

*M. Fowler:*

D. Et pourtant la compagnie Barber & Ellis a bien voulu les fournir à \$1.25?  
—R. Oui, et elle y a perdu de l'argent.

D. Comment savez-vous qu'elle y a perdu de l'argent?—R. Je le sais par le calcul.

D. Est-ce que Barber & Ellis le disent?—R. Non, mais je sais combien ils ont payé le papier et ce que coûte l'impression.

D. Vous ne direz pas, après ce chèque de \$87. qu'ils ont renvoyé, qu'ils ont perdu de l'argent?—R. Je crois que oui.

D. En dépit de cela?—R. Oui.

D. Vous avez parlé de la compagnie de papier Rolland, et vous dites qu'elle fabrique plus d'enveloppes que la maison Barber & Ellis?—R. Ce n'est pas ce que j'ai dit. Elle fabrique le papier et la compagnie Barber & Ellis achète d'elle son papier.

D. Mais parce qu'elle fabrique du papier il ne s'en suit pas qu'elle fabrique les enveloppes?—R. Elle en fabrique beaucoup, je crois.

D. Pour ce qui est de la fabrication des enveloppes, est-ce que les deux compagnies ne sont pas dans la même position?—R. Les Rolland pourraient fabriquer les enveloppes à bien meilleur marché, puisqu'ils feraient un profit à la fois sur le papier et sur les enveloppes.

D. Croyez-vous, comme homme d'affaires, que dans leur commerce ils ne se proposent pas de faire un profit dans l'une et l'autre lignes?—R. Les Rolland feraient un double profit à la livraison, pendant que l'autre ne retirerait qu'un profit.

D. Vous dites avoir calculé ce que seraient ces prix d'après des renseignements que vous avez obtenus des Rolland?—R. Pas seulement des Rolland. Je sais combien ces derniers vendent leur papier, et je sais ce qu'il en coûte pour faire les enveloppes.

D. Comment le savez-vous?—R. Par des renseignements que j'ai pris auprès d'une foule de gens

D. Auprès de quels gens?—R. Auprès des Rolland.

D. Et d'où encore?—R. De l'Imprimerie. Je puis savoir quand je voudrai ce que l'on paye le papier à l'Imprimerie. On y achète en petites quantités.

D. Est-ce que les Rolland font les enveloppes?—R. Oui, monsieur.

D. Comment le savez-vous?—R. Je le tiens de leur représentant. J'ai ici une facture qui vient d'eux pour des enveloppes.

D. Mais les seules personnes auprès de qui vous ayez tenté d'obtenir des renseignements sont les Rolland; c'est-à-dire, à part l'Imprimerie?—R. Oui.

D. Cependant vous dites avoir obtenu des renseignements d'une foule de gens?—(Pas de réponse.)

*M. Northrup:*

D. Avez-vous, depuis cette opération, acheté de nouveau des enveloppes, de qui ce soit?—R. Non, seulement en petites quantités, et nous avons eu à payer \$1.95

D. Vous êtes-vous jamais depuis cette date adressé à la maison Barber & Ellis pour voir s'ils seraient prêts à renouveler cette commande au même prix?—

R. Non, nous n'avons plus eu besoin d'enveloppes en grande quantité depuis.

*M. Carvell:*

D. Cette marchandise était-elle de la qualité que vous lui supposiez en l'achetant?—R. Eh bien, le papier est bon, mais l'impression n'est pas nette.

*M. Fowler:*

D. Vous n'aviez pas voulu tout d'abord accepter cette impression de Barker & Ellis. Est-ce que je me trompe, ou si vous n'avez pas dit à M. Barker que si vous