

# CHAQUE LIVRE COMPTE.

**Chaque livre de thé que vous vendez profite à votre commerce ou lui fait du tort.**

Quand vous vendez un thé à bon marché, vous pouvez faire plaisir, au moment de l'achat, aux personnes qui sont à l'affût des ventes d'occasion; mais quand elles le boivent, ces personnes vous jettent le blâme le plus fort, car elles ignorent totalement qu'elles ont acheté ce thé à un bas prix. Tant que ce thé dure, tous ceux qui en boivent en sont mécontents. D'autre part, si vous vendez du bon thé, à un prix raisonnable, vous vous attirez constamment des clients et vous les gardez, et on fait constamment la remarque suivante; — "Oui, tout ce que vous achetez chez . . . est bon."

# "SALADA"

vous procurera des clients permanents, car tous sont charmés de son arôme.

## LES FLUCTUATIONS DE PRIX NE NOUS GENENT PAS

Nous avons notre propre verger—trois mille acres de la meilleure terre dans Prince Edward County. Quand les prix des fruits et des légumes montent, nous ne sommes pas obligés d'acheter des marchandises de qualité médiocre, parce que notre source d'approvisionnement est absolument sous notre contrôle.

VOILA POURQUOI VOUS POUVEZ VOUS FIER A LA

# MARQUE FARMER

La qualité est toujours la même—Insurpassable !  
En plaçant votre ordre pour l'emballage 1908, protégez-vous en spécifiant la Marque Farmer.

## FARMERS' CANNING CO., Limited

BLOOMFIELD,

ONTARIO