

CAFÉ REINDER

Avec Lait et Sucre.



Prêt pour

l'Usage.

Aucune difficulté pour la Préparation.....
...Ajoutez simplement de l'Eau Bouillante

THE TRURO CONDENSED MILK CO., Limited
TRURO, N. E.

LE SIROP DE MATHIEU

(AU GOUDRON ET A L'HUILE DE
FOIE DE MORUE)

ET LES

POUDRES NERVINES

DE MATHIEU

sont les articles de vente les plus
sûrs parmi les remèdes pour le rhu-
me et la toux, qui existent sur le
marché.

Leur vente a augmenté énormé-
ment. Des milliers de témoignages
attestent leur valeur merveilleuse.
Ces articles ne forment jamais un
stock inactif.

Ils procurent un bon profit aux
détaillants.

Les personnes qui les emploient une
fois, en font un remède de famille.

Les marchands qui ne les tiennent
pas perdent tout bonnement des
ventes qui se font ailleurs.

Comme la demande sera continuée
pendant les mois prochains, com-
mandez en dès maintenant une bon-
ne provision.

En vente chez tous les marchands
en gros.

LA COMPAGNIE

J. L. MATHIEU

Propriétaire

SHERBROOKE - P. Q.



Rappelez-vous que c'est plus ce que vous obtenez pour ce que vous payez, que ce que vous payez pour ce que vous obtenez, qui fait votre succès ou votre insuccès en affaires.—Bonhomme Richard.

Un épicier de Toron'o s'établit en 1835, croyant fermement que la vente de marchandises de premier ordre à un prix raisonnable était la seule base pour l'établissement d'un bon commerce. Aujourd'hui ce magasin est un des plus grands de Toronto et s'est fait une renommée nationale pour la vente de marchandises de confiance.

Il y a deux ans, deux jeunes gens se mirent à opérer une révolution dans le commerce d'épicerie dans leur section de cette ville. Ils offrirent des marchandises à "bas" prix, mais s'aperçurent bientôt qu'ils ne pouvaient pas le faire en vendant des marchandises de premier ordre. Dans leurs efforts pour plaire aux chercheurs d'occasion, ils vendirent des marchandises médiocres, qui donnèrent peu de satisfaction. Ils ne se firent pas une clientèle permanente. La semaine dernière, ils étaient déclarés en faillite



"SALADA" ne le dispute jamais à aucune firme pour le prix, mais elle le fait toujours pour la QUALITE. Quelque chose pourrait-il vous être plus bénéficiaire que de concurrencer votre opposition à la QUALITE du thé que vous vendez? Faites de "SALADA" l'article leader dans votre département du thé, et vous vous rendrez compte de la valeur de cette suggestion.