

Alliance Nationale

ORGANE DE LA SOCIÉTÉ DE SECOURS MUTUELS "L'ALLIANCE NATIONALE"

Deschamps Rvd A 114
595 St-Denis

Vincit Concordia Fratrum

Vol. XVII, No 11

Montréal, Novembre 1911.

50 cts par an.



Dr P.-H. BEDARD
Directeur de l'Alliance Nationale

HONNEUR A L'UN DE NOS DIRECTEURS.

C'est avec un légitime sentiment de fierté que "l'Alliance Nationale" offre ses félicitations sincères à M. le docteur P. F. Bédard, l'un des membres du Bureau Exécutif de notre société, à l'occasion de son élection au poste distingué de président général de la Société St-Jean-Baptiste de Québec.

En effet, M. le docteur Bédard est non seulement un mutualiste plein de dévouement, c'est encore un patriote zélé et pratique, qui saura donner une heureuse impulsion à l'association nationale de la capitale.

Aussi, pouvons-nous prévoir que si les efforts du nouveau président sont secondés, la Société St-Jean-Baptiste enregistrera sûrement de nombreux succès.

—:—

LE FAUX BON MARCHÉ

On pourrait mettre au nombre des axiomes qui composent la Sagesse des Nations, cette vérité assez surprenante de prime abord :

—Rien ne coûte aussi cher que le bon marché. Voilà, certes, deux termes, en apparence fort contradictoires; or, réunis et examinés à la lumière de l'expérience, ils sont néanmoins d'une profonde vérité.

En matière d'assurance-vie, ne vaut-il pas mieux payer plus cher et savoir que les héritiers réaliseront, que payer moins cher et vivre dans le doute persistant sur la réalisation par ses héritiers? Nous répétons ce qui a été dit ici et ailleurs des milliers de fois: l'assurance, c'est une marchandise, et vous en avez pour votre argent.

Dans toutes les catégories de transactions, la recherche du bon marché exagéré cause des torts immenses.

Prenons la question d'alimentation. Il y a de bonnes mères de famille qui vous citeront avec orgueil et satisfaction des prouesses consistant à payer tout au plus bas prix. Selon leur expression, elles sont "regagnantes" de tant.

A la vérité, non-seulement elles sont perdantes sous le rapport de l'argent, mais aussi, trop souvent, sur la santé des membres de leur famille.

Elles ont acheté de la viande sans suc, des légumes sans sève, des confitures qui ne sont que des graines de lin sirupées, teintées, parfumées.

Le bon marché bien entendu est une chose: le bon marché comme l'entendent trop de gens, c'en est une autre et des plus funestes.

Que d'institutions d'assurance nous avons vues partir dans la vie pleines de force, d'entrain et d'attraits!

Elles n'avaient pour ainsi dire pas la peine d'aller au-devant du client: le client venait à elles.

L'extrême bon marché de leurs polices exerçait un véritable magnétisme.



HONORE ACHIM, Avocat et M. P.
Président du Cercle Nomingue, No 287,
de l'Alliance Nationale

REMARQUE OPPORTUNE

Dans l'intérêt général

Bien que les Officiers Généraux, à diverses reprises, aient instamment prié les cercles d'avoir obligeance d'accuser réception des communications qui proviennent de notre siège social et qui exigent une réponse, le Bureau Exécutif constate que par une apathie inexplicable, certains officiers locaux négligent de se conformer à cette règle élémentaire.

Souvent même, on ne fait aucun cas des lettres demandant des renseignements très urgents.

Ensuite, ces confrères paraissent froissés lorsque des réclamations de bénéfices ne seront pas acquittées sur l'heure.

Nous croyons pouvoir dire en toute sincérité que lorsqu'un retard se produit, l'administration générale est rarement à blâmer. La raison pour laquelle un règlement ne s'effectue pas, ou qu'une admission reste en suspens, c'est qu'il manque quelques documents ou quelques informations qui doivent être fournis par les intéressés: c'est-à-dire le cercle, le bureau de perception ou les bénéficiaires, et qu'il faut écrire deux ou trois fois avant d'obtenir ce qu'on désire. Si l'on se rendait compte de la somme de travail et de l'énorme correspondance que provoque la négligence que nous signalons, nous sommes persuadés que nos confrères se feraient un devoir strict de répondre sans retard, et ce serait dans l'intérêt des particuliers comme de l'Association entière.

—:—

La main regarde à la porte de l'homme laborieux, mais elle n'ose pas y entrer. FRANKLIN.

Et après?

Il y a un cimetière d'institutions d'assurance trop bon marché, comme, suivant feu Berthelot, il y a un cimetière de journaux mal nés.

Ces institutions ont dû disparaître et avec elles l'argent et les espérances de milliers de personnes. Ou bien elles ont dû élever leurs taux. Quand cette dernière alternative a pu être choisie sans trop d'acrimonie, le mal n'a pas été bien grand.

Mais, dans les autres cas, que de crises, que de frais, que de démolés judiciaires!

Méfions-nous donc des assurances-vie trop bon marché; recherchons celles dont les taux sont basés sur des principes bien définis, sur les statistiques de vie moyenne contrôlées et admises par les experts.

Les institutions comme l'Alliance Nationale sont dans ce cas, et c'est pour notre société un bien grand élément de force que la précision vraiment mécanique de son échelle de taux.

Et ces taux, tout en étant en conformité avec les prescriptions des meilleurs actuaires et tout en offrant une profonde sécurité, ces taux sont encore raisonnables.

C'est dû à l'économie, non pas étroite, mais sage et raisonnée de son mode d'administration.

Ce qui fait la cherté de l'assurance dans les compagnies, c'est la prodigalité administrative, les dividendes à verser aux actionnaires, les commissions à payer aux agents, la réclame exagérée, la compétition ruineuse. Dans ces sortes d'institutions, l'assuré paye pour une infinité de choses superflues.

Dans des institutions comme la nôtre, l'assurance au meilleur marché est le but principal; son succès est sa meilleure réclame; l'économie bien entendue est un bel article de l'avoir, car, selon le mot d'un économiste populaire, la richesse ne