approuvées et qui ne peuvent pas interrompre la ligne d'attaque.

N'oublions pas que notre but est de faire naître et d'augmenter le désir d'une police d'assurance. Nous devons y travailler jusqu'à ce que ce désir soit si fort qu'il influence la volonté. Car si nous ne captivons pas la volonté et si nous n'arrivons pas à une décision absolue d'acheter, tout notre travail est perdu. Notre but est d'obtenir que le client prenne la résolution de s'assurer et agisse ensuite.

Pour conclure l'affaire

C'est là l'écueil où viennent échouer un grand nombre d'agents. Ils peuvent fixer l'attention, exciter l'intérêt et même créer le désir, mais ils n'arrivent pas à faire signer la demande d'assurance.

Ce que nous désirons, dans la conclusion d'une affaire, c'est une action immédiate. En règle générale, il n'y a pas grande valeur à attribuer aux hommes qui ne peuvent pas être assurés à la deuxième ou à la troisième entrevue, ou du moins il est très facile de leur accorder plus de valeur qu'ils n'en méritent. Ce qu'il faut, dans la sollicitation, c'est de faire naître un désir si fort qu'il conduise à la décision et à l'action et que l'homme agisse le jour même.

Ce que nous cherchons réellement, c'est un acte de la volonté, un choix et une décision de faire quelque chose. L'attention, l'intérêt et le désir peuvent être appelés simplement des phases ou attitudes de la pensée, tandis que la décision est une véritable action mentale. Pour se décider à faire une chose, l'esprit doit être en activité. Il fait un choix, il décide et agit; la résolution et l'action sont nécessaires, pour que le travail de l'agent soit couronné de succès.

Il est également facile de voir que la volonté ou puissance d'exercer un choix non seulement dépend du désir, mais est son produit naturel.

La volonté ne fait pas souvent un choix sans raison. Elle ne peut agir que lorsque l'esprit voit quelque but désirable ou nécessaire à atteindre. Au sujet de la relation du désir et du choix un habile psychologue a dit: "Si je ne désire rien, je ne choisirai rien." Donc le désir est suprême et universel.

Je crois pouvoir affirmer que le désir est la source de toute action, quelle qu'elle soit.

Nous voyons donc facilement que la manière d'atteindre la volonté est de stimuler le désir à un point tel que le client soit tourmenté du besoin de la possession. Si le désir est assez fort, la volonté entrera sûrement en jeu, et le moment où elle le fait a été appelé avec raison le moment psychologique. L'inaptitude à découvrir ce moment, à reconnaître l'instant où l'esprit ou le désir se change en une résolution, voilà la cause de l'échec de milliers de vendeurs. Ils continuent à parler et détournent le client de l'achat.

Ayez une demande d'assurance toute prête

Chaque fois que nous nous apercevons que le moment psychologique est arrivé, que nous ayons parlé une minute ou une heure, nous devrions en profiter immédiatement et faire signer la demande d'assurance.

Il ne faut pas laisser refroidir l'enthousiasme du client, ni même laisser celui-ci penser un moment. L'esprit humain est prompt et variable. Le désir du moment peut facilement se changer en aversion.

(A suivre).

COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE CONTRE L'INCENDIE

Bureau Principal : 151 rue GIROUARD, St-Hyacinthe

Actif dépassant $120,000.00

Cette Compagnie n'assume que des risques commerciaux dans les villages, et opère sur des bases strictement mutuelles. C'est pourquoi tous les marchands et commerçants de cette Province doivent bénéficier de ses avantages.

T. A. ST GERMAIN, Sec.-Gérant

POURQUOI

DOIT-ON S'ASSURER DANS

La Sauvegarde

1o PARCE QUE Ses taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.

2o PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.

3o PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.

4o PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.

5o PARCE QUE Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne française et que ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice des nôtres

Siège social: 7 PLACE D'ARMES, MONTREAL.

Nomination au poste de gérant de la Canada Life Assurance Co.

M. J. A. Bucknell, qui a accepté dernièrement les fonctions de gérant de la Canada Life Assurance Co., pour Montréal et l'Ouest de la province de Québec, est un exemple de la politique bien connue de cette compagnie; qui consiste à nommer des membres expérimentés, pris dans son propre personnel aux places qui viennent vacantes.

Il y a quelques mois on annonça qu'une série de nominations avaient été faites dans le bureau chef de la Canada Life. Les nominations qui portaient sur des fonctionnaires qui étaient au service de la compagnie depuis 20 ou 30 ans.

L'homme, qui a été l'objet de la nomination la plus récente, est entré dans la Canada Life à Lindsay, Ont., il y a 30 ans en qualité d'agent local. En 1891, il fut envoyé à Saginaw, Mich., comme gérant de district; mais son succès fut si grand que deux ans plus tard, on lui confia le contrôle de l'état tout entier du Michigan avec siège principal à Détroit.

Dans cette ville, M. Bucknell employa une grande partie de son temps libre à son passe-temps favori, le "Curling". Quand, en 1901, il fut choisi pour la place importante de directeur de sa compagnie à New-York, le "Curling Club" de Détroit lui offrit un banquet; il était président de ce club depuis trois ans.

Dans sa nouvelle demeure, M. Bucknell fut porté par son origine canadienne et l'entraînement qu'il avait subi de bonne heure à faire partie de la société canadienne de New-York et ses efforts enthousiastes pour promouvoir les intérêts de cette organisation, le firent nommer au poste de secrétaire.

En quittant New-York les amis de M. Bucknell faisant partie de la société canadienne, dans une réception offerte par eux à l'hôtel Astor, lui offrirent un cadeau et lui lurent une adresse pour connaître particulièrement la valeur des services rendus par lui à la société pendant les longues années qu'il était resté son secrétaire.

M. Bucknell qui est dans toute la force de l'âge, se fera valoir sans aucun doute dans la ville où il vient de se rendre avec sa famille; et il n'est pas douteux que le fort volume d'affaires qu'il a déjà fait obtenir à sa compagnie augmentera sous la direction capable et énergique du nouveau gérant.

ASSURANCE INDUSTRIELLE

Notre Nouveau Contrat à Salaire et à Commission pour agents, offre une occasion splendide pour un petit nombre supplémentaire d'hommes stables, énergiques et habitués à gagner un salaire substantiel.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

Bureau Principal—**TORONTO**—H. POLLMAN EVANS, Président. Bureaux dans 34 Districts entre Halifax et Vancouver. La seule Compagnie dont on puisse obtenir la **Police de Banque d'Epargne,** la Police Industrielle la plus libérale.