

pas à une basse passion, mais il fait appel à des sentiments plus élevés, aux sentiments d'un mari digne de ce nom ou au père soigneux des intérêts de ses enfants, à l'ami fidèle ou au gardien sincère. Il chasse le sentiment d'égoïsme. Il persuade aux hommes sans cœur, indifférents ou insouciantes d'alléger le fardeau qui, tôt ou tard, doit tomber sur les personnes qui dépendent de lui et qui sont sans soutien.

Comme la charité, l'assurance-vie est deux fois bénie. Elle profite à celui qui la donne et à celui qui la prend et le solliciteur ne peut pas faire continuellement appel aux meilleures natures d'hommes sans devenir lui-même un homme meilleur.

Intellectuellement, la profession d'agent d'assurance-vie donne à celui qui la pratique une instruction libérale. Le solliciteur fréquente beaucoup d'hommes ayant des idées diverses, des jeunes et des vieux, des riches et des pauvres, des ignorants et des hommes instruits. C'est un vrai cosmopolite, car il échappe à l'ornière étroite des spécialistes de l'art et du commerce. Il est en contact étroit avec les hommes de toute profession; d'autre part, tout ce qu'il ajoute à ses connaissances des hommes et des affaires s'ajoute à son utilité et à sa capacité à gagner de l'argent; par conséquent, cela s'ajoute à son propre bonheur personnel.

Il ne perd rien quand son esprit s'élargit et devient libéral, cas malheureux qui arrive dans bien des professions; les généreux sentiments de son cœur ne réduiront jamais ses capacités à gagner

de l'argent. L'honnêteté en paroles et en actions ne suscite pas la malice chez d'autres hommes et ne lui fait perdre ni amis ni argent.

Au point de vue financier, la profession d'agent d'assurance-vie est aussi large que la capacité à gagner de l'argent de l'homme lui-même. Le solliciteur est payé pour ce qu'il fait; il n'y a pas de limite fixée au-delà de laquelle il ne reçoive rien pour son travail.

Sans avoir passé des années à une étude ardue et à une préparation dispendieuse, sans avoir besoin d'autre capital que son temps et son intégrité, il est immédiatement engagé dans une affaire qui prend de jour en jour du développement, il est son propre maître, il est son propre payeur.

De quel autre commerce, de quelle autre profession peut-on dire autant?

Chaque saison de l'année est la saison qui lui convient, s'il le désire, et, en vérité, chaque heure du jour ou de la nuit est le moment pour qu'il travaille. Il choisit son temps et ses méthodes; il va et vient, non pas à l'heure, mais d'après son idée à lui-même.

Il n'est pas limité à une certaine classe d'hommes. Le champ qu'il exploite aujourd'hui sans qu'il lui rapporte rien, lui rapportera de grands profits demain. Le garçon qui n'est pas majeur le devient et s'assure. L'homme qui a dépensé son argent sans souci du lendemain, se range, se marie et s'assure. Le commis de magasin qui reçoit un salaire infime, monte en grade et s'assure. Le marchand devient plus prospère et prend une assurance plus considérable.

Le solliciteur d'assurance-vie est dans une profession qui existera demain; une profession qui ne sera jamais dépassée aujourd'hui et dans laquelle le travail est honnête et le cerveau comptent. Une profession qui paie, une profession satisfaisante, une profession d'homme de cœur, une profession de longue durée, une profession complètement établie, merveilleusement organisée, dirigée par les meilleurs hommes de la finance du pays, supportée par un capital qui se chiffre à des millions, une profession qui convient aux temps durs et aux temps de prospérité, une profession assurée et, après tout, une profession qui est persuasive, une profession à laquelle tout homme, toute femme, tout enfant est, tôt ou tard, intéressé d'une manière capitale; par conséquent, c'est une profession dont l'utilité sociale est reconnue, qui a des ressources illimitées et qui fournit des occasions exceptionnelles à tous ceux qui veulent l'embrasser.

JOURNAL DE LA JEUNESSE.—Sommaire de la 1802e livraison (15 juin 1907).—La fille de l'aiguilleur, par Pierre Maël.—Le violoniste et le tigre, par Paul de Mareuil.—Excursions de vacances, par L. Rousselet.—Fleur de ruines, par A. Dourliac.—Le maïs, par Mme Barbé.

Abonnements.—France. Un an, 20 fr. Six mois, 10 fr. Union Postale: Un an, 22 fr. Six mois, 11 fr. Le numéro: 40 centimes. Hachette et Cie, boulevard Saint-Germain, 79, Paris.

Faites un essai dans le "Prix Courant" et vous serez satisfait.



ASSURANCE INDUSTRIELLE

Notre Nouveau Contrat à Salaire et à Commission pour agents, offre une occasion splendide pour un petit nombre supplémentaire d'hommes stables, énergiques et habitués à gagner un salaire substantiel.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY.

Bureau Principal—TORONTO—H. POLLMAN EVANS, Président. Bureaux dans 34 Districts entre Halifax et Vancouver. La seule Compagnie dont on puisse obtenir la Police de Banque d'Épargne, la Police Industrielle la plus libérale.



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.