

## PAS TROP DE SYSTEME

"La manière dont nous obtenons les meilleurs résultats de nos employés consiste à leur donner quelque latitude et à faire appel constamment à leur intelligence", disait le gérant d'un grand magasin. "Nous ne surveillons pas un homme d'un oeil plein de doutes, en pensant continuellement qu'il essaye de manquer à son travail d'une manière détournée. Nous trouvons qu'il est décidément profitable de faire appel au sentiment d'honneur qu'un homme porte en soi-même. Nous n'envoyons pas un homme quatre fois par jour pour examiner la quantité d'ouvrage faite par un ouvrier. Ce genre d'espionnage met un homme hors de soi-même.

"Le moyen le plus rapide pour découvrir les manquements au devoir consiste à ne pas être trop rigide à ce sujet. Un homme sérieux et qui vaut la peine d'être employé ne donne pas une somme de travail moins forte s'il n'est pas surveillé attentivement; s'il n'est pas l'objet d'une surveillance gênante, il n'en travaille qu'avec plus d'ardeur. D'autre part, avec notre système, un mauvais ouvrier se fera connaître plutôt qu'avec tout autre système".

Dans la compagnie dont cet homme est le gérant, une grande partie du travail est faite par des ouvriers qui travaillent aux mêmes pièces. Quand une mesure importante doit être prise, le bureau entier donne sa décision. De cette manière, une question est considérée sous tous ses points de vue. Des choses étranges arrivent souvent grâce à cette manière de faire. Le fondateur de cette maison, propriétaire de la plus grande partie du stock, fut un jour confondu par les trois quarts de ses employés au sujet d'une question très importante. Il voulait absolument adopter un certain plan et ce n'est que sur les instances répétées de la plupart de ses employés qu'il abandonna son idée. Plus tard, il fut heureux d'avoir agi ainsi. Il se trouvait que ses ouvriers, grâce à leur expérience et à leur jugement avaient vu plus loin que lui.

Naturellement, le chef de cette maison est un homme très important. Il a remporté un énorme succès en affaires, principalement parce qu'il sait la manière de mettre au meilleur profit l'inintelligence de ses employés. Il a pour devise: "Tirer le meilleur parti des hommes, sans employer les meilleurs d'entre eux."

Dans nombre d'endroits, on perd la plus grande partie de l'efficacité des employés en donnant de nombreuses instructions dénotant trop de routine et en ne donnant pas à l'employé l'occasion de faire ressortir son individualité. La plupart des employés aiment à voir leur patron réussir et gagner de l'argent. Ils aiment aussi sentir qu'ils ont une part dans la bonne réussite de la maison. Le

patron avisé profite de cette tendance pour résoudre les problèmes qui se présentent en affaires. Aucun ouvrier n'aime penser qu'il fait un travail inutile. Il y a quelque temps, on demandait à un employé s'il préférerait gagner \$5.00 par jour pour établir un commerce, ou \$10.00 par jour pour transporter de la brique à un certain endroit et la rapporter à l'endroit où il l'avait prise. Rapide comme l'éclair, cet homme répliqua que, sous aucun prétexte, il n'entreprendrait un travail aussi stupide que celui qui consiste à dépenser son énergie sans accomplir rien de défini.

Dans l'obtention des résultats, beaucoup dépend de la manière dont les instructions sont données. On a dit que défunt Marshall Field pouvait donner à un ordre l'apparence d'un conseil, mieux que ne le pouvait faire tout autre chef de maison à Chicago. Le succès d'une grande maison d'emballage est, dit-on, attribué grandement à ses méthodes de traiter ses employés avec une main de velours.

Il n'est pas douteux que nombre d'hommes aiment faire acte d'autorité; des centaines d'hommes aiment voir la sténographe ou le teneur de livres sursauter quand ils donnent un ordre. Il y a trop souvent un genre de menace impliqué dans un ordre; et cet ordre a souvent pour sous-entendu que si un certain ouvrage n'est pas fini à une heure donnée, il y aura du nouveau dans l'établissement. Un chef de département intelligent prendra des précautions pour donner un tel ordre. Il fera des remarques dans le genre de la suivante: "M. Un Tel, j'ai remarqué avec plaisir la manière dont vous avez expédié ce dernier lot de factures quand vous étiez pressé. Je sais que vous ferez votre possible pour expédier cet autre paquet de factures pour cinq heures. Je compte sur votre aide et je vous serai reconnaissant si vous faites tout votre possible pour vous acquitter de cette tâche."

Une remarque comme celle-ci met en bonne humeur l'employé. Elle adoucit son esprit et donne de l'élan à ses facultés fatiguées; elle l'incite à faire de nouveaux efforts. Certains chefs de département fatiguent l'esprit de leurs employés en leur communiquant leurs instructions. Ils peuvent leur causer une telle émotion qu'une demi-heure peut être perdue avant que le malheureux employé n'ait repris ses sens. Nombreux sont les hommes qui ne penseraient pas plus à blesser une clavigraphiste avec une brique, qu'à sauter du sommet d'un édifice de dix étages et qui, cependant, blessent sans aucun besoin la dignité de l'employé. L'esprit est un organisme infiniment plus délicat que la plus fine pièce de mécanisme qui ait jamais été inventée.

Bien entendu, c'est chose absolument folle que d'abolir toute discipline et tout règlement. Même les meilleurs employés doivent être réprimandés à l'occasion. Le

grand desideratum en toute chose est la modération. Trop de système est d'habitude plus nuisible que trop peu de système. En lui-même, le système ne crée rien, ne produit rien, n'invente rien. Le système doit être mitigé par de l'humanité, de l'intelligence et être appliqué avec le plus grand soin; autrement, il sera plus nuisible qu'utile.

Dans des milliers de cas, il n'y a aucun doute que les affaires s'amélioreraient si l'on accordait plus de considération à l'idée qui consiste à obtenir tout ce qu'on peut de l'employé, et si l'on s'appliquait à abandonner les règlements nombreux, durs et inutiles.—(George Brett, dans Michigan Trades Man.)

## Un nouvel établissement

Le nouvel établissement de la maison Minto Bros., situé au No 45 rue Front Est, Toronto, est complètement terminé et est occupé maintenant par le personnel de la maison.

La bâtisse est la propriété de M. F. J. White, seul propriétaire de la Compagnie Minto Bros. Cette Compagnie possède en ce moment un édifice avec les bureaux les plus modernes. L'office est divisé en sections; il y a des salles d'échantillonnage, de réception, des vestiaires aussi bien que des appartements privés pour les gens qui veulent faire affaires. L'intérieur est fini en chêne, y compris les pupitres, les chaises et les cloisons; ces dernières ont des panneaux en glace biseauté; un système de chauffage à eau chaude y a été installé, la chaudière et toute la machinerie sont du dernier modèle pour faciliter le nettoyage et la rapidité du travail. Le plombage et les appareils d'éclairage électrique s'harmonisent au reste de l'agencement du magasin. Le plafond est en métal; ce bureau se fait remarquer spécialement par son agencement: des appareils pour combattre le feu sont disposés sur chacun des cinq étages de l'édifice. Cet établissement a une longueur de 186 pieds sur une largeur de 28 pieds et comprend des départements pour l'emballage, le mélange, l'étiquetage, l'emmagasinage et l'expédition.

Monsieur White est le fondateur de la maison White & Co., Toronto. Il y a quatre ans, il prit en mains les affaires de la maison de thé Minto Bros., qui était située au No 45 de la rue Front Est.

Comme homme d'affaires, il a réussi dans toutes ses entreprises. Il a également un établissement à Buffalo, dirigé par F. G. Lillie, et cette maison est sous sa propre direction.

Au concours hippique qui s'est ouvert le 1er juillet, les chevaux de cette firme ont remporté le premier prix, médaille en or.

Les bonnes annonces sont comme les costumes faits sur mesure par le tailleur. Les annonces faites à-la-diabole sont généralement écrites précipitamment, sans considération pour la valeur de l'espace ou les résultats à obtenir. Mesurez l'objet à annoncer sous toutes ses faces, notez tous les points de nature à faire impression sur telle ou telle personne. Avec ces mesures en votre possession, vous serez à même de bâtir l'annonce