

AUX OFFICIERS ET AUX MEMBRES DE L'ALLIANCE NATIONALE

Chers consoeurs et confrères,

Vous avez lu, dans le dernier numéro de la revue, que notre association opérait maintenant en vertu d'une incorporation fédérale, et que le Surintendant des assurances nous avait accordé notre licence, le premier janvier dernier.

Vous avez dû constater que la loi qui nous accordait nos pouvoirs et nos obligations a été sanctionnée par le Gouverneur Général, le 25 juillet 1917.

Je suis heureux d'avoir à présider aux destinées de notre belle société, au moment où il lui est donné de passer d'une organisation provinciale à une organisation fédérale; ce qui veut dire que les statuts qui nous régissent ont force de loi dans toutes les provinces de la Puissance du Canada.

L'Alliance Nationale est la première société canadienne-française qui a pu, par sa forte position financière, opérer le changement que je viens de vous signaler, et satisfaire aux exigences du Surintendant.

J'attache une importance capitale, pour l'avenir de notre association, à l'article No 15 de notre loi qui se lit comme suit:

"La société doit maintenir une réserve
"à l'égard de toutes ses polices en cours,
"calculée sur la base des tables de mortalité,
"de morbidité et d'invalidité, et à un taux
"d'intérêt n'excédant pas quatre pour cent
"par année que le Surintendant des assurances juge convenables".

En lisant cet article, on constate que notre société a et aura toujours en main la réserve requise pour répondre à toutes les éventualités, et que cette réserve sera calculée comme si l'argent que nous possédons et celui que vous nous confiez rapportait un intérêt annuel de quatre pour cent.

Le fait d'avoir obtenu notre licence du Surintendant des Assurances prouve que nous avons satisfait à l'article 15 plus haut cité et, en conséquence, nous sommes aussi forts financièrement qu'aucune compagnie d'assurance faisant affaires dans ce pays.

Nous avons dû, pour obtenir notre licence faire un dépôt de \$100,000, au gouvernement d'Ottawa, lequel dépôt a été exigé par le Surintendant des assurances, avant de nous donner cette licence.

L'Alliance Nationale est une société de secours mutuels, et, c'est pour cette raison, mesdames et messieurs, que j'essaierai de vous démontrer toute notre supériorité sur les compagnies d'assurance.

Dans l'Alliance Nationale, les argents que nous avons accumulés comme réserve ont toujours rapporté de forts taux d'intérêts, et ce, depuis notre fondation; j'oserais dire, les plus hauts taux qu'il soit possible de réaliser.

Je suis fier de déclarer que jamais il n'y a eu d'argent de perdu dans notre société. Nos fonds sont administrés sur des bases d'affaires et, de ce chef, nous défions qui que ce soit de dire que nous n'avons pas montré à l'évidence que nous pouvions administrer efficacement les épargnes de nos sociétaires.

L'année 1917 a vu notre taux d'intérêt accuser un chiffre supérieur à 6 1/2% en moyenne sur tous nos prêts qui sont faits avec les garanties voulues par nos statuts. Ceci veut dire que l'administration de notre société rapporte aux membres qui la composent un surcroît de bénéfices accumulés, représentant 2 1/4%, et que pour

les trois millions de réserve que vous possédez, ceci représente \$75,000, annuellement de profits additionnels sur les argents que vous nous confiez.

Toutes les obligations que nous avons vis-à-vis les membres sont garanties par notre réserve qui est et doit être toujours de cent pour cent. Vu que les profits réalisés par nos surplus d'intérêts vont s'accumuler d'année en année, les propriétaires de la société les recevront sous forme de profits additionnels et, par ce fait, notre société accorde les plus grands bénéfices qui peuvent être donnés aux membres d'une société de secours mutuels.

C'est vous, les membres de l'Alliance Nationale qui êtes les propriétaires ou, mieux encore, qui êtes les actionnaires de notre société, suivant le prorata du montant d'assurance que vous possédez, et qui retirerez ces profits additionnels. Pour nous, qui sommes vos mandataires, nous gardons ces surplus pour les distribuer en profits, sous forme de bénéfices additionnels à tous les membres.

Puisque nous sommes membres d'une société mutuelle, nous devons nécessairement profiter de l'administration judicieuse qui est faite des deniers confiés à nos mandataires.

Vous tous qui vous intéressez au progrès de l'Alliance Nationale, veuillez prendre en considération la position financière exceptionnelle que nous occupons, et demandez-vous s'il n'y a pas avantage pour vous et ceux qui vous sont chers d'enrégimenter ceux-ci comme membres d'une société canadienne-française qui a démontré, dans le passé, qu'elle peut administrer les fonds qu'elle a en réserve d'une manière efficace, en les faisant rapporter des taux d'intérêts plus élevés qu'aucune autre institution du genre.

Nous avons gagné, depuis notre fondation, par ces surplus annuels, au delà d'un million de piastres, et je suis certain que l'avenir nous sourira encore plus que le passé. C'est ce million qui nous a permis, malgré nos taux peu élevés des premières années, d'arriver à atteindre le cent pour cent de notre réserve, le premier janvier dernier.

Notre argent est employé à aider les nôtres dans des entreprises financières, pourvu qu'ils puissent nous fournir les garanties voulues. De ce chef nous économisons pour vous; et par vous nous aidons à nos compatriotes qui, en payant leurs intérêts, augmentent la quantité d'argent qui va s'accumuler dans nos caisses.

Etant donné les résultats obtenus, je vous inviterais à étudier et à vous convaincre des avantages que nous donnons et, en conséquence, je vous demanderais que d'ici au premier janvier prochain, vous enrôliez autant que possible les canadiens-français qui sont vos amis et qui sont dignes de rentrer dans nos rangs.

Le premier janvier dernier nous avions 27,000 membres dans la société, et je crois qu'avec un peu de bonne volonté de tous nous pourrions porter notre effectif à au delà de 30,000 membres, d'ici à la fin de l'année 1918.

Ne regardez pas nos nationaux indifféremment souscrire dans des compagnies d'assurance étrangères, neutres ou autres, mais favorisez ceux des nôtres qui ont voulu vous doter d'une institution aussi complète et prospère qu'est l'Alliance Nationale, et par ce fait, vous y gagnerez tant en argent qu'en influence.

Tous les canadiens devraient être assurés, afin d'épargner quelques sous par mois, pour se garantir dans les moments d'adversité, qu'ils soient commerçants, agriculteurs, hommes de profession ou autres.

L'expérience américaine démontre que 90% de l'argent qui est laissé à la mort par les différents individus, provient d'assurances. Convaincus de cette vérité, et jetant un regard autour de vous, ne pourriez-vous pas vous demander si cela ne serait pas rendre un réel service à vos voisins, à vos amis et à ceux de vos proches, que de les enrôler dans une société de secours mutuels ayant des taux suffisants et établis sur une base financière solide.

Comparez nos états avec les autres sociétés et si, après vous être renseignés, vous êtes convaincus de ce que je vous dis, je vous demande de vouloir nous encourager et d'essayer à faire de la propagande parmi les nôtres.

Nous avons fait un réel progrès en l'année 1917, mais j'ose espérer que l'année 1918 sera une **année bannière**, et que tous vous vous intéresserez à la prospérité et aux succès futurs de l'Alliance Nationale.

Je termine en vous remerciant de la sympathie que vous nous avez toujours témoignée, et en espérant que vous comprendrez qu'il y va de vos intérêts que notre société ne piétine pas sur place et, pour cela, vous montrerez que vous êtes actifs et que vous voulez participer aux progrès nécessaires de notre vie nationale et, par là, agrandir le champ d'action de notre association.

Soyons fiers et combattifs, et n'ayons pas honte de nous grouper, pour faire grandes nos institutions.

Croyez en l'intérêt sincère et fraternel que je vous porte, et applaudissons ensemble aux succès futurs de l'ALLIANCE NATIONALE.

Votre tout fraternellement,

Le Président général,

F.-C. LABERGE.

CAPITAL ET TRAVAIL

Il y a des gens qui ont pensé que le grand industriel Rockefeller avait les oreilles au bout des pieds; qu'on en juge par sa tête:

"J'ai visité, dit-il, mes employés au nombre de plusieurs milliers dans mes mines de charbon. Je suis entré dans leurs maisons, je leur ai parlé ainsi qu'à leurs femmes, à leurs enfants. Je me suis intéressé à eux. J'ai visité leurs écoles, leurs lieux d'amusements, etc... J'ai discuté avec eux, amicalement toutes les questions qui les intéressaient.

"J'ai remarqué souvent la différence de vues qu'il y avait entre mes contre-maitres et mes employés, mais toujours mes hommes m'ont parlé avec loyauté et franchise.

"Fréquemment il m'était impossible de répondre aux demandes de mes ouvriers; mais je prenais toujours leurs plaintes en considération. Puis, personnellement, ou par un officier dont j'étais sûr, j'allais exposer mes raisons de refuser telle ou telle demande à l'employé lui-même. Je n'ai jamais réglé une difficulté sans avoir entendu la version de mes ouvriers. Quand j'étais dans l'impossibilité d'accéder à leurs demandes, je leur démontrais un à un, avec force explications, que mon refus était juste et dans l'intérêt de tout le monde.

"Je leur parlais raison quoi! Ce contact personnel avec mes employés établit entre moi et mes hommes une confiance réciproque. Leur fit accepter ce principe essentiel au succès: "Capital et travail sont deux associés."

CAUSE

M. Lou
tali
No
Jan

La Bel
7,517,000
millions ca
C'est à
la France
peuple d'
ses côtes
Je citerai
des Cais
tière des
Les moir