

**Le président:** Sénateur Smith, votre question est-elle complémentaire?

**Sénateur Smith:** Oui, monsieur le président, complémentaire à l'aspect publicitaire de cette affaire. Je viens de prendre l'exemplaire de février de *Reader's Digest* et, en fonction de ce que vous avez dit sur le genre de lecteurs que vous cherchez, voulez-vous dire que vous n'êtes pas intéressés aux personnes à faible revenu et âgées? Comment classez-vous les gens qui ne rencontrent pas vos exigences, quant au marché pour les marchandises annoncées dans votre revue?

**M. Zimmerman:** Bien, il ne s'agit pas réellement—si je puis m'exprimer ainsi—d'un filtre absolu dans le sens d'empêcher les gens à faible revenu et les gens âgés de s'abonner au *Reader's Digest*. C'est vraiment surprenant, même pour nous, car en étudiant la situation pendant la crise de 1930 à 1940, l'on note que le taux de croissance était le même qu'aujourd'hui. Le *Digest*, avec son point de vue positif, dans le sens de renseigner les gens sur les façons de surmonter leurs difficultés et de solutionner leurs problèmes, fut aussi lu en période de dépression que dans une ère de prospérité. Ceci nous surprend vraiment, et cela est vrai. Peut-être que lorsque les revenus diminuent, les gens naturellement recherchent deux choses: des possibilités et la détente par la distraction et l'information. Ils reviennent au *Reader's Digest*, à cause de sa formule. Toute personne désirant s'abonner à *Reader's Digest* peut le faire très facilement. D'ailleurs, le format même en facilite l'achat. Chaque exemplaire acheté dans un kiosque renferme une offre d'abonnement sans restriction. Ce dont nous parlions au début, était la vente par la poste, au moyen de laquelle nous tentions d'améliorer, pour des raisons économiques, comme hommes d'affaires, le taux de réabonnement et de là, l'attrait pour les annonceurs, afin de nous permettre d'engager plus de personnel pour consolider notre entreprise.

**Le président:** Excusez-moi, sénateur Smith. Sénateur Kinnear, votre question complémentaire se résume-t-elle à cela?

**Sénateur Kinnear:** Non, il s'agissait de la question du sénateur Sparrow.

**Le président:** La question sur le Braille?

**Sénateur Kinnear:** La réponse de M. Zimmerman au sénateur Sparrow.

**Le président:** Au sujet du Braille?

**Sénateur Kinnear:** Non, au sujet des gros caractères.

**Sénateur Smith:** Je terminerai cela dans un moment.

**Le président:** Oui. J'étais pour dire que nous en finirons avec la question du sénateur Smith et nous reviendrons à vous, sénateur Kinnear. Sénateur Prowse, vous avez toujours la parole.

**Sénateur Prowse:** C'est ma période, mais laissez poser des questions par ceux qui le désirent.

**Le président:** Sénateur Smith?

**Sénateur Smith:** Monsieur Zimmerman, ce qui m'a embrouillé, je crois, ou que j'ai peut-être mal interprété jusqu'à un certain point, sur vos déclarations, quant à vos procédés de sollicitation ou de vente utilisés pour obtenir des abonnements à votre revue, ils tentent de se limiter à des gens bien choisis par tout le pays, parce qu'ils attirent au *Reader's Digest* les annonceurs qui sont prêts à payer le prix pour les atteindre. En feuilletant le numéro de février, sans chercher d'annonce en particulier, j'y découvre Oxo, Murine, Kraft, Assurance, médicaments contre le rhume, margarine, nourritures pour chats et pour chiens, et cours internationaux par correspondance. D'un autre côté, ceux qui, je crois, auraient besoin d'une revue spéciale seraient les personnes pouvant se permettre un voyage au Japon, pour l'Expo '70, et la littérature générale pour touristes—annonçant des voyages en Espagne, en Angleterre, et ainsi de suite.

**M. Zimmerman:** Je pourrais peut-être dire que le chaînon manquant est entre nous et cela. Nous devons dans tout périodique étudier le goût des lecteurs, en regard de leur niveau d'instruction et de culture. Il y a concordance—les graphiques se rejoignent quelque part, entre le revenu et le niveau éducationnel qui aident et intéressent le lecteur dans ce que nous tentons de faire. Je ne crois pas que nous ayons discriminé du point de vue de la stimulation des ventes, au cours d'une seule année. Comme je l'ai mentionné auparavant, toute personne intéressée à une bonne lecture peut acheter *Reader's Digest*. On peut l'acheter dans les kiosques ou s'abonner si on le désire. Il s'ensuit, naturellement, qu'en tant qu'homme d'affaires, travaillant à la gestion d'une entreprise en bonne posture financière—ce qui nous ramène à la question du sénateur Prowse—nous devons autant que possible tenter de rejoindre les gens jouissant de revenus plus importants et d'un niveau d'instruction plus élevé, afin d'avoir une entreprise viable.

**Sénateur Smith:** Oui, je crois que ceci répond à ma question. Merci.

**Le président:** Sénateur Kinnear, vous avez une question complémentaire?

**Sénateur Kinnear:** Merci, monsieur le président. M. Zimmerman a répondu au sénateur Sparrow qu'il avait