

NOTRE COURRIER

JOURNAL D'ASSURANCE

PUBLIÉ À QUÉBEC, 133, RUE ST-PIERRE



Vol. V

SEPTEMBRE-OCTOBRE, 1905

No. 3.

UN HOMME RICHE DEVRAIT S'ASSURER, POURQUOI ?

L'assurable:—Eh bien! je puis certainement faire plus d'argent en plaçant mon argent moi-même. Vous dites vous-même, monsieur l'agent, que d'après la proposition que vous me faites, je ne puis compter que sur un revenu de trois pour cent ou environ. Je puis réaliser au moins cinq pour cent, en faisant mes placements moi-même.

L'agent:—Je ne doute pas que vous ayez raison, mais pouvez-vous me garantir que tous les placements que vous ferez seront toujours d'heureux et profitables placements? Pouvez-vous me garantir qu'au lieu de perdre, vous allez gagner de l'argent?

L'assurable:—Je ne puis pas vous donner de telles garanties, sans doute, mais à en juger par le passé, toutes les probabilités sont en ma faveur.

L'agent:—C'est justement ce qui fait la force de ma proposition. Elle vous garantit une sécurité positive absolue. Il peut vous arriver des revers de fortune, mais vous avez, au contraire, dans votre police d'assurance sur la vie, un actif sur lequel vous pouvez implicitement compter. Dans les affaires, vous courez constamment de grands risques, n'est-ce pas?

L'assurable:—Certainement, mais j'arrange mes affaires de manière à ce que les risques que je cours soient aussi petits que possible.

L'agent:—Faites les petits tant que vous voudrez, mais ce ne sont pas moins des risques. Ne vous sentiriez pas plus fort dans la lutte, plus libre, plus indépendant, si vous aviez conscience que votre avenir et celui de votre famille seraient assurés au moyen d'une bonne police d'assurance sur la vie, quelque fut le sort ou la destinée de vos placements?

L'assurable:—Oh oui; je suppose; mais n'empêche que le placement que vous m'offrez par votre proposition rapporte très peu de profits.

L'agent:—Alors, voyons ce que peut être réellement l'avantage et l'importance du placement que je vous propose. Vous êtes âgé maintenant de plus de 37 ans. Une assurance à dotation de 20 ans, au montant de \$10,000, vous coûterait \$511.50 par année. Vous reconnaissez sans doute que s'il vous arrive de mourir dans les 20 ans, c'est un placement de première classe que vous aurez fait alors.

L'assurable:—Oui, mais si je ne meurs pas!

L'agent:—Bien, ne considérez-vous pas que le risque porté sur votre vie vaut quelque chose?

L'assurable:—Oh, certainement, ça vaut quelque chose. A combien l'estiment vos actuaire?

L'agent:—Bien, supposons que vous acheteriez à votre âge, une police de \$10,000 s'éteignant dans un délai de 20 ans, c'est-à-dire une police d'assurance de \$10,000 pour laquelle vous ne payeriez simplement que la valeur du risque pour 20 ans, et qui ne vous rapporterait absolument rien, dans le cas où il vous arriverait de survivre après les 20 ans. Une police de ce genre là vous coûterait \$182.50 par année. Déduisons cette somme du coût ordinaire d'une police à dotation, c'est-à-dire de 511.50 par année, il reste \$329.00 que nous pouvons regarder comme un placement annuel. A l'expiration des vingt ans, vous recevez la somme de \$10,000 garantie, ainsi que les profits accumulés, évalués à \$3,790. Mais soyons encore plus conservateur, évaluons les profits à \$3,000. Vous recevez donc \$13,000, ce qui équivaudrait à un revenu de cinq pour cent sur cette balance de vos primes

annuelles regardée comme placement. Combien en avez-vous de placements qui vous rapporteront sûrement, bon an mal an, cinq pour cent?

L'assurable.—C'est assez vrai; mais je ne vois pas pourquoi j'irais payer pour assurer ma vie, quand il est certain que ma famille en aura, suffisamment pour vivre très à l'aise, s'il m'arrive de mourir.

L'agent.—Êtes vous réellement sûr que l'actif que vous avez actuellement pourrait être facilement réalisé, converti en argent, à courte échéance, et sans perte?

L'assurable.—Ca dépendrait de l'état de mes affaires dans le marché et ailleurs.

L'agent.—Voilà justement le point. Il peut arriver qu'à votre mort, les circonstances soient très peu favorables pour réaliser promptement les valeurs, et de fait, d'après moi, les circonstances ne sont jamais favorables, lorsqu'il s'agit de réaliser promptement. Ne serait-il pas avantageux, alors, pour votre famille, d'avoir sous la main, assez d'argent comptant pour pouvoir attendre de meilleures circonstances pour réaliser sans perte? N'est-il pas plus que probable que votre police d'assurance paierait alors au centuple ce qu'elle pourrait avoir coûté?

De plus, comme je l'ai déjà dit précédemment, il n'est personne qui soit absolument sûr de sa richesse ou de sa fortune. Elle peut se dissiper de toute espèce de manières, et il peut être alors trop tard pour songer à protéger sa famille au moyen d'une assurance sur la vie.

Pourquoi encourir de pareils risques quand vous pouvez si bien payer actuellement pour vous assurer quelque chose de certain.

Ceux qui jouissent du bénéfice de sa protection, ont-ils jamais aussi vivement et profondément compris qu'au moment du danger, la suprême importance d'une assurance sur la vie comme ancre de salut pour la famille?

N'est-ce pas alors qu'on ne peut par aucun moyen quelconque échapper à la mort, ou qu'il n'y a plus d'issue possible pour l'éviter, que la position de ceux qui nous sont les plus chers, de ceux qui dépendent absolument de nous, nous torture le plus l'esprit? Vous n'êtes pas sans avoir entendu parler de la satisfaction qu'éprouve à l'heure du danger suprême, celui qui a de fortes assurances sur sa vie et qui

sait que, advenant son décès, les assurances que va recevoir sa famille, seront suffisantes pour lui permettre de pourvoir aux nécessités de l'existence.

Le chef de famille dévoué qui s'est déjà trouvé en présence de la mort et qui comprend mieux que personne alors comme la vie est incertaine, ne voudra plus sans doute courir de risques et arrangera ses affaires de manière à prendre et à maintenir en force assez d'assurances pour que sa famille puisse être à l'abri de la misère après sa mort. On est certainement blâmable en tous points lorsqu'on néglige d'assurer sa vie dans toute la mesure du possible, dans l'intérêt des siens, parceque le moindre délai peut être fatal. Il peut se faire qu'il soit trop tard pour vous assurer, ou qu'on ne puisse s'assurer lorsqu'on se détermine à le faire.

Il peut se faire aussi que vous deveniez impotent, et qu'alors vous n'ayiez rien autre chose, pour remplacer dans une certaine mesure, un travail que vous ne pouvez plus faire, que l'assurance que vous avez su prendre sur votre vie.



SI J'EN AVAIS ENCORE L'AVANTAGE !

J'avais une conversation aujourd'hui même avec un concitoyen qui était autrefois un des principaux hommes d'affaires de Québec, et qui est maintenant à la recherche d'une position. Il a joui de prospérité autrefois, mais comme il était trop bon, ou d'une générosité excessive; comme il avait pour ainsi dire le défaut de cette qualité, il ne refusait absolument rien à sa famille de ce qui pouvait contribuer à son confort et à son bonheur; il ne savait pas refuser aux prétendus amis qui avaient recours à son assistance, et il se montrait toujours plus que libéral envers tous ceux qui étaient dignes de l'aumône. Il avait alors, ou plutôt paraissait avoir de nombreux amis, et personne n'aurait jamais pu soupçonner même un instant qu'il lui arriverait un jour d'être dans l'obligation de gagner misérablement l'existence de ses chers enfants. Comptant alors que la fortune ne lui ferait jamais défaut et que l'avenir serait toujours pour lui tout

aussi riant qu'il l'était alors, il laissait la plus grande partie de ses revenus dans les affaires, après en avoir employé une partie pour la subsistance de sa famille, en prêts à ses amis et en aumônes de toute nature. Il fit tant et si bien que lorsque la fortune commença à lui faire défaut, lorsque la deveine arriva, il n'avait pas un seul sou de côté pour sa famille. Il arriva alors ce qui arrive toujours en pareille circonstance, ses prétendus amis, ceux qui avaient profité, abusé plutôt de ses bontés, dans ses jours d'abondance ou de prospérité, disparurent, et les institutions de charité qui avaient profité de ses largesses, comprirent sa position comme instinctivement, et on ne vit plus aucun de leurs agents ou représentants chez lui.

Il me disait aujourd'hui au cours de notre entretien : "J'ai appris trop tard que charité bien ordonnée commençait par soi-même. S'il m'arrivait d'avoir une fois encore la chance que j'ai eue un jour, j'administrerais certainement mes affaires autrement. J'aurais d'abord le soin d'enseigner à ma famille la frugalité et de lui en faire prendre l'habitude, parceque j'ai appris à mes dépens, qu'économiser avec sagesse, c'était assurer son bonheur.

"Je ne me laisserais certainement plus prendre aux paroles mielleuses de ceux qui recherchent vos faveurs lorsque vous êtes en état de leur en faire, et j'aurais le soin de placer dans des valeurs plus sûres et d'un meilleur rapport, l'argent que j'ai commis la sottise de prêter largement à ces prétendus amis qui ne vous fréquentent que lorsque vous êtes en voie de prospérité. Je saurais me montrer charitable dans la mesure de mes moyens, mais je n'oublierais pas que charité bien ordonnée doit commencer par soi-même; je veux dire par là que je commencerais par assurer l'existence présente et future de ma famille; de tous ceux qui me sont les plus chers, auparavant de penser aux autres.

Mais quelle est la plus grande erreur que vous considérez avoir commise, lui demandai-je ?

Il eut bientôt fait de me répondre, et voici ce qu'il me dit :

On m'a souvent demandé d'assurer ma vie, quand j'avais les moyens de payer une prime suffisante pour assurer à ma famille, en aucun temps, en cas de mort, une somme suffisante pour sa subsistance, mais je n'ai pas voulu accepter l'excel-

lent conseil qu'on me donnait alors, parceque tout en croyant l'assurance bonne, utile pour les autres, je ne pensais pas en avoir jamais besoin pour moi-même ou pour ma famille. Si j'avais alors payé par année, pendant une dizaine d'années une prime de \$400.00 pendant que je pouvais le faire, que je jouissais de prospérité, j'aurais pu alors acheter une bonne police d'assurance sur ma vie, pleinement acquittée ou payée en dix paiements; j'aurais pu le faire parfaitement alors, et je l'aurais fait sans doute, si j'avais pensé un peu plus sérieusement à l'avenir de ma famille, au lieu d'aider à d'ingrats amis comme je le faisais, et aujourd'hui ma famille n'aurait pas à dépendre de mes faibles efforts pour sa subsistance. La plus grande faute que j'aie jamais commise, je le comprends aujourd'hui, mais malheureusement trop tard, c'est de ne pas avoir assuré ma vie quand je pouvais si bien le faire. Et j'en connais malheureusement un grand nombre qui commettent encore l'irréparable sottise qu'il m'est arrivé de commettre.



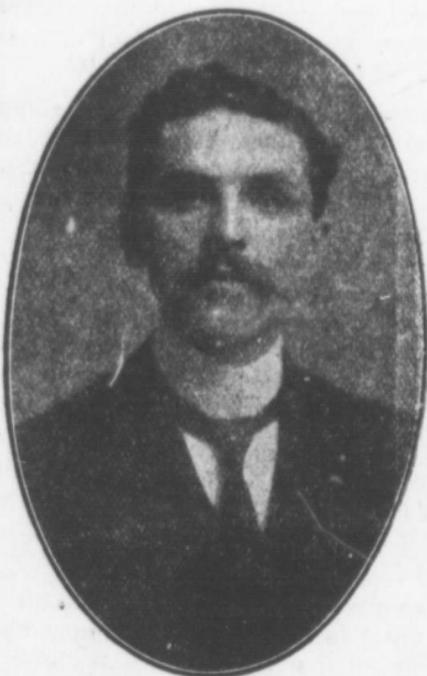
M. JOSAPHAT POULIN

Nous publions dans ce numéro-ci le portrait d'un véritable modèle d'agent d'assurance, celui de Mr. Josaphat Poulin, de Beauceville, un des plus anciens agents de la "Manufacturer's Life Insurance".

M. Poulin est entré au service de la "Manufacturer's Life" en 1900 et il s'est toujours montré actif et dévoué aux intérêts de la Compagnie. Nous pouvons même dire que son activité et son dévouement ne se sont jamais démentis un seul instant.

Le comté de Beauce et Beauceville en particulier ont été le champ de ses opérations, et M. Poulin s'est fait dans tout le comté de Beauce une réputation réellement enviable; il a réussi à faire voir et accepter partout sous le meilleur jour possible, la Compagnie qu'il représente si dignement.

M. Poulin est un nouvel et frappant exemple de ce que l'on peut faire avec l'honnêteté en affaires et la persévérance.



JOSAPHAT POULIN
Agent de la MANUFACTURERS' LIFE à
Beauceville.

POURQUOI NE SUIS-JE PAS ASSURE ?

C'est une question que devrait sincèrement se poser tous ceux qui ne peuvent pourvoir d'une manière suffisante à la subsistance de ceux qui dépendent d'eux, parceque c'est le seul moyen d'assurer immédiatement et d'une manière indubitable, l'existence et le confort de la famille.

Tant que vous êtes en bonne santé, vos familles peuvent compter sur le pain quotidien, parceque votre travail peut le leur procurer; mais il est certain que, sans assurance sur leur vie, les jeunes gens qui n'hésitent pas à assumer les responsabilités de la vie conjugale, lorsqu'il leur arrive de partir soudainement pour un monde meilleur, quittent leurs femmes et leurs enfants dans de bien tristes conditions de fortune, quelque soigneux et économes ils aient pu être dans l'administration de leurs affaires; parceque dans les conditions actuelles de l'existence, il faut toute une carrière de succès continue et de sage et heureuse administration, il faut en un mot plus que des chances ordinaires, pour acquérir l'aisance.

Tout homme sensé qui voudra bien se poser cette question: "Pourquoi ne suis-je pas assuré," en arrivera de suite à la conclusion qu'il n'a aucune raison valable pour retarder de s'assurer.

Pensez-y sérieusement; considérez cette question de l'assurance sur la vie à la lumière de ce que vous sentez être votre strict devoir, et il n'y a aucun doute que vous ne voudrez pas rester davantage sans assurance.

A FAUCHER

Liquidateur et Administrateur de Successions | Accountant and Liquidator of Estates
Commissaire Cour Supérieure. | Commissioner Superior Court.

119, RUE ST-PIERRE, - QUEBEC

Telephone 1090.

CE QUE DISENT NOS PORTEURS DE POLICES ?

TROIS RIVIÈRES, 18 septembre 1905.

Monsieur J. T. LACHANCE, Ecr.,

*Agent en chef,**"Manufacturers Life Ins. Co.,"*

133 Rue St-Pierre, Quebec.

CHER MONSIEUR:—

Re: Police 14,721.

J'ai l'honneur d'accuser réception de la vôtre du 11 courant, m'annonçant les dividendes déclarés sur ma police, sur les derniers cinq ans.

Permettez-moi de vous dire que je suis des plus satisfait du résultat, lequel j'espère se continuera dans l'avenir.

Je constate que mon dividende est de 20 pour cent plus élevé que celui déclaré cinq ans auparavant.

Ceci est vraiment digne de remarque, et je vous prie d'accepter mes sincères remerciements, tout en vous priant de croire que je donnerai un bon mot en faveur de votre compagnie auprès du public assureur.

Espérant que le tout vous donnera pleine et entière satisfaction, je vous prie de me croire,

Votre tout dévoué,

(Signé) P. H. CARIENAN.

NEW CARLISLE, 15 août 1905.

Monsieur J. T. LACHANCE, Ecr.,
 Gérant "Manufacturers Life Ins. Co's.,"
 133 Rue St-Pierre, Québec.

CHER MONSIEUR :—

Re Police 14,547.

C'est avec un bien vif plaisir que j'accuse réception de la vôtre du 10 du courant, m'informant du résultat des dividendes déclarés sur ma police plus haut mentionnée.

Vraiment c'est avec beaucoup de satisfaction que j'accepte le résultat, car ce dividende est de 20 pour cent plus élevé que celui que vous m'aviez accordé il y a cinq ans passés.

Je vous prie d'accepter mes sincères félicitations, croyez que je n'oublierai pas de recommander votre Compagnie auprès de tous mes amis.

Bien à vous,

(Signé) LOUIS A. DEBILLY.

NOMINATION D'AGENTS

La Manufacturers Life a nommé dernièrement M. L. B. Chouinard, de Matane, et M. P. H. Lindsay, de Roberval, comme agents dans leurs localités respectives. Nous espérons que les personnes qui désirent s'assurer voudront bien s'adresser à ces messieurs avant de donner leurs applications.

ST-ARSÈNE, 6 Mai 1905.

J. T. LACHANCE, Ecr.,
133 Rue St-Pierre,
QUEBEC.

ion de
s divi
CHER MONSIEUR:—

J'accuse réception de la vôtre du 2 mai courant, et dois
vous dire que je suis très satisfait des profits accordés par la
Compagnie sur ma police numéro 13,879.

Ces profits représentent un intérêt plus élevé que celui
payé par nos Banques d'Épargnes, et de plus j'ai été tenu
compte durant le temps.

Je me ferai toujours un plaisir de recommander votre
Compagnie à mes amis.

Bien à vous,

(Signé) CHS. RICHARD.

L. B.
erva
éron
bie
tion

ST-ARSÈNE, 2 Mai 1905.

J. T. LACHANCE, Ecr.,

*Agent en chef,**"Manufacturers Life Ins. Co'y."*

133 Rue St-Pierre, Québec.

CHER MONSIEUR :—

J'ai beaucoup de plaisir à accuser réception de la vôtre du 29 avril, annonçant les profits pour les derniers cinq ans.

Je vous félicite cordialement sur les bénéfices gagnés par votre Compagnie.

Je dois vous dire que je ne m'attendais pas à un résultat aussi satisfaisant, et je considère que j'ai fait un placement aussi avantageux que si je l'avais fait dans une Banque d'Épargne, en m'assurant dans votre Compagnie.

Je me ferai un plaisir de recommander votre Compagnie auprès de mes amis. Vous pourrez vous servir de cette lettre comme bon vous semblera.

Bien à vous,

(Signé) J. ALPH. GILBERT.

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 758

P. O. B. 200

Drouin, Pelletier & Baillargeon,**AVOCATS,****125, RUE SAINT-PIERRE, QUÉBEC.**

NOTRE COURRIER

Bureau d'Administration.



Président :

L'HON. G. W. ROSS, Premier-Ministre d'Ontario.

1er Vice-Président :

Lt. Col. H. M. PELLATT, Président de la Compagnie Electrique de Toronto, Limitée.

2ème Vice-Président :

LOYD HARRIS, Président, Underfeed Stoker Co. Limited.

Directeur Gérant :

J. F. JUNKIN.

Assistant Gérant :

R. JUNKIN.

Directeurs :

- E. J. LENNOX, Architecte..... Toronto.
A. J. WILKES, C. R.,..... Brantford.
JAMES MILLS, LL. D., Membre de la Commission des
Chemins de Fer..... Ottawa.
R. L. PATTERSON, Gérant de Miller & Richard..... Toronto.
Lt.-Col. R. R. McLENNAN, Rentier..... Cornwall
ROBERT ARCHER, Directeur de "Bell Telephone Co."... Montreal.
D. D. MANN, Vice-Président de McKenzie Mann & Co.,
Vice-Président du Canadian Northern Railway..... Toronto.
L'HON. J. ALD. OUIMET, Juge de la Cour du Banc du
Roi..... Montreal.
WILLIAM STRACHAN, Président, Wm. Strachan & Cie,
&c.,..... Montreal.
L'HON. J. D. ROLLAND, Conseiller Législatif, etc., Prési-
dent de la Cie Papier Rolland..... Montreal.
L'HON. V. W. LARUE, N. P., Conseiller Législatif..... Québec.
Lt. Col. JAMES MASON, Gérant de la Home Savings and
Loan Co..... Toronto.

- S. G. BEATTY, Prés. de la Canada Publishing Co., Ltd....Toronto.
 A. P. BARNHILL, Directeur Eastern Trust Co.....St. Jean, N. B.
 WM. MCKENZIE, Président de la Toronto Street Railway...Toronto.
 C. C. DALTON, Industriel.....Toronto.
 D. B. HANNA.....Toronto.
 R. J. McLAUGHLIN, C. R.....Toronto.

Directeurs Médicaux :

- J. F. W. ROSS, M. D., L. R. C. P. Ang.
 Lt. Col. W. NATTRESS, M. D., M. R. C. S., Ang., P. M. O.

Secrétaire :

L. A. WINTER.

Actuaire :

P. C. H. PAPPS, A. I. A.

Assistant Secrétaire.

J. T. FRANKS.

**Bureau d'Administration pour la partie Est de la
 Province de Québec.**

Administrateurs :

- L'HON L. P. PELLETIER, ex-Procureur Général de la
 Province de.....Québec.
 L'HON. V. W. LARUE, Président de la Société de Cons-
 truction Permanente de Québec, Conseiller Législatif...Québec.
 M^{TR}E L. P. SIROIS, N. P., Professeur de Droit Constitu-
 tionnel et Administratif à l'Université Laval.....Québec.
 FRANK CARREL, Propriétaire du "Daily Telegraph."...Québec.
 C. H. CARRIER, de Carrier, Lainé & Cie, Fondateurs.....Lévis.

J. T. LACHANCE, Agent en Chef.

133, rue St. Pierre, Québec.

LA PRESSE JAUNE

Nous extrayons de *La Patrie*, de Montréal, les quelques remarques suivantes qui sont très judicieuses:—

“Les tendances sensationnelles de la presse américaine ont donné à l'enquête sur les assurances un retentissement extraordinaire, et dont les résultats produiront autant, si non plus de mal que de bien. Ils amèneront des réformes, une administration plus serrée des affaires des grandes compagnies d'assurance. Tout cela aurait pu être accompli sans que la confiance publique dans les assurances fût ébranlée.

“Des milliers de pères de familles meurent, laissant leurs femmes, leurs enfants dans la gêne, dans la misère, qui n'auraient pu—facilement—faire les économies nécessaires pour payer des primes d'assurances qui leur eussent donné les moyens de se tirer d'embarras, pendant quelque temps au moins.”



QUESTION ET REPONSE

Question:—Pourriez-vous m'indiquer un moyen efficace pour enlever au tabac son âcreté et lui donner une excellente saveur.

Réponse:—L'abus du tabac constitue un véritable danger pour l'organisme.

1. La recette suivante a pour objet de prévenir ce danger, ou plutôt de l'annuler. Placez une livre de tabac dans un vase assez grand, en ayant soin de l'émietter, versez sur ce tabac environ une chopine de thé fort. Remuez un instant, faites égoutter et laissez sécher le tabac sur un linge. Ainsi préparé, le plus médiocre tabac deviendra excellent, car il conservera son arôme, moins l'âcreté qui le rend nuisible.

2. On peut aromatiser le tabac de la façon suivante: étendez bien votre tabac, versez dessus quelques gouttes de très bonne eau de vie, frottez le tout dans votre main de manière que l'alcool pénètre bien partout, laissez sécher dans un pot de grès 24 heures. Ceda fait vous le fumerez, et vous constaterez que la fumée a un parfum de rose très agréable.

LES GRANDS MAGASINS

Z. PAQUET

Arrivages Quotidiens de hautes nouveautés pour Costumes Tailleurs,

Manteaux, Collettes, Jupes de Robes,
Tours de Cou, Fichus pour Dames, etc.
Tweeds Anglais et Ecosais, Serges de
- - haute valeur pour Messieurs - -

Une Visite au Département de Meubles.

Toute commande par la maille exécutée avec promptitude.

Tel. 2623.

Z. PAQUET.

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.
Casques en Vison, Casques en Loutre Naturelle, Casques Loutre teinte
et piquée, Robes de Musk Ox.
Capots de Chat Sauvage, notre spécialité, qualité supérieure, fini irréprochable,
Capots doublés en Rat Musqué, Ecureuil teint, Vison avec collet et revers
en Moutons de Perse, Loutre Naturelle du Labrador, etc., etc.
Trainees Sauvages, Souliers mous de tout genre,
Gants et Mitaines, Kid, Buck, etc., etc.

J. B. LALIBERTE, - Quebec.**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 706. Spécialité: ESTAMPES faites sur cuivre.

IMP. DU DAILY TELEGRAPH.