

un influence profitable sur le côté moral de notre profession.

Pour atteindre ce but, nous pensons à fonder un bureau d'enregistrement où sera tenu et où on pourra consulter le dossier de tous les agents sollicitateurs, de façon que chacun puisse profiter de l'expérience des autres et que nous nous débarrassions peu à peu des hommes peu désirables qui cherchent une proie à dévorer.

Par rapport à la prochaine session du parlement et à la législation qui, nous l'espérons, y sera présentée, nous pourrions rendre service à nos membres en leur fournissant des renseignements qui leur permettraient de discuter les diverses questions intelligemment et en connaissance de cause.

Ce fléau, qu'on déplore tant mais qui est toujours là, l'offre de l'assurance au rabais, sera l'objet de mesures draconiennes et très prudentes, nous l'espérons; mais on pense qu'entre temps ce mal, s'il ne disparaît pas complètement, sera amoindri par la coopération des associations.

Vous vous rendez facilement compte que, sans notre organisation, il nous serait complètement impossible d'agir, relativement à ces questions importantes, avec unanimité et cohésion. Comme signe d'un désir d'une amélioration des conditions, vous apprendrez avec intérêt que plusieurs associations locales ont déjà adopté des mesures sévères contre les vendeurs d'assurance au rabais, mesures contenant des clauses destinées à ramener dans la bonne voie les agents qui s'en écarteraient. Une association a un règlement définissant les droits de l'agent après qu'il a obtenu la signature d'un client.

Quand cette signature a été apposée au bas d'une demande d'assurance, l'affaire est considérée comme terminée, et la compétition doit cesser.

Une semaine est allouée pour l'examen du médecin; mais si au bout de ce temps l'agent n'a pas réussi à amener son client devant le médecin, la trêve est suspendue et les autres agents ont de nouveau

le droit raisonnable et juste d'entrer en lice.

Nos associations locales ont des réunions régulières fréquentes; à part la discussion de ces questions importantes, on a coutume d'y faire des conférences dont le but est d'instruire et d'aider l'agent dans son travail. Ce système a déjà produit de grands avantages et je suis d'avis que cette partie du travail de l'association peut être d'une utilité immense aux membres. Cette méthode d'instruction est mise en pratique depuis nombre d'années par les diverses sociétés locales, comprenant la National Association des Etats-Unis à laquelle notre association canadienne est affiliée; au mois d'août, la National Association tiendra à Toronto sa dix-huitième convention annuelle, qui sera précédée immédiatement de celle des Life Underwriters du Canada. Ces assemblées siégeront cinq jours, pendant lesquels, beaucoup d'études très intéressantes seront présentées par des hommes éminents ne faisant pas partie de l'assurance ainsi que par les membres les plus compétents de la profession; ces études donneront lieu à des discussions instructives. Au cours des derniers mois on a publié avec succès un magazine mensuel, "Life Association News", tout-à-fait indépendant des compagnies d'assurance.

Aux Etats-Unis, l'association des agents a coutume, je crois, de poursuivre son oeuvre sans en référer aux bureaux principaux; mais dans ce pays, où les conditions sont si différentes, nous avons jugé bon de nous en remettre au jugement de nos compagnies, tout en maintenant notre identité comme organisation d'agents actifs essentiellement.

Il ne semble pas qu'il y ait de raisons réelles pour que des associations d'agents d'assurance convenablement constituées ne travaillent pas en harmonie complète avec les bureaux principaux et leurs fonctionnaires, puisque les intérêts de tous sont communs. Reconnaisant les distinctions fondamentales qui existent entre l'assurance contre l'incendie et l'assurance sur la vie, sachant aussi que

toute organisation entre agents d'assurance contre l'incendie devra nécessairement différer de bien des façons d'une association d'agents d'assurance-vie, j'ai entrepris cependant d'exposer complètement les détails de notre organisation dans l'espoir de vous donner une faible idée du travail considérable qu'une telle association aura à faire.

TOUR DU MONDE.—Journal des voyages et des voyageurs.—Sommaire du No 31 (3 août 1907).—1o Hanoi. Les récentes transformations de la capitale Tonkinoise, par M. Gaston Cahen.—2o A travers le monde: Une île de Science et de Poésie.—Valentia Island, par Mac Stuartie.—3o A travers la nature: L'école de la forêt.—4o L'expansion coloniale: La mise en valeur des grandes Oasis égyptiennes du désert de Lybie.—La mission du Capitaine Arnaud à travers le Sahara.—5o Questions politiques et diplomatiques: Abdication forcée de l'Empereur de Corée, sous la pression des Japonais.—6o Excursions: La Suisse n'est pas une auberge!—Le fâcheux projet de funiculaire eau Cervin.—7o Livres et cartes.—8o Les armées et les flottes. Abonnements—France: Un an, 26 fr. Six mois, 14 fr. Union Postale: Un an, 28 fr. Six mois, 15 fr. Le numéro, 50 centimes. Bureaux de la librairie Hachette et Cie, 79, boulevard Saint-Germain, Paris.

Le cumquat est le fruit d'un petit arbrisseau, citrus japonica; c'est une sorte d'orange à peu près de la grosseur d'une groseille à maquereau et d'une forme ovale. Ce fruit est l'objet d'une culture très répandue en Chine, au Japon, en Australie, etc.

Il est délicieux et très rafraîchissant avec une écorce sucrée et un jus acide. Les Chinois en font une friandise renommée en le conservant dans le sucre.

"Oui, Talleyrand," disait un jour Napoléon à son ministre, "Je suis le maître de l'Europe, parce que je travaille plus que tout autre homme sur le continent. Le meilleur indice de la puissance, c'est la capacité de travail et une conviction intense de sa nécessité." — (Système.)

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.