtes de l'église abbatiale ont accueilli les 15, 16 et 17 mai, le carrefour européen de l'épargne organisé par la jeune chambre économique de PONT A MOUSSON.

La fréquentation n'a pas été celle attendue par les organisateurs. Le temps ensoleillé et la multiplicité des manifestations

ne sont sans doute pas étrangers au phénomène. Cette manifestation a été un fiasco pour pratiquement l'ensemble des exposants, sauf ... pour le CLAL dont le stand a bénéficié d'une activité continue.

Des clients, venant de toute la Lorraine, ont acheté, vendu ou fait expertiser des pièces et de

nombreux contacts ont été pris avec des professionnels (banques, notaires).

Au cours de ces trois jours, chaque visiteur a reçu un bulletin de participation au tirage au sort de la corbeille de l'épargne. Parmi les lots : un lingot d'or "fictif" (!), offert par le CLAL !

La cité de l'or

Saint-Amand Montrond (Cher) est le 3ème pôle français de la bijouterie or avec 3 tonnes et demi de ce précieux métal travaillées chaque année. Cela représente 10 % de la production nationale, ce qui n'est pas négligeable !

Moncany, filiale de Caplain Saint-André est l'un des fabricants bijoutiers les plus réputés de cette région.

Deux raisons importantes donc pour que CLAL-INFO évoque dans ses colonnes Saint-Amand Montrond et sa "cité de l'or".

Cette cité de l'or permettra à onze entreprises de bijouterie saintamandoises de se regrouper. Et c'est bien connu, l'union

fait la force ! Ce projet donnera en effet à ces onze sociétés les moyens d'une plus grande intégration, coordination et modernisation. Un "pôle de l'or" réunira un ensemble de bâtiments d'intérêt collectif. Une maison de l'or (qui regroupera différents services communs aux entreprises), assurera l'accueil et l'information sur la profession et abritera le premier Musée en France de l'Or et de la Bijouterie, un Centre de Recherche et de Documentation et le Bureau de Garantie.

Une façon en quelque sorte de faire de la ville de Saint-Amand une cité de l'or connue à l'échelle européenne !

Bâle

Dans l'ensemble la foire de Bâle 92 n'a pas été meilleure que l'année dernière. Anne BECHET, responsable export de Caplain Saint-André et Claude PERSON, responsable export de la Division Métiers d'Art sont unanimes sur ce point.

Pour Caplain Saint-André, les résultats ont été moyens, mais de bons contacts ont été pris avec de gros potentiels européens.

La Division Métiers d'Art inaugurerait son tout nouveau stand. Beaucoup de nouveautés ont été présentées dans le dernier catalogue export. Les résultats obtenus bien que supérieurs à ceux de l'an passé ont été assez décevants.

Des contacts très intéressants laissent cependant présager des développements en Autriche, Suède et Grèce. Souhaitons que Bâle 93 soit moins morose !

Amandine

Une grande première en France ! Un groupe d'entreprises industrielles de bijouterie, dont Moncany, ont lancé ensemble un nouveau modèle de chaîne. Le nom de ce modèle ? AMANDINE, un nom qui rappelle celui de sa ville natale située dans le Cher (Saint-Amand Montrond). Réalisé en or 18 carats, Amandine est un

maillon totalement articulé qui donne au bijou un aspect extrêmement souple et fluide.

Une petite merveille à qui nous souhaitons beaucoup de succès !



Tout nouveau, tout beau

Ça bouge - Ça rénove - Ça change à Noisy !!
Le hall baguettes de la Division Argent Industriel et le secteur RM (récupération métaux) de la Division Récupération Affinage ont bénéficié largement de tous ces changements. Chacun est heureux désormais de travailler dans des locaux clairs, rationnels, spacieux, modernes, ... superbes quoi !
Découvrez ces nouvelles installations grâce à ce reportage photos.



Le hall baguettes

COORDONNER L'ENSEMBLE DES TRAVAUX

Cet important investissement souhaité par la Direction Générale a été réalisé pour améliorer les conditions de travail et parfaire la qualité des produits. On choisit donc de construire ce nouveau bâtiment entre les ateliers "laminage" et "presse à filer", à la place d'une allée de circulation et de bâtiments affectés à divers usages. Après de longs mois de labeur, passés à coordonner de main de maître l'ensemble des travaux effectués par diverses entreprises, M. Jean-Pierre MARCHAND, directeur du site, a pu enfin mettre à la disposition de M. Daniel LANOË, directeur de la Division Argent Industriel,

l'ensemble de ces nouvelles installations ! Installations comprenant bien sûr le hall baguettes mais également l'ensemble des bureaux destinés aux commerciaux et administratifs de la Division, un résultat assez extraordinaire !

La modernisation du site de Noisy se poursuit ! Après l'atelier des microprofilés (1988) et l'atelier des métaux frittés (1990), on décide d'implanter la ligne de production des brasures dans un local spécialement conçu pour ce type de fabrication : le nouveau hall baguettes.

INAUGURATION

De tels changements méritaient amplement une inauguration officielle en bonne et due forme. Elle a eu lieu le 6 avril dernier ! De nombreux invités entouraient pour cette occasion M. Jacques BAGORY, Directeur Général, M. Jorge PERMUY, Directeur Général Adjoint, pour

Noisy-Le-Sec

la visite des locaux (y compris bien sûr les locaux de "RM") et pour le cocktail qui a conclu cette journée. Dans l'assistance, on notait également la présence de M. QUEYRAT, Directeur Général du groupement patronal de Seine-Saint-Denis, accompagné de son épouse.

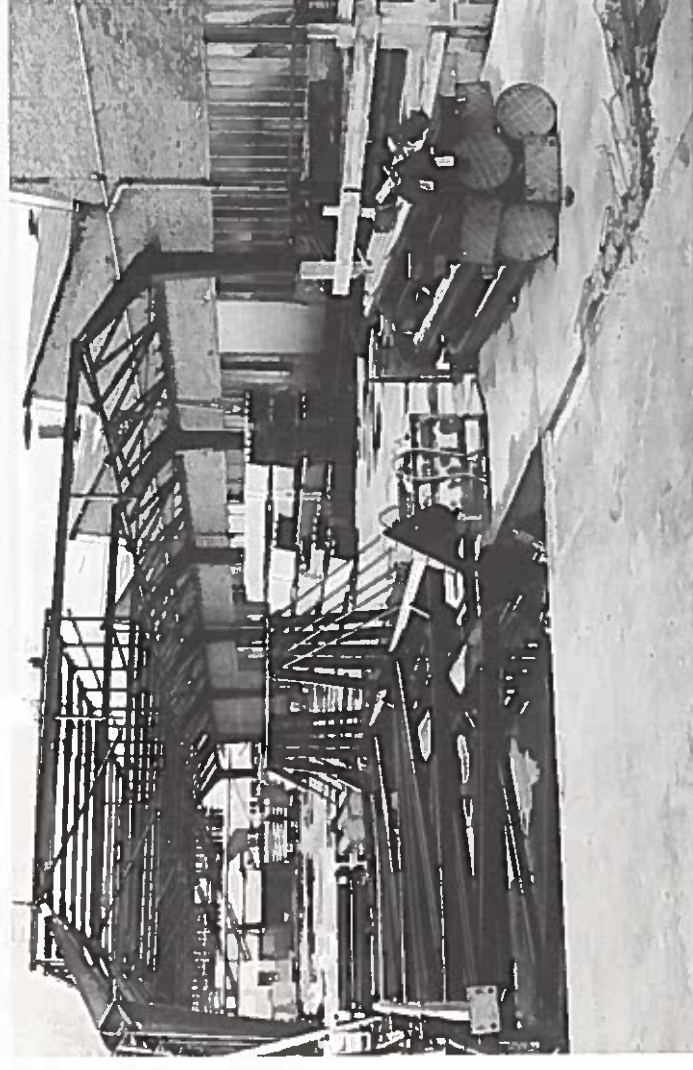
SILHOUETTE FUTURISTE

CLAL-INFO vous propose de vous faire revivre en photos les différentes phases de l'opération. Mais voici auparavant quelques précisions pour y voir plus clair. De l'extérieur, le bâtiment (88 m de long, 18 m de large) présente une silhouette résolument futuriste : structure tubulaire, larges baies vitrées en façade (tant au rez-de-chaussée qu'à l'étage), escalier à vis pour accéder du hall d'entrée à la mezzanine... Au rez-de-chaussée se trouve le hall baguettes (1620 M2) pour la ligne de production et les postes de contrôle et conditionnement des produits tréfilés. Au sous-sol, on pourra trouver des sanitaires, des vestiaires et une salle d'archives. A l'étage, est située la fameuse mezzanine (plus de 1.000 m2) dont vous avez peut-être entendu parler. Cette mezzanine est destinée à "héberger" les locaux administratifs du service commercial, de l'encadrement des ateliers et des services fonctionnels de la Direction. En été, ces locaux bénéficieront d'un système de refroidissement d'air.

Voici donc des lieux où il sera agréable de travailler et où seront élaborés des produits de qualité pour ces marchés très concurrentiels. D'autres travaux suivront certainement bientôt, car la modernisation du site est en bonne voie !



Travaux de démolition



Mise en place de la charpente métallique



Passage des câbles sous plafond ... Installation des cloisons



Façade côté Nationale 3 - La baie vitrée des salles de réunion

Le hall d'accès à la mezzanine



La salle de réunion modulable avec sa baie vitrée en façade



M. MARCHAND reçoit les compliments de M. LANOË



Au premier plan : M. et Mme QUEYRAT

DISCOURS DE M. JACQUES BAGORY, DIRECTEUR GÉNÉRAL

INAUGURATION DE L'ATELIER "Réception Métaux" ET DU HALL-BAGUETTE

Nous inaugurons aujourd'hui l'atelier Réception Métaux de l'usine d'Affinage et le Hall Baguettes de la Division A.G.I.

Ces deux réalisations entrent dans le cadre de l'opération de rénovation du site déjà engagée notamment par la réinstallation de l'Atelier des Microprofilés et celui des Métaux Frittés.

Cette rénovation nous devons absolument la poursuivre.

Nous le devons d'abord vis-à-vis de notre personnel qui assure avec beaucoup de dévouement la marche de la Maison et dont nous devons progressivement améliorer le cadre de vie.

Nous le devons ensuite vis-à-vis de nos clients dont nous risquerions de perdre la confiance si nous ne manifestions pas clairement notre volonté de moderniser nos moyens de production. Nous le devons enfin en tout état de cause pour assurer l'avenir de la Maison.

C'est, en effet, un des éléments qui doit nous permettre d'améliorer notre Qualité ; Qualité des produits dans le cas du Hall Baguettes, Qualité des prestations et meilleur suivi des Métaux dans le cas de l'atelier Réception Métaux.

Or, l'amélioration de notre Qualité représente un potentiel énorme de développement de nos activités et de progression de nos résultats.

Ce potentiel nous devons impérativement l'exploiter et la rénovation progressive du site doit nous y aider.

Dans ces conditions, certains d'entre vous pourraient se demander pourquoi nous n'engageons pas immédiatement la rénovation de l'ensemble du site au lieu de procéder par étapes.

Comme j'ai déjà eu l'occasion de le dire, ce n'est pas un problème de trésorerie. Si un programme plus global apparaissait souhaitable nous pourrions emprunter.

Par contre, deux autres raisons nous empêchent d'aller dans cette voie.

La première raison est d'ordre pratique ; il faut du temps pour étudier correctement une nouvelle installation et sa réalisation entraîne nécessairement des perturbations sur le site, même dans le cas d'un seul atelier.

Nous ne pouvons pas mettre en chantier simultanément toute l'usine sauf à abandonner le site actuel pour construire une usine neuve ailleurs ce qui entraînerait un traumatisme encore plus important.

La deuxième raison tient à la nécessité de maintenir, pour la Maison, un certain niveau de résultats.

Une rénovation se traduit d'abord dans nos comptes par une augmentation des frais financiers et des amortissements. A terme, ces charges seront compensées et bien au-delà par les avantages de la rénovation mais, dans l'immédiat, l'incidence est négative.

L'effort d'investissement réalisé au cours des dernières années a, par exemple, comme conséquence que nos amortissements vont plus que doubler entre 1986 et 1992.

Nous sommes donc conduits à programmer les rénovations en fonction de la rapidité avec laquelle les rénovations antérieures apportent leurs fruits.

Plus vite nous réussissons à dégager les retombées positives de nos nouveaux ateliers plus vite nous pourrons aller dans la poursuite du programme de rénovation.

Mais en tout état de cause cette rénovation sera poursuivie et nous aurons donc bien d'autres occasions de nous réunir pour de nouvelles inaugurations.

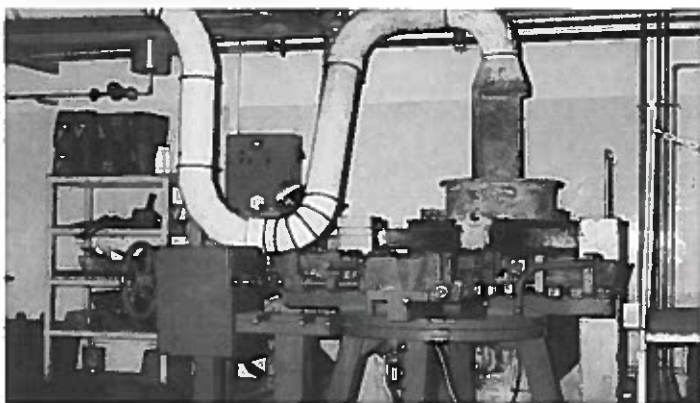
ON
IX

e service
nant des
affiner.
é rue de
vient de
s locaux
opération
installa-

Noisy-Le-Sec

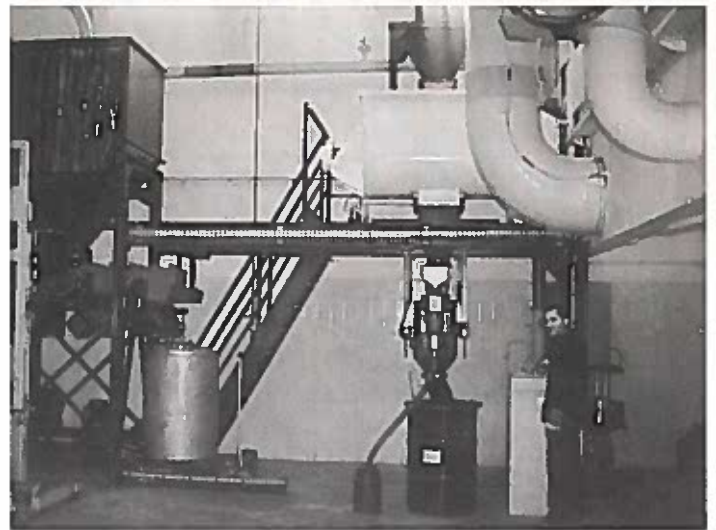
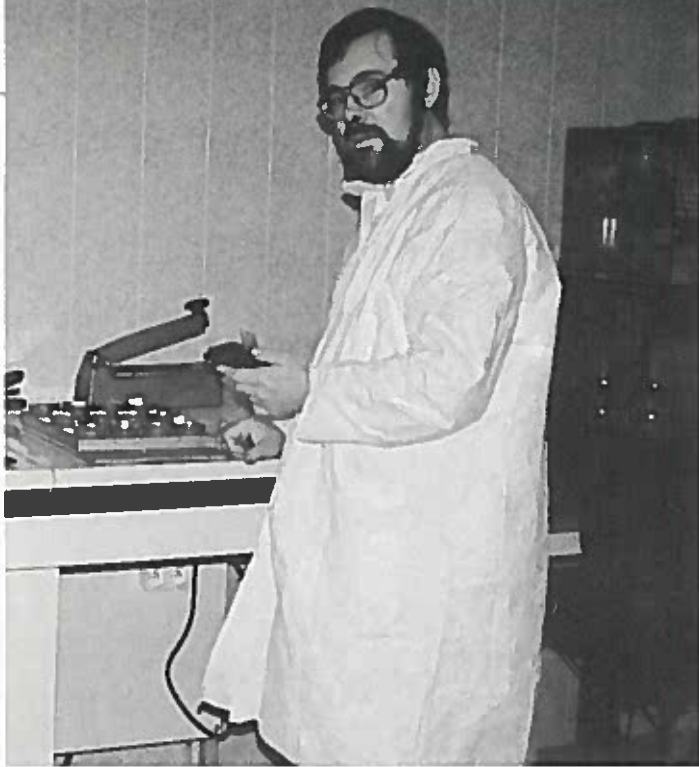


Pendant les travaux, M. MALET, Président, est venu s'informer de leur avancement



La fonderie à gaz et sa table de coulée automatique





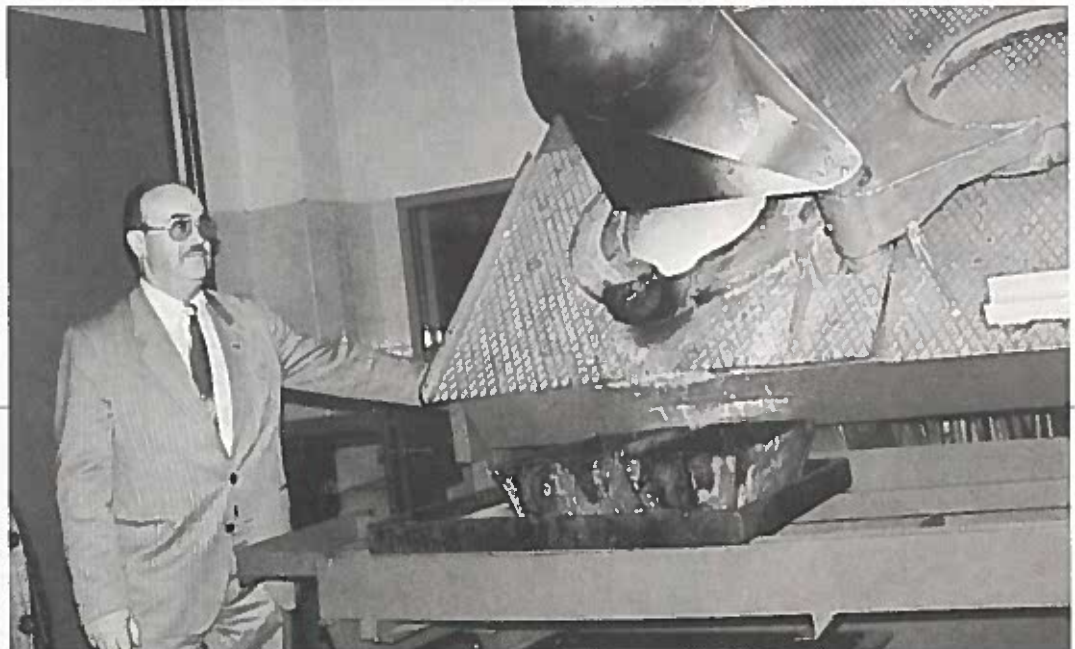
La station d'échantillonnage automatique - M. CATAN est au pupitre

M. WYTTS procède à l'échantillonnage de solutions

Mme CHILLAUD, comptabilité, Mlle PASTOUREL, responsable du service RM et Mme KOLLI font le point d'une situation



L'un des fours électriques de grande capacité pour les fontes - M. ROBERT, responsable du service maintenance, effectue un essai



Quand Molière parlait du comptoir

On parlait déjà du Comptoir à l'époque de Molière ! Mais si, mais si ... Bon, c'est vrai, il ne s'agissait pas du "NOTRE" ! Pierre GAU, en fait, joue un peu sur les mots pour évoquer le Comptoir. Voyons donc un peu ce qu'était ce comptoir-là !

Le malade imaginaire - Acte premier - Scène 1

Argan seul dans sa chambre, assis devant une table, compte des parties d'apothicaire avec des jetons "trente sols un lavement !" Je suis votre serviteur, je vous l'ai déjà dit ; vous ne me les avez mis dans les autres parties qu'à vingt sols et vingt sols en langage d'apothicaire, c'est-à-dire dix sols, les voilà dix sols ..."
Vingt et

quarante sols. Trois et deux font cinq et cinq font dix, et dix font vingt. Soixante et trois livres quatre sols six deniers. Si bien donc que, de ce mois, j'ai pris un, deux, trois, quatre, cinq, six, sept et huit médecins...



MEDAILLE MOLIERE EDITEE PAR LE CLAL

Après avoir fait ses comptes d'apothicaire devant son comptoir, Argan agite une sonnette pour faire venir ses gens. "Ils n'entendent point et ma sonnette ne fait pas assez de bruit. Drelin, drelin"...

DES JETONS ET UN COMPTOIR



Jeton de Nuremberg figurant un comptable à sa table au XVIIème siècle.

En effet, la numérotation décimale que nous utilisons a été introduite venant de l'Inde par les arabes au début du XIIIème siècle. Ce système ne fut adopté par l'Administration française qu'en 1975.

Avant, tous les comptes étaient faits avec la numérotation romaine. Les comptables médiévaux étaient capables

non seulement d'additions et de soustractions, mais encore de multiplications et de divisions. Ils utilisaient des jetons et ... un comptoir !

Le jeton était une rondelle de métal que l'on jetait sur le "comptoir" ou le "jetoir".

Le comptoir était une tablette divisée en six bandes horizontales.

La bande supérieure était réservée aux milliers, la seconde aux centaines. La troisième aux

dizaines, la quatrième aux unités : "la livre". La cinquième aux sous ("20 sous = 1 livre"). La sixième aux deniers ("12 deniers = 1 sou").

A l'aide du comptoir et de jetons, les quatre opérations étaient possibles.

Partir c'est bien, revenir c'est mieux

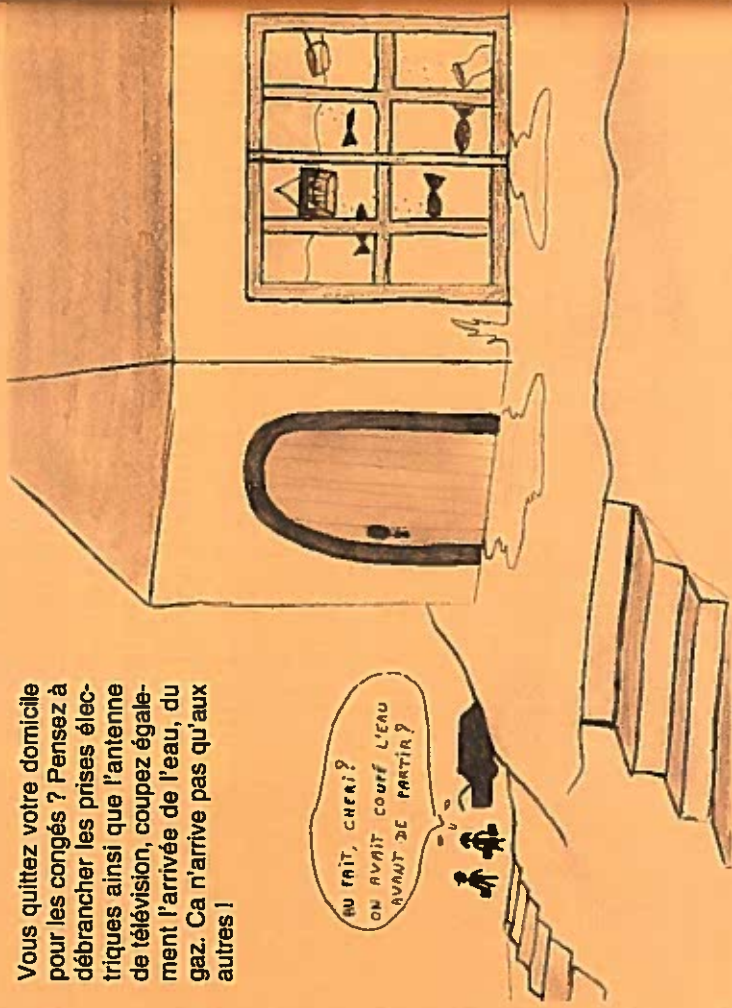
Les vacances ! Enfin, elles arrivent !

Tout le monde s'en réjouit, c'est bien normal ! CLAL-INFO vous souhaite d'excellentes vacances et vous propose - sous forme humoristique - quelques conseils.

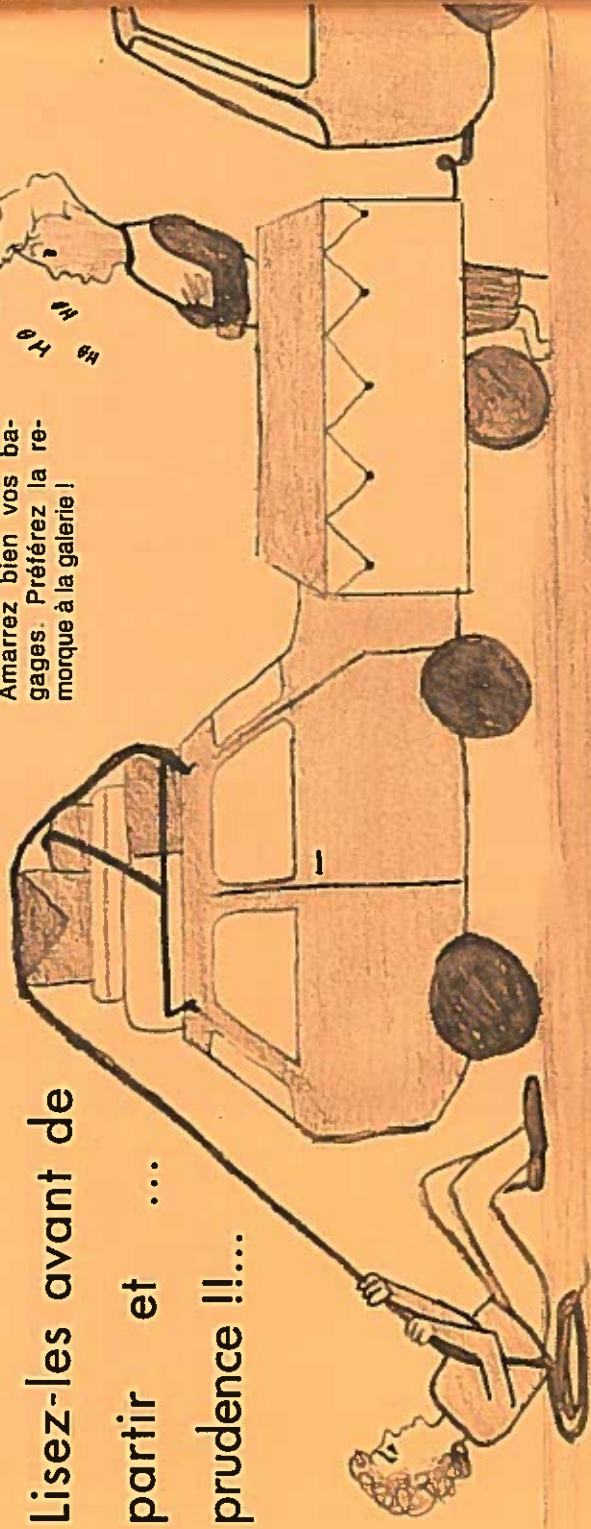
Lisez-les avant de partir et ... prudence !!...

Vous quittez votre domicile pour les congés ? Pensez à débrancher les prises électriques ainsi que l'antenne de télévision, coupez également l'arrivée de l'eau, du gaz. Ça n'arrive pas qu'aux autres !

MU FRUIT, CHEMI ?
ON AVAIT COURU L'EAU
AVANT DE PARTIR ?



Amarrez bien vos bagages. Préférez la remorque à la galerie !

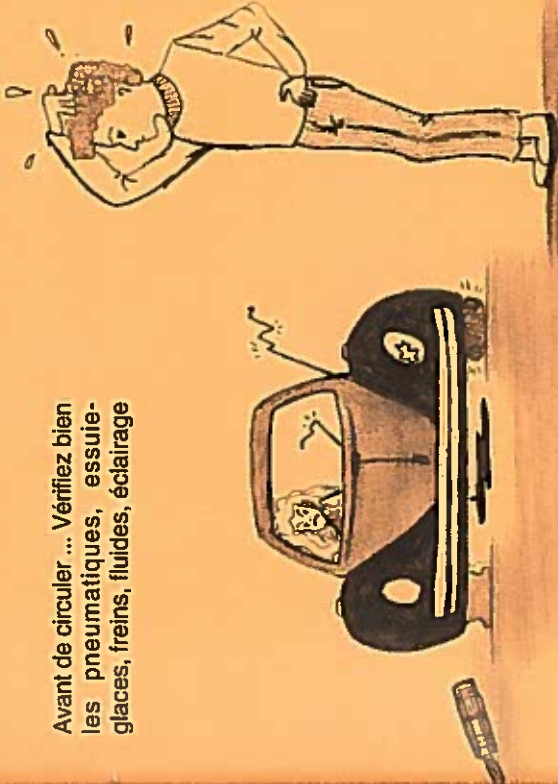


Avant de prendre la route, reposez-vous bien. Faites par ailleurs des haltes pour vous dégourdir les jambes et manger ! (tous les 150 à 200 km ou toutes les 2 heures)

Equipez-vous correctement avant de partir en randonnée



Avant de circuler... Vérifiez bien les pneumatiques, essuie-glaces, freins, fluides, éclairage

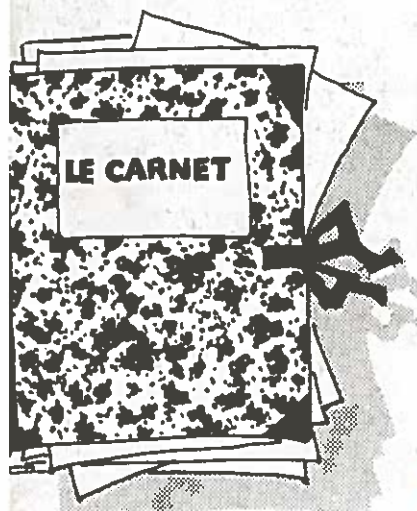


Equipez-vous d'une trousse de secours



Le soleil, c'est super, mais... Attention aux brûlures de la peau, prenez des crèmes protectrices, mettez un chapeau et ne vous exposez pas entre 12 H et 16 H !





LE CARNET

M. H.H. WASSERMAN (Dépt. Outillage), le 01.09.92

HR

MARIAGE

Mlle Manuela LORIOL (Sce Récupération) avec M. Alfredo ROTA, le 28.08.92

DHA

DÉCÈS

M. Kurt ZIEGLER (Responsable Dép. Métaux Appr.), le 03.06.92

FONTENAY

NAISSANCES

Alexandre, fils de Mme Martine RACH (Sce Sondes à Couches), le 04.01.92

Emmeric, fils de Mme Noëlle ROUSSEAU (Sce Contrôle), le 16.05.92

Joéva, fille de M. Jean-Jacques LE BRETON (Sce Contrôle), le 02.05.92

MARIAGE

Mlle Françoise OLIVE (Sce Contacts) avec M. Laurent MARCELLAS, le 28.09.91



NOISY

NAISSANCES

Clément, fils de M. Philippe CHEVALLIER (Sce Chaudronnerie), le 01.02.92

Steve, fils de M. Thierry LEMAIRE (Sce Maintenance), le 18.02.92

Aurore, fille de M. Yannick ESCH (Sce Laminage Argent), le 18.02.92

Alexandre, fils de Mme Pascale LEMAIRE (DRA), le 12.04.92

Chloé, fille de Mme Nathalie LEBOUCHER (AGI), le 02.05.92

Combel, fils de M. Demba DIAO (Sce Laminage Argent), le

19.05.92
Gaétan, fils de M. Jean-Loïc BELLEC (DPI), le 31.05.92

MARIAGES

M. René BLANCHARD (Sce Maintenance) avec Mme Lucienne PERNELLE, 21.12.91

M. Tarak MADIOUNA (Sce Tréfilerie Argent) avec Mlle Fadhela BOUKRA, le 26.10.91

M. Fabrice POTILLION (Sce Bureau Etudes) avec Mlle Rita LESCHUITTA, le 06.06.92

M. Gilles MENGUY (Sce Bijouterie) avec Mlle Carole MORAND (Sce Platine), le 06.06.92

Mme Dominique BASSET (DPI) avec M. Jean-François CHAMALY, le 04.04.92

DÉCÈS

M. Georges BAGOT, le 18.01.92

M. André AUBRY, le 01.05.92

RETRAITES

M. Lucien POMARAT (Sce Laminage Argent), le 31.01.92

M. Roland CHASSAIN (Sce Maintenance), le 31.01.92

M. Amar NACERI (Sce Presse à Filer), le 29.02.92

M. Michel NEAU (Sce Maintenance), le 29.02.92

M. Gabriel BEURAIN (Sce Micro-Profilés), le 31.03.92

Mme Jacqueline SEON (Sce Maintenance), le 30.04.92

Mme Raymonde BERGER (Sce Métaux Frittés), le 30.04.92

M. Jacques CREUZIL (Sce Maintenance), le 30.04.92

M. Georges PRZYBYLA (Sce Laminage Argent), le 30.04.92

M. Emile PIAULY (Sce Maintenance), le 31.05.92

M. Olivarro BENASSI (Sce Procédés), le 30.06.92

Mme Josépha SZCZEPANSKI (Sce Bijouterie), le 30.06.92

PARIS

NAISSANCES

Etienne, fils de M. Patrick PERREINEAU (CSA), le 07.02.92

Robin, fils de M. Gérard FLEUROUX (LCA), le 05.05.92

Célia, fille de M. Dominique JOLY (DMA-DD)

Chiraze, fille de M. Mohamed BENABDALLAH (Sce K), le 07.02.92

Yann, fils de Mme Christiane GAGET (DI), le 31.03.92

Axel, fils de Mme Rose-Marie MAZZELLA (SF), le 28.04.92

MARIAGES

M. Didier PATYN (DP) avec Mlle Aude FERRAND, le 11.04.92

Mlle Isabelle BOURGET (DME) avec M. Carmini LUPO, le 16.05.92

Mlle Nadia LE DU (CSA) avec M. Thierry BAUMONT, le 12.06.92

Mlle Sandrine HAMEL (DMA/Ap.) avec M. Hubert LAVIELLE, le 06.06.92

RETRAITES

M. Gilbert PETIT (CSA), le 31.12.91

M. Roger LECLERCQ (DP), le 31.03.92

PONT DE CHERUY

NAISSANCE

Laëtitia, fille de M. Jean-Yves CLEMENT (Sce Expéditions), le 28.12.91

MARIAGE

M. Pascal MORENO (Sce Entretien) avec Mlle Maria DA CONCEICAO LUIS, le 21.03.92

DÉCÈS

M. Jacques DURHONE (Chef d'équipe tréfilage), le 29.05.92

VILLEURBANNE

NAISSANCES

Sophie, fille de M. Kiet LANG KHAM (Sce Vernissage), le 04.02.92

Emmanuelle, fille de Mme Annie CHIRONI (Sce Petite Tréfilerie), le 14.03.92

SEMPSA

NAISSANCES

Ismael, fils de Mme Ana I. CRISTOBAL CARABALLO, le 13.03.92

Carlos, fils de M. Jose CARRILLO SANCHEZ, le 18.03.92

BORNEL

NAISSANCES

Orian, fils de M. Jean-Loup BOISSARD (Sce Commercial) le 11.01.92

Florence, fille de M. Guy ALLAIN, le 22.11.91

Anthony, fils de M. Serge GREGOIRE (Sce Transformation), le 12.02.92

Christelle, fille de M. Jean-Jacques MALEZIEUX (Sce Elaboration), le 01.04.92

Angélique, fille de Mme Maryse LAVAUD (Sce Expéditions), le 28.04.92

Issam, fils de M. Abdelhafid AZAOUI (Sce Elaboration), le 02.05.92

Claire, fille de M. José DUFEUILLE (Sce Elaboration), le 27.05.92

CLAL GmbH

Naissance

Isabel, fils de M. PÖSS, le 27.05.92

HDZ

NAISSANCE

Michael, fils de Mme Y. VAN ROSMALEN (Lab.), le 21.02.92

MARIAGES

M. H. SMIENK avec Mlle M. KRAMER, le 01.04.92

M. P. DE VRIES avec Mlle R. TOUSSAINT, le 24.04.92

Mlle L.P.M. VAN WALEN avec M. A. ELLERBRAK, le 26.06.92

RETRAITES

M. F. HOLLENGA (Dépt. Bijoux), le 01.06.92