

Gross Sales Value of nearly \$6,000,000. This Sales Value will increase with further product diversification and specialization.

Our product is used for a wide variety of end uses from industrial to home construction. For example, we supply doorskins for the manufacture of residential and commercial doors; automotive board for the automobile industry; specialized panels for the furniture and toy industries, as well as a wide range of products for the home construction market. We are currently engaged in an intensive product development programme as well as plans for a major plant expansion.

Our markets are largely in the dense population areas of the United States and in the Ontario and Quebec industrial regions. Our market in the Atlantic Provinces is relatively small due to low population density. We are currently shipping as far south as Georgia and Texas in the United States and as far west as Alberta, Canada. About 6½ per cent of our product is exported to the United States so we are, therefore, a major American Dollar earner.

PROBLEM

Our major problem and one holding up our expansion programme is the question of transportation costs.

1. Freight as a Percent of Sales

Our freight as a percent of sales averages 19 to 20 per cent. We have no comparison with Canadian manufacturers but we have compared notes with a similar American plant. Their freight costs averages 7½ per cent of sales and these are a cause for grave concern when they go above 8 per cent.

2. Freight Versus Other cash costs.

Transportation represents a higher cost than labour and is close to our full raw material expenses. Omitting financial and other costs, this may be expressed as follows:

Freight	35 units
Raw Material	35 units
Labour	30 units
Total	100 units

3. Economics of Volume Deliveries

In addition to the higher basic unit freight costs we must deliver to our major markets

nes approchant une valeur de vente brute de \$6,000,000. Cette valeur de vente augmentera avec la diversité et la spécialisation futures de nos produits.

On emploie notre matériau dans une grande variété de sous-produits utilisés depuis l'industrie jusqu'à la construction artisanale. Par exemple, nous fournissons des panneaux pour la fabrication de portes commerciales et résidentielles; des panneaux spécialement conçus pour l'industrie automobile; des panneaux pour l'industrie du meuble et du jouet, ainsi qu'une grande variété de produits destinés à la construction artisanale. Nous nous sommes engagés dans un programme de développement intensif de production et avons des plans pour l'expansion d'une usine plus grande.

Nos marchés se trouvent en grande partie dans les zones de population dense des États-Unis et dans les régions industrielles du Québec et de l'Ontario. Notre marché dans les Provinces Atlantiques est relativement peu élevé dû à la faible densité de la population. Nous envoyons de manière générale des produits dans le sud des États-Unis, comme en Géorgie et au Texas et dans l'ouest du Canada, comme en Alberta. Environ 6 p. 100 de notre production est exportée aux États-Unis et nous sommes donc une compagnie qui rapporte beaucoup de dollars américains.

PROBLÈME.

Notre retard dans le programme d'expansion, qui est notre principal problème, est en fonction des prix de transport.

1. Pourcentage que représente le coût du fret par rapport aux ventes.

Ce pourcentage, en ce qui nous concerne, varie de 19 à 20 p. 100. Si nous n'avons pas d'éléments de comparaison avec les fabricants canadiens, nous en avons obtenu d'une usine américaine. Le coût de leur fret correspond à 7,5 p. 100 de leurs ventes et quand il atteint 8 p. 100, ils considèrent la situation comme grave.

2. Coût du fret par rapport aux autres dépenses.

Le transport représente un coût plus élevé que notre main-d'œuvre et atteint presque le prix de notre matière première. Sans tarder du financement et autres frais, nous pourrions résumer ces constatations comme suit:

Coût du fret	35 unités
Coût de la matière première	35 unités
Main-d'œuvre	30 unités
Total	100 unités

3. Avantages de gros chargements.

En plus du coût du fret plus élevé par unité de base, nous devons livrer nos marchandises