

le public non appréciateur ne vient pas s'assurer. Finalement ils se découragent et sont trop paresseux pour travailler ou trop ignorants de l'importance du seul moyen nécessaire à employer, c'est-à-dire à inventer des excuses pour expliquer leur insuccès et se rendre à des ennemis marginaux et se forger des illusions.

Les hommes en question pourraient s'éveiller par cet éveil. Nous désirons des maîtres, qu'à moins qu'ils ne soient prêts et qu'ils ne consentent à se mettre en route en personne et à montrer une activité agressive en affaires, qu'à moins qu'ils ne s'attaquent à tous les champs d'excitation possibles, ils cherchent d'agents tenant mieux de ne pas s'occuper d'assurance. Don Quichotte avait l'esprit plus sain, quand il se battait contre les moulins à vent, que ces hommes quand ils veulent obtenir la victoire en affaires, alors que leur est possible que de sauver une affaire. Si leur effort et leurs efforts mal dirigés peuvent être qualifiés, avec qui l'on a propos de lutte alors ces gens souffrent comme quel qu'un qui bat l'air, et non que de l'air non souffrir.

Les affaires en assurance ne ressemblent pas aux autres affaires. Les clients d'un marchand recherchent ses marchandises, un homme malade se hâte d'aller trouver un médecin, un homme dans le trouble consulte un avocat, même un vendeur de remèdes brevetés peut attirer des acheteurs par une publicité habile. Mais il faut toujours se mettre à la recherche des plus désirables d'assurance avec plus de soin et d'habileté et plus de persistance qu'un chasseur n'en a pour trouver du gibier ou un mineur pour trouver de l'or. Les hommes devraient toujours comprendre qu'ils n'ont qu'à ne veulent accepter ce fait et se mettre à la recherche des affaires en personnel, ils tenant beaucoup mieux de chercher une autre situation.

Considérez tous les annonces et la réclamation comme moyens d'attirer les hommes. La réclamation à sa place et quand on s'en sert de la bonne manière, elle est utile, sans cela, on ne la fournirait pas toute préparée aux agents. Mais on ne la fournit que pour un emploi convenable et non comme de l'artillerie pour abattre les remparts d'indifférence et de préjugés qui environnent les hommes.

### La littérature ne décide pas les hommes

Parcourez une section d'une ville, laissez une circulaire dans chaque place d'affaires, ou envoyez une circulaire par la poste à tous les hommes d'affaires, praticiens ou employés; puis asseyez-vous et attendez des réponses et vous pourrez attendre jusqu'à ce que vos paupières soient vidées par le sommeil. Si vous êtes dérangé que par les hommes qui désirent s'assurer, vous pourrez dormir plus longtemps que Rip Van Winkle dans le montagné. Peut-être une sur dix de ces circulaires ou, plus probablement, une sur cent sera lue et complètement oubliée dans l'espace de vingt-quatre heures; mais couvrez de ces circulaires un territoire plus limité, une bâtisse, une manufacture, un bloc de maisons et,

au bout d'un jour au plus, faites vos circulaires d'une sollicitation personnelle s'adressant à chaque personne, si atteinte; alors quelque bénéfice peut être retiré de la circulaire.

### Publicité nuisible

On raconte d'un marchand de fruits na qu'il conçut l'idée d'une méthode de publicité. Il acheta deux cents barils de pommes. Auparavant il avait fait imprimer et coller sur les barils une annonce de son commerce. Il envoya les barils dans diverses parties de la ville pour distribution gratuite des fruits. Mais la première nuit, il y eut une baisse subite de température, les pommes gelèrent, et la publicité fut avec elles. Il en est de même des circulaires: si elles ne sont pas suivies immédiatement d'un travail personnel fait correctement, elles n'ont aucune valeur.

On pourrait peut-être dire qu'un agent ne devrait que très rarement montrer à un homme une circulaire pendant qu'il sollicite. Les hommes désirent presque invariablement remettre leur décision plus tard, ils veulent réfléchir. La plus grande difficulté pour un agent est de les amener à se décider et de conclure l'affaire. Mettez une circulaire dans la main d'un homme, et vous lui fournissez sa meilleure excuse. Il l'emportera chez lui, pour l'étudier et vous n'obtiendrez plus de réponse de lui.

Vous avez détourné son attention des points que vous lui aviez expliqués, vous avez transféré son intérêt à quelque chose qui entre dans sa poche, où tout est fini.

(A suivre).

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 1864e livraison (22 août 1908).—Cambriole, par Maël.—Les secrets de la prestidigitation: La passoire récalcitrante, par St-J. de l'Escap.—Les souvenirs de Rome à Arles, par Charles Géniaux.—Transatlantiques pour bêtes à cornes, par Daniel Bellet.—Trenck l'Autrichien, par Jules de Glouvet.—Le vin de Porto, par L. Viator.

Abonnements—France: Un an, 20 fr. Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an, 22 fr. Six mois, 11 fr. Le numéro: 5 centimes. Hachette et Cie, Boulevard St Germain, 79, Paris.

Les bonnes moeurs et la morale sont des amies jurées et de fermes alliées.—(Watts.)

**COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE  
CONTRE L'INCENDIE**  
Bureau Principal: 151 rue GIRAUD, St-Hyacinthe  
Actif dépassant \$120,000 00  
Cette Compagnie n'assume que des risques commerciaux dans les villages, et opère sur des bases strictement mutuelles. C'est pourquoi tous les marchands et commerçants de cette Province doivent bénéficier de ses avantages.  
T. A. ST GERMAIN, Sec.-Gérant

**POURQUOI  
DOIT-ON S'ASSURER DANS  
La Sauvegarde**

- 1o PARCE QUE** Ses taux sont aussi avant lageux que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2o PARCE QUE** Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3o PARCE QUE** Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4o PARCE QUE** La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5o PARCE QUE** Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne française et que ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice des nôtres.

**Siège social: 7 PLACE D'ARMES,  
MONTREAL.**



## ASSURANCE INDUSTRIELLE

Notre Nouveau Contrat à Salaire et à Commission pour agents, offre une occasion splendide pour un petit nombre supplémentaire d'hommes stables, énergiques et habitués à gagner un salaire substantiel.

## THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

Bureau Principal—TORONTO—H. POLLMAN EVANS, Président. Bureaux dans 34 Districts entre Halifax et Vancouver. La seule Compagnie dont on puisse obtenir la **Police de Banquo d'Epargne**, la Police Industrielle la plus libérale.



EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"