

une plaisanterie ou un défaut aimable. Elles ne seraient pas jugées de la même façon à présent. Il peut y avoir beaucoup d'absurdités dans ces distinctions artificielles, mais elles semblent provenir naturellement de la manière dont l'humanité est construite et je crois que la ligne la plus sage pour nous est de les accepter et de nous y conformer.

Le solliciteur d'assurance s'adresse fortement aux sentiments les plus élevés quand il essaie de convaincre son interlocuteur; il s'appesantit sur la relation qui existe entre l'assurance et le foyer, quoiqu'il ne le fasse pas autant qu'autrefois. "Après tout, dirait-il dans un moment d'exaltation, le foyer est le véritable intérêt de votre vie. Vous ne vous soucieriez pas du reste si ce foyer était détruit. Pourquoi ne pas vous protéger en raison de la valeur réelle qu'il a pour vous? Vous ne pourriez pas vous passer de ceux que vous aimez. Y a-t-il une somme d'argent qui pourrait vous séparer de l'un d'eux?... Alors, pourquoi ne pas assurer leur confort en cas de décès?... Voilà les arguments éloquentes qui sont adressés à la personne qui désire s'assurer. Seul, le Maître de l'univers pourrait nous apprendre à quel point les solliciteurs ont joué de ces sentiments exaltés au cours des cinquante dernières années, pour obtenir les signatures de leurs clients. Cela étant donné, et considérant le fait que l'assurance-vie est constamment représentée comme de la philanthropie, il ne semble qu'aucun homme ne devrait organiser une compagnie dans le but spécial d'améliorer ses affaires. Si des fonctionnaires de quelques-unes des grandes Compagnies américaines ont reçu des salaires variant de \$25,000 à \$150,000 par an, ce n'est pas une raison pour qu'un homme lance une compagnie d'assurance-vie dans le but de s'enrichir. De temps immémorial, nous avons été habitués à dire que l'ouvrier est digne du salaire qu'il gagne et j'ai toujours été en faveur de très bons salaires pour tous les services rendus; mais si l'assurance-vie est de la philanthropie, on ne devrait pas s'en servir pour gagner de l'argent. Si ce n'est pas de la philanthropie, mais simplement une affaire commerciale, on peut s'en servir légitimement pour faire un profit personnel; mais alors, il ne faudrait pas faire parade de l'assurance comme de la philanthropie. Bien entendu, l'ouvrier a le droit de faire ressortir ses services. Un épicier rend des services utiles à la société et il a le droit de faire payer ses services, mais il n'est pas un philanthrope et il ne passe pas pour tel. Quels que soient les défauts qu'il puisse avoir, ce n'est pas un hypocrite et, sous ce rapport, il me semble qu'il s'élève quelque peu au-dessus du

niveau de certains hommes engagés dans l'assurance-vie.

Quand un acteur a joué son rôle et s'est débarrassé de sa responsabilité pour la représentation du soir, il dit quelquefois: "Eh bien! je suis content de m'en être tiré." Je pourrais en dire autant par rapport au paragraphe précédent. J'ai essayé de montrer que l'assurance-vie est rangée dans la classe qui ne lui convient pas, soit par ignorance, soit par malveillance, j'ai accompli mon devoir et je vais maintenant m'occuper du sujet sous un autre aspect.

Le lecteur se rappellera peut-être que j'ai dit que personne ne devrait organiser une compagnie dans le seul but d'améliorer ses intérêts. En disant cela, j'avais en vue les organisateurs des Compagnies plutôt que les agents généraux, les agents de districts, les agents locaux et subordonnés. Un très petit nombre d'agents généraux ont fait des fortunes splendides, grâce à leur propre travail et à celui de leurs agents, mais la majorité des solliciteurs d'assurance ne gagnent pas en moyenne plus que les autres hommes. John A. McCall a dit un jour que, sur les 1,000 hommes employés par la New York Life, plus de 3,000 n'ont pas réussi à prendre \$50,000 d'assurances nouvelles dans une année. L'agent ordinaire n'aurait pas de difficulté à se disculper du reproche d'être dans l'assurance pour y gagner de l'argent, parce qu'il fait un travail énorme pour lequel il n'est jamais payé. Bien plus, il est généralement dans cette partie des affaires, parce qu'il a été longtemps sollicité de le faire par d'autres. Je ne crois pas qu'un homme sur mille entre dans l'assurance sur la vie parce qu'il a l'idée préconçue qu'il pourrait y gagner de l'argent et y faire des profits. Même les agents généraux sont d'habitude recherchés et importunés par les directeurs d'agences ou les surintendants avant qu'ils entrent dans l'assurance. Au contraire, les organisateurs de Compagnies d'assurance, qu'ils soient des solliciteurs heureux ou des capitalistes qui réussissent, commencent généralement leur entreprise avec quelques notions bien définies de ce qu'ils espèrent accomplir et je crains que, dans la plupart des cas, ils espèrent gagner de l'argent. Quoiqu'il en soit, je ne plaide pas pour le solliciteur, il peut être dans l'assurance simplement pour y gagner de l'argent, il peut être aussi égoïste que l'animal qui nous fournit le lard et le jambon. S'il en est ainsi, et s'il ne parle qu'affaires, il ne mérite pas d'être critiqué; mais s'il parle philanthropie en recherchant l'argent, il viole les principes admis dans sa classe et est un véritable hypocrite.

(A suivre).

La Banque Nationale Nouvelles succursales

La Banque Nationale a ouvert, le 15 mars, deux nouvelles succursales: une à St-Pascal, comté de Kamouraska, sous la direction de M. Ant. Beaulieu, et une à Shawinigan Falls, sous la direction temporaire de M. St-Geo. Morency.

JOURNAL DE LA JEUNESSE. Sommaire de la 1789e livraison (16 mars 1907).—La sorcière du Vésuve, par Gustave et Georges Toudouze.—Des troubles dans la santé de la terre, par Gaston Renaudot.—L'enfant aux fourmures, par Adrien Remacle.—La bataille d'Iéna, par le Lieutenant-Colonel L. Picard.

Abonnements.—France: Un an, 20 fr. Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an, 22 fr. Six mois, 11 fr. Le numéro: 40 centimes. Hachette et Cie, boulevard Saint-Germain, 79, Paris.

TOUR DU MONDE.—Journal des voyages et des voyageurs.—Sommaire du N. 11 (16 mars 1907).—1o Voyages et Voyagistes dans le Sud des Philippines, par M. Reginald Kann.—2o A travers le monde. Les conceptions religieuses des Chinois, par J. Hardy et Ch. Lenormand. 3o Civilisations et religions: Comment les Etats-Unis travaillent à l'embellissement de leurs Cités, par G. Benoit-Levy.—4o A travers la nature: La Reconstitution des forêts en Suisse.—5o La France à l'étranger: Le progrès du commerce français au Maroc.—6o Livres et Cartes.—7o Conseils aux voyageurs: Instructions pour les collectionneurs de Coqs de montagne.

Abonnements.—France: Un an, 20 fr. Six mois, 14 fr. Union Postale: Un an, 22 fr. Six mois, 15 fr. Le numéro, 50 centimes. Bureaux de la librairie Hachette et Cie, 79, boulevard Saint-Germain, Paris.

Rapport de Brevets

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets canadiens récemment obtenus 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:

- 103919—Abiel G. Howland, Christchurch, N.-Zélande. Arrête-croisées.
- 103923—Oscar J. Seehausen, Chicago, I. Lampe à gazoline.
- 103928—MM. Heysinger & Latshaw, Philadelphie, E.-U. Numérotage à règles.
- 103952—Louis A. Désy, Montréal, Q. Appareil pour excavation.
- 103957—Geo. Bentote, Acton, Ang. Lampe à huile ou alcool.
- 103965—Alfred Kielmann, Watson, Sas. Boucle perfectionnée pour boutons, etc.
- 104086—Francis Paul, Jr., Montréal, Q. Générateur de gaz acétylène.
- 104091—Charles H. Bryant, Hammondsmith, Ang. Trembleurs pour bobines d'induction.
- 104096—Henri Carboneille, Bruxelles, Belgique. Appareils pour transmission et la réception électrographique, à longue distance, de dessins, d'écritures, photographies et autres.