

Comment Réussir dans la Carrière Commerciale

(Conférence de M. F. C. Larivière)

J'admets bien sincèrement que, sur cette question, les opinions sont très partagées; néanmoins, je vais vous faire part des études sérieuses que j'en ai faites et des moyens que mes trente années d'expérience me suggèrent.

L'AMBITION

Très téméraire et plus présomptueux encore serait celui qui prétendrait posséder la science des règles infallibles pour "réussir en affaires". Le désappointement de découvrir qu'il n'y a pas de méthode sûre est compensé par la révélation d'un nombre infini de voies et moyens, qui convergent tous vers le même but: ils possèdent même entre eux des éléments communs. Certaines mesures doivent être prises, certains pièges doivent être évités.

Ces principes généraux qui conduisent au succès sont très qualifiés de lieux communs et condamnés comme des généralités sans grande portée. La valeur de ces données dépend de l'expérience et des capacités administratives de celui qui les applique dans sa lutte pour le succès. Un exposé des moyens employés pour acquérir et mettre en pratique ces principes dirigeants d'une course vers un but est le stimulant nécessaire à tout homme qui se taille une besogne en vue de résultats à conquérir.

Le champ des affaires s'étend à tout l'univers. Sa culture donne à l'ambitieux de plus larges horizons et des chances incomparables de développer son activité, ses capacités, une haute compréhension des affaires. Il n'y a d'autre limite

dans la carrière des affaires que celle de la capacité et de l'endurance humaines.

J'étudierai d'abord la conduite des jeunes gens et je me demande s'ils apprécient à sa juste valeur le temps qui passe si rapidement. Pour eux, c'est le temps de la vision et des rêves, mais c'est aussi le temps de la possibilité, de l'opportunité et de l'enthousiasme. C'est dans la jeunesse que les caractères se forment et que les destinées se tracent, et tout en confessant qu'il faut avoir confiance en la Providence, je crois que nous sommes appelés, pour une grande part du moins, à préparer nous-mêmes notre position et à déterminer notre destinée.

Ceux qui sont au début de la vie ont-ils sérieusement pensé à ce qu'ils devraient et pourraient faire, dès maintenant, en ayant toujours en vue leur position future. A mon avis, ils doivent tendre à devenir des marchands possédant un magasin moderne avec une clientèle considérable ou des industriels à la tête de fabriques importantes et réaliser des économies sérieuses qui leur permettront de jouir d'une heureuse vieillesse sans avoir à dépendre de qui que ce soit. Ce devrait être là une de leurs ambitions et nul doute qu'ils ont souvent songé aux moyens à prendre pour atteindre le but qu'ils se proposent, car je crois pouvoir affirmer qu'ils ont tous en vue d'être quelqu'un et d'arriver à quelque chose en ce monde.

Le commerce est une course. C'est une lutte pour la suprématie, du commencement à la fin. Le champ est rempli de concurrents entraînés, anxieux de devancer un adversaire

La Scie qui Coupe le plus Rapidement et Fonctionne le plus Facilement est la
Scie à Deux Mains "Improved Racer"



Manufacturée uniquement par **SHURLY & DIETRICH**
MAPLE LEAF SAW WORKS, --- GALT, ONTARIO.