

7 EDOUARD VII., A. 1907.

avec vous et qu'ils vous aient renvoyés à leur agent? R.—J'ai considéré cela comme un refus de traiter directement avec nous. J'étais obligé de traiter avec un intermédiaire.

D. Vous appelez leur propre agent à Ottawa un intermédiaire?—R. Naturellement, c'est un intermédiaire.

D. Et pour cette raison vous n'avez pas traité avec eux?—R. Oui, les prix de Mortimer et Frères étaient plus élevés que ceux faits par la *Munroe Commission Company*.

D. Je désire attirer votre attention sur le fait que vous ne répondez pas à une question. Etes-vous allé voir Mortimer et Frères à la demande de la compagnie de papier Rolland?—R. Je ne me rappelle pas si j'y suis allé ou non.

D. Combien de temps, ou était-ce après avoir reçu la réponse de la compagnie Rolland que vous avez vu le représentant de la *Munroe Commission Company*?—R. Faites-vous allusion à la première lettre dont je parle, ou lorsque M. Davidson est venu à mon bureau?

D. La première fois que vous avez vu quelque représentant de la *Munroe Commission* au sujet de cet achat, était-ce avant ou après que vous eussiez reçu cette réponse de la Compagnie Rolland?—R. C'était huit mois après environ.

D. C'était huit mois après?—R. Huit mois après avoir reçu sa lettre.

D. La correspondance avec les Rolland, à laquelle vous faites allusion comme ayant été un refus, date du commencement du printemps de 1905?—R. Au commencement de l'hiver, au mois de janvier.

D. Vers le mois de janvier 1905, et cette transaction a été faite en septembre ou octobre?—R. Oui, je crois que c'était en octobre.

D. Et durant tous ces mois écoulés, vous n'auriez reçu de soumissions, ni de cette maison ni de ses agents?—R. Pas pour cette transaction, nous avons reçu deux des soumissions pour d'autres articles.

D. Je parle de ces 125,000 enveloppes en particulier?—Non, je ne pense pas.

D. Quand M. Davidson est-il allé vous voir après la demande d'achat?—R. Vers le 1er d'octobre.

D. Était-ce avant ou après que la *Munroe Commission Co.* fut allée vous voir?—R. C'était avant, monsieur.

D. Pouvez-vous déterminer la date à laquelle la *Munroe Commission Co.* est allée vous voir?—R. Vers le commencement d'octobre.

D. Dans les premiers jours d'octobre?—R. Oui.

D. Avez-vous fait quelque transaction avant cette date avec la *Munroe Commission Co.*?—R. Non, je crois que c'était là la première transaction.

D. Leur aviez-vous envoyé quelque avis à l'effet que vous aviez besoin de soumissions ou d'offres pour ces enveloppes?—R. Non, monsieur.

D. Comment ont-ils su que vous aviez besoin de cette quantité d'enveloppes? R.—Leur représentant était en ville et est venu me voir à mon bureau par affaires. Je lui ai dit: "Si vous pouvez fournir les enveloppes au prix demandé par la manufacture, vous aurez la commande."

D. Quel était ce représentant?—R. John O'Gorman.

D. Aviez-vous fait quelque transaction avec John O'Gorman avant cette date en qualité d'acheteur?—R. Non.

D. Le connaissiez-vous?—R. Je le connaissais un peu.

D. Depuis combien de temps le connaissiez-vous?—R. Je ne puis pas dire depuis combien de temps, un an peut-être, ou deux, ou trois. Je ne me rappelle pas où je l'ai rencontré pour la première fois.

D. Vous n'en aviez pas entendu parler depuis nombre d'années auparavant?—R. Non.

D. Vous n'en aviez pas entendu parler avant?—R. Non, dernièrement seulement.

D. Me dites-vous cela sérieusement?—R. Oui. Je n'ai entendu parler de John O'Gorman que tout dernièrement.