-:-:-:-:-

La maison HARMEL frères existe depuis 1797.

Cette longue vie industrielle est due à la protection de DIEU d'abord, mais ensuite aux traditions d'honnêteté, de loyauté de travail et de méthode qui se sont transmises de pères en fils durant ces cinq générations.

Il est souhaitable que nos successeurs recueillent, comme nous-mêmes, l'expérience des anciens et en profitent pour continuer à assurer la prospérité de la maison.

Voici quelques principes qui ont servi de guides (ils sont rappelés en partie dans les statuts de la Société HARMEL fr. à R.L. et dans le règlement des jeunes associés.)

1° - DE DONNER ENTIEREMENT A SON DE VOIR D'ETAT :

Un associé doit à la Société tout son temps, toute son intelligence, tout son effort. Il ne peut s'occuper d'une entreprise étrangère à la Société que moyennant l'autorisation de ses co-associés.

2° - CONCOURS FINANCIER :

Un associé doit à la Société son appui financier dans la mesure fixée par le Conseil des Gérants et cela sous trois formes :

- a) par sa part de capital social
- b) par son compte courant obligatoire
- c) par son compte courant libre

3° - INTERDICTIONS LIBERATRICES :

Un associé doit garder intégralement toutes ses forces financières au service de la société tout d'abord en déposant dans la caisse sociales le montant de son capital social et de son compte courant obligatoire et ensuite en évitant de contracter aucune responsabilité étrangère aux affaires de la société.

....

a) Jeu ou spéculations -

Il lui est interdit de jouer de l'argent aux cartes ou de spéculer à la bourse -

b) Cautions en garanties -

Il n'a pas le droit de donner caution ou garantie sans avoir au préalable consulté ses associés, obtenu leur assentiment par écrit.

c) Prêts ou emprunts -

Il en est de même pour les prêts même à titre privé.

Il est également interdit à un associé de prêter ou d'emprunter sans avoir été au préalable autorisé à le faire par ses associés.

Ces défenses sont un véritable rempart pour ceux qui en tiennent compte. Elles ont été établies après des expériences douloureuses et ont souvent sauvé l'intérêt des familles et de la Société HARMEL frères.

5° SIMPLICITE - La simplicité de vie des associés est une des garanties de la prospérité de la maison. Le Bon Père a beaucoup insisté sur le principe d'économie des jeunes ménages qui doivent s'efforcer de constituer leur fortune dès leurs débuts, mettre de côté la dot des enfants etc...

La simplicité de vie a d'autant plus d'importance que les enfants ont tendance à prendre comme point de départ le point d'arrivée des parents.

6° METHODE & DECISION -

Se souvenir que l'administration d'une affaire exige cinq actes distincts (comme l'explique FAYOL) : prévoir, organiser, coordonner, commander, contrôler.

Ce dernier point : le contrôle est capital. Le Bon Père, s'y appliquait spécialement et en donnait familièrement sa formule :

" en affaires " je ne crois que ce que je vois.

7° CONSEILS -

La périodicité régulière dans la réunion des conseils est sacrée c'est la base de la direction intelligente, de la mentalité, de l'unité de vues, du contrôle sauveur. L'ordre du jour doit être préparé à l'avance. Ces avis s'appliquent d'abord aux conseils de la société ou à l'on expose la balance des comptes d'exploitation. Il faut se mettre courageusement en face des réalités et agir énergiquement pour produire le redressement nécessaire. Mais, les conseils ouvriers qui dirigent les institutions syndicales et sociales ont aussi une grande importance, et leur réunion périodique est indispensable pour maintenir le bon esprit, l'entente, et la collaboration.

8° DISCIPLINE -

Le patron en voyage doit se considérer comme un simple employé et se faire scrupule de ne rien décider ou trancher d'important sans obtenir ou réserver la confirmation de ses associés restés au siège social (rabais, indemnités, transaction, ou baisse de prix réduction de factures, etc...)

9° SE VANTER -

Le Bon Père, nous recommandait souvent de nous communiquer les uns aux autres les hauts faits accomplis au service de la Maison comme si on voulait se vanter. Cette façon de faire entretient l'intérêt des affaires, l'émulation et mène au succès.

10° DEVIS PRÉALABLES -

Voici maintenant un principe très important dans la pratique; on ne doit jamais commander une machine, un aménagement ou un travail quelconque sans en avoir préalablement parlé au conseil et en avoir établi le devis ainsi que le rapport escompté (Voir le livre de devis) Chaque associé à le doit de donner son avis et de le faire consigner

sur le livre. Les services rendus par l'application de cette méthode sont innombrables.

II° ADJUDICATION -

Les achats importants doivent être faits par adjudication c'est à dire qu'on met plusieurs fournisseurs sur les rangs. On obtient souvent par cette méthode des résultats étonnants.

III° REFLEXION -

Dans les cas difficiles ou douteux, bien réfléchir. Consulter, puis se décider courageusement à accomplir son devoir le mieux possible de façon à ce que plus tard, quelle que soit l'issue de l'affaire on puisse se rendre témoignage qu'on a bien fait tout ce qu'il fallait faire.

IV° ENVOIS -

Entre deux moyens à prendre, pour aboutir, ne pas toujours s'arrêter au plus facile, qui n'est généralement pas le meilleur. Le Bon Père disait " qu'entre deux chemins également favorables pour atteindre le but, il vaut mieux choisir celui qui nous plaît le moins, c'est généralement le meilleur ".

V° " Y ALLER " -

En cas de litiges, de malentendus, de difficultés, ne pas hésiter à aller sur place, même à l'étranger : on obtient ainsi des résultats souvent inattendus, et toujours plus favorables que par correspondance.

VI° RENSEIGNEMENTS PREALABLES -

Une règle qui évitera beaucoup de mécomptes et de pertes dans les affaires : c'est la vigilance avec laquelle il faut prendre à l'avance des renseignements sur les hommes et les maisons avec lesquels on voudrait traiter. Mais, pour que ces renseignements soient vraiment sérieux, les prendre verbalement et personnellement car les appréciations
... ions