

ment et avec confiance. C'est à quoi ils serviraient réellement si vous les écartiez avec courage; car la pensée même et l'acte de les écarter par votre propre volonté et votre détermination, vous donneraient une force qui vous permettrait d'aborder l'homme dont vous voulez obtenir la clientèle, avec un air de confiance et une habileté dont le résultat serait d'autres conquêtes.

Avez-vous attendu qu'un agent spécial, un gérant ou un autre représentant de votre compagnie vint vous donner de l'aide? Vous appuyez-vous sur quelqu'un d'autre? J'espère pour vous qu'il n'en est rien, car de tous les malheurs qui peuvent arriver à un agent, je considère que le plus fatal est celui qui résulte du fait que cet agent compte sur quelqu'un d'autre. "Celui qui commence avec des béquilles finira d'habitude avec des béquilles". L'aide puisée en soi-même fortifie toujours; mais l'aide reçue de l'extérieur affaiblit généralement celui qui la reçoit. Ce n'est pas dans les jardins protégés des intempéries ou dans les serres, mais sur les sommets des montagnes abruptes, où les orages sont le plus violents, que croissent les plantes les plus vivaces. Le chêne qui est seul pour résister au souffle de la tempête pousse des racines de plus en plus profondes et acquiert une plus grande force pour lutter contre les tempêtes futures. Ceux qui ont appris à ne compter que sur eux-mêmes sont toujours prêts aux luttes pour la vie les plus sévères; au contraire les hommes qui ont toujours compté sur l'aide d'autrui sont mal préparés à faire face à l'adversité qui les atteindra un jour ou l'autre.

J'ai entendu et sans doute vous aussi une expression comme celle-ci: "Si seulement j'avais quelques milliers ou même quelques centaines de dollars pour débiter, il me serait facile de faire marcher cette affaire dans de bonnes conditions. Je pourrais y remporter un grand succès." Les personnes qui font cette réflexion se figurent que c'est à peu près tout ce qu'il faut pour assurer leur suc-

cès. Neuf fois sur dix, le meilleur capital avec lequel un jeune homme puisse débiter dans le monde est [a] une santé robuste, [b] une bonne moralité, [c] de l'intelligence, [d] la volonté de travailler et [e] un but fixe et défini avec la détermination de réussir. Il est peu nécessaire de rappeler ce qu'ont accompli de nombreux hommes célèbres qui ont débuté sans autre capital que celui qui vient d'être cité. Les plus grandes fortunes qui aient jamais été accumulées ou possédées, ont été et sont le fruit d'efforts qui n'ont été aidés par d'autre capital que l'énergie, l'intelligence et la volonté. De Crésus à Carnégie, l'histoire est la même, non seulement pour l'obtention de la richesse, mais aussi pour les choses remarquables accomplies — ce sont les hommes qui ont compté le plus sur eux-mêmes qui sont arrivés aux grands résultats.

* * *

Dire que l'habileté limite la concurrence serait répéter une ancienne vérité d'une autre manière. Les échelons supérieurs de l'échelle du succès ne sont encombrés dans aucune carrière. Les hommes réellement habiles, capables, ne sont pas obligés de se tenir au bas de l'échelle dans l'assurance sur la vie, pas plus que dans toute autre position. Le succès est la compensation d'un travail opiniâtre et de facultés supérieures. Quand on pourra vendre l'assurance très facilement, l'homme inférieur aura sa carte d'entrée dans le jeu, mais, jusqu'à cette époque, l'habileté fera prime et l'homme mal préparé sera en état d'infériorité. Ce sont les difficultés dans les affaires qui attirent les gens habiles et qui font que leur champ est spécialement attrayant et profitable pour les hommes capables. Toutefois, il n'est pas d'obstacle qui ne puisse être surmonté par l'homme déterminé, de capacités moyennes et doué de persévérance.

C'est la manière de conclure une vente qui impressionne l'homme nouvellement entré dans l'assurance et est pour son expérience et sa tactique la plus habile

une épreuve suprême. S'il est heureux, il a atteint la fin du programme: il a obtenu la signature de son contrat. Si toutefois il devient plein de ressources et confiant en lui-même à cause de l'expérience acquise et du succès remporté à juste titre, il entreprendra des cas plus difficiles avec autant de plaisir qu'en a un pêcheur expérimenté quand il cherche à prendre un poisson dont la capture est plus difficile.

Si le tempérament et l'ambition de tous les hommes étaient les mêmes, la formule pour vendre de l'assurance-vie pourrait être citée brièvement et les affaires très simplifiées. Ce serait une excellente chose également pour plusieurs millions de familles non protégées; mais cela limiterait l'habileté et diminuerait les occasions d'un grand nombre de personnes très habiles, qui souvent ne savent comment faire pour arriver à persuader un homme obstiné à ne pas vouloir s'assurer.

La manière de prendre des contrats d'assurance est particulière à chaque individu et c'est ce qui fait qu'une connaissance de la nature humaine et un discernement adroit forment les parties les plus importantes de l'outillage d'un agent d'assurance.

Cependant, un agent confiant en lui-même faisant des erreurs, mais d'une manière résolue, peu habitué à ce genre de travail, prendra plus de contrats d'assurance qu'une douzaine d'hommes ayant des méthodes plus travaillées et comme stéréotypées.

Le premier succède par la simple force de l'originalité, une volonté dominante et une heureuse inconscience des qualités qui lui manquent; mais il est limité et il ne réussira jamais à prendre des contrats pour l'obtempération desquels il faut déployer des capacités plus élevées que celles qu'il possède. Un temps viendra où il reconnaîtra ses défauts et alors, tout sera fini pour lui. Les douze hommes ont un champ limité également, ce sont des copistes et ils manquent de force. (A suivre).

La Prévoyance

COMPAGNIE d'assurance de Garantie et contre les Accidents, constituée en corporation par une loi spéciale de la Législature de Québec, V Edouard VII,

Chapitre 68, est une Compagnie essentiellement Canadienne-Française, organisée sur des bases scientifiques, avec un capital de \$100,000.00 Elle offre une sécurité absolue à tous égards. Elle fait des contrats d'assurance contre la Maladie, les Accidents, le Vol diurne ou nocturne, les bris de glaces, pour couvrir la responsabilité des Patrons, ainsi que pour garantir la fidélité des employés.

Bureau Principal: 7 Place d'Armes, - - - MONTREAL.

P. BONHOMME, Gérant Général.

