Bibliographies

Autor(en): **Humbert, Jean**

Objekttyp: **BookReview**

Zeitschrift: **Bulletin pédagogique : organe de la Société fribourgeoise d'éducation et du Musée pédagogique**

Band (Jahr): **70 (1941)**

Heft 6

PDF erstellt am: **29.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

Bibliographies

LÉON DEGOUMOIS, Dr ès lettres, professeur au Gymnase de la ville de Berne et à l'Ecole de commerce de la Société suisse des commerçants.

Correspondance commerciale française : Premier et deuxième cahiers. Editions de la Société suisse des commerçants. Zurich 1940.

Un manuel de correspondance commerciale française n'est pas une nouveauté. Il en existe plus d'un. Celui que nous signalons n'a nullement la prétention de supplanter les livres déjà existants ; il en est bien plutôt l'heureux complément, pour le *détail technique*, et s'en distingue par une présentation tout à fait inédite. L'ouvrage, dont les dimensions sont celles du format dit commercial (21 × 30), est divisé en deux cahiers. Le premier traite la technique de la lettre et les formules usuelles ; le second, la marche normale d'une affaire, avec tous les développements susceptibles. A gauche, figurent les explications et en regard les schémas et modèles *ad hoc*. Les sujets, tous tirés de la pratique, sont adaptés aux exigences pédagogiques et mettent le futur employé en contact direct avec la réalité.

Si l'auteur, excellent pédagogue, rompu aux difficultés du « métier », prodigue en remarques circonstanciées et pertinentes sur la disposition de la lettre, qu'il examine sous tous ses aspects et jusque dans les détails les plus infimes (pliage, ponctuation, emploi de la majuscule, division des mots, adresse, suscription, etc.), imposés par le bon usage, il attache une importance capitale à la langue. On a trop longtemps prétendu que le style commercial était un amalgame de clichés, de phrases stéréotypées, de termes impersonnels, voire obscurs et incorrects... M. Degoumois prouve le contraire. Il rompt une lance en faveur d'une certaine originalité de pensée et de forme, dans ce domaine. Nous abondons dans son sens et ne saurions assez insister sur cette qualité transcendante de son traité. Ses modèles sont, non seulement impeccables à tous égards, mais d'un français élégant, ferme, limpide, neuf. Ils revêtent tous un cachet très original. Les formules, groupées sous diverses rubriques, et de façon nouvelle (formules de politesse, d'information, de demande, d'acceptation et de refus, etc.), sont d'un emploi aisé. L'auteur ne s'est pas contenté d'un type uniforme : il nous offre une riche variété de modes d'élocution, choisis avec bonheur et bien propres à éduquer le goût des élèves. Il a soin, en outre, d'indiquer avec un rare doigté — et c'est là encore, à côté de tant d'autres, une des caractéristiques qui font la valeur intrinsèque de son travail — les nuances, les degrés de cette gamme synonymique, qu'il faut savoir manier délicatement et adapter aux faits, aux situations et aux personnes. Il met constamment en garde contre les tours désuets, familiers, incorrects, ou peu en rapport avec le genre, particulièrement pour ce qui concerne les salutations.

L'ouvrage du Dr Degoumois se recommande de lui-même. C'est un merveilleux instrument de travail, destiné à rendre d'inappréciables services aux professeurs de l'enseignement commercial. Les gens d'affaires et les employés le consulteront avec profit : en le lisant, ils auront l'occasion de perfectionner leur instruction professionnelle. C'est mieux qu'un manuel : c'est un enrichissement et une délectation pour l'esprit !

JEAN HUMBERT, *professeur.*