

val; procédez comme s'il n'existait aucune autre compagnie. C'est pousser la folie à l'extrême que de tenter de montrer combien meilleure est votre organisation que celle-ci ou celle-là et rappeler ainsi à celui que vous vous proposez d'assurer des compagnies auxquelles il n'a pas songé et peut-être de lui donner l'idée de s'approcher des agents rivaux; néanmoins tenez-vous bien renseigné, soyez prêt à faire face à la concurrence, vous en rencontrerez peu ou beaucoup. Prenez garde d'entrer dans une dispute, mais une fois que vous serez dedans ayez soin que le parti opposé ait à se garer de vous.

Ne vous laissez pas prendre par surprise, sachez quels sont vos avantages et sachez comment les présenter; connaissez les points forts de votre concurrent et sachez comment y faire face; connaissez également ses points faibles et la manière de les présenter.

N'allez pas au-devant des objections, attendez qu'elles viennent d'autre part. C'est pire que perdre du temps que d'aller au-devant d'une question qui peut n'être jamais faite ou répondre à une objection qui peut n'être jamais soulevée. Ne tombez pas sur le dos d'un rival, le sentiment de justice que possède tout homme fera ressortir un acte injuste contre un concurrent absent. Cela ne

peut pas dire que vous ne devrez jamais exposer une vantardise ou dénoncer un vol. Il est bon parfois d'appeler un chat un chat. C'est quand la chose est absolument apparente et qu'il ne peut y avoir aucun doute à son sujet. Quand vous vous trouvez en présence d'une fraude évidente, il est bon de la dénoncer comme telle, si le fait est tellement clair et la preuve si concluante qu'il est certain que celui qui vous écoute partagera votre manière de voir. Dans ce cas, il reconnaîtra que vos invectives sont l'expression naturelle d'une indignation justifiée. Malheur à vos espérances de succès s'il attribue cette indignation à la vengeance exercée par jalousie contre un rival.

Il serait mieux presque toujours de concéder l'honnêteté et la sincérité de l'autre concurrent. Il est de votre avantage de faire ainsi chaque fois que vous le pouvez d'une manière consciencieuse. En agissant ainsi vous ajouterez de la force et du poids à tout ce que vous pourriez avoir à dire. Tout homme admire un ennemi franc et généreux. En règle générale, votre rival représente une bonne compagnie — pas aussi bonne que la vôtre naturellement — mais capable de remplir ses contrats et certaine de le faire. Même les compagnies à cotisations dont le plan fautif est fondé sur l'erreur

peut cependant être honnêtement administrée et faire de bonne besogne dans des limites incontestables. Vous pouvez concéder tout cela et créer une impression favorable que vous avez l'intention d'agir d'une façon droite et franche. Alors parlez de votre propre compagnie, c'est la chose principale — la première, la dernière et celle de chaque instant.

Comment allez-vous faire face à la concurrence des Compagnies à cotisations? Vous en tirer par un ricanement? Ça ne serait pas une réponse. Le ricanement peut dérouter une réponse, mais il ne convainc jamais. Allez-vous ridiculiser la compagnie comme une "société de suéurs" un paradis de fous, un attrappe-nigauds? Ce n'est pas un moyen d'amener votre homme, il n'admettra pas, en votre présence du moins qu'il a été un fou, une bûche, la dupe facile d'écumeurs ou de visionnaires.

[A suivre].

SOYEZ VIGILANT!

Vous ne pouvez pas prendre de truite dans une grenouillère, quelle que soit l'amorce dont vous vous servez. Assurez-vous de la valeur de la publication à laquelle vous confiez votre annonce, assurez-vous surtout que votre annonce est correcte.

Nous Prêtons absolument sans intérêt.

Remboursable dans 20 ans ou moins.

ACHETEZ OÙ VOUS VOUDREZ

A. MILLETTE, Sec.-Tré. et Gérant.

Une Propriété, Maison ou Fermé, et PAYEZ COMPTANT. Nous vous fournissons pour cela tout l'argent nécessaire.

Absolument sans Intérêt.

Profitez de notre offre également pour éteindre vos Hypothèques. Nous faisons déjà des affaires dans tout le Canada. Notre système a pour bases les meilleures garanties du calcul et de la finance. Notre mode d'opération est simple et honnête. Pour en obtenir des renseignements exacts écrivez ou demandez notre Pamphlet; adressé gratuitement sur demande.

LA CIE. DE PRET ET D'EPARGNE, A Responsabilité Limitée

Tél. Bell Main 3294.

VERRET & DROLET, Agents, 104 Rue St-Jean QUÉBEC.

20 Rue St-Alexis, MONTRÉAL, CANADA.

Capital. \$250,000 Payé.

Pouvoir d'émettre \$1,000,000 d'Actions.

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	Augmentation en 12 mois.....	\$543,348 40
" 1884.....	10,857 65	" 1898.....	\$2,558,832 78
Augmentation en 12 mois.....	\$7,889 72	" 1899.....	3,186,370 36
1er Janvier, 1886.....	\$29,802 42	Augmentation en 12 mois.....	\$627,587 58
" 1887.....	53,981 28	1er Janvier, 1899.....	\$3,186,370 36
Augmentation en 12 mois.....	24,178 86	" 1900.....	3,778,543 58
1er Janvier, 1889.....	\$117,821 96	Augmentation en 12 mois.....	\$592,133 22
" 1890.....	158,130 36	1er Janvier, 1900.....	\$3,773,502 58
Augmentation en 12 mois.....	\$70,308 40	" 1901.....	4,477,792 22
1er Janvier, 1892.....	\$408,738 20	Augmentation en 12 mois.....	\$699,288 64
" 1893.....	580,597 85	1er Janvier, 1901.....	\$4,477,492 22
Augmentation en 12 mois.....	\$171,799 65	" 1902.....	5,224,854 58
1er Janvier, 1894.....	\$ 858,857 89	Augmentation en 12 mois.....	\$747,082 36
" 1895.....	1,187,225 11	1er Janvier, 1902.....	\$5,224,854 58
Augmentation en 12 mois.....	\$328,367 22	" 1903.....	6,219,071 17
1er Janvier, 1896.....	\$1,560,373 46	Augmentation en 12 mois.....	\$994,216 59
" 1897.....	2,015,484 38	1er Janvier, 1903.....	\$6,219,071 17
Augmentation en 12 mois.....	\$455,110 92	" 1904.....	7,453,303 14
1er Janvier, 1897.....	\$2,015,484 38	Augmentation en 12 mois.....	\$1,234,236 97
" 1898.....	2,558,832 78		

BUREAU PRINCIPAL: TEMPLE BUILDING, TORONTO.

HON: DR. ORONHYATEKHA, *Chef Ranger Suprême.*

L.T. COL. MCGILLIVRAY, C. R., *Secrétaire Suprême.*

BUREAU DE MONTREAL: 20 RUE ST-JACQUES