

arité. Les renseignements sur lesquels nous appuyons toutes nos conclusions ont basés presque entièrement sur des expériences faites avec les polices de ancienne forme et, avec toutes les ennuisures qui ont été placées sur ces polices et toutes les additions qui y ont été faites, il se peut que nous soyons dans le cas de gens qui achètent des pommes à dix cent pour cent et qui les revendent à dix cent pour un cent; car le coût de ces avantages additionnels accordés aujourd'hui est une quantité complètement inconnue et basée uniquement sur un à peu près.

Je suppose que le dicton: que celui qui est innocent jette la première pierre, peut être appliqué à la plupart de nous, en affaires. Mais, nous pouvons au moins avec la coopération des membres de l'International of Accident Underwriters, nous entendre et convenir de ne pas lancer la pierre, d'appeler complètement la police qu'il a fallu tant d'années à construire et de continuer à diriger nos affaires d'une manière légitime jusqu'à ce que nous puissions nous rendre compte de ce qu'elles coûtent. Le champ est vaste et il n'y a qu'une très petite portion de ce champ qui ait été ouverte à la culture et même la surface n'en a été qu'effleurée. Il est très possible que si nous continuons à perfectionner la police contre les accidents personnels, nous puissions nous trouver dans la situation de l'Irlandais qui, étant à court de briques pour construire les étages supérieurs de la maison, commence à tinter des fondations le matériel qui lui manque.

Les intérêts de l'assurance contre les accidents dans ce pays font appel à l'International Association of Accident Underwriters, pour qu'ils prennent une décision qui placera l'assurance contre les accidents sur une base logique et sûre.

### Le moment le plus pénible de ma vie.

Le journal "Life Insurance Independent" publie, sous ce titre, le récit fait par un agent de la Pensylvanie d'un fait qui lui a laissé un souvenir inoubliable. "Nous ressemblons tous plus ou moins, dit cet agent, à un homme en charge d'un ascenseur: notre vie d'affaires a des quantités de hauts et de bas. Je pense que j'ai eu ma part de bas avec peut-être tout ce que je mérite de la variété contraire.

Le moment le plus pénible de toute ma vie s'est produit dans les circonstances suivantes:

tes: j'avais été ajourné à maintes reprises par un homme d'affaires, jeune, que j'avais sollicité pour une assurance. Il me promettait toujours de prendre une police d'assurance; il fixait même une date, demain, la semaine prochaine, le mois prochain sûrement.

Il faisait la même promesse à sa femme, une charmante petite femme, la mère de trois jeunes garçons, il lui promettait de s'assurer, comme il me l'avait promis à moi-même.

J'étais en termes intimes avec lui et je lui parlais ouvertement. J'employais tous les moyens de persuasion, tous les arguments connus, la sagesse qu'il y a à prendre une assurance, le besoin qu'il en avait, son amour pour sa femme, pour ses enfants, pour son intérieur; l'hypothèque prise sur sa maison, son salaire qui ferait défaut et la ruine qui se produirait bien vite, s'il venait à mourir subitement.

Tout cela ne servait à rien: il se contentait de me faire une autre promesse.

Ma dernière entrevue avec lui précéda d'un jour ou deux son départ pour une ville voisine où il devait assister à une réunion et à une parade d'une loge à laquelle il appartenait. Cette entrevue s'était encore terminée par une promesse de sa part, et il semble qu'il eût fait la même promesse à sa femme.

Le jour suivant, pendant la parade, il tomba mort dans la rue.

Quelques jours après des funérailles imposantes—J'espère que la loge en avait payé les frais—sa veuve vint me voir; après avoir écouté avec calme mes expressions de condoléances, elle me fit savoir d'une voix pleine de confiance, l'objet de sa visite.

"Je viens, dit-elle, pour la police de mon mari. Il m'a dit qu'il vous l'avait envoyée."

Je me rendis compte immédiatement de la situation. Pauvre femme, déçue, trompée! Comment pourrais-je lui dire la terrible vérité! Comment pourrais-je lui dire qu'il n'y avait pas de police d'assurance! Aucun moyen de payer l'hypothèque, pas d'argent pour sauver sa maison, pour donner de l'instruction à ses enfants, rien en vue qu'une situation terrible, terrifiante—l'échange d'une situation aisée pour une pauvreté certaine!

Je finis par lui dire; je ne pouvais pas faire autrement. Avec un tremblement des lèvres qu'il empêchait de prononcer un mot, elle se leva en silence et sortit. Mais l'air de désespoir le plus poignant qui envahit son visage attristé sera devant mes yeux jusqu'à mon dernier jour.

Ce à quoi je m'attendais était arrivé.

Je ne doute pas que, là, dans mon bureau, l'avenir, tel un horoscope terrifiant, se déroula devant son esprit, avec une soudaineté aussi surprenante que consternante—l'hy-

pothèque, l'huissier, la vente, le déménagement et tous les troubles et les soucis qui sont le lot d'une veuve sans intérieur dans dans un monde sans pitié.

Ce fait s'est passé il y a de nombreuses années; cependant, quand je parle assurance sur la vie avec des maris sans cœur et des pères indifférents; je désire souvent faire passer devant leur esprit et imprimer au plus profond de leur être l'expression de douleur que j'ai vue, ce jour-là sur ce visage triste, encadré d'un voile de veuve."

### De retour au foyer

Il nous fait plaisir d'apprendre que M. Ludger Gravel, le populaire négociant de la Place Jacques Cartier est de retour en bonne santé parmi les siens, après un voyage en Europe assez étendu.

Parti le 9 juin dernier avec les Manufacturiers Canadiens, M. Gravel a visité successivement les grands centres manufacturiers Anglais, puis la France et la Belgique. Après avoir passé quelques jours à Liège, où il a pu admirer l'Exposition, il est revenu à St-Malo pour les fêtes du dévoilement du monument élevé à Jacques Cartier. Parti de Liverpool le 3 courant à bord du "Virginian", il est arrivé à Montréal le 11 courant.

A son passage à Québec, où Madame Gravel avec Melle Olympe et sont fils Pierre l'avaient précédé, se trouvait aussi M. Pierre Gravel, son frère, ainsi que M. Odilon Boiteau, son représentant, auxquels s'étaient joints plusieurs amis pour aller le saluer. Tous se rendirent alors à l'Hotel Victoria où une jolie réception l'attendait.

A son arrivée à Montréal, son personnel au grand complet, auquel s'étaient joints de nombreux parents et amis l'attendait au débarcadère.

Ses employés, profitant de l'occasion de son retour l'accompagnèrent à ses bureaux. Là, M. J. A. Nantel, son comptable, lui lut une adresse au nom de ses confrères et lui présenta un fauteuil, comme témoignage de l'estime de son personnel et de la bonne entente qui a toujours régné entre M. Gravel et ses employés.

M. Gravel, qui ne s'attendait aucunement à cette démonstration, fut très ému de ce témoignage d'estime de la part de son personnel et, malgré son émotion, il sut les remercier avec des mots sortis du cœur de cette preuve d'affection. Il exprima également sa reconnaissance à ses employés pour l'intérêt qu'ils avaient porté à ses affaires durant son absence prolongée.

Après un voyage dont il revenait très satisfait, tant au point de vue commercial que personnel, rien ne pouvait être plus agréable à M. Gravel que d'être à son retour au pays, l'objet d'une semblable démonstration.

La publicité ne fera pas pousser des cheveux sur une tête chauve; mais elle a fait vendre un grand nombre de préparations médicales qui n'en ont pas fait pousser davantage.

Celui qui compte sur la chance pour réussir, sera heureux s'il la trouve.

(ETABLIE 1853)

**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.

97 RUE ST-JACQUES  
MAIN 279.