



200% DE PROFITS NETS

Mais qui tient à vendre des Peanuts?

Étudions le cas du vendeur de peanuts ambulants. Il n'a pas de loyer à payer; pas de commis. L'argent qu'il consacre à l'achat de son stock ne pourrait lui acheter une bonne paire de chaussures. Ses "dépenses" sont nulles pour ainsi dire. Il n'a pas à s'occuper de ce que seront les modèles de la prochaine saison. Il n'a pas à faire un choix complet de pointures. Et il vend sa marchandise à un profit de 200% ou plus — le plus souvent plus.

Le vendeur de peanuts n'a pas de résidence princière dans le quartier résidentiel ni de limousine non plus. Pourquoi? Tout simplement parce qu'il lui manque la seule chose qui pourrait faire de son 200% de profits une corne d'abondance pour lui: il n'y a pas une **DEMANDE ORGANISÉE** pour sa marchandise. Il s'occupe de son profit net et néglige le nombre de fois qu'il pourrait écouler son stock — c'est la raison pour laquelle il reste toute sa vie un vendeur de peanuts.

La demande organisée est ce qu'il y a de plus important dans le commerce. Trois profits de 80 cents sont mieux que deux profits d'un dollar. Il y a plus d'argent à faire avec des chaussures donnant un profit de 40% qu'avec des peanuts qui valent du 200% de bénéfice. C'est la demande organisée, qui fait vendre des marchandises tous les jours de l'année, qui constitue cette différence.

Et lorsque vous considérez les différentes marques de chaussures, la même chose est vraie. Pour certaines marques il y a une demande organisée, tandis que pour d'autres elle n'existe pas. La marque connue se vendra dans la proportion de trois contre deux, ou de trois contre une, comparée à la marque inconnue.

Quelle est celle qui donne les plus gros profits?

Les chaussures A. M. H. ont une demande organisée pour elles. Elles sont connues partout au Canada; elles sont reconnues comme une bonne valeur; le client les accepte sans hésiter. Le marchand intelligent n'ignore pas que ces trois choses veulent dire pour lui plus de **PROFITS NETS** à la fin de l'année.

AMES HOLDEN McCREADY

LIMITED

"Cordonniers de la nation"

ST. JOHN, N. B., MONTREAL, TORONTO, WINNIPEG, EDMONTON, VANCOUVER.

En écrivant aux annonceurs, mentionnez "Le Prix Courant".