

ANNEXE No 1

de bois?—R. Eh bien, je ne savais pas, avant d'avoir la commande du bois, combien je pouvais en fournir.

Q. Je comprends cela très bien, mais après l'avoir reçue...—R. Après l'avoir reçue et avoir reçu une liste, disons, ou un état...

Par M. Carvell:

Q. Un devis?—R. Non, monsieur, pas un devis. Ayant reçu un état de ce que nous avions à Westport, je me suis rendu compte que cette commande ne pouvait pas être complètement remplie à Westport. Maintenant, je ne pouvais pas choisir les items qui pouvaient venir de Westport, télégraphier qu'on les envoie et obtenir le reste ailleurs, parce que la moitié de la commande aurait été rendue deux ou trois jours avant l'autre.

Q. Combien pouviez-vous en prendre à Westport, le savez-vous?—R. Je le savais alors parce que je savais quels matériaux nous avions en main.

Q. Pourriez-vous le dire à présent?—R. Non, parce que, pratiquement—et ici, nous entrons dans la question de mes affaires personnelles et de celles de mon père—nous avons fermé boutique, comme je l'ai dit, le printemps dernier, étant à court d'argent, ce qui arrive parfois à bien des gens.

Q. Depuis votre entrée dans la compagnie, vous n'avez senti la tension monétaire que quelques mois avant le printemps dernier?—R. Nous n'avons jamais eu beaucoup de capital. Mon gérant à cet endroit me disait ce que nous devions faire. Il prétendait que nous aurions dû avoir un plus gros stock constamment. Moi, je considérais cela comme moins important que l'industrie manufacturière, parce que je croyais, comme je le crois encore, que, bien dirigée, cette industrie avait de grandes chances de prospérer. Nous pouvions fabriquer plusieurs articles qui peuvent se vendre dans notre pays et les offrir à meilleur marché que les maisons américaines, allemandes ou anglaises.

Q. Dans quelles branches?—R. Je parle de la compagnie de placage qui fabrique des plaques de cuivre jaune, d'acier et de fer. Je croyais qu'il serait plus avantageux de placer le peu d'argent que j'avais ou sur lequel je pouvais mettre la main dans cette compagnie de fabrication et de placage que dans une compagnie de menuiserie. Cette compagnie de menuiserie, vous comprenez, existait depuis vingt ans. Nous—c'est-à-dire la compagnie de fabrication et de placage—nous nous en sommes emparés il y a environ 3 ans. En effet, mon entrée dans la compagnie de fabrication et de placage date de 1912. A cette époque, je relevais de la fièvre typhoïde et peut-être que mon cerveau ne fonctionnait pas aussi bien qu'il aurait dû.

M. CARVELL: Tout cela est fort intéressant, mais ce n'est pas tout à fait au point.

Le PRÉSIDENT: C'est aussi à propos, témoin, que certaines autres questions qui vous ont été posées.

Par M. Carvell:

Q. Où la compagnie de menuiserie prenait-elle ses matériaux bruts?—R. Il y a une firme à Brockville dont j'ai oublié le nom. Nous achetions nos matériaux d'elle et du propriétaire d'une petite scierie établie plus haut sur les lacs. Il nous envoyait le bois quand nous le voulions. Quand nous voulions du bois débité, nous pouvions nous adresser à Brockville si nous n'en avions pas en chantier. On faisait construire quelques petites maisons dans le village. C'est nous qui en avons eu l'entreprise. Nous faisons venir tout ce qu'il nous manquait.

Q. Alors, vous ne preniez pas les billets pour fabriquer votre bois de construction. Vous n'aviez pas de scierie?—R. Nous faisons le planage, à notre établissement, monsieur.

Q. Et vous achetez le bois scié à différents endroits pour l'apporter à votre établissement de planage?—R. Oui, nous en faisons différentes choses. Nous pouvions fabriquer des armoires et diverses autres choses.