

DES RAISINS DE CORINTHE NOUS ARRIVENT.

Les prix seront chers, car ceux des marchés primaires avancent rapidement du fait de la forte demande. — Les raisins aussi seront plus chers.

La Californian Raisin Association n'a pas encore donné ses prix pour la récolte nouvelle, mais selon les renseignements pris parmi les importateurs, il faut s'attendre à des prix élevés. L'opinion générale semble être que les prix d'ouverture, lorsqu'ils seront annoncés, seront plus élevés que les cotations de l'an passé. Les stocks de raisins aux mains des marchands de gros sont très légers et les importateurs ne sont en mesure d'acheter que des vieux lots, en partie endommagés par la pluie.

Des envois de raisins de Corinthe sont arrivés en ville, et déjà quatre wagons ont été distribués. Il est probable que le mouvement des raisins de Corinthe se fera plus librement à présent, dans notre direction, à moins que les prix ne deviennent prohibitifs. Les cotations augmentent si rapidement qu'il peut devenir improfitable d'en importer. Les raisins de Corinthe qui nous arrivent à présent devront se vendre au détail dans les 22 cents la livre et peut-être plus cher. Il y a une très grosse demande en ce moment pour les raisins de Corinthe principalement dans les pays européens. En outre les Grecs se servent de ces raisins pour fabriquer du vin à destination de l'Europe. Cette industrie vinicole s'est beaucoup développée en Grèce au cours des deux dernières années du fait de la rareté du vin en Europe et cette fabrication diminuera l'envoi de raisins secs en Amérique.

Les importateurs de fruits étrangers disent que les cotations sur les raisins sultana turcs sont presque prohibitives. Ces raisins sont cotés à 100 shillings livrés. Ils devront donc être vendus au commerce de détail de 27 à 28 cents la livre. Les sultanas turcs aux prix actuels pourront difficilement concurrencer les raisins de Californie. Il est peu probable que les importations se fassent sur une vaste échelle dans de telles conditions.

DE NOUVELLES SPECIALITES

Le personnel de vente combiné des Etats-Unis et du Canada de la Buffalo Specialty Co., de Buffalo, N.-Y.; Bridgeburg (Canada) et Londres (Angleterre) s'est réuni pour sa quatorzième convention annuelle, au siège social de la Compagnie, à Buffalo du 21 au 26 juillet. Comme le commerce le sait, les produits manufacturés par cette compagnie comprennent le liquide veneer.

Avis fut donné à cette convention que trois nouveaux produits seraient placés sur le marché cet automne: la Vadrouille pour liquide veneer, le Nettoyeur de Carbone Neverknock, pour l'enlèvement du carbone des moteurs à gazoline, et le Shellac Holdfast Casket.

La plupart des voyageurs de cette compagnie sont avec cette institution depuis nombre d'années, c'est dire que cette convention annuelle est attendue par tous avec impatience. Les officiers sont: MM. Olivar Cabana Jr., président et trésorier; Elmer A. Cabana, vice-président; Martin J. Cabana, secrétaire et gérant des ventes.

LA PRODUCTION DU RAISIN AUGMENTE RAPIDEMENT.

On prédit pour cette année la plus forte récolte de raisins de Californie encore enregistrée dans les annales de cet état.

Les chiffres suivants donneront quelque idée de l'augmentation rapide de cette importante industrie :

1911	65,000 tonnes
1912	95,000 "
1913	70,000 "
1914	98,000 "
1915	130,000 "
1916	136,000 "
1917	163,000 "
1918	167,000 "

FRAIS DE TRANSPORT QUI EQUIVALENT A LA VALEUR TOTALE DES MARCHANDISES

Des enquêtes récemment faites par les Clubs Associés de Publicité du Monde, de New-York, pour déterminer la loyauté des annonces publiées par les maisons d'épicerie dites "faisant affaires par correspondance", ont démontré des faits intéressants en relation avec "l'économie" dont est supposé bénéficier l'acheteur.

Un monsieur de Los Angeles répondit à une annonce de ce genre dans un journal local et commanda \$1.99 de marchandises. Les frais de transport furent de \$1.85, et lorsque notre homme monta la marchandise à un épicier de Los Angeles, ce dernier offrit de la lui livrer à même son stock régulier pour \$1.85.

Ces maisons vendant par correspondance, disent les officiers de l'association de publicité ne devraient pas être confondues avec les maisons du même genre, mais légitimes qui opèrent sur le principe de se faire des amis et de s'édifier un commerce permanent. Les indications sont, disent les officiers de l'association, "qu'un peu plus du prix coûtant" est tout ce que ces maisons peuvent espérer. Certainement un homme serait fou de payer \$3.84 (y compris les frais d'envoi) pour quelque chose qu'il peut se procurer dans son voisinage pour \$1.85.

Ces officiers sont ordinairement au courant des prix qui sont réduits sur quelques articles réguliers, mais pour obtenir ceux-ci, l'acheteur doit prendre un assortiment des autres articles qui ne sont pas courants.