

fournissent des données qui vous aident à choisir vos gens.

Certains agents persistent à solliciter des hommes pesant 200 livres pour des polices ordinaires sur la vie, et un agent s'est plaint que la société avait taxé à un taux trop élevé un homme qui pesait 105 livres.

A première vue, un agent devrait savoir qu'il court des risques en sollicitant des hommes de ce genre. Si vos cas d'assurance refusés sont en forte proportion, recherchez pourquoi la plupart des agents ont peu de ces cas-là et faites des économies en ne dépensent pas de temps et d'énergie avec des risques de ce genre.

Soyez bon joueur. Approchez chaque homme comme si vous étiez sûr de l'assurer, mais ne vous découragez pas si vous n'y réussissez pas. Dès que vous êtes convaincu que vous vous heurtez à une proposition sans espoir, acceptez votre défaite et abandonnez la partie. Ne discutez pas contre les opinions arrêtées d'un homme, parce que vous ne pouvez pas l'assurer. Soyez tout aussi aimable malgré votre désappointement et, une autre fois, cet homme désirera vous prendre une assurance ou vous aidera à assurer un de ses amis.

Si vous avez fait tout ce que vous avez pu pour faire accepter un cas rejeté, abandonnez-le.

Mainte et mainte fois, un refus d'assurance par la compagnie est la moindre des pertes qu'un agent puisse subir. Sa plus grande perte est l'état d'esprit où il se laisse aller. C'est une belle chose d'être bon gagnant, mais quelquefois il est tout aussi important d'être bon perdant. Le monde n'estime pas beaucoup un homme qui n'accepte pas ses défaites aussi bien que ses victoires. Il y a beaucoup de choses qu'il est important de se rappeler dans l'assurance, il y en a beaucoup aussi qu'il est important d'oublier, et il appartient à l'homme sage de convertir ses défaites en grandes victoires.—(Equitable News).

### MOTIFS ET IDEAL

Par B. Hal Brown, gérant général de London & Lancashire Assurance Co.

Il est absolument nécessaire, pour arriver à une situation et l'occuper d'une manière satisfaisante, non seulement de comprendre quelque chose de ce qui concerne les difficultés qui peuvent être rencontrées, non seulement de posséder une force morale et physique permettant de combattre vaillamment pour la cause que l'on a épousée, il est aussi absolument nécessaire de bien comprendre—et cela a une importance capitale—que la base de tout est le principe de la vérité et de la loyauté. Le devoir que nous impose notre carrière peut alors être accompli sans crainte et avec confiance.

On trouve partout des hommes libres

dépensant leur activité dans la science, dans le commerce et dans des carrières plus humbles, bien connues de nous tous, qui accomplissent honnêtement et efficacement les devoirs les plus immédiats. D'autre part, on trouve aussi partout des hommes qui, comme des parasites destructeurs, vivent du travail honnête, bien dirigé d'autrui, minant l'énergie vitale des travailleurs de toutes les conditions, même dans les milieux les plus éclairés. Il y en a d'autres appartenant à une classe qui prend rang entre les deux classes indiquées ci-dessus, qui sont en apparence très affairés, mais qui sont d'un esprit turbulent et qui troublent malheureusement le flot paisible d'une prospérité recommandable. Dans cette catégorie, je place les fanatiques, les agitateurs et les démagogues, leaders sans principes de la classe ouvrière, qui vivent des conflits qu'ils provoquent entre le capital et le travail.

On ne voit pas bien pourquoi cet état de choses continue d'exister. Il a existé, avec des fluctuations diverses, pendant un grand nombre d'époques. L'examen de cet état de choses a formé le thème d'enquêtes et a donné lieu à des critiques qui ont eu un bon effet.

De sages conseils ont eu pour résultat des changements précieux, dont l'importance a une grande portée, mais des problèmes demandant une solution surgissent constamment. Ils sont tout aussi sérieux aujourd'hui qu'autrefois et leur forme varie uniquement en proportion des occasions présentes. Derrière toutes les difficultés éprouvées, il y a manqué de caractère chez ceux qui sont responsables des résultats. Trop de causes d'impulsion, trop peu d'idéal. Le mal peut ne jamais disparaître entièrement, mais nous cherchons à l'atténuer.

Plus tôt un individu cherche un idéal élevé comme règle de sa vie, plus facilement cet idéal sera réalisé et plus importants en proportion seront les résultats réalisés. Personne n'est incapable de faire un bon choix, en cherchant à faire pour le mieux, ce qui est, après tout, l'idéal le plus élevé et, si cet idéal devenait général, rien ne servirait plus à l'avancement des arts, des sciences, de la paix universelle et du relèvement de la race.

L'assurance-vie, plus que tous les autres genres d'affaires, exige pour son administration, l'intégrité la plus élevée. Elle touche à toutes les phases de la vie et surpasse, dans la magnitude de sa tâche sacrée, tous les autres genres d'affaires qui existent. Ses représentants enseignent l'épargne au public; ils sont les champions infatigables de la conservation des droits sacrés de la famille. Comme les disciples d'autrefois, ce sont des pêcheurs d'hommes. Ce sont de vrais éducateurs, au plus haut sens du terme, en science morale et en science

économique. Leur étude est celle de l'espèce humaine; ils l'instruisent et influencent contre l'égoïsme, ils produisent des citoyens prévoyants et indépendants. Je voudrais que vous considériez l'assurance-vie comme la vocation absolument la plus élevée et digne par conséquent que l'on mette à son service les plus grandes capacités et les efforts les plus dévoués.

On ne peut pas trop louer les efforts qui ont produit une association d'assureurs sur la vie, telle que celle dont le Canada peut être fier maintenant. Cette organisation devrait être encouragée et aidée par les compagnies d'une manière tangible. Il n'est pas douteux que beaucoup de vices connus doivent être et seront extirpés. Je crois qu'on fera beaucoup pour développer ce qu'il y a de meilleur dans chaque membre pris individuellement; je crois que les motifs sordides ne peuvent pas trouver place dans l'esprit des hommes qui sont à la tête de l'association ou dans les conventions qui ont lieu, mais qu'au contraire, un idéal d'un ordre élevé trouvera une place éminente; je crois que, bien que des insuccès répétés puissent être enregistrés, le succès final devra couronner des efforts loyaux.

### REPOS ET RETABLISSEMENT

Fournir un environnement reposant sans restrictions hygiéniques, permettre à l'humanité fatiguée de se rétablir naturellement, assurer à la moyenne des hommes et des femmes le changement nécessaire à la suite des ennuis et des soucis, et cela à un prix modéré: voilà la mission de "The Welland", le home de "The St. Catharines Well."

Adressez-vous au gérant, St. Catharines, ou à n'importe quel agent du Grand Trunk Railway System.

**TOUR DU MONDE.**—Journal des voyages et des voyageurs.—Sommaire du No 48 (30 novembre 1907).

10 Une semaine de chasse chez un Magnat hongrois, par M. René Henry.

20 A travers le monde: Nouveaux souvenirs de l'île de Ceylan.—Le roc de Sigiri, d'après Elisa R. Seidmore.—A travers la nature: Les causes des inondations dans l'Hérault.—Parmi les races humaines: L'éveil économique du Groënland.—Civilisations et religions: La renaissance irlandaise et la ligne gaélique.—Dans le monde du travail: Tokio aura, en 1912, son Exposition universelle, par M. Le Boulanger.—Livres et Cartes.—Les revues étrangères.

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

**THOMAS BOURNIVAL**, 26 rue Hart, Trois-Rivières, Qué., a ouvert, à l'adresse ci-dessus, un bureau où il s'occupera de ventes et d'achats d'immeubles. Règlement de faillites et comptabilité. Sollicite aussi des agences d'assurances, agences manufacturières, produits d'importations.—J. N. O.