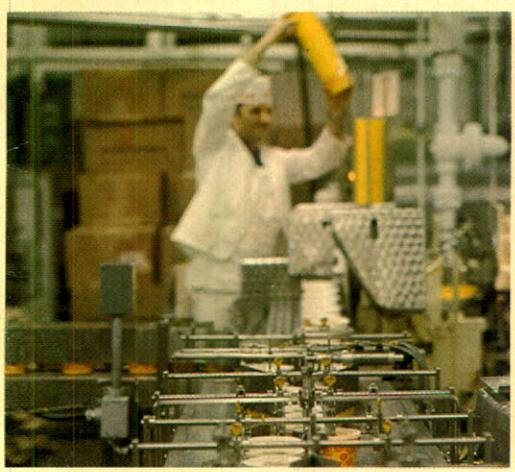
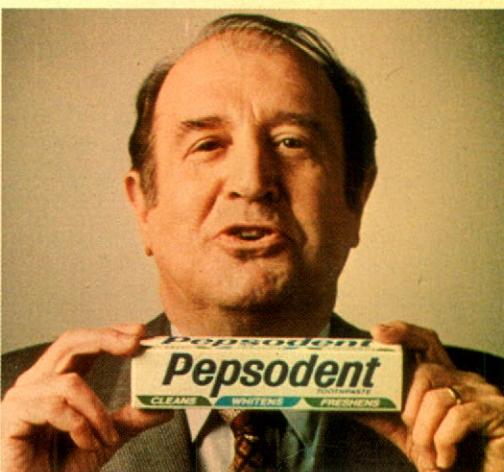
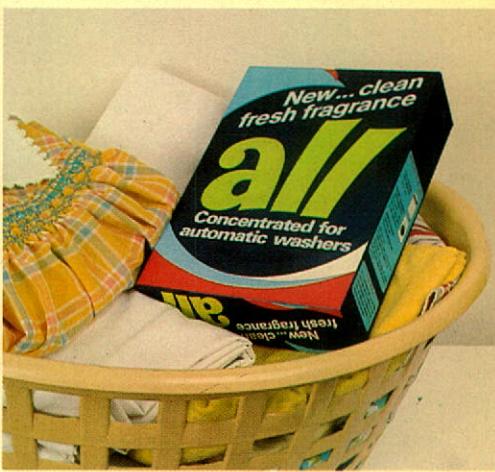


# LEVER BROTHERS LIMITED ANNUAL REPORT / RAPPORT ANNUEL 1972



CHARLECHIE  
LIBRARY  
SEP 10 1973  
McGILL UNIVERSITY  
Montreal, Quebec, Canada H3A 2T6

## **LEVER BROTHERS LIMITED**

### **Board of Directors Conseil d'Administration**

JOHN C. LOCKWOOD  
President

RONALD W. BATES

HAROLD C. PINDER

ATHOL P. McDIARMID

HONORABLE LESLIE M. FROST  
P.C., Q.C., LL.D., D.C.L.

HONORABLE JEAN LESAGE  
P.C., C.D., Q.C., LL.D.

MILTON C. MUMFORD

R. KEITH PORTER

### **Officers/Dirigeants**

JOHN C. LOCKWOOD  
President

RONALD W. BATES  
Executive Vice President

J. CARMAN DUNLOP  
Secretary

WILLIAM TYLER  
Treasurer

### **Presidents of Subsidiary Companies Présidents des compagnies filiales**

ALAN J. RAE  
Lever Detergents  
Limited

ERIC G. PITTMAN  
Newfoundland  
Margarine Company  
Limited

ROBERT L. ALLEN  
Hart Chemical Ltd.

MOE S. SMITH  
Woodbridge Moulded  
Products Limited

WALTER A. NICMANS  
Myriad Detergents Inc.

JOSEPH RAPOPORT  
Hygrade Foods Inc.

JOHN W. O'DONNELL  
Monarch Fine Foods  
Co. Limited

SAMUEL SHOPSOWITZ  
Shopsy's Foods Limited

ROSS L. CUNNINGHAM  
A & W Food Services of Canada Ltd.

## THE PRESIDENT'S MESSAGE

The year 1972 proved to be unusually exciting and successful for the Lever group of companies with once again record sales and profits. Sales at \$143,437,798 were up 25% over 1971 and profits at \$5,926,922 were up 35%. Major increases in profits were recorded by Lever Detergents, Monarch, Newfoundland Margarine and Hart Chemical. Shopsy's, acquired in late 1971, also made a good contribution as did the A & W Food Services of Canada Limited, acquired in August 1972.

These two new businesses which have joined the Lever group continue the planned development of our food interests, both in manufacturing and food service. The food business consisting of Monarch, Hygrade, Shopsy's and A & W now represents well over 50% of the total Lever sales in Canada.

The acquisition of A & W represents a major step forward for Lever giving us for the first time an important interest in the fast food market. In A & W we have the second largest chain across Canada with 84 company owned outlets and 204 franchise owned outlets. With the well proven A & W concept and expert management, we look for major growth in this area of our business.

The sale of the Sunlight Park site to the Grafton group during the year and the lease back of office and manufacturing space proved profitable and turned unused facilities into cash for reinvestment in new productive projects.

Investment in new plant and equipment was almost doubled in 1972 compared to 1971 levels. Principal projects included the automation of packing operations at Monarch and a new margarine plant in Vancouver, improvements to the toilet soap packing lines at Lever Detergents and the equipment of their new

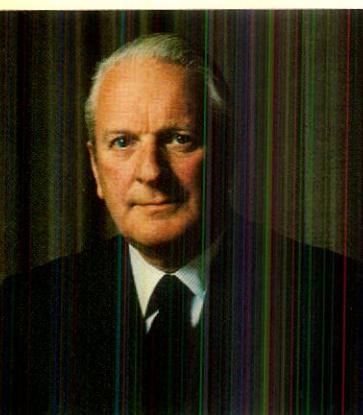
offices, the expansion of manufacturing, storage and office space at Shopsy's, and the installation of new moulding equipment at Woodbridge.

There were some important additions and changes in the senior management of the company during the year. First of all, we welcome Mr. Sam Shopsowitz and Mr. Ross Cunningham as presidents of their respective companies, Shopsy's Foods Limited and A & W Food Services of Canada Limited. Mr. George Crosbie, President of Newfoundland Margarine Co. Limited, retired after more than 46 years of service and Mr. E. G. Pittman succeeded him.

The year 1972 offered many problems to the operating companies, in particular a basic change in formula for Lever's laundry products due to government regulations on phosphate content, and a record high cost of raw materials for our meat business. In the face of these and other problems both management and staff succeeded in improving the position of the business substantially and I want to thank, on behalf of the Board of Directors, all our employees for their efforts in 1972.

Pour les compagnies du groupe Lever, 1972 a été une année de progrès exceptionnels. Une fois de plus, leurs ventes et leurs bénéfices ont atteint des chiffres records. Les ventes se sont élevées à \$143,437,798 ce qui représente un progrès de 25% par rapport à 1971 et les bénéfices se sont élevés à \$5,926,922, ce qui est une augmentation de 35%. Durant cette période, Lever Detergents, Monarch, Newfoundland Margarine, Hart Chemical et Woodbridge ont grandement augmenté leurs ventes et leurs bénéfices. Shopsy's, acquis vers la fin de l'année 1971, a également fortement contribué

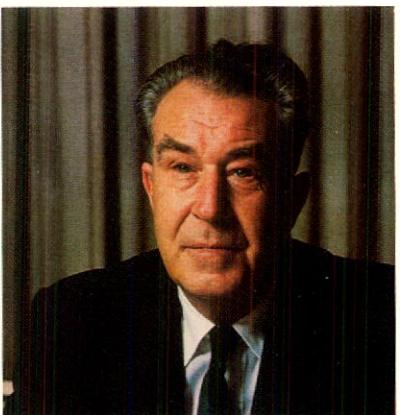
**BOARD OF DIRECTORS**  
**Conseil d'Administration**



JOHN C. LOCKWOOD  
President



RONALD W. BATES



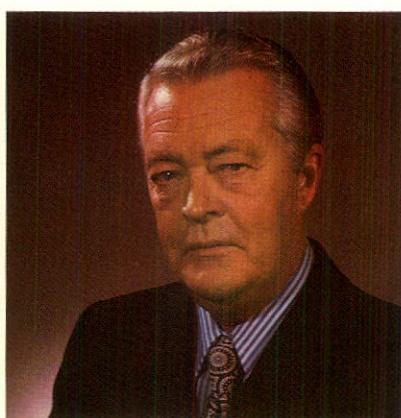
HAROLD C. PINDER



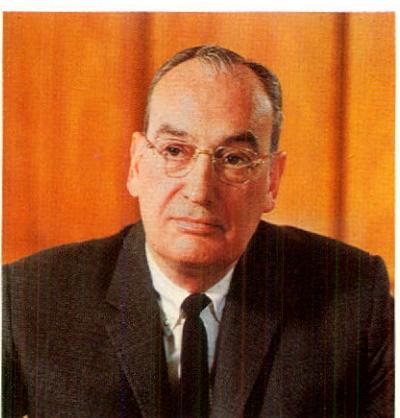
ATHOL P. McDIARMID



HONORABLE LESLIE M. FROST  
P.C., Q.C., LL.D., D.C.L.



HONORABLE JEAN LESAGE  
P.C., C.D., Q.C., LL.D.



MILTON C. MUMFORD



R. KEITH PORTER

aux résultats, ainsi que la chaîne A & W Food Services of Canada Limited, acquise en août 1972.

Ces deux nouveaux membres du groupe Lever marquent notre volonté d'étendre nos activités tant dans la fabrication que la distribution de produits alimentaires. La branche alimentaire de notre entreprise, groupant Monarch, Hygrade, Shopsy's et A & W, représente à l'heure actuelle bien plus de 50% du total de nos ventes au Canada.

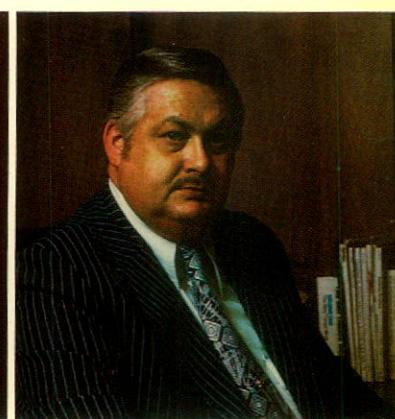
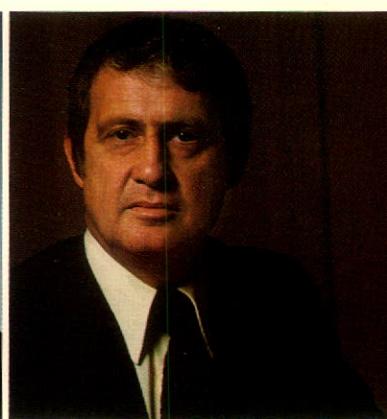
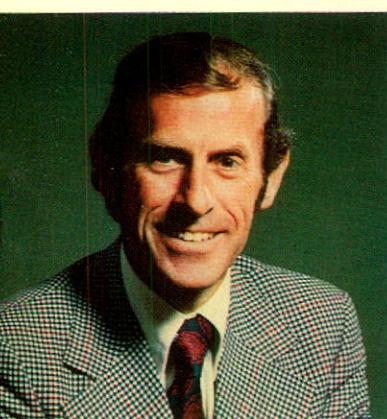
L'acquisition de la chaîne A & W marque un grand pas en avant pour notre compagnie puisque nous occupons ainsi pour la première fois une place importante sur le marché des aliments à service rapide. Au Canada, A & W se situe en effet au deuxième rang de ce genre de chaînes et a, en gestion directe, 84 points de ventes et 204 confiés à des concessionnaires. Comme A & W opère selon une formule bien

éprouvée et est gérée par des experts, nous comptons sur une forte croissance de cette branche de notre entreprise.

Au cours de l'exercice écoulé, nous avons vendu Sunlight Park au groupe Grafton et repris en location les bureaux et l'espace nécessaires à la fabrication de nos produits. Cette opération s'est avérée comme profitable puisqu'elle a permis de convertir des installations inutilisées en argent comptant destiné à être remployé pour le financement de nouvelles entreprises rentables.

Les investissements consacrés à la construction de nouvelles installations et au matériel d'équipement, ont été presque deux fois plus élevées qu'en 1971. Parmi les grandes réalisations, il convient de signaler l'automatisation du système d'emballage chez Monarch, la construction d'une margarinerie à Vancouver, les

**PRESIDENTS OF SUBSIDIARY COMPANIES**  
**Présidents des compagnies filiales**



ALAN J. RAE  
 Lever Detergents Limited

ERIC G. PITTMAN  
 Newfoundland Margarine Co. Ltd.

ROBERT L. ALLEN  
 Hart Chemical Ltd.

MOÉ S. SMITH  
 Woodbridge Moulded Products Limited



WALTER A. NICMANS  
 Myriad Detergents Inc.

JOSEPH RAPORT  
 Hygrade Foods Inc.

JOHN W. O'DONNELL  
 Monarch Fine Foods Co. Limited

SAMUEL SHOPSOWITZ  
 Shopsy's Foods Limited

ROSS L. CUNNINGHAM  
 A & W Food Services of Canada Ltd.

perfectionnements portés aux machines-emballeuses de savons de toilette chez Lever, les aménagements de leurs nouveaux bureaux, l'agrandissement chez Shopsy's des bureaux et des locaux servant à la fabrication et à l'entreposage des produits et l'installation chez Woodbridge d'un nouveau matériel de moulage.

Quelques changements importants sont intervenus au cours de l'année à l'échelon direction du groupe. Il y a eu des départs et des arrivées. Tout d'abord, nous avons accueilli MM. Sam Shopsowitz et Ross Cunningham comme présidents respectivement de Shopsy's Foods Limited et de l'A & W Food Services of Canada Limited. M. George Crosbie, président de la Newfoundland Margarine Co. Limited, est parti à la retraite après 46 ans de service et a été remplacé par M. E.G. Pittman.

Au cours de l'année 1972, les compagnies exploitantes ont eu à faire face à de nombreux problèmes, dont en particulier le changement fondamental porté aux formules des détersifs pour la lessive Lever par suite d'une réglementation gouvernementale sur la teneur autorisée en phosphates. Il y a eu d'autre part, une hausse importante des prix des matières premières destinées à nos affaires de viande. Malgré ces problèmes et quantité d'autres, les cadres et le personnel ont réussi à améliorer substantiellement la position de notre entreprise. Au nom du Conseil d'Administration, je tiens à exprimer mes remerciements à tous les employés pour leurs efforts en 1972.

JOHN C. LOCKWOOD  
 President

March 15, 1973

## LEVER DETERGENTS LIMITED



Sales and profits in 1972 showed a very significant improvement over the prior year, continuing the strong growth pattern of previous years, with net results being doubled since the company reorganization in 1969.

Consumer demand increased in all market sectors, reflecting the continued retail discount war being waged in an improving economy.

The Sunlight range of products all enjoyed a good year, with Sunlight Liquid showing major growth, selling more than one million cases during the year. Sunlight Dishwasher Compound was introduced successfully as a leading contender in the market, and Sunlight Complexion Soap improved its position further with the launch of the new lemon bar.

Close-up consolidated its position as a leading dentifrice, with further improvements being gained by the launch of a green mint companion to the red product.

Laundry detergents maintained their market strength during the year. Concentrated 'all' made good progress and No Phosphate Sunlight maintained its previous strong position. A large development effort to reformulate our products was under-

taken as a result of Government legislation on phosphate. As of January 1, 1973, all Lever brands conformed to the new lower phosphate regulations.

Industrial Division completed the launch of its line of institutional packs designed to meet the needs of smaller institutions, restaurants, hotels and motels.

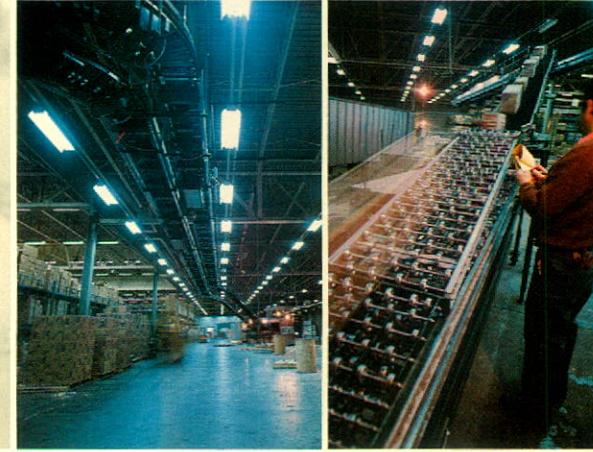
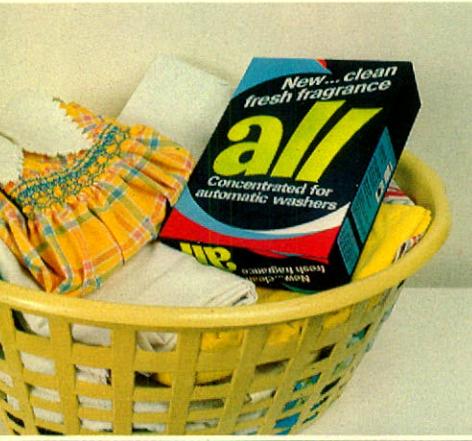
Further improvements have been made in the warehousing operations with the installation of a new automatic conveyor system for delivering orders to road vehicles.

Les ventes et les bénéfices réalisés en 1972 ont marqué une très nette progression par rapport à l'année dernière. La forte croissance qui a caractérisé les exercices précédents s'est donc poursuivie et les résultats nets ont doublé depuis la réorganisation de la compagnie en 1969.

La demande accrue des produits de consommation dans tous les secteurs du marché nous intéressait, résultait de la "guerre des prix" qui s'est déroulée à l'échelon du détail dans un climat de rétablissement économique.

La gamme entière de produits Sunlight a eu une bonne année. Des gains considérables ont été obtenus par le Sunlight-vaisselle dont les ventes pour l'année ont dépassé un million de caisses. Le Sunlight pour lave-vaisselle automatiques a été lancé avec succès et s'est rapidement classé parmi les grandes marques de sa catégorie. La position du savon de beauté Sunlight a encore été renforcée par le lancement d'une version au citron.

Close-up a consolidé sa position comme l'une des marques principales de dentifrice et a même réalisé des gains supplémentaires avec une présentation verte au goût de menthe.



Les détersifs pour la lessive ont conservé leur forte part du marché durant l'année. Le 'all' concentré a bien progressé et le Sunlight "sans phosphates" a gardé sa position solide. A la suite de la réglementation gouvernementale sur les phosphates, nous avons consacré de gros efforts au développement de nouvelles formules pour nos produits. Depuis le 1er janvier 1973, toutes les marques Lever ont la teneur réduite en phosphates réglementaire.

La division industrielle a terminé le lancement de sa gamme de produits destinés aux petites collectivités, restaurants, hôtels et motels.

Les opérations d'entreposage ont encore été perfectionnées par l'installation d'un nouveau transporteur automatique permettant de charger les camions directement.

Top Right: President Alan Rae holds 1,000,000th case of Sunlight liquid detergent.

En haut à droite: M. Alan Rae, président, tient la millionnième caisse de Sunlight vaisselle.

Lever advertising and packaging at the turn of the century.

Publicité et emballages Lever à la fin du siècle dernier.



## MONARCH FINE FOODS CO. LIMITED



1972 was a good year for Monarch with another substantial improvement in profitability.

In the Retail division, Imperial margarine sales grew rapidly. Consumers responded well to the new packaging in quarter-pound squares, and to the new one-pound tub in the popular Soft Spread Imperial line. Sales of Imperial were also extended to the Maritime Provinces.

The complete Monarch margarine line was relaunched nationally, with an improved flavour, a unified contemporary package design and new advertising. Colour restrictions were relaxed in Alberta and Saskatchewan during the year, but sales of these outstanding margarine products continue to be hampered by outmoded colour laws in Ontario, Manitoba and the Maritimes.

The Industrial Division had an outstanding year, showing good volume and profit growth despite attempts of new com-

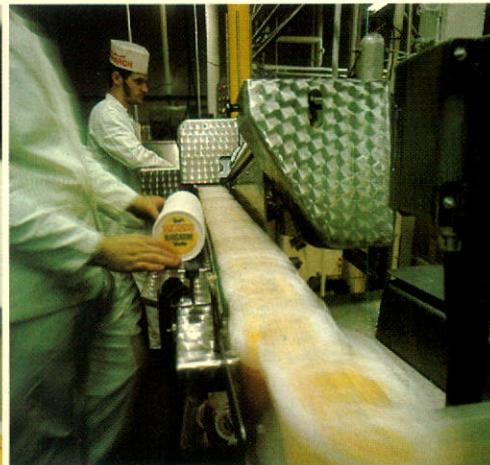


petitors to become established. Substantial progress was made in the Food Service Division in its first full year of operation.

Major improvements were made to the production facilities at Rexdale, and this plant now operates the most modern margarine manufacturing equipment in North America. Late in the year a modern new plant was opened in Vancouver to service Western Canadian requirements of packaged retail and industrial products.

Among other significant activities, a new random access computer was installed to provide improved management information and controls, and the On-Line model was modified to further improve planning and analysis.

In summary, Monarch is progressing well and enters the new year well equipped for further growth and improvement in profitability.



1972 a été une bonne année pour Monarch dont la rentabilité a sensiblement augmenté une fois de plus.

La division "commerce de détail" a vu ses ventes de la margarine Imperial croître rapidement. Les consommateurs ont bien accueilli la nouvelle présentation en carrés d'un quart de livre chacun, ainsi que le nouveau pot d'une livre qui a été ajouté à la très populaire gamme de margarine molle Imperial. La marque a d'autre part étendu ses ventes aux provinces maritimes.

Toute la gamme de margarines Monarch a été relancée sur le plan national par une nouvelle campagne publicitaire attirant l'attention sur son goût amélioré et son emballage modernisé donnant un "air de famille" aux produits de cette marque. Au cours de l'année, les restrictions sur les colorants ont été relâchées dans l'Alberta et le Saskatchewan, mais les ventes de ces excellentes margarines restent entravées dans l'Ontario, le Manitoba et les Maritimes, par des lois désuètes.

La division industrielle a eu une année remarquable. Elle a réalisé un bon volume de ventes et de bénéfices ainsi qu'un taux de croissance satisfaisant, malgré les tentatives de nouveaux compétiteurs cherchant à s'établir sur le marché. A la fin d'une année complète d'opérations, la division "service alimentaire" a pu enregistrer des progrès substantiels.

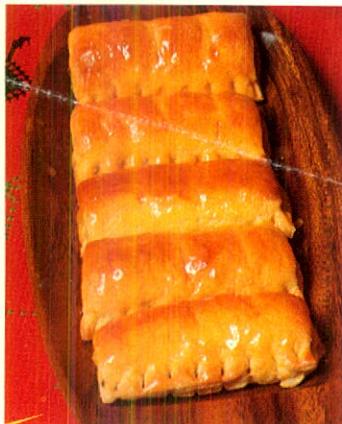
L'installation de production à Rexdale a été grandement perfectionnée et est devenue, par le fait, la margarinerie la plus moderne en Amérique du nord. Vers la fin de l'année, une nouvelle usine moderne a été ouverte à Vancouver pour desservir l'ouest du Canada en produits destinés au commerce de détail et à l'industrie alimentaire.

Il convient également de signaler l'installation d'un nouvel ordinateur à accès sélectif donnant presque instantanément des renseignements intéressant la gestion et les contrôles ainsi que la modification

d'un modèle "en ligne" permettant de mieux planifier et analyser les opérations.

Bref, Monarch a réalisé de bons progrès et commence la nouvelle année bien équipée pour croître davantage et améliorer sa rentabilité.

## HYGRADE FOODS INC.



1972 was a disappointing year for Hygrade. The demand for frankfurters weakened and profit margins on all products were reduced by a sharp rise in raw material costs. Profits were also affected by extraordinary costs incurred in installing a new data processing system.

A number of new distributors were appointed in Quebec Province to widen distribution of the Company's products in rural areas. Late in the year, responsibility for distribution of Hygrade products in Ontario was transferred to Shopsy's Foods Ltd., and these arrangements are expected to lead to an improvement in sales.

Several new product lines were developed and introduced on the market. Most important of these was a line of extra fancy quality La Chaumière Hams. Hygrade also began marketing "Baseball Wieners", an *all meat* product. This was a first in this country, a product totally free of any cereal or other fillers.

Various plant improvements were introduced in the factory, in keeping with new technologies developed by the Company and by new research in the industry.

The Company has followed carefully the new demands of consumerism. A number of positive steps were developed regarding package dating, nutrition values and overall quality standards.





L'année 1972 a été décevante pour Hygrade. Cela est dû à deux facteurs: la demande réduite pour les saucisses fumées et la forte hausse des matières premières qui a comprimé la marge bénéficiaire sur tous les produits. Les bénéfices ont d'autre part été affectés par des dépenses extraordinaires consacrées à l'installation d'un nouveau système de traitement des données.

Un certain nombre de nouveaux distributeurs ont été nommés dans le Québec afin de mieux permettre à la compagnie de commercialiser ses produits dans les zones rurales. La distribution des produits Hygrade dans l'Ontario a été confiée à Shopsy's Foods Ltd. en fin d'année dans le but d'augmenter le volume des ventes.

Plusieurs nouvelles gammes de produits ont été mises au point et lancées sur le marché. Il convient surtout de signaler les jambons "La Chaumière" qui sont de qualité supérieure. Hygrade a en outre commencé la commercialisation de saucisses *pure viande* sous la marque "Base-

ball Wieners". Ce sont les premières de leur genre dans le pays puisqu'elles ne contiennent absolument aucune céréale ou autres ingrédients de remplissage.

Divers perfectionnements ont été portés à l'usine pour incorporer des nouveaux procédés mis au point par la compagnie ainsi que les plus récents résultats de recherches entreprises par l'industrie.

La compagnie suit attentivement les demandes formulées par les consommateurs ou leurs groupements. Certaines mesures ont été adoptées concernant la datation, les valeurs nutritives et les normes de qualité des produits mis en vente.



# LEVER BROTHERS LIMITED

and its Subsidiary Companies/et ses compagnies filiales

## CONSOLIDATED STATEMENTS OF EARNINGS FOR THE FIVE YEARS ENDED 31st DECEMBER 1972 Comptes consolidés des bénéfices réalisés pendant les cinq années ayant pris fin le 31 décembre 1972

in thousands of dollars/en milliers de dollars

	1972	1971	1970	1969	1968
<b>NET SALES</b> Ventes nettes	<b>\$143,438</b>	<b>\$114,428</b>	<b>\$106,356</b>	<b>\$104,814</b>	<b>\$88,614</b>
<b>PROFIT BEFORE DEPRECIATION AND INCOME TAXES</b> Bénéfices avant dépréciation et impôts	<b>\$13,848</b>	11,082	8,900	7,948	8,358
<b>PROVISION FOR DEPRECIATION</b> Provision pour dépréciation	<b>\$2,624</b>	1,967	1,889	1,950	1,741
<b>PROFIT BEFORE PROVISION FOR INCOME TAXES</b> Bénéfices avant provision pour impôts	<b>\$11,224</b>	9,115	7,011	5,998	6,617
<b>PROVISION FOR INCOME TAXES</b> Provision pour impôts	<b>\$5,297</b>	4,661	3,545	3,142	3,560
<b>NET PROFIT</b> Bénéfices nets	<b>\$5,927</b>	4,454	3,466	2,856	3,057

**NOTE:** In 1972 profit before depreciation and income taxes in the amount of \$13,848,000 includes an extraordinary item representing the profit on the disposal of property of \$381,000. The 1971 profit before depreciation and income taxes in the amount of \$11,082,000 includes an extraordinary item representing the profit on disposal of land of \$153,000. The 1970 profit before depreciation and income taxes in the amount of \$8,900,000 includes two extraordinary items representing a gain on the purchase of debentures of \$425,313 and a loss on the disposal of an investment in the amount of \$30,000.

**NOTE:** Le bénéfice réalisé en 1972 de \$13,848,000 avant dépréciation et impôts, comprend un poste exceptionnel, soit: un bénéfice de \$381,000 provenant de la vente de terrains. Le bénéfice réalisé en 1971 avant dépréciation et impôts de \$11,082,000 comprend un poste exceptionnel, soit: un bénéfice de \$153,000 provenant de la vente de terrains. Le bénéfice réalisé en 1970 avant dépréciation et impôts de \$8,900,000 comprend deux postes exceptionnels représentant un bénéfice de \$425,313 réalisé sur l'achat d'obligations et une perte de \$30,000 résultant de la vente d'un investissement.

# LEVER BROTHERS LIMITED

and its Subsidiary Companies/et ses compagnies filiales

FINANCIAL CONDITION/Situation financière  
in thousands of dollars/en milliers de dollars

At the end of/À la fin des années

WE HAD THESE ASSETS:  
Nous avions cet actif:

1972 1971

<b>WORKING FUNDS (NET)</b> Fonds de roulement (net)	\$ 7,948	\$11,455
<b>PLANT AND EQUIPMENT</b> Usine et matériel	29,192	19,098
<b>PATENTS, TRADEMARKS, GOODWILL, OTHER ASSETS</b> Brevets, marques, fonds de commerce et autre actif	21,304	18,559
<b>TOTAL ASSETS</b> Total de l'actif	<u>\$58,444</u>	<u>49,112</u>
WE HAD BORROWED THIS CAPITAL Capital emprunté	\$15,814	8,075
<b>RESERVE FOR FUTURE TAXES</b> Réserves pour impôts futurs	701	2,078
<b>MINORITY INTEREST IN SUBSIDIARIES</b> Intérêt minoritaire dans les filiales	637	637
<b>OUR OWNERS' CAPITAL WAS</b> Capital de notre propriétaire	<u>41,292</u>	<u>38,322</u>
<b>OUR TOTAL CAPITAL EQUALS THE BOOK VALUE OF OUR ASSETS AS SHOWN ABOVE</b> Le total de notre capital est égal à la valeur comptable de notre actif tel qu'indiqué ci-dessus	<u>\$58,444</u>	<u>49,112</u>

## SHOPSY'S FOODS LIMITED



The Company experienced a record year, with a significant increase in sales volume. Profits were maintained despite much higher raw material costs.

Planning was completed and construction started on a 32,000 square foot expansion of Shopsy's main plant, to enable production to keep pace with growing demand. The new addition will house a new salad plant with improved processing equipment, expanded shipping areas and extra beef cooler space.

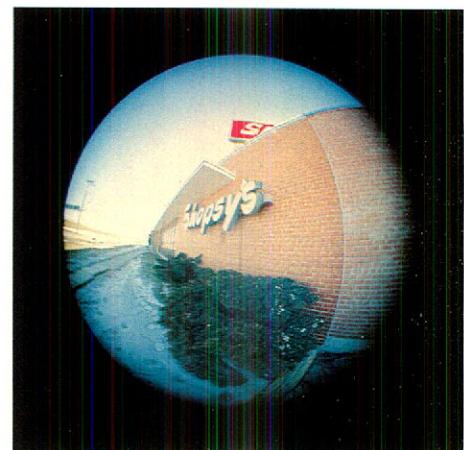
The expansion will also provide expanded laboratory facilities and increased office space, as well as additional space for frozen food processing and storage, and the pre-batching of ingredients for frankfurters, bologna and other products.

Sales of Shopsy's own products have shown a significant and healthy increase, reflecting favourably the partial transition from resale to self-manufactured products. This increase also results from a reorgan-

ization and strengthening of the sales force, which will continue to add to the Company sales effort.

The association with Hygrade has led to an exploration of opportunities which could develop into mutually beneficial activities. As a result, the Company has undertaken the sole distribution in Ontario for Hygrade's full line of meat pies and selected meat items. In addition, Shopsy's will toll pack various Hygrade fresh salad products.

Continued emphasis is being placed on new product activities, with the result that five new products are in the final stages of development. These will be put into distribution early in 1973 and should help to increase the market penetration of Shopsy's products.





La compagnie a eu une année excellente caractérisée par une augmentation sensible des ventes. Les bénéfices ont pu être maintenus à leur niveau antérieur, malgré une hausse importante des prix des matières premières.

La construction de l'usine principale Shopsy's, couvrant une superficie de 32,000 pieds carrés, a passé de l'état de projet à la réalisation. Cette expansion permettra de fabriquer les produits en quantité suffisante pour répondre à une demande croissante. Le nouveau bâtiment se distinguera par une installation moderne pour la fabrication de salades, de locaux plus grands pour les expéditions et des chambres froides supplémentaires où des carcasses de boeuf seront pendues.

Le nouveau bâtiment permettra en outre d'étendre l'espace réservé au laboratoire, aux bureaux ainsi qu'aux locaux où seront préparés et entreposés les aliments con-

gelés et les lots d'ingrédients pré-mélangés pour saucisses de Francfort, de Bologne, etc. . .

Les ventes des produits fabriqués par Shopsy's ont sensiblement augmenté et ce fait indique que la transition partielle de la revente à l'écoulement de sa propre marchandise est en voie de réussir. Ce progrès est également attribuable à la réorganisation et au renforcement de l'équipe de ventes dont l'activité continue à amplifier les efforts commerciaux de la maison.

L'association avec Hygrade a amené l'étude des possibilités permettant d'entreprendre conjointement des activités mutuellement profitables. A la suite de ces études, Shopsy's est devenu le distributeur exclusif, dans l'Ontario, de toute la gamme de tourtières et de viandes préparées Hygrade.

La préparation à façon de diverses salades fraîches pour le compte de Hygrade a également été confiée à Shopsy's.

La mise au point de nouveaux produits revêt une importance particulière et cinq sont déjà presque prêts à être lancés sur le marché. Ils seront mis dans le circuit de distribution début 1973 et augmenteront la pénétration du marché par les produits Shopsy's.

## NEWFOUNDLAND MARGARINE CO. LTD.



Results improved in 1972, although the margarine market in Newfoundland continued to be very competitive.

Marine oils were in short supply, but in general the raw material situation was much better. A steady decline in vegetable oil prices from the highs of 1971 gradually improved profit margins, and normal levels were restored in the second half. Higher margins, together with good control of overhead costs, produced a substantial improvement in company profits from the depressed level of the previous year.

La compagnie a pu améliorer ses résultats en 1972, malgré la vive concurrence qui régnait sur son marché.

Les huiles marines ont quelque peu fait défaut, mais les autres matières premières étaient généralement plus abondantes qu'auparavant. Les prix des huiles végétales ont continué à décliner après avoir atteint leur point le plus élevé en 1971 et les marges bénéficiaires ont donc pu s'élargir progressivement pour finalement retrouver leurs niveaux normaux au cours du deuxième semestre. Ces marges plus élevées assorties d'un contrôle serré des frais d'exploitation, ont permis à la compagnie d'effectuer un redressement sensible des bénéfices par rapport au niveau décevant de l'exercice précédent.

## MYRIAD DETERGENTS INC.



Myriad combined higher sales volume with good cost control to achieve a new record profit level in 1972.

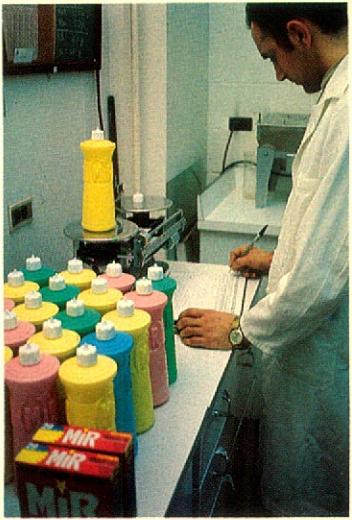
In a buoyant market for liquid detergents, Mir for Dishes set new sales records. Important volume gains were made in Ontario and the Maritimes, strengthening Mir's position as the leading low-priced dishwashing liquid in Canada.

New trade listings were achieved for Mir Floor & Wall Cleaner, and this brand also achieved higher sales. Sales of private label liquids were lower, but volume of industrial products improved substantially.

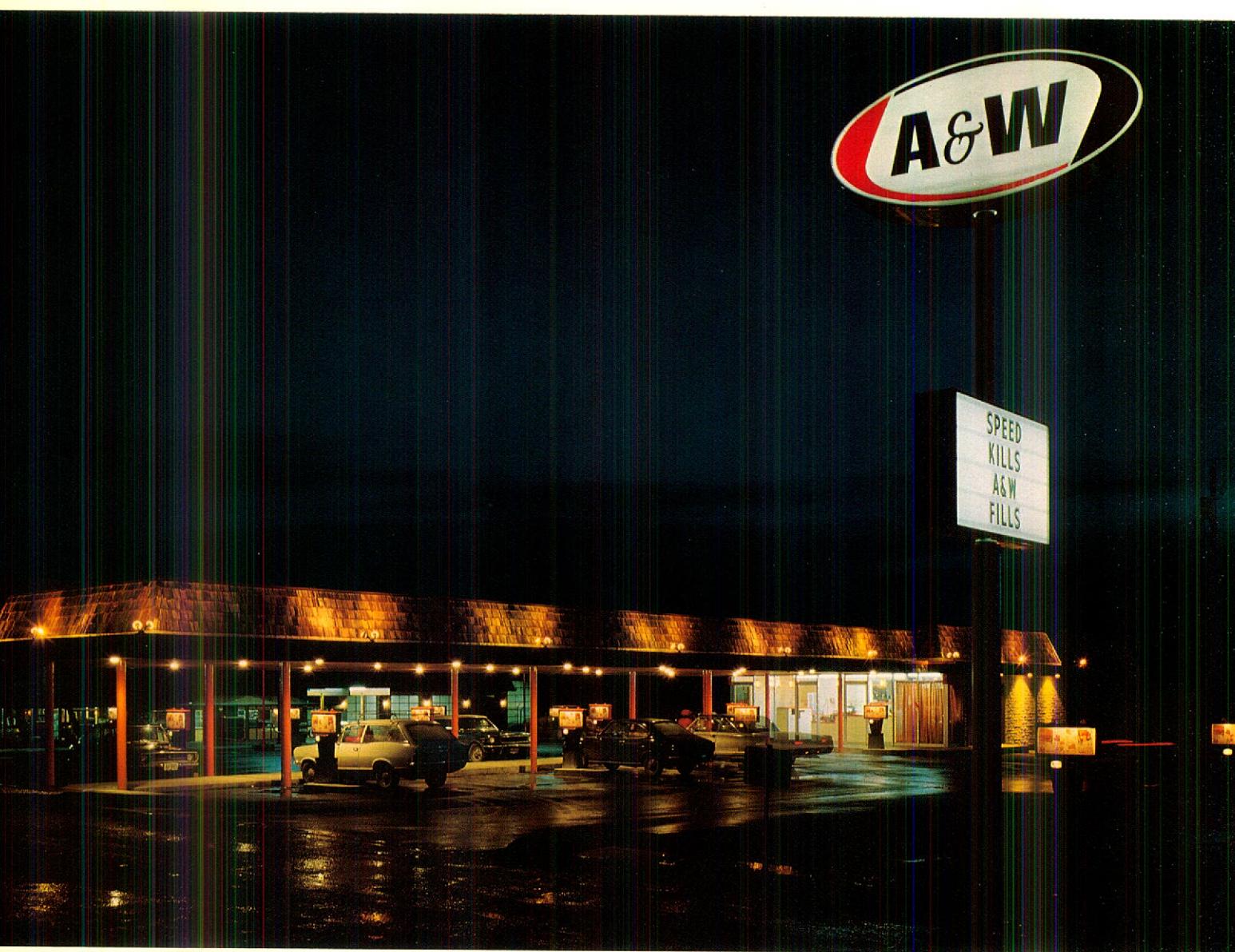
En 1972, Myriad a réalisé des bénéfices sans précédent, grâce à un volume de ventes plus élevé qu'auparavant et à un contrôle efficace des frais d'exploitation.

Le marché pour les détersifs liquides a été très soutenu et le Mir Vaisselle a battu tous ses records de ventes. Il s'est affirmé comme premier détersif liquide à bas prix sur le marché canadien, par les gains importants réalisés dans l'Ontario et les Maritimes.

Le nettoyeur Mir pour murs et planchers a trouvé de nouveaux débouchés dans le commerce de détail et a en outre augmenté ses ventes. Celles sous étiquettes privées ont été moins élevées, mais les produits destinés aux collectivités ont progressé de manière substantielle.



## A&W FOOD SERVICES OF CANADA LTD.



A & W Food Services of Canada Ltd. experienced a most successful year during 1972. In the face of ever-increasing competition, profits from Company-owned stores were 53% greater than during 1971. A record number of franchise agreements were signed, resulting in increased merchandising profits and service fees.

After evaluating the results from a nine-month test market, a new junior hamburger was introduced nationally. Early results indicate a favourable reaction to Happy Burger from the low-price section of the market.

In order to brighten, modernize and unify the wide variety of A & W packages, the Company revised all packaging so that their graphics reflect a highly identifiable family in a simple, contemporary manner. A new Root Beer mug, with

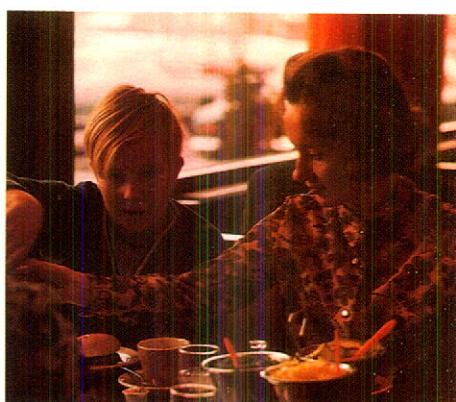
an attractive embossed logo, was also introduced. Redesigned menus and hostess uniforms completed the new look for 1972.

In competition with entries from top restaurants in the U.S., the Coffee Shop menu won a special gold award, representing one of the highest honors in the Restaurant/Drive-in division at the national Restaurant Association's Menu Idea Exchange.

During the latter part of 1972, A & W's first self-serve unit was completed in Winnipeg. Another new concept, combining the most practical features of a Drive-In with those of a Coffee Shop, was made available for franchising.

One of the most comprehensive research studies in the fast food field was also

commissioned, to provide assistance in the development of other new concepts. The results of this survey will contribute towards exciting new dimensions for the Company during 1973.





L'année 1972 a été particulièrement excellente pour la chaîne A & W Food Services of Canada Ltd. Malgré une concurrence toujours plus vive, ses points de ventes lui ont rapporté des bénéfices supérieurs de 53% à ceux de l'exercice précédent. Elle a d'autre part accordé un nombre record de concessions sous contrat, ce qui a augmenté les bénéfices retirés de la commercialisation et de la fourniture de ses produits.

Après avoir commercialisé en test pendant neuf mois, un hamburger de petit format sous la marque "Happy Burger", celui-ci a été lancé sur le plan national. Selon les premiers renseignements obtenus, le "Happy Burger" se trouve déjà en bonne position dans la catégorie des mets à bas prix.

Afin de rendre la présentation de ses produits plus attrayante, A & W a modernisé et unifié le graphisme de ses emballages, leur donnant un air de famille facile à reconnaître. Il s'agit notamment de nouvelles chopes à bière de sassafras portant maintenant un joli motif en relief, de menus redessinés et de tenues recoupées pour les serveuses.

Le menu "Café-bar" soumis par A & W en concurrence avec les plus grands restaurants américains lors du Congrès de l'Association Nationale des Restaurateurs, a remporté un prix spécial en or qui est l'une des plus hautes récompenses décernées dans la catégorie des restauroutes.

Le premier libre-service A & W a été ouvert à Winnipeg vers la fin de l'année dernière. Des concessions sont disponi-

bles pour une autre nouvelle approche qui réunit les caractéristiques les plus pratiques des restauroutes et des cafés-bars.

L'une des études les plus approfondies jamais exécutée dans le domaine des aliments préparés, a été commandée par A & W afin de faciliter d'autres réalisations nouvelles. Il est escompté que les résultats de cette étude permettront à la compagnie d'entreprendre d'autres activités hautement intéressantes en 1973.

## HART CHEMICAL LIMITED



The year 1972 saw some important changes in the company's business which produced an increase in sales over 1971 of 7% with profits 36% higher.

Several important new fibre lubricants and scouring agents were launched into the textile industry during 1972. Most notable of these were the Prosol and Esterol series of fibre lubricants, Rexopal NB7 scouring agent, Dylube AC dyebath additive and the 2000 series of Brownstock washer defoamers. All of these became significant commercial successes in 1972.

The company adopted an entirely new philosophy for the distribution of its commodity chemicals during 1972. It concluded a sales agreement with Canada Colors, the leading chemical distributor in Eastern Canada. The combination of Canada Colors in Ontario and the East, and Harrison & Crosfields in the Canadian West gives Hart a more effective method of dis-

tributing this class of chemical products. Hart's specialty chemicals continue to be distributed directly by its own sales and technical service representatives in the paper, textile and industrial areas.

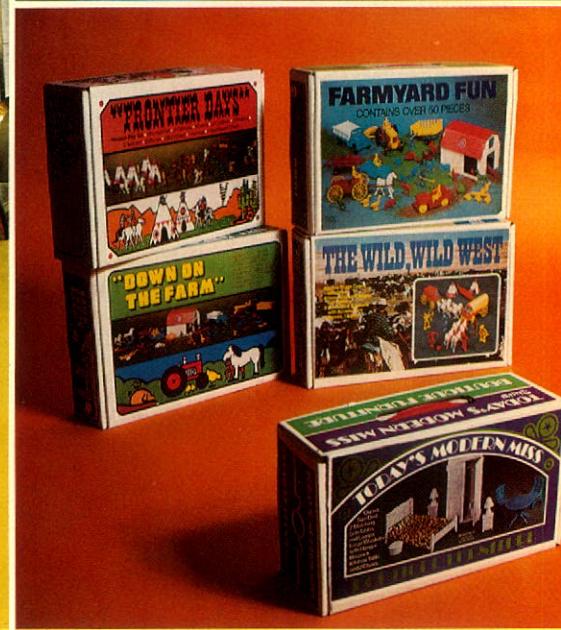
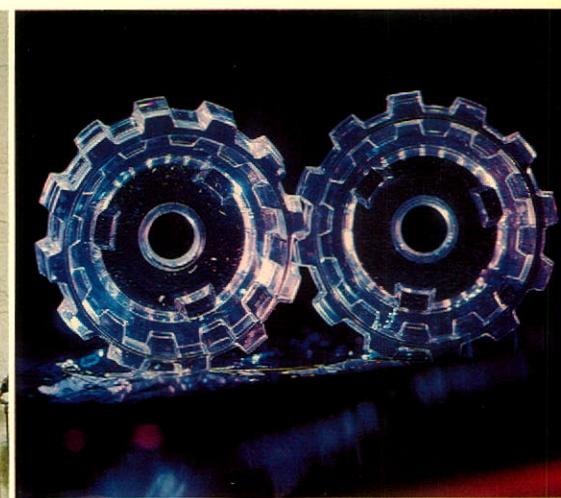
Des changements importants sont intervenus dans les affaires de la compagnie en 1972. Les ventes étaient supérieures de 7% à celles de 1971 et les bénéfices de 36%.

Plusieurs nouveaux lubrifiants de fibres et des récurants ont été mis à la disposition de l'industrie textile en 1972, dont particulièrement: les séries de lubrifiants Prosol et Esterol, le récurant Rexopal NB7, l'additif pour bains colorants Dylube AC et la série "2000 Brownstock" d'antimousants. Tous ont connu des résultats commerciaux remarquables.

Au cours de l'exercice écoulé, la compagnie a adopté une politique toute nou-

velle pour la distribution de ses spécialités chimiques. Elle a notamment conclu un accord concernant ses ventes avec Canada Colors, le plus grand distributeur de produits chimiques dans l'est du Canada. Hart dispose donc maintenant de deux réseaux permettant de mieux distribuer ses produits chimiques: Canada Colors pour l'Ontario et l'est; Harrison & Crosfields pour l'ouest. La distribution des spécialités chimiques fabriquées par Hart et destinées à l'industrie du papier, du textile et autres, continue à être assurée directement par sa propre équipe de vente.

## WOODBRIDGE MOULDED PRODUCTS LTD.

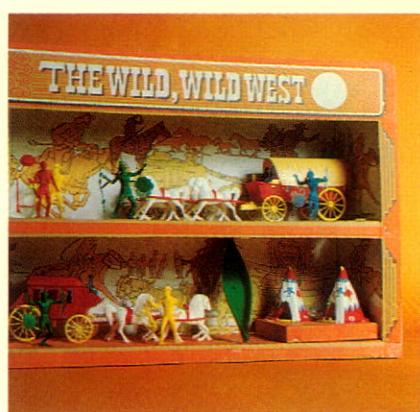


Progress was made in 1972 with higher sales and improved profits. The toy business expanded considerably and the Company developed many new in-store display units for important customers. New products were developed including toothpaste caps for Close-up and Pepsodent, plastic margarine containers for Monarch and popsicle sticks for J. B. Jackson.

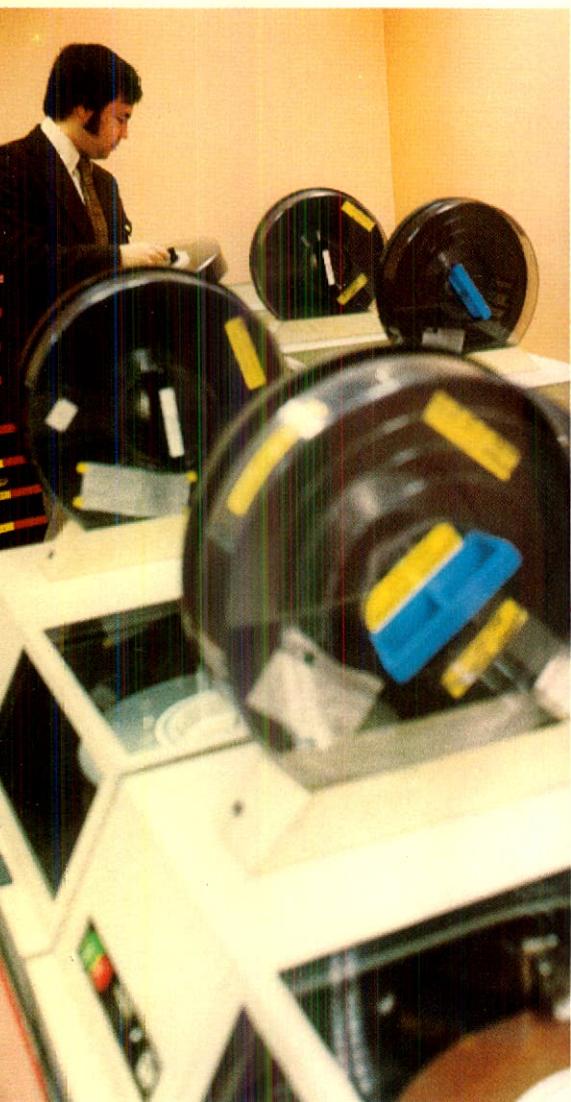
To achieve some of this diversification of products, the Company installed a 4-colour side wall cylindrical off-set printer and a pipe extrusion machine. New equipment installed late in the year includes a 400 ton high-pressure moulding machine, and will be available for increased Company activity in 1973.

Des progrès ont été réalisés en 1972 par suite de ventes et de bénéfices plus élevés. La fabrication de jouets a pris une extension considérable et la compagnie a d'autre part créé de nombreux présentoirs commandés par des clients importants. Au cours de l'exercice écoulé, de nouveaux produits ont été mis au point dont des capsules pour les tubes de dentifrice Close-up et Pepsodent, des pots en plastique pour la margarine Monarch et des bâtonnets pour sucettes glacées destinées à la maison J. B. Jackson.

Pour pouvoir diversifier sa fabrication de cette manière, la compagnie a dû installer une machine pour l'impression quadri-chrome en off-set de surfaces cylindriques et un extrudeuse à tubes. Parmi le nouveau matériel installé en fin d'année, se trouve une machine à mouler développant une pression de 400 tonnes. Elle permettra d'augmenter les activités de la compagnie en 1973.



## LEVER COMPUTER SERVICES



Lever Computer Services made further satisfactory progress.

Revenues increased by 14% over 1971 and profits exceeded Plan by 15%. By mid 1972 improved economic conditions were having a favorable impact on the data processing field. Lever Computer Services have taken advantage of this up-turn to strengthen their base for offering service to the public.

The thrust of the mini computer has given our programming language expertise greater significance. Considerable repeat business was enjoyed as we built up a reputation for high quality service.



Cette année encore, les progrès réalisés par ce centre ont été satisfaisants.

Par rapport à 1971, ses revenus ont augmenté de 14% et les bénéfices dépassaient les prévisions de 15%. Le redressement économique qui s'est manifesté vers le milieu de l'année écoulée a influé favorablement sur le développement des services s'occupant du traitement des informations. Le centre Lever a profité de cette situation pour étendre et renforcer la base de ses services offerts aux tiers.

L'entrée en service massive des mini-ordinateurs a sensiblement valorisé les connaissances acquises par le centre dans le domaine des langues de programmation. La haute qualité des services qu'il offre commence à être connue, ce qui ne fait qu'accroître le nombre de ses clients fidèles.

## **LEVER BROTHERS LIMITED**

### **Corporate Headquarters/Siège principal**

1 Sunlight Park Road, Toronto, Ontario

### **Subsidiary Companies/Compagnies filiales**

#### **Lever Detergents Limited**

1 Sunlight Park Road  
Toronto, Ontario

#### **Newfoundland Margarine Company Limited**

Le Marchant Road  
St. John's, Newfoundland

#### **Hart Chemical Limited**

256 Victoria Road South  
Guelph, Ontario

#### **Woodbridge Moulded Products Limited**

20 Toro Road  
Downsview, Ontario

#### **Myriad Detergents Inc.**

44, rue Dorchester  
Québec 2, P.Q.

#### **Hygrade Foods Inc.**

330 ouest, rue Guizot  
Montréal 351, P.Q.

#### **Monarch Fine Foods Co. Limited**

195 Belfield Road  
Rexdale, Ontario

#### **Shopsy's Foods Limited**

2 Huxley Road  
Weston, Ontario

#### **A & W Food Services of Canada Ltd.**

145 West 15th Street  
North Vancouver, B.C.

