

Faites-vous Une Liste

Le concours bat son plein et tous les zélés sociétaires s'occupent de trouver des candidats ; ils y mettent une ardeur de bon augure et nous pouvons prédire que ce tournoi sera des plus fructueux. La plupart des recruteurs ont leur manière particulière de recruter qui leur suffit, mais il en est d'autres, tourmentés toujours par l'idée de faire mieux, qui nous demandent des conseils.

L'art de solliciter s'enseigne difficilement, car l'imprévu, les circonstances, les aptitudes peuvent à un moment donné entrer en ligne de compte et faire triompher un confrère qui ne paraissait pas dangereux. Cependant, il n'en reste pas moins vrai qu'en suivant certaines règles dictées par l'expérience on peut considérablement augmenter ses chances de réussite.

Un bon recruteur ne va pas à l'aventure ; il se prépare une liste des chefs de famille et des célibataires assurables qu'il connaît, il s'informe de leur situation de fortune, s'ils sont bien ou mal portants, s'ils sont déjà assurés et dans des conditions telles qu'il n'y a pas lieu de supposer qu'ils doivent s'assurer de nouveau.

Les noms restant sur la liste composeront le groupe sur lequel le recruteur portera toute son attention ; il s'attachera donc à réunir sur chaque personne le plus de renseignement possible afin d'être bien au courant de tout ce qui pourrait exercer sur elle une favorable influence, tant au point de vue des démarches préliminaires que de la décision à lui faire prendre.

Une préparation convenablement faite procure cet immense avantage de pouvoir parler d'une manière différente suivant que l'on s'adresse à telle ou telle personne et d'employer près de chacune d'elles les arguments les plus appropriés à chaque situation particulière.

Après cela le recruteur devra résolument commencer ses démarches et profiter de toutes les occasions et de toutes les circonstances pour voir les personnes qu'il s'est désignées.

Une fois en présence du candidat probable, le recruteur exposera son but très clairement et donnera les explications sommaires d'usage. Il fera valoir suivant le cas les considérations générales qui ont pour base les sentiments de familles, la prévoyance, le devoir de sauvegarder l'avenir des siens, ou bien il abordera la question personnelle, énumérera les avantages qu'offrent l'Alliance

Nationale, son excellent état financier, la composition de son Bureau Exécutif, le grand nombre de ses membres. Il est très important que, dès le principe, le candidat probable ne puisse concevoir et conserver aucun doute sur la bonté de l'opération qui lui sera proposée et encore moins sur la sécurité qu'il y trouvera.

Mais il ne faudrait pas croire que nous conseillons de se laisser aller à de grandes phrases débitées sur un ton solennel et important ; tout au contraire, l'impression qui doit subsister après la visite du recruteur doit provenir avant tout de la simplicité et de la clarté avec lesquelles il aura fait comprendre au candidat probable l'objet de l'opération dont il s'agit, et l'avantage tout spécial qui en résultera pour lui.

On rencontrera quelquefois des gens réfractaires à l'assurance qui, dès les premiers mots, ne cacheront pas leur hostilité et qui feront connaître leur manière de voir sans trop de politesse. Le recruteur appréciera s'il doit se retirer tout simplement ou essayer, en employant la modération et la patience, de changer ces mauvaises dispositions ; il n'est pas en effet, possible de lui tracer une règle de conduite. Mais il ne permettra pas qu'on paraisse mettre en doute son droit aux égards et aux convenances qu'il est d'usage d'observer en affaires, car l'entrée dans une bonne société de secours mutuels est une affaire comme une autre, souvent meilleure qu'une autre et qui, loyalement proposée, mérite d'être ou poliment refusée ou discutée comme une autre.

Il est rare, quoiqu'il y ait des exemples contraires, que la première visite aboutisse à la signature de la demande d'admission. Le plus souvent le candidat probable voudra réfléchir ; mais, si le recruteur a obtenu d'être écouté attentivement, si l'accueil qui lui est fait l'a autorisé à revenir, l'affaire est en bonne voie de réussite, le plus souvent il ne dépendra que de lui de la terminer heureusement.

C'est dans ses relations de famille, d'amitié ou d'affaires qu'un recruteur trouve les premiers éléments de succès ; il s'adressera naturellement aux personnes qu'il connaît le mieux et qui, disposées à l'écouter, se laisseront plus facilement convaincre lorsqu'il leur expliquera le but des sociétés de secours mutuels, leur utilité et leurs bienfaits. Autour de lui, il obtiendra sans trop de peine un certain nombre d'adhésion, et ses heureux débuts l'encourageront et lui donneront une certaine confiance en lui-même.