

désire être mis en relations avec des exportateurs canadiens de voitures de terre à roues entièrement en acier. Taux de fret par mer jusqu'à l'est de London et de Durban.

438.—Agence à l'étranger.—Un agent de Birmingham demande à représenter les maisons de feronnerie du Canada.

439.—Ustensiles de cuisine en aluminium. Une maison anglaise désire vendre des ustensiles de cuisine en aluminium au Canada.

440.—Fournitures pour constructeurs. Une maison de Birmingham désire correspondre avec des acheteurs de fournitures pour constructeurs.

441.—Tôles découpées.—Une maison de Birmingham désire vendre au Canada des tôles découpées pour l'industrie les machines et des moteurs.

442.—Agence à l'étranger.—Un marchand de poisson de Birmingham désire correspondre avec un exportateur de volaille du Canada, ayant besoin d'un agent.

443.—Jouets en fer-blanc et articles de ménage.—Un manufacturier de Birmingham demande des acheteurs de jouets et d'articles de ménage en fer-blanc.

444.—Agence.—Des manufacturiers de poterie du Staffordshire voudraient établir une agence au Canada.

445.—Corned beef et mouton du Canada.—Des agents à commission de Birmingham demandent du corned beef et du mouton du Canada en boîtes de 6 livres.

446.—Agents.—Des manufacturiers de peinture et de vernis du centre de l'Angleterre demandent des agents de confiance au Canada.

447.—Coffres-forts en acier.—Des manufacturiers de coffres-forts en acier d'Angleterre désirent entrer en relations avec une maison de confiance au Canada, disposée à créer un marché pour leurs produits.

448.—Laques.—Une maison d'Angleterre manufacturant des laques à froid de toute espèce, ainsi que des laques pour colorier et lustrer à la lampe, désire établir des relations d'affaires au Canada.

449.—Carton.—Une maison du Yorkshire demande des noms de manufacturiers canadiens de carton.

450.—Agents.—Des marchands de soies de Londres demandent des agents énergiques dans les provinces maritimes et la Colombie Anglaise.

451.—Fécule, dextrine, etc.—Une maison de Londres exportant de la fécule, de la dextrine, etc., désire communiquer avec des importateurs canadiens.

452.—Câble métallique. Une maison de Londres demande des noms d'importateurs canadiens de câble métallique et autres fournitures pour constructeurs et entrepreneurs.

453.—Commerce dans l'Inde.—Une maison de commerce de l'Inde désire faire du commerce d'importation et d'exportation de toutes sortes de marchandises avec le Canada.

454.—Formes en érable. Une maison de Londres désire entrer en relations avec des manufacturiers canadiens pouvant coter et faire des expéditions régulières de formes en érable séché au four et de blocs pour boîtes.

455.—Graines.—Un exportateur de graines européennes pour l'agriculture, de Berlin, spécialement de graines de trèfle et d'herbages, désire étendre ses relations sur le marché canadien.

456.—Articles divers pour marchands de tabac.—Une maison de Lancashire manufacturant et vendant des pipes, des blagues à tabac, des étuis à cigarettes et toutes sortes d'articles pour marchands de tabac, demande à être mise en relations avec des importateurs canadiens.

LA VENTE

Méthodes Allemandes

(Suite)

Education des employés.

«Les employés sont d'abord envoyés outre-mer pour y faire des stages plus ou moins prolongés.» Ils reviennent passer leurs congés en Europe, munis d'échantillons et de documents. Ainsi se recrute un état-major éprouvé, en même temps qu'expérimenté.

En cas de difficultés sérieuses, l'un des chefs de la maison-mère n'hésite pas à faire le voyage. Il en profite pour inspecter certaines filiales.

L'exemple du séjour à l'étranger est d'ailleurs donné par les chefs de maisons et par leurs fils. Rien ne saurait mieux encourager les employés pour le même objet. Le directeur va lui-même étudier les pays où il a l'intention d'établir une filiale. L'œuvre des consuls «n'est pas d'ouvrir la voie au commerce.»

En outre, le directeur effectue des voyages périodiques, par lesquels il demeure en contact personnel tant avec les filiales qu'avec la clientèle, et par lesquels aussi il accroît sans cesse son savoir comme sa puissance d'action.

M. Vouters estime que c'est grâce à l'excellence de l'enseignement commercial donné en Allemagne dans les cours et écoles, que les exportateurs de ce pays ont pu trouver un personnel de si haute valeur.

Il fait un exposé fort intéressant des systèmes d'enseignement et d'apprentissage. Nous ne pouvons entrer ici dans des détails : cela nous entraînerait trop loin. Nos lecteurs pourront, s'ils le jugent utile, en prendre connaissance dans le livre même de M. Vouters.

Services rendus à la production par les maisons d'exportation.

L'organisation qui vient d'être indiquée permet aux industriels allemands, agissant par l'intermédiaire des exportateurs, — d'éviter l'emploi d'agents de nationalité étrangère. Les recours sont plus sérieux, et par suite bien des déboires sont évités.

Aussi les exportateurs se proclament-ils, — de ce fait, — indispensables aux producteurs : cela au nom du principe de la division du travail. L'exportateur se spécialise dans l'étude des goûts, besoins et conditions à respecter. Le fabricant, guidé par lui, n'a qu'à s'occuper de produire les articles demandés au meilleur prix possible. Il n'a pas à surveiller le crédit, n'a pas à consacrer une partie de son capital à ce crédit, ni à constituer des stocks spéciaux, et il profite directement de tous les efforts faits par l'exportateur.

Malgré cela, une tendance se manifeste parmi les industriels à se passer des services des exportateurs. De nombreuses associations se sont constituées dans ce but.

«Tels sont l'organisation et le rôle des maisons d'exportation; mais entre elles et le fabricant vient généralement se placer un nouvel intermédiaire; l'agent.»

GERMAIN PATUREL,
Conseiller du Commerce extérieur

MAISON PROGRESSIVE

La maison D. Hatton & Co. Bien connue pour la vente en gros des poissons, vient de se rendre acquéreur des immeubles portant les Nos 6, 8, 10, 12, 14, 16 et 18 de la rue Bonsecours. Ces propriétés couvrent une superficie de plus de 10,000 pieds carrés. MM. J. A. Paulhus et J. E. Hawkins, les propriétaires de la maison D. Hatton & Co., vu l'augmentation considérable de leurs affaires, ont l'intention de transformer ces immeubles afin de les approprier aux besoins de leur commerce sans cesse grandissant. Ils veulent construire ce qu'il y aura de plus moderne au Canada comme entrepôts frigorifiques et magasins de poissons.

COMPAGNIES INCORPOREES

Des lettres patentes ont été accordées par le Lieutenant-Gouverneur de la Province de Québec, incorporant :

La Compagnie de Pulpe de Chicoutimi (nouvelle incorporation), manufacture de pulpe et de papier, Chicoutimi. Capital-actions, \$1,000,000.

La Compagnie Industrielle de St-Boniface, district de Trois-Rivières. Capital-actions, \$45,000.