

"Plus je vis, plus je suis certain que la grande différence qui existe entre les hommes, entre le faible et le puissant, entre l'homme important et l'homme insignifiant, est constituée par l'énergie, la résolution invincible, un but déterminé, puis la mort ou la victoire. Cette qualité accomplira tout ce qui peut être fait en ce monde, aucun talent, aucune circonstance, aucune occasion ne mènera au succès l'homme qui ne la possède pas."

Recherche des hommes assurables

Une des choses les plus difficiles dans l'assurance est de trouver des hommes susceptibles de s'assurer. Il y a des moments où le matériel disponible est complètement épuisé. Il est parfois inutile de parcourir une longue liste de noms, car les uns sont hors de la ville, d'autres ont fixé une date éloignée. En rendant visite à d'autres, toutes vos affaires seraient gâtées pour des raisons que vous connaissez. Un agent à qui cela arrive est prêt à tomber dans le découragement le plus profond. C'est la plus grande folie que vous puissiez faire, et si vous y persistez, vous perdrez sûrement tout contrôle sur vous-même. Prenez plutôt du repos, ou faites une longue promenade dans la campagne. Mettez-vous en contact avec un homme susceptible de s'assurer. Faites un effort déterminé pour surmonter les obstacles qui vous semblent insurmontables. Si vous avez le cœur gros, ne le faites pas voir. Pour la recherche de nouvelles affaires, il est évident que l'agent doit d'abord avoir des idées optimistes. D'habitude les hommes ne font pas d'affaires avec un agent à l'esprit découragé.

Etude du client

Il est très avantageux d'avoir des renseignements définis sur l'homme que vous vous proposez d'aller voir. Ces renseignements doivent porter sur ce qui le concerne en particulier, sur sa famille et sur son état financier. Cela vous permettra de lui faire une proposition en rapport aux conditions, telles qu'elles existent à votre connaissance. Vous êtes alors en mesure de l'intéresser et d'aller droit au but, bien déterminé à remporter la victoire. L'agent qui agit timidement gaspille ses munitions, intéresse peut-être le client, mais le laisse dans l'indécision; ce dernier lui promet de réfléchir à la proposition, d'en parler à sa femme, et l'agent est sujet à faire un travail énorme avant de pouvoir obtenir une demande d'assurance, si toutefois il ne perd pas complètement sa cause.

L'agent qui a confiance en sa compagnie et aux marchandises qu'il vend, qui fait preuve de tact et de jugement, est enthousiaste et a de la force de conviction. Il gagne sa cause neuf fois sur

Téléphone Main 538.

ESINHART & EVANS
Agents principaux

**SCOTTISH UNION & NATIONAL
INSURANCE COMPANY
OF EDINBURGH**

**GERMAN AMERICAN
INSURANCE COMPANY,
NEW YORK**

et Courtiers Généraux d'Assurance.

Argent à prêter sur Biens Fonciers, aux taux courants les plus bas. Demande directe sollicitée.

BUREAU:
EDIFICE LAKE OF THE WOODS,
39 RUE ST-SACREMENT,
MONTREAL.

**London Guarantee &
Accident Co. Limited.**

Contrats de Garantie et de Fidélité.
Polices d'assurances contre les Accidents et la Maladie.

Polices Collectives contre les Accidents pour les Ouvriers.

D. W. Alexander, Gérant pour le Canada.
TORONTO.

W. M. McCombe, Gérant pour la Province de Québec,
Edifice Canada Life, MONTREAL.

**ASSUREZ-VOUS
DANS
LA SAUVEGARDE**

10 PARCE QUB Ses taux sont aussi avantageux que ceux de n'importe quelle compagnie.

20 PARCE QUB Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.

30 PARCE QUB Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.

40 PARCE QUB La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.

50 PARCE QUB Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne-française et ses capitaux restent dans la province de Québec pour le bénéfice des noirs.

Siège social: 7 PLACE D'ARMES, MONTREAL.

dix. Il s'épargne aussi l'attente inutile, le refroidissement inévitable de l'intérêt, la probabilité d'une concurrence résultant d'un retard à déterminer l'affaire. Je suis donc en faveur du plan qui consiste à étudier la clientèle, à adapter votre proposition aux besoins de l'homme sollicité et à faire une campagne courte et décisive. Je sais parfaitement que la nature n'a pas donné tous les hommes de la faculté de se contenter à ce plan d'action. Beaucoup d'hommes brillants, prudents et circonspects dans leurs actes, cèdent à la disposition qu'ont presque tous leurs clients de remettre les affaires à plus tard et de demander le temps de réfléchir. Ces hommes s'acquittent bien de leur tâche, gagnent la confiance de ceux qu'ils sollicitent et réussissent après des années d'efforts. Je ne peux pas critiquer cette manière d'agir consciencieuse, et je me réjouis quand la moisson est faite; mais si la moisson peut suivre de plus près les semailles, tout le monde y gagne: l'assuré, l'agent et la compagnie.

(a suivre)



SERVICE NAVAL DU CANADA
Avis concernant les soumissions pour la fourniture des vêtements et du fourniment des matelots du Service Naval

DES SOUMISSIONS sous pli cacheté adressées au soussigné et marquées "Soumissions pour fourniture et vêtements" et lesquelles devront être accompagnées d'échantillons et d'un chèque accepté pour 10 p. c. du montant de la soumission, seront reçues au ministère du Service Naval, à Ottawa, jusqu'à midi, le mercredi, 30 novembre 1910 pour les contrats ci-dessous:—

1. Pour la fourniture de: chaussures, uniformes, insignes et boutons, sous-vêtements, chaussettes, bas, chemises tricotées en laine fine, cravates de laine, ceintures, guêtres, chemises blanches, col, essuie-mains, couvertures, lits, couvre-lits, aiguilles, lattes de couteaux, brosses à dents, à cheveux, à hardes et à cirage, peignes de corne;

2. Serge bleu, coutil, flanelle et toile pour faire des chemises à la pièce;

3. Pour la confection des vêtements suivants: Tuniques, saute-en-barque, (avec ou sans revers), jumpers en toile, culottes (en toile, serge et drap), pardessus, vareuses, chemises, gilets de flanelle, cols de matelots, casquettes (rondes et pointues), couvre-casquettes et "overalls".

La durée du contrat sera d'un an à dater du 1er décembre 1910 pour les articles mentionnés dans la clause 1 et la clause 2, et à dater du 1er janvier 1911 pour les articles contenus dans la clause 3.

Le soussigné enverra des blancs de soumission à ceux qui en feront la demande.

Les journaux qui publieront cet avis sans autorisation du département, ne seront pas payés.

G. J. DESBARATS,

Sous-ministre du Service Naval

Ministère du Service Naval.

Ottawa, le 25 octobre 1910.

**COMMERCIAL
PLATE GLASS
ASSURANCE CO.**

ISIDORE CRÉPEAU GÉRANT
EDIFICE NEW YORK LIFE,
11, PLACE D'ARMES, MONTREAL.

AGENTS DEMANDES