nière année pour laquelle on peut obtenir des chiffres, le total a été réduit à 20,000,000 de livres. Les exportations d'origine domestique n'ont monté qu'à 24,000,000 de livres dans la présente année et à 5,800,000 dans la dernière.

Tandis que les Etats-Unis tiennent relativement une petite part dans l'exportation du cuir ils sont, depuis longemps avant la guerre, devenus les plus grands exportateurs de chaussures du monde. Leur commerce en 1913 s'est élevé à $19,343,972 et en 1917 à $31,128,329.

De ces totaux pour les deux années, $12,042,597 et $12,262,543 respectivement, ont été aux possessions anglaises parmi lesquelles l'Amérique Sur Africaine est le plus important client.

Parmi les autres pays non britanniques les plus larges montants ont été pris par la France, l'Inde et la Russie.

Les importations de cuirs et de peaux en France se sont montées à environ 195,000,000 de livres parmi lesquelles il y avait 162,000,000 de livres de peaux de gros bétail, sans autre classification.

En 1917, ces importations sont tombées à environ 110,000,000 de livres ,dont près de 91,000,000 étaient classées comme peaux de gros bétail. Les exportations de France en 1913, à l'exclusion de la re-exportation, se sont élevées à environ 119,000,000 de livres, mais, en 1917, le chiffre est tombé à 20,000,000.

Les chiffres d'exportations et d'importations des cuirs et peaux n'ont pu être obtenus que pour 1912 et 1913. Les importations de cuirs pour ces deux années se sont montées à respectivement 12,441,816 livres, évaluées à $839,328 et à 16,363,980 de livres, évaluées à $10,832,639.

Les exportations pendant ces années ont été relativement sans importance, se montant à 1,677,132 livres, évaluées à $597,551 pour 1912 et à 1,095,876 de livres, évaluées à $498,194 pour 1913.

**Recensement postal**

D'après un recensement fait par les autorités postales du Canada en 1916, la valeur du rendement des tanneries de ce pays donne un total d'environ $24,000,000.

A en juger par les chiffres d'exportations aux Etats-Unis et à l'Angleterre, le commerce a augmenté considérablement dans les deux dernières années.

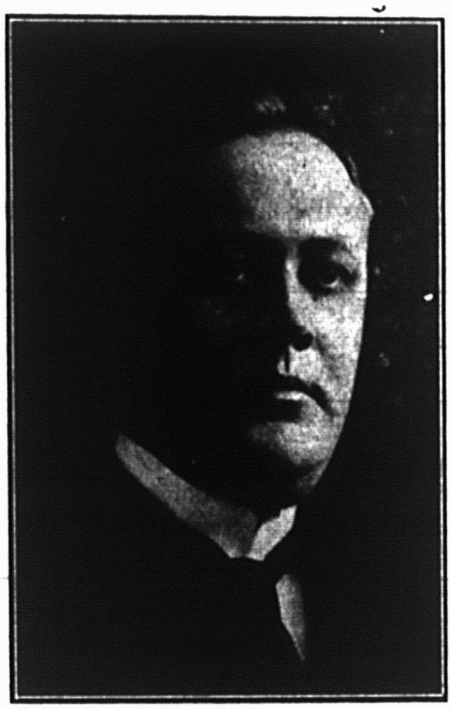
Avant 1913, le Canada exportait très peu de cuir aux Etats-Unis, mais après le vote de la loi Underwood Simmons en 1913, qui enleva le tarif sur le cuir, il y eut immédiatement augmentation dans les envois de cuir. En 1916, 1917 et 1918, il y eut de fortes ventes de harnais de selleries de peaux de veau et de chevreau et autres sortes de cuirs aux Etats-Unis.

Les exportations aux Etats-Unis ont été comme suit: année fiscale: 1913, $119,843; 1914, $2,007,151; 1915, $2,443,126; 1916, $4,431,855; 1917, $4,398,658; 1918, $8,058,070.

Ce n'est pas encore le temps de déterminer si les tanneurs de l'Ouest canadien deviendront de sérieux compétiteurs des producteurs américains, mais il est fort remarqué par des personnes en rapport avec le commerce du cuir, qu'il pourrait au moins y avoir des relations de réciprocité avec les deux pays dans le commerce du cuir. Actuellement, le Canada impose un tarif de 25 à 30 pour 100 ad valorem sur le cuir importé de ce pays, tandis que le tarif préférentiel est accordé à l'Angleterre.

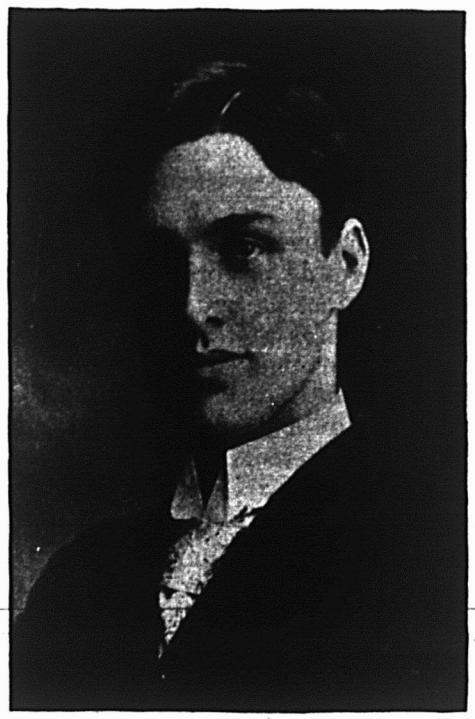
Les taux sur le cuir du Royaume-Uni vont de 17½ à 22½ pour cent ad valorem.

## NOUVEAU DIRECTEUR.



M. A. E. Jackson, mieux connu sous le nom d'Ed. Jackson, qui, à l'assemblée annuelle de l'Association des Voyageurs de Commerce du Dominion, tenue récemment, fut élu directeur, commenca à vendre des chaussures il y a vingt-trois ans et il est maintenant, connu de tous les marchands de chaussures du Canada. Il est le vice-président et le gérant général de la Miner Shoe Co., Limited, Montréal et directeur de la Miner Rubber Co., Limited.

## M. LEO LECLAIR OUVRE UN MAGASIN DE GROS



M. Léo Leclair, gérant des ventes de la Cie de caoutchouc Columbus s'est séparé de cette dernière pour ouvrir un magasin de chaussures et claques en gros, au No. 221 rue Notre-Dame Est, Montréal. M. Léo Leclair qui possède une expérience de 15 années dans la partie, ayant été au service de la Canadian Rubber Co. et de la Columbus Rubber Co. ne peut manquer de faire un succès de sa nouvelle entreprise.