

**TENEZ-VOUS LES
Briques à Feu**



La supériorité incontestée des Briques à Feu "Glenboig" et "Gartcosh" fait qu'elles sont les plus faciles à vendre. Elles ont subi l'épreuve d'une chaleur extrême sans se fendiller, de changements rapides de température sans se dilater ni se contracter.

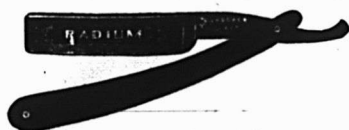
En stockez les prinoiaux marchands.

Alexander Gibb, 13 rue St-Jean,

MONTREAL.

Soul Agent pour le Canada

**RASOIR "RADIUM" de
H. BOKER & CO.**



Affilé par les ouvriers les plus habiles, tous experts dans leur partie. La matière, la main d'œuvre et le fini de ces Rasoirs sont parfaits; chaque Rasoir est garanti durer la vie d'un homme. Demandez notre Brochure Gratuite "Some Pointers for Gentlemen who shave themselves."

(Quelques Indications pour les hommes qui se rasent eux-mêmes.)

McGILL CUTLERY Co., Rsd
Boîte Postale, 580, Montréal



Quincaillerie de tous genres.
Serrures Incrochetables, Etc.

L. J. A. SURVEYER,

Importateur Direct,

**52, Boulevard St-Laurent,
MONTREAL**

VIENT DE PARAITRE

La 46ème Edition de

L'ALMANACH ROLLAND

Pour 1912

Belle brochure de 224 pages contenant une foule de renseignements de toutes sortes et cinq histoires inédites par des auteurs canadiens, dont

Un Resort, par A. Bourgeois,
Le Glas, par Rodolphe Girard,
Jadis et Aujourd'hui, par A. A. Decelles,
Le fer à cheval de ma tante Joséphine,
par Rodolphe Girard,
La Guignolée, par Rodolphe Girard.

PRIX 10cts, franco par malle, 14 cts.

LA COMPAGNIE J. B. ROLLAND & FILS.
14 Rue St-Vincent. MONTREAL.

ASSURANCE—(Suite)

n'aura pas à répondre aux vieux arguments d'entant. Il doit lui faire comprendre dès le début de l'entrevue qu'il parle à un homme actif, connaissant parfaitement son affaire et voulant arriver à un résultat.

L'agent doit exposer l'objet de sa visite rapidement et clairement. Il doit être bref et explicite; des remarques générales peuvent être convaincantes, mais il est rare qu'elles forcent un homme à prendre une décision. L'agent d'assurance ne doit pas perdre de vue que son but est de conclure une affaire; de même que le pêcheur surveille tous les mouvements imprimés par le poisson à sa ligne pour s'assurer du moment psychologique où il doit la lever, de même l'agent surveille le moment précis où il devra présenter le blanc de demande d'assurance. L'agent ne doit pas trop parler. Il est assez difficile de déterminer le moment où il a assez parlé. Ses arguments doivent être clairs et à la portée de l'intelligence du client. Il y a des moments, dans une entrevue, où un seul mot prononcé par l'agent peut détruire tout l'effet des arguments prononcés auparavant.

L'agent d'assurance doit avoir un langage concis, parler en toute conscience et être prêt à faire face à toute difficulté qui peut se présenter; mais il ne doit jamais faire naître ces difficultés. Son but unique doit être de persuader, d'intéresser son client, de lui faire poser des questions, de diriger sa pensée, d'exciter sa curiosité, de tenir son esprit en alerte, mais de ne jamais lui donner le temps d'opposer un refus.

L'agent doit complimenter son client pour son bon jugement et son discernement, chaque fois qu'il en trouve l'occasion, en se rappelant toujours qu'un homme agit toujours plus vite d'après ses propres idées que d'après celles des autres.

Bref, l'agent qui a appris la valeur de l'honnêteté, du système et de l'esprit industriel, qui peut penser et créer, qui se rend compte que l'action du client en perspective dépend plus de la ferme conviction de l'agent que de tout autre facteur, qui a assez d'énergie pour apporter la plus grande attention à chacune de ses entrevues, cet agent obtiendra le plus grand succès; son nom restera attaché à celui de la compagnie et sera proclamé à la postérité.

ASSUREZ-VOUS

DANS

LA SAUVEGARDE

- 1o PARCE QUE Ses Taux sont aussi avantageux 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 ses capitaux restent dans la Province de Québec pour le bénéfice des notres.

Siège Social : 7 Place d'Armes
MONTREAL

JOSEPH FORTIER

Fabricant-Papetier

Atelier de Réglure, Reliure, Typographie, Relief et Gaufrage. Fabrication de Livres de Comptabilité. Formules et fournitures de Bureau.

210 rue Notre-Dame Ouest,
(Angle de la rue St-Pierre). MONTREAL.

Maison Fondée en 1870

AUGUSTE COUILLARD

IMPORTATEUR DE

Ferronnerie et Quincaillerie, Verres à Vitres, Peintures, Etc.

Spécialité : Poêles de toutes sortes

Nos. 232 à 239 rue St-Paul
Routes 12 et 14 St-Amable, MONTREAL

La maison n'a pas de Commis-voyageurs et fait bénéficier ses clients de cette économie. Attention toute spéciale aux commandes par la malle. Messieurs les marchands de la campagne seront toujours servis au plus bas prix du marché.

THE JOHN MORROW SCREW, LIMITED.

Manufacturiers de

Vis Faites à la Machine,

Vis de Pression,

Vis à Grosse Tête,

Ecrous pressés à froid dans tous les genres.

Notre calendrier pour l'année 1912 est prêt maintenant. Demandez-en un exemplaire.

Vos dévoués,

The John Morrow Screw Limited.

LA PRINCIPALE DIFFICULTÉ qui se présente à l'homme inexpérimenté entrant dans l'Assurance-Vie, c'est de trouver des hommes Bons à Assurer. Cette difficulté disparaît quand vous travaillez pour une *Compagnie Industrielle*, dont les débits sont une mine inépuisable à la fois pour les affaires ordinaires et les affaires industrielles.

THE UNION LIFE ASSURANCE COMPANY

BUREAU-CHEF A TORONTO, CAN.

Plus de porteurs de polices au Canada que dans toute autre Compagnie Canadienne.