

D. En comparant les deux endroits, avez-vous estimé combien de personnes passent devant votre bureau actuel par jour, par semaine, par mois ou par année, et combien en passeraient devant votre bureau dans la Maison du Canada?—R. Non, nous n'avons pas de chiffres à ce sujet.

D. Ne vaudrait-il pas mieux qu'on établisse une telle comparaison avant d'en venir à une décision?—R. Oui, je pense que ce serait très utile.

*M. Best:*

D. Étant donné qu'on dépense \$1,250,000 pour faire de la publicité dans les revues américaines, il me semble que, proportionnellement, les renseignements par écrit devraient rapporter plus que le passage du public devant votre bureau. On pourrait du moins faire là une certaine comparaison.—R. Oui, évidemment. Notre publicité aux États-Unis s'adresse à 172 millions de personnes.

D. C'est là la question.—R. Et il y a seulement un petit nombre des demandes de renseignements qui passent par notre bureau de New York. L'année dernière, l'Office du tourisme en a reçu plus que jamais. Il y avait en tout environ 680,000 demandes individuelles, dont environ 55,000 ont passé par le bureau de New York.

M. McCLEAVE: On s'est demandé si oui ou non votre bureau actuel vous donnait satisfaction. J'aimerais à mon tour vous poser la même question: en êtes-vous content?

Le TÉMOIN: Oui, il nous convient parfaitement.

*M. Crestohl:*

D. Vous nous avez dit, monsieur Field, pourquoi vous préférez la Cinquième avenue. Ne croyez-vous pas qu'il est parfois plus sage de payer un loyer plus élevé si cela nous permet, pour les raisons que vous avez vous-même données, de compter sur un meilleur rendement?—R. Oui, monsieur, c'est ce que je pense, et c'est ce principe qui nous a toujours guidés.

D. Et ne croyez-vous pas, d'autre part, que c'est parfois faire de fausses économies que de réduire le loyer de moitié en s'installant dans une rue obscure?—R. D'accord.

*M. Kucherepa:*

D. Avez-vous dit que vous préféreriez la Cinquième avenue à l'emplacement actuel de votre bureau.—R. Eh bien, j'ai dit qu'il vaudrait mieux être sur la Cinquième avenue que d'être ailleurs.

D. Non. Avez-vous dit que vous préféreriez un bureau sur la Cinquième avenue à celui que vous avez maintenant?

M. LENNARD: Il me semble que cette question va un peu loin.

M. KUCHEREPA: C'est que, à mon avis, le sens qu'on a donné à la dernière question ne correspond pas à ce que le témoin a dit auparavant. Il n'a pas dit qu'il préférerait la Cinquième avenue. Il a trouvé que les deux emplacements se valaient et n'a pas indiqué de préférence.

M. STEWART (*Winnipeg-Nord*): Je suis attentivement la discussion et j'ai l'impression que des deux côtés on essaye d'amener le témoin à se compromettre et que le témoin s'y refuse carrément. Je crois que cela ne nous avance en rien.

M. CARDIN: Je le regrette infiniment, mais je ne suis guère renseigné sur les modalités de la location de bureaux à New York. Pouvez-vous nous dire si le loyer de \$19,500 comprend l'ameublement?