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

Herausgeber: Société fribourgeoise d'éducation

Band: 70 (1941)

Heft: 6

Buchbesprechung: Bibliographies

Autor: Humbert, Jean

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 13.07.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://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.*