

pourrait vous procurer, à quel prix il pourrait vous procurer ces enveloppes?—R. Non, j'ai consenti à lui donner le prix stipulé, c'est-à-dire le prix que je payais auparavant, je veux dire le prix offert, et le prix de l'Imprimerie.

D. Vous n'avez pas cru nécessaire de chercher à obtenir un prix moins élevé?—R. J'en avais fait le calcul, et je savais qu'on ne pouvait pas demander moins.

D. Mais si quelque autre avait demandé un prix moins élevé vous seriez-vous objecté?—R. Si on vendait à moitié prix, je suppose bien que nous devrions accepter cela.

D. Vous n'avez pas cherché, cependant, à obtenir un prix moins élevé? Vous avez quelques chiffres qui vous avaient été communiqués par M. Davidson, et vous lui avez demandé de vous fournir les enveloppes à ce prix?—R. Oui, mais je ne pensais pas qu'il pût les fournir à ce prix.

D. Vous ne le pensiez pas?—R. Non, je ne le pensais pas.

D. Vous saviez que ce n'était pas un manufacturier?—R. Oui, je savais cela.

D. Que ce n'était pas un agent à commission?—R. Oui.

D. En votre qualité d'homme d'expérience pratique supposez-vous que l'agent à commission paie au manufacturier le prix auquel il vend à l'acheteur?—R. Je sais que les agents à commission peuvent vendre à meilleur marché que le manufacturier. J'ai assez souvent payé à l'agent à commission moins cher qu'au manufacturier pour le même article.

D. Ces enveloppes étaient imprimées?—R. Je ne parle pas plus des enveloppes que d'autres articles, mais des articles en général.

D. Voulez-vous bien limiter à cette question en particulier? A cette transaction en particulier? Supposiez-vous que la *Munroe Commission Company* paierait au manufacturier tout le prix que vous lui avez offert pour ces enveloppes?—R. Je n'avais rien à y voir.

D. Vous n'avez pas pensé à cela?—R. Je savais que le manufacturier voulait protéger l'agent de son commerce, et devant me demander un prix plus élevé qu'à John O'Gorman ou à la *Munroe Commission Company*.

D. Vous avez réellement pensé cela?—R. Je savais qu'il y serait forcé s'il faisait les affaires de la façon voulue.

D. Vous avez adopté pour règle de ne pas traiter avec les manufacturiers?—R. Pas toujours. L'expérience m'a appris qu'on ne peut pas acheter du manufacturier à aussi bon marché que de l'agent à commission.

D. Et par conséquent, vous n'avez pas essayé?—R. Nous avons essayé souvent.

D. Pourquoi n'avez-vous pas essayé en cette occasion?—R. Parce que nous avions les prix du manufacturier.

D. Quelles sont les maisons qui manufacturent le plus ces articles dans l'Ontario?—R. La compagnie de papier Rolland.

D. Cette compagnie est dans la province de Québec, et je vous parle des compagnies de l'Ontario?—R. Bunton, Reid and Co., avait coutume de le faire, mais ils ont abandonné cette industrie, maintenant, je crois; L. P. Bouvier, qui ne fournit pas le papier mais ne fait que les enveloppes.—

D. Sont-ils de la province d'Ontario, de Toronto?—R. Oui, il y a aussi Barber & Ellis, et je ne suis pas sûr si Brown et Frères les manufacturent.

D. Quel a été le résultat final?—A quel prix Barber & Ellis consentaient-ils à fournir ces enveloppes comparativement au prix que vous aviez offert à la *Munroe Commission Co.*?—R. Nous avons trouvé que Barber & Ellis avaient fourni ces enveloppes avec perte.

D. Laissons les manufacturiers voir à leur perte; vous semblez très désireux qu'ils aient perdu dans la transaction de ces enveloppes?—R. Non pas mais ce sont là les faits. Il est difficile de mettre les faits de côté.