

Q. Et vous avez accepté \$375?—R. Oui.

Q. Vous avez dit que vous pensiez que M. McCarvey plaisantait lorsqu'il demandait \$150 et qu'il a diminué son prix à \$125?—R. Oui.

Q. Alors vous ne vouliez que plaisanter lorsque vous avez demandé \$400 et avez diminué ce prix à \$375?—R. Je ne plaisantais pas.

Q. Lorsque vous avez baissé votre prix de \$400 à \$375 c'était une diminution de \$25, et vous dites quand même que vous ne plaisantiez pas, bien que vous disiez que M. McCarvey plaisantait lorsqu'il a diminué de \$25 le prix de son cheval?—R. Après avoir diminué mon prix de \$25 je ne suis pas allé le presser de m'offrir un prix pour ce cheval.

Q. D'après ce que je comprends, vous avez dit à M. McCarvey que vous ne vouliez pas du tout le cheval?—R. Lorsqu'il a eu baissé son prix à \$125, je lui ai dit que je n'avais pas de place pour lui.

*Par M. Boys:*

Q. Comme question de fait, nous savons qu'il y a un nombre infini de cas où un homme de bonne foi demandera \$175 pour un cheval, étant sous l'impression qu'il vaut ce montant, et où un autre qui fait affaires avec lui ne lui donnerait pas \$140. En d'autres termes, il pourrait y avoir une différence de \$35.—R. Les hommes diffèrent d'opinion. Si deux hommes sont de bons juges de chevaux et s'ils désirent tous les deux un cheval pour la même fin,—par exemple, je fais affaires avec un homme de New-Glasgow qui vend la même classe de chevaux que les miens. Ses prix et les miens ne diffèrent pas de plus de cinq ou dix dollars. J'en ai acheté un plein wagon de lui il y a environ une semaine et nous n'avons pas eu cette différence d'opinion.

*Par M. Davidson:*

Q. Vous nous avez parlé de la position de S. B. Chute, de M. Bowlby, et de quelques autres personnes; voulez-vous nous dire quelle impression on a de M. A. B. Harvey dans les environs?—R. A. B. Harvey est ici et peut répondre lui-même.

Q. Que dites-vous de sa réputation comme homme fiable et honnête; jouit-il de cette réputation?—R. Il jouit d'une réputation assez bonne pour que je fasse des affaires avec lui.

Q. Je ne vous demande pas si vous faites des affaires avec lui.—R. Tout ce que je puis vous dire c'est l'opinion que j'ai de la position de M. Harvey, et je puis vous dire mon expérience. Je fais des affaires avec M. Harvey depuis trois ans, je crois. Durant les deux dernières années, particulièrement l'année dernière, j'ai fait des affaires avec lui pour un montant, bien je pourrais dire de \$1,500 à \$2,000. Je n'ai jamais demandé à M. Harvey un cent de l'argent que j'ai pu lui donner. Lorsque je voulais mon argent, je l'avais tout simplement. Je ne lui ai jamais demandé, lorsqu'il a acheté—je lui ai vendu plusieurs chevaux ce printemps—je ne lui ai jamais demandé un trait de plume jusqu'à ce que j'en aie besoin. Je suis allé à la banque et ai simplement demandé; j'ai dit que je désirais tirer une traite sur M. Harvey, et le banquier ne m'a jamais demandé, il n'a jamais demandé un délai de plus de quinze jours. Si vous voulez avoir des références au sujet de M. Harvey, je puis vous en donner. Je lui ai vendu des chevaux, cet hiver, pour \$295. Je suis allé trouver le banquier et ai demandé au banquier...

*Par M. Boys:*

Q. Tout cela se borne à de simples oui-dire.—R. Vous m'avez questionné au sujet de sa réputation, je vais vous répondre.

M. CARVELL: Vous répondrez, aussi.

Le TÉMOIN: Je vous répondrai d'après ce que je sais.

M. S. SELFRIDGE.