

tateur d'Anvers demande les adresses d'exportateurs de bois de construction, pouvant en exporter en Belgique et en Hollande.

15.—*Bois de Sciage et Bois de Construction.*—Une maison de Bruxelles, désire entrer en relations d'affaires avec des maisons Canadiennes pouvant expédier du bois de sciage et du bois de construction de diverses sortes et qualités.

16.—*Agent à l'étranger.*—Un agent d'importation à Tunis, Afrique du Nord, est disposé à représenter des manufacturiers de moulins à vent, instruments agricoles et autres lignes de manufacturiers s'intéressant aux marchés de son territoire.

17.—*Agence à l'étranger.*—Le chef d'une importante agence d'importation et d'exportation à Londres, Angleterre, est en Canada en vue d'établir d'autres relations pour la vente des produits canadiens en Grande-Bretagne.

18.—*Minéraux; agent général de manufacturiers.*—Un important agent d'importation à Hambourg, Allemagne, est prêt à représenter des maisons expédiant des minéraux et divers autres produits.

19.—*Représentants dans l'Amérique du Sud.*—Une maison bien connue d'agents d'importation et d'exportation de Buenos-Ayres, offre de représenter des manufacturiers Canadiens dans l'Argentine.

20.—*Fruits du Canada; conserves de fruits, etc.*—Une maison de commerce en gros de Budapest, Autriche, offre de représenter les expéditeurs Canadiens des produits ci-dessus.

21.—*Instruments agricoles; agent général.*—Un homme d'affaires bien connu de la Colombie, Amérique du Sud, est disposé à représenter des manufacturiers Canadiens d'instruments agricoles et autres lignes. Il a de bonnes relations et pense qu'il peut se faire des affaires considérables entre les deux pays.

22.—*Agents.*—Une agence de manufacturiers de Bombay, cherche à représenter des exportateurs Canadiens de marchandises convenant aux marchés de l'Inde.

23.—*Canistres et boîtes en fer-blanc.*—Une maison écossaise d'impressions en couleurs sur fer-blanc et qui exporte du matériel pour la fabrication des canistres et des boîtes en fer-blanc, ainsi que de la machinerie pour fabriquer les accessoires, cherche à établir des relations d'affaires avec les importateurs Canadiens.

24.—*Eau minérale.*—Une maison du Nord de l'Angleterre, qui manufacture de l'Eau minérale, désire se mettre en rapports avec des agents et acheteurs au Canada tenant des marchandises comme celles qu'elle manufacture.

25.—*Ferronnerie.*—Une maison de Birmingham est prête à nommer un agent au Canada, ayant de bonnes relations dans le commerce de la ferronnerie en gros.

26.—*Déchets de coton.*—Une maison du nord de l'Angleterre désire se faire

présenter par des maisons responsables au Canada, excepté en Nouvelle Ecosse, en Colombie Anglaise et à Montréal.

27.—*Feutre.*—Un manufacturier de feutre, de Londres, désire être mis en relations avec des maisons responsables pour les représenter au Canada, excepté en Nouvelle-Ecosse, en Colombie-Anglaise et à Montréal.

28.—*Accessoires pour gaz et électricité.*—Une maison des midlands de l'Angleterre désire être mise en relations avec une maison de la côte est du Canada, qui voudrait la représenter comme seul agent pour la vente d'accessoires de fantaisie pour éclairage au gaz et à l'électricité.

29.—*Shoddy.*—Un marchand de chiffons en gros de Londres, ayant à sa disposition du matériel de toute espèce pour la fabrication du papier et la manufacture du "shoddy", et qui est acheteur de rognures neuves de tailleurs pour la manufacture du "shoddy", désire établir des relations d'affaires au Canada.

30.—*Bandages de voitures et de cabs.*—Une maison de Londres faisant le commerce des métaux désire entrer en relations avec une maison canadienne pour la vente de bandages en caoutchouc plein pour voitures et cabs et d'acier évidé tel que celui employé pour les bandages.

31.—*Câbles en manille, chanvre, etc.*—Une maison de Londres manufacturant des câbles en manille, chanvre goudronné, et sisal, offre de nommer des agents résidant au Canada, sauf en Colombie Anglaise.

32.—*Suif, peaux, cuir, etc.*—Une maison d'exportateurs à Sydney, Australie, invite les importateurs canadiens de suif, peaux, viandes, cuir, etc., à lui adresser leurs demandes.

33.—*Sièges de charrue en acier comprimé.*—Une compagnie de Londres désire entrer en relations avec des manufacturiers canadiens de sièges de charrue en acier, articles pour lesquels cette compagnie a des demandes.

34.—*Drogues, produits chimiques, épicerics, etc.*—Une maison d'exportation de Londres ferait des arrangements pour la vente au Canada de drogues, produits chimiques, articles divers pour pharmaciens et lignes d'épicerics.

35.—*Chaussures.*—Un commerçant de Montserrat, Antilles Anglaises, désire correspondre avec des manufacturiers canadiens de chaussures, ainsi qu'avec des exportateurs de cuir à semelles.

36.—*Farine.*—Une maison de Montserrat, Antilles Anglaises, désire correspondre avec des maisons canadiennes de meunerie, pour les représenter dans cette île.

37.—*Farine.*—Un marchand général de Montserrat, Antilles Anglaises, désire entrer en relations avec des meuniers canadiens.

38.—*Bois de construction.*—Une maison de Montserrat, désire correspondre avec

des exportateurs de bois de construction, pin et sapin spécialement.

39.—*Marchandises sèches.*—Un marchand général de Montserrat, Antilles Anglaises, demande des noms d'exportateurs canadiens de cotonnades, de cuir à semelles et d'empèignes.

40.—*Lard fumé et jambons.*—Une société de marchands généraux d'Antigua invite les colporteurs canadiens de jambons et de lard fumé (bacon) à correspondre avec elle.

41.—*Conserves; avoine roulée.*—Une firme d'Antigua demande des renseignements sur les conserves de pois verts et autres et sur l'avoine roulée pour exportation par des maisons canadiennes.

42.—*Boîtes en bois se repliant.*—Une maison anglaise désire vendre ses droits patentés pour le Canada, pour la manufacture de boîtes, caisses, crates, etc., en bois se repliant.

PRIX DU SAUMON DU NOUVEL EMPAQUETAGE

Les prix d'ouverture du saumon rouge du nouvel empaquetage tant de l'Alaska que du Puget Sound, annoncés le 26 août par les représentants à New York des empaqueteurs les plus importants de la Côte du Pacifique, sont, dit-on, les plus élevés que l'on ait encore vus, sauf une seule exception; l'avance sur quelques grands, par rapport aux prix de l'année dernière, est de 20 cents par douzaine. La raison donnée pour cette hausse marquée est la faible quantité de saumons pêchés en 1910 par rapport à 1909. Pour le saumon rouge de l'Alaska seulement, qui forme le plus fort empaquetage, on estime la perte, relativement à l'année dernière, à plus de 50 pour cent, en tenant compte de la quantité reportée de l'empaquetage 1908. D'après une autorité en la matière, la quantité reportée cette année sur l'année prochaine, sera à peu près nulle.

Les prix tels qu'annoncés par douzaine f. o. b. à la Côte, pour les diverses grands, sont les suivants: Alaska rouge, boîtes hautes, \$1.35; rouge moyen, boîtes hautes, \$1.25; Alaska rose \$0.80; sockeye du Puget Sound, boîtes hautes, \$1.65; boîtes plates, \$1.80; demi-boîtes, \$1.10; Cohoes, boîtes hautes, \$1.25; boîtes plates, \$1.40; demi-boîtes, \$0.80; Chums, \$0.77½. C'est une avance, par rapport à l'année dernière, de 20c. par douzaine pour les saumons rouges et roses de l'Alaska en boîtes hautes, de 15c à 20c pour le sockeye en boîtes hautes et boîtes plates et de 5c pour le saumon en demi-boîtes.

En ce qui concerne la situation, cette année, un membre d'une des maisons les plus importantes de l'Ouest, a fait la déclaration suivante:

"Le tableau suivant indique la production du saumon sur la Côte du Pacifique en 1909, augmentée de la quantité repor-