

ches de l'encre deviennent une partie si grande de notre existence que, lorsque nous nous livrons à une occupation qui ne nous est pas familière, l'ennui nous saisit et nous nous trouvons malheureux, jusqu'à ce que nous soyons de nouveau assis sur notre tabouret et que nous laissons nos idées s'échapper de l'extrémité de nos doigts.

Raisons qui font changer les agents.

Il doit y avoir une raison capitale à ce changement constant des agents d'assurance sur la vie. Les deux sources fécondes pour le recrutement des solliciteurs sont: les rangs d'autres compagnies d'assurance ou ceux d'autres professions. Il a été démontré d'une manière convaincante que les hommes provenant d'autres compagnies ne donnent pas en général de satisfaction. Un homme qui est heureux dans la sollicitation et qui en retire un revenu raisonnable est ordinairement satisfait, et la compagnie à laquelle il appartient fera tout en son pouvoir pour le retenir à son service et lui accordera la plus haute compensation possible.

Si cet homme doit être avantageux à la compagnie qui désire se l'attacher, il rendra service aussi à la compagnie à laquelle il appartient actuellement.

En général, les agents venant d'autres compagnies sont un luxe coûteux. Ils ont été formés à une école et en connaissent les principes. Il est difficile pour eux de se faire à de nouveaux arguments et à de nouvelles méthodes. Bien peu d'hommes ont les facultés du caméléon.

Il y a une limite bien définie au traitement que peut donner à un agent une compagnie d'assurance. On peut se rendre compte de la dépense nécessaire pour obtenir une affaire, comme pour obtenir toute autre chose. Toute somme payée en surplus place cette affaire sur une base qui n'est pas naturelle, et fait retour à l'assuré. Toujours l'eau a une tendance à se placer au même niveau. L'agent qui est payé plus que son travail ne vaut trouvera un moment où il sera abaissé au niveau qui lui convient. Il devient un voyageur de l'assurance.

Tout homme est capable de gagner juste ce que valent ses services. Rechercher les services d'un tel homme qui produit des commissions plus élevées que la valeur des services qu'il rend, lui causera inévitablement du tort.

"Beaucoup d'agents à forte production ont la marotte de devenir gérants et deviennent mécontents. Ils s'assurent d'un certain champ d'opérations et emploient des agents. Beaucoup d'entre eux n'ont aucune capacité pour diriger une affaire et ils échouent. Un homme qui veut produire par lui-même devrait étudier à fond ses capacités intellectuelles et se

connaître lui-même. C'est une louable ambition que de désirer de monter en grade; mais lorsqu'un homme se trouve placé dans une position qu'il ne peut pas remplir, il compromet son avenir tout bonnement.

"La seconde source de recrutement des agents est fournie par les autres professions. Le procédé habituel consiste à choisir des hommes qui désirent augmenter leurs revenus, et qui pensent que l'assurance sur la vie leur ouvre un champ d'action plus vaste. Beaucoup d'agents généraux commettent la faute fatale de pousser des hommes à quitter leur situation, alors qu'ils ne possèdent pas les qualités requises pour faire de bons vendeurs d'assurances. Ceux-ci écrivent à quelques amis, puis se découragent et abandonnent leur travail. Il me semble qu'un agent général, ou le surintendant d'une agence devrait se sentir absolument convaincu que l'homme qu'il désire employer a ces qualités essentielles qui lui sont nécessaires pour le nouveau travail qu'il va entreprendre. Beaucoup d'hommes ont échoué dans la vie, parce qu'ils ont été induits à quitter leur emploi pour entreprendre le métier d'agent d'assurance sur la vie, un agent général ayant consenti à courir les risques de leur insuccès.

L'agent général ordinaire se figure probablement qu'il peut faire un agent d'assurance sur la vie d'un homme pris entre dix, qui s'essaye au métier. C'est ainsi que le chemin se trouve encombré d'hommes qui ont échoué dans leur entreprise, bien qu'animés de bonnes intentions; ces hommes pensaient qu'un avenir plus brillant leur était ouvert. Mais la plupart d'entre eux n'auraient jamais pu faire de bons solliciteurs en quelque genre que ce soit.

(A suivre)

A LOUER

A louer pour le 1er mai 1905, tout l'étage au-dessus des bureaux du "PRIX COURANT", au numéro 25 de la rue Saint-Gabriel.

"L'EQUITABLE"

Cie d'Assurance Mutuelle
CONTRE LES INCENDIES

Une des Compagnies les plus progressives, faisant des affaires dans toute la Province de Québec.

S. T. WILLET, F. GAUTHIER,
Président. Secrétaire-Gérant

20, rue St-Alexis,

Tél. Main 3894. MONTREAL.

L'ASSURANCE MONT-ROYAL

Compagnie Indépendante (Incendie)

Bureaux: 1720 rue Notre-Dame

Coin St-François-Xavier, MONTREAL

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

"La Foncière"

Compagnie d'Assurance Mutuelle
contre le Feu.

Bureau Principal: 68 rue St-Jacques, Montreal

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

FONDS ACCUMULES DE

L'ORDRE INDEPENDANT DES FORESTIERS

Les chiffres suivants donnent le total des Fonds accumulés de l'Ordre au 1er janvier des différentes années mentionnées, la période couverte allant de 1903 à 1904

1er Janvier, 1883	\$ 2,967 93	Augmentation en 12 mois	\$543,348 40
" 1884	10,857 65	1er Janvier, 1898	\$2,558,832 78
Augmentation en 12 mois	\$7,889 72	" 1899	3,186,370 36
1er Janvier, 1886	\$29,802 42	Augmentation en 12 mois	\$627,537 58
" 1887	53,981 28	1er Janvier, 1899	\$3,186,370 36
Augmentation en 12 mois	24,178 86	" 1900	3,778,513 58
1er Janvier, 1889	\$117,821 96	Augmentation en 12 mois	\$592,133 22
" 1890	188,130 36	1er Janvier, 1900	\$3,773,502 58
Augmentation en 12 mois	\$70,308 40	" 1901	4,477,792 22
1er Janvier, 1892	\$408,798 20	Augmentation en 12 mois	\$699,288 64
" 1895	580,597 85	1er Janvier, 1901	\$4,477,492 22
Augmentation en 12 mois	\$171,799 65	" 1902	5,224,854 58
1er Janvier, 1894	\$ 858,857 89	Augmentation en 12 mois	\$747,062 86
" 1895	1,187,225 11	1er Janvier, 1902	\$5,224,854 58
Augmentation en 12 mois	\$328,367 22	" 1903	6,219,071 17
1er Janvier, 1896	\$1,560,373 46	Augmentation en 12 mois	\$994,216 59
" 1897	2,015,484 38	1er Janvier, 1903	\$6,219,071 17
Augmentation en 12 mois	\$455,110 92	" 1904	7,453,303 14
1er Janvier, 1897	\$2,015,484 38	Augmentation en 12 mois	\$1,234,236 97
" 1898	2,558,832 78		

BUREAU PRINCIPAL: TEMPLE BUILDING, TORONTO.

HON: DR. ORONHYATEKHA, Chef Ranger Suprême.

Pour toute information, s'adresser à tout officier ou membre de la Société

LT. COL. MCGILLIVRAY, C. R., Secrétaire Suprême.

BUREAU DE MONTREAL: 20 RUE ST-JACQUES.