

M. REGAN: Dans tout nouveau restaurant de grand style, que ce soit ou non dans un aéroport, n'est-il pas habituel pour une entreprise de grande envergure que le propriétaire établisse ses prévisions budgétaires sur une certaine période de quatre ou cinq ans et qu'il s'attende à des pertes dans les débuts? Si tel est le cas—et je suis certain que vous admettez que c'est ici le cas—si cette compagnie avait eu un financement sensé et si elle avait été en mesure de prévoir un brillant avenir après qu'elle a reçu son permis pour la vente de boissons alcooliques—une perspective comme celle que vous avez décrite plus tôt et comme devant arriver si le propriétaire avait eu ce permis—n'aurait-elle pas pu établir son budget de façon à pouvoir traverser cette période de disette et poursuivre l'exploitation, en pensant aux bonnes années à venir?

M. HEES: J'ignore si un propriétaire de restaurant prévoit des pertes pour un certain temps. La plupart des gens qui entrent en affaires ne font pas de telles prévisions; ils s'attendent que les affaires aillent bien et qu'ils commenceront à faire des profits dès le début. Je m'attendrais qu'un propriétaire de restaurant ait tout lieu de penser ainsi, s'il dirige un établissement apprécié du public et si la nourriture, le service et les boissons sont à point, il aura toutes les chances de réaliser des bénéfices dès le début.

M. REGAN: Je vois. Quelle différence le fait de ne pas avoir eu le permis durant une période de trois mois a pu faire sur les impressions de la clientèle? Je crois que vous avez parlé des diverses catégories de gens qui iraient manger là—ceux qui iraient prendre des avions et ceux qui changeraient d'un avion à un autre. Vous admettez certainement que ceux qui descendent d'un avion et doivent en attendre un autre constituent un marché captif, et qu'ils devraient manger là, qu'il y ait ou non des boissons alcooliques.

M. HEES: Ils ne sont pas obligés de manger là; ils peuvent très bien manger dans un restaurant beaucoup moins dispendieux en bas. S'ils n'ont pas de motif spécial pour aller en haut, alors la plupart des gens demeureront en bas.

M. REGAN: Je vois; c'est là une réponse très satisfaisante.

Monsieur Hees, vous étiez alors membre du Conseil du Trésor?

M. HEES: Non.

M. REGAN: N'avez-vous jamais été, à aucune époque, membre du Conseil du Trésor?

M. HEES: Oh oui; comme j'ai dit plus tôt, j'ai été membre du Conseil du Trésor—j'ai été mis à rude épreuve—durant les deux premières années où je fus ministre.

M. REGAN: Au cours de ces années, avez-vous suivi, en ce qui concerne les contrats, que le Conseil du Trésor devait approuver, le processus que vous avez décrit plus tôt?

M. HEES: Oui, je pense que nous étions très consciencieux et examinions les contrats que nous avions à examiner de façon rigoureuse.

M. REGAN: A la lumière des renseignements apportés par M. Cameron, c'est-à-dire que ce fut pour une période relativement courte que ces gens ont exploité l'établissement sans permis pour la vente de boissons alcooliques, et mis à part la possibilité que le ministère ait été trop exigeant, la question de l'expérience et de la capacité de ces gens à déterminer comment cette salle à manger aurait dû être exploitée, comparativement à ce qu'un groupe plus expérimenté aurait pu faire, a dû les conduire à un échec?

M. HEES: Je pense qu'on aurait dû venir et faire des suggestions plutôt au moment où les soumissions étaient présentées. Il y a eu alors beaucoup de discussions avec les gens qui pensaient présenter des soumissions. Après tout,