

ANNEXE No 1

Q. Combien de temps votre père a-t-il été dans le commerce de bois avant vous?—
R. Il n'a jamais été dans le commerce de bois. Mon père me prêta quelq'argent et
devint intéressé de cette manière.

Q. Vous êtes un neveu de D'Arcy McGee?—R. Oui, monsieur.

Q. Est-ce que 5 pour 100 est l'escompte commercial ordinaire dans la vente du
bois?—R. Oui.

Q. Si vous vendiez de ce bois à un particulier, recevriez-vous ordinairement 5
pour 100 d'escompte?—R. Oui.

Q. Tout ce que vous avez fait avec cette transaction est l'escompte commercial
ordinaire de 5 pour 100?—R. Oui.

Q. Et vous avez eu votre commande après avoir été invité à soumissionner de la
manière ordinaire?—R. Oui.

Q. Connaissez-vous d'autres personnes qui ont reçu des invitations à soumission-
ner en même temps que vous?—R. Je crois que je puis les nommer. Oui, je crois les
connaître.

Q. Combien y en a-t-il, à votre connaissance?—R. J'en connais deux autres.

Q. Vous en connaissez deux autres?—R. Oui, monsieur.

Q. En d'autres occasions, avez-vous soumissionné sur invitation sans obtenir de
commandes?—R. Oui.

Q. Votre soumission était-elle trop élevée?—R. Je le suppose.

Q. Les prix auxquels vous soumissionniez étaient: 27½ sous pour le bois plané, 26
sous pour le bois brut, 31 sous pour la planche de pin et 25 sous pour l'épinette? Esti-
mez-vous que ces prix étaient raisonnables ou non?—R. Ce sont des prix assez bas.

Q. Avez-vous vendu aussi cher à des particuliers?—R. Oui.

Q. Quand?—R. Tout le temps. Je ne saurais le dire exactement. Il y a tant de
différentes espèces de bois et tant de différentes longueurs.

Q. Je parle de l'espèce mentionnée ici?—R. Cette espèce en particulier? J'en ai
souvent vendu plus cher que cela.

Q. A des particuliers?—R. Oui.

Q. Dans quel temps?—R. Quand nous faisons le commerce de bois.

Q. Depuis 1912?—R. Oui.

Q. Cette transaction ne vous a pas rapporté plus de \$200 en tout?—R. Oui, envi-
ron \$200.

Q. C'est ce que vous avez fait en tout?—R. Oui.

Q. Et c'est là l'escompte ordinaire?—R. Oui.

Par M. Kyte:

Q. Je remarque que vos en-têtes de comptes et vos factures portent l'adresse:
136 Bank?—R. Oui, monsieur.

Q. C'est l'adresse du bureau d'immeuble de M. Roger, n'est-ce pas?—R. Oui, et
du mien.

Par M. McKenzie:

Q. Quand vous avez soumissionné, M. McGee, pour ce lot de bois, avez-vous cal-
culé le prendre à Ottawa ou à Westport? Est-ce là le nom de votre ville?—R. Oui,
monsieur, Westport.

Q. La transaction est chose du passé. Vous avez fait votre calcul et envoyé votre
soumission. Maintenant, avez-vous calculé prendre votre bois ici ou à Westport?—
R. Si je ne pouvais le prendre à Westport, je comptais le prendre où cela me conve-
nait. Je veux dire que nous cherchons tous à faire de l'argent et que si j'avais pensé
faire mieux en achetant ici j'aurais acheté ici.

Q. Les marchands de bois de Westport peuvent-ils faire concurrence avec ceux
d'Ottawa? Sur le marché libre d'Ottawa?—R. Oui, mais pas sous tous les rapports.

Q. Sous ce rapport?—R. Pour certains articles, nous aurions pu, parce que la
main-d'œuvre est moins chère là-bas, et que la vie est à meilleur marché. En outre,

[W. R. McGee.]