

succès, de suggérer quelques idées pour la gouverne des commençants, c'est à peine s'il voudra élaborer un plan détaillé, car ceci serait tellement en dehors de ses habitudes, qu'il se figurerait induire les autres en erreur. En réalité, les meilleurs solliciteurs que j'aie jamais rencontrés semblent n'avoir aucune méthode uniforme de travail, et, lorsqu'on leur demande un conseil, ils émettent quelques faits généraux qui n'ont quelquefois aucun rapport avec le système en question. Je suis donc incliné à croire, lorsqu'un plan régulier et élaboré avec soin me tombe sous les yeux, que son auteur a plus de théorie que de pratique.

Un agent trouve en général la méthode qui convient le mieux à son tempérament; même dans ce cas, les conditions sont si variables qu'il reconnaît la nécessité de changer de tactique dans le plus court délai. Toutefois le point capital pour un agent est de rechercher une règle de conduite générale qui lui convienne et de s'y attacher autant que les circonstances le lui permettent.

Dans notre agence générale, se trouve un agent de district qui semble réussir grâce à ses manières affables. Il est posé, sans prétention et, en apparence, d'un caractère non agressif. Dans les assemblées d'agents, il écoute toujours. On ne le voit jamais, dans un groupe d'agents, dire ce qu'il a fait ou comment il s'y est pris pour le faire. Si l'on compare cet homme modeste à l'agent doctoral, qui aime à s'écouter parler et fait des discours devant n'importe quel auditoire, on pourrait le supposer incapable de faire un contrat d'assurance, mais il en fait tout autant que nos hommes arrogants et infatués d'eux-mêmes, et ses affaires sont d'une meilleure qualité. Il est bon homme, et il a de si bonnes manières que c'est un plaisir d'être en relations d'affaires avec lui. C'est là le secret de son succès. Lorsqu'il va dans une localité nouvelle, il emploie la première ou les deux premières semaines à faire des connaissances. Il est timide au milieu d'étrangers; c'est pour

quoi il relègue les affaires au second plan, jusqu'à ce qu'il ait pris courage et qu'il ait acquis une certaine influence sur ses futurs clients. Mais quand il commence à envoyer des demandes d'assurance, il ne s'arrête plus. Certainement, il se connaît lui-même; car nous remarquons que c'est lorsqu'il est connu qu'il fait son meilleur travail.

L'agent hardi, confiant en lui-même, se moquerait d'un tel procédé. L'idée d'avoir quelque considération pour des étrangers serait pour lui un non-sens. "Cherchez des clients et parlez d'assurance dès le début," dira-t-il; et il aurait raison à son propre point de vue. Je ne sais pas comment les choses se passent dans d'autres pays, mais en Amérique nous sommes tolérants, d'un bon naturel et portés à apprécier un homme d'après l'estime qu'il a de lui-même. Nous sommes un peu fascinés par l'audace; de sorte que l'homme hardi et confiant en lui-même, qui n'a pas dans son vocabulaire le mot "étranger", réussira avec nous aussi bien que son compagnon qui a plus de tact.

Bien que je n'aie jamais rencontré un agent de cette catégorie, je me suis laissé dire qu'il y en a qui invoquent leur amitié en affaires. Un agent de cette sorte fréquente les églises, les loges et les clubs et dit à tout homme qu'il rencontre qu'il est un bon garçon. Il se donne de l'importance, et fait ressortir la valeur de son amitié; mais il a bien soin de laisser entendre qu'il l'accorde à bon escient. Quand il a suffisamment accordé son amitié et qu'il l'a cultivée pendant un certain temps, alors il commence la moisson. Lorsqu'il désire avoir une demande d'assurance, il explique à son client en expectative quel ami il a été pour lui: maintenant il a besoin d'argent, et devrait obtenir quelque chose en échange de son amitié. J'ai toute raison de croire que de tels arguments sont employés fréquemment et avec succès.

(A suivre).

ATTENTION

A l'occasion de l'ouverture prochaine de la navigation, préparez immédiatement vos contrats d'Assurances Maritimes et d'Incendie.

MASTAI PAGNUELO,

Bâtisse Banque du Peuple,

Main 279. MONTREAL.

Le seul Assureur Maritime canadien-français à Montréal.

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

Compagnie Indépendante (incendie)

Bureaux : 1720 rue Notre-Dame

C/o St-François Xavier, MONTREAL

RODOLPHE FORGET, Président.
J. E. CLÉMENT Jr., Gerant Général.

"La Foncière"

Compagnie d'Assurance Mutuelle contre le Feu.

Bureau Principal 68 rue St-Jacques, Montrea.

On demande des Agents intelligents et actifs, partout où la Compagnie n'est pas représentée. Contrat avantageux; commissions rémunératrices.

Demandez notre prospectus.
S'adresser aux bureaux de la Compagnie.

Celui qui compte sur la chance pour réussir, sera heureux s'il la trouve.

La bonne publicité et le gros bon sens sont cousins au premier degré.

SYSTEME DE COTISATION.

Ordre Indépendant des Forestiers

L'ANNEE 1903

Payé aux Veuves, aux Orphelins et aux frères frappés d'incapacité...	\$1,658,108.92	Pourcentage d'accroissement d'assurance en vigueur durant l'année...	4.97%
Payé en bénéfices de maladies et de mortalité.....	192,163.71	Pourcentage d'accroissement de l'actif durant l'année.....	19.75%
Augmentation du nombre de membres durant l'année.....	14,123	Chiffre de la mortalité par 1,000, étant .14 de moins qu'en 1902.....	6.46
Augmentation de l'actif durant l'année.....	1,234,23,727		

Pour toute information relative au système d'assurance fraternelle de l'O. I. F. s'adresser à tout officier ou membre de la Société.