

et non quand ils travaillent pour d'autres. L'homme indolent travaillera, s'il a quelque conscience parcequ'il reçoit un salaire. Il ne voudra pas prendre l'argent de son patron sans lui donner quelque chose en échange. S'il ne recevait pas de salaire il pourrait ne pas travailler du tout. Si quelqu'un d'entre vous veut entrer dans le champ de l'assurance sur la vie qu'il fasse ces épreuves sur lui-même. Il vous faut être actif. L'activité est une qualité capitale qu'il ne faut pas négliger. Les Allemands ont un proverbe: "L'homme ne peut se vanter que de son travail". Si vous avez du talent, il est né avec vous. Mais l'application de vos talents au travail quotidien demeure avec vous, et si vous n'êtes pas travailleur, vous ne méritez pas le succès.

Autres qualités

Ainsi, je le répète encore, il vous faut avoir de l'initiative et de l'activité. Vous devez avoir et la plupart d'entre vous ont d'autres qualités requises que je pourrais appeler grâces d'état. Vous devez être absolument francs et sincères. Vous devez avoir une bonne dose d'habileté. Vous devez être diplomates. La diplomatie remporte plus de victoires que la force. Et vous devez être persévérants. Toutes ces qualités détermineront la nature et la mesure de vos succès; mais sans l'activité et l'initiative vous ne réussirez jamais.

Comme on l'a déjà dit, ce ne sont pas tous ceux qui sollicitent qui représentent l'agent d'assurance idéal. Plus d'un de ceux qui placent des polices d'assurance sur la vie en ce moment feraient mieux de tenir des livres. Pourquoi? Parcequ'il leur manque quelque chose pour les aiguillonner dans leur travail; ils doivent être tenus occupés sinon ils se laisseront déborder par le travail. Plus d'un de ceux qui aujourd'hui placent des polices d'assurance sur la vie trouveraient leur place derrière un comptoir à vendre des rubans et des soieries. Pourquoi? Parceque dans ce genre de commerce ils n'ont pas besoin d'initiative; le public viendrait à eux.

Les résultats

En attirant votre attention sur ces qualités nécessaires je vous ferai remarquer également les grands avantages offerts par cette magnifique profession. Je tiens pour certain que le premier et le plus grand est qu'il met à même l'agent sollicitateur de prendre la position financière que son habileté et son ambition lui donnent le droit d'assumer. Mesdames et Messieurs, on n'en peut dire autant d'aucune autre carrière ou profession dans le monde. Absolument non.

Permettez-moi de vous donner un exemple. Voici un jeune médecin qui vient de débiter. Il a toutes les qualifications d'un vieux docteur qui a travaillé dans la ville pendant les deux dernières généra-

tions. Il devra attendre que le monde vienne à lui. Il ne peut attirer beaucoup de patients tant qu'il n'a pas pu faire preuve de son adresse et il ne peut montrer son adresse tant que les patients ne viennent pas. Le jeune avocat peut être tout aussi bien qualifié que quelques-uns des plus âgés qui, sont dans la ville depuis des années, mais son enseigne flotte au vent et, du mieux qu'il peut, il pratique la loi et l'économie, en attendant qu'il lui vienne une forte clientèle.

Voyez l'homme qui travaille à salaire—disons à \$100 par mois. Cet homme vaut-il réellement \$90 ou \$125 par mois? Personne ne le sait. Il peut gagner plus un mois que l'autre, mais il a toujours \$100 quand même.

(A suivre)

Un rapport satisfaisant

Nous publions dans une autre page le 2ème rapport annuel de la Compagnie d'Assurance Mutuelle contre le feu "La Provinciale".

Cette Compagnie a commencé ses opérations le 1er mars 1903 et avec ses seuls revenus, elle a pu payer tous ses frais d'installation et d'ouvertures d'agences. Le montant minime de ses pertes s'explique par le fait qu'au début cette Compagnie n'a pas accepté de risques extrahardevous et a limité le montant de sa responsabilité sur chacun.

La Compagnie "Provinciale" tout en chargeant des taux beaucoup plus bas que d'autres Compagnies a su par son administration sage et prudente se créer une réputation des plus enviables.

"JOURNAL DE LA JEUNESSE". — Sommaire de la 1657e livraison (3 Septembre 1904). — Les Cadets de Gascogne, par H. de Georges et J. Jacquin. — Les trains des souverains, par Daniel Bellet. — Mérites obscurs, par Léon d'Avezan. — Excursions de vacances: Une croisière dans la Méditerranée, par Louis Rousset.

Abonnements — Union Postale: Un an, \$4.40. Six mois, \$2.20. — Hachette & Cie, boulevard Saint-Germain, 79, Paris.

LE CREDIT COMMERCIAL

Chambre 13 Edifice "LA PRESSE"
TEL. BELL. MAIN 3555. MONTREAL
SPÉCIALITÉ: Achat, Collection et règlement de comptes. Une visitesollicitée.

LA PROVINCIALE

MUTUELLE-PRIME FIXE

Assurance Contre le Feu.

Bureau-chef: EDIFICE GUARDIAN
160, RUE ST-JACQUES
MONTREAL.

Cette Compagnie n'a aucune réclamation pendant, soit contestée ou non payée et offre toutes garanties voulues.

"La Foncière"

Compagnie d'Assurance Mutuelle contre le Feu.

Bureau Principal. 68 rue St-Jacques, Montreal

On demande des Agents intelligents et actifs, partout où la Compagnie n'est pas représentée. Contrat avantageux; commissions rémunératrices.

Demandez notre prospectus. S'adresser aux bureaux de la Compagnie.

SYSTEME DE COTISATION.

Ordre Indépendant des Forestiers

L'ANNEE 1903

Payé aux Veuves, aux Orphelins et aux frères frappés d'incapacité...	\$1,658,108.92	Pourcentage d'accroissement d'assurance en vigueur durant l'année...	4.97%
Payé en bénéfices de maladies et de mortalité.....	192,163.71	Pourcentage d'accroissement de l'actif durant l'année.....	19.75%
Augmentation du nombre de membres durant l'année.....	14,123	Chiffre de la mortalité par 1,000, étant .14 de moins qu'en 1902.....	6.46
Augmentation de l'actif durant l'année.....	1,234,23,727		

Pour toute information relative au système d'assurance fraternelle de l'O. I. F. s'adresser à tout officier ou membre de la Société.