

D. Vous ne le pensez pas. Mais je crois que cela signifie une différence de 25 p. 100 de loyer.—R. Dans les édifices de ce genre, il existe, vous savez, des ascenseurs qui occupent un certain espace le long des murs, et des lavabos qui prennent aussi de l'espace.

D. Mais vos plans... Je ne veux pas être impoli, continuez, monsieur Lawson.—R. On m'a demandé comment se faisait le financement de l'entreprise; ici du moins, vous me l'avez demandé. J'ai dit que les compagnies d'assurance-vie acceptent une hypothèque de 6 millions de dollars à $4\frac{3}{4}$ p. 100 d'intérêt, mais il reste \$2,800,000 d'obligations en deuxième hypothèque aux mains des parrains de l'entreprise. Il y en a pour plus d'un million et demi, soit la moitié détenue par *Webb and Knapp*, et l'autre moitié par les parrains de l'entreprise.

D. Est-ce qu'il reste une part de propriétaire pour les fondateurs canadiens?—R. Cela dépend de l'entreprise selon que l'édifice sera complètement loué, que le gouvernement s'en désintéresse, ou que nous décidions de le vendre. Je ne sais si le temps est favorable ou non à la vente immobilière.

D. Quelle qu'en soit la valeur, les capitalistes canadiens en auront 50 p. 100, n'est-ce pas?—R. Justement.

D. Et les capitalistes américains auront les autres 50 p. 100?—R. Dans la situation présente, oui.

D. Dans la situation présente. Une seule question encore. Quand vous avez présenté vos plans, ils faisaient voir des fenêtres sur toute la hauteur de la façade ouest, n'est-ce pas, pour ce qui est de nos bureaux?—R. Je ne crois pas avoir jamais vu ces plans.

D. Permettez-moi de vous présenter cela comme un fait.—R. Je vois.

D. Alors, nous avons appris ce nouveau changement le 13 juin, par une lettre que vous nous avez envoyée.—R. Oui.

D. Ce qui annulait vos projets et les nôtres d'établir des bons bureaux pour notre consultat général au troisième et au quatrième étage, avec vue sur les jardins et tout ce que cela comporte. Ne croyez-vous pas que c'est important?—R. Non. Comme vous savez, à New York le prix des loyers augmente à mesure qu'on s'élève. Le loyer des étages supérieurs est plus fort que celui des étages inférieurs.

Je n'ai fait aucune négociation, mais M. Carswell, l'agent de location, a offert au gouvernement d'installer ses bureaux plus haut, presque aux mêmes taux qu'ils lui coûteraient plus bas.

D. Saviez-vous que nous pouvions obtenir l'espace dont nous avons présentement besoin au Rockefeller Centre pour \$115,000, alors qu'en le louant de vous, il nous coûterait \$156,000 par année pendant vingt ans, plus \$200,000 de cloisons? N'est pas que cela fait une bonne différence!—R. Pas si vite! Je ne crois pas que le prix des cloisons soit \$200,000; si j'ai bien compris elles devaient coûter \$70,000, sous réserve des négociations avec le ministère des Travaux publics.

D. Votre première estimation était de \$100,000, puis vous l'avez augmentée à \$150,000 et ensuite à \$200,000?—R. Cela dépendrait de votre ministère des Travaux publics, je suppose.

D. A Rockefeller Centre nous ne payons que \$115,000 par année pour toutes les commodités qui se trouvent dans le centre même, tandis qu'en déménageant chez vous...

M. KNOWLES (*Winnipeg-Nord-Centre*): Peut-être ce témoin devrait-il s'installer à la table principale.