



Epiceries, Provisions, Vins et Liqueurs



PAIEMENTS PAR CHEQUES

Nous prions nos abonnés de vouloir bien prendre en note que nous n'acceptons en paiement d'abonnements que des CHEQUES PAYABLES AU PAIR A MONTREAL.

Ceux de nos clients qui tiennent absolument à se servir de chèques devront dorénavant les faire endosser PAYABLES AU PAIR A MONTREAL, par leur banque locale: cela ne leur coûtera absolument rien.

UN ETABLISSEMENT D'INITIATIVE ET DE PROGRES

Réunion annuelle des Vendeurs de la
Maison Hudon, Hébert & Cie

On croit encore, dans certains milieux, que le succès en affaires, dépend beaucoup plus du hasard, de la chance, comme on dit communément, que des moyens employés pour réussir. La Maison Hudon, Hébert & Cie nous a fourni l'occasion, la semaine dernière, de constater combien ce dicton est erroné. Non! le succès en affaires n'est pas dû à la bonne fortune, mais au travail habilement dirigé, à l'action énergique et concertée de plusieurs volontés unissant leurs efforts pour atteindre un but déterminé.

Sous l'intelligence direction de son gérant, M. Albert Hébert, nous avons vu l'important établissement d'Epicerie et de Liqueurs de MM. Hudon, Hébert & Cie progresser au point, que cette Maison occupe aujourd'hui l'une des premières, sinon la première place dans ce genre de commerce en notre pays.

M. Hébert est très effectivement secondé par ses associés et par un personnel d'élite. Chaque année, patrons et employés se réunissent pour discuter les intérêts de la Maison. Cette réunion annuelle a eu lieu le 6 et le 7 janvier courant, dans la vaste salle de Vente de l'établissement. M. Albert Hébert présidait, ayant à sa droite M. Zéphirin Hébert, l'assistant gérant, et à sa gauche M. Léandre Brault, chargé de la direction de la comptabilité, tous trois associés de la Maison. L'assistance se composait du nombreux personnel des voyageurs, des vendeurs et des chefs des divers départements.

M. le Président expose le but de l'assemblée dans un discours pratique, dans lequel il se montre homme d'affaires consommé. Il parle de l'évolution incessante du commerce; des moyens nouveaux à mettre en action; de ce qu'il faut faire et de ce qu'il faut éviter. En résumé, cette réunion a pour but de mettre ceux qui y prennent part, au courant de ce que chacun d'eux pense être le mieux dans l'intérêt de tous.

On procède ensuite à la discussion des items du programme. Les questions étudiées peuvent se diviser en deux catégories: la première ayant particulièrement trait au fonctionnement intérieur de l'établissement, la seconde, d'un intérêt plus général, se rapportant surtout aux relations extérieures.

Parmi les travaux de la première partie du programme, nous pouvons citer les intéressantes études de MM. P.-S. Hamon, E.-A. Cardinal, Philippe Panneton, J.-A. Chevalier, E.-A. Prevost, D. Giguère, T. Fournier, etc.

La discussion qui suivit la lecture de chaque travail mit en évidence l'admirable organisation intérieure de cette immense ruche de travailleurs qu'est la Maison Hudon, Hébert & Cie. Tout y est parfaitement ordonné, jusque dans les moindres détails. Tous les rouages de cette administration si compliquée fonctionnent avec la plus grande précision et sans la moindre friction ni apparente ni cachée. Ce système organisé et mis en oeuvre par M. Albert Hébert, lui fait le plus grand honneur. Nous avons noté le bon esprit qui préside à toutes les délibérations. Le Président et ses deux associés questionnent les auteurs de chaque travail soumis, pour en élucider tous les points importants; ceux-ci à leur tour, formulent leur objections en toute liberté. Le plus grand enthousiasme règne au sein de ce congrès unique. Bref! on se croirait dans une réunion d'actionnaires d'une Grande Compagnie, tant sont identifiés les intérêts des patrons et des employés.

La première session fût entièrement consacrée à cette première partie du programme.

La seconde session, la plus intéressante pour nous, par son caractère d'intérêt général, eût lieu le lendemain. L'impor-

tance des matières, le soin avec lequel les divers travaux avaient été préparés nous ont été une révélation et une agréable surprise. Nous mentionnerons en premier lieu, les très remarquables études de M. P.-S. Hamon sur "la concurrence" et "les réclamations et leur règlement". M. Hamon, qui est Jersiais de naissance, possède le sens pratique des affaires de l'Anglais, uni à l'esprit fin et décat du Normand. Nous aurions voulu reproduire ici quelques-unes de ses observations, sur ces deux sujets si complexes, mais, comme on le pense bien, la Maison garde jalousement son manuscrit.

L'espace nous manque pour apprécier en détail tous les sujets abordés. Nous nous contenterons d'énumérer:

M. Emile Gendron nous a spirituellement entretenu du "voyageur idéal"; M. Henri Bertrand du "Commerce Local". M. J.-A. Chevalier "Du travail efficace d'un Voyageur sur son territoire." M. Hugo Rhode, "De la recherche de nouveaux débouchés" et "Du rôle d'un Vendeur". Deux superbes exposés que nous convoitons pour nos colonnes; M. G. W. Prescott, "De l'énergie et de l'enthousiasme nécessaire au Succès"; M. A. Charland, "La clef du succès pour un Voyageur"; M. F.-S. Côté, "Des relations avec la clientèle"; M. Geo. Lindsay, "De la réclame et des Annonces dans les journaux de Commerce". Toutes ces questions ont été traitées à fond et avec une connaissance parfaite de la nature du sujet.

Avec un personnel possédant à ce degré la science du Commerce, il n'y a plus à s'étonner des magnifiques résultats obtenus. On voit par là que M. Albert Hébert ne néglige aucun des éléments qui assurent la réussite en affaires. L'art, le talent plutôt de s'entourer d'un personnel compétent est l'un des principaux et M. Hébert, nous en avons la preuve, le possède au plus haut point.

Après avoir adressé des félicitations à tous, M. Albert Hébert, fait un résumé très complet et très documenté des délibérations de ce congrès mémorable dans les Annales de l'établissement; il met en lumière avec un rare bonheur, toutes les idées émises les plus pratiques et qui s'adaptent le mieux à l'avance-