

District de Joliette

Joseph Sylvestre vs J. T. Paradis et Joséphat Laverdure.

1o—Canton de Rawdon Un lot de terre No 28A, du 11e rang du dit canton, avec bâtisses.

2o Canton Chertsey—Un lopin de terre faisant partie du lot No 54A du 1er rang du dit canton.

Vente: pour le 1er lot, le 17 novembre à 10 heures a.m. à la porte de l'église de la paroisse de St-Patrice de Rawdon et pour le 2e lot, le 18 novembre, à 10 heures a.m., à la porte de l'église de la paroisse de Saint-Théodore de Chertsey.

District de Montréal

Dame Annie Patterson, épouse de Joseph Meldrum, vs Omer Brunet.

Montréal—Un lot vacant, quartier St-Denis, No 427 de la subd. du lot primitif No 7 du plan officiel du village de la Côte St-Louis.

Vente le 17 novembre, à 11 hrs a.m., au bureau du shérif de Montréal.

Zéphirin Pesant dit Sans-Cartier, vs Théophile Beauchemin

Montréal—1o Un emplacement ayant front sur la rue Labelle, étant la moitié nord-ouest de la subd. No 8-778 du village incorporé de la Côte St-Louis, avec maisons et autres dépendances.

Vente le 15 novembre à 10 hrs a.m., au bureau du shérif de Montréal.

District d'Ottawa

The Massey Harris Co., Limited, vs Joseph Lizotte.

Canton de Egan—No 49 du 2e rang du canton de Egan, avec bâtisses.

Vente le 15 novembre, à 10 heures a.m., au bureau d'enregistrement de Hull.

Assurances

LE SYSTEME EN ASSURANCE

Le jeune agent néglige souvent d'employer un système en faisant de la sollicitation d'assurance. Il ne va pas voir un homme, n'a personne en vue pendant quelques heures et passe son temps dans le désœuvrement. Ou bien, il obtient un contrat, touche une bonne prime, puis se repose sur ses lauriers.

L'agent qui, par un travail systématique, porte une attention quotidienne à son travail, se fait une clientèle profitable, est plus précieux pour sa compagnie et fait plus d'honneur à la profession que celui qui fait un effort soudain, prend un bon contrat, ou plusieurs contrats en peu de temps, puis prend des vacances et néglige son agence.

Les hommes ayant un penchant à agir d'une manière spasmodique ne sont pas à envier ou à craindre en affaires. C'est le travailleur opiniâtre et intelligent qui produit les meilleurs résultats au bout de l'année. Les agents d'assurance ne sont pas jugés d'après ce qu'ils font dans un mois, mais d'après les résultats obtenus dans un laps de temps plus long.

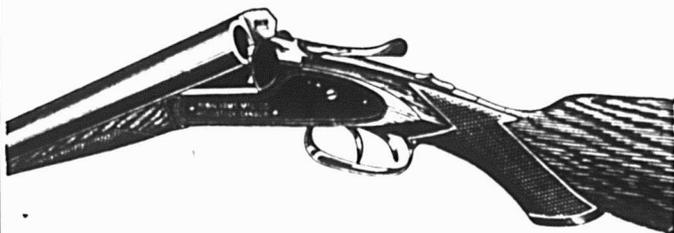
Ce qu'il faut pour réussir en assurance, c'est d'avoir des clients possibles en vue, non en nombre suffisant pour un jour, mais en trop grand nombre pour le temps

dont on dispose pour les visiter. Votre métier consiste à prendre des contrats d'assurance. Le seul moyen de réussir est de trouver l'homme qui peut assurer. Quand on voit chaque jour un certain nombre d'hommes, la loi des moyennes produit des résultats profitables. Trop d'agents commencent leur sollicitation au hasard, non seulement dans une manière dont ils recherchent les clients, mais aussi dans la manière dont ils se présentent. Ils se mettent en campagne à l'aveuglette espérant que quelque chose se produira. Et quelque chose se produit—le désappointement. Arrangez-vous toujours pour avoir quelqu'un à voir. Ayez un but.

Soyez toujours à la recherche de nouveaux clients et suivez leur trace d'une manière intelligente. Le système que vous avez adopté importe peu, pourvu que vous travailliez de votre mieux suivant un plan défini. Tracez d'avance un plan de travail de la journée, la veille de préférence et arrangez-vous pour épargner du temps et n'être pas obligé de venir sur vos pas.

Systématisez votre besogne et votre travail. Fixez-vous un but pour chaque jour. Le travail est plus facile, quand on a résolu d'accomplir quelque chose tous les jours.

(A suivre)



L'acheteur d'un Fusil Tobin est protégé par une garantie de remboursement.

Il ne court pas de risque, nous non plus. Pourquoi? Simplement parce que, dans la construction de toutes les parties du Fusil Tobin, nous employons le meilleur matériel que l'on puisse se procurer. Ceci est particulièrement vrai des parties **Inévitables**, dont l'utilité durable d'un fusil dépend tellement. Par exemple, pour les chiens, les crans d'arrêt, les ressorts et les verrous de fermeture l'acier à ressort le plus finement trempé est employé au lieu de l'acier doux, trempé au paquet, dont on se sert ordinairement. Ce n'est qu'un point de supériorité qui explique ce que nous prétendons, à savoir que chaque Fusil Tobin est construit pour en faire vendre un autre. Demandez aujourd'hui même, par carte postale, notre nouveau Catalogue, et nous vous dirons tout ce qui concerne les autres points, par retour du courrier.

Tobin Arms Manufacturing Co.,
Limited
Woodstock, Ont.

Amatite

ROOFING

Achetez-le — et Vous N'aurez Jamais
Besoin de Peindre Votre Toit

Quand un homme est obligé d'employer du matériel à toiture en grande quantité, il étudie soigneusement cette question avec beaucoup de soin.

C'est pourquoi Amatite figure si souvent dans les contrats importants pour matériel à toiture tout préparé.

Un homme qui n'a que quelques centaines de pieds de toiture est souvent négligent dans le choix de son matériel; mais quand il s'agit de plusieurs milliers de pieds carrés, Amatite est sûrement employé.

En voici un exemple typique:

WATERBURY, CONN.

BARRETT MANUFACTURING COMPANY,

MESSIEURS.—Nous désirons vous informer que le Matériel à Toiture "Amatite" que nous avons employé pour notre bureau, notre entrepôt, notre hangar à bois et notre écurie, a donné les résultats les plus satisfaisants.

La surface de ces toits est d'environ 15,000 pieds carrés. Le matériel a une apparence excessivement attrayante, et, d'après nous,

c'est le plus durable et le plus satisfaisant qui existe. Le fait qu'il ne demande pas d'être peint nous a coûté beaucoup moins ce qui en fait le matériel à toiture le plus économique le moins cher sur le marché.

CITY LUMBER & COAL COMPANY
(Signé) F. B. Boardman, Trésorier

L'économie procurée par l'emploi de Amatite ne reside pas seulement dans sa durabilité et son prix inférieur à celui de tout autre matériel à toiture à surface minérale sur le marché, mais aussi dans le fait qu'il n'exige pas de peinture.

Il est certain qu'il serait difficile de peindre les toits des bâtiments de cette compagnie, si celle-ci employait un matériel exigeant de la peinture. Toute cette dépense est économisée avec Amatite.

Un échantillon de Amatite vous sera envoyé gratuitement pour vous permettre de déterminer si vous envoyez immédiatement votre nom au bureau de la compagnie Barrett le plus rapproché

THE PATERSON MANUFACTURING CO.

LIMITED

MONTREAL
VANCOUVER

TORONTO
ST. JOHN, N. B.

WINNIPEG
HALIFAX, N. F.