

Le sénateur Sparrow: Est-ce que vous jouissez de prix préférentiels en vous adressant à l'entreprise mère plutôt qu'à un éditeur ou à un auteur au Canada par exemple?

M. Zimmerman: Je ne le crois pas vraiment. Il s'agit d'un cas où tous les frais de rédaction sont, d'une façon ou d'une autre, répartis aussi équitablement que possible dans tout l'univers du *Digest*. On pourrait dire qu'il s'agit là de frais courants tandis que si c'était une transaction possible à distance vous ne considéreriez pas cela comme des frais courants, mais vous en hausseriez le prix. Il s'agit de savoir si vous pourriez en hausser le prix. Le *Digest* publie des articles qui en général n'intéressent pas les autres périodiques.

Le sénateur Sparrow: Avez-vous conclu quelque entente spéciale avec le ministère du Revenu national au sujet de l'achat d'articles de votre entreprise mère?

M. Zimmerman: Je dirais que d'après nos extensions d'impôt, — je veux dire les normes d'imposition, — on ne nous a jamais posé de question. Je veux dire que je ne connais aucune entente de ce genre.

Le président: Monsieur Fortier?

M. Fortier: Sur quelle base, monsieur Zimmerman, calculez-vous ces redevances versées à la compagnie mère?

M. Zimmerman: Il s'agit au fond d'une évaluation faite par la compagnie mère du coût de ce qui a été préparé, réparti parmi les différentes entreprises affiliées au *Digest*, y compris la compagnie mère, sur la base de leur revenu.

M. Fortier: Sur la base du revenu de la compagnie mère?

M. Zimmerman: Non.

M. Fortier: Ou aux...

M. Zimmerman: Sur la base de la part du revenu des filiales par rapport au revenu global, au revenu unifié.

M. Fortier: De sorte que l'édition canadienne aurait un certain pourcentage déterminé au début d'une certaine année?

M. Zimmerman: Oui, c'est bien cela.

M. Fortier: Pour une période d'un an?

M. Zimmerman: C'est un processus continu. Il pourrait être remis en question à un moment donné.

M. Fortier: A-t-il fluctué, pour ce qui est de l'édition canadienne?

M. Zimmerman: Pas sensiblement, non.

M. Fortier: Pourriez-vous nous dire quelle est la part du coût au Canada par rapport aux opérations internationales?

M. Zimmerman: Monsieur Fortier, nous avons donné une réponse en privé à cette question dans nos bilans. Nous avons dit quelle était cette formule et je crois même qu'elle est dans votre mémoire.

M. Fortier: Elle n'est pas dans le mémoire.

Le président: Monsieur Fortier, nous possédons ces renseignements. Le témoin a raison.

M. Fortier: Nous avons les renseignements, mais si vous ne tenez pas à répondre...

M. Zimmerman: Je n'aimerais pas le rendre public.

M. O'Brien: C'est dans notre rapport annuel.

M. Zimmerman: Je vous demande pardon; notre savant conseiller juridique me dit que c'était dans notre exposé original, alors cela a été rendu public. Je l'avais oublié et je m'en excuse. Je vous lis les renseignements. C'est un tableau où les chiffres du revenu brut sont donnés en dollars américains. Pour un revenu net de la compagnie canadienne allant jusqu'à deux millions de dollars, nous paierions des redevances de 3 p. 100. Pour 2 millions et plus jusqu'à 5 millions, 2½ p. 100. Pour 5 millions et plus jusqu'à 10 millions, 2 p. 100. Pour 10 millions et plus jusqu'à 20 millions, 1½ p. 100; pour plus de 20 millions, 1 p. 100. C'est un taux progressif.

Notre revenu, à l'année 1969, se situait entre 17 et 20 millions.

M. Fortier: De sorte que je puis calculer quelles redevances ont été versées?

M. Zimmerman: Oui.

M. Fortier: Ce taux a-t-il changé depuis 1967?

M. Zimmerman: Il a changé avant que nous mettions nos actions sur le marché, pour une raison fort valable. Nous voulions une entente en matière d'édition qui aurait une valeur sérieuse aux yeux de l'actionnaire canadien et nous avons demandé une réévaluation du point de vue canadien. A l'époque, ils ont examiné la situation, l'ont étudiée pendant quelques mois et ils nous ont apporté une formule différente; mais quant