

257. C'est la section inférieure? Quel est le montant pour la section supérieure? —\$325,926.

258. \$325,926? Ils étaient donc plus élevés que John Nicholson et C<sup>ie</sup>?—Apparemment.

259. Le rapport que vous venez de lire accordait l'entreprise à Allan et C<sup>ie</sup> parce que l'on pensait que la soumission de John Nicholson était trop basse?—C'est ce que dit le rapport.

260. Est-ce l'habitude du département de s'assurer que celui qui fait une soumission pour un ouvrage peut faire un profit avant de lui donner le contrat?—La pratique ordinaire a été de le donner au plus bas soumissionnaire.

261. Ainsi, l'habitude du département a été d'accorder les contrats aux plus bas soumissionnaires?—Oui, je le crois.

262. Pourquoi n'a-t-on pas suivi la pratique ordinaire dans ce cas-ci?—Pour les raisons données dans le rapport, je suppose.

263. Quelles sont ces raisons, s'il vous plaît?—Parce que la soumission de Nicholson était jugée trop basse, apparemment.

264. Donc, en réalité, le département examine si l'entrepreneur doit faire un profit sur l'entreprise ou non?—Je n'en sais rien. La question est de savoir si l'entrepreneur peut faire l'ouvrage et le terminer, et non pas quel profit il y fera.

265. La question d'exécution de l'entreprise entraîne celle de savoir s'il peut y faire un profit ou faire l'ouvrage pour le montant de sa soumission?—C'est possible.

266. Eh bien! n'est-ce pas réellement le cas, M. Schreiber?—Non; pas que je sache.

267. Alors, dites-moi ce que vous en savez. Je vous demande de m'expliquer pourquoi, dans certains cas, vous donnez le contrat au plus bas soumissionnaire, tandis que dans d'autres cas vous mettez le plus bas soumissionnaire de côté et le donnez à quelqu'un qui désire l'avoir à un prix plus élevé?—Eh bien! il y a plusieurs raisons. Dans le cas qui nous occupe, la raison paraît être que M. Page a fait rapport qu'il ne croyait pas que l'ouvrage pût être fait pour le prix demandé, je pense.

268. Alors, dans ce cas particulier, la soumission a été refusée parce qu'il croyait que l'ouvrage ne pouvait pas être fait pour le prix demandé?—Non, c'est ce qu'il recommande, je ne sais pas pourquoi.

269. Quelle est votre coutume?—Eh bien! je ne pense pas jamais avoir fait cela.

270. Avez-vous toujours accepté la plus basse soumission?—Pas toujours, je crois.

271. Pas toujours?—Non.

272. Maintenant, quand ces soumissions ont été demandées, l'annonce contenait-elle la condition que les soumissionnaires devaient faire un certain dépôt comme garantie de l'exécution du contrat?—Je pense que la pratique—je sais ce qu'elle est aujourd'hui, mais je ne sais pas ce qu'elle était quand ces soumissions ont été demandées—la pratique a été de faire faire un dépôt avec la soumission, et que, si le soumissionnaire à qui le contrat était accordé refusait de le signer, il perdait son dépôt.

273. Il perdait la somme déposée?—Oui.

274. A combien s'élevait le dépôt? La somme est-elle arbitraire ou est-elle fixée à tant pour cent sur le prix du contrat?—Parfois c'est une somme fixe, et parfois, je crois, le dépôt est de 5 p.c. quand le contrat est signé.

275. Ce serait une somme arbitraire quand la soumission est envoyée?—Dans beaucoup de cas, oui.

276. Dans le cas en question, les annonces exigeaient-elles que les soumissionnaires fissent un dépôt d'une somme fixe?—Eh bien! je ne pourrais pas le dire.

277. Ne pouvez-vous pas le dire en consultant l'annonce même?—Eh bien! elle est ici (montrant des papiers devant lui). Avez-vous vu l'annonce ici?

278. Je ne l'ai pas remarquée, M. Schreiber, mais je n'ai aucun doute qu'elle est là.—Eh bien! je n'en suis pas certain.

279. Eh bien! n'est-ce pas toujours l'habitude?—C'est l'habitude ordinaire de le faire.

280. Vous pouvez dire, n'est-ce pas, d'après votre expérience, que la pratique du département est de toujours demander le dépôt d'une somme fixe comme garantie que le contrat sera rempli s'il est accordé au soumissionnaire?—Oui, je le pense.