

Mais, convaincu que c'était le moment d'effectuer la vente, j'ai fait pression sur eux.

Les pourparlers durèrent de deux à trois mois. Les négociations avaient pour base, bien entendu, l'évaluation faite par la Canadian Appraisal Company. En fin de compte, nous arrivâmes à un prix qui correspondait à environ 79 p. 100 de la valeur que la Canadian Appraisal avait attribuée aux biens. La pression que j'ai exercée sur l'entrepreneur pour l'engager à accepter l'entreprise consistait à lui faire savoir que nous étions en état d'adjudger le reste du dragage.

La méthode d'adjudger le dragage sera peut-être contestée, mais j'estime que là encore nous avons pris toutes les précautions voulues et agi en bons hommes d'affaires. La première entreprise de dragage du Saint-Laurent a été adjugée aux plus bas soumissionnaires en 1930, les soumissions ayant été invitées en 1929. Le plus bas soumissionnaire s'était associé ses deux plus importants concurrents. Par conséquent, les trois plus importantes entreprises de dragage du Canada procédaient au dragage du Saint-Laurent à des prix correspondant à la plus basse soumission faite en 1929.

Le très hon. M. BENNETT: Quels étaient les prix?

L'hon. M. HOWE: Il y en a une longue série, que je citerai.

M. JOHNSTON (Bow-River): Il s'agissait toujours de soumissions?

L'hon. M. HOWE: Oui, de soumissions faites en 1929.

M. JOHNSTON (Bow-River): Et la plus basse fut acceptée?

L'hon. M. HOWE: La soumission englobait la totalité de l'entreprise; il est impossible de répartir une tâche de ce genre. Les roches détachées et le schiste étaient compris. Les prix dépendaient de la situation, aussi bien que de la nature des matières à enlever. Je trouve les renseignements suivants dans le contrat de 1929:

Quantités approximatives en verges cubes mesurées sur place	Nom de l'endroit	Taux de roc solide par verge cube	Taux de roc émietté
549,518	Haut-fond de Longueuil	\$8.80	\$.90
209,524	Montréal-Est	8.00	.50
190,199	Batture Perron	8.00	.60
304,446	Courbe de Batiscan	8.00	50

Le tableau donne ensuite d'autres renseignements relatifs à différents projets. Les ouvrages compris dans le contrat de 1930 ont été complétés en 1934 et le gouvernement d'alors

prolongea le contrat au même taux pour six autres millions de verges. En 1935, le contrat fut de nouveau prolongé au même taux et il est encore en vigueur aujourd'hui. Nous n'avons pas encore entrepris les travaux en vertu du nouveau contrat.

Dans l'intervalle, le bureau interdépartemental des ingénieurs a étudié le nouveau programme et en a analysé le coût. Les prix recommandés par le bureau sont, en plusieurs cas, inférieurs, mais ne sont, dans aucun cas, supérieurs aux taux du contrat en vigueur. Le contrat pour le reste a été établi aux prix recommandés dans le rapport des ingénieurs ou au-dessous. Il nous a été quelquefois possible d'obtenir un prix quelque peu inférieur à celui que recommandait le rapport présenté par le bureau interdépartemental des ingénieurs pour chaque section particulière. Mais les prix ne dépassent jamais ceux que le rapport recommande.

Le résultat fut que nous avons vendu notre chantier de constructions navales moyennant 79 p. 100 de la valeur prisée. Nous avons adjugé le contrat pour le reste de l'outillage aux prix recommandés par le bureau interdépartemental ou à des prix inférieurs à ceux dont le rapport faisait mention.

M. JOHNSTON (Bow-River): Ces contrats ont été adjugés par soumission, n'est-ce pas?

L'hon. M. HOWE: Non pas; il n'y a pas eu de soumission pour les ouvrages exécutés sur le Saint-Laurent depuis 1929, pour l'excellente raison qu'il n'y avait pas de soumissionnaire. La seule compagnie munie du type d'outillage voulu travaille aujourd'hui sur le Saint-Laurent, et ce, depuis 1930.

M. JOHNSTON (Bow-River): Quel a été le facteur déterminant de la vente?

L'hon. M. HOWE: Le motif décisif a été que je n'étais pas prêt à entreprendre les nouveaux travaux à moins de trouver acquéreur pour mon propre outillage. Les prix payés pour la ferraille lors de la vente étaient les plus élevés qui aient été payés depuis un grand nombre d'années. Une grande partie de cet outillage a été vendue comme de la ferraille de rebut, car c'en était. Je crois que les prix que nous avons obtenus étaient assez élevés pour ce que nous avions à vendre. Permettez-moi de vous donner une idée de ce à quoi nous aurions pu nous attendre si nous avions essayé de vendre cet outillage pièce par pièce. Je puis dire qu'il s'y trouvait certains outillages appartenant à la Commission du port de Montréal et qui n'avaient pas été employés depuis plusieurs années. Certains de ces outillages étaient en bon ordre, mais d'autres n'étaient que de la ferraille. Quelques mois avant de commencer ces négocia-