

AUX MARCHANDS CANADIENS-FRANÇAIS DU CANADA

On prétend que nos Canadiens-Français n'achètent pas des marchandises de la même haute qualité que les Canadiens-Anglais.

Nous tentons un effort pour déterminer que le Canadien-Français achète, non-seulement la même haute qualité de marchandises, mais que son pouvoir d'achat, principalement dans la province de Québec, est égal et même plus grand que celui dans les autres provinces.

Afin de prouver notre assertion, nous avons fait choix de trois différents articles, dont chacun a une fonction particulière:—

- 1.—La Farine, parce que c'est un produit de nécessité;
- 2.—Les Cameras, parce que ce sont des objets de luxe;
- 3.—L'Argenterie de table, parce que c'est à la fois un luxe et une nécessité.

Voulez-vous nous prêter votre coopération en répondant: "Oui ou Non" aux questions suivantes, selon qu'elles s'appliquent à votre commerce, et nous adresser par la poste la formule remplie?

Toutes ces informations seront strictement confidentielles.

1.—La plupart de vos clients achètent-ils de la farine?

De haute qualité?

De qualité moyenne?

A bas prix?

Combien vendez-vous le baril de 98 livres? Combien vendez-vous le baril de 95 livres? Combien vendez-vous le baril de 98 livres?

2.—La plupart de vos clients achètent-ils des Appareils (Caméras) et Fournitures Photographiques?

De haute qualité?

De qualité moyenne?

Bon marché?

Quel est votre prix moyen de vente? Quel est votre prix moyen de vente? Quel est votre prix moyen de vente?

3.—Quelle qualité de couteaux, fourchettes et cuillères d'argent la plupart de vos clients achètent-ils?

De l'Argenterie de haute qualité? De l'Argenterie de qualité moyenne? De l'Argenterie bon marché?

Quel est votre prix moyen de vente à la douzaine? Quel est votre prix moyen de vente à la douzaine? Quel est votre prix moyen de vente à la douzaine?

4.—Vendez-vous des couteaux, fourchettes et cuillères non-plaqués-argent?

5.—Vos clients peuvent-ils être induits à acheter une meilleure qualité de couteaux, fourchettes et cuillères en argent pour cadeaux de Noces et de Noël?

6.—Cela vous intéresserait-il de vendre des lignes de haute qualité vous rapportant un bon profit, si ces lignes étaient soutenues par une campagne de publicité éducationnelle pour l'Argenterie? Les Cameras?

7.—La plupart de vos clients sont-ils en moyens?

8.—Les conditions générales sont-elles bonnes dans votre district?

Prérez adresser au

Votre nom

"PRIX COURANT"

Votre adresse

Casier 229

Montréal, Canada