

ce-vie? Vous pouvez le faire si vous voulez travailler avec la résolution qui convient. Si vous ne pouvez trouver personne dans votre communauté qui ait besoin d'assurance-vie, vous nous le laisserez savoir promptement, car c'est le seul endroit où de tels besoins n'existent pas, et nous désirons le mettre en quarantaine de telle façon que le germe de cette maladie ne se répande pas.

Avez-vous jamais entendu raconter l'histoire de cet homme qui, après avoir fait son contrat avec une agence, prit son chapeau et son porte-feuille, et partit pour vendre de l'assurance-vie? Il frappa à la porte du bureau d'un homme d'affaires, qui le pria d'entrer. Ouvrant la porte il demanda: "Y a-t-il ici quelqu'un qui désire acheter de l'assurance-vie"? Et naturellement il lui fut répondu dans la négative. Il peina toute la journée, allant de bureau en bureau, posant la même question et recevant la même réponse. Cet homme travailla beaucoup et s'étonna de ne pas réussir. Combien de fois comme lui, avez-vous mal employé vos efforts, et pensé que vous travailliez beaucoup pour vendre de l'assurance-vie, quand votre travail était mal dirigé.

Ne perdez pas votre temps, mais utilisez chaque moment pour démontrer d'une manière intelligente les avantages d'une police, aux hommes et aux femmes qui sont de bons risques et qui peuvent payer leurs primes. Le monde est plein de personnes qui espèrent être à même, un jour, de prendre une police d'assurance-vie, et ces personnes vous écouteront pendant des heures. Ne perdez pas votre temps avec ces gens, mais cherchez des assurés en perspective, qui puissent payer leurs primes maintenant, mais qui sont trop occupés pour causer avec vous. Votre succès consiste à amener ces gens à écouter assez longtemps votre argument pour prendre une police d'assurance sur l'heure.

Choisissez dix des hommes d'affaires les plus prospères parmi vos connaissances, et posez-vous la question suivante: "Quel est le secret de leur réussite?" Il est probable que vous répondrez d'abord, que ces hommes ont du succès parce qu'ils ont eu des occasions exceptionnelles. Ceci n'est exact, qu'en ce qu'ils ont pu reconnaître les conditions qui, bien mises à profit, créaient une occasion, et en outre en ce qu'ils se sont appliqués avec un effort constant et persistant, à la tâche que l'occasion leur offrait.

Tous les efforts ont été faits par ces hommes pour élargir le champ de leurs transactions d'affaires, et en même temps se garder contre un risque financier par des règlements au comptant à court terme, ou par des billets négociables en banque.

Chaque agent a une occasion de réus-

sir dans son travail, s'il applique les mêmes principes que ceux de ces dix hommes qui ont le mieux réussi en affaires: effort constant et persistant — polices plus importantes, et règlements faits en même temps que la demande d'assurance.

Réfléchissez bien à cela, et essayez de profiter de l'expérience des autres. — ("Life Insurance Independent").

### POISSONS QUI MARCHENT

Il peut sembler absurde de parler de poissons qui marchent. Le poisson volant est bien connu, mais son vol ressemble beaucoup à de la natation dans l'air. Nous pensons naturellement aux poissons comme vivant toujours dans l'eau, en fait comme incapables de vivre dans un autre milieu. Mais la nature ne maintient pas des limites strictes entre les êtres qui vivent sur terre et ceux qui vivent dans l'eau. Si on peut se fier aux récits des naturalistes, il y a des poissons qui traversent les terres privées d'eau.

On rapporte que le docteur Francis Day, de l'Inde, a recueilli des données sur plusieurs cas de migrations de poissons par terre, d'une pièce d'eau dans une autre.

Un groupe d'officiers anglais se trouvait campé dans une certaine partie de l'Inde, quand leur attention fut attirée par un bruissement dans l'herbe et dans les feuilles. Des recherches firent voir que ce son était causé par des myriades de petits poissons qui se frayaient lentement un chemin dans la même direc-

tion. Ces poissons se servaient pour avancer de leurs nageoires latérales tantôt debout, tantôt retombant, se pliant, se contorsionnant, employant de nouveau leurs nageoires pour avancer.

Ces poissons étalent des perches grimpantes qui traversaient le pays pour éviter la sécheresse.

Quand le cours d'eau dans lequel ils ont passé la saison se dessèche, ils escaladent les rives et, dirigés par un instinct merveilleux, rampent vers un autre cours d'eau.

La présence des minéraux de tungstène au Canada est le sujet d'un rapport du Dr T. L. Walker, que le Département des Mines du Canada vient de publier. Après avoir fait remarquer que l'on emploie le métal non seulement dans la fabrication des filaments métalliques des lampes électriques, mais aussi dans la production de l'acier au tungstène et des tungstates que l'on emploie comme mordant dans la teinture. Ce mordant donne du poids aux étoffes en soie, rend le coton imperméable. Il donne des explications sur les minéraux de tungstène, leur fréquence géologique, et les méthodes employées dans leur traitement. Il donne aussi des statistiques sur la production mondiale, qui a fait de grands progrès depuis quelques années. Il donne ensuite un rapport détaillé sur la fréquence de ces minéraux au Canada, concluant, que le Canada n'a jamais été crédité comme possédant ce minéral, que ses mines n'ont pas été exploitées et développées, bien que ce minéral se présente dans quelques districts

La tourbe, telle quelle vient du marais, contient de 85 à 95 pour cent d'eau. D'après le Dr Elkenberg, il paraît que la tourbe contient de l'hydrocellulose, matière ayant la nature de la gelée. Si la tourbe est sujette à la pression, l'hydrocellulose passe à travers comme le savon mou le ferait, sans séparer l'eau de la tourbe. Si, cependant, la tourbe est chauffée à environ 320 degrés F., cette gelée est immédiatement détruite, et l'on peut alors, par une pression d'environ 240 livres par pouce carré, séparer une grande partie de l'eau.

Dans toutes les cuisines, il arrive de temps à autre que les ustensiles usés se percent. La ménagère est d'heureuse d'avoir sous la main un produit qui lui permette de réparer l'ustensile de métal endommagé. Offrez-lui le Ciment Granit "Vol-Peek". Ce produit est une invention merveilleuse; grâce à lui on peut boucher les trous qui se produisent dans les ustensiles de cuisine en granit, en cuivre, en fer-blanc, en aluminium etc. Le Ciment Granit "Vol-Peek" a déjà rendu tant de services aux ménagères qu'il est l'objet d'une forte demande. Pour ne pas désappointer vos clientes et pour faire de bons profits, mettez-le en stock et poussez sa vente. Vous en serez satisfait.

### POURQUOI

DOIT-ON ASSURER SA VIE DANS

## La Sauvegarde

- 1o **PARCE QUE** Ses taux sont aussi avantagés 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,

MONTREAL.