

L'agent qui réussit devrait connaître ses commettants et leurs besoins d'assurance. Il devrait être bien et favorablement connu d'eux. Son intégrité en affaires devrait être au-dessus de tout soupçon.

Il devrait rester d'une manière permanente sur son territoire. De cette manière, il deviendra leur conseiller en tout ce qui touche à leurs affaires d'assurance. Il devrait étudier le caractère de l'homme et être bien renseigné sur la nature humaine, de manière à pouvoir la comprendre immédiatement et l'interpréter justement d'après ce qu'il a lu ou appris à ce sujet. Ainsi placé et outillé, l'agent peut devenir un bienfaiteur public et, en cette qualité, se créer une position des plus satisfaisantes et des plus rémunératrices.

Cette relation entre agent et compagnie assurée peut exister et existera un jour. Quand cette époque sera arrivée, il n'y aura pas de place dans le personnel du service actif de toute compagnie légitime ayant pour devise "traitement équitable pour tous", pour une quantité d'hommes qui, plus que tout autre facteur, ont empêché l'assurance d'atteindre cette dignité, ce respect et cette intégrité, auxquels elle a droit à juste titre.

Avec un personnel décent, respectueux et digne, représentant toutes les compagnies ayant droit à la confiance du public, il n'y aura plus de place pour ces compagnies iniques dont la proie est un public crédule, facile à duper, pour lequel la traditionnelle "brique d'or" a plus d'attrait qu'une obligation du gouvernement ou un contrat avec une compagnie de bonne réputation, payant des dividendes.

Quelqu'un a dit avec raison: "La question de faire des affaires est une question importante." Cela est particulièrement vrai quand il s'agit de l'assurance-vie. Après avoir choisi un agent qui semble avoir les qualités nécessaires, le premier devoir de la compagnie est de le préparer convenablement pour la campagne d'affaires. Un homme doit être plus ou moins un spécialiste pour réussir dans une entreprise quelconque à notre époque.

Un agent d'assurance doit être un homme d'une haute intelligence et de savoir. Il ne suffit pas qu'il comprenne bien et qu'il puisse expliquer intelligemment ce qu'il a à vendre; il doit être à même de discuter de manière intéressante les événements courants et des lignes d'affaires autres que la sienne. Il faut non seulement lui enseigner tout ce qui concerne sa propre compagnie et ses contrats, mais aussi le bien renseigner sur les autres compagnies et l'assurance en général. L'agent doit apprendre à avoir foi et confiance en la compagnie qu'il représente. Il doit être imbu du haut caractère et de la dignité de son travail.

Il doit apprendre que le succès dépend grandement de son aptitude à estimer justement son client en perspective, ce qui signifie qu'il doit être à même de lire le livre de la nature humaine. Il doit apprendre qu'une fausse représentation voulue de ce qu'il a à vendre est une cause de renvoi de la compagnie; que dans les transactions de la plus bienfaisante des lignes d'affaires de la civilisation, il n'y a pas de place pour la malhonnêteté; que le soi-disant réajustement de contrats n'y est pas toléré; et il doit apprendre surtout que le succès d'un vendeur signifie quelque chose de plus que de la faconde et une poignée de brochures. Bien qu'il soit hautement essentiel qu'un vendeur puisse présenter intelligemment ce qu'il a à vendre, je crois cependant qu'il y a plus de danger à parler trop qu'à parler trop peu, à moins que la présentation du sujet soit faite en temps opportun.

Il y a peu de chose à dire en ce moment sur la direction à donner au vendeur. Un bon vendeur a besoin de peu de direction. Quand le choix de l'agent a été bien fait et que celui-ci a été bien instruit, tout ce qui est nécessaire pour

obtenir des résultats satisfaisants, c'est une direction saine et intelligente calculée pour produire ces résultats. Un personnel ayant de la valeur est relativement facile à diriger. Chaque compagnie bien conduite a ses affaires bien ordonnées. L'agent général devrait se mêler fréquemment aux agents de service actif; il devrait aller voir les nouveaux agents et les encourager lorsque cela est nécessaire. Souvent l'aide donnée par l'agent ou le gérant pour la conclusion d'une affaire a changé le cours des choses et a procuré le succès à un débutant presque découragé.

(A suivre).

JOURNAL DE LA JEUNESSE.—Sommaire de la 1938e livraison (22 janvier 1910).—Petit Poète et grand Roi, par Charles Géniaux.—Le pigeon voyageur photographe, par Frédéric Dillaye.—Les bois odorants, par Pierre de Mériel.—Petite Jeanne d'Arc, par B. A. Jeanroy.—Animaux bizarres, le Balaeniceps, par P. Vincent.—Un arbre précieux: le Kolattier, par G. Renaudot.

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 St-Germain, 79, Paris.

La convention annuelle de l'Association des Quincailliers Détaillants d'Ontario s'ouvrira à London, Ontario, le 7 février. A cette occasion, une exposition de quincaillerie a été organisée. La maison Martin-Senour, manufacturiers de peintures à Montréal, fait installer un stand attrayant dans le magasin Molle de Quincaillerie, et son exhibition est destinée à être une des principales attractions de l'exposition.

M. Alex. Gibb. — Sa nouvelle agence

M. Alex. Gibb, Montréal, a été nommé seul agent pour le Canada de la Glenboig Union Fire-Clay Co., dont le siège est à Glasgow, West Regent street.

Les briques réfractaires et la terre réfractaire broyée de cette compagnie sont bien connues au Canada et, sous le contrôle de M. Gibb, une vigoureuse campagne de vente va commencer. Le succès des produits Glenboig est dû à la qualité de l'argile que l'on trouve à Glenboig, Lancashire et aux méthodes de progrès, combinant le soin et le savoir, employées dans la manufacture. Les produits de la compagnie ont été exhibés avec succès dans toutes les principales expositions et, chaque fois, ils ont remporté les plus hautes récompenses, leurs médailles et diplômés étant au nombre de 48. Un millier d'ouvriers environ sont employés à l'extraction de l'argile réfractaire et à la conversion de la matière première en toutes sortes d'articles en argile réfractaire; cela montre l'importance des opérations de la compagnie, et la demande existe dans l'univers entier pour ses marchandises.

Les petites fissures font à la longue sombrer les navires et les affaires, les petites choses sont donc de grande importance dans la construction des navires et des affaires.

Celui qui méprise les petites choses n'en accomplira jamais de grandes.

London Guarantee & Accident Co. Limited.

Contrats de Garantie et de Fidélité.
Polices d'assurances contre les Accidents et la Maladie.

Polices Collectives contre les Accidents pour les Ouvriers.

D. W. Alexander, Gérant pour le Canada.
Edifice Canada Life, TORONTO.

W. M. McCombe, Gérant pour la Province de Québec.
Edifice Canada Life, MONTREAL.

POURQUOI DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS LA SAUVEGARDE

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

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,
MONTREAL.