

solliciteurs; toutes les places sont débordées. "Mais dans l'assurance sur la vie il y a assez de place pour tous ceux qui veulent s'y attacher. Laissez-moi vous le démontrer:

S'il n'y avait qu'un seul magasin de nouveautés à Ann Arbor ou à Détroit, cette maison ferait des affaires merveilleuses; mais s'il n'y avait qu'un seul agent d'assurance sur la vie dans Ann Arbor ou Détroit, ses affaires en souffriraient. Dans le commerce de marchandises sèches il y a en premier lieu une demande de la part du public. Nous sommes certains que cette cité peut faire profiter un certain nombre de magasins de nouveautés, mais si nous doublons ce nombre, les affaires seront forcément divisées. Mais dans les affaires d'assurance il n'en va pas de même. Tout agent dans la carrière n'obtiendra que les affaires qu'il recherche lui-même. Cela ne fait aucune différence s'il y en a vingt autres dans la même cité qui font la même chose. Le seul agent d'assurance sur la vie dans la cité de Détroit trouverait dur de faire des affaires. Le peuple ne serait ni éduqué ni intéressé, et il trouverait la tâche difficile. L'agent d'assurance sur la vie doit d'abord créer la demande et ensuite y faire face. Donc, en entreprenant le travail de sollicitation d'assurance sur la vie, vous n'êtes pas gêné par la concurrence. De plus, il y a une plus grande demande pour votre travail dans le champ de l'assurance sur la vie que dans tout autre genre d'affaires ou d'occupations. Chaque jour, les compagnies d'assurance sur la vie des Etats-Unis font entendre ce cri aux jeunes gens: "Venez nous aider." C'est une condition d'affaires qui n'existe dans aucune autre profession. Ici il y a abondance de places.

Toutefois, avant de vous décider à entrer dans cette carrière, je vous conseille tout d'abord de considérer si vous avez les aptitudes voulues pour ce genre d'affaires. Il est vrai, cependant, que, dans un certain sens, presque tout le monde peut, dans une certaine mesure, faire

n'importe quelle sorte de travail. Mais il est plus vrai encore que celui qui a des aptitudes naturelles pour un certain genre de travail ou de profession obtiendra le plus de succès dans cette profession et ceci est plus spécialement vrai dans la carrière de solliciteur d'assurance sur la vie.

(A suivre.)

**Salesmanship** le seul magazine consacré à la science de la vente. Fortement approuvé par les plus hautes autorités. Les vendeurs et les patrons qui emploient des vendeurs devraient souscrire à ce magazine Mensuel: le prix d'abonnement est d'un dollar par année. Prix du numéro 10 cts. Adressez: Salesmanship, Meadville Pa.

### LE CREDIT COMMERCIAL

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

## LA PROVINCIALE

MUTUELLE-PRIME FIXE

Assurance Contre le Feu.

Bureau-chef: EDIFICE GUARDIAN  
160, RUB 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.

### COMPOSITION POUR CARTON-PIERRE

Les moulages en plâtre ont l'inconvénient de la fragilité. Le carton-pierre est plus léger et bien plus résistant aux chocs que le plâtre, mais il revient plus cher que celui-ci; il en existe de nombreuses recettes; la suivante est facile à exécuter. Prendre en poids:

Eau	750 parties
Colle forte blonde	100
Huile de lin	20
Litharge pulvérisée	15
Blanc de zinc	35
Sciure de bois blanc très fine	35
Plâtre à modeler	45

Faire gonfler la colle forte dans à peu près le tiers de l'eau, puis liquéfier au bain-marie et incorporer, à chaud, l'huile, puis la litharge; ajouter le restant de l'eau, retirer du feu et mélanger à la colle le blanc de zinc et la sciure.

Ne faire l'addition de plâtre qu'au moment de mouler.

Les moules doivent être légèrement huilés. Démouler avec précaution et mettre à sécher doucement dans une pièce bien aérée.

Utiliser le mélange le jour de sa préparation et, s'il manque de consistance, ajouter un peu de sciure et de blanc de zinc ou d'une ocre de coloration appropriée au sujet.

On peut remplacer la sciure de bois par du liège en poudre, mais en moindre quantité, parce que le liège est plus léger et n'absorbe que très peu d'eau.

### PETITES INVENTIONS

#### Lampe à pétrole économique

Une petite bouteille, une balle de fusil, en plomb, et un peu de fil de coton constituent le matériel nécessaire. On perce la balle de plomb avec une ouverture de 2 millimètres environ, on passe ensuite le fil de coton, puis on adapte la balle sur le cou de la bouteille de manière à ce que le coton sorte seulement un peu. La bouteille est pleine de pétrole bien entendu.

La lampe sera alors prête à fonctionner.

Elle donnera une petite flamme économique, ne répandant ni fumée, ni odeur.

### FONDS ACCUMULES DE

### L'ORDRE INDEPENDANT DES FORESTIERS

Les chiffres suivants donnent le total des Fonds accumulés de l'Ordre au 1er janvier des différentes années mentionnées, la période couverte allant de 1903 à 1904

1er Janvier, 1883.....	\$ 2,967 93		
1884.....	10,857 65		
Augmentation en 12 mois.....		\$7,889 72	
1er Janvier, 1886.....	\$29,802 42		
1887.....	53,981 28		
Augmentation en 12 mois.....		24,178 86	
1er Janvier, 1889.....	\$117,821 96		
1890.....	188,130 36		
Augmentation en 12 mois.....		\$70,308 40	
1er Janvier, 1892.....	\$408,798 20		
1893.....	580,597 85		
Augmentation en 12 mois.....		\$171,799 65	
1er Janvier, 1894.....	\$ 858,857 89		
1895.....	1,187,225 11		
Augmentation en 12 mois.....		\$328,367 22	
1er Janvier, 1896.....	\$1,560,373 46		
1897.....	2,015,484 38		
Augmentation en 12 mois.....		\$455,110 92	
1er Janvier, 1897.....	\$2,015,484 38		
1898.....	2,558,832 78		
Augmentation en 12 mois.....		\$543,348 40	
1er Janvier, 1898.....	\$2,558,832 78		
1899.....	3,186,370 36		
Augmentation en 12 mois.....		\$627,537 58	
1er Janvier, 1899.....	\$3,186,370 36		
1900.....	3,778,503 58		
Augmentation en 12 mois.....		\$592,133 22	
1er Janvier, 1900.....	\$3,778,503 58		
1901.....	4,477,792 22		
Augmentation en 12 mois.....		\$699,288 64	
1er Janvier, 1901.....	\$4,477,792 22		
1902.....	5,224,854 58		
Augmentation en 12 mois.....		\$747,062 36	
1er Janvier, 1902.....	\$5,224,854 58		
1903.....	6,219,071 17		
Augmentation en 12 mois.....		\$994,216 59	
1er Janvier, 1903.....	\$6,219,071 17		
1904.....	7,453,303 14		
Augmentation en 12 mois.....		\$1,234,236 97	

Pour toute information, s'adresser à tout officier ou membre de la Société

BUREAU PRINCIPAL: TEMPLE BUILDING, TORONTO.

HON: DR. ORONHYATEKHA, Chef Ranger Suprême.

LT. COL. MCGILLIVRAY, C. R., Secrétaire Suprême.

BUREAU DE MONTREAL: 20 RUE ST-JACQUES.