

testamentaire ignorant, entêté, grincheux; on peut lui proposer d'acheter ou de vendre, choses désagréables toutes les deux. Il peut arriver que la banque montre soudain plus de froideur qu'au paravant. Les créanciers le remarquent, ils ne savent pas au juste comment l'établissement se tirera d'affaires sans l'associé décédé et pensent à s'occuper des comptes non payés. La mort a pu arriver, comme pour mettre les choses au pire, au moment où les affaires de l'établissement étaient dans la situation la plus critique.

La position de l'établissement n'aurait pas été aussi embarrassante, si le malheur était arrivé un peu plus tôt ou un peu plus tard. Vous pouvez faire toutes les suppositions possibles, vous pourrez difficilement concevoir un arrangement de circonstances qui ne soit une épreuve et une perte.

Alors que faire? Voici: ce cas a été précisément prévu; une assurance appelée assurance d'association y remédie. Y avez-vous jamais pensé? Cette assurance procure de l'argent immédiatement, au moment même où on en a le plus besoin; voilà la chose palpable.

Si les affaires ont subi une perte, cette assurance la couvre. Si le règlement des intérêts est difficile, elle y aide. Si les créanciers s'agitent tout à coup, et si la banque commence à s'étonner, cette assurance les calme. Pendant que tous les associés vivent, si le bruit se répand que la maison de commerce a prudemment pris ses précautions au moyen d'une assurance-vie dans le cas de mauvais jours, cela aura un effet excellent sur le crédit de la maison, car n'oubliez pas que le crédit est réellement formé pour une partie d'argent disponible et pour les neuf autres parties, des bonnes qualités personnelles.

Cette forme d'assurance-vie est flexible, comme d'autres. La firme peut en être le bénéficiaire; ou bien les associés peuvent être bénéficiaires individuels, et c'est la firme ou les associés qui paient les primes, suivant le cas. Les détails peuvent être réglés de manière à convenir aux divers cas, mais l'intérêt assurable et la sécurité sont choses indiscutables. C'est une forme très pratique d'assurance-vie, mais à laquelle on n'a jamais accordé plus qu'une partie de l'attention qui lui est due. Y avez-vous jamais réfléchi?—(Insurance Truth).

LE PRINCIPE FONDAMENTAL DE L'ASSURANCE

A notre époque de réformes modernes portant sur les contrats de polices d'assurance-vie, beaucoup de solliciteurs oublient les principes fondamentaux et sont détournés des meilleurs arguments qui devaient être employés vis-à-vis d'un client en perspective, parce qu'ils font

ressortir les détails des modifications modernes apportées aux contrats. Cela veut dire que ce qu'ils mettent en avant pour engager un homme à prendre une police d'assurance, c'est un emprunt sur cette police, et sa libération dans un temps donné. A cause de cela, ces agents oublient ou perdent de vue l'importance primaire de la prise du contrat, c'est-à-dire la protection donnée à la famille par ce contrat. Ce n'est pas à dire que les particularités des contrats d'assurance citées en premier lieu ne soient pas avantageuses dans nombre de cas; mais on ne devrait y avoir recours que comme arguments secondaires.

Ce qui est d'une importance capitale, c'est de montrer au client et de le convaincre que, tant qu'il vit, il constitue par lui-même le capital le plus précieux pour ceux qui dépendent de lui pour leur entretien et dont il est le soutien; c'est aussi de lui faire voir le côté sérieux de la situation, si sa mort privait d'une manière permanente sa famille de son soutien. Il est bon ici d'appuyer sur les points suivants et de vous les fixer dans l'esprit, de manière à ne pas oublier de les faire ressortir dans votre sollicitation:

Premièrement, la chose la plus incertaine en ce monde, c'est l'époque de la mort.

Deuxièmement, la chose la plus certaine en ce monde, c'est qu'il faut mourir.

Fixez l'attention de votre client sur ces deux points. Insistez, ne le laissez pas s'en éloigner.

Amenez-le à examiner exactement quel serait le résultat de sa mort subite pour ses affaires ou pour sa famille. En cela, votre tact doit vous guider; mais arrivez à votre but par tous les moyens possibles. La fin justifie les moyens.

Vous savez que votre client doit donner à sa famille ou à ses successeurs la protection que vous lui offrez; vous savez que vous aurez accompli une oeuvre charitable, quand cet homme aura assuré l'avenir de ceux qu'il aime, grâce à la protection que vous offrez.

Quand vous avez bien fait ressortir ce point, vous avez ouvert la voie qui aboutit à la conclusion d'un contrat. C'est alors le moment de parler de police libérée sur laquelle on peut faire un emprunt et d'autres privilèges; ces particularités porteront d'habitude le coup final qui déterminera le client.

S'il vous arrive d'avoir affaire à un de ces hommes très égoïstes—et vous en rencontrerez quelques-uns—pour lesquels la considération des liens de la famille n'existe pas, vous pouvez lui montrer un contrat de placement, qui lui permettra de recueillir lui-même le montant de l'assurance au bout d'un certain nombre d'années, s'il vit encore à cette époque—et les égoïstes croient d'habitude qu'ils

vivront toujours. — (Western Security Motor).

Granger Frères

Maison de Gros, 390 rue St-Paul.

Rien ne vaut une leçon de choses. C'est l'impression qui nous est restée d'une visite à la maison Granger Frères. Sans cette visite, peut-être n'aurions-nous jamais eu l'idée de tout le parti qu'on peut tirer du verre pour la fabrication des mille articles qui conviennent au commerce des fêtes. Peut-être non plus ne nous serions-nous jamais imaginé combien cette matière se prête aux mille caprices de l'artiste pour la forme, la taille, la coupe, le dessin et le décor.

On est vraiment surpris du nombre considérable des articles, des jolis articles qu'il est possible de faire avec du verre et du bon marché de ces articles.

Cette leçon de choses qui nous a été donnée, les marchands peuvent également en profiter à leur avantage, en visitant les salles d'échantillons de la maison Granger Frères.

Ils y trouveront pour leur commerce des fêtes une quantité d'objets qu'ils ne soupçonnaient guère et qui se vendront à l'époque de Noël et du Jour de l'An, selon l'expression populaire: "comme des petits pâtés"; c'est-à-dire qu'ils s'envèleront à vue d'oeil.

Comme dans les articles en cuir, en bois, en fer, etc., etc., la maison Granger Frères a eu soin de composer un assortiment d'articles en verre tel qu'il y en ait pour tous les goûts et pour toutes les bourses.

L'acheteur a le choix dans chacun des articles suivants: miroirs, boîtes à bijoux, livres-toilette, boîtes à poudre, vaporisateurs, statuettes sous globe, etc., etc., pour ne citer que ces articles; et tout, nous entraînerait trop loin.

Il vaut mieux, d'ailleurs, que le marchand voie par lui-même; une visite personnelle est préférable à tout ce que nous pourrions dire.

La maison Jean Paquette, 1353 boulevard St-Laprent, tient tous les articles de ferronnerie et de quincaillerie qu'on trouve chez d'autres marchands, et d'autres qu'on trouve plus difficilement ailleurs. Cette maison en raison de ses contrats avantageux, peut faire profiter ses clients de prix relativement bas. Les plombiers ont donc tout avantage à s'adresser à elle pour leurs fournitures. Une visite à ses entrepôts leur sera profitable.

Tous les ouvriers qui emploient des tôles galvanisées de la marque "Com" de Gilbertson reconnaissent qu'elles sont plates, souples, bien galvanisées et bien calibrées. Ces tôles leur donnent satisfaction sous tous les rapports. Les marchands désireux de plaire à leurs clients entendent-ils ces tôles qui se vendent toujours rapidement et leur rapportent du profit.

THOMAS BOURNIVAL, 26 rue Hart, Trois-Rivières, Qué., a ouvert, à l'adresse ci-dessus, un bureau où il s'occupera de ventes et d'achats d'immeubles. Règlement de faillites et comptabilité. Sollicite aussi des agences d'assurances, agences manufacturières, produits et importations.—J. N. O.