

titre durable dans l'entreprise. Nous ne l'aurions jamais fait. La situation a donc évolué sous l'action combinée de divers facteurs: ce que le Gouvernement allait faire par la suite d'après notre expérience et d'après ce qu'étaient nos profits d'exploitation, et ce qu'une bonne affaire serait aux yeux d'un Canadien, avec cette tentative d'obtenir moins pour ces actions que leur vraie valeur, à nos yeux.

**Le sénateur Prowse:** Vous possédez un édifice à Montréal?

**M. Zimmerman:** Oui, en effet.

**Le sénateur Prowse:** Pourriez-vous nous dire quels autres capitaux vous possédez et quelle serait la valeur de vos immobilisations au Canada?

**M. Zimmerman:** Je crois que nous avons donné ces renseignements dans les premiers chiffres que nous avons fournis sur notre situation financière, mais je puis vous les répéter.

**Le sénateur Prowse:** Pourriez-vous me le dire en chiffres ronds?

**M. Zimmerman:** Voici comment j'expliquerais la chose. Dans la catégorie des biens immobiliers,—avant d'indiquer leur valeur,—nous avons une presse chez Ronalds-Federated Ltd., avenue du Parc, à Montréal. La raison pour laquelle elle est là est simple. Au début, quand nous avons cherché à Toronto et à Montréal les services techniques d'impression nécessaires pour imprimer notre périodique, nous avons constaté que ces services étaient à peu près les mêmes dans les deux villes, mais nous n'avons pas pu trouver l'équipement qui nous aurait donné la qualité d'impression que nous désirions. Nous avons donc décidé que nous serions disposés à avancer les capitaux et littéralement à placer l'équipement physique, mécanique, dans le bâtiment d'un autre et à rédiger un contrat d'impression qui serait favorable à la fois à lui et à nous. A l'époque, la maison Ronalds-Federated possédait à nos yeux plus d'atouts que quiconque au Canada et disposait de l'habileté technique requise; nous avons donc décidé de placer nos presses à Montréal.

En second lieu, nous avons appliqué les mêmes principes à quiconque devenait fournisseur du *Digest*. Vous voyez, la différence principale entre le *Reader's Digest* et les autres éditeurs, c'est que nous ne faisons pas concurrence aux arts graphiques. Nous dépensons tous nos dollars chez les petites et moyennes imprimeries, partout au pays. Bien des éditeurs ont une maison d'édition pour publier un journal, parfois un magazine, et un certain nombre d'entre eux ont également une imprimerie; c'est dans le cours normal des choses. Je ne critique pas cela du tout. Mais en réalité, ils font concurrence aux imprimeurs tout en

demeurant éditeurs. Le *Reader's Digest* ne fait pas cela. Nous ne sommes propriétaires d'aucun bâtiment dans ce pays en ce qui a trait à la fabrication et nous ne fournissons l'équipement d'impression que lorsque les capitaux font défaut chez les imprimeurs.

En plus, nous avons quelque trente-cinq ou quarante techniciens très spécialisés dans notre service de production qui aident ces gens et leur indiquent les derniers progrès techniques. L'entretien de cet équipement ne se fait jamais sans notre approbation et se fait toujours d'après nos normes. Et ce sont nos gens qui les guident. La qualité de la production et son coût sont analysés en profondeur pour assurer la survie de l'imprimeur.

Nous avons étendu ce principe à la fabrication de nos plaques, chez Meco Ltd. à Montréal. Nous possédons de l'équipement à l'atelier Meco pour fabriquer nos propres plaques spéciales, et quand cet équipement n'est pas utilisé à 100 p. 100 pour le *Digest*, on leur permet de l'utiliser sans frais pour fournir des plaques incurvées à d'autres clients. Nous avons appliqué ce même principe aussi à la reliure et à la fabrication des plaques de même qu'à l'équipement de base.

Les investissements bruts, les immobilisations et la machinerie sont de \$3,500,000.

**Le sénateur Prowse:** Et cela comprend les presses que vous avez fournies aux autres imprimeurs?

**M. Zimmerman:** Oui.

**Le sénateur Prowse:** Est-ce que je vous comprends bien? Ce que vous faites, si un imprimeur—si vous croyez que l'imprimeur a les connaissances techniques voulues, si celui avec qui vous voulez faire affaire ne possède pas à ce moment-là le genre d'équipement nécessaire pour vous fournir ce que vous voulez, vous allez...

**M. Zimmerman:** Nous allons l'aider.

**Le sénateur Prowse:** De quelle façon? Au moyen de prêts, ou en plaçant directement de la machinerie chez lui, ou de quelle façon?

**M. Zimmerman:** Non. Certainement pas depuis que je suis là. Non, nous ne nous mêlons pas de cela. Il n'y a eu de prêts ou d'entente relative à un prêt que dans un seul cas, et ce n'était pas pour de l'équipement, mais pour des services. Nous avons fait une avance à un fournisseur de services, et je préférerais ne pas dévoiler son nom.

**Le sénateur Prowse:** Oui, je vous comprends.

**M. Zimmerman:** Nous avons avancé certains capitaux. Si je me souviens bien, il s'agissait de