

M. HEES: Monsieur le président, je crois que nous devrions nous référer à la page 691. En nous fondant sur le témoignage apporté par M. Scott à la page 691, je pense que peut-être le ministère comprend maintenant qu'on a trop exigé de ces gens parce que là, à la page 690, M. Scott dit:

C'est lorsque nous discutons de cela avec *Aero Caterers* qu'un changement s'est produit dans l'autre compagnie. C'était un fait que l'autre compagnie devait être dans une meilleure situation financière, et qu'elle devait inaugurer un nouveau procédé, et qu'elle n'aurait pas la même obligation quant à l'expansion.

Poursuivons à la page 691:

M. CAMERON (*High Park*): Qu'est-ce que le ministère pensait d'eux? Quel conseil les subalternes ont-ils donné au ministre qui devait à son tour en faire rapport au Conseil du Trésor en opposition à *Aero*?

M. SCOTT: Quel que soit celui qui est venu il aurait dû avoir une meilleure proposition financière que celle de la vieille compagnie.

Donc, après cela, il me semble que le ministère d'alors a surestimé les bénéfices qu'on pourrait réaliser dans cette entreprise, et il semble que, peut-être, la demande d'un ameublement de \$350,000 était trop élevée, si on tient compte du volume des affaires de cette entreprise actuellement ou de ce qu'on pourrait y faire. Je dirais donc que plusieurs facteurs ont empêché le concessionnaire de réaliser des bénéfices.

M. CAMERON (*High Park*): Le permis de la régie des alcools n'était pas le seul facteur.

M. HEES: Non; j'ai dit que ce permis a dû avoir un effet considérable.

M. CAMERON (*High Park*): Ce permis a pourtant été délivré le 22 février.

M. HEES: Oui, mais jusqu'à ce qu'un concessionnaire soit assuré d'avoir un permis pour la vente des boissons alcooliques, il ne peut commencer à se préparer en conséquence, il ne peut aménager le bar ainsi que tout ce qui est nécessaire pour cela. Alors, monsieur Cameron, au cours des trois premiers mois qui suivent l'ouverture de l'établissement, le public y vient et pense que l'endroit n'est pas ce qu'on espérait dans les premiers enthousiasmes, un endroit où on pourrait s'asseoir joyeusement et prendre un verre avant, pendant ou après le dîner, ou à ces trois occasions, les gens décident donc de n'y plus revenir. Les trois premiers mois d'exploitation peuvent signifier un échec. Si les gens décident que votre établissement n'est pas attrayant pour plusieurs raisons, il est très difficile de reconquérir cette clientèle plus tard.

Le PRÉSIDENT: Monsieur Regan.

J'espère que nous limiterons nos questions aux faits que nous n'avons pas encore découverts jusqu'ici.

M. REGAN: J'aimerais poser des questions dans le même sens que celles de M. Cameron.

Je ne croyais pas que le fait de ne pas avoir de permis pour la vente des boissons alcooliques pouvait avoir une telle influence sur le succès ou l'échec de cette entreprise. N'est-ce pas un fait que tous les nouveaux restaurants ouverts dans les nouveaux aéroports à travers tout le pays au cours des dix dernières années n'ont pas réalisé de gros bénéfices au début, dans leur première année ou à peu près?

M. HEES: Je ne pourrais répondre à cela.

M. REGAN: Vous ne seriez pas en mesure de savoir cela?

M. HEES: Non.