

au montant de la réserve accrue sur ses primes, peut-être assez faible d'abord ; mais elle augmente d'années en années et il vient une époque où, on seulement il n'a plus presque rien à payer pour ses primes, mais encore où sa réserve a atteint de telles proportions qu'il peut, s'il a besoin du capital, la donner en garantie d'emprunts la vendre ou la remettre à la compagnie qui la remboursera. Et si l'assuré a un intérêt majeur à maintenir en vigueur une police ordinaire, combien y a-t-il plus d'intérêt lorsque ayant adopté la tontine ou la dotation, c'est non-seulement une assurance qu'elle représente, mais un véritable placement à intérêt composé où ses fonds produisent et travaillent automatiquement pour ainsi dire à l'enrichir.

—20.—

La compagnie a intérêt, aussi, à ce que les polices qu'elle a souscrites soient maintenues en vigueur jusqu'à ce qu'elles deviennent des créances contre elle, par suite du décès de l'assuré ou de l'expiration du terme convenu.

La compagnie opère d'après un système, d'après des calculs sur la longévité de ses assurés en relation avec les primes et avec le produit du placement de ses réserves. Une police abandonnée avant son terme, détruit, par conséquent ses calculs ; si elle est abandonnée dans les premières années, même avant que la compagnie soit tenue de rembourser la réserve, la commission payée à l'agent, les frais d'examen médical et les frais généraux ordinaires ne laissent aucun bénéfice à la compagnie après qu'elle a pris sur les primes payées le coût réel du risque. Si la police est abandonnée plus tard, la compagnie remboursant la réserve, ne garde rien pour elle. Mais non seulement la compagnie n'a rien à gagner à l'abandon des polices avant maturité, mais elle y perd ;

10. Matériellement, parce qu'elle n'a plus l'administration et le placement de ces fonds qui devraient grossir le capital dont elle dispose et avec lequel elle travaille pour ses assurés ;

20. Moralement, car c'est par l'extension de sa clientèle que la compagnie peut prospérer, car chaque client de la compagnie est, sciemment ou sans en avoir conscience, un propagateur de l'assurance, un exemple vivant, un agent d'autant plus influent qu'il paraît désintéressé. Et, naturellement chaque police abandonnée constitue une perte d'une partie de sa clientèle d'un de ces agents de propagande qui coûtent peu et rapportent beaucoup.

—30.—

Et l'agent d'assurance, est-ce qu'il peut se désintéresser de la continuation des assurances qu'il a apportées à la compagnie ? Non certainement, l'abandon de ces polices est une matière grave pour l'assuré et pour la compagnie, il est une matière essentielle pour l'agent.

En effet, l'agent d'assurance est généralement rétribué au moyen de commissions, qui suivant la nature

de son contrat cessent avec le paiement de la première prime, ou bien sont continuées sur les primes subséquentes jusqu'à l'expiration de la police.

Dans le premier cas, naturellement, la commission est plus considérable que dans le second. ce qui n'empêche pas que de bons agents préfèrent le second mode de rétribution, au moyen duquel, en travaillant avec acharnement pendant les premières années, ils arrivent à se créer un revenu bien supérieur à ce que leur rapporterait le surplus de commission placé à intérêt.

Pour ceux qui sont rétribués de cette dernière manière, il est évident que chaque abandon de police est une perte sèche qu'il est essentiel pour eux d'éviter autant que possible.

Pour ceux-là il y va donc de leur avenir et ils ne négligent rien pour que les primes soient payées régulièrement ; aidant au besoin à l'assuré à faire ses paiements, lorsqu'il traverse un moment de gêne, si la perspective de remboursement est raisonnablement assurée.

Quant à ceux qui ne reçoivent une commission que sur la première prime, leur intérêt à maintenir en vigueur les polices qu'ils ont fait souscrire, pour être plus éloigné et moins distinct n'en est pas moins d'une grande importance.

Comme dans toutes les professions, la clientèle appelle la clientèle. La boule de neige qui est lancée du haut de la montagne peut être toute petite au départ, mais si les premiers flocons de neige se tiennent fermement ensemble, ils en attirent d'autres et en retiendront d'autres, et c'est une avalanche qui arrive au bas de la montagne.

Il faut donc, pour que l'agent réussisse que toute sa clientèle lui reste fidèle : afin que chacun de ses assurés puisse lui servir de références, d'exemple, de recommandation auprès d'un ou de plusieurs autres. Certains hommes ont besoin qu'on leur enseigne, qu'on leur fasse entrer dans la tête, l'avantage qu'il y a à être assuré. Ceux-là sont d'autant plus méfiants qu'ils sont plus ignorants et on ne peut, le plus souvent, obtenir d'eux un commencement d'attention, que si l'on se présente sous les auspices de la recommandation d'un de ses amis, d'un de ses parents ou enfin, de quelqu'un en qui il a confiance. Une fois convaincu, cet homme fera le plus souvent, un assuré tenace qui n'aura pas besoin de surveillance pour maintenir sa police en vigueur, le tout c'est de capter sa confiance, c'est de se faire prendre pour un homme sérieux et sincère, et non pas comme un blagueur ou un bavard à la journée, réputation qui accompagne trop souvent l'agent d'assurance.

Les premiers assurés, qui font la fondation d'une clientèle d'agent, sont les plus difficiles à prendre ; plus leur nombre augmente, plus la tâche devient facile ; il est donc essentiellement nécessaire que l'agent sache faire maintenir en vigueur les assurances qu'il a sollicitées, car c'est le seul moyen qu'il ait de réussir.

NOS PRIX COURANTS

BOIS DE SERVICE

Pin.	6 à 16 pieds,	le M.		
pouce strip shipping-cull,	do	do	\$11 00	12 00
1 1/2 et 2 pces. do	do	do	12 00	00 00
pouce shipping cull sidings	do	do	15 00	00 00
1 1/2 et 2 pces. do	do	do	00 00	18 00
pouce qualité marchande	do	do	20 00	30 00
1 1/2 et 2 pces. do	do	do	25 00	35 00
pouces mill cull, strip, etc.	do	do	8 00	00 00
1 1/2 et 2 pces. do	do	do	10 00	00 00
pouces mill cull sidings	do	do	10 00	10 00
1 1/2 et 2 pces. do	do	do	11 00	12 00
8 pouces mill cull	do	do	8 00	10 00
do bois clair 1er qualité	do	do	6 00	00 00
Epinette.				
pouces mill cull	6 à 9 pouces	do	9 00	10 00
1 1/2 et 2 pces. do	do	do	10 00	11 00
3 pouces mill cull,	do	do	9 00	10 00
1 1/2, 1 1/2 et 2 pces. qualité march.	do	do	12 00	13 50
Pruche.				
3 et 3 pouces			9 00	10 00
Colombages en pin, 2 x 3, 3 x 3 et 3 x 4—aux chars			10 00	11 00
Lattes—1ère qualité			1 70	00 00
2e do		do	1 40	00 00
Bardeaux pin XXX	16 pouces	do	2 90	00 00
do XX	do	do	2 40	2 50
do X	do	do	1 50	00 00
do 1ère qualité	18 pouces	do	3 00	00 00
do 2e do	do	do	1 75	00 00
Bardeaux cèdre XXX	16 pouces	do	2 90	00 00
do XX	do	do	2 40	2 50
do X	do	do	1 50	00 00
Bardeaux pruche marchande	do	do	2 00	00 00
Charpente en pin.				
de 16 à 24 pieds—3 x 6 à 3 x 11		do	16 00	00 00
de 25 à 30 do do do		do	18 00	00 00
de 31 à 35 do do do		do	21 00	00 00
de 16 à 24 do —3 x 12 à 3 x 14		do	18 00	00 00
de 25 à 30 do do do		do	20 00	00 00
de 31 à 35 do do do		do	23 00	00 00
Bois carré—pin.				
de 16 à 24 pieds—de 5 à 11 pouces carré		do	17 00	00 00
de 25 à 30 do do do		do	19 00	00 00
de 31 à 35 do do do		do	21 00	00 00
de 16 à 24 do —de 12 à 14 pouces carré		do	19 00	00 00
de 25 à 30 do do do		do	21 00	00 00
de 31 à 35 do do do		do	23 00	00 00
Charpente en pruche.				
de 17 à 30 pieds jusqu'à 12 pouces		do	15 00	00 00
Charpente en épinette		do	18 00	00 00
do en épinette rouge		do	25 00	30 00

BOIS DURS

Acajou de 1 à 3 pouces	le pied	22 à 24c
Cèdre rouge 1/2 pouce	do	10 à 12c
Noyer noir 1 à 4 pouces	do	10 à 14c
Noyer noir 6 x 6, 7 x 7, 8 x 8	do	12 à 13c
Cerisier 1 à 4 pouces	do	8 à 10c
Frêne 1 à 3 pouces	le M.	21 00 à 22 00
Merisier 1 à 4 pouces	do	20 00 à 25 00
do 5 x 8, 6 x 6, 7 x 7, 8 x 8	do	20 00 à 25 00
Erable 1 à 2 pouces		25 00 à 30 00
Orme 1 à 2 pouces	do	20 00 à 25 00
Noyer tendre 1 à 3 pouces	do	25 00 à 30 00
Cotonnier 1 à 4 pouces	do	40 00 à 45 00
Bois blanc 1 à 4 pouces	do	18 00 à 22 00
Chêne 1 à 2 pouces rouge	do	20 00 à 25 00
do do blanc	do	40 00 à 45 00
Plaquage (sencers) :		
Uni	par 100 pieds	90 à 1 00
Français,	la feuille	15 à 25c
Américain,	do	15 à 18c
Erable piqué,	le pied	00 à 5c
Noyer noir ondulé,	do	00 à 5c
Acajou (mahogany)	do	8 à 10c

T. PRÉFONTAINE

MARCHAND DE

Bois de Sciage

CHARPENTE,

BARDEAUX, LATTES,

ETC., ETC.

Coin des rues Vinet et Canal

MONTREAL.

WILLIAM RIOPEL.

ALPHONSE BOURDON

RIOPEL & BOURDON

(Successeurs de EUGENE MALO)

Marchands de Bois de Sciage

Coin des rues Vitre et des Allemands

En arrière du Drill Shed

MONTREAL

Geo. Bradshaw & Cie

Marchands de

Bois de Sciage et de Charpente

Bureaux, 41 rue du Bassin

(Près de l'Eglise Ste Anne)

Manufacture de Boîtes d'Emballage, Sciage et Planage.

Bois durs et mous de toutes sortes, bruts blanchis ou préparés, toujours en stock

THIBODEAU & BOURDON

2111 No. 1203 Rue Ste-Catherine

de la rue Papineau MONTREAL.

Ont constamment en mains un quantité considérable de

Bois de Sciage Sec

Qu'il vendent à bas prix. Vente par char et par pile avec légère avance.

Téléphone No. 6029.