

certitude dans sa promesse. Cette promesse manque de la qualité de sincérité et indique une résolution indécise qui n'est stimulée que par l'espérance. Elle manque d'esprit de préparation et on devrait lui refuser cette appréciation que nous accordons à un homme qui dit: "Je vais faire cela immédiatement."

Quels progrès pensez-vous que le monde ferait si les grands hommes de l'antiquité étaient des hommes de demain? Vous avez lu que, aux jours de la Révolution, les soldats réellement bons et les hommes d'action étaient appelés "hommes de l'heure présente." Leur devise était "Jamais sans préparation" et le résultat de leurs efforts a provoqué l'admiration du monde.

Si Washington avait négligé les opportunités qui s'offraient à lui et avait attendu au lendemain pour traverser le Delaware, au lieu de mettre immédiatement à exécution ses plans, nous pourrions aujourd'hui être dirigés par une aristocratie hautement privilégiée, au lieu de jouir de la liberté et de l'indépendance que nous avons actuellement.

Par conséquent, vous, agents, vous êtes sous la main en ce moment même la seule opportunité qui vous soit offerte. Vous ne pouvez pas rappeler vos succès ou vos revers passés. Ils sont passés à jamais; vous ne pouvez jouir maintenant que de ce que vous avez essayé d'obtenir avec confiance et énergie. Demain doit profiter des résultats des opérations d'aujourd'hui.

N'attendez pas demain. Demain n'existe pas et, philosophiquement parlant, n'existera jamais.

Le passé, avec toutes ses erreurs, ses regrets ou son insuccès, n'est qu'un souvenir. L'avenir est entre les mains de

la Providence, mais le présent est à vous, pour en faire ce que vous voulez. C'est à vous seul à décider ce que vous ferez aujourd'hui. (Pitts. Life Pusher.)

FAITES AGIR VOTRE CLIENT

Si l'homme que vous sollicitez n'est pas prêt à s'assurer, désire remettre à plus tard l'achat d'une police d'assurance, jusqu'à ce qu'il ait vendu son grain ou son coton ou jusqu'à ce qu'il reçoive plusieurs paiements qui lui sont dûs, dites-lui, s'il a besoin d'assurance, qu'il en a besoin maintenant et, pendant les quelques mois qui vont suivre, il en aura besoin tout autant et probablement davantage. S'il pense être plus à même de payer dans six mois ou dans un an, il convient simplement que, sa mort arrivant maintenant, causerait une calamité plus grande à sa famille ou résulterait en une plus grande perte pour ses héritiers que si sa mort arrivait plus tard; c'est un aveu qu'il a besoin d'assurance maintenant, plus qu'il n'en aura besoin dans l'avenir. Peut-être est-il engagé dans une entreprise qui, d'après lui, doit lui donner des résultats avant qu'il ose encourir des dépenses supplémentaires; mais qu'arriverait-il de cette entreprise, en cas de sa mort prématurée, avant que cette entreprise soit arrivée à bonne fin? Elle échouerait, elle produirait une perte irréparable, elle entraînerait la ruine. Tout cela, cet homme peut l'empêcher en s'assurant maintenant. Pour parer à une telle éventualité, il doit assurer sa vie.

Si, avec des arguments tels que ceux-ci vous ne pouvez pas placer votre police d'assurance sur la vie ou votre police à dotation, vous pouvez au moins placer

un contrat d'assurance temporaire, offrant une police à terme de quelque durée quelconque. Pressez l'homme, sollicitez de se mettre immédiatement couvert; le coût de l'assurance est minimal et il peut changer la police d'assurance sur la vie ou à dotation, si cela sera en meilleures conditions. En attendant, il est assuré, est en sécurité, en cas de décès, il a plus, cet homme sait qu'il pourra changer la police qu'il préfère quand il voudra. Dans six mois, il pourrait ne pas vouloir s'assurer. Mais, pour le moment, cela n'aura aucune conséquence. Il a un contrat à terme, qu'il peut convertir en police à vie.

Toutefois, quand vous placez une police à terme, ne la perdez pas. L'homme à qui vous l'aurez vendue a une tendance à se sentir à l'aise, sachant qu'il est protégé et à ne pas se préoccuper de la police où il prendra la responsabilité du paiement d'une prime plus élevée qu'à ce que, finalement l'augmentation de cette prime le décourage et le pousse à faire un changement. En attendant, un concurrent peut intervenir et essayer l'affaire. En outre, vous ne pouvez pas avoir votre commission, si vous ne placez pas.

SI vous APPROUVEZ

la ligne de conduite du " PRIX COURANT ", abonnez-vous.

Faites-le connaître à vos amis, amenez les à s'abonner.

Parlez-en à vos fournisseurs afin qu'ils se rendent compte de l'efficacité de sa publicité.

La Prévoyance

COMPAGNIE d'assurance de Garantie et contre les Accidents, constituée en corporation par une loi spéciale de la Législature de Québec, V Edouard VII.

Chapitre 68, est une Compagnie essentiellement Canadienne-Française, organisée sur des bases scientifiques, avec un capital de \$200,000.00. Elle offre une sécurité absolue à tous égards. Elle fait des contrats d'assurance contre la Maladie, les Accidents, les bris de glaces, pour couvrir la responsabilité des Patrons, ainsi que pour garantir la fidélité des employés.

Bureau Principal: 71A rue St-Jacques, - - - MONTREAL.

J. C. GAGNE, Gérant Général.



CREDIT FONCIER, F.-C.

Montreal, Quebec, Toronto, Winnipeg, Regina, Edmonton, Vancouver

Prêts sur propriétés en valeur, de ville et de campagne. Prêts aux Corporations Municipales et Scolaires, aux Fabriques paroissiales. La Société ne charge aucune Commission. Les demandes et formulaires s'adresser aux bureaux de la Société.

30, Rue St-Jacques, - - - - - MONTREAL