

## ANNEXE NO. 1.

D. Alors vous aviez préparé la commande avant d'avoir reçu cette lettre de la *Munroe Commission Co.* acceptant les conditions?—R. Oui. Il me dit qu'il ferait l'ouvrage quand même il n'en retirerait pas un centin de profit.

D. Qui cela?—R. M. O'Gorman, et je savais que les prix étaient très précis.

D. Je vois ici certains changements dans la quantité d'enveloppes, je n'y attache pas grande importance, parce que je comprends que dans ce commerce on peut faire un nombre un peu plus élevé d'enveloppes que celui strictement demandé. Ils ont en réalité fourni 130,000 enveloppes environ, mais c'était la commande, un duplicata que nous gardons dans notre livre. Naturellement, nous n'avons pas la commande qui a été envoyée à Barber & Ellis.

D. Alors la commande qui a été envoyée à Barber & Ellis ne contiendrait pas cet effaçage?—R. Peut-être, je ne saurais dire. C'était déjà fait.

D. Voici, M. Ogilvie, votre lettre à la *Barber & Ellis Co.*—rappelez-vous maintenant ce que je veux que vous compreniez entièrement. Vous admettez la transaction avec la *Munroe Commission Co.*, et aussi vous admettez que ces gens devaient faire simplement l'ouvrage pour la *Munroe Commission Co.*?—R. Oui.

Cette lettre est adressée à la *Barber & Ellis Co.*, Toronto, en date du 3 novembre 1905.

“MESSIEURS,—Re la commande pour 125,000 enveloppes, j'inclus une commande pour 125,000 enveloppes devant être faites selon les échantillons qui ont été soumis. Veuillez me dire au plus tôt possible si vous pouvez remplir la commande au prix mentionné, et en faire la livraison dans le temps spécifié.

“Votre tout dévoué.

A. L. O'GILVIE.”

Voulez-vous me dire pourquoi après avoir fait un contrat avec la *Munroe Commission Co.*, vous ne leur avez pas dit, en homme d'affaires, que vous aviez fait ce contrat avec la *Munroe Commission Co.*, et que cette Compagnie s'étant entendue avec eux pour faire l'ouvrage, vous avait demandé de leur envoyer directement la commande?—R. Non, je n'ai pas agi de la sorte. Nous savions que la Compagnie Munroe leur avait parlé, et nous leur envoyâmes la commande ainsi qu'on l'avait demandé. Nous savions que lorsqu'ils auraient cette commande, ils comprendraient la chose sans que nous eussions besoin de mentionner quoique ce fût au sujet de l'arrangement conclu entre eux.

D. Pensez-vous que c'était agir en homme d'affaires que d'écrire à la Barber & Ellis, après avoir fait la transaction avec une autre compagnie: “Veuillez me dire au plus tôt possible si vous pouvez remplir la commande au prix mentionné.”?—R. Je ne faisais que confirmer le fait que l'arrangement de la compagnie Munroe était satisfaisant pour eux, et qu'ils feraient l'ouvrage.

D. Vous ne faisiez pas d'arrangements du tout avec la *Barber-Ellis Co.* On vous avait simplement dit de leur envoyer la commande pour qu'ils pussent la remplir. Pourquoi avez-vous pris soin d'omettre le nom de la compagnie Munroe dans cette lettre?—R. Nous n'avons pas pris soin d'omettre le nom de la compagnie Munroe; nous n'avons pas eu l'intention de l'omettre. Nous avons simplement écrit à la *Barber & Ellis Co.*, que cette commande leur était envoyée, et que s'ils voulaient la remplir au prix convenu, nous serions satisfaits. Je ne voulais pas que la commande me revînt en apprenant que le prix était augmenté, je désirais qu'ils fissent l'ouvrage, mais que s'ils ne pouvaient pas au prix tel que convenu avec la *Munroe Commission Co.*, je ne voulais pas qu'ils exécutassent la commande.

D. Vous ne pouviez pas vous fier à la *Munroe Commission Co.*?—R. Non, il ne s'agissait pas de savoir si je devais me fier à elle.

D. Ou vous aviez confiance en eux ou non. Pourquoi n'avez-vous pas tout simplement dit à la *Barber & Ellis Co.*, ce qu'il en était et leur laisser faire la livraison pour la *Munroe Commission Co.*?—R. Je crois que cela eut dû être fait peut-être.