et scientifiquement sa proposition. Pour cette raison, il y a un grand nombre d'agents qui ne peuvent pas dire tout ce qu'ils devraient être capables de dire au sujet de ce qu'ils ont à vendre. Beaucoup de vendeurs parlent beaucoup pour dire très peu de chose.

Chaque fois qu'un vendeur ouvre la bouche dans une conversation d'affaires, il devrait dire quelque chose de réel et non parler pour parler. Il devrait se rendre compte qu'un peu de logique vaut une quantité de paroles, que le moulin à paroles humain, la machine à parler vivante et le déluge de mots sont choses surannées dans la vente des marchandises. Il devrait se rendre compte qu'aujourd'hui ce n'est pas avec des mots, mais avec des arguments allant droit au but, que l'on fait des ventes, et que chaque argument devrait être comme une flèche pénétrant dans l'esprit et dans l'âme des hommes. Beaucoup de vendeurs parlent trop de l'article à vendre; ils parlent d'une chose à un client et délibérément lui parlent d'autre chose. Ces agents me rappellent l'histoire d'un solliciteur qui essayait de vendre de l'assurance à un homme qui bégayait. Il commença son verbiage appris de mémoire depuis longtemps, pensant qu'il devait aller jusqu'au bout de son rouleau

Il parlait depuis un moment, quand le bègue l'interrompit et dit: "Qu... quoi?"

Le vendeur, ou plutôt le preneur de contrat ne le laissa pas parler, mais dit: "Peu importe. J'arriverai bientôt à cette question."

Et il continua à parler quelque temps. Le bègue l'interrompit de nouveau en disant: "Ou... oui, monsieur. Je, je..."

L'agent ne voulut pas le laisser parler. "Peu importe, dit-il, nous arriverons bientôt à ce point-là." Et il continua.

Finalement ayant terminé, il respira longuement et dit: "Eh bien! voulez-vous prendre une police?"

L'autre lui répondit en bégayant: "J'ai essayé de vous dire, il y a une demi-heure, que je désirais une police; mais maintenant j'ai changé d'idée."

Tant qu'il s'agit de parler au sujet de l'article à vendre, il est de la plus haute importance d'être apte à terminer la vente.

Voici encore une chose qui me vient à l'idée au sujet des marchandises à vendre. - Quelquefois des vendeurs sont si fiers d'avoir pris une petite police d'assurance qu'ils oublient complètement qu'ils auraient pu prendre un contrat plus important. J'ai connu des vendeurs qui seraient presque tombés à la renverse s'ils avaient pris un contrat réellement important, et cela même dans des cas où il serait de l'intérêt du client d'acheter plus que l'agent n'a essayé de vendre. Je ne crois pas bon de surcharger un client. Je crois que la scien-

ce en assurance consiste à rendre service, et que celui qui fait le plus de profit est celui qui rend les meilleurs services. Mais souvent le client est mal servi, parce que le vendeur n'attire pas son attention sur les avantages qu'il a à faire un achat assez fort. Ayez toujours en vue les intérêts de votre client, mais visez à de fortes affaires. Ayez des vues larges et vastes, et vous ferez de grandes choses.

Rapport de brevets

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

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

- Nos
- 122.166—Werner von Bolton, Charlottenburg, Allemagne. Fabrication de filaments pour lampes électriques incandescentes.
- 122.177—Victor Raisin, Paris, France. Produit absorbant pour rendre maniables les matières visqueuses.
- 122.253—Louis J. Hunt, Sandycroft, Ang. Enrouleur rotatoire pour fils électriques.
- 122.338—Sven G. Wingquist, Gothenburg, Suède. Ajustage automatique de billes de coussinets.
- 122.391—C. Junod et A. Meyer, Genève, Suisse. Machine automatique pour la vente, combinée d'un appareil à annonces.
- 122.405—Sudney G. Brown, Londres, Ang. Appareil télégraphique électrique.
- 122.577—Julius S. Conradi, Erith, Ang. Boîte d'essieu pour railways ou autre voitures à roues.
- 122.590—John Fielding, Gloucester, Ang. Fabrication de gaz.

LA VALEUR NUTRITIVE DES OEUFS

Un médecin écrit ce qui suit dans un journal d'Allemagne:

Si nous pouvons juger du degré de digestibilité d'un article d'alimentation par la longueur du temps qu'il reste dans l'estomac, la première place parmi les mets formés d'oeufs devrait indubitablement être donnée à l'oeuf à la coque mollet. La deuxième place serait prise par l'oeuf cru et les oeufs au beurre, tandis que l'oeuf bouilli dur viendrait en dernier lieu. Car l'expérience journalière confirme aussi le fait—avec, bien entendu les exceptions ordinaires—que les oeufs bouillis durs se digèrent généralement moins facilement que les oeufs mollets. Mais quelle importance faut-il attacher au temps que l'aliment reste dans l'estomac par rapport à sa valeur nutritive réelle? Les expériences sur la digestion stomacale ne prouvent rien. "Seule l'expérimentation physiologique sur l'homme même, dit Rubner, peut décider de l'utilisation de l'aliment". Et les expérimentations de Rubner sur des hommes en bonne santé ont montré que les oeufs bouillis durs devraient être placés au même niveau que la viande rôtie, au point de vue de l'utilisation de leur substance solide et de leur matière azotée. Des expériences faites par les docteurs Aufrecht et Simon montrent que l'azote est encore mieux utilisé quand on se nourrit d'oeufs à la coque mollets et d'oeufs crus que quand on se nourrit de viande, et que les oeufs crus n'ont qu'un faible avantage sur les oeufs mollets. On doit attribuer—et cela est une conséquence pratique au point de vue diététique—une valeur nutritive plus élevée aux oeufs à la coque mollets et aux oeufs crus, comme constituants d'une alimentation mixte, qu'à la viande. Au contraire, la trop grande importance accordée à l'oeuf cru par beaucoup de personnes non au courant de la question et par des médecins n'est pas suffisamment confirmée par l'expérience physiologique.

En tout cas, les oeufs, particulièrement les oeufs à la coque et les oeufs crus, en raison de leur digestibilité facile, de leur haute valeur nutritive et de leur prompt assimilation, méritent d'être beaucoup employés, non seulement dans l'alimentation des malades, mais aussi dans celle des gens bien portants.

Dans un article paru dans le "Génie Civil", un auteur dit que soixante-dix-huit fours électriques existent maintenant dans les aciéries de l'univers; trente-cinq sont basés sur le principe de l'induction et quarante-trois sur le principe de l'arc. Il existe une tendance soutenue et marquée à augmenter la capacité de ces fours, dont quelques-uns contiennent jusqu'à huit à dix tonnes,

POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

La Sauvegarde

- 1o **PARCE QUE** Ses taux sont aussi avantageux 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.