

ront plutôt qu'ils ne feront de tort aux affaires, feront rejaillir de l'estime plutôt que du discrédit sur votre agence; il restera le danger de compter principalement sur ces hommes pour obtenir un succès continu.

Un général pourrait aussi bien compter sur ses subordonnés pour dresser un plan de campagne ou sur ses hommes de troupe pour diriger la bataille. L'agent doit se mettre lui-même en campagne pour diriger, pour conduire et, par une activité constante et un travail personnel, s'assurer que sa liste augmente sans cesse, que les autres fassent quelque chose ou ne fassent rien.

La plus grande erreur de toutes consiste à demander par annonces des agents et à les nommer en bloc ou en nombre considérable, tels qu'ils se présentent. Nous citerons un cas à ce sujet. Un agent à qui on avait confié un territoire vaste, riche et d'une population dense, commença à le développer non en sollicitant des demandes d'assurance, mais en nommant des sous-agents. Il passa deux semaines et dépensa beaucoup d'argent en voyages dans son territoire et en annonces et nomma un bon nombre de sous-agents. Il retourna alors dans sa ville et demeura dans son bureau, comme un candidat politique, un soir d'élections, attendant les résultats du vote. Au bout de quatre mois, quand un représentant de la compagnie lui rendit visite, il n'avait reçu aucun demandeur d'assurance de tous ces agents et n'avait jamais eu de leurs nouvelles.

Son excuse pour ne rien produire était que tous ses aides lui avaient fait défaut.

Il est difficile de qualifier cet homme de pauvre fou, bien qu'il ait agi en fou parce qu'il travaillait sous une impression erronée qui contrôle une multitude d'agents qui pourraient réussir, et il n'eût fait pas fou sous d'autres rapports. Maintenant, l'expérience l'a instruit; mais il a payé cher son instruction.

Bien qu'il soit vrai que le succès est impossible sans effort personnel direct, il est également vrai que l'insuccès est

impossible, dans les conditions ordinaires, si l'on fait cet effort.

Il y a certaines lois, tant dans la nature qu'en affaires, qui doivent toujours prévaloir. La terre tourne autour du soleil et on ne peut pas l'arrêter. Etant donné un homme d'intelligence moyenne avec des facultés d'assimilation et une chance raisonnable, s'il s'applique avec soin et persistance à son travail de sollicitation, il ne peut pas ne pas réussir. Dans un tel cas, on n'a jamais vu un insuccès et on n'en verra jamais, mais les conditions doivent exister comme il a été

**COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE
CONTRE L'INCENDIE**
Bureau Principal: 151 rue GIROUARD, 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

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

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.

dit. Victor Hugo cite quelque part l'exemple d'un homme enlisé dans du sable. Il s'enfonça d'abord jusqu'à la poitrine, puis jusqu'au ventre, puis jusqu'au cou, puis jusqu'au nez, puis jusqu'aux yeux, puis jusqu'aux oreilles, puis jusqu'aux lèvres, puis jusqu'aux narines, puis jusqu'aux dents, puis jusqu'aux os, puis jusqu'au cœur, puis jusqu'à la vieillesse, puis jusqu'à la mort. La mort étant fixée sur quelque objet, l'homme se débattit vainement.

Tout-à-coup il se trouve dans le sable jusqu'aux genoux et essaye de se débattre. Là; il en a maintenant jusqu'aux yeux; il devient fou de terreur; il lutte pour se dégager, mais ne fait qu'enfoncer plus vite.

Maintenant, le voilà dans le sable jusqu'au cou. Il pousse des cris de détresse. Le sable le saisit à la gorge. Cet homme jette un dernier regard sur la terre, sur le ciel et le sable recouvre sa tête. Le "fou" ajouté "étrange effacement" est un "homme". Cher agent, si vous êtes en mouvement, par l'idée qui vous fait compter sur les autres, échappez-vous avant qu'il soit trop tard. Autrement, le résultat sera un "étrange effacement" d'agent.

Un dernier mot. Comme nous le voyons tous, on a coutume, dans ce pays, de placer un poteau indicateur aux intersections de routes.

Un doigt indicateur montre, sans danger possible, la route conduisant à une certaine ville, un autre montre la route à suivre pour se rendre dans une autre ville. Il n'y a pas moyen de se tromper. Des milliers de personnes ont vu que la route indiquée était la bonne, aucune erreur jamais constatée une erreur d'indication; les voyageurs se conforment donc à ces indications.

En affaires, deux routes sont ouvertes, l'une conduisant invariablement au succès, l'autre menant avec une égale certitude à l'insuccès. Nous avons essayé de dresser votre humble mais fidèle poteau indicateur pour indiquer le chemin à suivre. Quelle route allez-vous prendre?

Le vendeur qui gagne le salaire le plus élevé est celui qui rapporte le plus. Ne vous encombrez pas d'un vendeur qui ne gagne jamais un bon salaire; il ne rapporte rien.

La Prévoyance

COMPAGNIE d'assurance de Garantie et contre les Accidents, constituée en corporation par une loi spéciale de la Législature de Québec, V Edouard VII,

Chapitre 68, est une Compagnie essentiellement Canadienne-Française, organisée sur des bases scientifiques, avec un capital de \$200,000.00 Elle offre une sécurité absolue à tous égards. Elle fait des contrats d'assurance contre la Maladie, les Accidents, les bris de glaces, pour couvrir la responsabilité des Patrons, ainsi que pour garantir la fidélité des employés.

Bureau Principal: 71A rue St-Jacques, - - - MONTREAL.

J. C. GAGNE: Gérant Général.



EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"