

# Quel Progrès Avez-Vous Fait en 10 Ans.



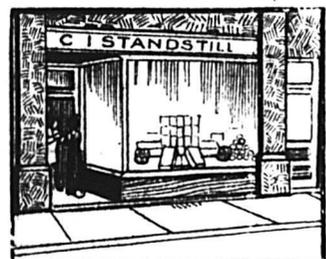
PREMIÈRE ANNÉE.

Débuts en affaires avec un nouveau magasin, un nouveau stock et des perspectives brillantes.



DEUXIÈME ANNÉE.

Assez bonnes affaires, mais pas aussi fortes que vous vous y attendiez.



TROISIÈME ANNÉE.

Même magasin, bon emplacement, mais les affaires ne se sont pas développées. Beaucoup de clients ne sont pas des acheteurs réguliers.



CINQUIÈME ANNÉE.

Toujours stationnaire. Les profits nets sur le montant des affaires devraient être réellement plus élevés.



DIXIÈME ANNÉE.

Vous ne pouvez pas vous figurer pourquoi d'autres marchands gagnent plus d'argent, tout en demandant les mêmes prix ou des prix moindres.

Des marchands qui ont débuté dans le commerce la même année que [vous ont vu leurs affaires et leurs profits augmenter considérablement tous les mois, chaque année. D'autres ont fait "des affaires passables", gagnant simplement leur vie. D'autres encore ont marché à reculons.

## A quelle classe appartenez-vous ?

Vous êtes-vous jamais demandé si vous faisiez des progrès ? De combien est votre roulement d'affaires annuellement ? Disons \$30.000. Vous comptez faire un profit net d'au moins 10 pour cent, c'est-à-dire \$3.000 par an. En 10 ans vous avez gagné un PROFIT total NET de \$30.000.

Que vous reste-t-il de ce bénéfice ? Vous devriez posséder une bonne partie de ces \$30.000. L'avez-vous ? Et vous devriez faire de plus fortes affaires avec de plus gros profits que jamais. Le faites-vous ?

## Votre Succès ou Votre Insuccès dépend entièrement de vos Méthodes.

Si vous ne suivez pas de bonnes méthodes, vous ne ferez pas de meilleurs progrès, cette année et l'année PROCHAINE que vous n'en avez fait dans le passé. Et vos profits seront à venir. Vous ne pouvez pas progresser en suivant les méthodes de marchands qui réussissent. Inutile d'essayer. Vous DEVEZ faire ce qu'ils font.

## Les Marchands qui Réussissent Mettent un Reçu dans Chaque Paquet.

Et comme les caisses Enregistreuses NATIONAL fournissent la méthode la plus rapide et la plus exacte d'émettre des reçus avec chaque transaction, la plupart des marchands prospères emploient le système NATIONAL. Pourquoi ne le faites-vous pas ?

Ne dites pas que vous n'avez pas le moyen de vous le procurer. La raison pour laquelle vous ne pouvez pas vous procurer une Caisse Enregistreuse NATIONAL est que vous n'en avez pas une.

Renseignez-vous sur le Nouveau "Plan d'émission de Reçus" et Demandez des Brochures Gratuites.

## National Cash Register Co.

Bureau à Montréal : 1 et 3 rue Notre-Dame O.

REPRÉSENTANTS :

Bureau de Montréal :—

A. BLACKWELL, A. E. LANDRY, W. McEWEN.

E. TALJANSKI, 285 rue St-Joseph, Québec.

W. P. GRANT, 258 rue Bank, Ottawa.

J. M. ROY Bureau de Montréal.



PREMIÈRE ANNÉE.

Débuts en affaires avec un nouveau magasin, un nouveau stock et un agencement moderne.



DEUXIÈME ANNÉE.

Un service prompt, attentif, fait augmenter les affaires—un magasin plus grand est nécessaire. Les clients aiment les méthodes du marchand.



TROISIÈME ANNÉE.

Joli magasin, clients plus nombreux que jamais. Reçu donné avec chaque achat. Pas de pertes.



CINQUIÈME ANNÉE.

Les profits économisés en cinq ans permettent l'achat d'un emplacement meilleur et l'érection d'une bâtisse appartenant au marchand.



DIXIÈME ANNÉE.

Affaires bien établies dans un nouveau magasin. Les méthodes du marchand attirent la foule. Recettes très fortes. Succès bien gagné, grâce à un service meilleur.