

cité la curiosité de ce dernier à un tel point que les agents des autres compagnies en question étaient demandés par lui; une concurrence prolongée s'en suivait ayant souvent pour résultat la résolution du client de prendre soin lui-même de ses intérêts et d'abandonner entièrement l'assurance.

Que veut dire le mot coopération? Au point de vue du bureau chef, il signifie, mon idée, soumission et acquiescement loyal aux règlements du comité exécutif ou d'autres comités, en d'autres termes, obéissance aux règlements de la compagnie établis par ses officiers après des années d'expérience et d'études. Il est à peine besoin de dire que toutes les compagnies opèrent afin de faire des affaires d'un type qui, d'après leur expérience ou celle de toutes les compagnies combinées, paraît être d'un caractère profitable, et aucune compagnie ne refuserait de plein gré ou par négligence d'assurer un homme qui a le droit d'être assuré. Il n'est pas douteux que nos gérants et agents envoient à nos bureaux des demandes d'assurance qui, au premier abord paraissent désirables; mais si le bureau-chef rejette le risque, l'agent non seulement est désappointé, mais éprouve du ressentiment contre sa compagnie. Il est plutôt oiseux pour nous de dire à l'agent que nous en savons plus que lui au sujet de la vie qu'il désire assurer, ou que nous avons des renseignements d'une nature confidentielle qui nous ont portés à refuser d'accorder la police demandée. L'agent devrait se rendre compte que la compagnie a de bonnes raisons pour prendre cette décision et devrait l'accepter de bonne grâce; car je peux vous assurer, moi qui ai passé quelques années dans le bureau principal, qu'il est tout aussi désappointant pour les officiers de la compagnie, au point de vue des affaires, d'avoir à refuser un risque, qu'il l'est pour l'agent qui a obtenu la demande d'assurance de cet homme. Naturellement, les officiers n'en souffrent pas financièrement, mais l'agent en souffre par la perte de sa commission. Je voudrais pouvoir trouver des expressions assez fortes pour vous exprimer combien jalousement nous essayons de sauvegarder les intérêts de l'agent et combien nous sympathisons avec lui, quand un client au sujet duquel il a travaillé pendant des semaines, peut-être pendant des mois, ne peut pas être accepté. Nous désirons encourager nos agents et je crois pouvoir prétendre que c'est ce que j'ai toujours fait. Je connais si bien le découragement qui peut s'emparer des agents, que je suis toujours heureux de faire tout en mon pouvoir pour eux, et je suis sûr que je ne fais qu'exprimer les sentiments des officiers exécutifs de chaque compagnie, quand je dis que toute la considération possible est accordée à chaque cas présenté au bureau principal. Sous ce rapport, je crois pou-

voir ajouter en toute sécurité que chaque officier exécutif apprécie les efforts de l'agent, bien que l'agent puisse ne pas s'en rendre compte sur le moment. C'est une chose des plus agréables de voir les demandes d'assurance arriver en masse au bureau principal; mais il y a aussi le revers de la médaille: c'est quand les réclamations arrivent en masse—et je suis sûr que si vous aviez l'occasion de voir les deux côtés de la question, vous ne penseriez pas que les compagnies agissent d'une manière arbitraire.

La coopération entre les agents et le département médical, et je dois comprendre dans ce département nos médecins examinateurs locaux, est une subdivision du sujet, sur laquelle j'aimerais dire quelques mots. La plupart de nos compagnies ont fait pour les agents un recueil d'instructions complètes donnant une définition générale de la classe de risques qu'elles sont prêtes à accepter et les conditions sous lesquelles ces risques seront acceptés.

Vous savez tous à quel point l'histoire personnelle et celle de la famille entrent dans la sélection d'un risque, et beaucoup d'ennui pour vous-mêmes et pour les compagnies que vous représentez serait évité, si un essai plus intelligent était fait pour vous conformer le plus possible aux instructions données. Sous ce rapport, je vous dirai que les directeurs médicaux, tout au moins ceux de notre compagnie, appuient le plus fortement possible sur la nécessité pour l'agent de n'avoir recours qu'aux médecins nommés pour examiner les risques dans son district. L'emploi de médecins inconnus de la compagnie, mais qui peuvent être excellents, est certainement une grande source de difficultés entre l'agent et son bureau, et, à ce point de vue, la coopération que nous désirons éviterait beaucoup de difficultés.

Le seul autre point dont je désire parler est celui de la vente des polices au rabais et, bien que je n'aie aucune sympathie pour la suggestion de la commission royale à ce sujet, je crois qu'il serait de l'intérêt de toutes les compagnies qu'une décision formelle fût prise sous ce rapport. Mon opinion est qu'une compagnie employant un agent vendant des polices au rabais devrait être l'objet d'une pénalité, que cet agent devrait également subir une pénalité et qu'on devrait empêcher cet agent de travailler davantage dans l'assurance; je pense aussi que l'homme qui accepte un rabais devrait être puni et que sa police devrait être annulée. Voilà, d'après moi, un moyen efficace d'empêcher la vente au rabais; ce serait le seul remède qui se soit encore présenté à mon esprit.

Le style d'annonce qui est naturel est le style correct. Viser à l'effet ne constitue ni le bon style ni le bon sens.

Brevets Canadiens obtenus par des étrangers.

Les inventeurs dont les noms suivent ont récemment obtenu des brevets Canadiens par l'entremise de MM. MARION & MARION, Solliciteurs 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.

- 108715—Fernand Barbary, Nice, France. Appareil condensateur d'ozone dans les masses liquides.
108746—Francis W. Passmore, Londres, Ang. Préparation du caoutchouc.
108753—J. Château et J. Marklen, Paris, France. Procédé d'injection de fluide dans les corps poreux de tous genres.
108799—Titia Livio Carbone, Charlottenburg, Allemagne. Bandages élastiques pour roues.
108814—F. Jottrand et P. Sluys, Bruxelles, Belgique. Chalumeau vilebrequin.
108898—Edouard Le Surcouf, Billancourt, France. Attelage de voitures.
108958—George Clark, Perth, Australie. Méthode de construction d'édifices avec pièces préparées en queue-d'aronde.

VOUS AVEZ BESOIN D'UN CHANGEMENT

Pendant le long hiver, on a besoin d'un changement. Pourquoi aller dans le Sud, quand "The Welland", St. Catharines, offre à un prix modéré, des attraits qui soulagent les nerfs fatigués et les corps épuisés? Essayez l'influence tonique de "The St. Catharines Well" et l'influence reposante de "The Welland"

THOMAS BOURNIVAL, 26 rue Hart, Trois-Rivières, Qué., a ouvert, à l'adresse ci-dessus, un bureau où il s'occupera de ventes et d'achats d'immeubles. Règlement de faillites et comptabilité. Sollicite aussi des agences d'assurances, agences manufacturières, produits d'importations.—J. N. O.

La Banque d'Épargne de la Cité et du District de Montréal.

Avis est par le présent donné, qu'un dividende de (\$10.00) Dix Dollars par action, sur le Capital de cette institution, a été déclaré et sera payable à son Bureau Chef, à Montréal, le et après jeudi, le 2 janvier prochain.

Les livres de tranfert seront fermés du 15 au 31 décembre prochain, ces deux jours compris.

Par ordre du Conseil de Direction.
A. P. LESPERANCE, Gérant.

Montréal, le 30 novembre 1907.

Agences demandées

Le soussigné aimerait représenter quelques bonnes maisons de la Province de Québec dans les lignes suivantes: — Chaussures, Cigares, Tabac, Epicerie, Provisions, Thé, Savon et Spécialités — à commission, vente sur échantillons. Il connaît la vente de ces marchandises.

J. B. Harty,
Pictou, N.-É.