

épuisées, un autre lot de vingt mille fut écoulé rapidement de la même façon, puis un troisième. Alors, on en fit faire dix mille de plus, mais à ce moment, la demande avait commencé à diminuer; conséquemment, on fit empiler ces dix mille médailles dans une vitrine, autour d'un baril renversé; et, bientôt, la simple attraction de la quantité fit que ces médailles furent promptement distribuées.

Une des meilleures nouveautés d'annonces pour un petit magasin, consiste en un éventail japonais portant une inscription. Au printemps, on peut envoyer de ces éventails dans les théâtres de la localité, dans les églises, dans les cercles, etc., coûtant un cent environ chacun, ils ont le mérite d'être utiles; ceux que l'on donne dans un théâtre sont généralement emportés, mais dans les églises et dans les cercles, ces éventails restent à la place de leur propriétaire, et servent pendant tout l'été. Cependant, même quand ils sont emportés, ils sont certains de servir d'annonce quelque part. Au lieu de porter une annonce d'affaires usuelle et imprimée, ces éventails permettent de faire une annonce représentant une marchandise courante dont ils portent les prix.

Nécessairement, la dépense d'annonces d'un petit détailleur est limitée, et souvent irrégulière; un tel détailleur dépense peut-être dix dollars pour un espace de journal, envoie un prospectus, ou donne une nouveauté. Rarement, les résultats répondent à ses vues, car il pense qu'une telle dépense devrait lui procurer des bénéfices immédiats; ceci est rarement le cas, et conséquemment, il y a découragement. En réalité, l'annonce n'est qu'un placement à long terme. Les retours sont parfois lents, mais finalement, ils sont presque toujours certains; même des annonces médiocres rapporteront des résultats proportionnels, si on leur donne le temps. La publicité que fait un petit détailleur, doit être basée sur des affaires à venir, ainsi que celle des grands annonceurs.

**Marchands qui Achètent des Peaux**

J'achète des Peaux, Peaux de Veaux, Peaux de Mouton, Suif et Os. Je paie argent comptant, pleine valeur du marché, fret et droits de douane. **J'ai besoin d'un agent** dans chaque ville et village au Canada. Je fournis l'argent et tiens mes agents bien informés. **Ecrivez-moi pour plus amples renseignements**

**CARROLL S. PAGE, HYDE PARK, VT.**

**BREVETS POUR PROTECTION**

Des Dessins, des Marques de Commerce, Etc., dans Tous les Pays

**FETHERSTONHAUGH & CO.**

Fred. B. Fetherstonhaugh, B. L., M. E., Avocat  
Albert F. Nathan, S. B., L. L. B., Expert en matière légale de brevets. Procureur légal aux E.-U.—Ex-examineur de l'Office des Brevets aux E.-U.

**CANADA LIFE BUILDING, - MONTREAL**  
Aussi à Toronto, Ottawa, Winnipeg

**41 DES PLUS HAUTES RECOMPENSES**

En Europe et en Amérique

**Les CACAOS et CHOCOLATS**

Purs, de Haut Grade

- DE -

**Walter Baker & Co.**

LTD.



Marque de Commerce.

Leur Cacao pour le Déjeuner, est absolument pur, délicieux, nutritif et coûte moins de 1 cen tasse.

Leur Chocolat Premium No. 1. Enveloppes Bleues, Etiquettes Jaunes, est le meilleur chocolat nature sur le marché, pour l'usage de la famille.

Leur Chocolat Caracas au sucre est le plus fin chocolat à manger qui soit au monde.

Un livre de recettes de choix, en Français, sera envoyé à toute personne qui fera la demande.

**Walter Baker & Co., Ltd.**

Etablis en 1780

**DORCHESTER, MASS.**

Succursale, 12 et 14 rue St-Jean, MONTREAL

Des mois ou même des années peuvent être requis pour établir le bon nom d'un magasin au moyen des annonces; mais on doit se rappeler aussi que cette réputation durera longtemps après que l'annonce aura été réduite à un minimum, ou totalement discontinuée. Le marchand qui vient de s'aventurer dans une petite publicité, peu coûteuse, peut être découragé de voir que son argent s'en va, apparemment, pour toujours. Passé le coin, cependant, son concurrent qui annonce depuis cinq ans, jouit de la réputation d'un bon annonceur quant à son commerce; quoiqu'il puisse dépenser moins que le négociant qui vient de commencer des affaires. Pensez grandement, jetez de vastes fondations, et les résultats viendront.

*Printers Ink.*

**VINGT-TROISIEME CONVENTION ANNUELLE DE LA SOCIETE D'INDUSTRIE LAITIERE**

La Convention Annuelle de la Société se tiendra les mercredi 25 et jeudi 26 janvier 1905, à Saint-Jean, P. Q. Les séances auront lieu à la salle de l'Hôtel-de-Ville; la première commencera le mercredi 25, à 9 1-2 heures du matin, (voir programme d'autre part).

Invitation. — Le public en général, les cultivateurs, les fabricants de beurre et de fromage, sont cordialement invités. Les Cercles Agricoles et les Sociétés d'Agriculture sont spécialement priés d'envoyer des délégués.

Annonces. — Les amis de la Société. Messieurs les Membres du Clergé, et les Officiers des Cercles agricoles et Sociétés d'Agriculture sont instamment priés de faire annoncer cette importante réunion, à la porte de l'église paroissiale, tous les dimanches d'ici à la convention.

Réduction des Prix de passage. — Toutes les lignes de chemin de fer ont accordé les réductions d'usage.

**AU PUBLIC**

L'industrie laitière étant ici une industrie nationale, tous ceux qui, dans la Province de Québec, se considèrent comme amis du progrès, et désirent coopérer au bien-être de notre population, Cultivateurs, Propriétaires de beurrieres et de fromageries, Fabricants de beurre et de fromage, Commerçants, Industriels, Banquiers, Hommes de professions libérales, Hommes d'état, Membres du clergé, tous devraient, sans exception, faire partie de la Société d'Industrie Laitière.

**CE QUI SE CULTIVE DE MIEUX**

**PRUNES**

de SANTA CLARA de CHOIX

Demandez à votre fournisseur les marques "CARNATION" et "LEADING STAR" de **ELLSWORTH**