

sification et se baser là-dessus pour faire une réclamation, cette classification nouvelle devait être faite contradictoirement et non pas *ex parte*. Il est certain que, sur la quantité de bois vendu, livré et accepté, l'intimé a fait un profit de \$3,500 à \$4,000, il a donc reçu, non seulement la pleine valeur de ce qu'il avait acheté, mais ce fait seul démontre qu'il a payé le bois meilleur marché qu'il valait réellement.

Le juge de première instance accepte une évaluation basée sur les opinions de deux experts; mais, je ne vois pas qu'il y ait lieu de s'occuper d'opinion d'expert, lorsque la transaction elle-même démontre, vu les profits qui ont été faits, que l'intimé a payé le bois moins que ce qu'il valait.

Le juge de première instance se base sur les articles 1525 et 1526 du C. civ., mais ces deux articles, que l'intimé n'invoque pas du reste dans la contestation liée, n'ont pas, d'après moi, d'application dans la présente cause; il ne s'agit pas ici de défauts cachés. Du reste il y a eu: 1. livraison et acceptation du bois tel qu'il était; 2. l'intimé a, non seulement accepté le bois, mais il l'a fait charger sur les chars lui-même et en conséquence il pouvait voir chaque morceau: c'était le temps de s'objecter aux défauts s'il y en avait; 3. il n'y a pas lieu de se plaindre des défauts cachés lorsqu'on a stipulé qu'il n'y aurait pas de garantie quant à la qualité; 4. pour se plaindre des défauts cachés et que la preuve contradictoire puisse se faire à ce sujet, on ne revend pas la chose au sujet de laquelle on se plaint avant que la chose puisse être constatée. L'intimé avait du reste évalué ce bois lui-même avant la vente et il avait offert de l'acheter à un prix moins considérable que celui pour lequel il s'est porté adjudicataire: il connaissait donc suffisamment la valeur de ce bois pour essayer de l'avoir à