

CHEZ LES HOMMES D'AFFAIRES

M. F. BOISVERT

Quand un homme voit nettement le but à atteindre ; quand cet homme consacre son temps, son énergie, sa volonté à la poursuite de ce but, on peut tenir pour certain que le succès sera la récompense de ses efforts et de sa persévérance.

Ce que nous disons l'a n'est pas nouveau, mais c'est une vérité qu'il est bon de mettre de temps à autre sous les yeux des jeunes gens qui se destinent à la carrière commerciale, des commis qui aspirent à voler quelque jour de leurs propres ailes et de tous ceux, en un mot, qui étant à la tête d'une entreprise ont l'ambition de percer et de s'élever au premier rang.

M. Ferdinand Boisvert, le directeur-gérant de la Cie Médicale du Dr J. O. Lambert, est assurément un homme qui avait un but bien défini, bien arrêté quand il s'est lancé dans les affaires. Ce but, il l'a poursuivi avec une énergie, une volonté, une persévérance, et, pour nous dire, une ténacité telles qu'à l'âge où d'autres cherchent encore leur voie, il a déjà acquis une belle aisance.

M. Boisvert est un observateur et un observateur pratique et, s'il aime les voyages, nous le soupçonnons fort de les aimer surtout au point de vue des affaires. C'est pourquoi, sans doute, les grands



M. F. BOISVERT

centres tels que New-York, Chicago, Philadelphie, etc., sont les points vers lesquels il se dirige de préférence. Il y va, comme il le dit lui-même, s'instruire, observer, recueillir les idées nouvelles ou

originales. Et, cela va de soi, la Cie Médicale du Dr J. O. Lambert, avec ses multiples préparations qui toutes jouissent de la faveur bien méritée du public, recueille le fruit de ces voyages d'observation.

Si nous sommes bien renseignés, et nous croyons l'être, M. Boisvert aurait, ces jours derniers, terminé une transaction qui donnerait une haute idée de ses talents financiers. Nous pouvons être assurés que notre concitoyen, entre les mains duquel cette transaction met un fort capital, ne s'arrêtera pas à ses premiers succès et que la légitime ambition dont il est animé lui vaudra d'autres lauriers.

Une indiscretion nous met en mesure d'annoncer comme étant un fait accompli, la formation d'une importante compagnie dont l'incorporation est demandée, avec un capital de cent mille dollars. M. Boisvert qui détient un grand nombre d'actions de cette compagnie en est tout naturellement l'âme dirigeante.

Nous lui souhaitons un plein et entier succès.

CONSEILS AUX JEUNES EPICIERS

Apprenez parfaitement le commerce de l'épicerie, car il faut un homme expérimenté pour faire ce commerce avec succès.

Mettez en magasin de bonnes marchandises et non des marchandises à bon marché, car il n'y a que les bonnes marchandises qui rapportent des profits.

Tenez un compte exact de vos dépenses : c'est le seul guide à employer pour établir un prix de vente.

Ne surchargez jamais votre commerce de choses qui ne soient pas nécessaires, telles que primes, cadeaux aux clients,

timbres de commerce, etc. Rappelez-vous que ces choses augmentent vos dépenses et vous mettent en état d'infériorité vis-à-vis de concurrents.

Ne mettez pas en stock de marchandises à primes. Donner en cadeau les marchandises de votre voisin est un moyen médiocre de faire de lui un de vos clients. En bonne justice envers vous-même, pour faire un bon commerce, on ne tient pas deux articles pour un seul profit.

N'accordez pas de longs crédits. Les longs crédits exigent un capital plus fort et augmentent les dépenses.

Accordez plus d'attention à la clientèle locale qu'à celle que vous pouvez obtenir en sollicitant au dehors. La première est plus profitable et d'un traitement plus facile. Vous arrivez à connaître personnellement vos clients et vous n'êtes jamais à la merci d'un commis ou d'un solliciteur.

Ne manquez pas de faire de la publicité.

CHOSSES A SE RAPPELER

Rappelez-vous que le travail n'est qu'un moyen, la moralité est le but.

La sincérité est la base de tout travail honnête.