

POUR LES MARCHANDS-DETAILLANTS

UNE METHODE POUR COLLECTER LES COMPTES EN RETARD

Une des plus importantes questions qui s'offre à l'attention des détaillants, surtout en ce moment, est celle des collections. Les épiciers et quincailliers, par la nature même de leur commerce, sont exposés à ce point de vue à avoir des mécomptes plus grands que les marchands de n'importe quelle autre ligne.

Beaucoup de méthodes de collection ont pu être suivies avec succès pour les dettes souscrites, mais n'ont dans un sens général, donné que peu de satisfaction pour obtenir l'argent de débiteurs lents à payer.

Le grand défaut de quelques systèmes et des méthodes d'agences de collection est qu'elles ont pour unique but d'effrayer le débiteur, au lieu de faire appel aux différentes raisons qui peuvent engager une certaine classe de monde à payer ses dettes.

A présent, on trouve de moins en moins des gens susceptibles de se laisser influencer par les menaces des lettres de réclamation ou par les procédés des agences de collections. Nous pensons que la courtoisie, le bon sens et la persistance sont les plus grands facteurs pour obtenir quelque succès dans ses collections de comptes. Les textes qui suivent sous forme de lettres ou de cartes postales, ont prouvé donner de bons résultats partout où ils ont été employés. Elles sont le résultat de plus de quinze années d'expériences d'un avoué qui opérait pour plusieurs grosses manufactures.

Après avoir expérimenté beaucoup de systèmes de lettres, vous verrez que les idées contenues dans celles-ci vous feront du bon travail et vous feront rentrer les centaines de dollars que vous aviez dehors. Il y a bien d'autres systèmes de lettres qui vous produiront plus d'argent dans les premières semaines, mais ils vous paraîtront très coûteux d'un bout de l'année à l'autre.

Première lettre.

En consultant notre Grand-Livre, nous trouvons à votre débit une balance de \$.remontant à

Seriez-vous assez aimable de nous adresser votre chèque pour ce montant ou nous dire si vous trouvez cette balance incorrecte.

Vous remerciant à l'avance, nous demeurons,

Vos tous dévoués,

Marchand & Cie.

Deuxième lettre.

Nous vous avons écrit leau sujet d'une balance de comptes de \$. mais depuis, nous n'avons pas eu l'avantage d'avoir de vos nouvelles.

Veuillez donc être assez aimable pour nous répondre de suite, afin que nous sachions si vous êtes d'accord avec nous pour cette balance et quand nous pouvons espérer recevoir votre chèque.

Bien vôtres,

Marchand & Cie.

Troisième lettre.

Nos lettres deset relatives à une balance de \$.restant à votre compte, sont demeurées sans réponse.

Il nous semble que vous auriez pu au moins nous accor-

der l'avantage d'une réponse, même si vous n'êtes pas en mesure de nous envoyer votre chèque en ce moment.

Soyez donc assez bon de nous fixer à ce sujet et obliger

Vos tous dévoués,

Marchand & Cie.

Quatrième lettre.

Nous sommes très surpris de voir que vous n'avez répondu à aucune de nos lettres relatives à votre compte. Nos lettres ont été cependant empruntées de courtoisie et nous ne vous avons fait aucune menace.

Vous savez cependant que si nous restons sans nouvelles de vous, nous nous verrons forcés d'employer d'autres moyens de collections que nous n'aimerions pas prendre avec vous.

Cela éviterait des dépenses inutiles et des ennuis si vous nous écriviez en nous disant ce que vous vous proposez de faire.

Nous conserverons encore votre compte sur nos bureaux jusqu'àet nous espérons que d'ici là vous nous aurez fait connaître votre décision.

Bien vôtres,

Marchand & Cie.

Cinquième lettre.

Comme nous n'avons rien reçu de vous au dernier délai fixé, nous sommes décidés à prendre d'autres moyens pour nous faire payer.

Néanmoins, comme les renseignements recueillis sur vous de différents côtés vous représentent comme une personne honnête, nous temporiserons encore quelques jours.

Vous comprenez sans nul doute que votre crédit est basé sur votre régularité dans vos paiements et si c'est là votre véritable manière d'agir, vous ne pouvez manquer de nous répondre.

Nous espérons donc que vous nous donnerez satisfaction par retour de la malle.

Sincèrement vôtres,

Marchand & Cie.

Carte postale (dernier avis)

Nous vous avons écrit les

Vous ne nous répondez pas; pourquoi? Il est important que nous soyons fixés immédiatement.

Marchand & Cie.

Les lettres ainsi rédigées doivent être envoyées chaque semaine et la première carte postale, une vingtaine de jours après la cinquième lettre; on laissera une latitude de deux jours pour répondre, puis on recommencera.

Ces lettres devront être composées avec un seul espace entre chaque ligne et deux espaces entre les paragraphes. En se référant aux lettres déjà écrites, avoir soin de mentionner les dates exactes. L'efficacité de ce système dépend uniquement de la régularité des envois de ces lettres.

Vous remarquerez que les trois premières lettres sont très courtes et faciles à écrire, encore qu'elles disent bien tout ce qu'il est nécessaire de dire. La quatrième lettre représente l'habituelle lettre "de menaces de poursuites". Si le