

C

---

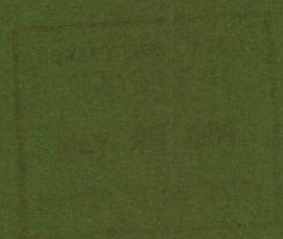
# LEVER BROTHERS LIMITED

---

ANNUAL REPORT  
TO EMPLOYEES

1983

RAPPORT ANNUEL  
AUX EMPLOYÉS





---

# LEVER BROTHERS LIMITED

---

## **Board of Directors/Conseil d'administration**

Ronald W. Bates, President/Président  
Lawrence F. Strong  
J. Scott Birnie  
Alan J. Rae  
Rodrigue J. Bilodeau  
Kenneth Winter

## **Officers/Dirigeants**

Ronald W. Bates, President/Président  
Norman G. Johnston, Secretary/Treasurer/Secrétaire/  
Trésorier

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

Alan J. Rae  
Lever Detergents Limited  
John W. O'Donnell  
Monarch Fine Foods Company Limited  
Roger M. Crosbie  
The Newfoundland Margarine Company Limited  
J. Scott Birnie  
Unox Inc.  
Ross L. Cunningham  
A & W Food Services of Canada Ltd.  
Graham D. Knowles  
Hart Chemical Limited

## **Corporate Office/Siège social**

Suite 3350  
1 First Canadian Place  
Toronto, Ontario  
M5X 1A9

## **Subsidiary Companies/Compagnies filiales**

Lever Detergents Limited  
1 Sunlight Park Road, Toronto, Ontario  
Monarch Fine Foods Company Limited  
6700 Finch Avenue West, Rexdale, Ontario  
The Newfoundland Margarine Company Limited  
250 LeMarchant Road, St. John's, Newfoundland  
Unox Inc.  
5500 Côte de Liesse, Montréal, Québec  
A & W Food Services of Canada Ltd.  
145 West 15th Street, North Vancouver, B.C.  
Hart Chemical Limited  
256 Victoria Road South, Guelph, Ontario

## **Associated Company/Société en participation**

Maple Leaf Monarch Company  
365 Evans Avenue, Toronto, Ontario

## **President/Président**

Donald G. Ottaway



---

## THE PRESIDENT'S MESSAGE

---

Although inflation moderated, the environment in which our businesses operated in 1983 continued to be difficult. Unemployment remained at high levels and consumers continued to be very cautious buyers. As a result, there was very little growth in total demand in our markets and price competition became intense. Sales grew by a modest 2% to reach \$431.4 million; this increase traced entirely to volume improvement rather than to changes in price. Despite vigorous efforts in cost reduction, and moderating raw material costs, the inability to raise average selling prices made it impossible to recover other cost increases and profits were squeezed. Results were also affected by high restructuring costs and fixed asset write-downs, and net profits dropped sharply from \$10.1 million in 1982 to a disappointing \$7.6 million in 1983.

Our consumer goods businesses in detergents, toiletries, margarines and processed meats all came under heavy competitive attack and were required to defend their positions with increased spending. A & W restaurants continued to perform well. Conditions in the oil milling industry remained extremely depressed with little prospect for immediate improvement. Lower interest rates, additional shareholder capital and tight working capital control brought relief to the cost of financing the business.

Growth in wages and salaries moderated in 1983 and emphasis was placed on improving efficiency and productivity. This, together with the restructuring provisions in the 1983 results, should improve future profitability. However, it is clear that, in an environment which did not allow any overall increase in average selling prices in 1983, continued emphasis will be required on remaining cost competitive.

We invested \$17.3 million in plant and equipment in 1983. The largest amount was in the new spray drying tower and slurry making plant for laundry powders at Lever Detergents which became operational late in the year. Other projects included the new Shopsy's delicatessen, the consolidation of the Monarch power plant, new computers in a number of

## MESSAGE DU PRÉSIDENT

---

Bien que l'inflation se soit modérée quelque peu, la situation des affaires est restée difficile en 1983. Le chômage s'est maintenu à des niveaux élevés et les consommateurs ont continué à manifester beaucoup de prudence dans leurs achats. Il y a eu donc très peu de croissance dans l'ensemble de la demande sur nos marchés et la concurrence des prix est devenue très forte. Les ventes ont augmenté modestement de 2% pour atteindre 431,4 millions \$; cette augmentation provenait entièrement d'une amélioration du volume plutôt que de changements dans les prix. En dépit des efforts concertés pour une réduction des coûts et malgré la modération des coûts des matières premières, le fait que l'on ait été incapable d'augmenter les prix de vente moyens n'a pas permis de compenser les autres augmentations de coût, ce qui a entraîné une compression des bénéfices. Les résultats furent aussi affectés par des frais élevés de restructuration et par la dévaluation des immobilisations. Il s'en est suivi que les bénéfices nets ont connu une chute pour passer de 10,1 millions \$ en 1982 à un chiffre désappointant de 7,6 millions \$ en 1983.

Nos affaires dans le domaine des marchandises destinées aux consommateurs comme les détergents, les produits de toilette, les margarines et les viandes traitées ont dû subir de fortes attaques de la part de la concurrence. Et pour défendre leur position, il a fallu augmenter les dépenses. Les restaurants A & W continuent à donner de bons résultats. Les conditions dans l'industrie des raffineries d'huile sont restées extrêmement mauvaises et il y a peu de chance de voir une amélioration dans l'immédiat. Les taux d'intérêt plus faibles, le capital supplémentaire provenant des actionnaires et le contrôle très serré du fonds de roulement ont permis d'obtenir un certain soulagement du coût de financement des affaires.

La croissance des salaires s'est modérée en 1983 et on a pu mettre l'accent sur l'amélioration de l'efficacité et de la rentabilité. Ceci, ajouté aux clauses de restructuration dans les résultats de 1983, devrait améliorer la rentabilité future. Il est clair, cependant, que dans un milieu d'affaire qui ne permettait pas



businesses and the continued expansion of A & W outlets in shopping malls.

At year-end our three meat companies, Hygrade La Belle Fermière, Shopsy's Foods and Vancouver Fancy Meats were amalgamated into a single company called Unox Inc. This consolidation, together with a new functional management organization, will strengthen our meat business in the future.

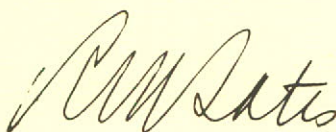
On March 31, 1984 I shall retire and be succeeded by Richard A. Goldstein as President and Chief Executive Officer. It has been a privilege to serve as President of this great company for the past 10 years and in conclusion I would like to express my sincere thanks to all employees for their support and for their continued efforts and dedication to the business during 1983.

une augmentation générale de la moyenne des prix de vente en 1983, nous devons nous efforcer de rester compétitifs dans le domaine des coûts.

Nous avons investi 17,3 millions \$ dans des usines et dans de l'équipement en 1983. Le plus grand montant a été consacré à la nouvelle tour de séchage par vaporisation et l'usine de fabrication de slurry pour les poudres de lessive chez Lever Détergents qui est entrée en fonction à la fin de l'année. Les autres projets comprenaient le nouveau délicatessen Shopsy, la consolidation de la centrale de Monarch, de nouveaux ordinateurs dans un certain nombre d'affaires et la continuation de l'expansion des débits A & W dans les centres d'achats.

À la fin de l'année, nos trois compagnies de viande, Hygrade La Belle Fermière, Shopsy's Foods et Vancouver Fancy Meats ont été amalgamées dans une seule compagnie appelée Unox Inc. Ce rassemblement, ainsi qu'un nouvel organisme de gestion fonctionnelle, devraient renforcer à l'avenir notre position dans le domaine des viandes.

Le 31 mars 1984, je prendrai ma retraite et je serai remplacé par Richard A. Goldstein comme président et directeur général. Au cours de ces 10 dernières années, ce fut pour moi un grand honneur que de servir en tant que président de cette merveilleuse compagnie et en conclusion j'aimerais exprimer mes sincères remerciements à tous les employés pour leur appui et pour les efforts qu'ils ont manifestés au cours de 1983.



Ronald W. Bates, President March 1984

Ronald W. Bates, président mars 1984

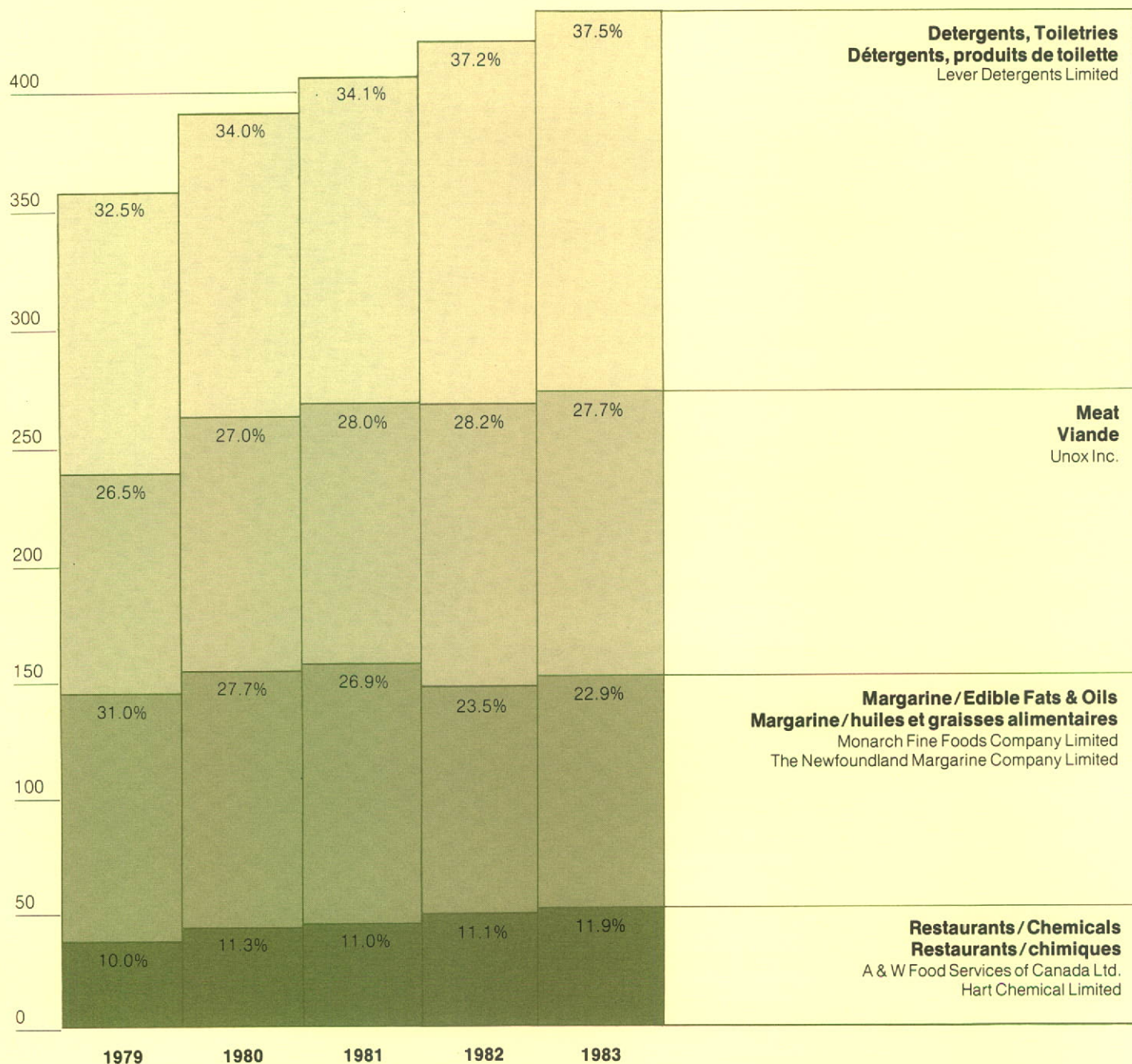
# FIVE YEARS CONSOLIDATED SALES

# VENTES CONSOLIDÉES DE CINQ ANS

in millions of dollars

en millions de dollars

450





LEVER  
BROTHERS  
LIMITED and its subsidiary companies

Consolidated statement of earnings for the five years ended 31st December 1983

in thousands of dollars	1983	1982	1981	1980	1979
Net sales	<b>\$431,413</b>	\$421,242	\$406,049	\$377,400	\$357,183
Amount paid for raw materials, supplies, services and advertising	<b>329,267</b>	323,985	324,130	299,374	282,042
Amount paid to employees: salaries, wages and benefits	<b>89,986</b>	81,428	73,356	68,366	62,932
Profit before provision for income taxes	<b>12,160</b>	15,829	8,563	9,660	12,209
Provision for income taxes	<b>4,528</b>	5,754	2,937	3,658	4,206
Net profit	<b>\$ 7,632</b>	10,075	5,626	6,002	8,003
Net profit as a % of sales	<b>1.8%</b>	2.4%	1.4%	1.6%	2.2%

Consolidated financial position as at 31st December

in thousands of dollars	1983	1982
We had these assets:		
Working funds (Net)	<b>\$ 28,415</b>	\$ 8,001
Plant and equipment (Net)	<b>90,825</b>	82,307
Patents, trademarks, goodwill and other assets	<b>31,403</b>	32,216
Net assets	<b>\$150,643</b>	\$122,524
Financed by:		
Borrowed funds	<b>18,677</b>	20,300
Deferred income taxes	<b>24,699</b>	20,766
Owners' capital	<b>107,267</b>	81,458
Total capital equals the book value of our assets as shown above	<b>\$150,643</b>	\$122,524



LEVER  
BROTHERS  
LIMITED et ses filiales

Etat consolidé des résultats pour les cinq exercices terminés le 31 décembre 1983

en milliers de dollars	1983	1982	1981	1980	1979
Ventes nettes	<b>\$431,413</b>	\$421,242	\$406,049	\$377,400	\$357,183
Montant payé pour matières premières, fournitures, services et publicité	<b>329,267</b>	323,985	324,130	299,374	282,042
Montant payé aux employés: salaires et avantages sociaux	<b>89,986</b>	81,428	73,356	68,366	62,932
Bénéfices avant provision pour impôts sur le revenu	<b>12,160</b>	15,829	8,563	9,660	12,209
Provision pour impôts sur le revenu	<b>4,528</b>	5,754	2,937	3,658	4,206
Bénéfices nets	<b>\$ 7,632</b>	10,075	5,626	6,002	8,003
Bénéfices nets en % des ventes	<b>1.8%</b>	2.4%	1.4%	1.6%	2.2%

Situation financière consolidée au 31 décembre

en milliers de dollars	1983	1982
Actif:		
Fonds de roulement (net)	<b>\$ 28,415</b>	\$ 8,001
Usines et outillages (net)	<b>90,825</b>	82,307
Brevets, marques de commerce, fonds de commerce, actifs divers	<b>31,403</b>	32,216
Actif total	<b>\$150,643</b>	\$122,524
Financé par:		
Capitaux empruntés	<b>18,677</b>	20,300
Réserve pour impôts futurs	<b>24,699</b>	20,766
Capitaux des propriétaires	<b>107,267</b>	81,458
Le capital total est égal à la valeur comptable de l'actif déclare ci-haut	<b>\$150,643</b>	\$122,524



---

## LEVER DETERGENTS LIMITED

---

The year 1983 turned out to be rather disappointing for Lever Detergents. Although business volume grew faster than inflation, promotional spending escalated severely in line with industry trends, causing a decline in profits versus 1982. Cost increases were relatively modest in 1983 in contrast to previous years, and consequently price increases were smaller and less frequent. Indirect costs and working capital were tightly controlled and a determined cost effectiveness programme helped to maintain the gross profit margin. The new powdered detergent and slurry-making facility came on-stream within budget and will contribute significant cost savings starting in 1984. However, the resultant higher investment base and the lower profit level have led to a lower return on capital employed.

Laundry detergents continued to show strength as the volume gains achieved in 1982, largely deriving from Sunlight, were consolidated in 1983. Wisk, Surf and Amaze all increased their sales markedly. LDL continued to dominate the dishwashing products market, both liquid and powder, and Sunlight Liquid strengthened its leadership position. The dishwasher detergent market halted its previous growth but both 'all' and Sunlight dishwasher compounds posted good sales gains in 1983. In bar soaps, Dove Beauty Bar again achieved record sales, Lux was successfully relaunched and Shield was introduced into Quebec and Ontario with a promising deodorancy/mildness positioning. Our toothpaste business strengthened with volume advances on Pepsodent and Close-up, the latter being relaunched with fluoride. Lypsyl lip balm had an outstanding year based on a relaunch with modernized packaging and a range of flavours. Impulse strengthened its dominant position in the perfume deodorant market. Lever Industrial's liquid supply injection system for on-premise laundries was further expanded with hotels and hospitals, and a mechanical dishwashing supply system was introduced towards the end of the year.

L'année 1983 s'est avérée plutôt décevante pour Lever Détergents. Bien que le volume d'affaires ait connu une croissance plus rapide que l'inflation, les dépenses de promotions ont monté rapidement pour tenir compte des tendances dans l'industrie, ce qui a occasionné une réduction des bénéfices par rapport à 1982. Les augmentations des coûts ont été relativement modeste en 1983 par rapport aux années précédentes. Il s'en est suivi que les augmentations de prix ont été plus faibles et moins fréquentes. Les frais indirects et les fonds de roulement ont été soumis à des contrôles très stricts et à un programme suffisant pour améliorer l'efficacité des coûts, ce qui a permis de maintenir la marge brute des bénéfices. La nouvelle installation de détergents en poudre et de fabrication de slurry a été terminée dans les limites du budget et on s'attend à ce qu'elle contribue d'une façon importante à des économies de coût en 1984. Cependant, la base d'investissements plus élevés qui en résulte et le niveau de bénéfices plus faible ont entraîné un rendement moins important sur le capital utilisé.

Les détergents de lessive ont maintenu leur position de force alors que les gains de volume réalisés en 1982, dus largement à Sunlight, se sont consolidés en 1983. Wisk, Surf et Amaze ont aussi engendré une augmentation des ventes significative. LDL a continué de dominer le marché des produits pour la vaisselle, aussi bien liquides qu'en poudre, et le Sunlight Liquide a renforcé sa position de premier plan. Le marché des détergents pour la vaisselle a arrêté sa croissance mais les produits pour la vaisselle 'all' et Sunlight ont accusé d'excellents gains de ventes en 1983. Dans le domaine des savons en pain, le pain de beauté Dove a réalisé à nouveau des ventes records, Lux a été relancé avec succès et Shield fut introduit au Québec et en Ontario sur le thème de déodorant/douceur. Le marché des dentifrices s'est renforcé avec des avances dans le domaine du volume de Pepsodent et Close-up, ce dernier ayant été relancé avec du fluorure. Le baume pour lèvres Lypsyl a eu une année extraordinaire basée sur un nouveau lancement avec emballage modernisé et gamme de saveurs. Impulse a renforcé sa position dominante dans le marché des déodorants parfumés. Le système d'injection de détergent lessiviel liquide de la Division Industrielle pour les buanderies sur place a continué à élargir sa clientèle pour inclure désormais les hôtels et les hôpitaux. Un système d'approvisionnement mécanique pour lavage de vaisselle a été introduit vers la fin de l'année.



---

## MONARCH FINE FOODS COMPANY LIMITED

---

Excellent performance in the industrial products area was a highlight of the year, with results significantly above both Plan and last year. Very efficient plant performance and some increase in exports were contributors.

Low oil costs early in the year intensified competitive activity on consumer products. By mid-year, oil costs were escalating rapidly due to poor growing conditions around the world, but these cost increases could not be recovered in selling prices and profits suffered. However, the key brands Imperial and becel achieved share of market growth in this difficult environment.

Profit improved in 1983, but this was almost entirely due to lower financing costs. The outlook for profit improvement in 1984 remains uncertain so long as the sharply higher raw material costs are not matched by higher selling prices.

With the industry striving for every efficiency, the added cost of producing different coloured margarine for Ontario, as demanded by the provincial government, is unacceptable. Now that the scientific community has confirmed that cholesterol is implicated in heart attacks, the Ontario government discrimination against vegetable oil margarine which contains *no* cholesterol, is indefensible. It is time for the Ontario government to bring its practices into line with those of the rest of Canada, and remove its archaic restrictions against margarine in the colour consumers prefer.

Les réalisations excellentes dans le domaine des produits industriels ont constitué un des points saillants de l'année, les résultats étant beaucoup plus élevés que ceux du Plan et de l'an dernier. Une meilleure efficacité de l'usine et une certaine augmentation dans les exportations ont contribué à ce succès.

Les coûts plus faibles de l'huile au début de l'année ont entraîné une intensification des activités de la concurrence sur les produits destinés aux consommateurs. Vers le milieu de l'année, les coûts de l'huile connaissaient une augmentation rapide en raison des mauvaises conditions de culture dans le monde, mais ces augmentations de coûts n'ont pas pu être récupérées dans les prix de vente, si bien que les bénéfices en ont souffert. Cependant, les principales marques, Imperial et becel, ont réalisé une augmentation de leur part du marché malgré la difficulté de la situation.

Les bénéfices se sont améliorés en 1983, mais ceci a été presque entièrement dû à des frais de financement moins élevés. Les perspectives d'amélioration des bénéfices en 1984 restent incertaines tant que les coûts beaucoup plus élevés des matières premières ne seront pas compensés par des prix de vente plus hauts.

Alors que notre industrie s'efforce pour devenir plus efficace, le coût supplémentaire entraîné par la production d'une margarine de couleur différente pour l'Ontario, comme l'exige le gouvernement provincial, est inacceptable. À une époque où les scientifiques confirment que le cholestérol est impliqué dans les crises cardiaques, la discrimination du gouvernement de l'Ontario envers la margarine à basse d'huile végétale qui ne contient pas de cholestérol est indéfendable. Il est grand temps que le gouvernement de l'Ontario imite le reste des provinces du Canada et supprime ses restrictions archaïques contre la production de la margarine de la couleur préférée des consommateurs.

---

## THE NEWFOUNDLAND MARGARINE COMPANY LIMITED

---

1983 was a difficult year with a volume decline in all brands except Good Luck Corn Oil as consumers down-traded to lower priced products in response to the depressed economy. Delayed pricing action and high oil costs squeezed margins and, while an eight percent reduction in overheads and improved plant efficiencies contributed positively, results for the year were disappointing.

1983 a été une année difficile qui a été marquée par une baisse de volume pour toutes les marques sauf l'huile de maïs Good Luck. Les consommateurs, devant le déclin de l'économie, ont en effet opté pour des produits à prix inférieurs. Le retard des mesures prises sur les prix ainsi que les coûts élevés des huiles ont comprimé sensiblement les marges et en dépit d'une réduction de huit pour cent des frais généraux et d'une amélioration de l'efficacité à l'usine, les résultats pour l'année furent décevants.



---

## UNOX INC.

---

At the end of the year Hygrade La Belle Fermière in Montreal, Shopsy's Foods in Toronto and Vancouver Fancy Meats were consolidated into a single operating company, Unox Inc. A new long-term strategy for the business was developed and a functional organization put in place to optimize operating efficiency and interaction with Unilever.

Heavy competitive attacks on the Quebec retail market adversely affected the profitability of the business in 1983, outweighing significant gains in Ontario and the West.

The new Shopsy's delicatessen restaurant opened in March and already has become an established landmark in downtown Toronto.

In April, J. S. Birnie was appointed President of the company.

À la fin de l'année, Hygrade La Belle Fermière à Montréal, Shopsy's Foods à Toronto et Vancouver Fancy Meats ont été consolidés pour former une seule compagnie, Unox Inc. On a mis au point une stratégie à long terme et mis sur pied une gestion fonctionnelle pour favoriser au maximum l'efficacité des opérations et l'interaction avec Unilever.

Les luttes farouches de la concurrence sur le marché au détail du Québec ont affecté négativement la rentabilité des affaires en 1983, l'emportant aussi sur les gains importants obtenus en Ontario et dans l'Ouest.

Le nouveau restaurant délicatessen Shopsy a ouvert ses portes en mars et connaît déjà beaucoup de succès dans le centre-ville de Toronto.

En avril, J. S. Birnie était nommé président de la compagnie.

---

## A & W FOOD SERVICES OF CANADA LTD.

---

1983 was another strong year for A & W as revenues grew by 7.3% over 1982 despite the poor economy, and profit from ongoing operations was the highest in the company's history. A key contributor to these results was the A & W Restaurant division, which opened nineteen new restaurants during the year.

1983 was also the first year of the company's new corporate strategy, during which the sale of A & W Root Beer in cans and bottles through retail grocers was test marketed. Based on excellent results, a national launch was undertaken and in September an agreement was reached with Coca-Cola Ltd. to distribute A & W Root Beer through its bottling operations across Canada. By December 31, distribution had been achieved in 23% of the country. The expansion will continue throughout 1984.

In December, the prototype of a new Fast Food Restaurant for shopping centre locations was launched. The first "Frisco Jacks", based on a unique sourdough product, opened prior to Christmas in Rideau Centre in Ottawa.

Overall, A & W's commitment to corporate renewal through ongoing strategic planning and innovation continues to result in strong growth and profitability.

1983 fut une autre année fructueuse pour A & W. En effet, les revenus ont augmenté de 7,3% par rapport à ceux de 1982 en dépit d'une situation économique peu reluisante. Les bénéfices réalisés dans l'ensemble des opérations ont été les plus élevés de toute l'histoire de la compagnie. Ce succès est dû en grande partie aux résultats obtenus par la division des restaurants A & W qui a ouvert dix-neuf nouveaux restaurants au cours de l'année.

1983 a été aussi la première année de la nouvelle stratégie corporative de la compagnie durant laquelle la vente de la Racinette A & W en canettes et en bouteilles chez les épiceries de détail a été soumise à des tests de marché. En raison des résultats excellents obtenus, un lancement national a été réalisé et en septembre un accord était signé avec Coca-Cola Ltée pour la distribution de la Racinette A & W par l'intermédiaire de son réseau canadien d'embouteilleurs. Le 31 décembre, la distribution était réalisée dans 23% du pays. L'expansion se poursuivra au cours de 1984.

En décembre, on lançait le prototype d'un nouveau restaurant-minute pour centre d'achats. Le premier "Frisco Jacks", basé sur un "sourdough", unique en son genre, ouvrait ses portes juste avant Noël au centre Rideau à Ottawa.

Dans l'ensemble, les efforts réalisés par A & W pour se renouveler par une planification stratégique constante et par des innovations ont continué à donner de bons résultats et se sont traduits par une forte croissance et une bonne rentabilité.



---

## HART CHEMICAL LIMITED

---

Sales value advanced by 11%. This reflected both a modest improvement in demand and strong growth in the new sectors of packaging and resources. Textile auxiliary sales improved significantly. Competition was intense, not only because some markets remained soft, but also because the effects of declining chemical prices in the USA and Europe were experienced in Canada. Savings in consumption of utilities and improved processing efficiencies helped mitigate the margin decline. Expansion of technical and marketing activities continued in line with the growth strategy for Hart. Further gains in market share and entry into new markets are expected for 1984, supported by new products, improved technical service and wider sales coverage.

Les ventes ont connu une augmentation de 11%. Ceci représente à la fois une légère amélioration de la demande et une forte croissance des nouveaux secteurs de l'emballage et des ressources. Les ventes des produits auxiliaires de textile se sont améliorées d'une façon importante. La concurrence a été intense, non seulement parce que certains secteurs des marchés sont restés faibles mais aussi en raison des effets de la chute des prix des produits chimiques aux États-Unis et en Europe qui s'est fait ressentir par contre-coup au Canada. Les économies réalisées dans la consommation des services publics et une meilleure efficacité d'opérations ont permis d'amoindrir les effets de la baisse des marges de profit. L'expansion des activités techniques et de mise en marché s'est poursuivie dans le cadre de la stratégie de croissance pour Hart. On s'attend qu'en 1984, la compagnie augmente sa part du marché et pénètre dans des marchés nouveaux, supportés par ses nouveaux produits, son service technique amélioré et sa couverture plus vaste du secteur des ventes.

---

## MAPLE LEAF MONARCH COMPANY

---

A worldwide over-supply of edible oil continued to depress the profitability of the oil milling industry in the first half of 1983. In addition, competition from a government-supported Western Canada canola (rapeseed) industry squeezed margins for Eastern soyabean crushers. Then, late in the year, the 30% reduction in the 1983/84 soyabean crop due to poor weather caused high bean costs. However, selling prices for meal and oil did not rise commensurately, resulting in a continuation of poor margins. A successful cost saving programme together with impressive gains in International Trading were able to offset partially these negative factors.

The first 9 months of 1984 will be very difficult due to the poor crop and uncertain bean supply mentioned earlier. However, the positive cost saving action taken in 1983, supplemented by further improvements planned in 1984, will place the company in a stronger position to face the challenges of the future.

Le surplus mondial des huiles comestibles a continué à réduire la rentabilité de l'industrie de broyage des huiles au cours du premier semestre de 1983. De plus, la concurrence provenant de l'industrie du canola (graines de colza) dans l'ouest du Canada qui est appuyée par le gouvernement a réduit les marges pour les broyeurs de soya dans l'est du pays. Puis, à la fin de l'année, une réduction de 30% de la récolte de soya de 1983/84 en raison des mauvaises conditions atmosphériques a occasionné un coût plus élevé des graines. Cependant, les prix de vente pour le tourteau et l'huile n'ont pas augmenté proportionnellement, ce qui a entraîné la continuation de marges insuffisantes. Un programme réussi de compression des coûts ainsi que des gains impressionnants réalisés dans le commerce international ont réussi à compenser partiellement ces facteurs négatifs.

Les 9 premiers mois de 1984 seront très difficiles en raison des mauvaises récoltes et de l'incertitude de l'approvisionnement en graines comme nous le mentionnions précédemment. Cependant, les mesures efficaces quant à l'économie des coûts qui ont été prises en 1983, ajoutées aux autres améliorations prévues en 1984, placeront la compagnie dans une position plus solide pour relever les défis de l'avenir.



