

M. Sales:

Q. Qui achète vos chaussures?—R. Nous avons un employé dans ce département.

Q. Vous ne les achetez pas vous-même?—R. Non.

Le PRÉSIDENT: Maintenant, messieurs, allons-nous faire un effort pour appeler les commerçants de chaussures avant le lunch et commencer immédiatement avec eux? Puisqu'il n'y a plus d'autres questions, je dois vous remercier profondément, monsieur McLean, pour être venu ici nous aider au cours de la présente enquête.

Le témoin se retire.

M. McKAY: Si le témoin suivant a un exposé à faire je suggérerais qu'on le laisse faire librement sans l'interrompre.

Le PRÉSIDENT: Très bien, désirez-vous que j'appuie sur ce point?

M. McKAY: Oui, et nous pourrons l'interroger ensuite.

JOHN ELLIS WARRINGTON est appelé et assermenté.

Le président:

Q. Où demeurez-vous?—R. A Québec.

Q. De quelle compagnie faites-vous partie à cet endroit?—R. Avec la John Ritchie Company.

Q. Et quelle position occupez-vous dans cette compagnie?—R. Je suis vice-président de la compagnie.

Q. Quelles sont vos fonctions particulières en votre qualité de vice-président?—R. Celles de gérant général ayant pratiquement la pleine direction de la compagnie.

Q. Vous avez un exposé à nous faire, nous dit M. McKay.

M. McKAY: Non, j'ai dit: s'il avait un exposé à faire.

Le PRÉSIDENT: Avez-vous un exposé à nous communiquer?

M. SALES: Je voudrais relever la suggestion de M. McKay à l'effet de laisser les témoins donner leurs dépositions sans interruption. Voici mon objection, c'est qu'un homme se tire bien d'affaires avec un exposé; vous en prenez note, mais si vous lisez les témoignages tout vous apparaît sans liaison. Si cet exposé est plus tard contredit le fil est perdu, et celui qui lirait cet exposé croirait naturellement...

M. McKAY: Au cours de l'examen d'un très grand nombre de témoins entendus ces jours derniers nous avons simplement répété le même travail en touchant les mêmes questions déjà discutées.

M. SALES: Nos journalistes entendent les dépositions des témoins qui dans le temps, ne sont pas contredits du tout, et monsieur le président, l'importance de ce point est perdue complètement plus tard.

M. CALDWELL: A l'appui de cela j'aimerais citer un rapport paru dans les journaux concernant l'agent de la compagnie Ford qui est venu ici. Dans ce rapport il est question de ce que la compagnie a payé en impôts sur les ventes, en salaires, et le reste, mais il n'y est pas question du tout des dividendes qu'elle a réalisés ni de la manière que la compagnie a réussi à faire monter son capital de \$60,000 à plusieurs millions, ni d'autres matières comme celles-là.

M. MUNRO: La faute en est aux journaux.

M. SALES: J'aimerais attirer votre attention sur quelque chose comme cela qui est survenu, hier, alors que M. Bowman a déclaré que 75 p. 100 des difficultés des cultivateurs étaient des difficultés personnelles. Ce matin ces

[M. Alexander N. McLean.]