

GILLES
BOISVERT
MEUBLES

30
ième
ANNIVERSAIRE



cahier spécial
La Tribune
PUBLIREPORTAGE



231, RUE KING OUEST, SHERBROOKE 563-4743



Commerçants dans l'âme... de mère en fils!

Le commerce au détail, Gilles Boisvert est tombé dedans lorsqu'il était petit...

Le benjamin d'une famille de 9 enfants — 5 garçons, 4 filles — avait à peine 3-4 ans lorsque sa mère s'est lancée dans les affaires, à Shawinigan. Pendant 25 ans, elle a concilié responsabilités familiales et travail dans son magasin de tissus.

Personne n'a donc été surpris lorsque Napoléon, l'aîné de la famille, a décidé lui aussi de s'ouvrir un commerce, en 1947... dans le meuble, cette fois-ci. «J'ai deux de mes frères, dont Napoléon, qui sont presque aveugles. C'est d'ailleurs à la loupe que Napoléon a suivi son cours commercial. Personne ne voulait toutefois l'engager à cause de son handicap. Il a donc décidé de créer son propre emploi», raconte Gilles Boisvert.

les Boisvert s'est tourné vers les autres régions. «En compagnie de mes frères, nous avons évalué plusieurs marchés, dont celui de Joliette et Sorel. Sur les conseils des manufacturiers, notre choix s'est finalement arrêté à Sherbrooke.»

Qualité de vie, possibilité de prospérer et surtout amabilité des gens, voilà ce qui a fait pencher la balance en faveur de Sherbrooke. «Pour moi qui voulais faire ma niche dans une nouvelle région, c'était très important», note-t-il.

Et c'est au 303, rue King Ouest, en face de la rue Alexandre, tout juste à côté du bureau de poste, que Gilles Boisvert Meubles s'est installé.

«Le local était parfait et était situé dans un endroit stratégique. À cause du bureau de poste, l'acha-

«L'expertise familiale a eu un gros mot à dire dans nos succès. Lors de réunions de famille ou d'exposition, ne cherchez pas nos sujets de conversation: on parle meubles!»

La famille Boisvert a même eu durant une quinzaine d'années des manufactures de meubles. «Et c'est Roland, un ingénieur, qui avait la responsabilité de les gérer. Nous avons d'abord ouvert une

manufacture de mobiliers de salon à Shawinigan-Sud puis une manufacture de cadres de mobiliers de salon à Granby», raconte M. Boisvert.

La tradition se poursuit...

Encore aujourd'hui, les liens sont très serrés chez les Boisvert. Tranquillement, les pères délèguent des responsabilités alors

que les enfants sont plus motivés que jamais à poursuivre l'excellent travail de leurs parents.

À Sherbrooke, Alain et JoAnne Boisvert, les deux enfants de Gilles, sont aujourd'hui fortement impliqués à la direction de l'entreprise. «Peut-être que finalement, chez les Boisvert, on a le commerce dans le sang», conclut M. Boisvert.

«Qualité de vie, possibilité de prospérer et surtout amabilité des gens, voilà ce qui a fait pencher la balance en faveur de Sherbrooke.»

À l'époque, se souvient-il, ce n'était pas tant de vendre que d'acheter des réfrigérateurs, pour la revente, qui était un défi! «Peu à peu, mes autres frères ont commencé à travailler pour lui. Puis, avant de partir eux-mêmes en affaires, ils faisaient une ou deux années intensives au commerce de Napoléon pour prendre de l'expérience.»

Jean-Paul, en 1958 à La Tuque, puis Clément, deux ans plus tard à Trois-Rivières, sont donc venus s'ajouter au clan Boisvert en Mauricie. Des commerces toujours existants, le premier étant maintenant dirigé par le fils de Napoléon, aujourd'hui décédé alors que Jean-Paul est toujours à la tête de son commerce; quant à Clément, il a passé le flambeau à ses deux enfants. Un troisième s'est ouvert son propre commerce, il y a trois ans, à St-Hubert.

Au tour de Gilles!

Comme ses deux autres frères, c'est au commerce de Napoléon, Nap Boisvert Meubles, que Gilles a fait ses premières armes dans le meuble. Quand est venu le temps de voler de ses propres ailes, Gil-

landage était important et il s'agissait d'un secteur en pleine prospérité.»

Bénéficiant de l'expérience déjà acquise, des conseils judicieux de ses frères et de leur pouvoir d'achat, Gilles Boisvert a tranquillement pris sa place en Estrie. Trente ans plus tard, il est lui aussi toujours à son poste et ses deux enfants prennent peu à peu la relève.



Au centre, bénédiction, en février 1963, à l'ouverture du magasin du 303, rue King Ouest. Étaient présents le pro-maire de Sherbrooke M. Savard, Gilles et Élise Boisvert, le curé de la paroisse, Napoléon, Clément et Jean-Paul Boisvert, les frères de Gilles. En bas, le premier magasin de Gilles Boisvert, au coin des rues King et Alexandre à Sherbrooke. En haut, autre inauguration, cette fois-ci à la suite d'agrandissements. De nouveau, le clan Boisvert est réuni. On reconnaît Michel, neveu de Gilles, Jean-Paul, Gilles, Roland et Clément Boisvert.

Ce cahier est une réalisation du service de la publicité de La Tribune.

Shermag INC.

SHERMAG EST HEUREUX DE SOULIGNER LE
30^e ANNIVERSAIRE D'UNE ENTREPRISE DONT
LA RÉUSSITE EXCEPTIONNELLE EST UNE SOURCE
D'INSPIRATION POUR LA COMMUNAUTÉ ESTRIENNE.

BRAVO À
GILLES BOISVERT MEUBLES
ET À SON ÉQUIPE!



Shermag
INC.



Shermag
INC.

SHERMAG,
UNE ENTREPRISE D'ICI
FIÈRE DE LA RÉUSSITE
DES GENS D'ICI

Un homme qui voit grand!

1963... Pour Gilles Boisvert et les siens, cette année restera longtemps gravée dans leur mémoire.

En janvier, Gilles, son épouse Élise et Alain, leur petit bébé de 6 mois, arrivent à Sherbrooke. Installée à l'arrière du commerce, au 303 de la rue King Ouest, coin Alexandre, la petite famille se prépare à deux naissances. Le commerce, qui ouvre enfin ses portes le 8, et, dans neuf mois, celle de

mille originaire de la Mauricie! Évolution du marché, de la concurrence, des habitudes de la clientèle, autant de défis que Gilles Boisvert a dû relever. Mais le plus grand fut sûrement celui de se rendre à son entrepôt les premières années...

«Quand nous avons visité ce qui allait devenir mon premier local, je me souviens que mes frères étaient prêts à louer immédiate-

ment. Shawinigan, la maison de mes parents était voisine d'un entrepreneur en pompes funèbres et je n'ai jamais voulu sortir les déchets le soir car je devais passer devant leur garage!»

Imaginez... cette fois-ci il devait se promener au travers des tombes pour se rendre à son entrepôt! «Les premières années, ma femme, le bébé dans les bras, venait me reconduire puis me chercher le soir quand je devais aller à l'entrepôt», se rappelle en riant M. Boisvert. Heureusement, cette crainte a vite disparu!

On agrandit... et on agrandit de nouveau!

C'est afin de réduire les coûts d'exploitation au maximum que la petite famille s'installa à même le local du commerce à ses tout débuts. «Ça nous coûtait 325\$ par mois tout inclus, le loyer comme le local pour le commerce. De plus, comme mon épouse travaillait avec moi, c'était très pratique pour les enfants. Nous n'avions pas besoin de gardienne», précise-t-il.

Les premiers temps, il utilisait 2 000 pieds carrés pour sa marchandise. Trois ans plus tard, il



Bénédiction de l'agrandissement du magasin en janvier 1980. Jacques O'Bready, maire, le chanoine Roger Métras, Gilles et Élise Boisvert et ses parents M. et Mme Éloi Vincent.

louait d'autres espaces dans le même édifice, déménageant son logis au 2e étage. «Trois ans plus tard, j'ai fait bâtir ma maison, ce qui donnait encore plus d'espace au commerce.»

Pendant dix ans, Gilles Boisvert et son équipe ont servi la clientèle sherbrookoise à cette adresse. Jusqu'à ce que M. Boisvert achète l'édifice où il se retrouve actuellement.

«Initialement, je voulais acheter la première bâtisse où j'ai resté, mais c'était impossible. J'ai donc regardé ailleurs et il y a eu cette opportunité. L'édifice abritait notamment une épicerie.»

Gilles Boisvert Meubles passait donc de 2 500 pi ca à 8 000 pi ca, sans compter un sous-sol qui était aménageable. Peu à peu, il a occupé tous les espaces de l'édifice, a bâti un entrepôt, a acheté les terrains avoisinants à la suite d'un incendie pour bâtir, au début des années 1980, une nouvelle aile à trois étages.

Aujourd'hui, Gilles Boisvert Meubles couvre 40 000 pieds carrés de superficie, sur trois étages. «Il faut évoluer... et prévenir aussi. Il fallait que je pense au stationnement, à l'image que je veux donner à mon commerce. Pour réussir, il ne faut pas se contenter de suivre la parade; il faut aller au devant», ajoute M. Boisvert.

Passant d'abord de 2 500 pi ca à 8 000 pi ca à son déménagement, Gilles Boisvert Meubles occupe 40 000 pi ca de superficie aujourd'hui

JoAnne, le deuxième enfant du couple. «Un beau cadeau de déménagement», se souvient Gilles Boisvert.

Trente ans plus tard, Gilles Boisvert jubile. Son commerce est toujours aussi florissant et ses deux enfants sont plus que jamais impliqués au sein du magasin.

Mais avant d'en arriver là, que de chemin parcouru pour cette fa-

ment. Il fallait dire que le local était vraiment parfait... à un détail près. Et je ne savais pas trop comment le dire!»

En fait, c'est plutôt les activités du voisin de M. Boisvert — et également propriétaire de l'édifice — qui lui donnait la chair de poule. «Le propriétaire était un entrepreneur en pompes funèbres. Jeune, j'avais très peur des morts. À

De la manière...



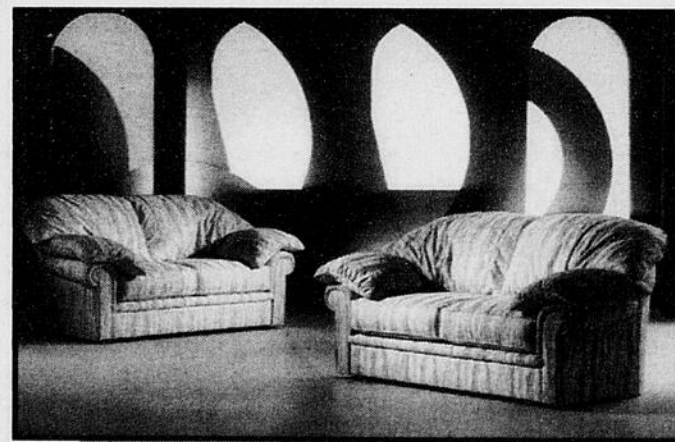
...à la manière
Jayman

Une longue histoire...

À TOUTE SON ÉQUIPE QUI A SU RELEVER LES DÉFIS D'HIER ET QUI RELEVÉ CEUX D'AJOURD'HUI EN ASSURANT UN AVENIR DES PLUS PROMETTEURS

.....
BRAVO POUR CES 30 ANS DÉJÀ!

GILLES
BOISVERT
MEUBLES



Le service, le service et encore le service

«Quand je suis moi-même client, rien ne me rend plus mal à l'aise qu'un mauvais service. C'est pour cela que chez nous, le service est primordial».

Si le clan Boisvert excelle depuis si longtemps dans le domaine du meuble, c'est justement parce que le client y est toujours roi. «Peu avant que je m'installe à Sherbrooke, douze familles de Shawinigan qui travaillaient au moulin à papier avaient dû se trouver un nouvel emploi à Bromptonville, à la suite d'un conflit de travail. Eh bien, à la première année de Gilles Boisvert Meubles, onze d'entre eux sont venus acheter chez moi à cause de notre réputation», explique Gilles Boisvert.

Fort de l'expérience acquise chez son frère, Gilles Boisvert a donc fait du service son cheval de bataille. «Ma recette du succès est bien simple: de bons prix et surtout, du service. Ce sont de petits détails — pour nous — mais si importants pour le client qui font la différence.»

Il a d'ailleurs négocié à plusieurs reprises avec des manufac-

turiers pour obtenir ce petit plus qui font que le client revient. «Le manufacturier comme moi vivons grâce aux consommateurs et ça, il ne faut jamais le perdre de vue. Si les prix ne sont pas raisonnables, ils n'achèteront pas.»

pense. On remplace ou on répare, point final!»

Les Sherbrookoïses l'ont conquis

Bien épaulé par ses frères au niveau de l'installation comme telle de son commerce et des achats,

«Une des raisons qui m'a fait choisir Sherbrooke est justement l'amabilité des gens. Ici, les gens ont l'esprit très ouvert. Ils ont une belle mentalité et ils sont tellement accueillants et serviables.»

Même chose au niveau du service après-vente. «J'essaie toujours d'aller au-delà de ce que tous les autres offrent et là aussi, j'ai besoin de la collaboration de mes fournisseurs. S'il y a un bris peu de temps après l'expiration de la garantie, c'est au client que je

Gilles Boisvert a donc pu concentrer tous ses efforts, les premières années, à la conquête des consommateurs sherbrookoïses.

Une adaptation qui fut très facile, car les Sherbrookoïses avaient d'abord conquis M. Boisvert...

«Une des raisons qui m'a fait choisir Sherbrooke est justement l'amabilité des gens. Ici, les gens ont l'esprit très ouvert. Ils ont une belle mentalité et ils sont tellement accueillants et serviables.»

M. Boisvert se souvient notamment de ce couple habitant au-dessus de chez eux, Priscille et Paul Vallée, au tout début du commerce. «Mon épouse travaillant avec moi, les enfants s'y retrouvaient souvent. Mme Vallée fut pour eux comme une deuxième mère.»

Des consommateurs avertis

S'ils ont l'esprit bien ouvert, les Estriens sont également des consommateurs avertis lorsqu'il est question de meubles. «La compétition a toujours été très forte dans les Cantons de l'Est, tellement qu'on appelait cette région le cimetière des voyageurs, pour imaginer les difficultés que rencontraient les différents représentants des manufacturiers à cause de cette compétition, autant au gros qu'au détail.»

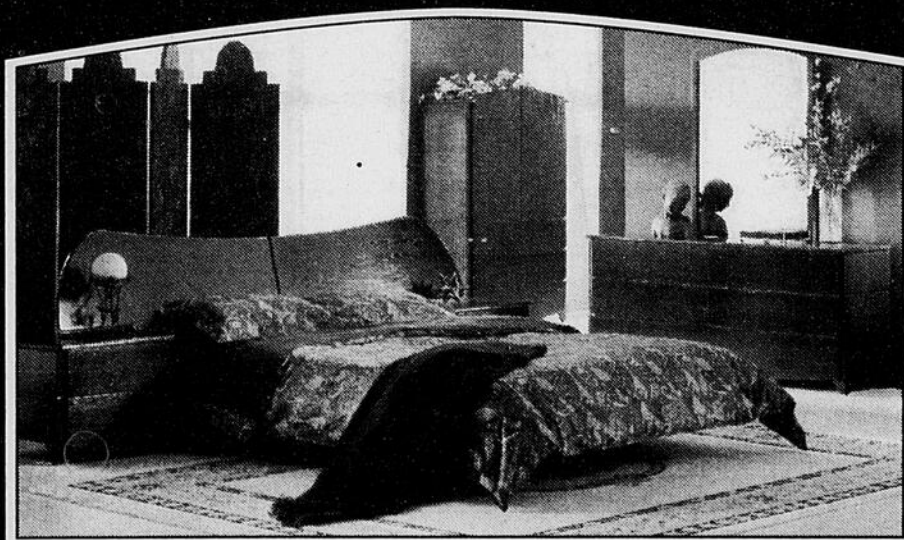
Habitant près des États-Unis, un gros marché, les consumma-

teurs d'ici ont toujours été habitués à un vaste choix, connaissant bien la multitude des produits offerts.

«Il nous faut donc leur offrir ce choix et cette qualité, et aussi bien connaître nos produits. Ceci est un avantage pour nous: plus la clientèle est sensibilisée et exigeante, plus nous pouvons nous distinguer avec un produit et un service qui sortent de l'ordinaire.»

L'accueil, le temps qu'on donne au client pour expliquer, bien cerner ses besoins, et la vente d'un produit dont il sera satisfait, autant de petits gestes qui distinguent Gilles Boisvert Meubles. «C'est facile de faire de la vente sous pression et d'amener le client à payer plus ou à acheter quelque chose dont il n'a pas vraiment besoin. Mais ce consommateur ne reviendra pas.»

En trente ans, Gilles Boisvert a vu défiler bien des consommateurs... Et pour bien des familles, il fait littéralement partie des meubles! «Aujourd'hui, je sers les deuxième et même troisième générations. Ça, c'est un atout.»



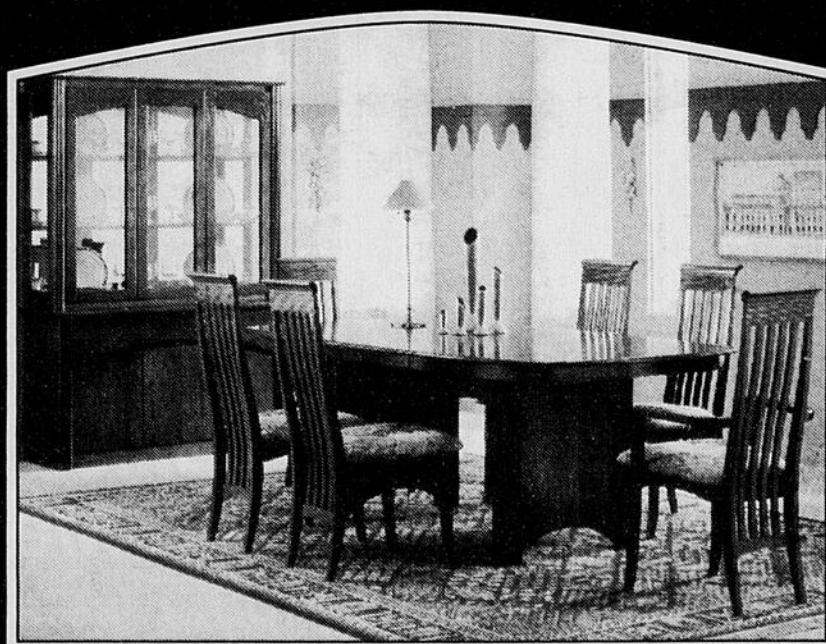
Tous les tiroirs sont montés sur coulisses à billes

"Pour JSP, c'est une fierté d'être associé à une équipe aussi dynamique que celle de Gilles Boisvert Meubles.

Félicitation pour vos 30 ans de succès"

Jacques Perreault
Jacques Perreault,
Président

Mobiliers en frêne blanc massif,
de qualité supérieure,
fabriqués au Québec
et signés... **JSP**



Disponibles dans un vaste choix de riches teintes pastel ou foncées

«À la récession de 1981, si les consommateurs ont continué de venir chez nous, c'est à cause de notre service. Ce fut notre récompense pour notre travail des dernières années», mentionne M. Boisvert.

En trente ans, Gilles Boisvert Meubles a connu des années de vaches grasses... et d'autres plutôt maigres. Mais, bon an, mal an, il est demeuré fidèle à sa politique de qualité du service.

«En période difficile, on a plus le temps pour penser. On s'interroge, on modifie nos méthodes de travail, d'achat. Mais aucun de ces changements ne doit se faire au détriment du consommateur. Ce qui peut être bon aujourd'hui pour toi ne le sera peut-être pas dans quelques années.»

Cette vision à long terme a toujours permis à Gilles Boisvert Meubles de ressortir plus fort des récessions.

«En gardant la même mentalité de service à la clientèle, on s'assure de sa fidélité. Si on coupe dans les services appréciés et nécessaires, on s'enlisera davantage.»

Bon an, mal an...



Régulièrement, M. Boisvert et toute son équipe se rencontrent pour discuter du commerce.

La participation des employés

Les moments heureux comme les moments difficiles du commerce, ce sont d'abord avec ses employés que Gilles Boisvert les partage.

«Je ne les vois d'ailleurs pas comme des employés comme tels, mais plutôt comme des amis. Régulièrement, on s'assit tous ensemble et on discute. Quelques fois, on invite même les livreurs,

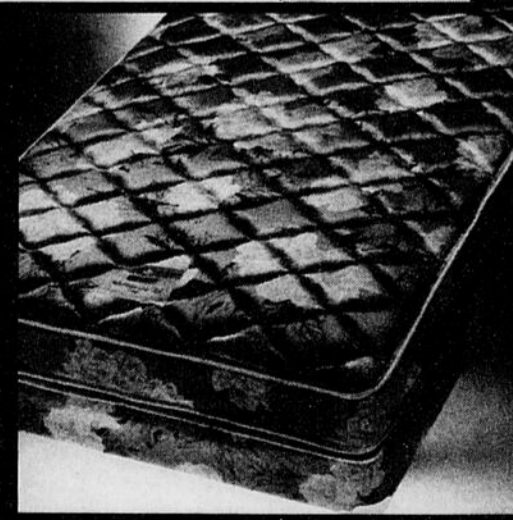
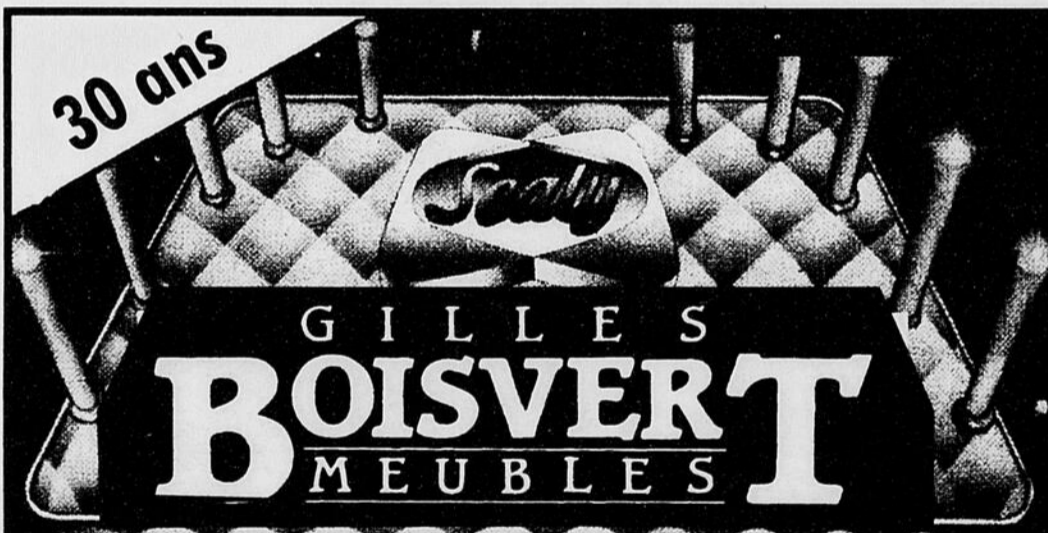
les dernières personnes à avoir un contact avec le client, pour avoir des commentaires. Ce qu'on essaie de savoir c'est pourquoi les gens achètent chez nous, s'ils sont satisfaits et pourquoi.»

Quand les ventes diminuent, c'est avec tout son personnel en place que Gilles Boisvert tente de trouver des solutions. «C'est sûr que c'est tentant de couper dans les services qui coûtent de l'argent, qui ne sont pas obligatoires ou encore de réduire la garantie. Mais il existe d'autres solutions et ce sont celles-là qu'on vise.»

L'agrandissement de son commerce en est une. «Au début des années 1980, j'ai bâti à côté de mon commerce. Initialement, le sous-sol, qui était tout vitré, devait être loué. Mais après huit-dix mois d'inoccupation, j'ai décidé d'y mettre des meubles!»

Cette initiative s'est finalement révélée rentable car, de plus en plus exigeants côté choix, les consommateurs y ont finalement trouvé leur compte.

«Avec cette nouvelle bâtisse, j'ai également pu bénéficier de revenus supplémentaires — la location du deuxième étage — revenus qui m'ont permis de garder les coûts d'opération du magasin à un coût raisonnable durant la dernière récession», précise M. Boisvert.



Prime anniversaire
INSTALLATION
ET RETRAIT DU VIEUX
LIT GRATUITS
Demandez les détails



Félicitations
à
Gilles Boisvert
Meubles
pour les succès depuis
30 ans!

Honnête et professionnel

«Ce qui ressort chez Gilles Boisvert Meubles, c'est le service toujours professionnel. Les vendeurs n'en sont pas à leurs premières armes dans le domaine du meubles et du matelas. Ils connaissent bien leurs produits et conseillent adéquatement leurs clients. A chaque exposition, ils n'hésitent d'ailleurs pas à venir nous poser des questions pour pouvoir toujours mieux renseigner les consommateurs», de faire remarquer Louis Bégin, représentant pour les Cantons de l'Est de la compagnie Simmons.

En affaires, les fournisseurs ont un gros mot à dire dans le succès d'une entreprise. Pas surprenant que Gilles Boisvert ait toujours entretenu avec eux des liens solides.

«Ça fait quinze ans que j'entretiens une relation de partenariat avec M. Boisvert. Au fil des ans, des liens d'amitié se sont tissés entre nous, une confiance mutuelle également. Ce qui m'a toujours frappé chez Gilles Boisvert, c'est son honnêteté, envers ses fournisseurs et envers ses clients, également», de préciser Denis Blais, représentant régional pour Inglis.



«Le service personnalisé et le caractère familial du commerce, son vaste choix et le talent de promoteur de M. Boisvert explique les succès de l'entreprise»

— Serge Racine

Pour Serge Racine, de Shermag, Gilles Boisvert est plus qu'un partenaire d'affaires; c'est un ami.

«Gilles étant un homme fort impliqué, je l'ai souvent cotôyé et même encouragé lors de différentes levées de fonds. Si nos relations d'affaires ont connu des hauts et des bas, notre relation d'amitié, elle, a toujours été stable», raconte-t-il.

Fondée il y a 17 ans, Shermag ne fabriquait alors qu'un seul produit: la chaise berçante à roulement à billes. Au fil des ans, l'entreprise a diversifié ses produits, passant de une à onze usines. Gilles Boisvert Meubles a participé à cette expansion, multipliant, selon ses stratégies de marketing, ses achats chez Shermag.

En 30 ans...

Les fournisseurs ont également assisté à la progression du commerce de meubles. «Gilles Boisvert est un homme fonceur. Quand je l'ai connu, il n'avait l'organisation actuelle. Il a su s'adapter à sa clientèle, offrant de plus en plus de meubles. Encore aujourd'hui, il offre des produits se-



Chez Gilles Boisvert Meubles, les représentants connaissent bien leurs produits et conseillent adéquatement leurs clients.

lon le goût des consommateurs», explique Denis Blais.

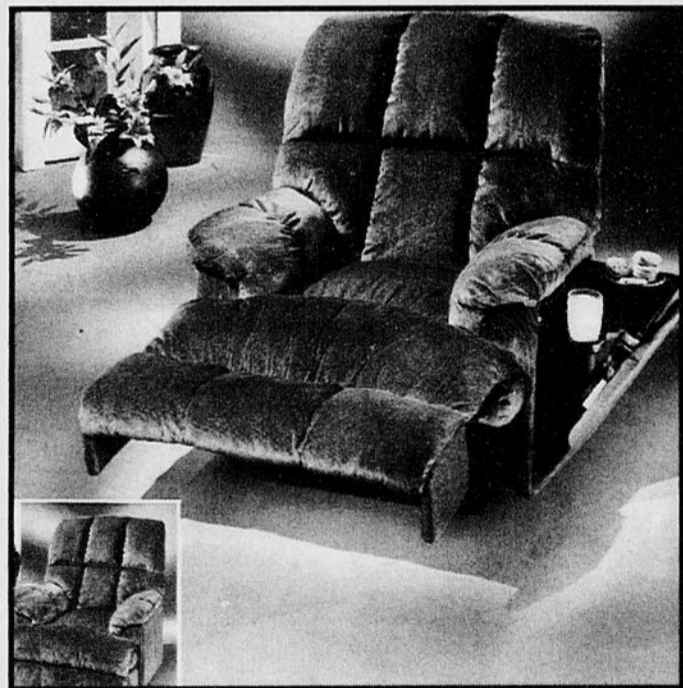
«Son long vécu dans le domaine du meuble y est pour beaucoup dans ce succès», ajoute Marie-Claude Perreault, de JSP, un fabricant de mobiliers en bois massif. «Ce qui particularise l'équipe Boisvert, c'est son professionnalisme et son dynamisme. De plus, les meubles y sont mis en valeur», ajoute-t-elle.

Pour Serge Racine, trois facteurs majeurs expliquent la longévité de Gilles Boisvert Meubles. «D'abord, le service personnalisé et le caractère familial du com-

merce, un atout important à sa stratégie. Puis, le magasin est grand et offre un vaste choix. Enfin, il faut reconnaître que Gilles Boisvert est un excellent promoteur, qu'on pense à sa vente éphémère qui est devenue une tradition dans la région; au niveau du marketing, il est très fort.»

S'il offre à sa clientèle un service impeccable, Gilles Boisvert attend la même attention de la part de ses fournisseurs. «Certes, il est exigeant, mais d'une exigence normale pour ce type de commerce où le service est vraiment essentiel», signale Serge Racine.

Félicitations!



La direction de Berkline se joint aux nombreux clients et amis de Gilles Boisvert Meubles en souhaitant un autre trente années couronnées de succès.

SUPER VENTTE

SUPER SPÉCIAUX

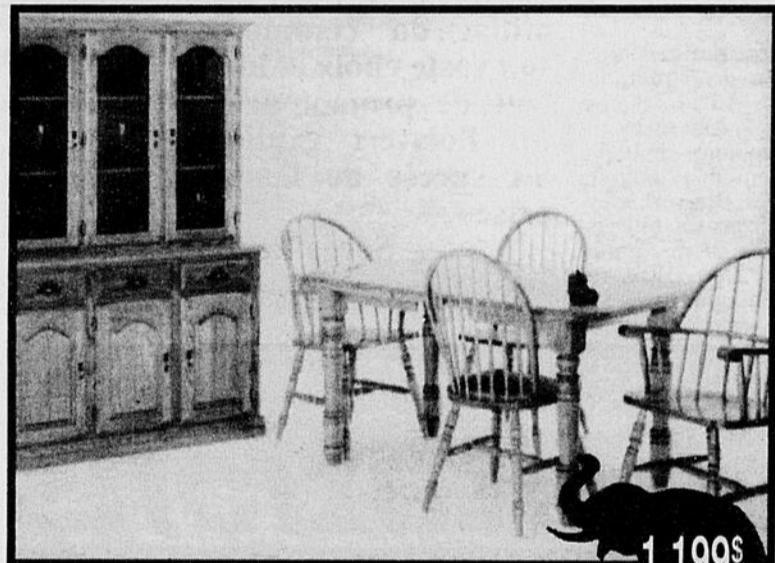
OUVERT EXCEPTIONNELLEMENT



Sofa et causeuse Berkline

Causeuse 849\$

Sofa Chaise 1 299\$



Ensemble de cuisine en chêne massif miel. Huche, table et 4 chaises

1 199\$

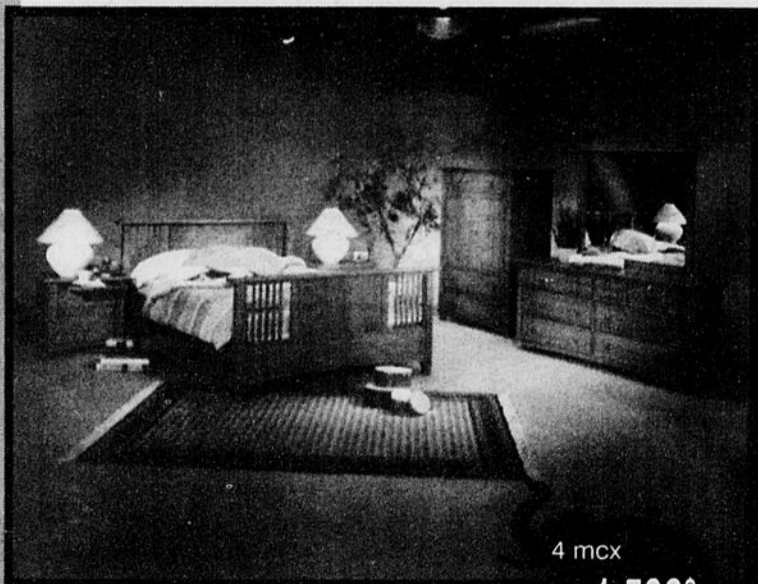
Dormez Mieux Sur Un

Posturpedic

13
Co
Co
pre
¼ p
Mu
GA

Supp

SUPER CHOIX

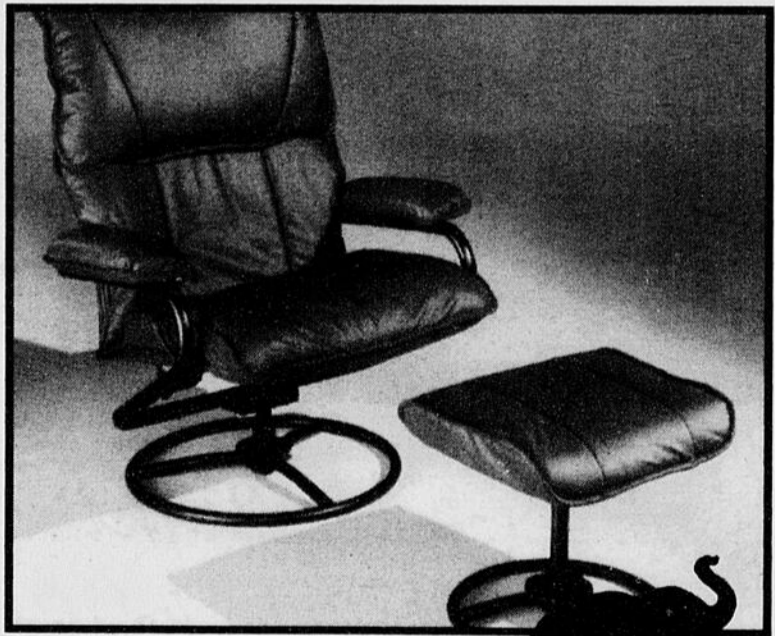


Ensemble de chambre à coucher 4 mcx en chêne pâle

4 mcx 1 599\$

STATIONNEMENT GRATUIT

en arrière du magasin.
Entrée par rues Peel ou Cathédrale



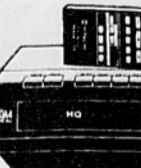
Chaise en cuir
Choix de couleurs

429\$

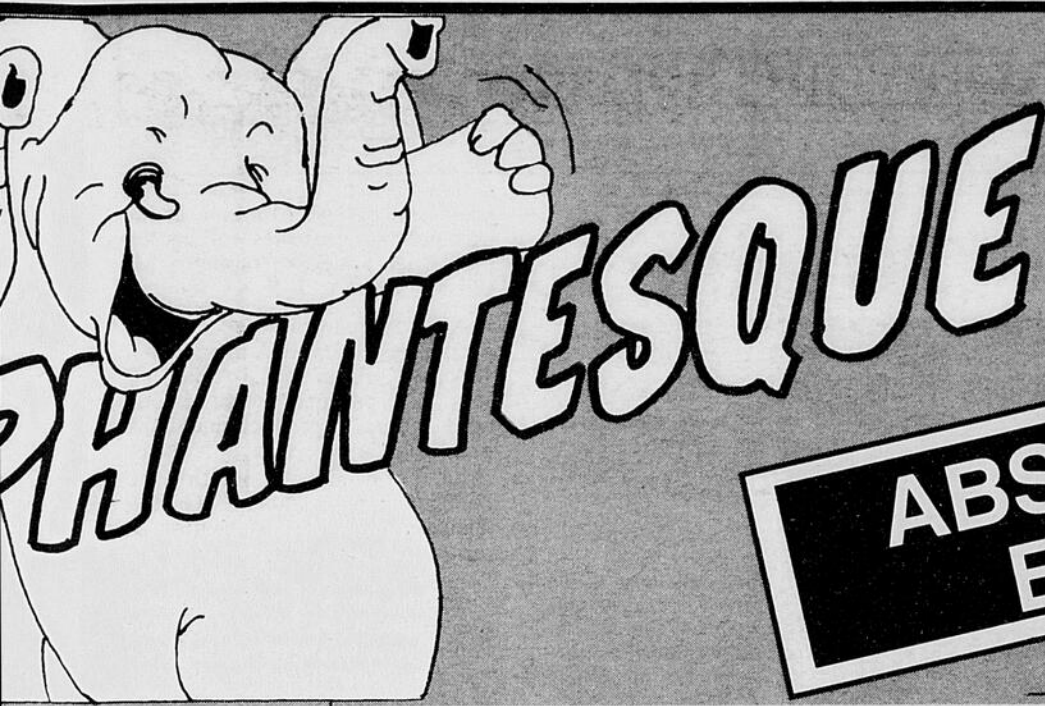
SUPER SPÉCIAUX

TUBE ÉCRAN

14 po...
21 po...
29 po...



LE PLUS VASTE CHOIX À PRIX RÉDUIT DANS LA RÉGION

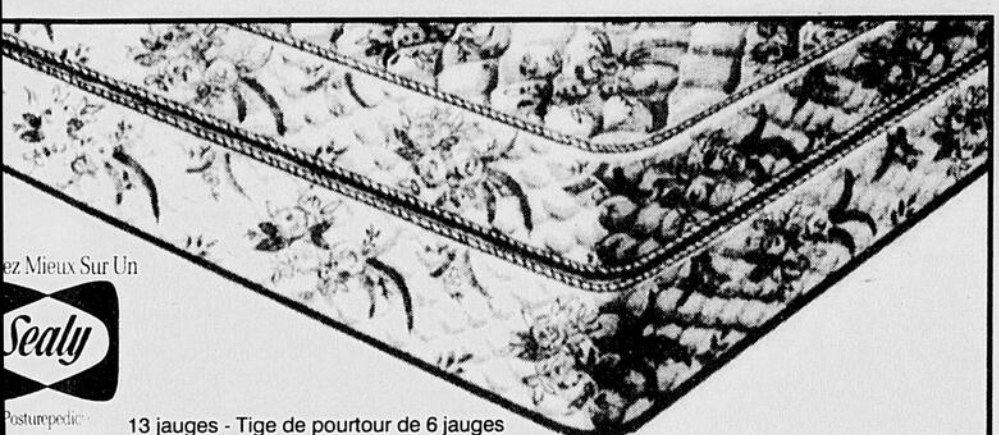


Faut pas
manquer ça!

**ABSOLUMENT TOUT
EN RÉDUCTION**

Admiral

LES DIMANCHES 17 ET 24 AVRIL



Sealy

13 jauges - Tige de pourtour de 6 jauges
Coussinet de fibre de coco
Couche de feutre de coton blanc, précom-
pressé hypo-allergène
¼ po de mousse de polyuréthane
Multipliée à 1 po de mousse Sealy
GARANTIE: 2/10 ans

MULTIPEDIC LUXURY
219\$ Ens. simple
269\$ Ensemble double
319\$ Ensemble Queen

Support, confort, support et durabilité

Inqlis



**60
MOIS
DE
GARANTIE**



ÉLÉPHANTESQUES

LAVEUSE SÈCHEUSE À PARTIR DE 779\$	CUISINIÈRE 30 POUCES À PARTIR DE 499\$
LAVE-VAISSELLE ENCASTRÉ À PARTIR DE 379\$	RÉFRIGÉRATEUR 14 PI CU. À PARTIR DE 609\$

**Possibilité de payer en
JANVIER 1995**

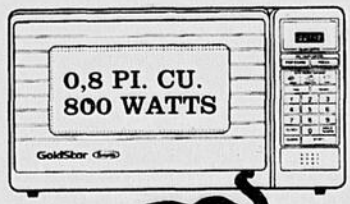
HITACHI
LA SCIENCE AU SERVICE DES SENS



3 ans
de garantie
pièces et
main-d'oeuvre

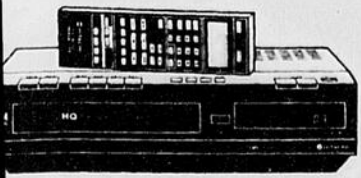
14 po **289\$**
21 po **399\$**
29 po **719\$**

GoldStar
ÉLECTRONIQUES



0,8 PI. CU.
800 WATTS
169\$

**TIRAGE D'UN
LAVE-VAISSELLE ENCASTRÉ
VOIR DÉTAILS EN MAGASIN
VALEUR DE 379\$**



GILLES BOISVERT MEUBLES

231, rue King Ouest
SHERBROOKE
563-4743

MULTI MEUBLES
BV Bonne Valeur 64108

La Tribune, Cahier GILLES BOISVERT — Sherbrooke, lundi 11 avril 1994

La tradition se poursuit

Pas facile de couper le cordon ombilical...

Même en vacances, Gilles Boisvert vient toujours faire son tour au magasin. Et s'il se retrouve en Floride, malgré le soleil, le golf, il a toujours une petite pensée pour son «troisième bébé». Tout dernièrement encore, à la suite d'un éclair de génie, il envoyait un fax à ses enfants!

«Quand papa est ici, il donne toujours sa pleine mesure, comme à ses débuts. Il ne compte pas les heures, monte encore les escaliers 4 marches à la fois», fait remarquer sa fille JoAnne.

Mais à 56 ans, le paternel est bien conscient qu'il n'a plus l'énergie de ses 20 ans. C'est pourquoi, peu à peu, il délègue des responsabilités à ses deux enfants. Une transition qui se fait tout en douceur, permettant du même coup une véritable continuité.

«La présence de mes enfants m'aide à rajeunir mes idées et mes méthodes! Un bon moyen de garder l'esprit alerte»

«C'est sûr qu'un père rêve toujours de voir ses enfants poursuivre son oeuvre. Sauf que je ne l'ai jamais imposé à mes enfants. Évidemment, ils m'ont beaucoup aidé dans le magasin. A 10 ans, ils visaient les poignées aux bureaux



La famille Boisvert, JoAnne, Élise, Gilles et Alain.

Ci-bas: ils avaient à peine 9 et 10 ans et déjà, ils étaient fortement impliqués dans le commerce! On aperçoit ici JoAnne et Alain, lors de la bénédiction du commerce en automne 1973 à l'adresse actuelle de Gilles Boisvert Meubles.



dans l'entrepôt!», raconte M. Boisvert.

En fait, les enfants sont presque littéralement nés dans le magasin. «Les premières années, nous habitions dans un logis aménagé à l'arrière du magasin», rappelle M. Boisvert.

Il n'était donc pas surprenant de voir les deux bouts de choux, assis dans quelques fauteuils du commerce. «Certains nous prenaient pour des mannequins», se souvient en riant JoAnne.

Une deuxième famille

Gilles Boisvert Meubles, c'est donc plus qu'un simple magasin pour Alain et JoAnne. «C'est un peu comme notre petit frère ou notre petite soeur... c'est aussi une deuxième famille.»

Roland Lussier accompagne M. Boisvert depuis le tout début de

l'aventure. «Ce fut mon premier employé. Il a commencé à temps partiel, dès la première journée d'ouverture, le 8 janvier 1963, puis

quelques années plus tard, à temps plein. Il est encore aujourd'hui un pilier de l'équipe Gilles Boisvert Meubles. Un grand ami

aussi: son épouse Monique et lui gardaient souvent mes enfants les premières années», rappelle M. Boisvert.

Aline Marchessault, elle, donne encore des petits trucs ménagers à JoAnne. «Alain et JoAnne, ce sont des parents proches pour nous. Même si graduellement, ils prendront la direction de l'entreprise, pour nous, la relation ne changera pas», souligne Gaston Blais, employé depuis bientôt 24 ans.

Et puis, il y a tant de souvenirs qui émanent du commerce. De l'entrepôt qui a servi de salle de jeu au magasin lui-même qui s'est révélé un endroit idéal pour une bonne partie de cache-cache!

Une école

Évidemment, il n'y a pas eu que des jeux au commerce! Époussetage, livraison, conseils aux clients, secrétariat, Alain et JoAnne ont vraiment touché à tout durant leur adolescence. «Nous avons aussi notre propre budget que nous devons gérer et expliquer à notre père. C'est un homme très réaliste. Nous avons appris énormément.»

Si à l'adolescence, les jeunes Boisvert ne comprenaient pas toujours l'importance qu'accordait leur père à toute cette implication, aujourd'hui, ils le remercient de les avoir ainsi poussés à se débrouiller.

«Nous avons vraiment commencé au bas de l'échelle et connaissons toutes les différentes étapes du commerce.»

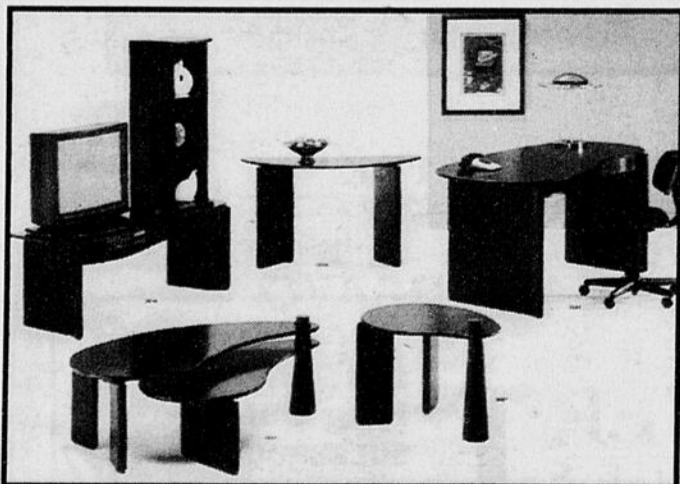
La présence de plus en plus omniprésente des deux enfants motive également Gilles Boisvert. «Ça m'aide à rajeunir mes idées et mes méthodes! Un bon moyen de garder l'esprit alerte et de vieillir moins vite», précise-t-il.

Bravo!



Vic Line

Bravo!



Nous sommes fiers de nous associer à une longue tradition en Estrie. Félicitations à Gilles Boisvert Meubles et à son équipe

30 ans déjà!

GILLES
BOISVERT
MEUBLES



Un duo du tonnerre!

Pour JoAnne, la comptabilité n'a pas de secret mais les achats...oh là là! Alain, lui, connaît les produits comme personne d'autre; lorsqu'il est question de chiffres...il fait la paire avec JoAnne!

Deux personnalités bien différentes, des talents qui se complètent à merveille. Le portrait de sa mère, Alain s'est toujours bien entendu avec le paternel. A l'image de son père, JoAnne ne s'adapte pas aussi facilement...

Comme deux larrons en foire, les jeunes Boisvert prennent tranquillement la relève de leur père Gilles. Des idées plein la tête, des connaissances nécessaires pour faire face au marché d'aujourd'hui, toujours avec l'assentiment de M. Boisvert, évidemment!

«Même si nos goûts et nos méthodes de travail sont différents, nous avons toujours eu beaucoup de respect l'un envers l'autre. On se consulte énormément et on a bien du plaisir ensemble!», souligne JoAnne.

«Nous avons des idées qui se ressemblent, peut-être parce que nous sommes de la même génération. Cela ne veut pas dire qu'on met de côté tout ce que papa a fait ou dit. On va plutôt chercher son expérience et on essaie de l'adapter au marché d'aujourd'hui», ajoute Alain.

Le retour de JoAnne

Détenteur d'un DEC en techniques administratives, option marketing, Alain travaille à plein temps au commerce de son père depuis près de 10 ans. «Je n'ai jamais eu envie d'aller ailleurs.



Alain et JoAnne Boisvert: deux personnalités bien différentes, des talents qui se complètent à merveille.

J'étais habitué au caractère de papa et je me sentais bien dans le commerce.»

JoAnne, elle, a pris plus de détours avant de se retrouver à la direction. Après son DEC en techniques administratives, elle a opté pour un baccalauréat en comptabilité. Durant ses études, elle a partagé son temps entre ses travaux scolaires et des emplois, notamment chez Gilles Boisvert Meubles mais aussi ailleurs. Une fois le titre de c.a. obtenu, elle a travaillé à Montréal, de 1987 à 1990, dans une entreprise comptable.

«J'y tenais à ce titre de c.a. et c'est pourquoi je voulais travailler dans une entreprise spécialisée. J'ai toutefois presque toujours gardé contact avec Gilles Boisvert Meubles, en venant les fins de semaine ou durant l'été», précise-t-elle.

Mariée à un Suédois, la jeune femme de 30 ans a par la suite passé deux ans au pays d'origine de son mari où elle a d'ailleurs donné naissance à son premier enfant, Fredrick.

«J'ai bien aimé l'expérience sauf qu'après un certain temps, je m'ennuyais», souligne JoAnne.

De retour en sol québécois, et à la suite du départ d'un employé cadre, JoAnne se voyait donc offrir un poste de direction au sein du commerce, plus précisément le titre de directrice administrative et contrôleur. Alain dirige pour sa part les achats et la vente.

L'avenir

En 30 ans, on le devine, le marché du meuble a bien évolué. Si l'entreprise a des bases solides, Alain et JoAnne devront apporter leur propre contribution pour assurer un autre 30 ans de vie au commerce.

«Les consommateurs sont différents. Ils ont plus de misère et sont également moins attachés à un commerce en particulier, bien que nous ayons encore plusieurs clients qui viennent depuis 30 ans. Il faut donc axer la vente davantage sur le marketing. Bref, il faut chercher ce que le consommateur veut vraiment», explique Alain.

Tout ça, dans le sillon de Gilles Boisvert. «Notre maxime doit demeurer la même: le service. On doit garder la même mentalité; papa est un homme honnête, avec un grand cœur et très travaillant. S'il demande beaucoup, il donne aussi énormément.»

Si Gilles Boisvert a évidemment toujours son mot à dire, les employés sont également toujours considérés comme partie intégrante des succès de l'entreprise. «Nous n'avons pas l'intention de changer notre relation vis-à-vis eux parce que nous nous retrouvons à la direction. C'est grâce à eux si le commerce fête ses 30 ans et c'est avec eux que nous pourrions aller plus loin.»

Parce que comme pour Gilles, son épouse et les employés, Gilles Boisvert Meubles compte beaucoup pour Alain et JoAnne. «Depuis que nous sommes tout petits, nous parlons du commerce. Il nous a toujours tenu à cœur et nous tenons à le garder parce qu'après tout, c'est ici, chez nous.»

FÉLICITATIONS À

GILLES
BOISVERT
MEUBLES

Pour les succès accumulés
depuis 30 ans déjà grâce
à sa ténacité
et à son leadership.

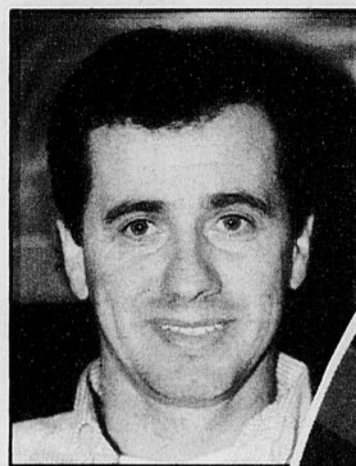
**BRAVO
À TOUTE L'ÉQUIPE**

Sklar-Peppler

Une grande famille très unie



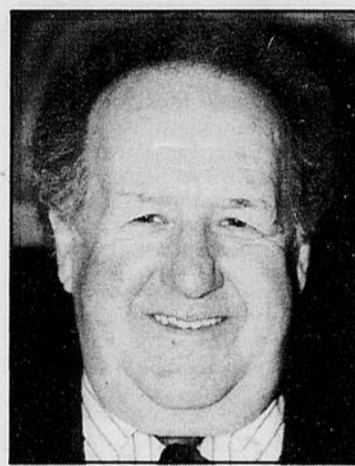
Gaston Blais, qui célébrait dernièrement ses 50 ans, fêtera en juillet son 24 anniversaire comme représentant chez Gilles Boisvert Meubles.



Laurent Comeau, livreur, «le responsable du retour des clients» comme l'appelle M. Boisvert, travaille au magasin depuis déjà 19 ans.



Daniel Longpré, un Sherbrookoïse de 45 ans, met ses talents de vendeur et de décorateur au profit de Gilles Boisvert Meubles depuis déjà 8 ans et demi.



Le doyen — en fait, il est avec M. Boisvert depuis les tout débuts — Roland Lussier, 62 ans, a occupé divers fonctions au fil des ans. Depuis plusieurs années toutefois, les clients le connaissent comme un vendeur des plus consciencieux.



Le «bébé» des employés, France Pelletier, secrétaire-comptable, a joint l'équipe de Gilles Boisvert Meubles en janvier dernier.



De cliente, Aline Marchessault devenait il y a 20 ans un membre de la grande famille Boisvert. Vente, époussetage et même cours de micro-ondes il y a quelques années sont ses responsabilités.



Les 12 membres de la grande famille Boisvert réunis.



Le gérant d'entrepôt, Pierre Veillette, un des trois boute-train de Gilles Boisvert Meubles en compagnie de Laurent Comeau et Eudore Hallé.



Eudore Hallé, à la maintenance, offre ses fiers services à M. Boisvert depuis déjà 20 ans.

«Gilles Boisvert ne nous a jamais donné l'impression que la business était à lui mais à nous autres; comme on se sent responsable du succès, on a toujours envie d'en donner plus», souligne Gaston Blais.

Engagé il y a près de 24 ans comme livreur et représentant de fins de semaine, Gaston Blais ne croyait jamais passer sa vie chez Gilles Boisvert Meubles.

«J'étais alors vendeur à mon compte et mes affaires allaient moins bien. J'ai rencontré M. Boisvert par l'entremise d'un ami. Je me suis dit qu'en attendant, ce serait bien. Avec deux diplômes de marketing en main, je visais toutefois à l'époque plus qu'un emploi de représentant», raconte-t-il.

Selon la politique de Gilles Boisvert, M. Blais a débuté au bas de l'échelle. Après six mois, il était promu au poste de représentant à plein temps.

«Comme l'entregent fonctionnait bien à mon goût, j'ai décidé de rester. L'esprit de famille est très fort ici. De plus, il s'est développé entre M. Boisvert et moi une amitié solide au fil des années.»

Un ami

Un ami... Pour Roland Lussier, c'est vraiment la meilleure façon de dépeindre la relation qu'il partage avec M. Boisvert. Il l'a aidé à monter le magasin; il a fait les premières livraisons. Il a même souvent gardé, avec son épouse, les enfants de M. Boisvert.

«Gilles, c'est plus qu'un patron; c'est un ami. Je me rappelle de petits gestes au début de notre relation, qui déjà faisait de lui plus qu'un simple employeur. Quand on livrait, il fallait toujours que ça soit rapide. Tellement qu'un jour, j'ai eu une contravention. Quand je l'ai dit à M. Boisvert, il n'a pas hésité et a payé ma contravention. Bien des patrons auraient donné la responsabilité complète à leur employé», note-t-il.

«C'est un homme accessible, toujours à notre écoute», de préciser Aline Marchessault en parlant de Gilles Boisvert. «On dirait qu'il épouse nos problèmes. Quant à Alain et JoAnne, ils ont l'air de vouloir marcher dans les traces de leur père. Ils sont aussi sociables qu'eux», ajoute-t-elle.

Ensemble depuis longtemps

Sur huit employés, six ont au moins dix-neuf ans d'ancienneté. À Aline (20 ans), Roland (30 ans) et Gaston (24 ans) s'ajoutent Pierre Veillette (21 ans), Laurent Comeau (19 ans) et Eudore Hallé (20 ans). Sans oublier évidemment Gilles Boisvert et son épouse Elise qui vient encore, de temps en temps, donner un coup de main, et leurs enfants Alain et JoAnne qui ont littéralement grandi dans le magasin.

«L'ambiance est spéciale; c'est plus familial, beaucoup plus intime. On se connaît depuis si longtemps!», signale Mme Marchessault.

Une belle famille où l'on se sent immédiatement chez soi. «Ça fait quelques mois seulement que je

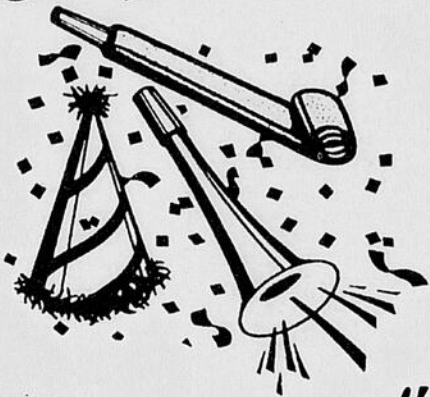
travaille ici et pourtant, j'ai l'impression de faire partie du groupe depuis longtemps», fait remarquer France Pelletier, secrétaire-comptable.

Même son de cloche de Daniel Longpré, engagé il y a huit ans et demi. «Les gens ici sont recevants et je suis entré dans l'équipe rapidement. C'est facile d'ailleurs de participer à l'entreprise parce qu'on se sent réellement partie intégrante du commerce.»

Pour l'ancien superviseur du rayon des meubles à Eaton, le succès de Gilles Boisvert Meubles tient notamment de la versatilité de ses employés. «Au niveau des vendeurs, notamment, chacun à sa force, son point fort. Le client est donc assuré d'avoir réponse à toutes ses questions.»

Fiables depuis des générations

Inglis



I ★ N ★ G ★ L ★ I ★ S
PLEIN DE RAISONS DE

célébrer Les 30 ans de

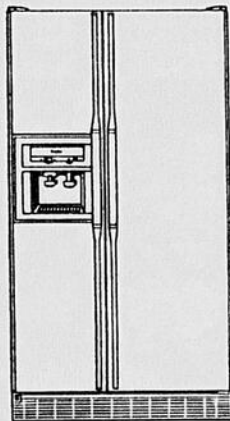
GILLES
BOISVERT
MEUBLES

*Être reconnu pour l'étendue de nos services c'est bien
Être apprécié pour la qualité de notre service c'est mieux!
Félicitations! 30 ans de présence grandissante en Estrie*

Réfrigérateurs côte-à-côte

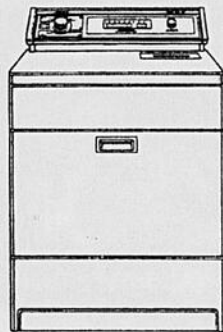
IXS25900 ROYAL 100
RÉFRIGÉRATEUR CÔTE-À-CÔTE
SANS GIVRE, 25 PI CUBE

- Style blanc décoratif
- Portes à joints aimantés
- Concasseur de glace et distributeur d'eau
- Bac à légumes à contrôle d'humidité
- Compartiment à viande à température contrôlée
- Clayettes SPILLSAVER amovibles en verre trempé
- Séparateur de casiers de porte EASYHOLD
- Casiers de porte de grande contenance
- Casiers à goûters et à vin réglables
- 4 casiers de porte réglables et montés sur butées
- Compartiment à congélation rapide
- Également disponible en style décoratif amande (IXS25980)



1A8850
SÉCHEUSE
SUPER CAPACITÉ

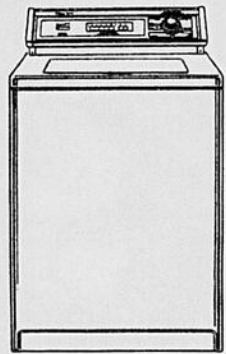
- 4 cycles
- 5 touches Easy Touch de sélection de la température
- Commande FINISH GUARD*
- Cycle TUMBLE PRESS*
- Grille de séchage sans culbutage
- Signal de fin de cycle
- Avertisseur sonore d'accumulation de charpie
- Éclairage automatique du tambour
- Porte rabattable
- Blanc décoratif



Laveuse super capacité

1A4850
ROYAL 100
LAVEUSE
SUPER CAPACITÉ

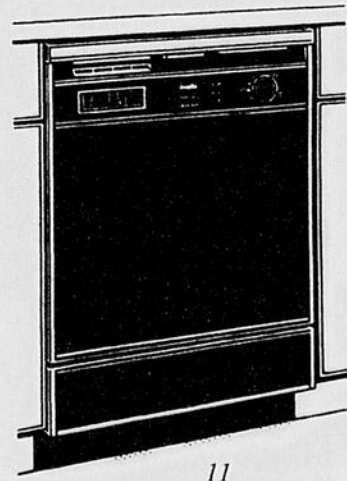
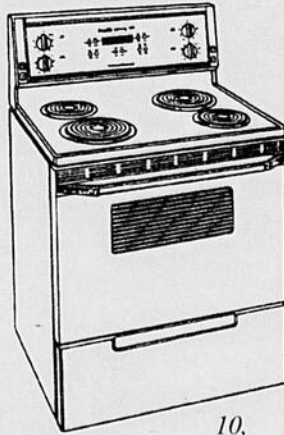
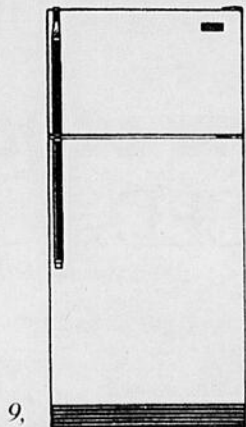
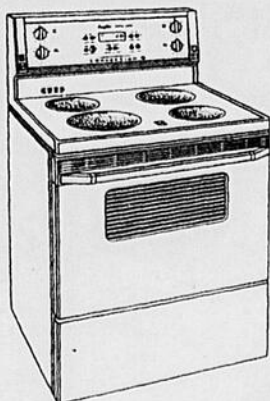
- 7 cycles automatiques
- Réglage illimité du niveau d'eau
- 5 touches Easy Touch de sélection de la température
- Distributeurs d'eau de javel et de produit assouplissant
- Filtre à charpie autonettoyant
- Option de second rinçage
- Transmission à entraînement direct
- Blanc décoratif



Cuisinière à convection

1BP8980
ROYAL 1000
CUISINIÈRE À
CONVECTION
AUTONETTOYANTE

- Commande électronique du temps et de la température de cuisson
- 3 modes de cuisson à convection
- Élément TENDERCOOK de cuisson à feu doux
- Élément SUPERBROIL
- Poignée de four SUREGRIP
- Surface de cuisson en vitrocéramique avec témoins indicateurs de chaleur
- 2 éléments halogènes et 2 éléments radiants
- Éclairage automatique du four
- Grille de cuisson à convection
- Blanc décoratif



9,

10,

11

Pour une garantie de qualité dans l'avenir, faites confiance aux appareils électroménagers INGLIS.

«Chaque dix ans, l'industrie du meuble subit des grands changements. Actuellement, nous sommes dans une ère de marketing. L'image que donne le magasin, les méthodes de publicité, les produits qu'on publicisera plus que d'autres, autant d'éléments qu'il faut désormais considérer», explique Gilles Boisvert.

L'ère du marketing

Les meubles québécois gardent toujours la vedette. Chez Gilles Boisvert Meubles, ils représentent 75 pour cent de l'inventaire

En fait, s'il se concentrait auparavant 100% à la vente, l'entrepreneur doit maintenant partager ses efforts à 70% pour la vente et à 30% au marketing s'il veut demeurer concurrentiel.

«Avant, je montrais 4 ou 5 mobiliers de cuisine et le consommateur choisissait celui qu'il préférait. Aujourd'hui, je peux lui en montrer 60 et il voudra en voir d'autres! C'est là qu'on doit se questionner de nouveau sur nos choix d'achats, refaire l'étude de notre clientèle», ajoute-t-il.

La clientèle étant avertie, impossible de lui jeter de la poudre aux yeux! «Les gens connaissent bien le marché, n'hésitent pas à magasiner. D'où l'importance de leur offrir les produits qu'ils veulent, les explications nécessaires et un service impeccable.»

Côté produits, si on retrouve de plus en plus d'importations sur le marché, les meubles québécois

gardent toujours la vedette. Chez Gilles Boisvert Meubles, 99 pour cent de l'inventaire provient de manufacturier canadien dont le trois quarts de fabricants québécois. Les meubles québécois ont d'ailleurs une excellente réputation de solidité à travers l'Amérique du Nord.

La région de l'Estrie a toujours regorgé de marchands de meubles. Certains y sont depuis de longues années, d'autres ont disparu au fil du temps. «La compétition ne me fait pas vraiment peur puisqu'elle a toujours été omniprésente. C'est à moi de prendre ma place sur le marché, de me réajuster selon les besoins, de faire en sorte que les clients viennent acheter et racheter chez nous. Il n'y a jamais rien d'acquis; c'est un éternel défi», conclut M. Boisvert.



Avec l'expérience et les connaissances acquises au fil des ans, le clan Boisvert est prêt à affronter la concurrence.

De la concurrence féroce

En 1993, l'Estrie perdait un de ses joueurs dans le domaine du meuble, avec la fermeture de Mario Grégoire. Quelques mois plus tard toutefois, un autre magasin de meubles faisait son arrivée dans la région, soit Brault et Martineau.

«Lorsqu'il y a de tels mouvements, ça nous force à réétudier ce qui est bon pour nous. On s'enligne de façon différente, on axe sur un créno en particulier. Avec la venue d'un grand plancher, nous avons vérifié nos prix: grâce au pouvoir d'achat du regroupement dont nous faisons partie, nous sommes concurrentiels. La partie se joue donc au niveau du service à la clientèle.»

La région de l'Estrie a toujours regorgé de marchands de meubles. Certains y sont depuis de longues années, d'autres ont disparu au fil du temps. «La compétition ne me fait pas vraiment peur puisqu'elle a toujours été omniprésente. C'est à moi de prendre ma place sur le marché, de me réajuster selon les besoins, de faire en sorte que les clients viennent acheter et racheter chez nous. Il n'y a jamais rien d'acquis; c'est un éternel défi», conclut M. Boisvert.



\$élébration
D'ANNIVERSAIRE!
MATELAS ET SOMMIERS SIMMONS

**OFFERTS DÈS
MAINTENANT À
PRIX SPÉCIAUX DE
LANCEMENT!**

**FABRIQUÉS À MONTRÉAL DANS NOTRE NOUVELLE
USINE ULTRA-MODERNE**

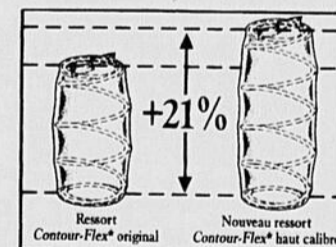
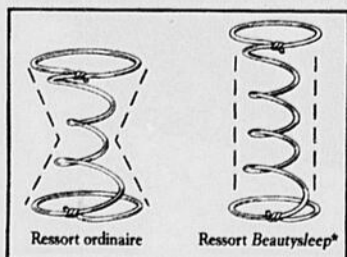
SIMMONS ET GILLES BOISVERT MEUBLES
UNE ASSOCIATION QUI DURE DEPUIS
30 ANS

FÉLICITATIONS À TOUTE L'ÉQUIPE!

BEAUTYSLEEP

HIDE-A-BED*

LE *nouveau* SIMMONS
Beautyrest



SIMMONS... L'ART DU SOMMEIL RÉPARATEUR

Des causes qui lui tiennent à coeur

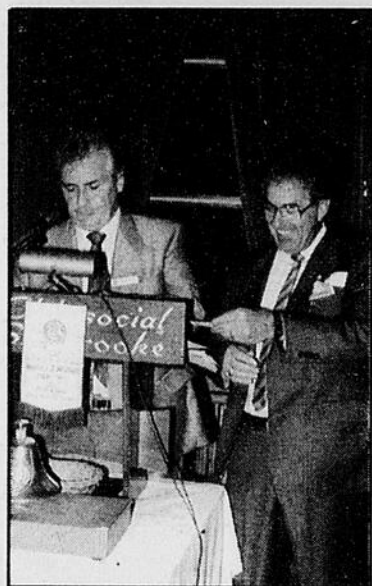
Entre des livraisons, quelques ventes, des réunions avec les employés et évidemment, de bons moments passés en famille, Gilles Boisvert a toujours trouvé le temps pour des causes sociales.

C'est d'abord au sein d'une petite association de marchands qu'il a fait ses premiers pas dans le bénévolat.

Lorsqu'il a déménagé son commerce, il a alors joint la corporation du centre-ville où il a siégé sur le conseil d'administration durant une dizaine d'années.

On l'a retrouvé au sein de la Corporation du centre-ville, des marchands de meubles du Québec, du groupement d'achat Bonne Valeur, de la Caisse populaire sociale de Sherbrooke et du club Richelieu où il fut même président en 1985.

On l'a également retrouvé à la Corporation des marchands de meubles du Québec puis au groupement d'achat Bonne Valeur où il a même occupé la présidence en 1985.



Gilles Boisvert (à droite) en compagnie de Dawson Beaulieu lors de la visite du président international du club Richelieu à Sherbrooke.

Depuis environ sept ans, il fait partie du conseil d'administration de la Caisse populaire sociale de Sherbrooke.

Savoir donner

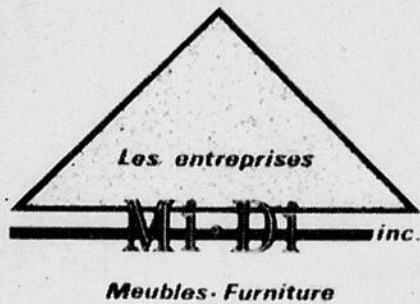
Outre ces associations de gens d'affaires, M. Boisvert est fortement engagé au Club Richelieu, dont la mission est d'amasser des dons pour les jeunes défavorisés. Membre depuis quinze ans, M. Boisvert a d'ailleurs été très actif dans plusieurs collectes de fonds. Il a aussi été président du club en 1985.

«C'est important pour moi de côtoyer des gens, d'aider soit par

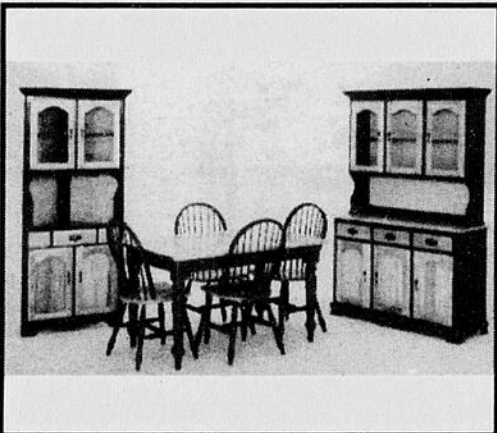
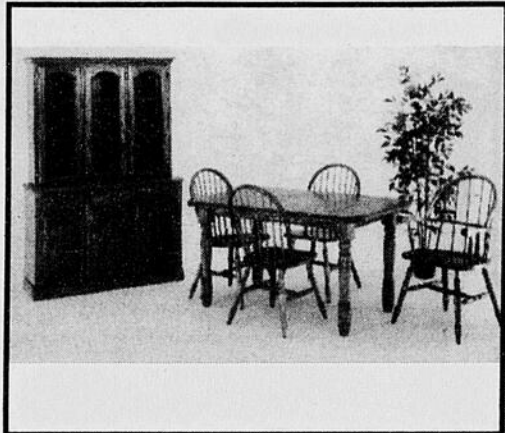
ma contribution financière ou avec mes capacités. J'ai autant de plaisir et de satisfaction à donner qu'à recevoir», explique-t-il.

Quand il ne travaille pas au commerce ou bénévolement, Gilles Boisvert profite des rares moments qu'il lui reste pour prati-

quer son hobby préféré: le golf. «J'ai commencé il y a une dizaine d'années. J'aime bien jouer au golf, ça me détend énormément.»



LES ENTREPRISES MIDI INC. SONT FIÈRES DE SOULIGNER LES 30 ANS DE GILLES BOISVERT MEUBLES BRAVO À SON ÉQUIPE

64134

 **el ran**

Toute l'équipe de **El Ran** félicite **Gilles Boisvert Meubles** pour 30 ans de services!

Les maîtres du meuble relax-action



64133

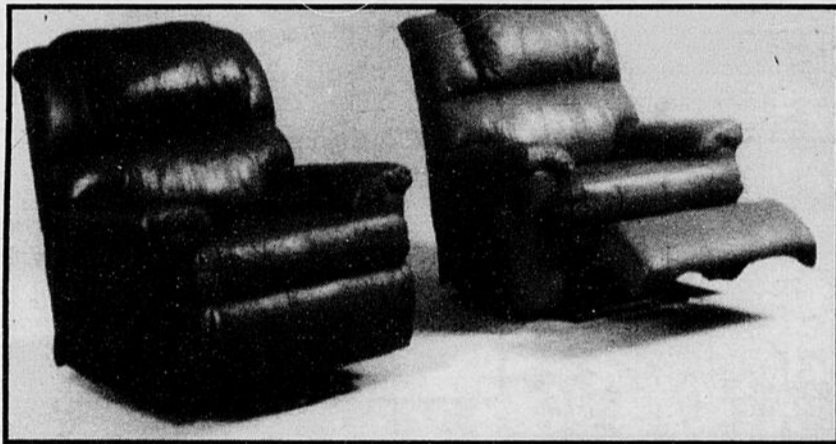
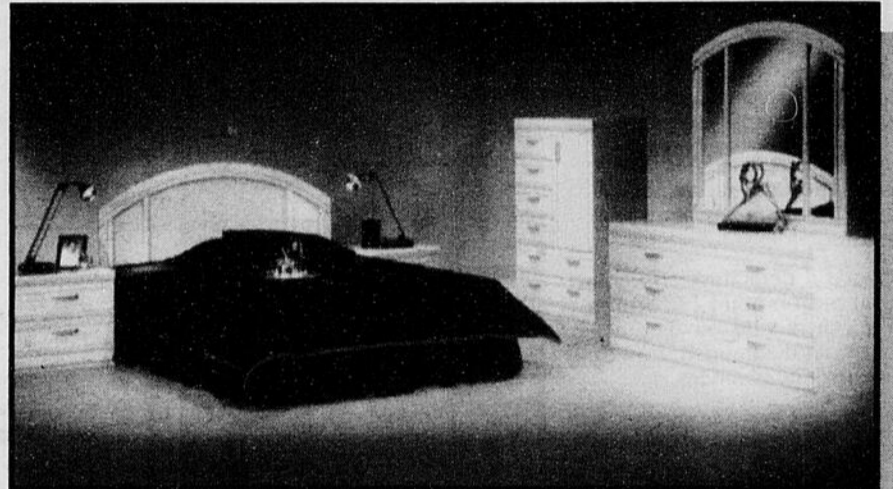
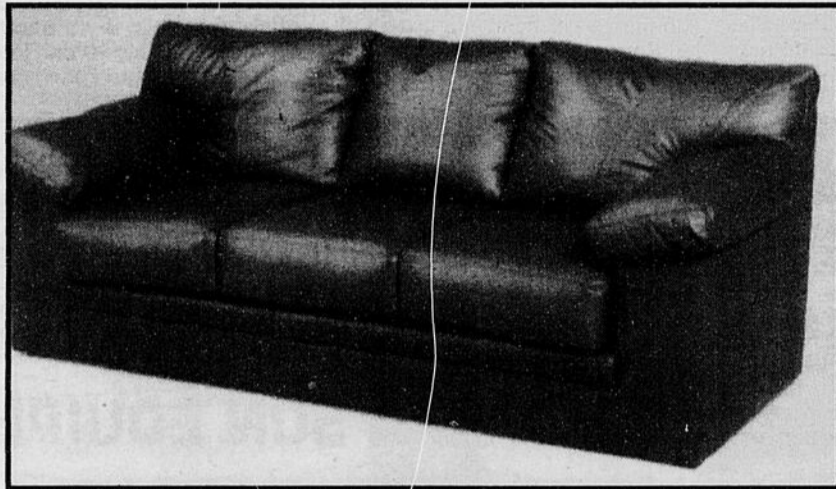
Bravo!



PALLISER

Bravo!

Des experts sur toute la ligne
Mobilier de chambres, cuisines, salons, mobilier de cuir



PALLISER rend hommage à **GILLES BOISVERT MEUBLES** pour la créativité et la ténacité que ce commerce a démontrées dans la réalisation de son rêve

Félicitations et bonne continuité

Gilles Boisvert et son équipe tiennent à remercier clients et amis de leur confiance et leur fidélité qu'ils ont démontrés durant ces 30 dernières années. Choix, qualité, service ont toujours été à l'honneur chez GILLES BOISVERT MEUBLES et de par votre encouragement, nous sommes fiers d'être devenu une maison de confiance juste pour vous.

Merci!

GILLES
BOISVERT
MEUBLES

 **PALLISER**