

Our French Lesson

AVIS A TOUS CEUX QUI VEULENT APPRENDRE LE FRANÇAIS.

La nouvelle direction de l'Abeille qui a pour la conservation et la propagation de la belle langue française en Louisiane a résolu de donner aux Américains l'opportunité d'apprendre le français pour la modique somme de 75 sous par mois, montant de l'abonnement mensuel au journal. Notre nouvelle méthode permettra également aux Louisianais désirant se perfectionner dans l'étude plus complète de la langue de leurs ancêtres, de pouvoir le faire avec la plus grande facilité et sans perdre un temps précieux que trop souvent réclament leurs affaires.

Nous avons en effet obtenu de Monsieur M. D. Berlitz, chevalier de la légion d'honneur, officier d'Académie, l'autorisation de publier chaque jour dans nos colonnes une leçon tirée de sa méthode dont la réputation est mondiale.

Nous continuons aujourd'hui la publication de la première leçon.

Afin de permettre aux débutants de pouvoir comprendre parfaitement la méthode, nous publierons en Anglais les notices explicatives qui accompagnent chaque leçon.

Toute personne n'ayant pu pour une raison quelconque suivre nos premières leçons aura toujours la ressource de se les procurer en nous demandant de lui envoyer les numéros du journal correspondant aux leçons qui lui manquent.

NOTICE TO ALL PERSONS WHO WOULD LEARN THE FRENCH LANGUAGE.

As the conservation and the propagation of the French language in Louisiana are among the prime desiderata cherished by the new administration of the New Orleans Bee, it has been decided to inaugurate a system whereby Americans will be enabled to study French for the small sum of seventy-five cents per month—amount of one month's subscription to the paper. The published exercises will be of great help to Louisianians who would wish to gain more accurate understanding of the idioms and grammatical construction of the language of their ancestors, without taxing either their time or their intellectual forces.

By permission of Prof. M. D. Berlitz, Knight of the Legion of Honor, Officer of the French Academy, we are publishing in the columns of the Bee, a series of graduated exercises from Prof. Berlitz's work, whose excellence is recognized the world over.

We shall continue these lessons every day.

In order to facilitate the task for beginners, we will accompany the explanatory notes with the English equivalent.

Any persons who, for some reason or other, has missed the first lessons, can obtain back numbers of the paper, either by calling at our office or requesting that they be forwarded by mail.

The advantages claimed for this method are:

(a) The lessons are mostly based on object-teaching; this results in the students associating perception with the foreign expressions; he thus is soon able to think in the foreign idiom.

The method is designed:

(1) For self-instruction: The student in such case reads over aloud, and several times, each lesson and then asks himself the questions of the book, answering them.

(2) For reciprocal instruction in clubs or parties of friends, each member alternately taking the role of the teacher, asking the questions and letting the others alternately answer. This has the advantage over self-instruction that the ear is more thoroughly drilled in catching the foreign sounds by hearing other people's voices, and, as several heads know more than one, each student will be able in his turn to correct mistakes made by his fellow-students.

(b) Nearly all the lessons are in shape of conversation, in order to continually drill the student's ear and tongue.

(c) The most useful is always taught first, so that the student's mind is not encumbered with rules and word forms that he cannot immediately use and will forget again before reading them.

(d) Where rules are to be given, they are illustrated by

striking examples, so that even those who are not good grammarians can fully understand them.

(e) The pronunciation of all difficult words or expressions is carefully transcribed, so that the students need not constantly rely on their teacher, and can, if necessary, progress entirely without him.

(f) All idioms or other difficulties are carefully explained in order to emancipate the intelligent students from their teacher.

Répondre aux questions suivantes:

- Que désire voir M. Leblanc?
- Quel prix fixe-l'il? 3. Que pense-t-il de l'ameublement Louis XV?
- Pourquoi n'aime-t-il pas les velours?
- Quel genre d'ameublement le marchand lui montre-t-il ensuite?
- Trouve-t-il enfin un ameublement à son goût?
- Que dit-il en le montrant?
- De quoi se compose l'ameublement qu'il choisit?
- Quel demandé-t-il au marchand?
- Le marchand n'a-t-il pas une table assortie à l'ameublement?
- Qui sera M. Leblanc pour savoir si les sièges sont meilleurs?
- M. Leblanc admet-il que les chaises sont bien rembourrées?
- Quel sera le prix de cet ameublement?
- Pourquoi le marchand ne demande-t-il que 2,000 francs?
- Quels meubles M. Leblanc désire-t-il acheter pour sa salle à manger?
- Quelle sorte de buffet veut-il avoir?
- Quel genre de la première table qu'on lui montre?
- Cette table est-elle vraiment solide ou le parallèle seulement?
- Lequel paraît-il tourner autour de la terre?
- Tourne-t-il vraiment autour d'elle?
- Quel buffet le marchand conseille-t-il à M. Leblanc de prendre?
- Que me conseillez-vous de faire pour apprendre l'anglais?
- M. Leblanc prendra-t-il des chaises rembourrées?
- Pourquoi choisit-il les chaises cannées?
- Quelle différence a-t-il dans le prix?
- A combien lui reviendra la salle à manger s'il prend des chaises cannées?
- Dans quel cas la salle à manger lui reviendra-t-elle à 720 francs?
- M. Leblanc peut-il marchander chez M. Bonneau?
- Pourquoi passe-t-il avant M. Leblanc?
- Quelle sorte d'escalier y a-t-il dans le magasin de M. Bonneau?
- Prénez-vous dans les magasins?
- A quel étage sont les mobiliers de chambre à coucher?
- Pourquoi M. Bonneau passe-t-il avant M. Leblanc?
- Quelle sorte d'escalier pour monter ici?
- Quel genre de salle à manger préférez-vous?
- Cette table est-elle en chêne ou en noyer?
- Retournez-vous chez vous après la leçon?
- Quand reviendrez-vous ici?
- Quelles sortes de vous en quittant une personne?

Organisée le 22 juin 1914. Charte prête à être publiée.

Southern Automobile Manufacturing and Supply Company

OF NEW ORLEANS, LA.

J. BART DAVIS, Président. A. C. VREELAND, Vice-Président.

JOHN MERKL, JR., Secrétaire.

Divisé en 10,000 actions, valeur au pair, \$100.

CAPITAL \$1,000,000.00

Bureaux Temporaires, No. 410, Bâtisse Wells-Fargo.

Téléphone Main 953.

Organisée le 22 juin 1914. Charte prête à être publiée.

Le Meilleur Placement du Vingtième Siècle

Plus de 1,000 actions ont été souscrites à la première réunion d'actionnaires. Le reste sera mis en vente comme suit:

La totalité des 1,000 actions sera divisée en cinq séries de 20 pour cent chacune.

Les premiers vingt pour cent seront vendus au pair.

Les deuxièmes vingt pour cent seront vendus 5 pour cent au-dessus du pair.

Les troisièmes vingt pour cent seront vendus 10 pour cent au-dessus du pair.

Les quatrièmes vingt pour cent seront vendus 15 pour cent au-dessus du pair.

Les cinquièmes vingt pour cent seront vendus à 20 pour cent au-dessus du pair.

Plus de la moitié de la première issue a été déjà souscrite, et on donnera la préférence aux habitants de la Nouvelle-Orléans pour celles qui restent.

Sept Etats nous ont donné l'assurance de leur aide, et nous placerons ces actions à la disposition de tous ces capitalistes. Les premiers venus seront aussi les premiers servis. Les premiers actionnaires auront gagné 20 pour cent sur leur inversion dès le moment où la dernière action aura été vendue.

Regardez le dividende extraordinaire qui a été déclaré l'année dernière par une certaine usine d'automobiles (dix millions) et voyez par cela les avantages naturels que cette compagnie aura sur tous ses concurrents, ce qui lui permettra de faire autant.

Et maintenant, vous tous qui prônez la Nouvelle-Orléans, on dit que notre ville a besoin de grandes usines. Qu'allez-vous faire pour celle-ci?

Nous faisons nos affaires nous-mêmes, sans promoteurs étrangers; regardez notre développement, il est preuve contre les dénigrements intéressés.

Prenez avantage du placement le plus avantageux du vingtième siècle. Il reste moins de 1,000 actions pour leur vente au pair, et à moins que vous ne profitiez de l'offre que nous faisons, il vous faudra payer de 5 à 20 pour cent au-dessus du pair. Prenez avantage de cette première émission d'actions que nous vendons au pair, et envoyez le coupon ci-dessous tout de suite.

Southern Automobile Mfg. & Supply Co., No. 410 Wells Fargo Building, New Orleans, La.

Veuillez prendre note de mon nom pour la souscription de actions d'une valeur au pair de 100 dollars payable 20 pour cent au comptant et 20 pour cent par mois, ou tout au comptant, à ma volonté; je serai heureux de recevoir vos prospectus et autres informations.

Nom
Adresse
Ville
Etat
Daté en signé ce jour de 1914.

July 1-16 dim mar

CHAMPAGNE LOUIS ROEDERER REIMS

(Ensuite l'Etoile Commune Garante)

PAUL GELPI & FILS AGENTS

227 Rue Decatur Nouvelle-Orléans mars 20-1 an

MAUBERRET ET RIGG OPTICAL AND JEWELRY CO., 41 Rue de la Paix. Le dépôt de l'optique est entre les mains de M. S. Rigg, qui est un optométriste diplômé, ce qui lui permet d'examiner et de diagnostiquer les maladies oculaires et de vendre des verres qui corrigent ces erreurs. Tous nos verres de première qualité et nos lunettes sont préparés à la main. Nous vendons toutes les sortes de lunettes de première qualité et nos prix commencent à \$1.00 la paire. Nous affirmons que nous sommes les meilleurs fabricants de lunettes dans la plus grande ville de la Louisiane. Tous ceux qui sont dans la ville peuvent venir nous voir et nous donner un ordre d'essai.

MAUBERRET ET RIGG Optical and Jewelry Co., 41 Rue de la Paix, New Orleans, La.

20 cents le gallon, livré.

OZONE SPRINGS WATER CO., Ltd.

Nouvelle-Orléans, La.

Téléphone Hemlock 169.

En vente aussi chez les phar-

maciens, et dans les ca-

fés et restaurants.

Demandez-nous en l'analyse.

20 cents le gallon, livré.

THE MOST USEFUL

WATER IN THE WORLD.

20 cents le gallon, livré.

20 cents le gallon, livré.