LE PRIX COURANT

REVUE HEBDOMADAIRE

Commerce, Finance, Industrie, Assurance, Etc.

EDITEURS

Compagnie de Publication des marchands détaillants du Canada, Limitée,

Téléphone Est 1184 et Est 1185. MONTREAL.

Bureau de Montréal: 80 rue Saint-Denis.

ABONNEMENT { Montréal et Banlieue . . $3.00 / Canada . . . . . $2.50 / Etats-Unis . . . . . $3.00 / Union postale, fre . . . . 20.00 } PAR AN

Circulation fusionnée { LE PRIX COURANT / Le Journal des Marchands détaillants / Liqueurs et Tabacs / Tissus et Nouveautes }

Il n'est pas accepté d'abonnement pour moins d'une année.

A moins d'avis contraire par écrit, adressé directement à nos bureaux, quinze jours au moins avant la date d'expiration l'abonnement est continué de plein droit.

Toute année commencée est due en entier.

L'abonnement ne cesse pas tant que les arrérages ne sont pas payés.

Tout chèque pour paiement d'abonnement doit être fait payable au pair a Montréal.

Chèques, mandats, bons de Poste doivent être faits payables à l'ordre du Prix Courant.

Prière d'adresser les lettres, etc., simplement comme suit: "LE PRIX COURANT", Montréal.

Fondé en 1887 | LE PRIX COURANT, vendredi 18 octobre 1918 | Vol. XXXIV—No 42

LA PRATIQUE COMMERCIALE

METHODE DE COLLECTION DES COMPTES ECHUS

Le recouvrement des comptes est un des problèmes des plus courants et des plus complexes à la fois et c'est un de ceux qui embarrassent le plus les marchands-détaillants qui y sont tous directement intéressés.

Nombre de marchands n'ont plus foi dans la "lettre de collection." Il n'y a pas lieu cependant d'adopter pareille attitude vis-à-vis d'un agent de collection qui peut être efficace si on sait s'en servir à bons escient. Une maison nous a démontré récemment qu'elle avait trouvé des formules de lettres qui donnaient d'excellents résultats. Les débiteurs peuvent être rangés en plusieurs classes: ceux lents à payer mais de paiement sûr, ceux volontiers oublieux; ceux difficiles à commencer leurs paiements, et ceux qui ne veulent pas payer.

Il est à remarquer que les marchands qui font ordinairement usage de la lettre froide et conventionnelle pour réclamer leur dû, n'en obtiennent guère de résultats. Il est préférable de faire appel au sentiment humain. Une maison de détail après avoir tenté ses recouvrements par formulaires habituels, par fiches, par avocats et par encaisseurs spéciaux, en est arrivée à trouver plus avantageuse la série de lettres faisant appel au sentiment. Elle établit une série de cinq lettres ayant chacune une fonction distincte et obtint par ce système 30 pour cent de règlements en argent et un bon nombre d'arrangements à termes, soit par traites ou promesses de paiements écrites.

Le succès se manifesta au point que bien des comptes vieux de cinq, six, huit et même dix ans et par conséquent prescrits furent collectés.

Ces lettres furent imprimées en caractères imitant ceux des machines à écrire employées dans les bureaux. Les noms et adresses y furent ajoutés et la signature originale du propriétaire du magasin ornait le bas de la missive. Ces lettres, y compris le papier et l'impression revenaient à un peu plus d'un sou chacune. L'envoi de cinq cents lettres eut pour résultat la rentrée en argent de plus de $2,500 dans des 90 jours de leur mise à la poste, en outre de nombreux arrangements à termes.

Il n'en résulta pas de malaise parmi la clientèle, bien au contraire, dans beaucoup de cas, nombre de clients ayant réglé leur vieux comptes, se remirent à acheter à ce magasin qu'ils avaient déserté.

La lettre No 1 fut envoyée aux gens redevables d'un compte récent et fut couronnée d'un plein succès, faisant rentrer de l'argent qui, sans cette intervention aurait pris des mois à prendre le chemin de la caisse du marchand.

La lettre No 2 fut envoyée aux clients débiteurs de comptes plus anciens et fut suivie de la lettre No 3. Celle No 4 eut pour objet de réveiller les consciences endormies. La lettre No 5 fut rarement nécessaire, mais lorsque envoyée, donna de bons résultats. Dans bien des cas, l'argent suivit dans les 48 heures.

Voici ces lettres. Elles ne sont pas élégantes, ni ornées de fantaisies, mais elles firent d'excellent travail:

Lettre No 1

Nous vous adressons par la présente votre état de compte de date récente.

Les conditions actuelles nous obligent à changer les méthodes d'autrefois, et ne nous permettent pas d'accorder les longs crédits qui étaient possibles dans le passé.

Vous comprendrez de suite notre position en pareille matière et nous espérons que vous accepterez cette lettre dans l'esprit où elle est dictée.

Nous apprécierons vivement votre remise et en même temps nous sollicitons votre fidèle patronage qui recevra notre meilleure attention.

Lettre No 2

L'état de votre compte inclus vous montre que l'échéance en est passée.