

Le marchand qui vend à crédit a beau dire qu'il choisit son monde, qu'il ne fait pas de mauvais crédits, il s'apercevra toujours, après un certain temps, qu'il s'en est glissé de mauvais. Alors il se dira: il faut que je vende mes marchandises plus cher, et celui qui achète à crédit, souvent plus par routine que par nécessité, se trouvera à payer, indirectement, il est vrai, mais il paiera tout de même, pour ces mauvais débiteurs.

N'allez pas croire que ce sont des histoires que je vous conte, ce sont des faits qui se renouvellent tous les jours, ce sont des faits qu'une expérience de treize ans m'a fait connaître et je défie qui que ce soit de me prouver le contraire.

Je me comptais avec raison pour une des maisons qui vendent à très bas prix, mais aujourd'hui avec mon nouveau système je puis vendre encore à meilleur marché que par le passé. Je fais appel à tous ceux qui ont habitude d'acheter pour argent comptant de vouloir bien me seconder dans ma nouvelle entreprise. Venez voir mon établissement; comparez mes prix avec ceux des marchands qui vendent encore à crédit et vous serez surpris de la différence qui existe entre les deux systèmes.

Que ceux qui achètent presque toujours à crédit viennent me voir, et je leur certifie qu'ils s'en retourneront avec la ferme conviction de ne plus acheter dorénavant à crédit.

J'ai toujours en main un assortiment complet de Marchandises Sèches, Ferronneries, Epiceries, Vins Liqueurs, Chaussures, Vaisselle, etc., etc., etc.

Je ne fais toujours qu'un seul prix.

J'ai l'honneur d'être

•Votre très humble et obéissant serviteur,

ALFRED LIMOGES.

192506