

*Le Bulletin des
parler français
du Canada*

NOTRE COURRIER

JOURNAL D'ASSURANCE

Publié à Québec, 133, rue St-Pierre.

JUILLET-AOUT 1903

No. 3

Les Compagnies d'assurances canadiennes

75

Les Compagnies d'assurances étrangères.

Les affaires d'assurances sur la vie se développent, progressent, augmentent rapidement tous les ans au Canada, preuve tangible, substantielle, manifeste de l'esprit d'économie et de la prospérité qui règnent dans le pays. Mais il est cependant regrettable pour ceux qui étudient la situation, de voir des milliers de piastres de l'argent canadien sortir du pays tous les ans, pour paiement de primes à des compagnies d'assurances étrangères.

Depuis 1875, les Canadiens ont payé à des compagnies d'assurances américaines seulement, l'énorme somme de \$72,000.00 en primes sur assurances, s'élevant au chiffre de \$160,000,000 ; le montant de primes payées l'année dernière par les canadiens à des compagnies d'assurances américaines a été de \$5,550,000 L'argent ainsi payé est placé dans des entreprises qui ne profitent aucunement au Dominion ; et bon nombre de ces entreprises maintenant font concurrence à nos propres industries.

On a mis ainsi, sans aucune raison quelconque, nos ressources en coupe réglée tous les ans en faveur des compagnies étrangères. Mais pourquoi ne pas placer plutôt cet argent dans des compagnies canadiennes dont les intérêts sont inséparablement liés au progrès du pays, à moins qu'il vous soit clairement prouvé que les compagnies étrangères font des affaires dans des conditions qui leur permettent d'offrir aux Canadiens des avantages que ne sauraient donner des compagnies canadiennes. Voilà une question que l'on est tout naturellement porté à se poser en présence de cet état de choses. On ne peut cependant pas nous prouver la supériorité des avantages des compagnies américaines sur les compagnies canadiennes, puisque c'est absolument tout le contraire qui existe, parce que les intérêts de l'assuré sont certainement mieux servis par une institution du pays que par une institution étrangère.

Plus on étudie la chose, plus on y pense sérieusement, plus on est convaincu qu'il est grandement temps que l'on en arrive à bien comprendre, à bien saisir tout le mauvais effet de l'appui indu que l'on accorde aux institutions étrangères.

Les opérations des compagnies d'assurances sont comparative-ment simples, et il n'est aucun avantage ou bénéfice offert par une compagnie étrangère que le porteur d'une police d'assurance émise par une compagnie d'assurance Canadienne ne puisse obtenir de sa compagnie ; et s'il y a des bénéfices spéciaux à retirer, le porteur d'une police d'assurance sur la vie devrait les obtenir plus sûrement et plus facilement d'une compagnie canadienne que d'une compagnie étrangère, pour plusieurs raisons, entr'autres, celle-ci : D'abord le chiffre de la mortalité est non seulement moins élevé au Canada qu'aux Etats Unis, mais on est beaucoup plus scrupuleux, plus particulier sur le choix des risques ici, puisqu'on a le soin d'employer pour cela des médecins dont la compétence ou la science médicale est beaucoup plus élevée que dans la plupart des autres

pays. Par conséquent, le porteur d'une police d'assurance canadienne a l'avantage de partager dans une plus grande somme de profits résultant de ce que le chiffre de la mortalité est beaucoup plus bas dans les compagnies essentiellement canadiennes que dans les autres.

Ensuite comme une très forte portion des primes est mise de côté, et s'accumule dans un but de placements, les opérations des compagnies d'assurances sur la vie en Canada sont équivalentes ou ressemblent à celles des compagnies de placements ou de dépôts ; chaque compagnie agit presque en tout point pour ses assurés comme si elles étaient chargées des placements de leurs fonds et comme si elles étaient leurs fidei-commissaires.

Comme les canadiens n'ont certainement pas pour habitude de se départir de leurs épargnes pour les confier à des compagnies de placements ou de dépôt à l'étranger, comment se fait-il qu'ils fassent autrement lorsqu'il s'agit pour eux d'assurer leur vie.

Il y a même cette raison ci que l'on peut faire valoir et qui milite en faveur de nos compagnies d'assurance. Les compagnies financières de toute espèce en Canada peuvent administrer leurs affaires à meilleur marché, et les taxes sur les primes d'assurances sont beaucoup plus basses ici qu'elles n'ont l'habitude d'être à l'étranger. L'assuré canadien dans une Compagnie étrangère a donc à payer sa quote-part du surplus de frais d'administration ; il a aussi à payer pour l'excédent des mortalités ; et bien qu'en général le canadien soit un bien meilleur risque que l'assuré de n'importe-ci : quelle nationalité étrangère, on ne lui tient nullement compte de cela, soit dans le montant des primes qu'il a à payer, soit dans les profits qui lui sont accordés.

A part cela, il y a encore ce désavantage-ci à noter : L'assuré canadien dans une compagnie étrangère est toujours exposé au danger des retards ou des délais dans le paiement de polices dans un cas

de guerre ; il est même exposé à des réductions résultant des difficultés qui peuvent survenir dans les systèmes monétaires entre Canada et l'étranger ; il a à se soumettre à la législation qui affecte l'assurance sur la vie dans un pays où il ne peut exercer aucun contrôle quelconque, où il n'a pas le moindre droit de suffrage, où il n'a pas qualité de citoyen.



L'assurance sur la vie

(POUR LES FEMMES.)

Les femmes ont en général abandonné leurs préjugés contre les Compagnies d'assurance sur la vie ; et les Compagnies d'assurance sur la vie qui avaient des préventions contre les femmes à cause de accidents fréquents, inhérents à leur nature, et qui ne voulaient pas les assurer ont fini par les admettre, les accepter.

On assure les femmes, et les femmes s'assurent. C'est un des traits remarquables du développement de l'assurance sur la vie ; c'est une des grandes modifications de l'assurance, son progrès plus notable.

Les femmes ont compris que l'assurance sur la vie était non seulement une protection pour elles-mêmes, lorsqu'elle est à dotation de 10, 15 ou 20 ans, ou pour ceux qui dépendent d'elles, mais en même temps un placement très avantageux ; ce qui le rend préférable à un simple dépôt ne rapportant qu'un faible intérêt de 3,1° dans une caisse d'économies quelconque.

La « Manufacturers Life », excellente et progressive compagnie qui fait de l'assurance de la femme, une véritable spécialité et qui lui accorde des termes exceptionnellement avantageux, vient de p

blier un intéressant pamphlet qui contient l'opinion de femmes qui se sont fait une réputation comme directrices des mouvements féministes, comme poètes, femmes de lettres, correspondantes de revues importantes ; entre autres, Kathleen Blake Coleman (Kit), Mary Agnes Fitzgibbon, Grace E. Denison (Lady Gay), Madame Dignam, présidente de la « Woman's art association of Canada » ; Lady Edgar, L. Frances Harrison (Senarus), Nora Laughier, Madame John Mutch (Jean Grant,) Madame Emily Cummings, secrétaire archiviste du Conseil National des femmes pour le Canada, etc., etc.

Toutes ces femmes distinguées, d'une intelligence supérieure, s'accordent à dire que la femme ne saurait mieux faire que de s'imposer de temps à autre quelques petits sacrifices pour s'assurer.

Avec les modes d'assurance de la « Manufacturers Life Ins. Co. », il n'y a plus à redouter la confiscation, la suspension, l'annulation de l'assurance comme dans les anciens systèmes. On a donc absolument rien à perdre, mais tout à gagner.

Nous conseillons fortement à nos lecteurs de ne pas négliger l'assurance sur la vie, et de s'adresser pour cela au Gérant de la « Manufacturers Life Insurance Company » pour la Section Est de la Province de Québec, M. J. T. Lachance, 133 rue St-Pierre, ou à un de ses Agents.

POELE L'ETOILE

Grande Réduction sur notre Célèbre POELE L'ETOILE

Breveté 10 Mars 1894. Médaille à l'Exposition Provinciale de 1894.

GEO. BROUSSEAU

— MANUFACTURIER —

79-83, Rue St-Paul,

Basse-Ville, QUEBEC

Téléphone 700.

Spécialité : ESTAMPES faites sur cuivre,

Le lâcheur

LE vice-président d'une grande compagnie d'assurance a adressé dernièrement à ses agents une lettre circulaire qui vaut la peine d'être lue. Nous prenons en conséquence la liberté d'en publier une partie.

Dans les districts ruraux, dit-il, vous entendez souvent dire d'un individu : c'est un lâcheur.

Le « lâcheur » est un homme qui abandonne sa course ou son entreprise avant de la finir, qui ne la conduit jamais à bonne fin, qui abandonne au moment critique ; qui lâche celui qui l'emploie au moment où il a le plus besoin de lui, ou après l'avoir jeté dans une embardée. Si le « lâcheur » est un garçon de ferme et que l'on soit en pleine récolte, vous verrez ce garçon de ferme ou plutôt ce lâcheur vous abandonner à la veille d'une tempête, quand chacun s'évertue à faire double ouvrage pour mettre le foin à l'abri de l'ouragan. Si le lâcheur est un commis-vendeur, vous le verrez abandonner au moment de clôre ou conclure une vente qu'il a entreprise, parce que tout simplement ça ne réussit pas assez vite, ou assez facilement à son goût. Vous voyez le lâcheur tout lâche dans des centaines de circonstances, juste au moment où un nouveau effort eut été couronné de succès.

En fait, il m'arrive souvent de penser que la ligne de division entre le chemin qui conduit au succès et celle qui conduit à l'insuccès est très petite ; que la différence qui existe entre une personne qui réussit et une autre qui ne réussit pas n'est pas fondamentale mais une différence de degré dans les efforts de l'un et de l'autre. La règle générale, travaillent énergiquement jusqu'à un certain

point, et la ligne de division qui les sépare l'un de l'autre se montre quand il aurait fallu déployer un peu plus de constance pour réussir.

Avez-vous jamais remarqué l'action de la roue d'une grosse machine à vapeur quand elle ne va pas vite ? Lorsqu'elle a fini ou complété une révolution, avant d'en commencer une autre, elle semble s'arrêter comme si elle en était à se demander si elle aura la force nécessaire pour faire un autre tour, ou si ça en vaut la peine, et alors un effort décisif semble lui imprimer un nouveau mouvement pour lui faire passer la ligne de démarcation ou division.

Je connais des agents d'assurance sur la vie qui me rappellent fortement l'action de cette roue d'air. Ils manquent leur coup parcequ'ils ralentissent ou relâchent leurs efforts au moment de réussir, tandis que c'est tout le contraire qu'ils devraient faire, ou tandis qu'ils devraient appliquer toujours le vrai principe : faire un peu plus de pression, *et encore un peu plus de pression.*

J'en ai vu autant comme autant de ces agents s'attaquer à un individu pour l'assurer et l'abandonner juste au moment de réussir à lui faire signer son application, comme lorsqu'une machine manque tout à fait de pression.

Il y a deux choses que je ne puis pas comprendre ou m'expliquer chez un tel individu. La première : comment peut-il se contenter de réussir à demi sans aller plus loin. Comment peut-il être content de lui parcequ'il a presque réussi ? D'un autre côté qu'est-ce qu'il l'aveugle au point de cesser les efforts qu'il a faits au moment même où avec un peu plus d'énergie il eut pu atteindre le but qu'il convoitait depuis si longtemps, ou encore tomber dans le courant qui l'aurait conduit au succès en luttant un peu plus contre les efforts d'un courant contraire.

Agir ainsi ce n'est guère plus raisonnable que le serait l'acte d'un individu qui construirait une maison jusqu'à la couverture et qui en resterait là, ou qui ne la couvrirait pas,

Il m'est arrivé un jour de dire cela à un agent qui aurait dû être un excellent apôtre d'assurance sur la vie et obtenir de nombreux assurés, mais qui ne réussissait pas. Il s'est empressé de répondre : « Oh oui ! c'est très facile de parler ainsi, parce que vous avez réussi et que vous n'êtes plus à faire la campagne comme nous. Mais il m'est absolument impossible de pousser les gens plus loin qu'une certaine limite, s'ils ne sont pas disposés à agir. » C'est-à-dire toujours la même chose, toujours le même raisonnement, on n'a plus qu'à introduire la pointe de l'allumette entre une proposition à moitié compromise, et une application avec l'argent dans le gousset lorsque l'on a abandonné la tâche. Il est probable que celui que vous aviez attaqué ou abordé se disait à lui-même lorsque vous l'avez lâché : Bien, il m'est impossible de résister plus longtemps aux instances de cet agent. S'il persiste un peu plus, je crains fort d'être forcé de céder et de prendre une police d'assurance ; mais je ne puis faire autrement que d'admirer sa persévérance, sa manière de faire, et de presser les affaires. Et n'allez pas croire que le raisonnement que je viens de supposer à votre client n'est pas vraisemblable, n'est pas probablement celui qu'il s'est fait, parce que c'est ce qui arrive presque toujours lorsque vous persistez. Il peut fort bien se faire que vous l'ayez constaté vous-mêmes en maintes et maintes circonstances.

Il arrive parfois que ce serait manquer de tact et de discrétion que d'insister davantage ; mais c'est une excuse qu'on est porté à faire ou à donner, lorsqu'on a réellement plutôt manqué de ténacité, de l'énergie qui sont absolument indispensables lorsque l'on veut réussir en affaires lorsqu'on est en un mot ce que j'appelle un lâcheur.

D'après moi il se perd dix bons cas d'assurance par temporisation, contre un cas par excès d'instances ou de pression. On aime généralement un individu qui montre de l'énergie, de la persévérance ; on a

... FIBET, I

K

119,

idateur et Ad
Commissa

119,
Téléphone

aurait dû ; on admire un individu qui ne faiblit devant aucun obstacle, persiste, mais on ne tient généralement pas aux lâcheurs.

Ne soyez pas lâcheurs. C'est l'agent qui persiste, qui insiste, qui finit par réussir et gagner de bonnes primes.

N'ayez pas peur d'aller jusqu'à tout, d'épuiser tous les moyens, plus lointines les ressources à votre disposition. N'ayez pas peur de perdre, de dire, de time des gens en les pressant de trop près, en persistant. N'avait homme que vous réussirez en fin de compte à assurer finit par vous aimer et vous considérer, vous respecter, s'il constate que vous avez bien agi avec lui, que vous avez agi avec droiture ; et l'individu que vous vous avez abandonné au moment même de réussir à le gagner et vous avez finira par prendre une police d'assurance chez un autre agent aux ins- a su lui, faire autrement que vous, ou ne pas s'arrêter en chemin, et d'être méprisera, à cause de ce manque d'énergie et de persévérance ne puis vous a fait lâcher prise au moment d'obtenir son consentement. de faire, veuillez m'en croire, le porteur d'une police d'assurance, n'ement suré respecte toujours, a toujours beaucoup d'estime et de con- fidence pour celui qui l'a assuré, ou qui a pris son application ; si arrive n'en a jamais au contraire pour celui qui n'a pas su se montrer se fairez tenace pour réussir et qui est parti les mains vides.

Prenez garde de vous tromper « sur le sens des valeurs ici. »

FISSET, L.L.B.

J. E. CHAPLEAU, L.L.B.

FISSET & CHAPLEAU

AVOCATS

119, rue St-Pierre,

Québec

A. FAUCHER

idateur et Administrateur de Successions.
Commissaire Cour Supérieure.

Accountant and Liquidator of Estates.
Commissioner Superior Court.

119, RUE ST-PIERRE,

QUEBEC

Téléphone 1090.

Bonne réplique d'un médecin d'esprit

On se raconte dans les cercles artistiques de Londres l' anecdote suivante concernant un célèbre peintre français et un médecin moins célèbre :

Le peintre est un grand amateur de chiens ; l'autre jour un Saint-Bernard est tombé malade et est devenu de suite si faible que son maître voulant lui sauver la vie à tout prix fit mander le célèbre médecin en question, confiant qu'il pourrait le guérir et lui sauver la vie.

Lorsque le médecin arriva chez le peintre en question, et qu'il apprit ce qu'on voulait de lui, il resta comme atterré, comme littéralement dégoûté à la pensée de l'audace énorme que l'on avait eu de l'appeler pour donner une prescription pour un chien ; mais au lieu d'éclater, il prit sur lui et fit l'examen de l'animal avec le plus grand soin et avec la plus soigneusement que s'il eut eu affaire à un être humain, puis il prescrivit une médecine. Il allait prendre son chapeau pour partir, lorsque le peintre s'approchant de lui, lui demanda poliment quel était son taux d'honoraires.

Le médecin s'empressa de lui dire que ça ne valait pas la peine et qu'il ne tenait pas à lui charger d'honoraires pour une affaire d'aussi peu d'importance ; mais comme le peintre insistait, il lui répondit avec calme, tranquillement, posément : « Eh bien ! puisque vous êtes bien disposé à me rémunérer, voici ce que vous pouvez faire ; vous pourriez peut-être m'accorder cette faveur-ci : Je viens de terminer de faire poser une nouvelle rampe autour de la véranda de ma nouvelle maison de campagne, et je vous serais infiniment obligé si vous étiez assez bon d'y mettre une couche de peinture pour

On aime généralement un homme actif

Les gens aiment à voir un homme actif, un individu qui est aux affaires tout le temps.

Les hommes d'affaires n'aiment pas à transiger avec un agent qui ne travaille pas, qui attend que ça vienne sans y mettre la main. En somme, on admire, on aime l'homme actif qui se donne du mal pour arriver.

Chaleur ou froid, beau ou mauvais temps, obstacle de toute nature, rien ne l'effraye. L'individu qui a le soin de s'armer d'un long bâton, peut toujours atteindre les fruits au faite de l'arbre et réussir à les faire tomber dans sa sacoche.

Aux Agents

La « Manufacturers Life » vient de publier la première édition d'un Manuel de Taux en français. Cette Compagnie n'épargne rien pour mettre ses Agents Canadiens-Français sur le même pied que ceux de langue anglaise. Circulaires, applications, examens, polices, billets, reçus, manuels de taux, tout est en français. De plus les Agents de la Succursale de Québec ont l'avantage de recevoir cette petite revue qui leur rend visite tous les deux mois, leur apportant des connaissances nouvelles pour eux et pour leurs assurés.

Aucune autre Compagnie ne montre autant de sollicitude pour ses affaires canadiennes-françaises.

M. J. T. Lachance, l'infatigable gérant de la Succursale de Québec désire assurer les services de quelques bons sol iciteurs sérieux et actifs dans les districts où la Compagnie n'est pas encore représentée activement.

L'agent dont nous reconnaissons les services et que nous récompensons en conséquence est celui qui :

Peut écrire des applications,
 Peut écrire plus d'applications tous les ans,
 Développer et non pas ruiner un territoire,
 Accroître son volume d'affaires,
 Amener ses assurés à le recommander à ses amis,
 Se mêler à la meilleure société de son entourage.
 Trouver de la jouissance dans son travail.

LA " MANUFACTURERS LIFE " ASSURANCE CO. LTD.

La « Manufacturers Life » offre toute la sécurité désirable à ses assurés. Elle tient le haut de l'échelle parmi toutes les Compagnies Nationales par son surplus élevé. Aussi offre-t-elle des garanties plus grandes que n'importe quelle Compagnie au Canada.

L'extension d'assurance, la valeur en espèces, les valeurs de prêt sont plus élevées. Le privilège spécial de versement de l'assurance est connu de tous ceux qui désirent s'assurer.

F. X. DROUIN, C. R.
 HON. L. P. PELLETIER, C. R.

*Ex-Procureur-Général de la
 Province de Québec.*

ELZ. BAILLARGEON, L. L. L.

TÉLÉPHONE
 P. O. B.

Drouin, Pelletier & Baillargeon

AVOCATS,

125, RUE SAINT-PIERRE, QUÉBEC,

Il vaut certainement mieux vivre avec une police d'assurance sur la vie que de mourir sans assurance ; ça vaut certainement mieux pour vous pendant que vous êtes de ce bas monde, et pour votre famille lorsque vous n'en êtes plus.

Exemptez-vous tout le trouble possible, si vous le voulez, mais surserez-vous surtout de manière à sauver d'embarras votre famille, si il vous arrive jamais d'être forcé de l'abandonner par votre décès. Le meilleur moyen pour cela, c'est d'assurer votre vie. Voyez-y de suite.

Neuf fois sur dix, les prétendues raisons que vous avez pour ne pas assurer votre vie, sont précisément d'excellentes raisons pour assurer.

Cette hypothèque qui vous empêche d'assurer votre vie sera reclose si vous mourez sans assurance. Si vous avez des assurances au contraire, il sera alors possible d'y voir ou d'en obtenir la radiation, et de conserver ainsi à votre famille son foyer. Y avez-vous pensé, songé sérieusement ?

Agents Demandés.

La "MANUFACTURERS LIFE INSURANCE COMPANY" désire s'assurer les services de bons agents sollicitateurs pour la ville et la campagne. Il n'est pas absolument nécessaire d'avoir de l'expérience, mais on doit posséder bons certificats d'honnêteté, de sobriété et de capacité en affaires.

S'adresser aux bureaux de la Compagnie.

J. T. LACHANCE.

Gérant Partie Est,
Prov. de Québec.

3 rue St-Pierre.

La Manufacturers Assurance — V

Siège Social :—Toronto Ont.

—o—

Bureau d'administration pour la partie Est de la Province de Québec
133, rue St-Pierre, Québec.

Administrateurs :—

HON. L. P. PELLETIER,
ex-Procureur Général de la Prov. de Québec.

HON. V. W. LARUE,
Président de la Société de Construction Permanente
de Québec, Conseiller Législatif, Québec ;

M^{RE} L. P. SIROIS, N. P.
Professeur de Droit Constitutionnel et Administratif
à l'Université Laval, Québec ;

M^{RE} CYPRIEN LABRÈQUE, N. P.
Directeur de la Caisse d'Economie, Québec ;

C. H. CARRIER,
de Carrier, Lainé & Cie, Fondateurs, Lévis.

L'Agent de la "Manufacturers" peut offrir une
grande variété de polices sur la Vie et de Placement soit a
ou sans profits.

Il a un Contrat des plus avantageux avec commissi
sur les renouvellements. La Compagnie a encore besoin
bons Agents.

S'adresser à

J. T. LACHANCE,
Agent en Chef.

Manufacturers Life Ins. Co.
133, rue St-Pie
Québec.

Z. PAQUET

MAGASIN A DEPARTEMENTS

Magasins Quotidiens de hautes nouveautés pour Costumes Tailleurs,
Manteaux, Collerettes, Jupes de Robes,
Tours de Cou, Fichu pour Dames, Etc.

VEEDS ANGLAIS et ECOSSAIS, SERGES

de haute valeur pour MESSIEURS

Une Visite au Département de Meubles.

toute commande par la malle
exécutée avec promptitude.

Z. PAQUET

TEL. 3394.

Absolument les Meilleurs



- GINGER ALE
- SODA WATER
- CIDERINE
- LIMONADE
- BIERE DE GINGEMBRE

AGENTS ET EMBOUTILLEURS DE LA CELEBRE

au Minérale "MAGI CALEDONIA"

Médailles Premier Prix et Diplômes décernés pour excellence et qualité,

M. TIMMONS & FILS

90-92, Cote d'Abraham, QUEBEC.

VIN DES CARMES

Incontestablement le seul Vin Tonique sérieux.

Formulé d'après le Codex Français qui est sous le contrôle du gouvernement de France.

Spécialement recommande pour tous les cas de Convalescence, d'Anémie, de Débilité générale, de Faiblesse Musculaire, de Dyspepsie, etc. Fait disparaître les Pâles couleurs en purifiant, nourrissant et enrichissant le sang. Excellent pour *tous les âges*. Pensable aux personnes faibles des deux sexes. Donn: **Force, Vigueur, Santé.**

Le seul et unique Vin Tonique dont les Médecins ont vu l'analyse.

... EN VENTE PARTOUT ...

Dépositaires-Généraux

A. TOUSSAINT & CIE.

— QUEBEC —

—

Votre visite à Québec n'est pas complète si vous ne visitez pas les Salons de Fourrures de - - -

J. B. LALIBERTE

Manteaux en Seal, Manteaux en Mouton de Perse,

Manteaux Electric Seal,

Boas de toutes fourrures,

Manchons de toutes fourrures,

LE PLUS GRAND ASSORTIMENT DE CASQUES DE TOUTE LA VILLE

Casques en Vison,

Casques en Seal,

Casques Loutre Naturelle,

Casques Loutre teinte et piquée, Robes de Musk Ox.

Capots de chat sauvage, notre spécialité, qualité supérieure, irréprochable.

Capots doublés en Rat Musqué, Ecureuil teint, Vison avec revers en Moutons de Perse, Loutre naturelle du Labrador, etc., etc.

Traines Sauvages, Souliers mous de tout genre,

Gants et Mitaines, Kid, Buck, etc., etc.

~~~~~ J. B. LALIBERTE ~~~~~

— QUEBEC —