

La Certitude bat la Possibilité

Rien n'est plus coûteux que la supposition. Si vous supposez qu'un certain pneumatique donnera satisfaction à votre client, cela peut vous coûter très cher. Les automobilistes auxquels vous avez vendu un mauvais pneumatique, resteront éloignés de votre magasin longtemps, très longtemps. Pourquoi donc suivre le fil hasardeux de l'incertitude ?

VENDEZ LES

Pneumatiques "Gutta Percha"

La seule chose qui soit logique, c'est de ne vendre que les pneumatiques qui donnent satisfaction. Les automobilistes seront heureux de venir chez vous en acheter et vous traiteront en amis. C'est ce sentiment-là qui fera de votre commerce un grand succès. Les performances des pneumatiques Gutta Percha ont forcé les automobilistes à en acheter. Vous entendrez toujours un automobiliste dire que les pneumatiques Gutta Percha sont de son goût. Tout se résume dans le verdict universel : " Ils donnent entière satisfaction. "

" LES PNEUMATIQUES QUI DONNENT SATISFACTION "

**Gutta Percha and Rubber,
Limited**

Bureaux principaux et manufacture : Toronto.

Succursales : Halifax, Montréal, Ottawa, Toronto, Fort William, Winnipeg, Régina, Saskatoon, Edmonton, Calgary, Lethbridge, Vancouver, Victoria.