

semblable sous bien des rapports à la semi-tontine.

Je suis certain, tellement l'assurance tontine était devenue populaire, que si ma compagnie l'avait adoptée, des assurances nouvelles pour plusieurs millions auraient pu être inscrites dans nos livres.

Parlons un peu maintenant des compagnies canadiennes et des idées émises par la presse au sujet de leur direction et de leur administration. Je peux dire que je ne vois pas en quoi la surveillance du gouvernement pourrait faire plus qu'elle n'a déjà fait. Je m'imagine aisément que, dans le cas de compagnies aussi importantes que la Mutual Life, l'Equitable et la New-York Life, une inspection complète ne serait possible qu'en employant un personnel spécial pour chaque compagnie et en lui donnant tout le temps nécessaire.

Mais, dans le cas des compagnies Canadiennes, cette difficulté n'existe pas; car, si quelques-uns d'entre nous pensent que notre compagnie est considérable, nous devons avouer qu'aucune n'est encore colossale. Le surintendant d'assurance vient au bureau et prend littéralement possession des livres et des garanties; chaque garantie lui passe séparément par les mains; il examine chaque hypothèque avec l'évaluation de la garantie qui l'accompagne, et le rapport du solliciteur sur chaque titre concerne chaque compte du grand livre des hypothèques et des autres livres; en réalité il a carte blanche et pointe dans les comptes les divers items à soumettre au gouvernement. En outre ce surintendant a en sa possession un livre sur lequel est inscrit chaque année un état de tous les immeubles et des garanties d'hypothèques. Je ne vois pas qu'on puisse exercer une surveillance plus efficace.

Quant aux dépenses des compagnies canadiennes, elles sont beaucoup trop élevées; mais ceci étant admis, il est une chose qu'on ne devrait pas oublier et qui montre en grande partie que l'administration des compagnies canadiennes n'est réellement pas responsable des dépenses élevées. La loi du Canada permet aux compagnies Américaines d'entrer dans ce pays et d'y prendre des assurances sur la vie, sans limiter aucunement les dépenses exigées pour obtenir ces assurances.

Les affaires ne peuvent pas se faire sans agents et, si les compagnies canadiennes veulent avoir une part raisonnable des transactions, elles doivent payer à leurs agents des salaires qui les empêchent de passer au service des compagnies Américaines, qui, si cela arrivait, obtiendraient la majeure partie des transactions. Les trois grandes compagnies sont les principales coupables, et, pour les raisons déjà données, n'ont pas hésité à faire usage du pouvoir que leur donnaient leurs fonds accumulés.

Le sujet a été discuté maintes et main-

tes fois à l'Association des Administrateurs, mais chaque fois, l'impossibilité à laquelle on s'est heurté d'obtenir la coopération des compagnies américaines a rendu impossible une action combinée. Il faut aussi se rappeler que le public est devenu très prudent quand il s'agit de prendre une nouvelle assurance, qu'il profite des rabais, qui lui sont offerts, pratique absolument injustifiable; de sorte que, en réformant les compagnies au sujet de leurs dépenses, il serait bon de réformer le public en même temps.

Il ne faut pas non plus oublier qu'il y a plusieurs raisons sérieuses pour lesquelles les dépenses ne reviendront pas à ce qu'elles étaient autrefois. Le coût de la vie a beaucoup augmenté et la rémunération des agents doit être en proportion des dépenses nécessaires pour vivre. En outre, nos meilleurs agents ne peuvent plus faire un si fort volume d'affaires qu'autrefois, même en ayant recours à la coutume vicieuse de faire des rabais. La plupart des compagnies opérant maintenant au Canada ont aussi une forte tendance à augmenter le coût des affaires nouvelles. Mais, après tout, quand nous considérons les bénéfices énormes qui ont été dépensés par les compagnies d'assurance sur la vie pour éloigner la pauvreté des familles, après la mort de leur chef, et soulager la vieillesse de ceux dont l'âge avancé ne leur permettait plus de gagner leur vie, nous ne pouvons nous empêcher de reconnaître que la dispensation des bienfaits dépasse de beaucoup les dépenses faites. La question est de savoir comment on réduira le taux des dépenses. Il est plus facile de poser cette question que de la résoudre. La distribution du surplus à intervalles raisonnables de cinq ou sept ans, au lieu de permettre l'accumulation pendant de longues périodes, et l'adoption d'une mesure qui rende punissable la vente des polices au rabais sont deux choses qui contribueront beaucoup à produire le résultat recherché. Comme notre pays est ouvert aux compagnies étrangères, la réforme doit comprendre les compagnies américaines opérant ici.

Quant au placement des capitaux des compagnies Canadiennes, je pense qu'on peut affirmer en toute sûreté que le surintendant de l'assurance sait à quoi s'en tenir à ce sujet. D'après moi, la latitude accordée aux compagnies d'assurance sur la vie pour le placement de leurs fonds pourrait être étendue avec sécurité et à l'avantage de ces compagnies. Il va sans dire que ce qui est avantageux pour les compagnies l'est aussi pour les porteurs de polices. Cette extension devrait être telle que les compagnies Canadiennes fussent dans une position aussi favorable que les compagnies Américaines opérant au Canada.

Etant donné ce qui se passe à New-York, permettez-moi de dire qu'à mon

avis, aucun directeur, aucun administrateur ne devrait pouvoir retirer un bénéfice quelconque de l'achat ou de la vente de garanties dans lesquelles sa compagnie a un intérêt; qu'il ne devrait avoir un intérêt dans aucune transaction offrant un caractère de spéculation; transaction qui pourrait influencer son jugement ou affecter les intérêts de sa compagnie.

Nouveaux Brevets

MM. Fetherstonhaugh & Company, Solliciteurs de brevets, édifice Canada Life, Montréal, publient la liste suivante de brevets obtenus récemment par leur entremise:

CANADA

- J. A. Manning, Toronto, machine à fabriquer la bourre.
 P. MacGregor, Ottawa, bouton d'attache.
 J. Brouse, apides des Joackims, Qué., Crochets de Chaîne.
 R. MacGregor, Alexandria, turbine à vapeur.
 C. A. Slater, Toronto, fixateur ajustable pour tapis d'escalier.
 S. E. Couch, Toronto, jarretelles.
 " " attaches de cha-
 " " peaux de sport et
 " " objets similaires.
 " " attaches pour vêtements.
 Carl R. Salmen, Montréal, allume-feu.

ETATS-UNIS

- Thomas E. Ainley, Uxbridge, Mass., transporteur de toison.
 Carl R. Salmen, Montréal, Appareil automatique pour accoupler les chars.

TOUR DU MONDE. — Journal des voyages et des voyageurs. — Sommaire du No 11 [17 mars 1906]. 1° De Tolède à Grenade, par Mme Jane Dieulafoy.—2° A travers le monde: Dar-es-Salam et le Chemin de fer allemand de Tanganyika, par P. de Myrica.—3° Civilisation et religions: L'Unification monétaire en Chine.—4° Grandes courses de Terre et de Mer: L'exploration du baron Maurice de Rothschild dans l'Afrique orientale.—5° La lutte économique: L'Exposition coloniale de Marseille.—7° Dans le monde du travail: La Banqueroute de la Main d'oeuvre chinoise dans le Sud-Africain.—8° Livres et Cartes.—9° Les Reves étrangers.

ABONNEMENTS: France: Un an, 26 fr. Six mois, 15 fr. Union Postale: Un an 28 fr. Six mois, 14 fr. Le Numéro: 50 centimes. Bureaux à la librairie Hachette et Cie, 79, boulevard Saint-Germain, Paris.

JOURNAL DE LA JEUNESSE. — Sommaire de la 1737e livraison [17 mars 1906].—Les Aventures de David Balfour, traduit de l'anglais de Robert-Louis Stevenson, par Mme Marie Dronsart. Une petite soeur, s. v. p., par G. Fanton.—Le pardon du marquis, par Julie Barois.—Les secrets de la prestidigitacion, par S.-J. de l'Escap.

ABONNEMENTS. France: Un an, 24 fr. Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an, 22 fr. Six mois, 11 fr. Le Numéro: 40 centimes. Hachette et Cie, boulevard St-Germain, 79, Paris.

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.