

LE PRIX COURANT

un jour en insistant sur la nécessité et l'importance qu'il y a à répondre aux lettres. La lettre que je lui envoyai contient ce que je peux dire de mieux sur le sujet et, comme elle m'aidera dans le but que je me propose, je vais la reproduire:

"Monsieur. — J'essaierai d'avoir de la patience avec vous, mais il y a certaines choses que je désirerais que vous compreniez bien. Vous et moi, nous avons fait un contrat qui exige certaines obligations de la part de chacun de nous. Si nous négligeons de les remplir, nous ne sommes pas des hommes d'affaires. Par votre négligence et votre indifférence, vous causez de l'ennui à la compagnie et vous vous faites du tort dans son estime. L'agent général et moi souffrons également dans l'estime de la compagnie à de nous, parce que nous ne sommes pas supposés employer des hommes négligents ou incompetents.

Dans les circonstances actuelles, vous devez vous rendre compte que nous ne pouvons pas continuer indéfiniment à partager la mésestime dans laquelle vous tient la compagnie. Souvent je vous demande des renseignements que vous pourriez me donner en dix lignes; mais vous n'écrivez pas. Etant donné cet état de choses, nous ne pouvons rien faire l'un pour l'autre. Je ne peux pas vous donner d'instructions et vous ne pouvez pas faire de progrès.

"Vous ne serez jamais bien vu de la compagnie, si vous ne vous occupez pas sans retard de ses affaires. Si vous n'êtes pas sur un bon pied dans votre compagnie, vous ne prendrez jamais soin de ses intérêts, et alors vous ne réussirez jamais. Cela devrait vous stimuler à faire des efforts plus consciencieux. Une bonne réputation à une valeur monétaire. L'appui d'une des plus grandes institutions financières de l'Amérique vaut qu'on travaille pour l'obtenir. Quand même vous n'auriez pas l'intention de faire votre carrière de la sollicitation, vous devriez agir de façon à pouvoir dire: "J'ai toujours fait de mon mieux, comme mes anciens patrons peuvent le certifier." Faire de son mieux ou ne rien faire du tout est une bonne devise, même à un point de vue purement pratique.

"Pour secouer votre torpeur, si cela est possible, je vais vous citer un exemple. Vous avez écrit un certain nombre d'applications et je présume que vous

aviez quelque intérêt dans les commissions que vous gagniez. Supposez qu'un jour vous ayez pris une assurance plus forte que d'habitude. Vous n'avez pas perçu la prime, mais vous aviez d'excellentes raisons pour espérer que vous pourriez délivrer la police, si elle était émise promptement. Vous aviez à lutter avec des concurrents énergiques et un délai aurait été fatal. Vous conduisez votre client au médecin examinateur et, lui ayant expliqué la situation, vous le priez d'être expéditif. Le médecin prend son temps et vous remet son rapport au bout de deux ou trois jours. Dans l'intervalle, vos concurrents étaient actifs. Vous envoyez enfin toutes les pièces, marquées "pressé", mais l'agent général prend son temps, ainsi que le département médical.

"Quand la police vous arrive, votre client s'est assuré dans une autre compagnie depuis si longtemps qu'il vous a presque oublié. Allez-vous tolérer longtemps de telles méthodes? Allez-vous longtemps encore perdre de l'argent au profit d'autres? Allez-vous travailler longtemps pour une telle compagnie? L'exemple que je viens de vous citer est quelque peu poussé à l'extrême; mais il vous donne une idée de ce que vous faites constamment. Vous vous occupez des affaires de la compagnie à loisir et selon votre bon plaisir. sans doute vous le faites inconsciemment, mais vous agissez d'après la théorie que la compagnie est si importante, qu'elle ne s'occupe pas des choses insignifiantes et qu'une application de plus, ou de moins n'a aucune conséquence. Vous ne devez pas oublier que les affaires de la compagnie sont formées par l'ensemble de simples applications et par un nombre infini de petites transactions. Si on ne donnait beaucoup de soin aux petites questions, la compagnie ferait bientôt faillite. Si vous n'avez pas encore envisagé votre devoir à ce point de vue, j'espère que vous essaieriez de le faire, maintenant et

qu'à l'avenir vous remplirez le rôle qui vous est échu."

Nouveaux Brevets

Dans l'intérêt du public amateur d'inventions nouvelles, nous donnons une liste des brevets Canadiens récemment obtenus par l'entremise de MM. Marion et Marion, Solliciteurs de Brevets, Montréal, Canada et Washington, E. U.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaire plus haut mentionné.

- Nos
- 94,067—John Crozier, Ste-Agathe [Lotbinière], Que. Coussinet pour rails.
- 94,323—Casimir Daudelin, Montréal, Que. Appareil plate-forme pouvant être suspendu aux édifices à nettoyer, glissant d'un espace à l'autre, contenant l'eau nécessaire et accessoires.
- 94,358—George S. Cushing, St-John, N.B. Procédé de fabrication de pulpe de bois.
- 94,373—Henry Schippling, Tavistock, Ont. Wagon à basecule.
- 94,384—MM. Brown & McKie, Grand Forks, C. A. Récipient à sories.
- 94,414—Robert M. Beal, Lindsay, Ont. Procédé de fabrication de souliers de chevreuil [sans couture].
- 94,421—Herman W. Dorken, Montréal, Que. Patins.
- 94,424—Ernest J. Jarman, Lachine Locks, Que. Scie.
- 94,441—Joseph Métivier, St-Roch de Québec, Que. Perfectionnements dans la confection des bottes.
- 94,462—James J. Timmons, Québec, P.Q. Breuvages.

Rapport de Brevets

MM. Fetherstonhaugh & Company, bâtiesse Canada Life, Montréal, publient la liste suivante des patentes accordées à des Canadiens cette semaine.

- No 93950. N. C. Best, Chatham, Ont. Instrument pour nettoyer les rateaux.
- No 93967. E. A. Sullivan, Toronto. Dispositif pour empêcher les boutons de se rembour à nouveau.
- No 93968. R. Bogue, Moosejaw, Assa. Index.
- No 93978. G. H. Millen, Hull. Réceptacle plant.
- No 93986. C. D. McPhee, Arnprior, Ont. Four électrique pour la fonte et le raffinage.
- No 94026. W. D. Wallace, Malone, N.Y. Appareil pour fixer les moyeux.
- No 94046. B. E. Bechtel, Waterloo, Ont. Appareil pour le séchage des briques et d'autres articles.
- No 94047. A. A. Allardyce, Toronto. Auvent.
- No 94049. E. B. Tree, Toronto. Machine rotative.
- No 94050. E. R. Clarke, Toronto. Engin.

(ETABLIE 1853)

The Phenix Insurance Company

OF BROOKLYN

TOTAL DE L'ACTIF - \$7,112,413.30

Robert Hampson & Son, Agents,
39 rue St-Sacrement, Montréal

THE CANADIAN LLOYDS OF MONTREAL.

(OCEAN MARINE INSURANCE)

Sécurité totale excédant \$2,000,000.00.

(Deux millions de dollars).

La plus parfaite organisation du genre au Canada.

MASTAI PAGNUELO, Procureur,

BATISSE BANQUE DU PEUPLE.
MAIN 279.

N. B.—Correspondance Sollicitée.

97 RUE ST-JACQUES
MAIN 279.