

à considérer l'affaire des réunions avec banquet une façon d'attirer un plus grand nombre de clients pour leurs chambres. Autrement dit, les hôteliers aménagent des salles de banquet parce qu'ils croient qu'elles sont nécessaires s'ils veulent remplir leurs chambres. Ils tâchent sans doute de faire tout leur possible pour maintenir leurs prix et leur service à un niveau raisonnable. Ils se rendent compte que, en remplissant leurs salles de banquet et leurs salles de réunion, ils augmenteront le nombre des clients pour leurs chambres régulières. La plupart des critiques portant sur le service dans nos salles de banquet viennent des clubs sociaux. La raison en est que, presque toujours, les clubs sociaux bénéficient d'un prix minimum pour leurs repas. C'est le cas, qu'il s'agisse d'une pièce au Château-Laurier ou dans un hôtel de quinze chambres. Ils bénéficient d'un prix minimum pour leurs repas, mais ils ne donnent aucune garantie à l'hôtel quant au nombre de personnes qui seront présentes. Peut-être qu'un jour il y aura soixante personnes et le lendemain seulement trente-neuf, alors que l'hôtel doit quand même se préparer à servir soixante clients. Je puis être tout à fait franc quand je dis qu'aucun hôtelier ne considère le service des clubs sociaux une entreprise profitable. Ils pourvoient les clubs sociaux de repas pour favoriser la bonne entente dans la localité; ils tâchent d'accomplir un bon travail en relations extérieures. Ces clubs sociaux se réunissent ordinairement chaque semaine et, par conséquent, ils exigent une plus grande variété dans le menu que d'autres groupes. Je crois vraiment que les hôtels accomplissent raisonnablement bien le travail de pourvoir aux besoins des clubs sociaux. Comme je le répète, c'est dans l'intérêt de la bonne entente dans la localité.

L'hon. M. BAIRD: On m'a donné à entendre que l'hôtel de l'avenir n'aura pas de salles de banquet, etc.

M. CASWELL: En effet, pour autant que la chose est possible. Encore une fois, cela dépendra entièrement de leurs sources de commerce. Autrement dit, si ces hôtels sont situés dans un endroit qui leur permette de remplir leurs chambres et de tenir avec profit une salle à manger et un restaurant, c'est ce qu'ils feront plutôt que de tenir une salle de banquet qui ne rapportera rien une partie de la semaine. Comme je l'ai laissé entendre, les salles de banquet sont d'une exploitation difficile. Elles ne sont utilisées qu'occasionnellement et il faut alors engager des aides à emplois discontinus. Je crois que, s'il est nécessaire d'avoir une salle de banquet afin de maintenir élevé le nombre des chambres occupées, les hôtels "devront" avoir une salle de banquet.

L'hon. M. BAIRD: Prenons pour exemple l'hôtel Mont-Royal. Il a été financé il y a quelques années, puis l'entreprise a raté; depuis lors, je crois que cet hôtel a été réorganisé trois fois. Si cet établissement devait être bâti au prix que vous avez cité, c'est-à-dire de \$12,000 à \$20,000 par chambre, il serait impossible de le faire marcher. En d'autres termes, ces hôtels modernes n'ont pas d'avenir.

M. CASWELL: Eh bien, je dirais que leur avenir paraît très limité.

L'hon. M. BAIRD: Précisément. Autrement dit, vous ne voudriez pas que les gens placent leur argent dans des entreprises de ce genre.

M. CASWELL: Je ne songeais pas aux hôtels dont les chambres coûteraient \$500,000. Pour dire bien franchement, ce genre d'hôtel ne sera construit que lorsque le rendement sera garanti; c'est pourquoi les fonds se trouveront bien. Je songeais aux petites localités à travers le pays, où de bons hôtels contenant, mettons, de 25 à 100 chambres, sont requis où ces hôtels peuvent être exploités avec un rendement modique. Les frais d'exploitation ne sont pas trop élevés, de sorte que ces hôtels pourraient donner un bon rendement, si les propriétaires peuvent moderniser leur hôtel actuel ou construire un rajout, ou en bâtir un neuf. Par le seul fait qu'ils ont utilisé à la rénovation des hôtels les revenus additionnels de la vente de la boisson, ils ont amélioré le service dans son ensemble.