

Cela étant admis, un travail honnête bien dirigé, systématique fera le reste. Si vous désirez prendre dix contrats d'assurance par mois, vous devez d'abord croire que vous pouvez le faire et prendre la résolution de le faire.

Afin d'entretenir votre confiance, chose si essentielle au succès, vous devriez faire un effort énergique pour obtenir au moins trois contrats la première semaine; mais si vous n'en prenez que deux, faites un effort résolu pour en prendre quatre la semaine suivante, afin de vous maintenir au-dessus de la moyenne exigée. Si vous obtenez cinq contrats, la première semaine, il y a peu de crainte que vous échouiez pour la seconde moitié.

Pour être sûr des trois contrats d'assurance dans la première semaine, vous devriez établir avec réflexion une liste de 50 à 100 personnes que vous pensez utile d'aller visiter, en les groupant par localités, par exemple douze à quinze dans un groupe; partez alors le matin du premier jour et allez voir le groupe que vous considérez comme le meilleur.

Si un bon début fait que vous vous écarterez de votre programme, tant mieux; le programme sera bon pour un autre jour.

Si vous cherchez un plan spécial pour approcher les gens ou leur faire signer un contrat, je vous dirai que jusqu'à présent on n'en a pas encore trouvé.

Maintenant, quelques suggestions générales. Si vous avez jamais pris dix contrats en un mois, continuez. Soyez sérieux. Ne permettez à personne de plaisanter au sujet de vos affaires. L'assurance-vie n'est pas une plaisanterie; ne permettez à personne de décrier votre occupation.

Il n'y a pas de profession plus noble pour induire convenablement les hommes responsables à assurer l'avenir de leur famille.

Soyez honnête, intéressez-vous à votre travail et vous aurez de la persistance. Ne parlez pas politique. Ne parlez pas

de temps dur. Ne parlez pas d'autre chose que d'assurance-vie pendant vos heures d'affaires. Apprenez une leçon de l'homme que nous qualifions de difficile à approcher, de l'homme qui refuse de vous recevoir pendant ses heures d'affaires. Il agit ainsi par loyauté envers

son patron. Soyez aussi loyauté envers vous-même et votre famille. Si vous restez inactif pendant vos heures de travail, vous frustrerez votre famille et vous-même et la police-vie que vous ne pourrez jamais regarder comme perdue. De plus si votre vie et celle de votre famille dépend de votre travail, vous n'avez moralement pas le droit de perdre votre temps. Faites un effort.

De même qu'un bon début par votre enthousiasme, allège le travail et vous presque le succès, de même un bon début décourage et bientôt l'enthousiasme commence à trouver des défauts à votre travail. Mais au lieu de mettre le blâme sur vous, il le devrait, il trouve des défauts à votre compagnie, au genre d'assurance que vous offre, aux conditions, etc. Il se dégoûte, et ne fait plus rien. Le premier désastre peut au moins être évité en adhérant aux suggestions faites dans cet article, même si, en vous y conformant, vous ne réussissiez pas à prendre dix petits contrats, ou un nombre plus ou moins grand en un mois.

**THE Imperial Live Stock Corporation.**  
 Fonds Garanti, \$100,000. Assurance contre la mortalité du Bétail et des Chevaux. Mortalité Générale, Poulina-ge, Etalons, Castration, Bétail, Mort Accidentelle. Nous payons le montant assuré quelle que soit la nature de la mort.

**Bureau :**  
 Chambres 6 et 7, Edifice New York Life,  
 MONTREAL.

*44* Nous demandons des agents.

**POURQUOI DOIT-ON S'ASSURER DANS**

**La Sauvegarde**

- 1o PARCE QUE** Ses taux sont aussi avan-  
tageux que ceux de n'importe  
quelle compagnie.
- 2o PARCE QUE** Ses polices sont plus libérales  
que celles de n'importe quel-  
le 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  
à venir.
- 5o PARCE QUE** Par dessus tout, elle est une  
compagnie canadienne fran-  
çaise et que ses capitaux res-  
tent dans la province de Qué-  
bec pour le bénéfice des nôtres

**Siège social: 7 PLACE D'ARMES,**  
**MONTREAL.**

La Banque Molsons vient d'ouvrir deux succursales: l'une à Zurich et l'autre à Waukegan, dans la province de Québec.

La construction des navires en 1907 comprend 3,300 vaisseaux de toute sorte en 1907 comprend 3,300 vaisseaux avec un tonnage total de 3,221,300 tonnes. La Grande-Bretagne et l'Irlande ont construit 1,571 vaisseaux d'un tonnage total de 1,724,921 tonnes, comprenant 518 navires de guerre, en ont construit la moitié. L'Allemagne vient en second lieu comme nombre, avec 513 vaisseaux. Les Etats-Unis arrivent quatrième avec 848,340 tonnes. L'Allemagne arrive cinquième avec 315,584 tonnes et le Japon sixième, tant pour le nombre de vaisseaux que pour leur tonnage.

**CREDIT FONCIER, F.-C.**

Montreal, Quebec, Toronto, Winnipeg, Regina, Edmonton, Vancouver

Prêts sur propriétés en valeur, de ville et de campagne. Prêts aux Corporations Municipales et Scolaires, aux Fabriques, aux paroisses. *La Société ne charge aucune Commission.* Plans, devis, blancs et formules s'adresser aux bureaux de la Société.

**30, Rue St-Jacques, MONTREAL**

**ASSURANCE INDUSTRIELLE**

Notre Nouveau Contrat à Salaire et à Commission pour agents, offre une occasion splendide pour un petit nombre supplémentaire d'hommes stables, énergiques et habitués à gagner un salaire substantiel.

**THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.**

Bureau Principal—TORONTO—H. POLLMAN EVANS, Président. Bureaux dans 31 Districts entre Halifax et Vancouver. La seule Compagnie dont on puisse obtenir la **Police de Banque d'Epargne**, la Police Industrielle la plus libérale.


