

## ANNEXE NO. 1.

D. Vous lui avez payé le prix que M. Davidson vous avait indiqué?—R. Oui, et il m'avait dit que c'était un bien bas prix (close price.)

D. Vous n'avez pas demandé à la maison Ellis & Barber ce qu'elle pouvait être disposée à faire?—R. Non, je savais que l'Imprimerie, pour une enveloppe plus légère, avait payé \$1.40; et c'est \$1.70 le mille que nous payons à l'Imprimerie.

D. Vous n'avez demandé ni à la compagnie Barber & Ellis, ni à MM. Brown, frères, ni à aucune des maisons de Toronto, à quel prix elles consentiraient à faire ce travail? Vous ne vous êtes pas donné la peine de demander à la compagnie Barber & Ellis à quel prix elle le ferait?—R. Je ne pouvais pas faire cela.

D. Pourquoi?—R. Parce que j'avais déjà fait des arrangements avec la *Munroe Commission Company*.

D. Précisément. Vous vous étiez lié à la *Munroe Commission Company* pour des prix plus forts?—R. Oui, monsieur.

D. Vous dites maintenant qu'elle ne vous a jamais demandé l'argent à ces prix-là?—R. Nous avons fait comme elle nous a demandé de faire. Nous nous sommes conformés à son désir et avons envoyé la chose à la maison Barber & Ellis.

*Par M. Carvell:*

D. Saviez-vous, avant de faire cette convention avec la *Munroe Commission Company*, que la maison Barber & Ellis était disposée à fournir cette marchandise, comme elle l'a dit après, à des prix moins élevés?—R. Non, je ne le pensais pas. Ce serait bien peu sage de sa part.

D. Comment cela?—R. Parce que le fabricant doit protection à l'intermédiaire, autrement dit au commerce. S'il vend directement à des personnes du dehors à des prix moins élevés qu'il ne vend au commerçant, ce dernier discontinuera de faire affaires avec lui.

D. La compagnie de papier Rolland produit-elle autant de papier et d'enveloppes que la compagnie Barber & Ellis?—R. La maison Barber & Ellis prend son papier chez les Rolland.

D. Des deux compagnies celle des Rolland est donc de beaucoup la plus considérable?—R. Oui, de beaucoup.

D. Et elle serait en mesure de fournir ces enveloppes à meilleur marché que ne le pourrait faire la compagnie Barber & Ellis?—R. A un prix beaucoup plus bas.

D. Et les prix que vous avez payés à la *Munroe Commission Company* étaient ceux de la compagnie Rolland?—R. Oui.

D. Avez-vous jamais eu, avant votre entrée à la commission du chemin de fer Transcontinental, quelque habitude de ces achats de fournitures de bureaux?—R. Non, monsieur, quand j'étais au ministère des Travaux publics, le gouvernement avait un agent pour ces fournitures; on achetait par l'entremise de l'Imprimerie.

D. Devenu agent du Transcontinental pour les achats, avez-vous pris quelque moyen de vous assurer du juste prix que pouvaient coûter des enveloppes ou des fournitures quelconques de bureaux?—R. Oui, je l'ai fait. Je me suis procuré des échantillons des différentes sortes de papiers qui se fabriquent, avec les prix, j'ai fait une étude des pesanteurs et des prix; je me suis renseigné sur le nombre d'enveloppes que l'on peut fabriquer avec les feuilles de papiers de diverses grandeurs, sur le coût de fabrication des enveloppes, et autres détails de cette nature, de manière à me rendre apte à établir, tout comme le fabricant, le coût des commandes qui pourraient se présenter.

D. A quelles sources avez-vous puisé ces renseignements?—R. A la compagnie de papier Rolland et à l'Imprimerie.

D. Et d'après les recherches que vous êtes ainsi allé faire auprès de la compagnie de papier Rolland et à l'Imprimerie, qu'avez-vous trouvé qu'il serait raisonnable de payer des articles comme vous en avez acheté?—R. A peu près \$1.95 serait un prix raisonnable; et nous n'avons accordé que \$1.75.