

qu'un travail plus effectif par semaine est fait par deux agents travaillant ensemble que par les mêmes deux agents travaillant séparément. Un agent peut connaître tout ce qui concerne un homme qui doit être assuré. Il peut ne pas le connaître du tout ou le connaître trop bien, il peut n'être pas agréable à cet homme. Essayer d'assurer cet homme en agissant seul peut avoir pour résultat un échec certain, mais l'entrée en scène d'un autre agent ayant peut-être plus d'influence sur l'homme à assurer, ayant un tempérament et des manières mieux adaptés pour l'influencer, peuvent assurer un contact d'assurance qui, autrement, serait perdu complètement. Beaucoup de contrats ont été pris en commun là où le premier agent était en opposition avec l'homme à assurer—car il est quelquefois nécessaire d'agir ainsi afin de réveiller un homme. Quelquefois pour amener un homme à réfléchir, il est nécessaire de parler crument, même durement; mais souvent il en résulte que l'agent travaillant avec le premier comme partenaire, inconnu peut-être de l'homme à assurer, tablant sur le travail efficace du premier, peut prendre ce contrat. Cela a été fait mainte et mainte fois dans les cas les plus importants.

Laissez votre partenaire essayer

Après avoir travaillé pendant un certain temps dans le même cas, vous vous fatiguez et vous savez que vous cesserez d'influencer votre homme; vous avez dit à peu près tout ce que vous pouviez à votre manière; vous êtes épuisé; vous avez rendu visite à votre homme si souvent que vous sentez vous-même qu'il est fatigué de vous voir; vous êtes au bout de votre rouleau. Un partenaire n'est pas dans cette condition; s'il n'a pas quelque chose de nouveau à dire, il a une manière différente d'exposer ce que vous avez déjà dit; il pourra peut-être obtenir une entrée là où vous ne l'avez pas pu. Ce travail peut assurer la prise d'un contrat là où apparemment il n'y avait rien à faire pour vous et non seulement, vous n'auriez pu rien obtenir, mais vous auriez sans doute indisposé l'homme à assurer par votre effort.

Le travail réel, scientifique, professionnel de l'assurance-vie est mieux fait par deux hommes agissant ensemble. Supposez, si cela était possible, que vous ayez fait quelque travail avec chaque homme de l'agence. Pouvez-vous vous figurer combien cela élargirait votre expérience? Quelles idées ne recueilleriez-vous pas d'une telle expérience et combien ne sauriez-vous pas mieux la manière de choisir vos clients, comment préparer les cas, les diverses méthodes de vous présenter et de présenter votre affaire; la manière de présenter et d'arranger la question du règlement; les meilleurs moyens d'obtenir la signature, de

faire face à la compétition, d'offrir exactement la police, la prime et le montant d'assurance qui conviennent.

Différents agents, différents esprits

Les meilleurs agents tombent dans l'ornière, ils ont leur période de découragement, ils ne sortent pas de leur manière de faire; ils s'accoutument à vendre certains genres de polices uniquement, à faire de la sollicitation dans une certaine classe de personnes ou dans une certaine localité. Un animal même aime à changer de pâturage et il n'est pas d'agents d'assurance qui ne se trouvent mieux de choisir à l'occasion les personnes et les cas convenables et peut-être un champ différent d'action où il pourrait faire du travail en commun.

Dans l'assurance, il est nécessaire qu'un homme ait du succès pour devenir important. L'agent qui s'inquiète toujours de la commission qu'il partage est souvent l'homme qui n'a jamais de commission à partager.

Plus vous ferez de travail en commun, plus vous en tirerez de bénéfices et plus vous y croirez.

UNE IMITATION DE CUIR

On lit dans le journal "La Nature":

"Nous avons eu l'été dernier l'occasion de parler de la découverte de John Stuart Campbell, en une notice qui devait nous valoir maintes demandes de renseignements de la part de nos lecteurs. Rappelons que ce produit fabriqué avec des algues marines, des feuilles d'arbre, des balayures, des gommes communes, et une composition chimique qui reste le secret de l'inventeur, peut avoir une grande importance pour les industries du cuir, du

linoléum, du caoutchouc. Depuis l'apparition de notre notice, le produit a été soumis à de nombreux essais qui paraissent avoir mis en relief ses qualités. L'architecte-expert bien connu, M. Frank Matcham, l'architecte qui a construit l'Hippodrome et le Coliseum de Londres et plus de cent théâtres dans les autres villes des Iles Britanniques, a nous assuré-t-on, soumis des échantillons du cuir végétal (du Cam-Veg), à trois épreuves distinctes: 1o Immergé dans de l'acide sulfurique, le cuir est sorti complètement indemne; 2o Soumis à la chaleur intense d'un chalumeau, il n'a ni brûlé, ni émis de fumée; 3o En contact avec une roue de bois tournant à la vitesse de 1,400 révolutions par minute, le cuir ne s'est pas laissé entamer. Il sortit de cette épreuve sans porter trace d'usure. Soumis à l'examen du Physical-and-Chemical Laboratory, le cuir a donné lieu à des expériences non moins concluantes. Un rapport du Dr Howard Abye établit l'homogénéité parfaite du produit; sa conductibilité thermique et électrique est nulle; nulle aussi son inflammabilité, même sous l'influence d'explosifs ou de composés aussi violents que le naphte, le benzol, l'esprit-de-vin. Enfin, sur la requête de l'inventeur, deux institutions techniques, dont les Westminster-Electrical-Testing-Laboratories, ont étudié le produit, en tant qu'isolateur. Les deux rapports montrent que sa résistance spécifique est énorme (4,900,000 mégohms par centimètre cube), et que sa force diélectrique est très grande. Après immersion dans l'eau, sa résistance isolatrice augmente, dit-on, dans des proportions inouïes (30,000,000 mégohms par centimètre cube).

Inventions nouvelles

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets Canadiens récemment obtenus par l'entremise de MM. MARION & MARION, sollicitateurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, E.-U.

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

Nos

- 120304—Frederick A. Rodgers, Guelph, Ewen, Sask. Herse et semencier combinées.
- 120305—Peter B. Schravessande, Montréal. Qué. Etui pour épingles.
- 120324—Jos. Edw. Villiers, Montréal, Qué. Brûleur perfectionné pour poêles à gaz ou huile.
- 120330—Malcolm, U. Wikstrom, Storfor, Suède. Machine à faire les tubes en métal.
- 120354—A. R. Frank et M. Voigt, Berlin, Allemagne. Appareil pour fabriquer les composés nitrogénés.
- 120383—Isaïe Berthelet, Montréal, Qué. Chaussure ventilée.
- 120389—James Doull, Londres, Ang. Appareil pour filtrer les huiles et substances grasses, cires, etc.
- 120418—Zénon Strasbourg, Montréal, Qué. Composé médical.

POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

La Sauvegarde

- 1o **PARCE QUE** Ses taux sont aussi avantagés 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 bénéfice des nôtres.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTRÉAL.