

LA CORRESPONDANCE COMMERCIALE.

Bien qu'elle ne serve souvent qu'à donner une forme définitive à des ententes verbales, la correspondance commerciale doit être considérée, en réalité, comme le moyen de transiger des affaires auquel le commerçant se voit obligé d'avoir recours lorsqu'il n'est pas en contact immédiat avec celui ou ceux avec qui il est en relation commerciale.

Toutefois, l'orientation de la correspondance commerciale a été complètement faussée par le principe d'obligation qu'on retrouve à son origine.

Il est indiscutable que le commerçant ne vend qu'en vue de s'enrichir. Or, par un illogisme impardonnable, il nous a habitués à croire qu'il ne fait de la correspondance que parce qu'il ne peut pas s'en dispenser, et tout comme si la lettre n'était pas le plus merveilleux, le plus souple et le plus fidèle des agents de vente.

Il est des maisons considérées comme importantes, où le service de la correspondance est tenu comme un mal à peine intolérable. On en réduit l'importance au point d'en circonscrire autant que possible l'action et les effets.

Il arrive trop souvent, hélas, de recevoir des lettres froides et mornes, d'un laconisme insolent, et qui contiennent à peine ce que leur auteur avait à dire. Avec une lettre de ce genre, la commande devient un ordre brutal et sans ménagement comme, par exemple: "Veuillez expédier tout de suite, sans faute... etc." et l'accusé de réception n'est qu'un simple reçu quand, par excès de simplification, il n'est pas complètement supprimé.

Sous prétexte de faire oeuvre de modernisme, beaucoup, pour ne pas dire tous, ont supprimé de leurs lettres les formules de début et les salutations finales.

Ceux-là réduisent la lettre commerciale à un article de

comptabilité et se réclament d'américanisme qui consiste à économiser le temps de l'écrivain, celui du lecteur, et à laisser aux faits tout crus leur sublime éloquence. Et, cependant, un abîme profond sépare les fauteurs de cette tendance fâcheuse de l'école de correspondance américaine, laquelle est absolument l'inverse de ce qu'ils croient.

Si leur théorie leur semble juste, leur horizon est évidemment un peu bas. Ils ont raison lorsqu'ils veulent que les faits seuls agissent; mais ils oublient les faits les plus intéressants. Ils ne retiennent du commerce que la matérialité de la marchandise et du numéraire échangés. Ils oublient que leurs lettres sont lues par des hommes.

Or, comme le dit si bien la physiologie, "l'homme est avant tout un cerveau, une pensée, un tempérament, un caractère sur lequel les moindres choses agissent en bien ou en mal." A force d'indifférence sur ce fait, ces correspondanciers ont, par le laconisme lapidaire de leur style, jeté un froid entre le destinataire de la lettre et eux. Leur correspondance leur a valu des retards dans les livraisons, des commandes manquées et sans qu'ils sachent pourquoi.

Il n'est pas besoin d'aller bien loin pour retracer la cause de la stérilité de leur travail. L'individu qui ne sait pas porter la conviction ni créer un lien de sympathie entre son partenaire et lui est un homme que l'on fuit, et cette vérité, banale dans la vie courante, prend encore plus de force dans le monde commercial. Celui qui écrit mathématiquement une lettre est classé comme un chiffre dans l'esprit de celui qui reçoit cette lettre. Par contre, celui qui sait jouer de tous les ressorts, de toutes les ficelles de la psychologie humaine et commerciale, est sûr d'être coté comme commerçant habile et sympathique. Et être sympathique en affaires, c'est avoir le succès pour soi.

Les Gants de Chevreau DE PEWNY

donnent plus de satisfaction réelle au pouce carré que toute autre ligne de gants de chevreau, sur le marché aujourd'hui. La qualité compte dans le rayon des gants et les gants de Pewny vous acquerront de la clientèle. Toutes teintes, toutes longueurs; chaque paire est garantie.

De \$6.50 à \$30.00 la douzaine.

Les commandes par la poste sont l'objet d'une prompt attention.

Greenshields Limited
MONTREAL.

SEULS AGENTS CANADIENS.

"Health Brand"

Un nom qui signifie quelque chose pour vous et vos clients. Les

SOUS-VETEMENTS

Marque Health

Satisfont les gens les plus difficiles et vous rapportent un bon profit.

En pure laine, laine et coton mélangés et en coton. Toutes mesures pour hommes, femmes et enfants.

Comment est maintenant votre stock ?

Greenshields Limited
MONTREAL.