

D. Je vous conseillerais de tenter l'aventure?—R. J'ai plus d'une fois essayé.

M. CHISHOLM (Antigonish) fait remarquer que M. Barker ne devrait pas raisonner avec le témoin.

Le TEMOIN.—Si vous le voulez bien, monsieur Barker, je vous citerai tels exemples où il nous a été donné de pouvoir acheter des commissionnaires à bien meilleur marché que nous ne l'aurions pu faire des fabricants eux-mêmes. Nous avons eu besoin un jour de nous procurer quelques forets, et le prix que l'on m'a fait à la *Rand Drill Company*, qui fabrique un foret spécial, était de \$1,440. Cela n'empêche qu'il s'est trouvé deux commissionnaires, qui, pour le même foret, sortant de la même fabrique, étaient prêts à me le faire avoir pour \$1,425. C'était, comme vous le voyez, \$15 que ces intermédiaires consentaient à nous abandonner sur leur commission.

D. Je puis répliquer à cela, en me basant, peut-être sur vos propres pièces, où se trouvent les prix de la maison Ellis—liste imprimée—et, en comparant entre eux les prix qui vous ont été faits par la maison Ellis d'une part et d'autre part par la *Munroe Commission Company*. Ne savez-vous pas, pour en avoir fait vous-même l'expérience, qu'il se fait des achats à 20, 30 et 40 pour 100 du prix marqué sur les circulaires du commerce?—R. Oui.

D. Cela étant, ne croyez-vous pas qu'il serait sage d'essayer d'obtenir de meilleures conditions?—R. Ne comprenez-vous pas que c'étaient là des enveloppes imprimées que nous achetions, et les prix qu'il y a ici sont pour de simples enveloppes. Cela me paraît clair. Je puis vous expliquer toute la chose, si vous le voulez.

M. CARVELL, s'oppose à la manière dont M. Barker, conduit son interrogatoire.

M. le PRESIDENT déclare que l'examen, autant que possible, doit se faire par demandes et réponses.

Le TEMOIN.—Je dis que les prix de la liste sont pour des enveloppes simples, non pas pour des enveloppes imprimées. Pour des enveloppes imprimées, le prix serait de \$2.15, et je les ai eues pour \$1.75.

Par M. Barker:

D. Croyez-vous, M. Ogilvie, qu'entre l'enveloppe simple et celle qui porte au dos, imprimé, le nom de la commission, il y avait bien une différence de valeur de 40 pour 100?—R. Non pas 40 pour 100, mais 40 cents. Il doit y avoir cette différence; c'est un prix raisonnable pour l'impression.

D. Au mille?—R. Oui.

D. Seriez-vous surpris d'apprendre que pour une commande de quelque importance, un grand fabricant demandera beaucoup moins que cela?—R. Si la commande est très considérable, il peut le faire. Mais voici les prix.

D. Ne croyez-vous pas, d'après votre expérience, que le gouvernement achetant par grandes quantités, 250,000 dans un cas et 125,000 dans l'autre?—R. Non, pas 250,000 tout compris.

D. Je sais, 250,000 pour une commande?—R. C'est pour une fourniture couvrant deux années.

D. Mais vous traitez pour plus d'une année. Prétendez-vous qu'une compagnie comme les Rolland, ou comme la *Barber & Ellis Company*, ne prend pas cela en considération et ne fait pas ses prix en conséquence?—R. Non, ce que l'on prend en considération, c'est la protection due au commerce. Ceux qui ne font pas cela voient forcément leurs affaires s'en aller.

D. Vous avez pensé que vous payeriez moins cher en vous adressant à la *Munroe Commission Company*. Une couple de semaines avant que cette demande vous arrivât, une autre compagnie vous avait fait tenir ses prix. Puis, comme agent de ce gouvernement, vous vous êtes entendu avec la *Munroe Commission Company*?—R. Je lui donne le prix que l'on m'avait coté pour le papier, les enveloppes et l'impression.