

laquelle baser une réputation de succès, pas plus qu'une seule lettre ne peut servir à écrire le mot succès. On ne peut se rendre compte du caractère d'un héros que par un certain nombre de succès combinés de manière à indiquer son plan et le but poursuivi.

#### PAROLES A EMPLOYER DANS LA SOLLICITATION

Avez-vous jamais pensé, M. l'agent, que la phrase: "Combien d'assurance portez-vous?" est malhonnête à employer? Le mot porter se rapporte à un fardeau, et il n'est pas de bonne politique de mettre l'idée de fardeau dans les premiers mots de votre proposition.

Ce n'est pas à vous à suggérer cette idée, il vaut mieux laisser votre client avoir cette idée par lui-même, si toutefois il l'a jamais. Dites plutôt: "Êtes-vous complètement couvert par l'assurance?" Par là, vous créez immédiatement chez un homme une impression de risque, de vulnérabilité, de danger. De plus, cela donne l'occasion de commenter la valeur d'un homme au point de vue de l'assurance, et de faire ressortir la nécessité d'être assuré le plus possible, suivant cette valeur. Il peut sembler que cette distinction soit peu importante; mais si les paroles sont les outils que l'agent doit employer pour agir, à partir d'un contrat d'assurance, ces paroles doivent être telles qu'elles procurent ce contrat et fassent la meilleure impression dans le temps le plus court.

#### UN PLACEMENT AVANTAGEUX

Quand vous offrez à un homme, âgé de trente-cinq ans une police de \$1,000, avec prime de \$227, vous lui offrez un placement de \$10,000 valant cent cents par dollar dans toutes les circonstances et garanti contre toute dépréciation, placement devant être effectué par paiements annuels égaux à 214 pour cent environ de sa valeur. Quand il s'agit de valeurs de bourse et de valeurs immobilières, la balance de tout montant impayé doit être payée, tandis que dans l'assurance, la balance non payée au moment du décès est annulée et la pleine valeur du contrat est immédiatement obtenue.

Cette police garantit à la famille de l'acheteur des profits s'élevant au moins à quarante-cinq fois le coût du placement, si l'assuré meurt au cours de la première année, et ces cas de décès avant que la seconde prime soit due, ne sont pas rares. La proportion des profits diminue naturellement d'année en année; mais au bout de dix ans, le profit devrait être de trois fois et trois quarts le coût, avec intérêts composés à 3 1/2 pour cent.

Au bout de dix-sept ans, le profit devrait être égal à deux fois le coût avec intérêts composés à 3 1/2 pour cent, et l'assuré devant dépasser soixante et un ans—période de plus de vingt-six ans d'assurance pendant laquelle un tiers presque des personnes assurées en même temps que lui à 25 ans, seront mortes—avant que tous ses paiements, avec intérêts composés à 3 1/2 pour cent, égalent la valeur de sa police arrivée à maturité. De quel autre placement garanti peut-on en dire autant?

Ne faut pas oublier non plus qu'on ne s'assure pas. Il existe une valeur en espèces augmentant constamment, valeur si grande que si le besoin de l'assurance dépassait la valeur en espèces, cette valeur réduirait le coût de la proposition à un minimum, pendant un grand nombre d'années, par un fort montant d'assurance à un coût insignifiant. — (Travelers' Agents-Republic).

Le commerce total du Dominion du Canada pendant l'année civile 1907, a été de \$98,599,874, relativement à \$94,319,289 en 1906, c'est une augmentation de \$4,280,585. Les importations totales ont été de \$48,275,390, en augmentation de \$9,412,675. Les exportations totales ont été de \$27,322,614, en augmentation de \$1,847,011. Les exportations totales de produits domestiques ont été de \$238,015,347, en augmentation de \$739,765. Les exportations totales de produits étrangers, ont été de \$1,309,957, en augmentation de \$1,577,775.

Ecoutez attentivement, répondez prudemment, décidez-vous promptement.

#### POURQUOI

#### DOIT-ON S'ASSURER DANS

## La Sauvegarde

- 1<sup>o</sup> PARCE QUE Ses taux sont aussi avantages que ceux de n'importe quelle compagnie.
- 2<sup>o</sup> PARCE QUE Ses polices sont plus libérales que celles de n'importe quelle compagnie.
- 3<sup>o</sup> PARCE QUE Ses garanties sont supérieures à la généralité de celles des autres compagnies.
- 4<sup>o</sup> PARCE QUE La sagesse et l'expérience de sa direction sont une garantie de succès pour les années futures.
- 5<sup>o</sup> PARCE QUE Par dessus tout, elle est une compagnie canadienne française et que ses capitaux restent dans la province de Québec pour le benefice des nôtres.

Siège social 7 PLACE D'ARMES,

MONTRÉAL.

#### LE CHAMOIS ET SON IMITATION

Est-ce parce que la peau de mouton est devenue beaucoup plus chère qu'autrefois, cela ne nous étonnerait pas; nous avons toujours soutenu cette thèse, que lorsqu'un produit monte à des prix trop élevés et dépassant la valeur marchande de consommation, son existence est menacée.

Le fait est que dernièrement une maison autrichienne a pris un brevet en Europe pour faire une imitation de la peau de chamois; cette imitation en apparence et au toucher approcherait beaucoup du chamois réel et posséderait à un haut degré sa souplesse et sa douceur, mais il aurait plus de résistance.

Il est composé d'un tissu de fond vert d'une colle ou glu sur laquelle est appliquée une couche de liège réduit en poudre très fine.

Ça adhère tellement au tissu de fond que celui-ci ne perd rien de sa souplesse et la finesse de la poudre de liège est si grande que ça lui donne l'aspect du véritable chamois.—(La Halle aux Cuirs).

#### Brevets Canadiens obtenus par des étrangers.

Nos lecteurs trouveront plus bas une liste de brevets canadiens récemment accordés à des inventeurs étrangers par l'entremise de M.M. MARION & MARION, solliciteurs de brevets, Montréal, Canada, et Washington, D.C.

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

Nos

- 109,726—George Johnston, Liverpool, Ang. Attelage de wagons de chars.
- 109,775—Bernard H. Bertels, Amsterdam, Hollande. Méthode de préparation d'aliments pour animaux.
- 109,898—Gottfried Hopfner, Bleckendorf, Allemagne. Procédé de fabrication de briquettes combustibles.
- 109,911—Charles Jovignot, Paris, France. Méthode pour joindre hermétiquement les couvercles de boîtes de conserves, bidons, etc.
- 109,954—Alexandre Ambert, Lyon, France. Méthode pour poser les rails de chemins de fer.
- 109,967—Count F. Hoyos, Vienne, Autriche. Bandages pneumatiques.
- 110,030—Otto Meurer, Cologne-sur-Rhin, Allemagne. Traitement des minerais sulfureux.
- 110,105—Louis A. Noel, Paris, France. Rones.
- 110,114—John Algen Kelk, Fielding, N. Zélande. Perfectionnements aux fenêtres.

THOMAS BOURNIVAL, 26 rue Hart, Trois-Rivières, Qué., a ouvert, à l'adresse ci-dessus, un bureau où il s'occupera de ventes et d'achats d'immeubles. Règlement de faillites et comptabilité. Sollicite aussi des agences d'assurances, agences manufacturières, produits d'importations.—J. N. O.