

PARTS & PIÈCES

December 1983 Issue

The responses to "Write your Newsletter Name" were varied, going from humorous, to thoughtful, to crude. The winning entry was selected by vote of the five editors using a standard of a description of our day to day activities and a suitable English/French translation. Bob Aitchison's entry was judged the best. "Parts & Pièces" fits the bill best of all. Honorable mentions (but no booze) go to Andy Roy for "l'Echo" and to Leo Beauchamp for "Info Mag". A total of 25 entries were received, submitted by 20 different people. The design for "Parts & Pièces" artistically drafted by Graham Ayres. Thanks for your participation, and see Aitchison if you're thirsty.

DID YOU KNOW

For all of you planning a trip outside of Canada, our personal tax-free exemption has changed.

1. Once every 3 months if you've been outside of Canada for at least 48 hours, you can claim goods up to \$100 Canadian.
2. Once a year, if you've been outside of Canada for at least 7 days you can claim goods up to \$300 Canadian.

Our "ISSUE ALERT" project has already saved thousands of dollars in material previously damaged, in greater issuing efficiency and in time spent interviewing disgruntled customers. If you notice material which should be in the "ISSUE ALERT" section, please advise Bill McDonnell.

In 1982 we shipped approximately 26 million pounds of comat with a value of \$875 million. We also paid in excess of \$7 million in transportation.

.....

As stated in the first issue, our Maintenance Branch is our biggest customer, but our Customer Contracts added to our revenues to the tune of \$56.4 million, in 1982, with a nice increase in 1983, and we, "Stores" help make it work.

Occasionally we do screw up and create "bumps" (only 2%) by letting customer units (especially BWIA 595 - 598) go directly to unit maintenance (shops) without the BLUE Customer tags. And, again, by putting serviceable Customer units in STOCK with the blue customer tag still attached.

.... /2

2....

- The Blue Customer tag MUST be returned to Lisa Reed as the Finance/Billing Group CANNOT bill the customer without it.

If you receive any type of unit and are in doubt as to its identity, PLEASE route it to Stn 29, where it will be sorted out. The Customer Support Group is always available for consultation.

With all of US working together, we can reduce the Bumps from 2% to 0.5%, and, hey guys, that's fantastic, (better than aircraft on-time departures).

SOCIAL EVENTS

Nearing the end of 1983, it must be said that we had an excellent social year. The highlights being the Stores Annual Spring Golf Tournament at Arundel and the fall tournament in September with many parties in between including the retirement parties for our colleagues who left us this year.

The annual Christmas Party, held on December 9, was a great success. Many thanks for your participation and thanks to all who assisted at each and every event throughout the year.

The collection of toys and gifts for the Peter Hall Institute, the Friendly Home and the Douglas Hospital is continuing. Ian would like to thank everyone for their fine support.

.....

LET'S THINK SAFETY

It is a fact. Our inside equipment is being used at least three times more often than just about any other warehousing and supply operation anywhere in Canada. So, naturally, it's extremely important that we keep all our equipment in top repair. This year we have already spent over \$105,000 on repairs and general maintenance, and next year we'll probably spend more. It will be money well spent, because we all know you can't do a good job SAFELY with faulty equipment.

So let's be extra careful with the equipment. Let's report immediately any snags with the equipment. Let's report accidents to the equipment, to the uprights or bars of the racks. Let's not forget to use the safety-belts on the stock-pickers. Most important, let's think safety. It's a good life. Let's enjoy it, and let others enjoy it too.

.....

"SURPAC" What does it mean? Well it means we are about to get into the sale of our surplus aircraft material in a very big way. See your bulletin boards for all the details.

.....

For all those who have been wondering about new bin labels, they are supposed to be available by the end of the year. Yes 1983.

3....

In Parts & Pièces we would like to have articles of concern to all Stores functions. No one person or even a small group of people can see or know everything. We, who are editing this newsletter have this problem, we don't see or know everything that is of concern to all of us in Stores functions. So if you can think of something that you would like to see in the newsletter, drop a note to Parts & Pièces C/O the Communicator's office.

Thanks to all who have contributed so far, and MERRY CHRISTMAS and HAPPY NEW YEAR to all!

SURPAC

SURPAC

SURPAC

SURPAC

SURPAC

SURPAC

SURPAC

IT IS A NEW PROGRAM FOR SELLING OUR SURPLUS AIRCRAFT MATERIAL. FOR YEARS WE'VE DONE SOME SELLING ON A LIMITED BASIS. WELL, AS OF NOW, WE ARE GOING TO BE SELLING ON A VERY AGGRESSIVE BASIS.

OUR BUSINESS FORCES US TO BUY MATERIAL WE EITHER DON'T NEED OR DON'T NEED AS MUCH OF. SO WE ARE ALWAYS GOING TO END UP WITH SURPLUS STOCKS OF SOME MATERIAL.

OF OUR \$300 MILLION INVENTORY, ABOUT \$20 MILLION HAS BEEN DECLARED SURPLUS. THAT'S LESS THAN 10% AND NOT BAD, BUT IF WE CAN GET SOME REVENUE FROM IT, IT'S EVEN BETTER.

TO MAKE THAT REVENUE IN THE SURPLUS SALES MARKET WE HAVE TO BE COMPETITIVE; NOT JUST IN PRICE BUT IN EVERY ASPECT OF SUPPLY. THAT'S WHERE WE COME IN. WE MUST BE ABLE TO ISSUE AND SHIP AS QUICKLY AS POSSIBLE. IF WE DON'T, SOMEONE ELSE WILL.

OUR HOPE IS TO BE ABLE TO PROMOTE "SURPAC" AS A 24-HOUR SERVICE OPERATION. THAT IS THAT WE WILL BE ABLE TO HAVE ALL MATERIAL SHIPPED WITHIN 24 HOURS OF THE REQUEST FROM OUR CLIENT. EVENTUALLY, THE PLAN IS TO HAVE TWO PEOPLE ASSIGNED TO THE "SURPAC" OPERATION, TOTALLY.

IT'S A VERY BIG PROJECT AND WHEN WE CONSIDER THE NUMBER OF THINGS WHICH HAVE TO TAKE PLACE, IT'S NOT GOING TO BE EASY (ISSUING, INSPECTION, PACKAGING, CUSTOMS, SHIPPING). WE DO IT NOW IN A VERY SHORT TIME, WHEN WE HAVE TO, BUT FOR THIS OPERATION TO WORK, IT'S GOING TO HAVE TO BECOME A NORMAL EVERYDAY OCCURENCE.

THE BRANCH IS STILL LOOKING FOR A COMPUTER SYSTEM WHICH WILL EFFECTIVELY HANDLE THE JOB OF CONTROLLING THIS INVENTORY, PRODUCING SALES DOCUMENTS AND TRACKING ALL SALES. BUT FOR NOW WE'LL STILL BE USING THE ACF844.

WE ARE IN THE PROCESS OF COUNTING SOME 16,000 STOCK ITEMS WITH A TOTAL VALUE OF ABOUT \$4.5 MILLION; AND THIS IS ONLY ONE PART OF WHAT WE'LL BE SELLING. ALL THE GUYS COUNTING KNOW HOW IMPORTANT IT IS TO BE ACCURATE. THEY ALSO KNOW HOW DIFFICULT IT IS, SOMETIMES, TO TELL IF AN ITEM IS NEW OR USED. YOU SEE, ALL SURPLUS CUSTOMERS ONLY WANT TO BUY "NEW" MATERIAL AND SINCE WE STOCK USED SERVICEABLE CAT 3's, WE HAVE TO SEPARATE IT.

.... /

BY THE WAY, AN ITEM IS CONSIDERED SURPLUS IF WE HAVEN'T ISSUED IT IN AT LEAST 3 YEARS. THE SIZE OF OUR SURPLUS INVENTORY IS:

1. 16,000 CAT 3's THAT WILL STAY IN THEIR PRESENT STOCK LOCATIONS, AFTER COUNTING, AND BE SOLD.
2. 33,000 CAT 3's THAT WILL BE SOLD AS A PACKAGE. THESE WILL HAVE TO BE PULLED OUT OF STOCK AND SHIPPED (PROBABLY IN JANUARY OR FEBRUARY 1984).
3. CAT 1 AND 2 UNITS WHICH WILL HAVE TO BE IDENTIFIED AND, IN SOME CASES, RELOCATED SOMEWHERE ELSE IN THE WAREHOUSE.

THIS IS ONLY OUR STOCK AT DORVAL. SOME MATERIAL IS ALSO ON HAND AT ALL OUR REGIONAL STORES POINTS.

WITH THE RETIREMENT OF OUR PASSENGER DC8's AND THE RE-ENGINEING OF OUR FREIGHTERS, ALL DC8 ENGINE MATERIAL IS BEING SOLD AS PART OF "SURPAC" AS WELL. THIS WILL FREE UP SPACE FOR THE NEW CFM56 ENGINE MATERIAL AND WILL ALSO BE A SOURCE OF REVENUE; ALMOST \$2 MILLION TO BE EXACT.

WE WILL ALL BE INVOLVED IN THIS PROJECT, IN ONE WAY OR ANOTHER AND THERE'S ONE THING WE HAVE TO KEEP IN MIND; THE CUSTOMER, AND WHAT WOULD WE EXPECT IF WE WERE THE CUSTOMER? THAT MEANS THAT INVENTORY CONTROL, STORES, CUSTOMS AND INSPECTION ARE ALL GOING TO HAVE A VERY IMPORTANT AFFECT ON "SURPAC".

PARTS & PIÈCES

Décembre 1983

L'invitation "Nommez votre bulletin" a suscité les réponses les plus variées, depuis les humoristiques jusqu'aux salées, en passant par les sérieuses. La formulation gagnante a été désignée à la suite du vote des cinq rédacteurs qui ont utilisé comme critère la description de nos activités quotidiennes courantes et la possibilité d'adaptation dans les deux langues officielles. C'est Bob Aitchison qui a remporté la palme, son idée de nommer le bulletin "Parts & Pièces" ayant été jugée la meilleure. Andy Roy ("L'Écho") et Leo Beauchamp ("Info Mag") ont reçu une mention honorable. Il y a eu 25 réponses au concours, envoyées par 20 personnes. C'est Graham Ayres qui a réalisé le graphisme du titre choisi. Merci à tous. Veuillez vous adresser à Aitchison si vous avez soif.

SAVIEZ-VOUS QUE?

Si vous projetez un voyage à l'extérieur du Canada, sachez que l'exemption personnelle a été modifiée sur la déclaration douanière.

1. Après une absence du Canada de 48 heures, vous pouvez chaque trimestre de l'année civile importer en franchise de droits des articles d'une valeur maximale de \$100 CAN.
2. Après une absence du Canada de 7 jours consécutifs, vous pouvez une fois par année importer en franchise de droits des articles d'une valeur maximale de \$300 CAN.

Notre projet "ISSUE ALERT" a déjà donné des résultats remarquables: plusieurs milliers de dollars économisés en veillant à ne pas distribuer de matériel endommagé; efficacité de distribution accrue, moins de temps passé à interroger les clients courroucés. Quand vous voyez du matériel qu'il faudrait placer dans la section "ISSUE ALERT", veuillez en informer Bill McDonnell.

En 1982 nous avons expédié quelque 26 millions de livres de COMAT d'une valeur de \$875 millions. Nous avons en outre déboursé plus de \$7 millions en frais de transport.

.....

Comme en faisait état notre premier numéro, la direction Maintenance est notre principal client; les prestations aux clients extérieurs sont venues grossir nos recettes d'un montant de \$56.4 millions en 1982 et davantage encore en 1983 et ce, en partie, grâce à nous, les Magasins.

Parfois nous faisons des gaffes qui causent des anicroches (2% seulement), lorsque nous envoyons aux ateliers Maintenance Unités des pièces à réparer pour les clients (notamment les BWIA-595-598) sans munir celles-ci de l'étiquette - client BLEUE. Inversement, il nous arrive aussi de remettre dans la section STOCK des pièces-client en bon état encore munies de l'étiquette bleue.

2....

Celle-ci doit être remise rapidement à Lisa Reed car, faute de disposer de l'étiquette, le service Finances/Facturation ne peut pas facturer le client.

Si vous recevez une pièce dont nous ne pouvez pas établir la nature, vous êtes instamment priés de la transmettre au poste de travail 29, où se fait le tri des pièces. Le groupe Soutien Clientèle est toujours prêt à donner des renseignements.

En nous y mettant tous, nous pouvons faire baisser le nombre des anicroches de 2% à 0.5%, ce qui, mes amis, serait merveilleux (mieux encore que la norme de ponctualité des départs d'avions).

LOISIRS

En cette fin de 1983, il est que trop juste de constater que l'année a été excellente au chapitre des loisirs de notre service. Citons notamment le Tournoi annuel de golf des Magasins tenu au printemps à Arundel et celui de septembre, les nombreuses rencontres de toute sorte et notamment les fêtes de départ à la retraite organisées pour plusieurs de nos collègues qui nous ont quittés cette année.

La fête de Noël du 9 décembre a obtenu un franc succès. Merci de votre participation. Des remerciements tout particuliers à tous ceux qui ont prêté leur concours à chacune des manifestations de l'année.

La collecte de jouets et de cadeaux se poursuit pour le bénéfice du Peter Hall Institute, du Friendly Home et de l'hôpital Douglas. Ian tient à remercier tout le monde de l'appui fourni à cette bonne cause.

.....

PENSONS À LA SÉCURITÉ

C'est un fait. Le matériel interne est utilisé chez nous au moins trois fois plus souvent qu'ailleurs au Canada dans le domaine des opérations d'entreposage et de fourniture. Il est donc essentiel qu'il soit toujours en parfait état. Nous avons dépensé cette année plus de \$105 000 en réparations et entretien courant; l'an prochain nous dépenserons probablement plus encore. Mais ce sera de l'argent judicieusement dépensé, car tout le monde sait qu'avec un matériel défectueux il est impossible de faire du bon travail dans des conditions de sécurité.

Soyons donc particulièrement vigilants à l'égard de notre matériel. Signalons immédiatement toute défectuosité. Signalons les accidents qui arrivent au matériel, aux montants et aux rayons des casiers. N'oublions pas de mettre la ceinture de sécurité quand nous utilisons le chariot à nacelle. Et surtout, pensons à la sécurité. La vie est belle. Profitons-en et laissons les autres en profiter aussi.

.....

"SURPAC" Qu'est-ce que c'est? Eh bien, il s'agit de la vente de matériel d'avions en surplus qui est projetée sur une grande échelle. Pour plus de détails consultez votre tableau d'affichage.

.....

Vous voulez savoir ce qu'il advient des nouvelles étiquettes pour les cases de vrac? Sachez donc qu'elles seront prêtes d'ici la fin de l'année. Oui, de 1983.

.... /3

3....

Dans notre bulletin Parts & Pièces nous aimerions publier des articles intéressant toutes les fonctions Magasins. Aucune personne, aucun petit groupe ne peut tout savoir et tout remarquer. Nous qui publions ce bulletin sommes justement dans cette situation en ce qui concerne les Magasins. S'il y a un sujet que vous aimeriez voir traité dans le bulletin, écrivez un petit mot à Parts & Pièces A/S bureau du communicateur.

Merci à tous ceux qui ont déjà prêté leur concours. JOYEUX NOËL et BONNE ANNÉE à tous!

SURPAC

SURPAC

SURPAC

SURPAC

SURPAC

SURPAC

SURPAC

IL S'AGIT D'UN NOUVEAU PROGRAMME CONSISTANT À VENDRE NOS SURPLUS DE MATÉRIEL AVIONS. LES ANNÉES PRÉCÉDENTES NOUS L'AVONS FAIT SUR UNE ÉCHELLE RÉDUITE. À PARTIR DE MAINTENANT NOUS ALLONS LE FAIRE AVEC LE MAXIMUM D'ÉNERGIE.

DANS LE CADRE DE NOS ACTIVITÉS NOUS NOUS VOYONS FORCÉS D'ACHETER DU MATÉRIEL DONT NOUS N'AVONS PAS BESOIN ON EN QUANTITÉ SUPÉRIEURE À CE QU'IL NOUS FAUT. NOUS FINISSONS DONC TOUJOURS PAR AVOIR DU MATÉRIEL EN SURPLUS.

SUR LES \$300 MILLIONS QUE VALENT NOS STOCKS, DU MATÉRIEL VALANT QUELQUE \$20 MILLIONS A ÉTÉ DÉCLARÉ EN SURPLUS. CELA REPRÉSENTE MOINS DE 10% ET CE CHIFFRE EST ASSEZ BON. MAIS SI NOUS RÉUSSISSONS À EN TIRER DES RECETTES, CE SERA ENCORE MIEUX.

POUR RÉALISER CES RECETTES SUR LE MARCHÉ DE LA VENTE DES SURPLUS, NOUS DEVONS ÊTRE CONCURRENTIELS. ET CELA PAS UNIQUEMENT EN MATIÈRE DE PRIX, MAIS AUSSI DANS TOUS LES ASPECTS DE LA FOURNITURE. ET C'EST LÀ QUE NOUS ENTRONS EN SCÈNE. NOUS DEVONS ÊTRE EN MESURE DE SORTIR ET D'EXPÉDIER LES ARTICLES DANS LES PLUS BREF DÉLAIS. SINON, D'AUTRES LE FERONT.

NOUS ESPÉRONS POUVOIR FAIRE LA RÉCLAME DE "SURPAC" À TITRE DE SERVICE DE 24 HEURES. AUTREMENT DIT, NOUS SERIONS EN MESURE D'EXPÉDIER LE MATÉRIEL DANS LES 24 HEURES DE LA RÉCEPTION DE LA DEMANDE DU CLIENT. À PLUS LONGUE ÉCHÉANCE, IL Y AURAIT DEUX PERSONNES ENTIÈREMENT AFFECTÉES À L'OPÉRATION "SURPAC".

C'EST UN PROJET DE TRÈS GRANDE ENVERGURE ET SA RÉALISATION N'EST PAS FACILE, COMPTE TENU DU NOMBRE DES ACTIVITÉS EN JEU (ÉMISSION, INSPECTION, EMBALLAGE, FORMALITÉS DOUANIÈRES, EXPÉDITION). NOUS PARVENONS À LE FAIRE EN TRÈS PEU DE TEMPS À L'HEURE ACTUELLE, À TITRE EXCEPTIONNEL; MAIS POUR QUE L'OPÉRATION RÉUSSISSE, IL FAUDRA QUE CETTE CÉLÉRITÉ DEVIENNE QUOTIDIENNE.

LA DIRECTION CONTINUE À CHERCHER UN SYSTÈME INFORMATIQUE SUSCEPTIBLE DE MENER À BIEN LES TÂCHES RELIÉES À CE PROJET: GESTION DU STOCK DE SURPLUS, RÉDACTION DES DOCUMENTS DE VENTE, SUIVI DE TOUTES LES VENTES. EN ATTENDANT, NOUS CONTINUERONS D'UTILISER L'ACF 844.

NOUS PROCÉDONS À L'HEURE ACTUELLE AU CALCUL DE QUELQUE 16 000 ARTICLES STOCKÉS VALANT ENVIRON \$4.5 MILLIONS; ET IL NE S'AGIT LÀ QUE D'UNE PARTIE DE CE QUE NOUS ALLONS VENDRE. TOUS LES MAGASINIERS CHARGÉS DE COMPTER LES ARTICLES SAVENT À QUEL POINT L'EXACTITUDE EST DE RIGUEUR. ILS SAVENT AUSSI À QUEL POINT IL EST DIFFICILE DE SAVOIR SI UN ARTICLE EST NEUF OU NON. LE FAIT EST QUE LES ACHETEURS DE SURPLUS VEULENT UNIQUEMENT DU MATÉRIEL NEUF; OR, COMME NOUS STOCKONS AUSSI LE MATÉRIEL UTILISABLE DE CATÉGORIE 3, NOUS DEVONS METTRE CELUI-CI DE CÔTÉ.

À PROPOS, UN ARTICLE EST CONSIDÉRÉ COMME EN SURPLUS LORSQU'IL N'EST PAS SORTI DES MAGASINS DEPUIS AU MOINS TROIS ANS.

NOS STOCKS DE SURPLUS S'ÉTABLISSENT COMME SUIT:

1. 16 000 ARTICLES DE CAT. 3 QUI RESTERONT DANS LEUR EMPLACEMENT DE STOCKAGE ACTUEL, UNE FOIS COMPTÉS, PUIS SERONT VENDUS.
2. 33 000 ARTICLES DE CAT. 3 QUI SERONT VENDUS COMME UN TOUT. ILS SERONT RETIRÉS DES STOCKS ET EXPÉDIÉS (PROBABLEMENT EN JANVIER OU FÉVRIER 1984)
3. DES UNITÉS DE CATÉGORIE 1 ET 2 DONT IL FAUDRA DÉTERMINER LA NATURE ET QUI, DANS CERTAINS CAS, SERONT PLACÉS AILLEURS DANS L'ENTREPÔT.

C'EST TOUT POUR NOTRE STOCK DE DORVAL. IL Y A AUSSI UNE CERTAINE QUANTITÉ DE MATÉRIEL DANS NOS MAGASINS RÉGIONAUX.

AVEC LE RETRAIT DE NOS DC-8 PASSAGERS ET LA REMOTORISATION DE NOS AVIONS-CARGOS, TOUTES LES PIÈCES DE RECHANGE DES RÉACTEURS DE DC-8 SERONT ÉGALEMENT VENDUES DANS LE CADRE DU "SURPAC". CETTE VENTE PERMETTRA DE FAIRE DE LA PLACE POUR LE MATÉRIEL DES NOUVEAUX RÉACTEURS CFM 56, ET SERA UNE SOURCE DE REVENUS DE PRESQUE \$2 MILLIONS.

NOUS PARTICIPERONS TOUS À CE PROJET, D'UNE FAÇON OU D'UNE AUTRE. MAIS NOUS NE DEVRONS JAMAIS PERDRE DE VUE UN ÉLÉMENT ESSENTIEL: LE CLIENT ET CE QUE NOUS AURIONS VOULU SI NOUS ÉTIONS À SA PLACE. CELA SIGNIFIE QUE LA GESTION DES STOCKS, LES MAGASINS, LES DOUANES ET L'INSPECTION AURONT TOUS UN RÔLE DÉTERMINANT SUR LA RÉUSSITE DE "SURPAC".

STORES NEWSLETTER

EDITED BY: D. DIGGLE - R. MONKS - G. LIRETTE - T. SALORANTA - T. VIRGONA

A bi-lingual newsletter published by Stores' People for Stores' People to provide everyone with a means of communication

How do you start a brand new newsletter? By giving it a name of course. A name that all the Stores' people can appreciate and identify themselves with. A name that shows the participation of all the Stores' People.

So effective immediately we are launching a "CHOOSE A NAME FOR YOUR NEWSLETTER" contest. All you have to do is write the name that you think is best for our newsletter, sign and date it, put it in an envelope, address it to Newsletter Contest and send it to the communicators' office in Main Stores.

Your newsletter editors will choose the best name submitted and the suggestor will receive a prize, which happens to be a bottle of booze to enjoy for Christmas. Deadline for submission is December 9th.

Did you know, that this newsletter, despite rumors and unknowing statements from various sources is in no way a tool of the Quality Work Circle Program. It is intended that it be strictly for the use of Supply & Stores Employees to better understand each other, promote dialogue and where possible answer questions that concern only stores functions.

And did you know that an aircraft tire will only be recapped 12 times. Superstition. Maybe like a lot of us the tire can't take it after the twelfth time.

And did you know that it would be appreciated if items of interest for "Did You Know" could be sent in for publication in the next issue.

Most of us hardly realize it, but we actually spend most of our waking hours right here at our work place. Between travelling to and from work most of us spend 10 hours a day interacting with our work-partners. This means that we can be actually spending less "awake" time with our family and friends in any given day. Let's face it, Stores, for us is an integral part of our lives.

It wouldn't cost too much effort if we just pushed the bin boxes back where they belong. Nor would it be hard on us to put our butts in the ashtray and empty cups and cans and all sorts of trash into the garbage cans. A little effort each day can make one hellava difference. Let's all chip in and take some pride in what we do.

Safe work habits is one subject that can't be left out of our newsletter. Remember you could be a victim.

So let's be extra careful out there. Let's drive those vehicles a little slower, honk our horns to warn our colleagues. Let's warehouse the material with safety in mind. Let's All Think Safety.

Over the past few months some people have been wondering if we work for an airline or clothing manufacturer. The new workwear issue was an enormous job but as usual we survived.

Stores saved the company approximately \$40,000.00 last month by identifying surplus linen material. It will be made into tablecloths rather than buying new linen. That's keeping your eyes open folks.

Does anyone remember all the surplus stock which we sent to Pacific Air Industries (PAI) over the years. Well we are hoping to start selling it ourselves. This will be a big project and should be a moneymaker. All details will be advised as soon as they are available.

A/C 301 and A/C 306 are back from Global Airline and Air National. So shipping anything to either of these companies is a big no no.

A/C 872 our first re-engined DC8 is out and flying. Let's not forget that we are one of the reasons for it.

A newsletter is only as good as the quality of the subject it prints. Let's make our newsletter a success by participating each and every one of us. Do you have an idea, a suggestion that'll better our lives and working condition, do you want to share with others some of your thoughts? Go ahead, write it down and send it signed and dated to "Newsletter Editors" and send it to the communicators' office in Main Stores. Horizon, Tech Talk are great, but we can make ours better.

NOTE D'INFORMATION - MAGASINS

EDITE PAR: D. Diggle - R. Monks - G. Lirette - T. Saloranta - T. Virgona

Une note d'information bilingue, publiée par les gens de Magasins pour les gens des Magasins ayant pour but la communication.

Comment bien débiter la publication d'une note d'information? Sans doute en la dotant d'un nom. Un nom qui identifi bien les gens des Magasins et autours duquel ils peuvent se ralier. Un nom qui démontre l'entière participation de tous. C'est donc dans cette optique que nous lançons le concours, "Choisissez un nom", et ce dès maintenant. Tout ce que nous devez faire c'est d'inscrire sur un bout de papier le nom que vous jugez le plus représentatif, l'insérer dans une enveloppe adressée à "Choisissez un nom" et la faire parvenir au bureau des Communicateurs au Magasin Principal.

Les éditeurs en place choisiront, parmi tous les noms reçus, celui qu'ils considèrent le meilleur et le gagnant se méritera une bouteille de boisson qu'il appréciera surement durant la période de Noël. La date limite pour les soumissions est le 9 Décembre.

Saviez-vous que, cette Note d'Information n'est en aucun cas un outil servant au concepte de "Quality Work Circle Program" et ce malgré tous les remeurs et fausses déclarations que vous avez pu entendre. Cette publication est strictement pour les employés des Magasins et Fourniture et a pour but de mieux se comprendre, de promouvoir le dialogue et de repondre le plus possible aux questions qui concernent l'opération des Magasins.

Saviez-vous qu'un pneu d'avion ne peut être resemellé plus de 12 fois? Cette donné relève de la superstition. Peut-être que, comme la plupart d'entre nous, nous pouvons encore fonctionner même après la douzième fois.

Et, saviez-vous que des capsules de ce genre (savie-vous que...) peuvent nous être envoyées pour publication dans nos éditions à venir.

Il est difficile de réaliser que la plupart d'entre nous passons la plus grande partie de notre temps d'éveil, ici, au travail. Si nous considérons le temps de transport, nous dépensons près de 10 heures par jours à des activités relative au travail. Ce qui revient à dire que nous allouons moins de temps à notre famille et à nos amis. Il faut donc considérer, les Magasins, comme étant une partie intégrale et importante de notre vie.

Très peu d'effort est requis pour replacer les boîtes de matériel dans leurs casiers respectif et dans leurs positions original. Egalement, très peu d'effort est requis à disposer des cigarettes dans les cendriers ainsi que des tasses et cannettes vides dans les poubelles. Un petit peu d'effort peut faire toute la différence. Mettons tous l'épaule à la roue et soyons fier de ce que nous faisons.

Les mesures de sécurité ne peuvent être laissées de côté dans le contenu de notre publication. Vous pourriez être une victime.

Soyons plus prudent. Réduisons la vitesse des véhicules, utilisons le klaxon pour avertir nos collègues. Manipulons le matériel avec prudence. Pensons tous, et toujours, Sécurité.

Au cours des derniers mois on aurait cru que l'on était à l'emploi d'une manufacture de vêtements plutôt que d'une compagnie aérienne. La distribution des nouvelles uniformes a représenté un surplus de travail, mais comme à l'habitude, nous nous en sommes sorti.

Le mois dernier, les Magasins ont réalisé pour la compagnie, une économie de \$40,000, en identifiant un surplus de toile. Ce matériel sera utilisé pour fabriquer des nappes plutôt que d'en acheter des neuves. C'est vraiment garder l'oeil ouvert, et le bon.

Vous rappelez-vous tout ce matériel, considéré surplus, que nous avons expédié à Pacific Air Industries (P.A.I.) l'an dernier? Et bien nous espérons maintenant commencer à le vendre nous-même. Nous considérons ce projet de très grande envergure et pourrait s'avérer très lucratif. Nous vous informerons des détails aussitôt qu'ils seront disponibles.

Les avions immatriculés 301 et 306 nous sont revenue de chez Global Air et Air National. Nous ne devons donc plus expédier de matériel à ces deux compagnies.

Le DC8 numéro 872 muni de nouveaux moteurs est maintenant en opération. N'oublions pas que nous avons participé à cette réalisation.

Une Note d'Information, comme la nôtre, est aussi bonne que les articles et sujets qui la composent. Faisons-en un succès en y participant tous et chacun d'entre nous. Avez-vous une idée, une suggestion qui pourrait faciliter et améliorer nos conditions de travail? Si oui, allez-y faites nous en part en signant votre envoi et la faire parvenir aux éditeurs, aux soins du bureau des Communicateurs au Magasin Principal.

Horizon, Tech Talk sont de bonnes publications, mais nous pouvons rendre la nôtre encore meilleur.