

ANNEXE NO. 1.

Par M. Daniel:

D. Comment savez-vous quel prix la compagnie Barber & Ellis a payé son papier?—R. Parce que je sais à quel prix au plus bas les Rolland les vendent. Le commerce, soit que nous sommes d'importants acheteurs, et les Rolland ont telle confiance en moi que je puis aller les trouver et savoir d'eux les prix exacts auxquels ils vendent leurs marchandises.

D. Alors pourquoi ne pouvez-vous pas acheter à ces prix-là?—R. Ils ne voudront pas me vendre à ces prix-là. Je puis aller trouver les gens en ville et ils me diront quel prix ils payent leurs marchandises. Je puis toujours savoir ce que coûte une chose.

Par M. Taylor:

D. C'est au nom de l'Etat, monsieur Ogilvie, que vous achetiez cette marchandise?—R. Oui.

D. Vous savez qu'il en est de même à l'Imprimerie?—R. Oui.

D. On y achète pour l'Etat?—R. Oui.

D. Vous saviez quel prix on y payait les enveloppes?—R. Oui.

D. N'auriez-vous pas pu si vous aviez voulu ménager l'argent du pays, faire commandes de fournitures par l'Imprimerie, comme le font les autres administrations? Nous voyons dans le rapport de l'Auditeur général tous les jours que des fournitures sont achetées par d'autres ministères par l'intermédiaire de l'Imprimerie?—R. On ne pourrait pas y avoir ces fournitures meilleur marché.

D. Est-ce que les prix à l'Imprimerie en sont pas moins élevés?—R. Non, on y a payé \$1.40 l'enveloppe de 2 liv. plus légère, faite de même papier, mais plus léger, \$1.40 le mille, non imprimées.

Par M. Crocket:

D. Mais si vous les obteniez par l'Imprimerie, et qu'elle y fit un profit?—R. L'Imprimerie n'est pas censée faire un profit.

D. Mais si elle les a à meilleur compte que vous, pourquoi ne pas les lui faire acheter?—R. Parce qu'elle ne peut pas les imprimer à aussi bon marché je suppose.

Par M. Reid, (Grenville):

D. Est-ce la première, ou plutôt la seule fois qu'un manufacturier vous renvoie à un agent, ou qu'une occasion vous ait été fournie d'acheter à meilleur marché par l'entremise d'agents?—R. Non, je vous ai parlé des forêts de la maison Rand, où il m'a été donné de sauver ou payer la somme de \$30 en achetant par l'entremise d'un agent.

D. Avez-vous d'autres cas à nous citer?—R. Il y a cette affaire de sous-vêtements, pour lesquels il a fallu nous adresser à la *Munroe Commission Company*, les manufacturiers ne voulant pas nous vendre directement.

D. Quelle est cette maison?—R. La maison Penman.

D. Vous vous étiez d'abord adressé à cette maison?—R. Oui, et l'on nous a refusé, en nous disant que l'on était prêt à nous vendre par l'entremise d'un agent.

D. Et vous avez acheté par l'entremise de la *Munroe Commission Company*?—R. Oui.

D. Avez-vous d'autres exemples à nous mentionner?—R. Oui, la toile à calquer.

D. D'où sort cette toile?—R. C'est la toile à calquer "Impériale," faite en Angleterre; c'est une marque bien connue.

D. A part la *Munroe Commission Company*, qui fait la commission, connaissez-vous quelque maison manufacturière où vous pourriez acheter aussi bon marché?—R. Nous achetons certaines choses, comme le lard—je suppose que vous qualifieriez cela d'article manufacturé—nous achetons cela en très grande quantité directement.