

breux outils, et c'est partie de son métier que de savoir quels sont ceux qui conviennent le mieux pour le travail qu'il a en mains. Il peut donc faire agir l'amour dans un cas, la vanité dans un autre et quelquefois toutes les passions connues; mais en tout cas, c'est lui-même qui est presque toujours la force déterminante.

Je sais, bien entendu, qu'il est beaucoup d'hommes qui pensent par eux-mêmes, hommes d'un caractère fort, qu'on ne peut pas induire à agir contrairement à leur volonté ou à leur jugement. Avec de tels hommes la sollicitation peut être faite sur une base presque idéale. C'est un plaisir de les rencontrer; mais malheureusement ils forment une rare exception. L'homme ordinaire doit non-seulement être instruit de son devoir, mais encore être obligé à le remplir.

Toutefois, il y a beaucoup plus de limites à la force mentale qu'à la force physique, et il ne faudrait pas pousser trop loin une comparaison entre les choses matérielles et les choses immatérielles. La domination de la volonté d'autrui n'est pas chose si facile que la capture de sa personne. Un petit nombre d'hommes de force moyenne pourraient s'emparer du pugiliste le plus expert; mais un millier ou même un million pourraient ne pas arriver à lui faire changer d'idée. L'esprit est plus intan-

gible et moins facile à saisir que le corps, et si nous désirons influencer un être raisonnable et intelligent, il ne faut pas lui demander d'agir à la légère. Nous ne pouvons donc pas nous attendre à vendre des briques d'or; mais il ne fait pas nous jeter dans l'extrême opposé qui consiste à supposer que, parce que nous avons presque forcé un homme à faire un bon placement, ce résultat est dû au placement et non à nous-mêmes.

Certains motifs peuvent être invoqués quand un client signe une demande d'assurance, mais les agents donnent naissance à ces motifs et doivent en être considérés comme la première cause. Si tous les agents étaient renvoyés et que les assurances fussent conduites à la façon des affaires ordinaires, dans cinquante ans il n'existerait plus une seule compagnie d'assurance importante. Ceci peut paraître quelque peu égoïste, mais je crois qu'il est pratiquement utile à l'agent d'avoir un grand respect pour lui-même et pour sa propre importance; c'est ce qui fait que j'ai écrit un peu longuement pour sa glorification spéciale.

A PROPOS DE L'ASSURANCE

L'ambition de toute personne est ou doit être d'assurer l'avenir des êtres qui lui sont chers et, du même coup, son

propre avenir. Malheureusement, c'est là un point très délicat que de choisir le moyen le meilleur d'obtenir ce résultat, et le plus souvent, après une étude laborieuse et approfondie des voies qui s'ouvrent devant soi, devant les obstacles courus, le peu de bénéfices, en général, entrevu, on hésite, et, d'hésitations en hésitations, on se décide à placer son argent en valeurs de tout repos, qui vous donnent par an deux et demi à trois pour cent d'intérêt. Outre que l'argent ainsi placé est peu rémunérateur, il est encore de l'argent comptant, facile à retirer et, par conséquent, tout aussi facile à dépenser. C'est un placement, ce n'est pas la sécurité du lendemain, la garantie que, quoi qu'il arrive, vous pourrez parer à toute éventualité.

Admettons, cependant, que vous soyez de caractère assez ferme pour commiser sou à sou, placer au fur et à mesure votre argent et, une fois placé, ne jamais toucher; votre placement ne contentera nullement votre ambition et en aucune façon, n'assurera votre avenir, celui des personnes auxquelles vous tenez.

Bien au contraire, cette sécurité cherchée, cette garantie rêvée d'un avenir tranquille et assuré, vous l'aurez par une assurance sur la vie, contractée suivant vos besoins et vos possibilités d'argent.

THE NATIONAL LIFE ASSURANCE CO. OF CANADA

Capital autorisé, - \$1,000,000

ELIAS ROGERS, *Président.*

Ecrivez pour avoir des renseignements détaillés sur la police de dotation à prime.

ALBERT J. RALSTON, *Directeur-Gérant.* F. SPARLING, *Secrétaire.*

Bureau principal, TEMPLE BUILDING, Toronto.

LA COMPAGNIE D'ASSURANCE

"FEDERAL LIFE"

Bureau Principal: HAMILTON, Can.

Capital et Actif	\$3,018,778.37
Assurances contractées en 1904	3,010,499.50
Payé aux Porteurs de Polices en 1904	198,911.34

Contrats d'Assurance les plus désirables

DAVID DEXTER, *Président et Directeur-Gérant.*

H. RUSSEL POPHAM, *Gérant Provincial.*

CANADA-FEU

(Cie d'Assurance Mutuelle contre le Feu du Canada)

Actif - - \$100,000

Une Institution Nationale Prospère.

A. P. SIMAR, *Gérant.* R. DUFRESNE, *Président.*

Bureau Chef: 9, COTE ST-LAMBERT, MONTREAL

LONDON & LANGASHIRE

LIFE INSURANCE COMPANY

Bureau principal pour le Canada MONTREAL

Bas prix Sécurité Absolue. Prompts Règlements. Polices émises sur tous les plans approuvés.

F. SICOTTE *Gérant Département Français*
Rt. Hon. LORD STRATHCONA & MOUNT ROYAL, *Président*
B. HAL BROWN *Gérant Général pour le Canada*

Etre Fidèle aux Porteurs de Polices, et aux Agents

est la devise de la direction de la "Union Mutual." Servir impartialement tous les intérêts. Traiter tout le monde avec une constante probité. Emettre des Polices d'une libéralité prononcée. Faire tous les paiements après décès avec la plus grande promptitude. Etre juste dans toutes les transactions. Des agents honnêtes et capables trouveront toujours de l'emploi chez nous.

UNION MUTUAL LIFE CO., PORTLAND, ME
Incorporée en 1847

Fred. E. RICHARDS, *Prés.* Art. L. BATES, *Vice-Prés.*

Adressez: Henri E. Merin *Agent en Chef pour le Canada, 151 rue Jacques, Montréal, Canada.* Pour les Agences de la Div. Oues Province de Québec et l'Est de l'Ontario, adressez-vous à W. J. JOSEPH, *Gérant, 151 St-Jacques, Montréal.*