

frons. Nous vous demandons simplement de déposer une partie de votre surplus pour quinze ans, à la fin de laquelle période de temps, nous vous paierons un intérêt composé sur vos dépôts, rubis sur l'ongle, et nous vous rembourserons aussi le premier paiement de \$3,000 par an de votre assurance sur la vie. A votre mort, nous partagerons le revenu entre les membres de votre famille, c'est-à-dire, \$1,000 à votre fille, \$1,000 à votre fils, \$1,000 à votre femme, tout le temps qu'ils vivront garantissant au moins vingt paiements, qu'ils vivent ou qu'ils meurent. Ceci fit impression sur l'imagination de l'homme en question, parce que, comme il le dit, il craignait que si une forte somme était laissée à ses descendants, ceux-ci pouvaient être volés et il désirait être sûr qu'ils seraient toujours à l'abri du besoin. Il fut alors prêt à parler assurance.

Un "quananiche" diffère d'une truite par l'appât qu'il faut pour le prendre.

Toutefois, il y a certains principes qui sont applicables à toutes les méthodes, c'est-à-dire : foi dans l'assurance, foi dans la base absolument solide de l'assurance faite suivant la vieille méthode, foi dans votre proposition, foi dans votre compagnie, sincérité du but à atteindre, agissements sérieux, enthousiasme et persistance. Portez aux nues votre profession, rehaussez votre fonction. Ayez foi en vous-même, convainquez les personnes que vous sollicitez de votre sincérité, faites naître en elles la confiance en vous, en votre honnêteté, en vos capacités. Créez en elles le désir de bien agir envers leur parenté, le désir d'économiser. Par une télépathie mentale aussi inconnue que mystérieuse, qui est aussi sûre d'agir qu'elle est difficile à acquérir, qui force autant l'esprit que l'esprit est forcé par un autre, vos mobiles, vos sentiments, vos désirs agiront, donneront la vie et l'action aux mobiles de la personne à qui vous parlez, à ses désirs et à ses sentiments et, si cette personne est mue par un grand enthousiasme pour la bienveillance de votre profession, pour les bienfaits qu'elle procure à ses assurés, à leur postérité et au monde tout entier ; si vous approchez les personnes que vous désirez assurer, dans cet esprit, vous les convaincrez par cette véritable puissance hypnotique que chaque esprit a sur un autre. Le secret

caché d'un homme ne peut pas être facilement découvert et il faut un bel enthousiasme conduit avec force par un désir sincère de faire bénéficier des bienfaits de l'assurance-vie chaque famille du pays. Robert Louis Stephenson a dit : "Pour l'amour de Dieu, montrez-moi le jeune homme qui a assez d'intelligence pour faire un fou de lui-même." Soyez enthousiaste et ayez toujours présent à l'esprit les bienfaits durables de l'assurance-vie. Réunissez des exemples de son utilité dans le désastre et à la mort,

## ALEX. DESMARTEAU

COMPTABLE, AUDITEUR

SPECIALITÉ:—

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 ageux 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.

dans la vieillesse et dans la pauvreté. Pensez aux milliers d'enfants que l'assurance a aidé à éduquer et à maintenir hors de la maison de charité et de la prison. Alors devenez enthousiaste pour toujours, d'une manière optimiste avec une force de résistance qu'aucune attaque ne peut vaincre, souriant et faisant face, le front serein, aux fortes demandes journalières d'une des professions les plus dures et les plus décevantes qui existent. Approchez votre client comme un ami, traitez-le en ami, faites affaires avec lui comme si c'était un ami, mettez-vous à sa place et agissez vis-à-vis de lui comme vous voudriez qu'il agit vis-à-vis de vous. Vendez-lui non ce qui vous donne la plus forte commission, mais ce qui lui procurera le bénéfice permanent le plus large; et une fois que vous avez obtenu les meilleurs intérêts de vos clients, vous pouvez rester assuré qu'un tel travail sera un succès réel, qui réunira autour de vous une quantité d'amis vrais et sincères, qui seront les meilleurs aides que vous puissiez envier et qui formeront le meilleur moyen scientifique d'approcher d'autres amis.

T. J. Parker

Gérant de district de la Sun Life Assurance Co.

### Nouvelles Inventions

Dans l'intérêt du public amateur d'inventions nouvelles, nous donnons plus bas une liste de brevets Canadiens récemment obtenus par l'entremise de MM. MARION & MARION, Solliciteurs de Brevets, Montréal, Canada, et Washington, E. U.

Tout renseignement à ce sujet sera fourni gratis en s'adressant au bureau d'affaires plus haut mentionné

Nos.

- 114.274—Wilfrid et Anthime Gaulin St-Césaire, Qué. Appareil d'extraction servant dans la fabrication de sirop d'érable.
- 114.331—Mme Emma H. T. Stromback, Stockholm, Suède. Tenails pour river oeillets et agrafes dans le drap.
- 114.334—William Hurnbull, Wellington N. Zélande. Chasse-d'eau pour cabinets d'aisance, etc.
- 114.348—Robert C. Crichton, Foxton N. Zélande. Supports d'échafaudages.
- 114.393—H. V. Drown, L. G. Turcott et Mme M. A. Harding, Barton, Vt. E.U. Formes et fers à cheval.
- 114.440—Edward M. Helleur, Rimouski, Qué. Griffes de retenue pour cartes indicatrices.
- 114.490—James Watson, Winnipeg, Man. Filet protecteur pour chaises de bains.



## 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.

