# ARTHUR P. TIPPET & Co., Montréal Lime Juice "Stowers" La cse Lime Juice Cordial, 2 doz. . . pts. 4.00 Lime Juice Cordial, 1 doz. . . pts. 3.50 Double Refi. lime juice . . . . 3.50

### WHITE SWAN SPICES &

CEREALS, Limited

Lemon syrup .. .. .. ..

Pains de Levure "White Swan", caisse de 3 doz., 5c le paquet . \$1.1

#### OCCASIONS D'AFFAIRES

Nos abonnés que pourraient intéresser les demandes de représentations, d'agences, de marchandises, etc., publiées, dans "Le Prix Courant", n'auront qu'à nous faire connaître le numéro de l'occasion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements complémentaires qui pourraient leur être utiles.

1785. Mica. — Une maison du Lancashire demande échantillons et prix de mica tamisé jusqu'à la grosseur de maille 300.

1786. Mica. — Une maison de Manchester désire recevoir échantillons et prix c.i.f. Manchester, de mica pour produire un fini satin sur papier de tenture.

1787. Coupons. — Une maison de Terre-Neuve désire entrer en relations avec des manufacturiers ou marchands vendant des coupons de flanellettes, tweeds, cotonnades, etc.

1788. Merceries pour hommes. — Un agent à commission de Terre-Neuve désire correspondre avec des manufacturiers canadiens de merceries pour hommes.

1789. Orge. — Une brasserie de Birmingham désire voir des échantillons d'orge en vue de ses achats pour l'année prochaine.

1790. Oeufs. — Une maison de Burslem aimerait qu'on lui cote des prix pour oeufs canadiens.

1791. Agence en Russie. — Une maison de St-Pétersbourg, désire représepter des exportateurs canadiens de machinerie et de marchandises similaires, ou de prendre une agence pour n'importe quelle ligne d'exportation, Références à Londres et St-Pétersbourg.

1792. Agent. — Un manufacturier allemand bien connu demande un agent résidant au Canada pour la vente d'accordéons et d'harmoniums.

1793. Peaux. — Une société d'agents à commission d'Amsterdam désire correspondre avec des exportateurs cahadiens disposés à expédier à commission des peaux séchées et salées. Références de premier ordre.

# Rendez profitable votre département des cigares



GROS PROFITS.

Ce cigare est de premier ordre, d'une qualité distincte, largement annoncé.

Se vend à vue Attire dans votre magasin une clientèle soutenue

et "permanente".
Les marchands devraient écrire immédiatement pour connaître les conditions spéciales faites aux, détaillants. ILy a de l'argent à gagner sur ce cigare.

## GRANDA HERMANOS Y CA.

Manufacture de Cigares Espagnols.

MONTRÉAL.