

poste. Aucun pays au monde n'a jamais, dans le domaine de l'édition, dû à si brève échéance subir une aussi forte augmentation que celle que nous avons connue en 1968. Maintenant, pour revenir à votre autre question, auriez-vous l'obligeance de la formuler de nouveau?

M. Fortier: En 1969, vous aviez complété votre programme de diversification du moins tel qu'il avait été fixé en 1964?

M. Zimmerman: Oui.

M. Fortier: Et je vois que, pour le premier exercice financier complet depuis que vous vendez vos actions au public au Canada, vos gains nets ont été de \$209,159?

M. Zimmerman: C'est juste.

M. Fortier: Quand je me reporte au tableau, je vois qu'en 1962, vos gains nets étaient de 269,000 et quelque dollars . . .

M. Zimmerman: C'est juste.

M. Fortier: Et je me demande comment cela s'est produit. Je me rappelle la réponse que vous avez donnée mais je me rappelle aussi que vous aviez diversifié vos opérations comme vous vous étiez proposé de le faire.

M. Zimmerman: L'année dont vous parlez, qui était la première année suivant l'émission de nos actions, nous avons eu une grève des postes qui nous a paralysés pendant une période d'activité postale clef d'une durée de près d'un mois et demi. La grève elle-même a duré quelque 21 ou 23 jours, mais nous avons dû interrompre avant le début et attendre que les services postaux reprennent avant d'y avoir recours. En plus de cela, nous avons connu des renvois de produits très élevés et les plus forts renvois de factures en d'autres matières, qui ont profondément touché nos affaires. C'est au cours de la même année que nous étions en train d'exécuter la seconde phase de notre transformation à l'ordinateur. Nous l'avions fait pour le magazine quelque deux ans plus tôt, et à ce moment-là pour les deux autres tiers de nos activités commerciales, nous étions à nous transformer à l'ordinateur, maintenant un double système, tentant de démêler l'écheveau des opérations par ordinateur. Ce sont là les deux choses les plus importantes.

M. Fortier: Une dernière question.

M. Zimmerman: Incidemment, leur caractère permanent était imprévu au moment où nous avons lancé nos actions dans le public.

M. Fortier: C'est le risque qu'il y a à devenir une institution publique.

M. Zimmerman: Oui.

M. Fortier: Ou à demeurer privée, quant à cela.

M. Zimmerman: En effet.

M. Fortier: Vous avez parlé avec enthousiasme de votre programme de diversification. Je me demande si dans son exécution on vous avez été de quelque façon embarrassé par des lois ou des règlements du Canada?

M. Zimmerman: La réponse est oui.

M. Fortier: Pourriez-vous être plus explicite?

M. Zimmerman: Vous aimeriez que j'élaboré?

M. Fortier: Oui. On a souvent dit que *Times* et le *Reader's Digest* avaient joui d'un traitement de faveur en étant soustraits à l'application de l'article 12A de la Loi de l'impôt sur le revenu.

M. Zimmerman: Il y a deux éléments ici, tous deux se rapportant à la loi. Il y a la question des communications électroniques, et les exigences de la loi relatives à la propriété. Il serait tout à fait naturel pour un éditeur de vouloir étendre le côté intellectuel de son entreprise à l'industrie des communications . . .

M. Fortier: Mais 20 p. 100 ou moins ne vous intéressent pas?

M. Zimmerman: Je ne dirais pas que cela ne nous intéresse pas; c'est d'un intérêt nettement moindre. A moins que nous n'ayons des multiples de ce 20 ou de ce 25 p. 100, ce ne pourrait être d'un grand intérêt. Et comme vous et moi le savons, à cause des règlements, il y a des limites quant au nombre tout comme quant à la propriété. De ce point de vue-là, nous sommes embarrassés.

Le second aspect est ce que vous appelez l'article 12A de la Loi de l'impôt sur le revenu de 1965. Là, nous sommes limités au genre et à la catégorie de magazines que nous publions auparavant. Nous nous inquiétons de cette situation et l'exemple que je pourrais vous donner est celui de *Hostess*, publiée par Maclean-Hunter. A l'origine, il s'agissait en réalité d'étendre l'auditoire de *Châtelaine* à des gens qui n'achetaient pas *Châtelaine*. Avec l'article 12A, il devenait littéralement impossible pour nous de faire face à cette concurrence. Nous estimons que nos possibilités sont singulièrement réduites dans ces deux domaines.