

immédiatement le sujet de l'assurance et lui parlai de l'examen médical. Il me dit qu'il ne voulait pas aller au bureau de médecin; mais j'insistai pour qu'il se fit examiner par le médecin, car je ne savais s'il pourrait obtenir une police d'assurance. Il se conforma à mon désir. Je crois que beaucoup d'agents craignent de froisser un homme. Ils ne devraient pas demander à un client en perspective s'il veut se faire examiner et quand il veut le faire. Si le médecin est disponible, ces agents devraient emmener immédiatement leur client chez lui pour le faire examiner.

Beaucoup d'agents parlent trop sur l'assurance. On devrait amener un client à un certain point, le faire examiner puis courir le risque de placer l'assurance après avoir obtenu les polices. Quand les polices arrivent, il ne faut rien abandonner avant d'avoir obtenu un règlement. Neuf fois sur dix on peut placer une police quand on opère de cette manière. L'agent se sent plus fort quand il a pu faire examiner un homme par le médecin, malgré lui; quand le moment viendra de placer la police, l'agent se sentira plus fort en raison de sa première victoire, et il est certain que le succès attire le succès. Je connais un bureau où ce système a été essayé. Des hommes qui auparavant faisaient peu d'affaires, ont adopté cette méthode et font maintenant un travail splendide.

DRESSEZ UN PLAN ET TRAVAILLEZ

Etablissez un plan de campagne et mettez-le à exécution. Ayez un but défini en vue chaque jour, quand vous vous mettez en route. Ne comptez pas sur le hasard pour trouver un client quelque part ou d'une manière quelconque. Voyez chaque jour autant de personnes que possible et parlez d'assurance avec elles.

Exposez votre affaire brièvement, et cependant d'une manière assez intéressante pour que chaque mot frappe juste et porte ses fruits.

Quand vous êtes sur une bonne piste, suivez-la, jusqu'à ce que vous soyez arrivé au but proposé. Avant tout, ne perdez pas courage. Efforcez-vous d'avoir toujours la figure souriante. N'espérez pas un résultat de cent dollars pour un effort d'un dollar.

LA RAISON D'ETRE DE L'ASSURANCE-VIE

Sur 100,000 personnes âgées de 19 ans, 85,441 atteindront l'âge de 30 ans. Les autres, 14,559, seront décédées au cours des vingt ans embrassant la jeunesse et les premières années de l'âge viril. Sur 85,441 personnes âgées de 30 ans, 15,538 n'atteindront pas l'âge de 50 ans; 30,000 personnes, soit 30 pour cent des 100,000 âgées de 10 ans, n'atteindront jamais l'âge de cinquante ans.

Entre les âges de 45 et 50 ans, 5,240 sur 69,800 personnes meurent. Dix ans plus tard, il est à peu près impossible de s'assurer.

La table américaine de mortalité exprime, avec une exactitude mathématique, la mesure de la marche inévitable de l'homme vers la mort. Ces chiffres sont l'argument le plus fort entre les mains du solliciteur d'assurance-vie.

La St. Paul Fire and Marine Insurance Company, de St. Paul, Minn., ayant fait le dépôt nécessaire à Ottawa, est sur le point de commencer à faire affaires au Canada.

Chez Granger Frères

Maison de Gros, 390 rue St-Paul.

MM. Granger Frères viennent de recevoir une considérable importation d'albums pour cartes postales, provenant des trois meilleures manufactures d'Allemagne, de France et d'Autriche; d'albums à photographies, Anglais et Allemands; d'articles en cuir de tous genres, tels que: Porte-cartes, porte-monnaie, portemusique, nécessaires garnis de tous leurs accessoires, porte-folios, sac de voyages, etc., etc. Ces articles sont de toutes qualités et de tous prix, depuis les plus simples jusqu'aux plus luxueux, depuis les plus dispendieux jusqu'aux plus modestes.

Brevets Canadiens obtenus par des étrangers.

Les inventeurs dont les noms suivent ont récemment obtenu des brevets Canadiens par l'entremise de MM. MARION & MARION, Solliciteurs 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.

- 105445—John Fielding, Gloucester, Ang. Générateurs à gaz.
 105453—MM. G. & F. Schoedelin, Paris, France. Appareil démultiplicateur.
 105515—Walter Bockem, Rath, Allemagne. Extincteur pour le feu, muni d'un appareil à siphon.
 105520—Gustave Gin, Paris, France. Construction de four électrique à courant induit.
 105542—MM. Ed. & Marcel Belin, Paris, France. Procédé et appareil pour la transmission à distance des images optiques réelles.
 105706—Ernst V. Gandil, Copenhague, Danemark. Machine à traire.
 105724—Arthur H. Borgstrom, Hango, Finlande. Fabrication de beurre.
 105745—Alf. Sinding-Larsen, Christiania, Norvège. Traitement des gaz nitriques dilués.

Le grand pays du Nord

Nemrod était un grand chasseur, mais s'il avait chassé dans la région du Temagami, il aurait acquis une renommée encore plus grande. Nemrod chassait pour la gloire, mais les habitants de la région du Temagami chassent pour le gibier. Ces indiens qui firent, il y a longtemps, le premier canot en écorce de bouleau, ont été nos plus grands bienfaiteurs. Les enfants de ces Indiens connaissent le canot et la manière de s'en servir et, si vous allez au Temagami, cet été, ils payeront votre canot de leur manière superbe. Ce seront les meilleurs guides que vous ayez jamais eus. Les étudiants qui campent en été sur les rives des lacs de la région Temagami peuvent faire en un an le travail de deux années. Chasses et pêcheries les plus belles. Accès facile par le chemin de fer du Grand Trunk. Pour tous renseignements et pour recevoir la belle brochure descriptive gratuite, s'adresser à M. J. Quinlan, gare Bonaventure, Montréal, Qué.

La Compagnie d'Assurance "CROWN LIFE"

Emet toutes sortes de polices incontestables à partir de la date de leur émission. Des prêts peuvent être obtenus après la deuxième année. Aucune restriction quant aux voyages, à l'occupation ou à la résidence. C'est maintenant le moment de vous assurer. Un délai peut signifier une perte irrémédiable du capital investi.

Directeurs pour la Province de Québec: { Lt. Col. F. C. HENSHAW, RODOLPHE FORGET, M.P.
 { Hon. H. B. RAINVILLE, H. MARKLAND MOLSON.

STANLEY HENDERSON, Gérant Général pour la Province de Québec.

Celui qui remet toujours au lendemain laisse toujours passer l'occasion.

Bureaux:
 Chambres de la Banque Sovereign, rue St-Jacques,
 MONTREAL.