

ASSEMBLEE PLENIERE DE R.P.N. DU 3 SEPTEMBRE 1956

RAPPORT DU GERANT

M. le Président, Excellence, Membres du clergé, distingués visiteurs, Messieurs les Délégués :

Il me fait plaisir de vous présenter un rapport de la gérance de CFNS depuis mon entrée en fonction, soit le 15 avril 1955, jusqu'à date.

Comme M. le Président vous l'a signalé dans son rapport, M. Préfontaine avait prévenu les directeurs au cours d'une assemblée le 14 octobre 1954 qu'il avait l'intention de s'engager dans un autre commerce, et qu'en conséquence il serait amené à devoir abandonner ses fonctions comme gérant du poste. Il a cependant été assez bon de continuer à veiller sur les affaires du poste jusqu'à ce qu'un remplaçant pouvait prendre charge entière. Je ne sais pas ce que j'ai fait de mal à M. l'abbé Beaulac pour que son choix tombe sur moi, mais il ne m'a pas lâché jusqu'à ce que je dise oui. Il faut dire aussi qu'il avait bien envie et était bien décidé de vouloir réengager ma femme comme employée alors fin comme il est, il a ainsi tué, et je dis bien tué, deux mouches du même coup. Nous étions bien heureux et tranquille pourtant à Melfort. Toujours est-il que le 15 avril 1955 j'entrais en fonction comme nouveau gérant de CFNS. Croyez moi Messieurs ce n'est pas tout à fait une sinécure, et je suis bien reconnaissant à l'exécutif, à M. Préfontaine et au personnel du poste pour leur compréhension et leur entière coopération, sans quoi je n'aurais pas su où tourner la tête.

Quand je suis arrivé, une des premières choses qui m'a frappée, c'est que la situation financière était loin d'être encourageante. De l'argent liquide, il n'y en avait pas au fait la banque était soutirée. Il y avait pour \$16,600.- de comptes à payer et \$6,900 de comptes à recevoir. Par ailleurs la vente d'annonces se faisait assez bien. Mon premier soin était de tâcher de collecter des comptes en souffrance. Cela cependant suffisait à peine pour régler les comptes à payer courant s. Les gros comptes devaient attendre. Les assurances feu devaient être renouvelées, il y avait pour \$1,300 de primes. Les taxes de ville \$800.- La license du département des transports \$250.- license de commerce \$225.00 en plus des obligations qui furent conclues avec la Northern Electric

et la Cie, Marconi, à savoir \$815.- par mois à la première et \$650 par trimestre à Marconi. Voyant qu'il était impossible d'opérer sainement dans de telles conditions, M. Préfontaine et moi, avec l'approbation de l'exécutif avons fait des démarches pour tâcher de contracter un emprunt à long terme. Ce n'était pas facile. Certaines compagnies de finance n'étaient pas intéressées, la banque ne pouvait pas s'engager pour un long terme. Enfin nos premières démarches furent un échec. Sur l'entrefait la Northern Electric devenait de plus en plus impatiente et à défaut de paiement exigeait règlement de tout compte: soit \$8,600.- plus les intérêts. En même temps il nous a fallu régler le compte de General Electric pour l'équipement automatique. La banque nous a prêté \$1,500.- à cette fin. C'est alors que M. le président a fait un appel aux directeurs pour demander leur assistance et leurs conseils. Nous avons également fait appel dans l'Est, et comme toujours c'est encore M. Raymond Denis qui fut notre porte parole. Sa première démarche fut auprès du bureau chef de Northern Electric à Montréal pour leur expliquer notre situation de vive voix. Le premier rayon de soleil à notre horizon plutôt sombre fut que M. Denis obtint une promesse de sursis de paiement jusqu'au 1er mai 1956 et en plus la compagnie faisait comprendre que si nous trouvions l'argent nécessaire pour payer notre compte en entier au 1er mai ou avant, elle serait disposée à nous donner un rabais considérable, mais qu'il fallait se mettre d'accord avec M. Boyles, gérant régional des crédits de leur bureau de Regina. Pendant ce temps là il fallait faire le nécessaire pour demander aux gouverneurs de Radio Canada le renouvellement de notre octroi. M. de Margerie et moi sommes allés à Gravelbourg pour unir nos efforts avec CFRG, et c'est encore grâce au plaidoyer de M. Raymond Denis et à celui de M. Dumont Lepage auprès des gouverneurs que nous avons obtenu l'octroi jusqu'au 1er avril 1957.

C'est au retour de notre voyage à Gravelbourg, que nous sommes allés voir M. Boyles de la Northern Electric à Regina, qui nous a reçu avec beaucoup de bienveillance et qui nous confirmait les promesses de la Cie, Il nous promettait un rabais de 25% sur notre dette sous les conditions mentionnées plus haut. Cela représentait une réduction de \$2175.- Nous avons tout intérêt et avantage de se mettre en oeuvre pour trouver de l'argent. Sur la recommandation des directeurs: Messrs Z. Lepage, C. Denis et A. de Margerie, je me suis rendu à Vonda pour solliciter un emprunt de M. Adjutor Lepage.

Après avoir expliqué notre situation et après une délibération assez détaillée, M. Lepare, en patriote dévoué a bien voulu consentir à nous prêter, pour un terme de six ans, l'argent nécessaire pour payer toutes nos dettes. Cet emprunt est garanti par une hypothèque sur nos lots et bâtisse du studio et remboursable par paiements de \$1,500.- par semestre comprenant les intérêts et le principal. Il fut approuvé et ratifié à l'unanimité par tous les directeurs. Avec l'argent en main bien avant la limite accordée par la Northern Electric, nous leur avons fait un offre et ils ont accepté une somme ronde de \$6,000.- en paiement de tout compte. Cela faisait donc une réduction de \$2,690.- Encouragés par cette réussite, nous avons approché la Cie Marconi, à qui nous devons 3,800.- et leur offrons \$3,000 en paiement final. On nous répond qu'ils consentaient à accepter ce montant en paiement du principal, mais qu'il y avait une somme de \$271.- d'intérêts accumulés qu'ils ne pouvaient pas laisser tomber. Au mois de mars, je suis allé dans l'Est pour assister à une convention de Radiodiffuseurs, qui s'est tenue à Toronto. Je me suis, aussi rendu à Montréal où j'ai eu l'occasion de parler intimement à M. Jean Nadon de la Cie. Marconi. Le lendemain de cet entretien, M. Nadon me téléphonait à l'hôtel pour me dire que la Cie acceptait notre offre initial. Ce qui veut dire que le rabais total obtenu s'élève à: \$3,490.- soit \$2,690 de N.E. et \$800 de Marconi. Ceci a été possible parcequ'un bon paroissien de Vonda a bien voulu nous prêter \$14,000.- Vous comprenez donc que momentanément, notre situation financière s'est considérablement modifiée. Notez toutefois que le mal n'est pas guéri, il a tout simplement changé de place. En d'autres termes, la dette est encore là et il faut la payer. Jusqu'à présent j'ai pu mettre tous les mois \$250.- dans un fond de réserve pour pouvoir rencontrer le premier paiement de \$1500 qui devenait dû le 1er août, mais ce n'est pas tout. Il faut aussi créer une réserve pour faire face aux paiements des primes d'assurances, les taxes, les licences, le chauffage etc. Pour cela il nous faudrait pouvoir prélever sur les recettes courantes un montant supplémentaire de \$200 par mois ce qui fait un total de \$450 en tout, et cela n'est pas toujours possible.

Si l'on considère que la plus grande part de cette dette existe parce que les souscriptions n'ont pas été complètement payées, je serais tenté de suggérer que vous, Messieurs les

délégués, donnez des suggestions pour organiser une campagne de collection pour pouvoir appurer cette dette en entier ou faire connaître tout autre plan qui aboutirait au même résultat.

Il est inutile de se faire des illusions, le revenu de la vente d'annonces ne sera jamais suffisant pour que le poste puisse vivre en bonne santé et payer les dettes en surplus. Vous en jugerez d'ailleurs par vous-mêmes en consultant le bilan. Nous jouissons actuellement de l'octroi de Radio Canada, mais il n'y a rien qui nous garantisse que cela se continuera en permanence. La vie du poste dépend entièrement des auditeurs. Il faudra une meilleure co-opération pour prouver la popularité du poste aux commanditaires pour faciliter la vente d'annonces ou une contribution substantielle annuelle sous forme d'abonnement. Nous avons essayé d'augmenter les revenus en mettant sur pieds un concours anniversaire. La première fois en 1954 le concours avait rapporté un peu moins de \$1000 Net. En 1955 nous avons décidé d'offrir de meilleurs prix tant aux détenteurs des billets qu'aux candidates et d'augmenter le prix des billets. Nous avons également décidé d'avoir la clôture du concours à Prince-Albert. Vous savez tous comment et pourquoi nous avons dû remettre la fin du concours qui s'est terminé en définitive le 17 juin dernier et qui malgré tous nos déboires nous a rapporté près de \$1,200 Net. Tout cela aide, mais ça ne rapporte pas assez pour combler le déficit d'opérations. Il faut aussi prendre en considération qu'en dehors des dépenses courantes, il faut prévoir des dépenses extra-ordinaires. Ainsi, il faudrait pouvoir faire peindre l'extérieur et l'intérieur du studio, faire une clôture autour de la propriété, il nous faudrait une nouvelle machine à enregistrer, et une table tournante à trois vitesses. Pour tout cela, il nous faudra \$1,500.- au moins. En ce qui concerne mon voyage dans l'Est, je vous dirai que l'exécutif avait bien voulu donner son accord pour que j'assiste à cette convention de radiodiffuseurs. J'avais estimé que ce voyage coûterait environ \$350.-. Connaissant mieux que quiconque la situation du poste, j'avais proposé d'en supporter personnellement 25%. Le voyage a coûté \$367.- dont le poste a payé \$275.- Si on prend en considération que nous avons obtenu une réduction supplémentaire de \$271.- de Marconi, que nous n'aurions pas eue si je n'avais pas été dans l'Est, on peut dire que mon voyage a coûté au poste seulement que \$4.00. Ce voyage m'a permis de connaître plus

intimement les gérants des trois autres postes français de l'Ouest, de rencontrer nos représentants de publicité de Montréal, Toronto et Vancouver; de faire connaissance avec les dignitaires et chefs de Radio Canada ou nous avons eu une réunion de tous les postes français du pays affiliés avec le réseau. Enfin de rencontrer plusieurs personnes haut placées dans le monde commercial et industriel. A la convention à Toronto, j'ai profité de plusieurs bonnes suggestions en ce qui concerne l'administration et la gérance d'un poste de radio. En un mot, pour un novice dans la profession de radiodiffuseur, ce voyage a été très intéressant et profitable.

Malgré que j'ai déjà tenu le plancher assez longtemps, j'aimerais tout de même vous dire quelques mots au sujet des programmes et du personnel. Depuis que nous avons eu l'avantage énorme d'être affiliés avec le réseau de Radio Canada, il est un fait indiscutable que nous pouvons diffuser des programmes que nous n'aurions jamais pu réaliser ni produire ici dans l'Ouest. Nous profitons pour ainsi dire gratuitement de la capacité et de la valeur d'artistes, réalisateurs et auteurs de grande renommée, sans compter qu'à cause des programmes du réseau, nous pouvons maintenir le nombre du personnel à son stricte minimum. Cela représente une économie considérable en frais de salaires. Ainsi au début de 1953, avant le réseau, on payait près de \$3000 par mois en salaires, aujourd'hui ce montant est réduit à \$2,200 par mois. J'ajouterai ici, que si nous avons pu couper le nombre du personnel, ce n'est pas uniquement dû au réseau. C'est aussi en bonne partie dû à la co-opération et la bonne entente de ces membres du personnel qui sont restés. Ce n'est pas dans tous les postes de Radio que vous trouverez des hommes qui veulent bien: préparer un programme, annoncer, opérer les contrôles, traduire des nouvelles, rédiger des annonces commerciales et bien souvent, après les heures du bureau répondre au téléphone. C'est aussi pour cette raison que nous avons de la difficulté à trouver du personnel compétent. Je sais que vous êtes quelques fois portés à critiquer l'un ou l'autre de nos annonceurs. Vous trouvez par exemple que sa prononciation ou sa diction fait défaut, qu'un autre ne prononce pas ceci ou cela correctement, vous critiquez son accent, et vous avez bien souvent raison, MAIS! mettez vous bien en tête que ces mêmes hommes nous rendent bien des services ailleurs qu'au micro. Que des annonceurs parfaits, tel que vous en trouverez peut-être dans l'Est ne font rien qu'annoncer et

exigent des salaires que nous ne sommes pas capables de payer. J'ajouterais que nous avons actuellement un personnel dévoué et co-opérateur. Nous avons à regretter le départ de M. Ippersiel qui a beaucoup contribué et aidé à surmonter les problèmes difficiles de la première heure. Il a donné beaucoup de son temps et de son talent à CPNS, et c'est pour des raisons personnelles qu'il a cru devoir retourner dans la province de Québec. Enfin, avant d'arriver aux recommandations, je vous dirai encore qu'au cours du premier semestre de 1956, CPNS a présenté un mémoire à la commission Fowler, Commission royale d'enquête sur la radio et télédiffusion. Cette décision fut prise au cours d'une réunion de Radio Ouest Française tenue à Saskatoon l'hiver dernier et où les quatre postes se mirent d'accord pour présenter chacun un mémoire. La commission Fowler a siégé à Saskatoon où M. Préfontaine et moi-même avons présenté le nôtre en français. En terminant, je voudrais recommander à tous les délégués de faire tout en leur pouvoir pour populariser le poste en encourageant les gens à l'écouter, d'organiser des réunions paroissiales pour la promotion du poste. Au cours de ces réunions vous pourriez par exemple discuter des programmes locaux et relever ceux qui sont les plus populaires. Vous pourriez également appointer un ou une secrétaire qui nous ferait parvenir des chroniques et nouvelles locales. Enfin relever un certain nombre de personnes qui ont fréquenté pendant une période déterminée l'établissement d'un ou plusieurs de nos commanditaires. Ces réunions pourraient avoir un caractère récréatif sous forme de parties de cartes, petits concerts etc.

Ce rapport et ces recommandations vous sont respectueusement soumis par

Votre humble serviteur

  
Gérant.

Avant de terminer, je voudrais vous dire un mot au sujet de la vente d'annonces.-  
La vente d'annonces a, en général, diminué. Vous remarquerez d'ailleurs au rapport financier que les annonces diffusées en 1955 étaient de \$8,200 en moins qu'en 1954, et que si le 2me. semestre de 1956 est égal au premier, il y aura encore une diminution de \$3000. Cela, naturellement, est un estimé, car il n'est pas impossible que les affaires soient meilleures à la fin de 1956 qu'elles étaient en 1955.

Cette diminution est due à plusieurs facteurs, dont le principal est l'indifférence d'un grand nombre de nos gens. Vous seriez étonnés combien de nos canadiens-français n'écourent pas le poste du tout, et parmi ceux qui l'écourent, combien il y en a qui ne portent aucune attention aux annonces commerciales. Nos commanditaires s'en rendent bien compte, et par conséquent ne veulent plus renouveler leur contrat. Pour vous donner quelques exemples concrets: Ce printemps, un commanditaire de Prince Albert, notamment "Royal Clothing" de la rue de la rivière, voulait mettre à l'épreuve la popularité de CFNS. Il nous commandait une annonce par laquelle il offrait au public une paire de bas de nylon pour dames à quiconque achetait pour une valeur déterminée en marchandises. Il était convenu que seul CFNS publiait cet offre. Le résultat de 2 mois d'annonces était que 2 personnes sont venues à son magasin demander la prime en question. Conclusion: plus d'annonces pour Royal Clothing. Un autre exemple: au cours de l'hiver dernier, nous annoncions les céréales "Sunny Boy". La Cie Buyers Flour Mills organisa un concours chaque mois avec lequel les participants pouvaient gagner un prix de \$5.00 en envoyant une réponse, à une question assez simple, accompagnée d'un dessus de boîte de céréales "Sunny Boy". Savez vous qu'il y avait des mois que nous ne recevions pas plus que 13 dessus de boîtes? A tel enseigne que j'avais honte d'en faire la mention à notre commanditaire qui dépensait près de \$30.00 en annonces et \$5.- en prix tous les mois. Un autre exemple encore, est que M. Walker, gérant de la Cie Robin Hood de Winnipeg, s'est plaint à M. Couture, gérant de CKSB de St. Boniface, qu'en Saskatchewan il ne semble pas avoir beaucoup de résultat à la suite de leurs annonces sur le programme "Je vous ai tant aimé" et songe à supprimer ce programme, à moins qu'on puisse prouver que les gens de langue française non seulement écourent leurs annonces, mais encore achètent leurs produits. Donc, si vous vous appercevez que "Je vous ai tant aimé" ne passe plus sur les ondes de CFNS, vous suarez pourquoi.

Messieurs les délégués, je vous le répète, la vie du poste dépend des auditeurs.