

ble. Bien que j'avais environ vingt-cinq personnes avec moi pour m'aider à la vente des billets, j'en vendis plus que tous mes assistants réunis. Je vendis même une demi-douzaine de billets au maire de la ville. On dira qu'il doit être facile de vendre quelque chose au maire. Celui-ci achètera pour venir en aide à l'entreprise ou pour des raisons politiques. Mais aucune de ces raisons n'ont été invoquées auprès du maire en question. Il ne s'intéressait pas aux questions de charité et prétendait être au-dessus des mesquineries de la politique. Je n'essayai pas d'analyser de très près sa mentalité, mais je suis porté à croire qu'il prit ces billets à cause de mon insistance à lui persuader qu'il devait le faire. Je ne cherchai pas non plus à dénigrer quoi que ce fût. Je lui dis que j'avais des billets à vendre et que nous avions besoin d'argent, qu'il pouvait nous venir en aide et que je ne voulais pas accepter de réponse négative de sa part. Il peut avoir admiré mon impudence, mais en tout cas, il accepta les billets et m'en remit le prix.

Au cours de cette sollicitation charitable, je m'adressai à mes parents, amis et connaissances, à des personnes éminentes et à des hommes d'affaires prospères. Je m'adressai là où il y avait de l'argent.

Je mentionne cette expérience, parce qu'elle représente assez bien ma manière de faire ordinaire. Quand j'ai quelque chose à vendre, je vais d'abord voir mes amis, mes voisins et mes connaissances. Il y a là un principe dont tout débutant devrait bien se pénétrer; c'est le suivant:

Tout ce que je vends, j'en endosse la responsabilité, et ce dont je réponds est bon pour qui que ce soit. Si l'article que j'ai à vendre n'est pas tel que je puisse l'offrir en toute conscience à mes parents ou à mes amis, je ne veux pas m'en occuper. L'incapacité à saisir l'importance de ce principe est cause de nombreux succès dans l'assurance sur la vie.

Il y a environ deux ans, j'entrepris de former un jeune homme au métier de solliciteur. Il n'avait aucune idée de la chose, peu d'instinct pour la vente, et j'eus des doutes sur sa capacité à prendre une assurance. Ce jeune homme avait un grand nombre d'amis et de parents, tous prospères et qui avaient peu d'argent placé en assurances. Il avait une certaine influence sur eux, et ceux-ci lui auraient pris des polices sans grand effort de sa part. Je ne pus jamais lui faire comprendre que c'étaient les meilleurs clients qu'il pourrait jamais trouver. Son frère était marié, recevait un beau salaire et n'avait pas une seule police d'assurance; mais le jeune homme prétendait que son frère n'avait pas besoin d'assurance. Il prenait autant de peine à donner des raisons que si c'était lui-même qui était sollicité de s'assurer. Dans une période de six mois, il ne parla jamais d'assurance à son ami le plus intime. C'était l'insuccès le plus frappant que j'eus jamais vu dans la sollicitation. Il aurait pu assurer tous ses amis et ses parents et échouer auprès d'étrangers; mais incapable de faire affaires avec ceux qui s'intéressaient à lui, qui désiraient lui venir en aide, il n'aurait jamais réussi auprès d'étrangers.

Je recommande au débutant de solliciter d'abord ses amis, ses parents et les personnes qu'il connaît assez familièrement. Il est difficile qu'il puisse se rendre agréable aux étrangers, s'il s'est toujours montré désagréable envers ses parents; s'il réussit avec les étrangers, à plus forte raison réussira-t-il avec des parents. Au début d'une entreprise dif-

ficile, le débutant a besoin de voir son chemin aussi clair que possible, et s'il peut écrire quelques demandes d'assurance avec un minimum de difficulté, cela lui donnera du courage, de la confiance et un élan qui lui seront précieux dans un moment de mauvaise fortune. Pour toutes ces raisons, le débutant doit commencer la sollicitation dans son entourage.

J'ai dit que, lorsque j'ai vendu des billets, j'ai frappé aux portes où il y avait de l'argent. J'agis de même quand je vends de l'assurance. Je devrais peut-être ajouter que, par le mot argent, je n'entends pas simplement richesse illimitée. Je veux dire que je m'adresse aux personnes prospères. Prenons le cas d'un jeune homme énergique, qui a son salaire pour le faire vivre. Ses patrons sont en passe d'arriver au succès, et étant des hommes aux idées larges et libérales, ils paient de beaux salaires. Ils ont augmenté le salaire de ce jeune homme tous les six mois depuis deux ou trois ans et lui promettent de nouvelles augmentations. Le jeune homme se sent à l'aise et a des vues optimistes. La prospérité de ses patrons semble être la sienne propre. On peut l'approcher facilement; il est accueillant et représente un excellent sujet pour l'assurance sur la vie. Les médecins qui ont de nombreux patients, les avocats avec de nombreux clients et les commerçants qui font de grosses affaires sont d'excellents sujets auxquels on peut parler d'assurance. Tout homme dont les affaires prospèrent est généralement un sujet sur lequel on peut fonder de l'espoir et qui se laisse facilement persuader de faire un placement. Par une enquête judicieuse, le débutant peut s'informer des personnes prospères, et, s'il fait un essai, il trouvera que ces personnes sont plus faciles à solliciter que celles de toute autre classe de la société.

(A suivre).

(ETABLIE 1859)
The Phenix Insurance Company
OF BROOKLYN
 TOTAL DE L'ACTIF - - \$7,112,413.30
 Robert Hampson & Son, Agents,
 39 rue St-Sacrement, Montréal

THE CANADIAN LLOYDS OF MONTREAL.

(OCEAN MARINE INSURANCE)

Sécurité totale excédant \$2,000,000.00.
 (Deux millions de dollars).

La plus parfaite organisation du genre au Canada

MASTAI PAGNUELO, Procureur,

BATISSE BANQUE DU PEUPLE.
MAIN 279.

N. B.—Correspondance Sollicitée.

87 RUE ST-JACQUES
MAIN 279.



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,

