

**M. Zimmerman:** Si vous me le permettez, je préfère ne pas faire de déclaration ici, mais je me ferais un plaisir de vous répondre en particulier. Je me permets de vous rappeler cependant qu'en édition, il y a une grande différence. Le placement que l'on pourrait appeler immobilisation dans les affaires publiques considéré par rapport au revenu tiré des ventes donne un pourcentage généralement inférieur à celui qu'on obtient dans l'industrie en général mais les risques sont nettement plus élevés. Ce risque qui consiste à créer des produits imprimés en quantité considérable et à en stimuler la vente directement par le courrier et à espérer que cela prendra. Ceci nous ramène à une question antérieure au sujet de ce que cela rapporte; la différence, c'est que dans l'édition en général, le dollar de vente rapporte plus de même que les fonds placés, à cause du risque considérable qu'on y trouve, et vous constaterez que lorsque le risque s'accroît dans n'importe quel genre d'affaires, c'est ce qui se produit. L'édition est un genre d'affaires différent de la plupart des autres si l'on regarde la chose dans le sens où vous avez posé votre question; et nous nous ferons un plaisir de vous fournir des chiffres en particulier.

**Le président:** Monsieur Fortier?

**M. Fortier:** Permettez-moi une autre question, monsieur Zimmerman. Tout en demeurant dans le cadre de votre mémoire écrit, ma question porte aussi sur ce sujet des gains nets depuis le 31 décembre 1960 qui semblent avoir fluctué beaucoup et qui ont, ainsi que vous l'avez déjà souligné, marqué une baisse générale depuis l'époque O'Leary. Pourriez-vous dire aux membres du comité quelle part de cette diminution est attribuable à une baisse de la rentabilité de vos intérêts autres que vos deux périodiques?

**M. Zimmerman:** C'est une question complexe, car nous avons diversifié ce que vous appelez nos autres intérêts davantage depuis 1964 qu'avant 1960. Je veux dire que notre première tentative majeure de diversifier notre activité se situe un peu avant 1950 quand nous avons découvert que les articles de magazine suscitaient beaucoup d'intérêt quand ils étaient choisis de façon particulière et présentés dans des livres reliés, du genre anthologie. L'étape suivante de cette évolution fut celle de nos résumés de livres; nous nous sommes aperçus que dans le magazine, nous parlions de sujets de non-fiction et que nous n'atteignons pas un marché de lecteurs d'œuvres d'imagination. Nous constatons d'autre part que nos lecteurs se réabonnaient beaucoup plus volontiers que ceux de la plupart des autres périodiques, qu'ils aimaient la lecture, en d'autres termes, et qu'ils aimaient la lecture que nous leur offrions. Nous en avons donc conclu que nous devrions chercher les meilleurs œuvres d'imagination et, si les œuvres de non-fiction condensées avaient tant d'attrait, pourquoi

n'obtiendrions-nous pas les premiers droits aux résumés des meilleurs œuvres d'imagination et ne les publierions-nous pas périodiquement, elles aussi.

En 1952, nous nous sommes lancés dans ce commerce et nous y avons beaucoup de succès.

Passons maintenant à l'époque dont nous parlons, dont le début remonte à 1960, ou plus précisément à 1959. Nous nous sommes lancés dans l'exploitation des disques, tout en poursuivant nos autres affaires, puis nous avons abordé le domaine des livres spéciaux qui n'étaient pas des périodiques—un peu comme les livres dont je vous parlais il y a un instant—«*Canada, This Land, These People*», «*Canadians At War*», le livre de recettes de Mme Benoit, et aux autres œuvres du genre.

Évidemment, dans le commerce de l'édition, lorsque vous vous lancez dans ce que je vous ai décrit au sujet du livre plus spécialisé—articles non tirés de périodiques et essentiellement de non-fiction, à l'exclusion des livres condensés—il vous faut faire un placement initial très élevé pour produire ces livres. La production de «*Canadian At War*» nous a pris quelque trois ans et je doute qu'il y ait un autre livre au pays dont la production ait exigé autant de capitaux. En fin de compte, nous avons réparti le coût de ces opérations internes sur toute cette période, ce qui a eu un effet sur nos affaires. D'autres facteurs ont joué. À la même époque, nous avons dû reconnaître que pour donner aux Canadiens des services techniques suffisants, il fallait un ordinateur; nous avons dépensé de fortes sommes pour étudier quel système, quel ordinateur conviendrait, et par la suite nous avons adopté un système double, manuel et à ordinateur. Je crois que c'est en 1964 que nous avons ainsi assumé des frais doubles pendant que nous transformions nos méthodes.

Ce sont ces trois choses que j'ai mentionnées, avec en plus la publicité, qui constituaient ces facteurs dont vous avez parlé et qui influaient sur nos opérations.

**M. Fortier:** Cela expliquerait-il que pour la première année financière complète depuis que vous avez offert 30 p. 100 de vos actions au public canadien, vos gains nets ont été inférieurs de quelque peu à ceux que vous avez réalisés au cours de la première année après la publication du rapport O'Leary?

**M. Zimmerman:** Il y a là une coïncidence.

**M. Fortier:** Il y a eu un cycle complet.

**M. Zimmerman:** C'est une coïncidence. J'ai oublié un élément qui pourrait vous intéresser. L'un des facteurs les plus importants à part les quatre que j'ai mentionnés touchant nos opérations, est le coût de la