

Cependant, chose étrange à dire, il y a des agents d'assurance sur la vie anciens et expérimentés qui ne voient pas les avantages d'un travail en commun constant.

1o. Les agents devraient travailler en commun, parce que le travail en commun fait de meilleurs agents d'assurance sur la vie. Chaque homme avec qui vous travaillez peut vous enseigner quelque chose. Deux hommes ensemble en savent plus que l'un ou l'autre séparément et en travaillant en commun avec divers agents à différentes époques et dans des cas différents, vous vous ferez des idées, vous connaîtrez des faits sur la manière et la méthode de procéder, qui auront pour vous une valeur incalculable pendant le reste de votre carrière dans l'assurance-vie. Que vous réussissiez ou non dans ces cas particuliers, le travail en commun continu est une instruction libérale pour chaque agent d'assurance. Quelquefois, un agent plus nouveau dans l'assurance en travaillant avec un autre donnera une idée précieuse à l'homme plus expérimenté.

2o. Vous travaillez mieux pour vous-même. Un homme joue une meilleure partie de golf avec un concurrent ou un associé. Un cheval ou un homme à bicyclette fait une meilleure course quand il a un entraîneur. Un partenaire vous stimulera à faire de meilleurs efforts. Vous ferez de votre mieux devant un autre agent. Un homme connaissant bien le cas en question vous donnera des conseils. Vous serez animé d'un esprit meilleur et vous travaillerez mieux sous tous les rapports, parce que vous travaillerez en commun. Beaucoup d'agents qui, travaillant pour eux-mêmes se seraient fatigués ou découragés avant la fin d'une malheureuse journée de sollicitation, continueront, étant stimulés par un partenaire et à la fin de la journée triompheront d'un cas particulier grâce à un suprême effort.

(A suivre).

Remboursez-vous réellement l'argent avec plaisir, quand un client le demande? Tenez-vous votre magasin d'une propriété scrupuleuse? Est-il brillant, éclairé, aéré et est-ce un endroit plus agréable pour y faire des achats que la moyenne des autres magasins? S'il en est ainsi, rappelez-le au public de temps à autre.

## PRODUCTIVITE DES VACHES LAITIÈRES

M. Kohler, directeur de l'École nationale d'industrie laitière de Mamirolle (Doubs), qui avait été chargé par le ministre de l'agriculture d'une mission sur les épreuves de productivité laitière organisées en Suisse par les fédérations des syndicats d'élevage pour la race tachetée rouge et la race brune, vient de présenter son rapport.

Nous en extrayons les résultats de trois années d'observation, condensées dans un tableau, pour la race tachetée rouge, ou Simmenthal.

Nombre d'animaux observés: en 1905, 88; en 1906, 66; en 1907, 50.

Poids moyen de ces animaux: en 1905, 687 kilos; en 1906, 691 kilos; en 1907, 679 kilos.

Laps de temps d'un vêlage à un autre: en 1905, 418 jours; en 1906, 415 jours; en 1907, 415 jours.

Nombre de jours de lactation dans la période: en 1905, 359 jours; en 1906, 355 jours, en 1907, 362 jours.

Rendement total moyen pour la pé-

riode: en 1905, 4,123 kilos; en 1906, 4,220 kilos; en 1907, 4,042 kilos.

Rendement total moyen rapporté à 365 jours: en 1905, 3,608 kilos; en 1906, 3,754 kilos; en 1907, 3,530 kilos.

Rendement journalier rapporté à 365 jours: en 1905, 9 k. 89; en 1906, 10 k. 20; en 1907, 9 k. 67.

Richesse moyenne du lait en matières grasses: en 1905, 3.93 p. c.; en 1906, 3.93 p. c.; en 1907, 3.91 p. c. Richesse moyenne du lait en matières sèches: en 1905 13.04 p. c.; en 1906, 13.06 p. c.; en 1907, 12.99 p. c.—(La Laiterie).

JOURNAL DE LA JEUNESSE—Sommaire de la 1917e livraison (28 août 1909).—Poucette, par Pierre Mael—L'Industrie des Ballons, par Daniel Bellet—Les Hiéroglyphes des cheminaux, par P. de Mériel.—L'oncle Million, par Julie Borius.—Musée des Poupées, par Marie Koenig.

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 Saint-Germain, 79, Paris.

## Rapports de brevets

MM. MARION & MARION, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U., fournissent la liste suivante de brevets Canadiens et Américains récemment obtenus par leur entremise.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné.

Nos CANADA

- 120215—Arthur Jas. Postans, Hanwell, Ang. Mécanisme d'impression pour machines à enregistrer la monnaie.  
120249—Thomas Wm. Burk, Belleville, Ont. Machine à faire le platage.  
120269—Donat Alf. Gauthier, Ste-Anne de Bellevue, Qué. Perfectionnement aux pipes.  
120274—Damase Handfield, Montréal, Qué. Alarme électrique automatique pour incendies.  
120292—Pieter Matthijssen, Eindhoven, Hollande, Machine à perforer les cartes.

ETATS-UNIS

- 931548—Julius Zickel, Berlin, Allemagne. Planchettes d'annonces.  
932154—Jean Bte Martin, St-Polycarpe, Qué. Charrue à neige.  
932969—Frederick R. Dennison, Oamaru, N.-Zélande. Roue de réserve pour chars à moteurs ou autres.

## POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

# La Sauvegarde

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

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTRÉAL.

LA PRINCIPALE DIFFICULTÉ qui se présente à l'homme inexpérimenté qui entre dans l'Assurance-Vie, c'est de trouver des hommes Bons à Assurer. Cette difficulté disparaît quand vous travaillez pour une *Compagnie Industrielle*, dont les débits sont une mine inépuisable à la fois pour les affaires ordinaires et les affaires industrielles.

## THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY

BUREAU-CHEF A TORONTO, CAN.

Plus de porteurs de polices au Canada que toute autre Compagnie Canadienne.

EN ECRIVANT AUX ANNONCEURS, CITEZ "LE PRIX COURANT"