

\$200,000 remboursables en quelques années, et le montant a été remboursé depuis. Il a pu se lancer en affaires dans un domaine qui ne lui aurait pas été accessible autrement; et nous l'avons fait à cause de l'intérêt que nous lui portions,—à ses connaissances techniques,—et dans notre propre intérêt, à cause des services dont nous avons besoin, et que nous ne voulions pas fournir nous-mêmes.

Nous ne fabriquons rien dans ce pays. Absolument rien. Cette tâche est entièrement assumée par les petits et moyens imprimeurs du pays. Nous sommes même allés plus loin. J'ai personnellement voyagé partout au pays pour tenter d'intéresser les provinces et pour y mieux répartir nos dollars par rapport au revenu qu'en tire le *Digest*. Je me rappelle une conversation que j'ai eue lors d'un voyage que je faisais avec l'Association des manufacturiers canadiens en Nouvelle-Écosse, avec, si je me souviens bien, le ministre de l'Industrie de Nouvelle-Écosse. Il nous demandait ce que nous pouvions faire pour améliorer la situation économique. Il s'adressait à moi particulièrement. Il déclara qu'il avait l'impression que les imprimeries de Nouvelle-Écosse pouvaient être soustaxées si seulement nous pouvions utiliser les principes de prêt du Haut-Canada; je lui ai répondu que nous étions vivement intéressés à cela pour des raisons égoïstes, mais aussi pour des raisons fort honorables, et que nous aimerions faire profiter aussi également que possible les revenus que nous tirions d'un peu partout dans le pays. Il me demanda alors: «Eh bien, comment allons-nous nous y prendre?» Et je lui ai répondu: «La façon la plus facile pour nous consisterait à vous envoyer, à vous ou à vos délégués, le genre et la catégorie de pièces de promotion ou de produits que nous fabriquons qui sont le plus de nature à vous aider; vous n'auriez ensuite qu'à faire connaître les prescriptions et à inciter les gens à communiquer avec nous.» Nous avons fait cela il y a environ huit ans et, incidemment, c'est en somme à la suite de cette conversation que nous avons invité les imprimeurs dont j'oublie les noms mais que dirigeait à l'époque M. Michael Wardell. Ils étaient à la fois imprimeurs et éditeurs de journaux et de magazines. Je me rappelle avoir dit à un éditeur, M. Doug Howe, qui était originaire des provinces de l'Atlantique et qui connaissait M. Wardell: «Pourquoi ne lui envoyez-vous pas un mot en tant qu'éditeur et ne lui dites-vous pas que je suis intéressé à étudier la répartition de notre travail; lui-même ou ses associés seraient-ils intéressés?» Il y a eu un échange de lettres à ce sujet...

Le sénateur Prowse: Ces gens-là n'impriment pas le magazine également?

M. Zimmerman: Oui, ils le font dans le cas de Ronalds-Federated Ltd.

Le sénateur Prowse: Ils le font?

M. Zimmerman: C'est-à-dire pour notre compte.

Le sénateur Prowse: Vous voulez dire à Montréal?

M. Zimmerman: Oui, à Montréal. Nous leur donnons le papier et ils l'impriment.

Le sénateur Prowse: Est-ce que tous ces numéros du *Digest* sont imprimés à Montréal?

M. Zimmerman: Oui, ils le sont.

Le sénateur Prowse: Et le travail dont vous parlez, que vous envoyez à d'autres imprimeurs, est un travail d'un genre différent?

M. Zimmerman: Des produits, du matériel, des emballages et des choses différentes de cette nature, de même que le matériel de promotion. Nous sommes parmi les gros usagers de promotion par la poste au pays.

Le sénateur Prowse: Y a-t-il quelque...

Le président: J'allais vous proposer de parler de rédaction...

Le sénateur Prowse: J'allais justement changer de sujet.

Le président: C'est parfait.

Le sénateur Sparrow: J'aimerais poser une question supplémentaire.

Le président: Au sujet de ce problème d'imprimerie?

Le sénateur Sparrow: Non, pas à ce sujet-là en particulier. Est-ce que l'on prend des mesures ou projette-t-on d'en prendre en vue d'assurer davantage le caractère canadien de la propriété du *Digest*?

M. Zimmerman: Il ne se projette rien en ce moment, à ma connaissance, et s'il y avait quelque chose, je serais au courant. Il s'agit en somme de voir dans quelle mesure nous réussissons à satisfaire nos actionnaires en leur assurant un revenu sur les actions existantes, et nous sommes assez confiants à ce sujet. Ce ne serait pas le moment d'attirer une part additionnelle de notre capital-actions entre des mains canadiennes, vu les résultats obtenus par mon entreprise au cours des dernières années.

Cependant, à long terme, rien de sérieux ne s'y oppose; je suis sûr, vu les membres canadiens qui siègent à notre conseil d'administration, que nous allons continuer à examiner la chose à l'occasion. Il