

entrevue; de sorte que plus vous pouvez rester et intéresser votre homme, mieux cela vaut. Permettez-moi de vous citer un cas qui m'est personnel. Après une série de visites, j'entrai un jour dans le bureau d'un homme d'affaires et j'y restai près de quatre heures. J'obtins un contrat d'assurance de \$5,000. Cet homme m'a toujours admiré dans la suite pour cet acte même d'être resté si longtemps. Après avoir obtenu mon entrevue, j'étais si absorbé par ce que je faisais que je fus presque effrayé en entendant sonner six heures; mais la demande d'assurance était signée et j'avais obtenu un règlement. Beaucoup d'hommes ont la faculté de conclure une affaire à la première entrevue (la première fois qu'ils ont l'occasion d'expliquer leur proposition), mais la plus grande partie des contrats d'assurance est prise en revenant souvent à la charge, parfois pendant des mois; l'homme capable de persévérer ainsi avec tact est un génie. Il lui faut de la patience. Il doit supporter avec calme les rebuffades et manifester de la bonne humeur.

Si vous prizez l'amitié et le respect de votre client, ne vous arrêtez pas quand il essaie de vous évincer. C'est l'aptitude à tenir bon avec bonne humeur qui vous attirera sa bienveillance et vous donera sa signature. Soyez toujours souriant après une défaite quand même vous n'avez pas été bien traité. Rien n'égale le succès obtenu par la persévérance. Lincoln a dit de Grant: "Son grand avantage est son sang-froid et sa persistance. Il ne s'excite pas facilement, il est tenace comme un bouledogue et quand il entreprend quelque chose, rien ne peut l'ébranler." Ce sont des qualités comme celles-là qui font l'admiration des meilleurs clients des compagnies d'assurance.

Nous ne sommes pas tous bâtis de la même façon et nous ne pouvons pas tous avoir la même manière d'agir; mais votre client prend cela en considération inconsciemment et découvre facilement le degré de détermination que vous mettez dans vos efforts à le gagner à votre cause.

Le tact dans la persévérance comprend non seulement le tact vis-à-vis de votre client, mais aussi le tact vis-à-vis de vous-même. Pensez avec tact. Un homme agit suivant ce qu'il pense.

Qu'est-ce que le tact? Le tact consiste à vous mettre à la place d'autrui. Relisez le précepte: ne faites pas à autrui ce que vous ne voudriez pas qu'on fit à vous-même. Etudiez sa signification, mettez-le en pratique et vous acquerez du tact. Vous obtiendrez ainsi le bonheur et le succès.

L'argent consacré à la publicité, lors qu'il est judicieusement dépensé, constitue un placement et non pas une dé-

### LES EXCUSES NE VALENT RIEN

Par L. M. Johnston, dans Life Insurance Independent

Jackson était peut-être bilieux; en tout cas il était fatigué; il était tombé dans l'ornière et n'avait pas l'énergie d'en sortir; il obtenait des entrevues, mais les gens "ne voulaient pas s'assurer". Finalement, la compagnie se fatigua de ne recevoir que des excuses au lieu de demandes d'assurance, et un inspecteur apparut.

"Comment travaillez-vous?" fut sa première question. "Pas de méthode spéciale". "Je n'en suis pas surpris. J'ai pour théorie que tout homme intelligent qui travaille régulièrement et consciencieusement doit obtenir des résultats. Je suis ici pour vous montrer qu'il y a de l'assurance en masse à prendre dans ce

territoire, et si vous ne prenez pas de contrats, nous mettrons à votre place un autre homme qui en prendra."

Jackson se leva et commença à faire attention, l'inspecteur continua:

"Donnez-moi une liste comprenant vos dix meilleurs avocats, vos dix meilleurs médecins et vos dix meilleurs commerçants, hommes que vous avez raison de croire en bonne situation financière, car il est inutile de perdre du temps avec les autres." Cela fut fait.

"Maintenant partagez la liste en deux, en laissant de côté les meilleurs." Jackson fit ce qui lui était demandé.

"Chaque homme qui figure ici peut payer une assurance, s'il désire s'assurer?" L'agent répondit affirmativement.

"C'est bien. Emportez ces cartes chez vous et inscrivez-y le nom de chaque homme, son revenu probable, et un court exposé de ses particularités, et rencontrez-moi ici, demain, à huit heures et demie précises."

Arrangeant les cartes suivant la route à suivre, l'inspecteur et l'agent partirent le lendemain matin et, vers midi, ils avaient assuré trois hommes, dont deux payèrent leur prime et ils avaient la promesse d'assurance d'un autre.

Comme ils allaient prendre leur lunch, l'inspecteur dit: "Je vous ai prouvé de manière concluante ce qu'il y a à faire ici. Désirez-vous conserver votre place et faire un bon et honnête travail, ou bien dois-je envoyer un autre homme?"

"Je désire la place et je la garderai; je vois que j'ai été un paresseux, mais désormais je serai travailleur."

L'agent tint parole et aucun autre ne reçoit plus de commissions de la compagnie que celui qui se traînait péniblement hors de l'ornière, il y a quelques années.

### Rapports de brevets

Dans l'intérêt du public amateur d'inventions nouvelles, nous donnons plus bas une liste de brevets canadiens et étrangers, obtenus durant cette semaine par l'entremise de MM. MARION & MARION, sollicitateurs de brevets, Montréal, Canada et Washington, E.-U.

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

- Nos CANADA
- 119106—Victor Raisin, Paris, France. Appareil à saccharifier.
- 119129—Richard Garnatt, Carman, Man. Chargeur de wagons.
- 119152—Georges J. L. Pradel, Aubervilliers, France. Traitement de la tourbe.
- 119180—Francis J. Chell, Seacombe, Ang. Serrure perfectionnée.
- FRANCE
- 398291—Edward M. Helleur, Rimouski, Qué. Fiche indicatrice pour pièces d'étoffes.

### CIE D'ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE CONTRE L'INCENDIE

Bureau Principal: 151 rue GIROUARD, St-Hyacinthe

Actif dépassant \$200,000.00

Cette Compagnie n'assume que des risques commerciaux, et opère sur des bases strictement mutuelles. C'est pourquoi tous les marchands et commerçants de cette Province doivent bénéficier de ses avantages.

T. A. ST-GERMAIN, Sec.-Gérant

### La Prevoyance

Accidents et Malad. s. Bris de Glaces. Garanties de Contrats et Cautionnements. Responsabilité de Patrons.

Edifice "Guardian": 160 rue St-Jacques MONTREAL

### POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

### La Sauvegarde

- 1o PARCE QUE Ses taux sont aussi avantagés que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2o PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3o PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4o PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5o PARCE QUE Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne française et que ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice de nos frères.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.