

à travailler dans de petites places. J'avais les visions les plus agréables de demandes d'assurance et de commissions et je faisais en imagination un certain nombre d'achats que je désirais faire depuis longtemps. Toutefois, je peux dire maintenant que les résultats totaux de mon voyage ne furent pas particulièrement brillants ou étonnants et que je pris autant de contrats d'assurance qu'un solliciteur pourrait en prendre dans une grande ville, avec la même dépense d'énergie.

A quiconque ayant un peu d'expérience dans la situation, je pourrais suggérer qu'il est bon de se garder des réceptions flatteuses et des perspectives qui paraissent trop brillantes. Les habitants d'une petite ville sont presque toujours heureux de voir quelque chose de nouveau, que ce soit un homme, un animal ou un agent d'assurance et il était parfaitement naturel qu'ils me reçussent très bien, tant que cela ne leur coûtait rien du tout. La nouveauté passée et quand je les invitai à ouvrir leur porte-feuille, leur enthousiasme disparut. Il y a toutefois un réel avantage dans une situation telle que celle que j'ai décrite et le solliciteur devrait être prompt à saisir cet avantage avant qu'il s'évanouisse. Quand un homme est satisfait, intéressé, ou qu'il est plein d'espoir, c'est alors le meilleur moment où il peut faire un placement. S'il vit dans une petite ville, un étranger, et particulièrement un habitant d'une grande ville, aux manières polies, l'intéressera presque toujours et le stimulera. Au premier abord, cet habitant d'une petite ville peut à peine résister à un étranger; il parlera d'assurance sur la vie et il en achètera immédiatement ou n'en achètera pas du tout. A l'appui de ce que je viens de dire, avant le coucher du soleil, nous primes un contrat d'assurance en moins de quinze minutes, après avoir rencontré la personne à qui nous parlions. Nous rencontrâmes cet homme à la porte de sa maison et il nous invita à entrer chez lui. Je fis allusion à l'assurance-vie et découvris immédiatement qu'il ne savait pas comment tour-

ner la question, de sorte que je l'assurai immédiatement. Dans son cas, j'eus peu à parler. J'agis simplement. Si je n'avais pas passé tant de temps à entrer en relations avec les gens de la ville et si je m'étais adressé directement à un homme dans l'intention de l'assurer, j'aurais pu prendre plusieurs contrats d'assurance dès le premier soir. En me montrant librement à tout le monde et en me rendant familier avec les habitants, je perdis le prestige que mon titre d'étranger me donnait et je ne pus pas battre le fer pendant qu'il était chaud. Ce qui ressort de tout cela, c'est qu'un solliciteur devrait éviter de se familiariser avec le monde dans de petites villes comme celle dont il s'agit. L'homme d'affaires trop jovial est facilement joué et s'il n'est pas soigneux, il perd tout l'avantage que lui donne sa qualité d'étranger. Il devrait s'arranger pour arriver rapidement dans une ville, y faire ses affaires rapidement et en partir rapidement. De cette façon, il conservera son prestige. Il sera toujours plus ou moins un étranger dont on aura exalté les mérites et ainsi, on le fêtera et on le récompensera de la visite qu'il aura accordée aux humbles habitants de la petite ville. S'il choisit les personnes qu'il doit visiter avant d'arriver dans cette ville, il peut les voir les unes après les autres, comme fait le commis-voyageur qui rend visite à ses clients et il prendra ainsi le maximum de contrats d'assurance en dépensant le minimum d'énergie. S'il s'attarde dans la petite ville comme un touriste pourrait le faire pour sa santé et son plaisir, s'il se rend agréable à chacun, il deviendra quelque'un de tout-à-fait ordinaire et son prestige disparaîtra. (A suivre).

La Dominion Fire Insurance Co. vient de commencer ses opérations à Montréal où elle est représentée par M. L. A. Massé, courtier d'assurance bien connu.

Le bureau de direction de cette Compagnie est composé comme suit:

Président—Robert F. Massie, Toronto;
Vice-présidents—Alexander Turner, de James Turner & Co., Hamilton, directeur

de la Banque de Hamilton, président de la "Brewers Association", et Philip Peacock, London, président de la London Shoe Co., Ltd.

Directeurs—Henry Brock, directeur de la W. R. Brock Co., Ltd., Toronto; R. S. Cassels, de Cassels, Brock, Kelly & Co., Conbridge, Toronto; Charles H. Heyes, de Thos. Heyes & Son, chimistes-consuls, Toronto; Albert Oakley, directeur du Chemin de fer Buffalo, Lockport & Rochester, de la Albion Power Co., et de la Niagara Falls Gas & Electric Light Co., Toronto; Robert Kelly, de Kelly & Douglas, épiciers en gros, Vancouver; J. H. McKobbie, président de la McKobbie Shoe Co., président du St. John Board of Trade, St. John N. B.; Dr. Ostieny, président de la Suburban Land Co., Montréal; K. W. MacKenzie, libraire et papetier en gros et détail, Edmonton, Alberta; Nicholas Bawlf, président de la Northern Elevator Co., directeur de la Banque de Toronto, Winnipeg; Mark Devlin, de la James McCready Co., Ltd., Winnipeg; Armstrong Dean, gérant général, Toronto.

Les aviseurs pour la province de Québec sont:

MM. F. Tremblay, Ovide Brouillard, Edouard Gohier et Edmond Tellier.

Le capital autorisé de la Dominion Fire Insurance Co. est de un million de piastres et le capital souscrit de six cent mille piastres.

Personnel

—M. Edmond Beaudette, inspecteur de la Commercial Union Assurance Co. Ltd. fait actuellement une tournée dans le Nord pour l'inspection des agences de la Compagnie.

M. C. C. Pickering, agent résident de la Compagnie d'Assurance Ottawa, contre l'incendie, nous avise que la saison de printemps s'annonce très bonne.

La Compagnie Ottawa, fondée en 1890 est déjà bien connue dans notre Province. Elle est représentée dans tous les principaux centres. Dans tous les endroits où elle n'a pas encore d'agents, elle consultera toute proposition sérieuse.

HENRY E. DUNN, Président

Etablie en 1849.

L'Agence Mercantile Bradstreet.

THE BRADSTREET CO., Propriétaires.

Bureau Exécutif: 346 et 348, BROADWAY, NEW-YORK.

Succursales dans les principales villes des Etats-Unis, du Canada, du continent Européen, en Australie et à Londres, Ang.

La Compagnie Bradstreet est la plus ancienne et, financièrement la plus forte organisation en son genre—travaillant dans un seul intérêt et sous une direction unique—avec des ramifications plus étendues, avec plus de capital engagé dans son entreprise et une dépense d'argent plus considérable pour l'obtention et la dissémination d'informations qu'aucune institution similaire au monde.

Puissance du Canada

CALGARY, Alta.
HALIFAX, N.S.
HAMILTON, Ont.
LONDON, Ont.
MONTREAL, Qué.
OTTAWA, Ont.

McDougall Block
Metropole Bldg, 191 Hollis
39 James St., South
365 Richmond
Bâtisse Banque Impériale
Coin Bank et Sparks

WINNIPEG, Man.
QUEBEC, Qué.
ST. JOHN, N.B.
TORONTO, Ont.
VANCOUVER, B.C.

William Ave et Main
111 Cote de la Montagne
74 Prince William
McKinnon Bldg. Jordan & Melinda
Coin Hasting West et Gamble

BUREAU DE MONTREAL: BATISSE DE LA BANQUE IMPERIALE, 284 Rue ST-JACQUES,

JOHN A. FULTON, Surintendant.