

sion d'affaires qui les intéresse pour que nous leur adressions tous les renseignements supplémentaires qui pourraient leur être utiles.

261.—Agent.—Une maison de Belgique demande un agent au Canada, de préférence à Ottawa, pour vendre du verre à vitres.

262.—Agents.—Une maison de Glasgow demande des agents de confiance dans tout le Canada, pour vendre du Scotch Whisky, des tweeds écossais et de la machinerie de fabrication domestique et continentale.

263.—Chaussures.—Une maison d'importation en gros du Mexique, désire entrer en relations avec des exportateurs canadiens de chaussures.

264.—Cuir à chaussures.—Une maison d'importation en gros du Mexique désire communiquer avec des exportateurs de cuir à chaussures et d'autres fournitures pour cordonniers.

265.—Meubles.—Une maison d'importation en gros du Mexique désire communiquer avec des exportateurs de meubles, principalement de chaises et de bureaux "roll top".

266.—Planos.—Une maison d'importation en gros du Mexique désire communiquer avec des exportateurs de planos.

267.—Camions et voitures.—Une maison d'importation en gros du Mexique désire correspondre avec des exportateurs canadiens de camions et voitures.

268.—Machines et instruments agricoles.—Une maison d'importation en gros du Mexique désire communiquer avec des exportateurs de machines et d'instruments agricoles.

269.—Clôtures Métalliques et broche à clôtures.—Une maison d'importation en gros du Mexique désire communiquer avec des exportateurs canadiens de clôtures métalliques et de broche à clôtures.

270.—Une maison d'importation en gros du Mexique désire communiquer avec des exportateurs canadiens de papier.

271. Produits chimiques.—Une maison d'importation en gros du Mexique désire entrer en relations avec des exportateurs de produits chimiques.

272.—Chaussures. — Une maison de Nouvelle-Zélande faisant affaires dans toutes les grandes villes de ce pays demande des échantillons de bottines et souliers d'hommes et de femmes. On peut avoir des spécifications des échantillons demandés en s'adressant au Département de l'Industrie et du Commerce, à Ottawa.

273.—Farine d'avoine et farine roulée.—Une grande maison de Terre-Neuve désire communiquer avec des exportateurs canadiens de farine d'avoine et d'avoine roulée.

274.—Farine de blé.—Une grande maison de Terre-Neuve demande qu'on lui cote des prix pour la farine de blé.

275.—Pommes et autres fruits.—Une

grande maison d'importation de Terre-Neuve désire communiquer avec des exportateurs de pommes et autres fruits.

276.—Feutre et boîtes de fer-blanc.—Une maison de Terre-Neuve, prête à faire des importations, recherche des exportateurs de feutre et de boîtes de fer-blanc.

277.—Goudron.—Une grande maison de Terre-Neuve est disposée à faire des achats de goudron.

278.—Haches, outils tranchants, etc.—Une maison de Terre-Neuve désire acheter des haches, des outils tranchants, des scies circulaires et autres.

279.—Essences et confiserie.—Une maison de Terre-Neuve désire entrer en relations avec des exportateurs canadiens d'essences et de confiserie.

280.—Sous-vêtements. — Une grande maison de Terre-Neuve est prête à tenir des sous-vêtements canadiens.

281.—Râteaux à foin et ustensiles de ferme.—Une grande maison d'importation de Terre-Neuve désire correspondre avec des exportateurs de râteaux à foin et d'ustensiles de ferme.

282.—Fourrures et casquettes. — Une maison de Terre-Neuve aimerait correspondre avec des manufacturiers de fourrures et de casquettes.

283.—Planches et machines à laver.—Une maison de Terre-Neuve désire entrer en relations avec des exportateurs canadiens de planches et de machines à laver.

284.—Manches de haches, têtes d'esieux, roues de buggy en noyer d'Amérique.—Une maison d'Auckland, N. Z., aimerait négocier avec des maisons canadiennes pour l'achat de ces articles. Références.

285.—Agents.—Une maison de Wellington, N. Z., désire représenter des manufacturiers de lainages, de quincaillerie, de brosses, d'articles en cuir et articles divers de ménage.

286.—Agent.—Un importateur d'Auckland, N. Z., aimerait agir comme agent vendeur de saumon, pommes fraîches, fruits en conserve, tordeuses, chaises, matériaux à toitures (caoutchouc et feutre), asbeste, ardoises et papier de construction, farine, courroies de transmission, aliments de céréales. Comme références, s'adresser à la Banque Nationale de Nouvelle-Jélande à Auckland, Wellington & Christchurch.

287.—"Duck" en coton.—Un industriel de Auckland, N. Z., demande des noms de manufacturiers de cet article.

288.—Chaussures (toutes les sortes).—Un importateur de Christchurch, N. J., aimerait recevoir des prix de manufacturiers de confiance.

289.—Instruments agricoles, machinerie et quincaillerie.—Une maison d'importation d'Auckland, N.Z., faisant de fortes affaires directement avec les fermiers, demande des catalogues des arti-

cles ci-dessus, elle aimerait avoir des présentations.

290.—Denim, 9 oz.—Une maison d'importation d'Auckland, N. Z., aimerait entrer en relations avec une maison canadienne de confiance manufacturant cet article. Les commandes ne seraient pas inférieures à 10,000 verges, chaque fois.

291.—Lattes en pin rouge.—Une maison d'importation d'Auckland, N. Z. achète tant jusqu'alors des lattes qui arrivent à Sydney de Puget Sound et sont alors sciées, aimerait à faire des achats directement au Canada. Mesures exactes, 2 1/2 pouces de largeur, 9-64 pouce d'épaisseur, bords arrondis. Employées pour jalousies. Elles doivent être sèches et exemptes de sève. Longueur 14 pieds, en paquets de 5,000 pieds linéaires.

292.—Mica.—Un correspondant de Londres est prêt à importer de grandes quantités de mica canadien.

293.—Agents.—Une maison du nord de l'Angleterre, manufacturant du matériel de toutes sortes pour courroies de transmission, demande des agents de confiance à Montréal, Toronto, Hamilton, Peterborough, Québec, Ottawa, St. John Halifax et Winnipeg.

294.—Bicyclettes.—Une maison de Coventry manufacturant des bicyclettes, désire étendre ses affaires au Canada.

295.—Agent.—Une maison du nord de l'Angleterre, manufacturant des câbles métalliques, demande un agent de confiance dans les provinces maritimes.

296.—Articles en ardoise.—Une maison du pays de Galles, manufacturant des articles en ardoise de toute sorte, désire entrer sur le marché canadien.

297.—Plumeaux.—Une maison de Londres manufacturant des plumeaux d'un nouveau modèle, désire correspondre avec une maison du Canada, prête à l'aider à trouver un débouché pour ces articles.

298.—Machinerie de buanderie, ustensiles de cuisine, instruments agricoles et outils de jardinage.—Une maison de Yorkshire manufacturant les articles mentionnés ci-dessus, désire les placer sur le marché canadien.

299.—Marchandises en caoutchouc.—Une maison de Londres manufacturant des bandages de roues et autres articles en caoutchouc, désire entrer en relations avec des importateurs canadiens.

300.—Agent.—Une maison de Birmingham, manufacturant des garde-cendres noirs et en cuivre, des garnitures de cheminée, des grillages de cheminées, des seaux à charbon, etc., désire établir des relations d'affaires au Canada et est prêt à nommer un agent.

301.—Huile de soya.—Une maison de Yorkshire, manufacturant de l'huile de soya brute et raffinée, désire entrer en relations avec des manufacturiers de peinture, de peinture et de vernis du Canada.