

# Le Rasoir de Sûreté de GILLETTE

## N'est Pas Trop Dispendieux

Il y a encore quelques marchands et commis (nous ne pouvons pas qualifier de "vendeurs") qui soutiennent que le Rasoir de sûreté de GILLETTE est trop dispendieux pour se bien vendre. Ils estiment qu'il est plus facile d'offrir un rasoir à bon marché que de vendre un GILLETTE à Cinq Dollars.

C'est un mauvais commerce basé sur une fausse impression.

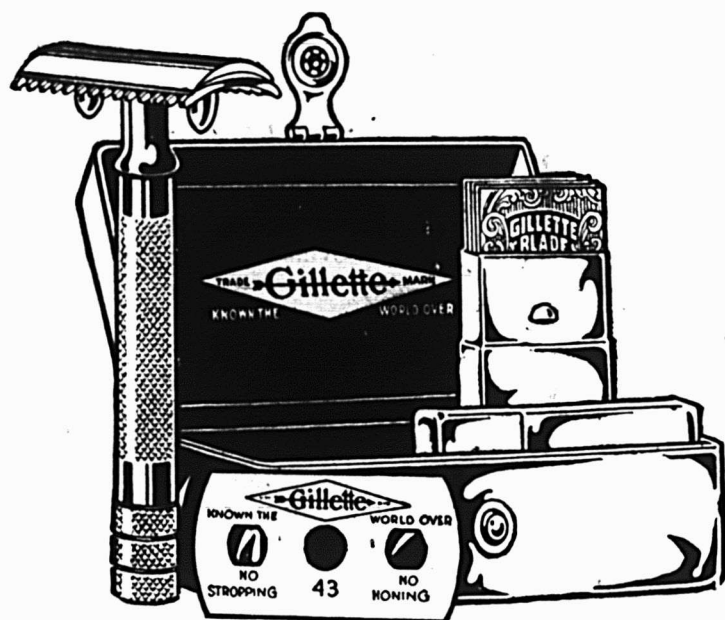
Vos clients **Peuvent** dépenser Cinq Dollars pour un rasoir. Les habits qu'ils portent—les améliorations qu'ils apportent à leur intérieur—les automobiles que quelques uns d'entre eux possèdent—sont des **preuves** suffisantes de ce **qu'ils ont de l'argent**.

Et le **GILLETTE vaut l'argent**. C'est une meilleure valeur à Cinq Dollars que ne le sont, à leur prix, les rasoirs à meilleur marché.

Le GILLETTE est le seul et **unique** rasoir dont le principe soit **absolument exact**. La lame, mince comme un papier et trempée à l'électricité, rigidement cambrée dans le cadre convexe de GILLETTE, n'a pas d'égale pour raser rapidement, de près et agréablement. De plus, le GILLETTE peut durer toute une vie.

Le GILLETTE a été annoncé si intensivement et si bien, que presque tout le monde le reconnaît comme le meilleur rasoir fabriqué.

Etant donné que le client a l'argent et qu'un rasoir est reconnu comme valant le prix qu'on en demande, êtes-vous assez bon vendeur pour obtenir le prix ? Vous rendrez un réel service au client et, en retour, vous vous assurerez la vente des lames, ce qui vous sera une meilleure récompense que si vous l'aviez laissé partir avec un rasoir à bon marché.



The Gillette Safety Razor Co.  
of Canada, Limited

Bureau et Manufacture  
Nouvel Edifice Gillette,  
Montréal.

