

mais entendu parler d'une chose pareille. Mais inscrivez sur votre carnet les noms et adresses de toutes les personnes que vous rencontrez. Rendez-vous aussi agréable que possible. De nombreuses petites attentions peuvent être échangées, car un homme en vacance désire toujours être aimable pour ses compagnons, et casanier qu'il puisse être chez lui.

Voyons maintenant la conduite à tenir après les vacances. Dès votre retour, envoyez à vos nouveaux amis des lettres qui seront toutes suivies d'une visite personnelle. Le souvenir de votre affabilité vous donnera la possibilité de faire des affaires avec eux. Le fait que vous ne les avez pas ennuyés avec l'assurance, servira beaucoup à l'obtention de leur signature.

CHAQUE JOUR COMPTE

Il ne faut pas juger les hommes sur leur apparence, mais sur leur genre de vie et leurs œuvres. Ne considérez donc pas le présent à la légère; ne pensez pas non plus que vous pouvez réussir par votre seule apparence. C'est ce qu'on appelle vulgairement du bluff, et le bluff ne peut pas durer.

Les hommes sont jugés d'après ce qu'ils produisent. Si vous vendez de l'assurance-vie, vous devez aspirer à vous classer parmi les meilleurs vendeurs. Vous ne pouvez éviter les résultats de votre travail. Ces résultats seront notés et vous seront favorables ou défavorables.

Il est dans la nature humaine de se croiser les bras et de dire: "Quand je serai en train, on verra ce qu'est mon travail. La semaine prochaine, le mois prochain, vous verrez les résultats." Je crains que ce ne soit là une fausse idée sur laquelle il est dangereux de se guider. Il vaut mieux dire: "J'agirai immédiatement. Je montrerai à ma Compagnie dès maintenant, aujourd'hui, cette semaine, ce que je peux faire, et j'accomplirai quelque chose, chaque jour."

L'homme que vous sollicitez dira: "Je ne peux m'assurer aujourd'hui; mais je serai bientôt prêt." Vous, M. l'Agent, vous n'avez pas réussi à le convaincre qu'il lui faut de l'assurance. Quand vous avez fini d'exposer vos arguments, vous devriez avoir créé, chez celui que vous

Bell Main 5141 Marchands 642

Chartrand & Turgeon

COMPTABLES

55, rue St-François-Xavier

MONTREAL

ALEX. DESMARTEAU

COMPTABLE, AUDITEUR

SPÉCIALITÉ:—

Liquidation de Faillites
Compromis effectués

54 à 60, rue Notre-Dame Est, - MONTREAL.

COMPAGNIE D'ASSURANCE MUTUELLE DU COMMERCE
CONTRE L'INCENDIE

Bureau Principal: 151 rue GILROUARD, St-Hyacinthe
Actif dépassant \$120,000 00

Cette Compagnie n'assume que des risques commerciaux dans les villages, et opère sur des bases strictement mutuelles. C'est pourquoi tous les marchands et commerçants de cette Province doivent bénéficier de ses avantages.

T. A. ST-GERMAIN, Sec.-Gérant

POURQUOI

DOIT-ON S'ASSURER DANS

La Sauvegarde

- 1o **PARCE QUE** Ses taux sont aussi avant taux 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 de nos citoyens.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES,

MONTREAL.

sollicitez, un tel désir de posséder une police d'assurance-vie, que l'affaire se conclurait facilement.

TOUR DU MONDE.—Journal des voyages et des voyageurs.—Sommaire du No 47 (21 novembre 1908).

1o Les pêches à vapeur en Angleterre et en Ecosse, par M. Léon Berthaut.

2o A travers le monde: Chez les Tuckomans de la Perse, par M. J. L. Dantan.—La lutte économique: Les profits de l'élevage de l'autruche au Cap.—Une idée française à reprendre dans nos colonies.—A travers la nature: Le mouvement des glaciers de l'Oberland bernois pendant l'année 1907.—Civilitations et religions: Le chien infirmier militaire.—Comment on élève les enfants au Maroc.—Parmi les races humaines: Faut-il redouter ou désirer l'expansion industrielle commerciale du Japon.—Dans le monde du travail: L'horloge parlante.—Livres et Cartes.—Mouvement géographiques et colonial.

Abonnements—Franco: Un an, 26 fr. Six mois, 14 fr. Union Postale: Un an, 28 fr. Six mois, 15 fr. Le numéro: 50 centimes. Bureaux de la Librairie Hachette et Cie, 79, boulevard Saint-Germain, Paris.

Bibliographie

Nous accusons réception de l'Almanach Rolland 1909, 43ième édition, dans lequel se trouvent réunis les almanachs Agricole et des Familles.

Cette édition contient, outre le calendrier ordinaire des almanachs, des éphémérides, la liste des membres élus aux dernières élections locales et fédérales avec la majorité; de plus des matières et récits très intéressants tels que "Une Missive Inattendue", par A. D. DeCelles; "Un Enlèvement au 17ième siècle", par R. Girard et "Ma Dernière Menterie", par J. J. Grignon, etc.

Cet almanach est en vente chez tous les libraires au prix de 10c. l'exemplaire, ou 15c. par la maille franco.

La Banque d'Epargne de la Cité et du District de Montréal.

Avis est par le présent donné qu'un dividende de Dix Dollars par action sur le Capital de cette Institution a été déclaré et sera payable à son Bureau-Chef, à Montréal, le et après samedi, le deux janvier prochain, aux actionnaires enregistrés à la clôture des affaires, le 15 décembre prochain.

Par ordre du Conseil de Direction.

A. P. LESPÉRANCE,
Gérant.

Montréal, le 30 novembre 1908.

LES Débits d'une Compagnie d'Assurance Industrielle forment UNE MINE NON DÉVELOPPÉE pour l'ASSURANCE ORDINAIRE. Notre Contrat à Salaire et à Commission offre des occasions exceptionnelles aux hommes qui peuvent faire à la fois de l'Assurance Industrielle et Ordinaire.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY

Bureau Principal: EDIFICE UNION LIFE, TORONTO.

47 Succursales au Canada, de Vancouver à Halifax.