

## Débouchés commerciaux pour les produits canadiens

"Le Prix Courant" se fera un plaisir de mettre tous les intéressés en relations avec les maisons d'affaires dont les demandes sont mentionnées plus bas. Toutefois, il ne faudra pas oublier de mentionner le numéro de l'item.

**1884. Provisions.** — Un correspondant de Glasgow demande des agences pour des exportateurs canadiens de beurre, fromage, conserves, fruits secs et autres produits.

**1885. Farine, conserves, etc.** — Un marchand danois aimerait à correspondre avec des exportateurs canadiens de farine, conserves et autres produits.

**1886. Articles en cuir.** — Un marchand de Smyrne, Asie Mineure, aimerait à entrer en relations avec des exportateurs canadiens d'articles en cuir et autres produits manufacturés; ainsi qu'avec des importateurs de figues, raisins, réglisse, tabac, tapis, etc.

**1887. Confitures.** — Un magasin à rayons bien connu de Londres aimerait à correspondre avec des manufacturiers canadiens de confitures.

**1888. Saumon salé, farine et saumon en boîtes.** — Une maison de Copenhague, Danemark, aimerait à entrer en relations avec des expéditeurs canadiens de saumon salé, homard en boîtes, farine, dans le but d'établir des relations directes d'affaires.

**1890. Dormants de chemin de fer.** — Une compagnie de Londres s'occupant d'importer et de créosoter le bois aimerait à correspondre avec des manufacturiers canadiens de dormants (ties) de chemin de fer dans le but de faire des affaires. Dimensions ordinaires employées dans ce pays, 9 pieds x 10 pouces x 5 pouces ou 8½ pieds x 10 pouces x 5 pouces, les deux avec surface plate de 8 pouces sur le dessus, et 9 pieds x 12 pouces x 5 pouces avec surface plate de 10 pouces sur le dessus, c.à. la pièce à Londres, Grimsby, Grangemouth ou Ardrossan, par cargaisons de steamer d'environ 40,000 à 50,000, spécifiant approximativement la date de l'expédition.

**1891. Saumon dans la saumure.** — Une maison de Liverpool aimerait à avoir les adresses d'empaqueteurs canadiens de saumon dans la saumure, en tierces de 300 livres chacune. On achèterait des approvisionnements considérables.

**1894. Bouteilles de verre.** — Une maison de Londres désire acheter des flacons à marinades et des bouteilles à sauce et elle aimerait à communiquer avec des manufacturiers canadiens pouvant remplir des commandes.

**1897. Moutons.** — Une femme d'affaires de France désire acheter des moutons du Canada régulièrement tous les mois. Elle en achèterait 200 chaque mois et elle paierait comptant sur livraison en France.

**1899. Représentation en Belgique.** — Un importateur d'Anvers aimerait à représenter des exportateurs de café, cacao, céréales, graines de semences, produits alimentaires, fruits secs et frais, confitures, caoutchouc, peaux, ivoire, cire, tabac, etc.

**1900. Produits alimentaires.** — Un

agent à commission de Bordeaux, France, aimerait à représenter en France des exportateurs de produits alimentaires.

**1901.** Un officier français, parlant plusieurs langues aimerait à correspondre avec des manufacturiers canadiens désirant être représentés dans les pays d'Europe.

**1902. Pommes.** — Une maison de courtiers de Glasgow vendant à l'encan pour le compte d'expéditeurs, désire des consignations de pommes en boîtes et en barils.

**1903. Pommes.** — Un courtier de Londres vendant en grande quantité à l'encan aimerait à communiquer avec des expéditeurs de pommes.

**1907. Clous de broche.** — Une maison de Liverpool aimerait à communiquer avec des exportateurs de clous de broche.

**1914. Pommes.** — Une maison de Liverpool aimerait à vendre des pommes en boîtes et en barils.

**1918. Cordes, ficelles, etc.** — Un agent manufacturier de St. John est prêt à représenter des manufacturiers et des exportateurs canadiens de cordes et de ficelles, toiles cirées, thé, tabac à chiquer, planches et bois de toutes sortes.

**1919. Produits manufacturés canadiens.** — Un agent à commission de St. John désire communiquer avec des exportateurs et des manufacturiers canadiens de poudre à pâte, ammoniacque, alabastrine, pétrisseurs à pain, brosse et petits balais, beurre, fromage et oeufs, boutons et boucles pour vêtements d'hommes, bonbons, confiseries, chocolats et cidre de pommes.

**1920. Maisons portatives et Fournitures de Boutique.** — Un ingénieur civil de Paris, aimerait à représenter des exportateurs canadiens de maisons portatives et de fournitures générales de boutiques.

**1921. Poisson en conserve.** — Une maison d'importation et d'exportation française de produits alimentaires aimerait à acheter du poisson en conserve du Canada.

**1924. Bois de construction.** — Une maison française du sud de la France aimerait à importer du bois canadien.

**1926-1935. Produits alimentaires.** — Des exportateurs canadiens de produits alimentaires désirant vendre leurs produits en France pourraient trouver des représentants à Paris, Rouen, le Havre, Nantes, Bordeaux, Lyons, Pontarlier, Marseilles.

**1938. Agence.** — Un marchand grec de Salonique, désire entrer en relations commerciales avec diverses maisons canadiennes, dans le but de faire de l'exportation et de l'importation de leurs produits.

**1941. Fer et Quincaillerie.** — Une maison de Liverpool, fondée depuis 50 ans, désire avoir agences de maisons canadiennes fabriquant des articles en fer ou de la quincaillerie.

**1940. Agences.** — Une compagnie bien connue d'exportateurs de New-York désire avoir l'agence de manufacturiers canadiens de bois pour faire de l'exportation dans cette ville, et dans divers pays, surtout en Grande-Bretagne, en Europe et dans les colonies anglaises, où elle a des bureaux et agences. Cette compagnie aime-

rait aussi à communiquer avec des manufacturiers canadiens pour l'exportation de produits laitiers, surtout du fromage, du lait condensé et du beurre.

**1942. Meubles, quincaillerie.** — Un Anglais, établi depuis quatorze ans au Canada, est à la veille de retourner en Angleterre, pour un an ou plus et il aimerait à avoir l'agence de fabricants de meubles de bureau et de ménage, quincaillerie, etc. Expérience de première classe dans l'achat de ces marchandises; il a déjà été voyageur de commerce pendant six ans en Angleterre.

**1943. Représentation.** — Une maison anglaise établie à La Guaira, Vénézuéla, dans le but d'activer le commerce entre la Grande-Bretagne, le Canada et le Vénézuéla, aimerait à communiquer avec des manufacturiers canadiens et des organisations canadiennes d'exportations désirant représenter des exportateurs de produits alimentaires, tels que farine, conserves, poisson, beurre, fromage, etc. Elle offre également ses services comme agents acheteurs pour des importateurs canadiens de café et de cacao du Vénézuéla.

**1601. Conserves de fruits et produits généraux.** — Une maison d'importateurs de Londres, Angleterre, désire établir des relations commerciales avec des exportateurs canadiens de conserves de fruits et de produits généraux.

**1604.** Une maison à commission de Calcutta, Inde, ayant des succursales à Bombay et à Karachi, importe régulièrement des produits américains et canadiens, et elle désire étendre leurs relations à de bonnes maisons désirant exporter des marchandises canadiennes.

**1633. Pulpe, Sulfite.** — Une grosse et importante maison japonaise de Tokio aimerait à vendre de bonnes lignes de pulpe sulfite canadienne facile à blanchir. Des échantillons et des renseignements complets sont demandés immédiatement.

**1647. Barytes.** — Un importateur de Liverpool, Angleterre, désire correspondre avec des exportateurs canadiens de barytes.

**1651. Ustensiles de ménage, meubles et matelas.** — Une maison belge aimerait à recevoir des cotations, si possible, c.à. Anvers, de manufacturiers canadiens d'articles et d'ustensiles de ménage bon marché, meubles et matelas de laine d'un prix modique.

**1652. Instruments aratoires.** — Une maison belge aimerait à entrer en relations avec des manufacturiers canadiens d'instruments aratoires de toutes sortes.

**1682. Il retourne en Chine.** — Un Canadien, âgé de 30 ans, ayant passé 4 ans en Chine et ayant passé le temps de la guerre en France, en qualité d'interprète des troupes chinoises, est à la veille de retourner en Chine. Il aimerait à prendre des arrangements avec plusieurs manufacturiers canadiens pour agir en qualité de leur représentant en Chine. Il occupait une position officielle dans l'Ontario avant d'aller en Chine, et il peut fournir des références de première classe.