

sur les marchandises qu'ils pourraient vendre avec avantages seront invités à faire connaître leurs besoins au commissaire et ils seront assurés que leurs questions recevront une réponse prompte et attentive.

"Des échantillons des marchandises désirées pourraient être envoyées au commissaire. Ces échantillons devraient être remis entre les mains des manufacturiers Canadiens fabriquant des marchandises similaires, il sauraient ainsi de manière exacte ce que demande l'acheteur et soumettre ainsi les prix et conditions avec plus de connaissance. Le commissaire devrait être capable de répondre aux demandes relatives aux expéditions pour tous pays étrangers soit par voie d'Angleterre, soit directement du Canada.

"Un répertoire industriel de ceux qui manufacturent des articles convenables pour l'exportation pourrait être tenu comme suit :

"1o Une liste alphabétique des manufacturiers et marchands, avec une énumération succincte des articles qu'ils fabriquent ou vendent et d'autres renseignements utiles à l'acheteur.

"2o Les noms des manufacturiers et marchands groupés suivant les articles qu'ils fabriquent ou vendent. Cette classification serait d'une grande utilité aux acheteurs qui voudraient connaître les manufacturiers et les marchands pour quelque branche particulière.

"3o L'adresse télégraphique enregistrée de ceux dont les noms sont indiqués à l'index."

Tel est le vœu soumis à l'Association des Manufacturiers par M. Geo. H. Hees. Il se réalisera, nous n'avons aucun doute à ce sujet, car l'Association des Manufacturiers du Canada ne laissera pas tomber le projet d'un de ses membres les plus dévoués et les plus clairvoyants en ce qui a trait à la nécessité de développer notre commerce d'exportation.

S'il nous était permis d'élever une critique, nous dirions volontiers que M. Geo. H. Hees n'est pas allé assez loin dans ses propositions. Nous voudrions voir des commissaires du commerce canadien dans tous les pays avec lesquels nous sommes en mesure de faire des échanges. Nous voudrions que dans tous les pays jeunes en voie de développement plus particulièrement les manufacturiers et exportateurs canadiens trouvent auprès d'un bureau canadien tous les renseignements nécessaires pour y traiter en connaissance de cause. C'est avant que les acheteurs de ces pays neufs aient pris l'habitude de commercer avec d'autres concurrents qu'il nous faudrait nous implanter sur les marchés, y établir notre réputation de pays manufacturier ou producteur et y faire apprécier nos divers produits.

L'Amérique du Sud toute entière offre un vaste champ à nos ambitions de pays exportateur à l'augmentation de notre production, partout nous devrions avoir un commissaire : au Chili, au Brésil, dans la République Argentine, etc.....

M. Geo. H. Hees y a sans doute pensé ; il se reprendra sans doute plus tard quand il aura obtenu la création d'un bureau canadien à Londres.

Nous ne pouvons quitter ce sujet sans parler d'une autre proposition de M. Geo. H. Hees qui est le corollaire, pour ainsi dire, de la campagne qu'il poursuit pour le développement de notre commerce d'exportation. Cette proposition la voici :

"Je voudrais suggérer à l'association," a dit M. Geo. H. Hees, "de demander au gouvernement de

rappeler M. Larke de l'Australie et de le fixer sur les conditions présentes du Canada, car il y a six ans qu'il est parti en Australie et il n'est pas revenu depuis au Canada pour prendre note des grands changements qui se sont produits durant cette période.

"Bien que M. Larke ait été peu avancé par son manque de rapports avec les manufacturiers et exportateurs, il est parvenu à établir un commerce énorme. Mais combien davantage il aurait fait, s'il était revenu et s'il avait rencontré les divers exportateurs et les différents manufacturiers de toutes les parties du Canada et obtenu d'eux les derniers renseignements sur les produits qu'ils sont prêts à mettre en vente. Retournant alors en Australie avec les données les plus nouvelles, il aurait en quelque chose de récent et d'original à présenter aux clients de là-bas et on aurait vu, par le large développement des affaires qui en serait résulté, l'influence de son contact personnel avec les manufacturiers.

"Nous connaissons tous les grands changements qui se sont opérés dans le monde commercial durant les six dernières années, spécialement dans le monde des manufacturiers, et, à moins qu'un commissaire ne se rencontre tous les ans ou tous les dix-huit mois avec les manufacturiers et qu'il n'étudie ce qui se passe, il devient bientôt suranné et nécessairement ne peut parler que de vieilleries.

"Je recommanderais en outre, si nous arrivions à obtenir du gouvernement la nomination d'un commissaire du commerce en Angleterre, que ce commissaire soit d'abord absolument renseigné quant à l'habileté présente des maisons canadiennes à entrer en concurrence pour le commerce étranger et qu'une fois son bureau établi il doive revenir tous les ans conférer avec les manufacturiers et les expéditeurs des diverses parties du Canada."

Le choix du marché

MM. Geo. H. Hees, Son & Co reçoivent par presque tous les navires de nouvelles marchandises pour ameublements. Ils tiennent à leur réputation d'avoir "Le choix du marché" ; dans ce but, ils ont passé des conventions avec des manufacturiers européens qui leur livrent les nouveaux articles dès qu'ils sont prêts pour le marché. En outre des articles qu'ils importent, ils produisent sur leurs propres métiers à Valleyfield les marchandises populaires et courantes qu'ils vendent à des prix de beaucoup inférieurs à ceux des mêmes marchandises importées. Tous leurs voyageurs sont maintenant sur la route avec leurs échantillons et nos lecteurs sont invités à examiner leur nouveau choix d'articles.

Imperméables

Le dessinateur de la Beaver Rubber Clothing Co. Limited vient d'arriver d'Europe. Là, il s'est mis au courant des dernières modes en imperméables pour dames et messieurs. Il nous a été donné de voir plusieurs des nouveaux modèles. Ce qui caractérise les imperméables de la Beaver Rubber Clothing Co., c'est la grande élégance de leur coupe. Autrefois, un manteau de pluie était un vêtement parfois assez disgracieux, tandis que maintenant ils ne se distinguent en rien des pardessus ordinaires, qu'ils peuvent même avantageusement remplacer.

Nous avons surtout admiré les modèles suivants : Victoria, Minto, Toronto, Ontario, imperméables pour dames, finis avec coutures rapportées et poches genre Raglan.

La Beaver Rubber Clothing Co. produit également un manteau de dames, le "Roy", pouvant être détaillé à \$3.50.

En fait de mackintoshes pour hommes, les genres les plus en vogue sont les Raglans et les Chesterfields.

Les imperméables croisés 61 2-3 4/c sont les meilleur marché sur le marché canadien. Ces manteaux peuvent être détaillés à \$5, tout en faisant réaliser au détailleur un profit variant de 40 50 pour cent.