

melon d'eau?" C'est grâce à l'observation que je l'ai appris.—Quand nous étions près de la maison, j'ai jeté un coup d'oeil sur les déchets et j'ai vu une quantité de pelures de melon-d'eau. Ayez toujours soin de regarder autour de vous quand vous faites une visite et vous pourrez obtenir ainsi de précieux renseignements."

Ils firent ensemble quelques visites encore avec diagnostics qui parurent également magiques et le médecin sans clientèle eut la pensée que dès lors il était capable de faire merveille. La première fois qu'il fût appelé à visiter un nouveau patient, il fit appel à ses facultés et quand il entra dans la chambre du malade il remarqua une selle sous le lit. Sans un moment d'hésitation, il s'écria: "Mon ami vous avez mangé trop de cheval." Inutile de dire que le malheureux médecin ne se fit pas une clientèle plus rapidement d'après sa nouvelle méthode qu'il ne l'avait fait antérieurement.

L'agent général avec lequel j'étais en relations était toujours très fertile en ressources et je vais mentionner quelques petits moyens dont il s'est servi qui, en ses mains, ont produit de bons résultats, bien que probablement tout agent n'aurait pu les employer ou que ces moyens n'auraient pu réussir partout.

Il y a quelques années, dit John I. Harden, dans *Life Insurance Independent*, alors que mon travail était plutôt un travail de bureau, l'agent général se trouvait un jour absent et mes fonctions en ce cas étaient d'ouvrir la correspondance et de tenir l'agent général au courant des affaires. Un matin j'ouvris une lettre d'un M. Jones, de Jonesville, adressée à l'agent général; elle disait: "Prière de venir me voir quand vous serez en ville". L'agent général avait pour règle de veiller avec soin et promptement à toutes les perspectives semblables. Ses instructions étaient qu'on l'avertisse immédiatement en pareilles occurrences et, comme il était précisément à Jonesville, je lui télégraphiai de voir M. Jones. Quelques heures après il me télégraphiait à son tour: "M. Jones,

\$20,000, dotation de 20 ans." Quand, à la fin de la semaine, il revint au bureau il rapportait avec lui une photographie de l'application et du chèque certifié qui avait servi au paiement de la prime.

Deux semaines plus tard, j'ouvrais la correspondance le matin et trouvai de nouveau une lettre de M. Jones, demandant la visite du gérant général à qui je télégraphiai encore. La réponse vint: "M. Jones, \$20,000 de plus."

STENCILS - BURNING BRANDS
STEEL STAMPS & DIES
 SEALS - MACH. PLATES - CHECKS

HAMILTON STAMP & STENCIL WORKS,
 HAMILTON, ONT. H. BARNARD, PROP

LE CREDIT COMMERCIAL

Chambre 13 Edifice "LA PRESSE"
 TEL. BELL. MAIN 3555. MONTREAL
 SPÉCIALITÉ: Achat, Collection et règlement
 de comptes. Une visitesollicitée.

LA PROVINCIALE

MUTUELLE-PRIME FIXE

Assurance Contre le Feu.

Bureau-chef: EDIFICE GUARDIAN
 160, RUE ST-JACQUES
 MONTREAL.

Cette Compagnie n'a aucune réclamation pendante, soit contestée ou non payée et offre toutes garanties voulues.

"La Foncière"

Compagnie d'Assurance Mutuelle
 contre le Feu.

Bureau Principal: 68 rue St-Jacques, Montreal

On demande des Agents intelligents et actifs, partout où la Compagnie n'est pas représentée. Contrat avantageux; commissions rémunératrices.

Demandez notre prospectus.
 S'adresser aux bureaux de la Compagnie.

M. Jones avait ainsi \$40,000 d'assurance en police de dotation de vingt ans, pour un montant de primes de \$1,394. Les applications, polices et chèques furent tous photographiés et les photographies furent largement exhibées à Jonesville. Comme c'était le plus fort montant d'assurance sur la vie qui ait jamais été placé dans cette localité, on en parla beaucoup et les photographies furent une excellente publicité. L'année suivante, M. Jones se trouvait avoir une forte somme d'argent qu'il ne pouvait placer d'une manière satisfaisante et il décida de changer une de ses polices en une police à prime unique. Il fit ainsi et plaça ainsi \$12,000 dans la Compagnie. L'agent général fit encore photographier tous les documents et, pendant plusieurs années, chaque fois qu'il eût à solliciter un contrat il commença les pourparlers en exhibant les photographies de Jonesville.

Deux ans après, le gérant général et moi nous fîmes un voyage à Brownstown. C'était une des villes les plus riches de l'Indiana, bien qu'elle ne comptât que 5,000 habitants. A Brownstown nous frappâmes un riche filon. Nous étions venus payer une réclamation et quand nous eûmes réglé avec la veuve, nous demandâmes à un assuré de nous recommander quelqu'un que nous puissions visiter. "Je ne puis le faire maintenant"; dit-il, "Brownstown est surchargé d'assurance. Plusieurs agents viennent ici chaque semaine et je ne connais personne qui ne soit sollicité à merci." Ces paroles ne découragèrent nullement l'agent général, car il avait entendu la même histoire auparavant, et nous nous mîmes en campagne. Pour faire une courte histoire d'une longue, nous primes près de \$100,000 de nouvelles affaires en quatre semaines et nous fîmes la collection des primes. C'était au mois de septembre et l'agent général plaça dans ce mois le plus grand nombre de polices de tous les agents opérant pour sa compagnie aux Etats-Unis.

(à suivre).

SYSTEME DE COTISATION.

Ordre Indépendant des Forestiers

L'ANNEE 1903

Payé aux Veuves, aux Orphelins et aux frères frappés d'incapacité...	\$1,658,108.92
Payé en bénéfices de maladies et de mortalité.....	192,163.71
Augmentation du nombre de membres durant l'année.....	14,123
Augmentation de l'actif durant l'année.....	1,234,23.727

Pourcentage d'accroissement d'assurance en vigueur durant l'année...	4.97
Pourcentage d'accroissement de l'actif durant l'année.....	19.75
Chiffre de la mortalité par 1,000, étant .14 de moins qu'en 1902.....	6.46

Pour toute information relative au système d'assurance fraternelle de l'O. I. F. s'adresser à tout officier ou membre de la Société.

HON: DR. ORONHYATEKHA, *Chief Ranger Suprême.* BUREAU PRINCIPAL: TEMPLE BUILDING, TORONTO.
 LT. COL. MCGILLIVRAY, C. R., *Secrétaire Suprême.*
 BUREAU DE MONTREAL: 20 RUE ST-JACQUES.