

connais, c'est qu'ils prêchent trop. Par là je veux dire qu'ils entreprennent la sollicitation avec, comme bagage, un petit nombre de faits appris par cœurs et, comme les arguments qu'ils connaissent ne les impressionnent pas eux-mêmes, ils ne peuvent pas faire impression sur d'autres. Comme ces solliciteurs répètent tous les ans les mêmes lieux communs, ils arrivent à le faire avec la facilité de simples machines.

Il n'y a pas de machine qui puisse prendre des assurances sur la vie. Si cela était, nous pourrions facilement substituer un phonographe au solliciteur. Si je connaissais un homme décidé à acheter une police d'assurance sur la vie et si je pouvais lui proposer un rabais de 75 pour cent sur la prime de la première année, un autre de 10 pour cent sur chaque prime subséquente, il est évident que je l'assurerais. Mais si cet homme ne désirait pas d'assurance, il me faudrait faire autant d'efforts pour lui vendre une police au rabais qu'au plein prix, et il ne me resterait rien pour me dédommager de ma peine.

La sollicitation ne consiste pas à vendre à un homme une chose qu'il désire; elle peut ne pas consister à lui vendre quelque chose dont il n'a pas besoin, mais elle consiste en tout cas à lui vendre quelque chose dont il pense n'avoir pas besoin. C'est pour cette raison qu'elle ne peut être remplacée par aucun artifice. La plupart des hommes se laissent toucher par le sentiment, par ce que nous désignons sous les noms d'enthousiasme, de sincérité, de sens commun, parce que Matthew Arnold appelle "haute sincérité". La plupart des hommes croient à la grandeur des sentiments, à l'héroïsme. Dites à un homme que l'assurance sur la vie est une belle chose, que les hommes les plus distingués et les meilleurs s'assurent, mettez de la conviction dans vos paroles et il sera remué.

Il est bien entendu que le solliciteur doit donner des renseignements exacts. Il doit faire ressortir qu'il y a un bénéfice dans le marché; le contrat doit être en rapport avec les besoins de celui à qui il est proposé; mais ce qui fait vendre la police d'assurance, c'est ce que je ne sais quoi de subtil que nous essayons de définir par les mots force, sincérité, détermination. Si un solliciteur se figure que c'est aux mérites pratiques des

marchandises que sont dues la plupart des transactions commerciales, qu'il réfléchisse à la quantité inimaginable de romans futiles écrits chaque année. Je m'imagine que pour un seul bon livre ou livre pratique, il se vend un millier de romans. Tous les hommes s'intéressent beaucoup plus aux choses imaginaires qu'aux choses pratiques, et y feront des placements plus vite que dans toute autre chose.

Par exemple, il y a des milliers de solliciteurs dans la ville que j'habite. Si j'annonçais une conférence sur l'art de solliciter, il est probable que je n'aurais pas six auditeurs; mais qu'une troupe de vaudeville arrive, le théâtre sera encombré de spectateurs. Je n'ai jamais essayé de faire des conférences pratiques, et je ne l'essaierai probablement jamais; mais je base mon jugement sur mes observations. Ce qui domine dans la nature humaine, c'est la faculté d'émotion, et le solliciteur qui veut réussir doit s'adresser aux sentiments des hommes.

Maintenant, comment arrivera-t-il à être lui-même pénétré de son sujet? Comment peut-il éviter l'affectation, la banalité et les lieux communs? Il peut le faire en s'assurant lui-même et en se servant de son assurance. C'est un moyen entre plusieurs autres. Le meilleur solliciteur que je connaisse s'est d'abord assuré avant d'en assurer d'autres.

Il était dans une position si gênée qu'il dut faire des billets pour ses deux premières primes et les payer par acomptes. Dès qu'il put s'acquitter sans gêne de sa première police, il en prit d'autres. Lorsqu'il eut environ \$10,000 d'assurance, somme suffisante pour faire un emprunt, une panique s'empara du pays, et il fut obligé d'emprunter de l'argent sur ses polices. Il se tira d'affaire et prit de nouvelles polices d'assurance. Puis il s'endetta pour acquérir des propriétés et eut encore recours à ses polices comme garantie. Cet homme a reçu des dividendes, a racheté des polices entièrement payées et, dans l'espace de vingt ans, s'est servi, chaque fois qu'il l'a pu, de ses polices d'assurances comme d'un actif. Ses polices sont pour lui de fidèles serviteurs; elles sont comme des membres de sa famille et, quand il parle de placement d'argent, de protection ou d'autres points particuliers, il a quelque

chose empreint de chaleur et de vie à dire.

Ce solliciteur fut un jour invité par un ami à participer à un placement de fonds. Avant de le faire, il découvrit que son ami avait une propriété grevée d'hypothèques. Le solliciteur ne voulut pas entrer dans la combinaison avant que son ami n'eût pris une assurance suffisante pour couvrir les hypothèques. Quelque temps après, cet ami mourut de la rupture d'un anévrisme et, sans son assurance sur la vie, ses enfants se seraient trouvés dans le dénuement.

Ce solliciteur a fait preuve de la même sagesse et de la même prévoyance dans des centaines de cas; il a une réserve presque inépuisable d'histoires qu'il peut raconter avec sentiment. Son fort argument, c'est l'usage qu'on peut faire d'une police d'assurance. Il fait lui-même usage des polices qu'il possède et apprend aux assurés à se servir des leurs. Sa grande expérience des avantages de l'assurance sur la vie a développé en lui un fort sentiment et, quand il cherche à assurer un homme, il met dans ses paroles quelque chose qui convainc. Tous les solliciteurs devraient suivre son exemple dans la mesure du possible. S'ils suivaient ce conseil, ils pourraient assurer un plus grand nombre de personnes.

TOUR DU MONDE. — Journal des voyages et des voyageurs. — Sommaire du No 14 [7 avril 1906].—10 De Tolède à Grenade, par Mme Jane Dieulafoy.—20 A travers le monde: Les territoires de l'administration militaire de l'Extrême-sud Tunisien.—Le Cercle de Kebelli.—Les Officiers des Affaires indigènes, par Emile Violaré.—30 Questions politiques et diplomatiques: Les Missions militaires françaises au Pérou.—Les Rapports des grands Feudataires de l'Inde avec l'Angleterre, par G. Labadie-Lagrave.—40 Livres et Cartes.—50 Industries exotiques.

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.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (System.)



La Grande Police Industrielle de la Banque d'Epargne

ASSURE VOTRE VIE ET REMBOURSE VOTRE ARGENT.—3c. PAR SEMAINE EN MONTANT

Déposée et émise uniquement par

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

CAPITAL ENTIEREMENT SOUSCRIT

UN MILLION DE COLLARS.

H. POLLMAN EVANS,
Président.

BUREAU PRINCIPAL: 54, rue Adélaïde Est
TORONTO.

AGENTS
DEMANDES.

