

ANNEXE NO. 1.

'50,000 enveloppes n° 8,	boîtes d'emballage	30—30 x 16 x 16.
'50,000 " n° 8	"	25—36 x 20 x 20.
'50,000 " n° 10	"	25—25 x 14 x 14.
'50,000 " n° 11	"	10—30 x 10 x 10.
'50,000 " n° 12	"	10—30 x 7 x 7.

'12 douzaines de carnets à effeuiller n° 6.

Approuvé par le conseil de la commission, le 28 septembre 1905.

P. D. RYAN,

'Secrétaire.'

D. Cette demande comprend tout n'est ce pas?—R. Oui.

D. Elle semble demander 250,000 enveloppes?—R. C'est exact, monsieur.

D. La transaction avec Barber & Ellis a été faite pour la moitié de cette quantité?—R. Pour la moitié, monsieur.

D. De qui avez-vous acheté l'autre moitié de ces articles?—R. De la Compagnie d'Imprimerie du Bulletin du Travail de Québec.

D. Vous les avez achetés de l'Imprimerie du Bulletin du Travail de Québec—Je ne veux entrer dans cette considération à présent?—R. Oui.

D. Cette demande ayant été approuvée par le conseil de la commission, qu'avez-vous fait?—R. Fort peu de temps après l'adoption de la demande, le représentant de la *Munroe Commission Company* est venu à mon bureau, ou plutôt avant cela Charles Davidson, le représentant de la compagnie de papier Rolland est venu à mon bureau, désirant me faire un prix pour les enveloppes. M. O'Gorman, de la *Munroe Commission Company*, s'étant trouvé dans mon bureau peu après, je lui offris les enveloppes au prix demandé par la compagnie de papier Rolland.

D. D'abord vous dites que la compagnie de papier Rolland, par l'entremise de son agent, M. Davidson, est venu vous trouver dans votre bureau, et vous a fait une offre pour ces 125,000 enveloppes?—R. Il m'a fait un prix pour cette quantité.

D. Le prix était-il pour 125,000 ou pour 250,000?—R. Pour 125,000.

D. Avez-vous quelque raison particulière pour diviser l'offre?—R. Aucune raison particulière, si ce n'est qu'une partie de la transaction devait être faite dans la province de Québec. La province d'Ontario a presque toutes ces transactions et nous tâchons d'en donner un peu à la province de Québec.

D. La seule raison pour laquelle vous avez partagé cet achat, c'est que vous vouliez que la province de Québec et d'Ontario eussent chacune leur juste part?—R. C'était une des raisons, oui monsieur.

D. Quand les Rolland vous ont fait une offre, d'où étaient ils?—R. De Montréal.

D. Est-ce là la raison pour laquelle vous n'avez pas acheté d'eux?—R. Ils avaient refusé de nous vendre du papier antérieurement.

D. Quand cela?—R. Le 10 janvier 1905.

D. Vous dites qu'ils avaient refusé de vous vendre du papier?—R. Oui. Ils nous ont renvoyés à leur agent ici; ne voulant pas traiter directement.

D. Vous appelez cela un refus?—R. Oui, c'est un refus. Je puis dire que leur agent pour le papier à Ottawa, est Mortimer & Co.

D. Au lieu de traiter avec vous directement, ils vous ont renvoyés à leur agent local à Ottawa?—R. Oui.

D. Et vous considérez cela comme un refus de traiter avec vous?—R. C'était refuser de traiter directement avec nous. Nous devons traiter avec un agent ou intermédiaire.

D. Vous ne teniez pas à traiter avec un intermédiaire, c'est très juste et je suis tout à fait de votre avis à ce sujet?—R. Je n'ai pas dit que je ne tenais pas à traiter avec un intermédiaire. Je dois traiter avec des intermédiaires, parce que les manufacturiers ne veulent pas traiter directement avec nous.

D. Vous avez pris pour un refus qu'ils n'aient pas voulu traiter directement