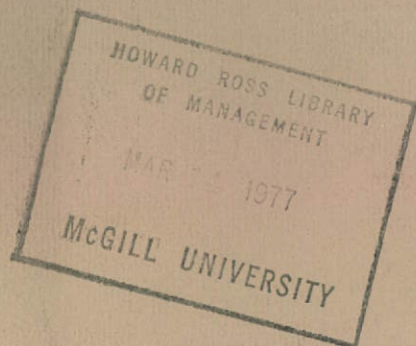


Lever
Brothers
Limited
Annual
Report
Rapport
Annuel
1974

75th
me

Anniversary Anniversaire



*Board of Directors
Conseil d'Administration*

JOHN C. LOCKWOOD
Chairman

RONALD W. BATES
President

HAROLD C. PINDER

ATHOL P. McDIARMID

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

MILTON C. MUMFORD

R. KEITH PORTER

WILLIAM P. WILDER

Officers / Dirigeants

JOHN C. LOCKWOOD
Chairman

RONALD W. BATES
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.
N. Bourassa Ltée.*

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.*

Throughout the twentieth century,
Lever Brothers Limited has had the goals
of providing products that improve the quality
of Canadian life and opening doors of
opportunity for individual men and women
to achieve their maximum personal potential.
The record results for 1974 reported here under
the Lever Brothers corporate name represent
the success of the efforts of some 4,000 Canadians
serving the nation through ten
operating companies.

Durant le vingtième siècle, Lever Brothers
Limited a eu comme objectif de fournir des
produits susceptibles d'améliorer la qualité de
la vie au Canada et de créer des chances d'avenir
pour les hommes et les femmes afin qu'ils puissent
épanouir tous leurs talents individuels.
Les résultats sans précédent de 1974, dont il est
fait état dans le présent rapport de Lever Brothers,
témoignent de la collaboration de quelque 4,000
Canadiens au service du pays dans l'une ou l'autre
de nos entreprises.

Sales and profits were once again at record levels in 1974. Profits at \$8,105,000 show a 25% increase over 1973. With inflation for 1974 running well over 10%, these results are somewhat exaggerated in real terms, but essential to maintain the growth of the business. Sales at \$233,162,000 were 25% ahead of 1973 and although much of this increase was due to price, real gains were made in volume by most of our companies.

Major contributions to this very successful year were made by Lever Detergents and Myriad, the meat companies—Hygrade, Shopsy's and Bourassa—and by Hart Chemical and Woodbridge Moulded Products. Our other food companies—Monarch, Newfoundland Margarine and A & W—were able to make good progress in spite of continued serious cost increases.

Lever Detergents continued their successful pattern of improved profits while maintaining market shares with particular success for the Sunlight range of products. Monarch did well to improve their position in the market place in spite of vegetable oil costs forcing their best margarine brand Imperial to sell at and sometimes above the price of butter. The development of our A & W fast food chain was seriously affected by the rise in construction costs, which meant the delay or cancellation of a number of new outlets. In spite of this problem they were able to improve profits and move ahead with the conversion of a number of drive-in outlets to the new mini-combo type which include inside seating.

Our three meat companies—Hygrade, Shopsy's and Bourassa—all made real progress in sales and profits resulting from good planning and aggressive management in a difficult period.

Both Hart Chemical and Woodbridge were able, in spite of the tight supply position in their respective fields, to achieve major improvements in profitability and to contribute importantly to corporate results.

Myriad Detergents and Newfoundland Margarine also had satisfactory results in a difficult year of scarcities and rising costs.

Some \$8 million was invested in new plant and equipment in 1974. Major investments were made by Lever Detergents for their dishwashing compounds, Monarch for a new fractionation plant, A & W for remodelling of restaurants and Hart for the redevelopment of their chemical plant.

In 1974 we celebrated the 75th Anniversary of Lever Brothers Limited in Canada and to signal this milestone in our history we established three scholarships for the children of our employees to Canadian universities of their choice. We also examined our Pension Plan and made some significant improvements including an average 8% increase in

future pensions at no increased rate of contribution by the participants. At the same time, faced with continued high inflation, we increased all pensions in course of payment by 8% which, with increases in Old Age Security and tax concessions, helps to maintain the purchasing power of our pensioners.

In July Mr. J.C. Lockwood, President and Chief Executive Officer of the company, was appointed Chairman of the Board and Mr. R.W. Bates, Executive Vice-President, succeeded Mr. Lockwood as President and Chief Executive Officer. Mr. Lockwood, who joined Unilever in 1936, was President and Chief Executive Officer for the last 14 years. Mr. Bates who joined Lever Brothers Limited in 1949, was Executive Vice-President of the company from 1969.

Mr. H.C. Pinder, a Director and Group Executive of Lever Brothers Limited, retired in October after 29 years of service. As former Chief Engineer and Technical Director and in his recent capacity as Group Executive in corporate management, Mr. Pinder made a valuable contribution to the development of the company.

In December we elected to our Board Mr. William P. Wilder, Chairman of Canadian Arctic Gas Study Limited, and a director of a number of major companies. We welcome Mr. Wilder and are sure that his wide experience in business will be of real value to us in the years to come.

Increasingly high inflation and continued shortages of materials in many areas made 1974 an exceedingly difficult year for the managements of our companies. We would like to congratulate our managers and all our employees on the success with which they overcame these exceptional difficulties and are confident that the same ability and energy will maintain the progress of the company in 1975.

Les ventes et recettes ont de nouveau atteint des sommets sans précédent en 1974. Les bénéfices de \$8,105,000 sont de 25% supérieurs à ceux de 1973. Compte tenu du taux d'inflation de plus de 10% en 1974, il convient d'en tenir compte dans l'examen des résultats actuels: ceux-ci sont cependant essentiels au maintien de la croissance de l'entreprise. Le volume d'affaires de \$233,162,000 est de 25% supérieur à celui de 1973, et bien qu'une bonne part de l'augmentation soit attribuable aux augmentations de prix, la plupart de nos filiales ont réalisé des gains réels.

Des contributions majeures au succès de l'exercice sont attribuables à Lever Detergents, Myriad et Hygrade, Shopsy, Bourassa — secteur de la charcuterie — ainsi qu'à Hart Chemical et Woodbridge Moulded Products. Nos filiales du secteur de l'alimentation — Monarch, Newfoundland Margarine

The Chairman's Message Le message du président

*The
Chairman's
Message
Le
message du
président*



Mr. J.C. Lockwood, Chairman of the Board



Mr. R.W. Bates, President

et A & W—ont quand même progressé malgré l'augmentation forte et poursuivie des coûts d'exploitation.

Comme par les années passées, Lever Detergents continue d'augmenter ses bénéfices tout en conservant ses parts de marché, grâce au succès remarquable de la famille des produits de marque Sunlight. Monarch a réussi à améliorer sa position sur le marché, bien que l'augmentation des prix des huiles végétales ait entraîné l'augmentation de leur meilleure marque de margarine, Imperial, à un prix parfois supérieur à celui du beurre. Le développement de notre chaîne de casse-croûte A & W a été sérieusement affecté par l'augmentation des coûts de construction, lesquels ont entraîné l'ajournement ou l'abandon de certains aménagements de nouveaux débits. Malgré ces difficultés, A & W a réussi l'augmentation des bénéfices et la conversion de nombreux "drive-in" en débits "mini-combo" avec salle à manger intérieure.

Nos trois entreprises de charcuterie—Hygrade, Shopsy et Bourassa—ont augmenté sensiblement leurs ventes et leurs bénéfices par suite d'une bonne planification et d'une gestion dynamique en période difficile.

Hart Chemical et Woodbridge ont pu, malgré les pénuries de matières premières dans leurs secteurs respectifs, réaliser des améliorations substantielles au niveau de la rentabilité contribuant ainsi substantiellement aux résultats du groupe Lever.

Myriad Detergents et Newfoundland Margarine ont également eu des résultats satisfaisants, malgré les difficultés d'approvisionnement et l'augmentation continue des coûts.

Quelque \$8 millions ont été investis en matériel et équipement, en 1974. Les investissements importants ont été effectués par Lever Detergents pour la fabrication des détergents à vaisselle, par Monarch pour une nouvelle usine de "fractionnation", par A & W pour les rénovations de restaurants et Hart pour le réaménagement de leur usine chimique.

En 1974, nous avons fêté le 75^e anniversaire de Lever Brothers Limited au Canada. Pour souligner l'événement historique, nous avons constitué trois bourses d'études pour les enfants de nos employés, applicables à l'université canadienne de leur choix. Nous avons également révisé notre Régime de retraite et adopté des améliorations importantes, y compris une majoration moyenne de 8% des assiettes de rente sans augmenter les cotisations de nos employés participants. Nous avons également augmenté de 8% les prestations de rente à nos retraités pour compenser quelque peu l'inflation. Ceci, ajouté à la majoration des pensions de vieillesse et aux exonérations d'impôts, devrait conserver le pouvoir d'achat de nos pensionnés.

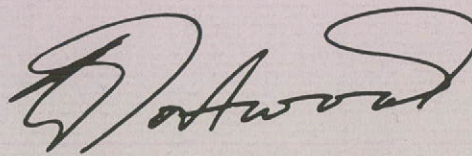
En juillet, M. J.C. Lockwood, président et chef de direc-

tion de la Compagnie, a été promu Président du Conseil d'administration, tandis que M. R.W. Bates, vice-président délégué, a remplacé M. Lockwood au poste de président et chef de direction. M. Lockwood, entré au service de Unilever en 1936, a agi à titre de président et chef de direction pendant 14 ans. M. Bates, entré au service de Lever Brothers Limited en 1949, occupait le poste de vice-président de la société depuis 1969.

M. H.C. Pinder, un des directeurs et chef de groupe de Lever Brothers Limited, a pris sa retraite en octobre, après 29 ans de service. A titre d'ex-ingénieur en chef et directeur technique et chef de groupe à la direction générale, M. Pinder a apporté sa collaboration précieuse au développement de la société.

En décembre, nous avons élu à notre Conseil M. William P. Wilder, président du Conseil de Canadian Arctic Gas Study Limited et directeur d'un certain nombre d'autres compagnies. Nous lui souhaitons la bienvenue et nous sommes confiants de bénéficier de sa vaste expérience des affaires au cours des prochaines années.

De plus en plus, le taux élevé d'inflation et la pénurie incessante de matières premières dans de nombreux secteurs ont soulevé de graves difficultés en cours d'exercice aux responsables d'exploitation de nos compagnies. Nous voudrions féliciter nos directeurs d'exploitation et tous leurs employés pour le succès avec lequel ils ont surmonté ces difficultés exceptionnelles; nous croyons qu'avec autant de talent et de dynamisme, ils continueront de faire progresser notre société en 1975.



JOHN C. LOCKWOOD *Chairman*



RONALD W. BATES *President*

March/mars 1975

Lever Brothers Limited

AND ITS SUBSIDIARY COMPANIES/et ses filiales

CONSOLIDATED STATEMENTS OF EARNINGS FOR THE FIVE YEARS ENDED 31st DECEMBER 1974 Etats consolidés des bénéfices des cinq exercices au 31 décembre 1974

in thousands of dollars/en milliers de dollar

	1974	1973	1972	1971	1970
<i>Net Sales</i> Chiffre d'affaires net	<u>\$233,162</u>	<u>\$186,918</u>	<u>\$143,438</u>	<u>\$114,428</u>	<u>\$106,356</u>
<i>Profit before Depreciation and Income Taxes</i> Bénéfice avant amortissement et impôts	\$ 18,070	15,319	13,848	11,082	8,900
<i>Provision for Depreciation</i> Provision pour amortissement	<u>3,096</u>	<u>3,038</u>	<u>2,624</u>	<u>1,967</u>	<u>1,889</u>
<i>Profit before Provision for Income Taxes</i> Bénéfice avant provision pour impôts	\$ 14,974	12,281	11,224	9,115	7,011
<i>Provision for Income Taxes</i> Provision pour impôts	<u>\$ 6,869</u>	<u>5,791</u>	<u>5,297</u>	<u>4,661</u>	<u>3,545</u>
<i>Net Profit</i> Bénéfice net	<u>\$ 8,105</u>	<u>6,490</u>	<u>5,927</u>	<u>4,454</u>	<u>3,466</u>

FINANCIAL CONDITION/Situation financière

in thousands of dollars/en milliers de dollars

At the end of/En fin d'exercice

WE HAD THESE ASSETS:

Relevé de nos actifs:

Working Funds (net)

Fonds de roulement (net)

Plant and Equipment

Usine et matériel

Patents, Trademarks, Goodwill, Other Assets

Brevets, marques, fonds de commerce et autres actifs

Total Assets

Total de l'actif

WE HAD BORROWED THIS CAPITAL

Capital emprunté

Reserve for Future Taxes

Réserves pour impôts futurs

Our Owners' Capital was

Capital de participation

Our Total Capital equals the Book Value of our Assets as shown above

Le total de notre capital est égal à la valeur comptable de notre actif tel qu'indiqué ci-dessus

1974

1973

\$19,295

\$19,624

34,993

30,389

21,979

22,291

\$76,267

\$72,304

\$27,045

\$27,743

2,604

1,345

46,618

43,216

\$76,267

\$72,304

Lever Brothers Limited Company Reviews Revue des compagnies

LEVER DETERGENTS LIMITED

Significant increases in raw material prices and packing material costs, coupled with short supply situations early in the year, produced serious problems for the detergent business. These challenges were successfully overcome and factory shipments exceeded original targets for the year. Dollar sales reached a new high and were 21% over last year, although most of this increase was due to unavoidable price increases.

Profit was up 12% over 1973, but in spite of this, cash flow was barely sufficient to cover the higher costs of inventories and receivables and a normal level of capital expenditures required to keep the business progressive.

In the Fabrics group of products, Sunlight Laundry Detergent recorded very encouraging growth throughout the year. Volume has doubled in just two years and is making a major contribution to the Company's operations. 'all' continued to increase its market and the relaunch of Breeze with a new printed towel strengthened the product even further. Production capacity was increased by reactivating the second detergent tower.

Led by Sunlight and Lux, dishwashing liquids also increased in volume but increases in costs more than offset price increases. Products for dishwashing machines also gained and Lever continues to lead in this rapidly growing market, but, again, higher costs eroded trading profits.

Sunlight window cleaner was added to the family of Sunlight brands and was well received by consumers.

Bar soap sales were 11,000 cases over the plan for the year, but, again, trading profit was down due to higher costs. Sales of Lifebuoy, Lux Beauty soap and Dove Beauty bar were all stronger, and a new product Caress did well in test market.

Sales volumes of Toilet Preparations increased in spite of the difficulties of higher costs and strong competitive action. Pepsodent had a positive sales trend and Close-up maintained its position as the leading product in the toilet preparations group.

Sales of Industrial products were higher and trading profit was well up, despite difficulties of material supply shortages. Eight new products for the institutional market were introduced in 1974 and more are planned for early 1975. Contributing to the success of the Industrial Division was an improved return from glycerine sales.

Les coûts sensiblement accrus des matières premières et des emballages, ajoutés aux pénuries du début de l'année, ont

entraîné de sérieuses difficultés dans l'industrie des détergents. Toutefois, on a su résoudre ces difficultés de sorte que les livraisons ont dépassé les objectifs fixés pour l'exercice. Le volume d'affaires, exprimé en dollars, a atteint un nouveau sommet, soit de 21% supérieur à l'an passé; toutefois, une bonne part de cette augmentation est attribuable aux augmentations inévitables de prix.

Les bénéfices ont été de 12% supérieurs à 1973; toutefois, le cash flow a été à peine suffisant pour couvrir les coûts augmentés d'inventaires et d'effets à recevoir ainsi que les postes ordinaires de dépenses capitales nécessaires au développement de l'entreprise.

Dans le secteur des poudres à laver, le détergent à lessive Sunlight a enregistré une croissance fort encourageante durant l'exercice. Le volume a doublé en deux ans à peine, et contribue substantiellement à la rentabilité de l'entreprise. 'all' continue d'augmenter son marché, tandis que le relancement de Breeze, avec une nouvelle serviette-prime imprimée, lui permet, encore une fois, de consolider son marché. La capacité de production a été augmentée en réactivant la deuxième tour à détergent en poudre.

Avec Sunlight et Lux en tête, les détergents liquides à vaisselle ont également augmenté en volume; toutefois, les augmentations de prix n'ont pas compensé les augmentations de coût. Les détergents en poudre pour lave-vaisselle ont également augmenté de sorte que Lever continue de dominer l'industrie dans ce secteur de croissance accélérée; cependant, là encore, les coûts accrus ont affecté les bénéfices.

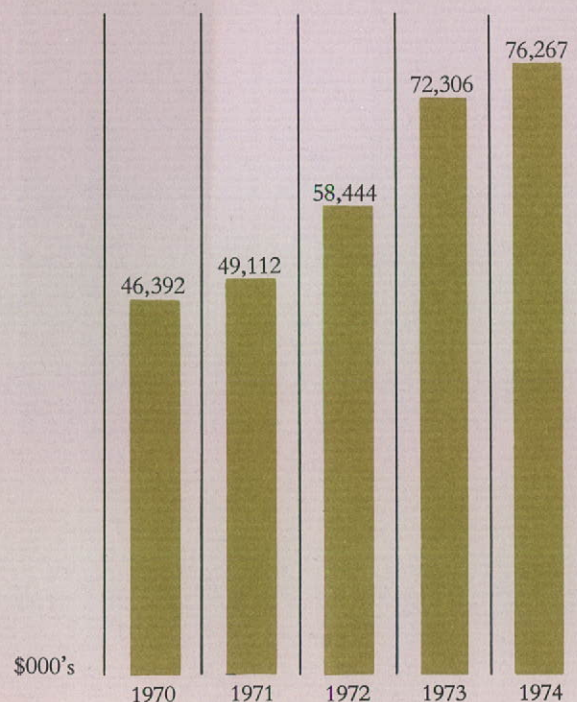
Le nettoie-vitres Sunlight a été ajouté à la famille des produits Sunlight et a été accueilli favorablement par le consommateur.

Les ventes de savon en barre ont augmenté de 11,000 caisses sur l'exercice précédent: mais, là encore, les bénéfices ont été affectés par les coûts accrus. Les ventes de Lifebuoy, du savon de beauté Lux et du pain de beauté Dove ont augmenté, tandis que le marché-test de Caress a donné de bons résultats.

Le volume des ventes du secteur des produits de toilette a augmenté, malgré les coûts accrus et la concurrence intense. Le marché de Pepsodent a été positif, tandis que Close-Up a conservé sa position dominante en tête du secteur des produits de toilette.

Les ventes de produits de la Division industrielle ont augmenté et les bénéfices également, malgré les pénuries d'approvisionnement. Huit nouveaux produits pour collectivités ont été lancés en 1974, tandis qu'on prévoit en lancer d'autres au début de 1975. Les bénéfices accrus sur les livraisons de glycérine ont contribué aux résultats de la Division industrielle.

Lever Brothers Limited Total Assets Actif total



MONARCH FINE FOODS CO. LIMITED

Fluctuations in world commodity markets were responsible for extraordinarily high costs of raw fats and oils. The year was difficult in consequence and major selling price increases were unavoidable. Sales volume was down slightly from a year ago but sales value was up by 55%. Profits were unchanged.

Particularly satisfying was the improved profitability of the Retail Division which attained its planned goals in spite of the fact that the top quality margarines were sold at or above the price of butter, due to the high raw material cost. Imperial and Monarch margarines had their best development in Western Canada.

The Industrial Division exceeded plan despite difficult trading conditions in bulk oil in the early months. Industrial packaged products and specialty fats recorded strong performances.

Construction started late in the year on a new \$7 million fractionation plant to produce specialty fats for the confectionery industry. This new venture is expected to make an important contribution to the business in the years to come.

Les fluctuations du marché mondial des denrées se sont traduites par des coûts extraordinairement élevés des huiles et matières grasses brutes. En conséquence, l'exercice a été difficile, tandis que des augmentations substantielles des prix vendants n'ont pu être évitées. Le volume des ventes a été légèrement inférieur à l'exercice précédent, mais le chiffre d'affaires a augmenté de 55%. Les bénéfices n'ont pas changé.

La rentabilité accrue de la Division de détail est particulièrement appréciée; celle-ci a réalisé ses objectifs en dépit du fait que les meilleures qualités de margarine aient atteint un prix vendant égal ou supérieur au beurre, par suite des coûts accrus des matières premières. Les margarines Imperial et Monarch ont réalisé leurs meilleures avances dans l'ouest canadien.

La Division industrielle a dépassé ses objectifs, malgré le marché difficile des huiles en vrac durant les premiers mois. Les produits emballés pour collectivités et les gras spéciaux ont enregistré de solides résultats.

La construction d'une usine de "fractionation" de \$7 millions a débuté en fin d'année. Cette usine servira à la fabrication de gras spéciaux pour l'industrie de la confiserie. Cette nouvelle exploitation devrait contribuer substantiellement aux résultats des prochains exercices.

HYGRADE FOODS INC.

1974 was a good year for Hygrade. Sales value was up 13% over 1973 and profits were much better, reflecting improved operations in all areas.

More extensive distribution was made of the Company's products in greater Montreal and in rural Quebec as well, through the appointment of additional independent distributors and this action led to increased sales. Sales were also stimulated by the increased emphasis put on effective consumer promotions. The distribution of Shopsy's products in the Quebec market was also undertaken.

Four new products were launched successfully—Mini Wieners, Brand '97 Bologna, Chunk Bologna and Chunk Mock Chicken.

Meat buying was co-ordinated with Bourassa's and this move contributed to the success of both Companies, although meat prices generally were higher throughout the year.

Hygrade a eu un bon exercice en 1974. La valeur des ventes a augmenté de 13% sur 1973 tandis que les bénéfices ont été de beaucoup meilleurs, par suite d'améliorations dans tous les secteurs d'exploitation.

La distribution plus étendue des produits de la Compagnie dans la banlieue de Montréal et ailleurs au Québec, par l'intermédiaire d'un réseau additionnel de distributeurs indépendants a pu être réalisée, aboutissant à l'augmentation des ventes. Les ventes ont également bénéficié d'un nombre accru de promotions auprès du consommateur. La société a également amorcé la distribution sur le marché du Québec des produits Shopsy.

Quatre nouveaux produits ont été lancés avec succès: Mini Wieners, Brand '97 Bologna, Chunk Bologna et Chunk Mock Chicken.

Les achats de viandes ont été intégrés à ceux de Bourassa, ce qui a contribué au succès des deux sociétés, bien que les prix de la viande aient été élevés pendant presque tout l'exercice.

SHOPSY'S FOODS LIMITED

Sales volume was down slightly from the previous year, but sales values were higher by almost 8% due to higher average selling prices. Although some meat costs declined in the year, high quality briskets were higher because of short supply, and all other operating costs were up. As

Lever Brothers Limited Company Reviews Revue des compagnies

the year progressed, the Company was able to make some selling price reductions. Profits were up substantially from the depressed levels of 1973.

Sales of packaged frankfurters were higher but sales of institutional bulk frankfurters were down. There was a significant increase in sales of sliced meat products; salads increased favourably and the Delicatessen in Toronto did extremely well. Progress was maintained in spite of severe competition from other meat packers.

Management reporting and control systems were improved, and an expansion of computer facilities contributed to better business operations in the year and will assist materially in the future management of the business.

Le volume des ventes a légèrement régressé sur l'exercice précédent, mais le chiffre d'affaires a augmenté de 8% par suite des prix vendeurs accrus. Bien que certains coûts de viande aient baissé durant l'exercice, les poitrines de haute qualité ont été plus chères par suite de pénuries; en outre, tous les frais divers d'exploitation ont augmenté. Au cours de l'exercice, la Compagnie a été en mesure de réduire certains prix vendeurs. Les bénéfices ont augmenté substantiellement comparativement à l'exercice 1973.

Les ventes de frankfurters emballés ont augmenté tandis que les frankfurters en vrac pour collectivités ont diminué. Il y a eu augmentation marquée des viandes tranchées. Les salades et amuse-gueule ont augmenté substantiellement à Toronto. Malgré la concurrence intense, la cadence de progrès a pu être maintenue.

Les systèmes de contrôle et de reportage à la direction ont subi des améliorations, tandis que l'agrandissement du service de traitement des données a permis d'obtenir de meilleurs résultats de gestion durant l'exercice, ce qui augure bien pour les prochains exercices.

A & W FOOD SERVICES OF CANADA LTD.

Sharply higher construction costs hampered the planned expansion of company operations and made difficult the sale of new franchises. However, progress was achieved with sales 8% higher than 1973 and profits increased by 8%.

Competitive pressure in Eastern Canada was responsible for a decline in sales in that area, which was more than compensated for by excellent sales performance in Western Canada. Encouraging sales gains were made from the conversion of 14 Drive-Ins to Mini-Combos involving the

addition of dining room facilities. Further similar conversions are planned for 1975.

Les coûts de construction montant en flèche ont ralenti l'expansion prévue de l'exploitation et ont rendu difficile la vente de nouvelles franchises. Toutefois, des progrès ont pu être réalisés: les ventes ont augmenté de 8% sur 1973 et les bénéfices de 8%.

L'intensité de la concurrence dans l'est canadien s'est traduite par une régression des ventes dans cette région, laquelle a été plus que compensée par l'excellent chiffre d'affaires réalisé dans l'ouest canadien. Les gains encourageants ont été réalisés par la conversion de 14 "Drive-in" en "Mini-Combo" avec salle à manger intérieure. Des conversions du genre sont prévues pour 1975.

N. BOURASSA LTÉE

The year was one of marked progress for the Company's operations with sales volume increasing 17% over a year ago and profits increasing by 29%. The performance of all the "La Belle Fermière" and "McGarry" lines was encouraging, and important volume gains were made in the company's principal products, fresh sausage and tourtières.

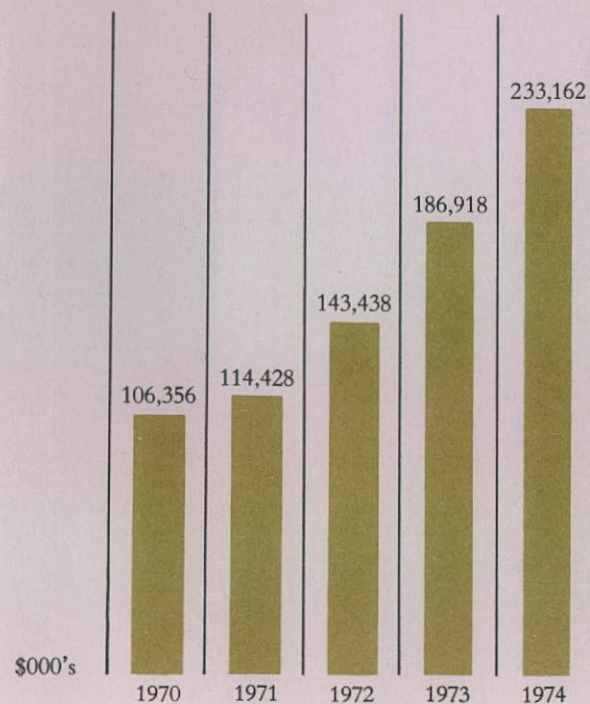
The factory was enlarged early in the year and a new oven installed to increase pie making capacity. This enabled the company to undertake the production of all McQuaide's pies, and this transfer was successfully completed by year end.

Mr. Jos. Rapoport, president of Hygrade Foods Inc., was also elected president of N. Bourassa Ltée in 1974, succeeding Mr. J. Ralph Bourassa who retired at the end of 1973. At the same time, Mr. Jean Tremblay was appointed Vice-President and General Manager of the Company.

Des progrès notables ont été réalisés au niveau de l'exploitation durant l'exercice. Le volume des ventes a augmenté de 17% sur l'an passé, tandis que les bénéfices ont augmenté de 29%. Les produits de marque La Belle Fermière et McGarry ont réalisé des résultats encourageants, tandis que d'importantes augmentations de volume des principaux produits—saucisses fraîches et tourtières—ont été réalisés.

L'usine a été agrandie au début de l'année et un nouveau four a été aménagé pour augmenter la capacité de cuisson des tourtières. Ceci a permis à la Compagnie d'entreprendre la cuisson de toutes les tourtières de marque McQuaides: ce

Lever Brothers Limited
Five Years Consolidated Sales
Ventes consolidées cinq ans



transfert a pu être complété avec succès avant la fin de l'exercice.

M. Jos. Rapoport, président de Hygrade Foods Inc., a été également nommé président de N. Bourassa Ltée, en 1974, par suite de la retraite de M. Ralph Bourassa au terme de l'exercice 1973. A la même occasion, M. Jean Tremblay a été nommé vice-président directeur général de la Compagnie.

HART CHEMICAL LIMITED

The year 1974 was a record year for the Company, with sales up 44% over 1973 and profits correspondingly higher. This record was achieved in spite of substantially higher raw material costs and the difficulty in getting material allocations which, in turn, inhibited the introduction of new product formulations.

Factory and conversion costs were well controlled as were overheads. Product margins were maintained, and this combination, together with effective sales activity, including further development in pulp defoamers, produced the record year for the Company.

The Organization Development program culminated in a major factory reconstruction which was substantially completed by year end. This is expected to produce further efficiencies and economies in operating costs in the future.

En 1974, Hart Chemical a réalisé des résultats sans précédent. Les ventes ont augmenté de 44% sur 1973 et les bénéfices ont été relativement supérieurs. Ces résultats ont été obtenus malgré les coûts substantiellement accrus des matières premières, les difficultés d'approvisionnement, lesquelles ont affecté le lancement de nouveaux composés.

Les coûts d'exploitation et les frais généraux ont pu être contrôlés à volonté. Les marges de profit ont été maintenues. Les plans de vente et la mise au point de nouveaux dé mousses pour pulperies, sont autant de facteurs qui ont contribué au succès de l'exercice.

Le plan de développement rationnel a abouti en un réaménagement majeur de l'usine, lequel a été à peu près complété avant la fin de l'exercice. Ce réaménagement permettra une plus grande efficacité et plus d'économies au niveau des frais d'exploitation.

THE NEWFOUNDLAND MARGARINE CO. LTD.

Competitive activity was keen, but sales volume finished

slightly ahead of last year. Higher selling prices occasioned by substantial increases in costs, produced a record sales value for the Company—up 52%. With other costs well controlled, net results for 1974 were ahead of plan and 11% higher than last year.

The new soft Good Luck margarine has met with good consumer acceptance and plans were completed for the installation of a new production line for this product.

Malgré l'intensité de la concurrence, le volume des ventes a été légèrement en avance sur l'exercice précédent. Les prix vendants accrus par suite d'augmentations substantielles des coûts se sont traduits par un chiffre d'affaires sans précédent, soit une augmentation de 52%.

Le succès auprès du consommateur de la nouvelle margarine douce Good Luck et le contrôle réussi des frais divers se sont traduits par une amélioration des résultats de l'exercice 1974, soit de 11% supérieurs à ceux du dernier exercice.

Les plans d'aménagement d'une nouvelle chaîne de production de ce nouveau produit ont été complétés durant l'exercice.

MYRIAD DETERGENTS INC.

Higher costs and shortages of essential raw materials, made 1974 a most difficult year for the Company. Delays in raw material supply resulted in a 22-day shutdown in Mir manufacturing. Shortages of alkylate resulted in lower sales of sulphonic acid. Sales volume of Mir fell slightly short of the estimate for the year and just matched the level of sales in 1973.

Although the cost of sales increased in the year, the higher level of selling prices together with close control on all other expenses, produced a 20% increase in Company profit over 1973.

Les coûts accrus et les pénuries de matières premières essentielles ont soulevé les difficultés sans précédent durant l'exercice 1974. Les livraisons retardées de matières premières ont entraîné la fermeture de l'usine Mir pendant 22 jours, tandis que les pénuries d'alkylate ont réduit les ventes d'acide sulphonique. Le chiffre d'affaires de Mir a été légèrement inférieur au volume prévu pour l'exercice; il a à peine atteint le volume réalisé en 1973.

Bien que le coût des ventes ait augmenté durant l'exercice,

Lever Brothers Limited Company Reviews Revue des compagnies

le niveau supérieur des prix vendeurs et le contrôle rigoureux de tous les autres frais se sont traduits par une augmentation de 20% des bénéfices sur 1973.

WOODBIDGE MOULDED PRODUCTS LIMITED

In spite of the critically short supply of raw materials, 1974 proved to be a record year for the Company. A 61% increase in dollar sales resulted in a substantial improvement in manufacturing efficiency, with an increase of 24% in productive machine utilization time. As a consequence, profits were double those of the previous year.

Sales of Proprietary products and Custom Moulding contracts were well ahead of targets set for the year. Plastoy and Intercompany sales showed good increases over 1973. Late in the year the plant was expanded to provide much needed room for the rapidly growing business. The development of several new products should help to maintain the high level of activity reached in 1974.

Malgré de sérieuses pénuries de matières brutes, 1974 a été une année record pour la Compagnie. Les ventes exprimées en dollars ont augmenté de 61%, ce qui a permis d'améliorer substantiellement l'efficacité des fabrications, soit une augmentation de 24% du temps productif des machines. En conséquence, les bénéfices ont été le double de ceux de l'exercice précédent.

Les ventes de produits brevetés et de moulages sur commandes ont dépassé d'emblée les objectifs fixés pour l'exercice. Les ventes de Plastoy et Intercompany ont augmenté substantiellement sur 1973. En fin d'exercice, l'usine a été agrandie pour répondre aux besoins pressants de l'exploitation. La mise au point de plusieurs nouveaux produits devrait permettre de maintenir le niveau intense d'exploitation atteint en 1974.

LEVER COMPUTER SERVICES

1974 was a difficult year for the Computer Service. The decision to upgrade Computer equipment to the IBM 370 involved a substantial conversion cost, high maintenance charges on the old equipment and an overlap rental cost at the time of conversion. As a consequence, profits were below objectives for the year and well below 1973.

The new computer offers the prospect of improved service and increased programmer productivity in 1975.

1974 a été un exercice difficile pour le service de traitement des données. La décision d'améliorer le matériel avec un ordinateur IBM 370 a entraîné des dépenses de conversion substantielles, des frais d'entretien élevés du vieux matériel et le chevauchement des coûts de location durant la période de conversion. Pour cause, les bénéfices ont été inférieurs aux objectifs fixés pour l'exercice et également inférieurs à ceux de l'exercice 1973.

Le nouvel ordinateur permet d'anticiper une amélioration du service et de la productivité des programmes de traitement en 1975.

PENSION FUND

With the objectives of demonstrating tangibly its concern for employees and of maintaining the high standing of the Pension Plan, the Lever Board, in consultation with the Fund's Actuaries, legal advisors, the heads of all operating Companies and particularly with the Members' Council, finalized important changes in the Pension Plan.

The new plan, under the new title Lever Lipton Pension Fund became effective 1 January 1975 and provides an 8% increase in pensions at no increased rate of contribution to participants and several other improvements such as earlier vesting, extension of spouse benefit coverage and options to employees to participate in the contributory section or the non-contributory section. The non-contributory plan was also extended to employees in those companies which were not in the Lever plan prior to 1 January 1975.

At the end of 1974, the Lever Board authorised an increase of 8% to all pensions being paid, which, with the upgrading of Government pensions, will help pensioners to maintain their purchasing power. This was the 8th voluntary increase in pensions made by the Company since 1959.

Dans le but de témoigner d'une façon concrète sa préoccupation pour le bien-être de ses employés et de conserver le statut enviable de la Caisse de retraite, le Conseil de Lever, après consultation des actuaires du Régime de retraite, des conseillers juridiques, des dirigeants de toutes les sociétés affiliées, y compris les membres du Comité de retraite, a adopté les améliorations importantes au Régime de retraite.

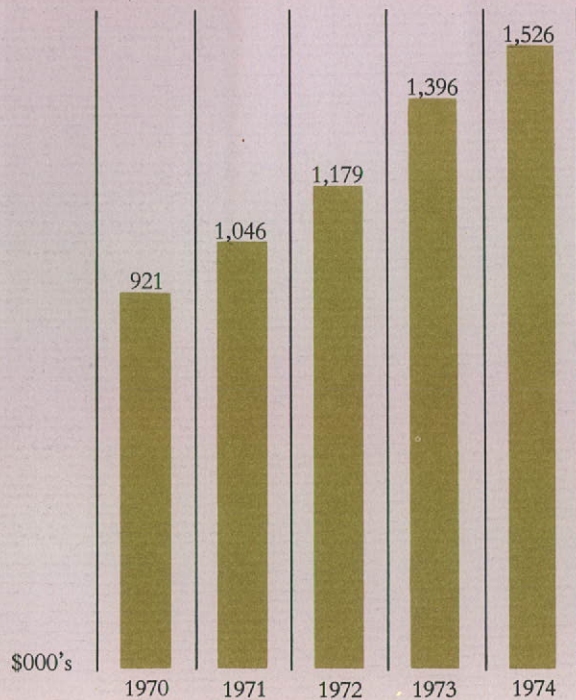
Le nouveau Régime, désormais appelé Caisse de retraite Lever Lipton, a pris effet le 1^{er} janvier 1975. Il prévoit une augmentation de 8% des rentes de retraite, sans augmentation des cotisations des participants. Il comporte également plu-

sieurs autres améliorations, notamment l'acquisition plus accélérée du droit à la rente, le droit de réversion du bénéfice de la rente sur la tête du conjoint et le droit acquis aux employés d'adhérer au Plan contributoire ou au Plan non-contributoire. Le Plan contributoire est également devenu accessible aux employés des compagnies qui n'étaient pas couverts par la Caisse de retraite Lever avant le 1^{er} janvier 1975.

A la fin de 1974, le Conseil de Lever a sanctionné une augmentation de 8% du service des rentes à tous les retraités. Ceci, ajouté à la majoration des pensions de l'Etat, aidera les retraités à conserver leur pouvoir d'achat. Il s'agissait là de la 8^e majoration volontaire des rentes de retraite accordées par la Compagnie depuis 1959.

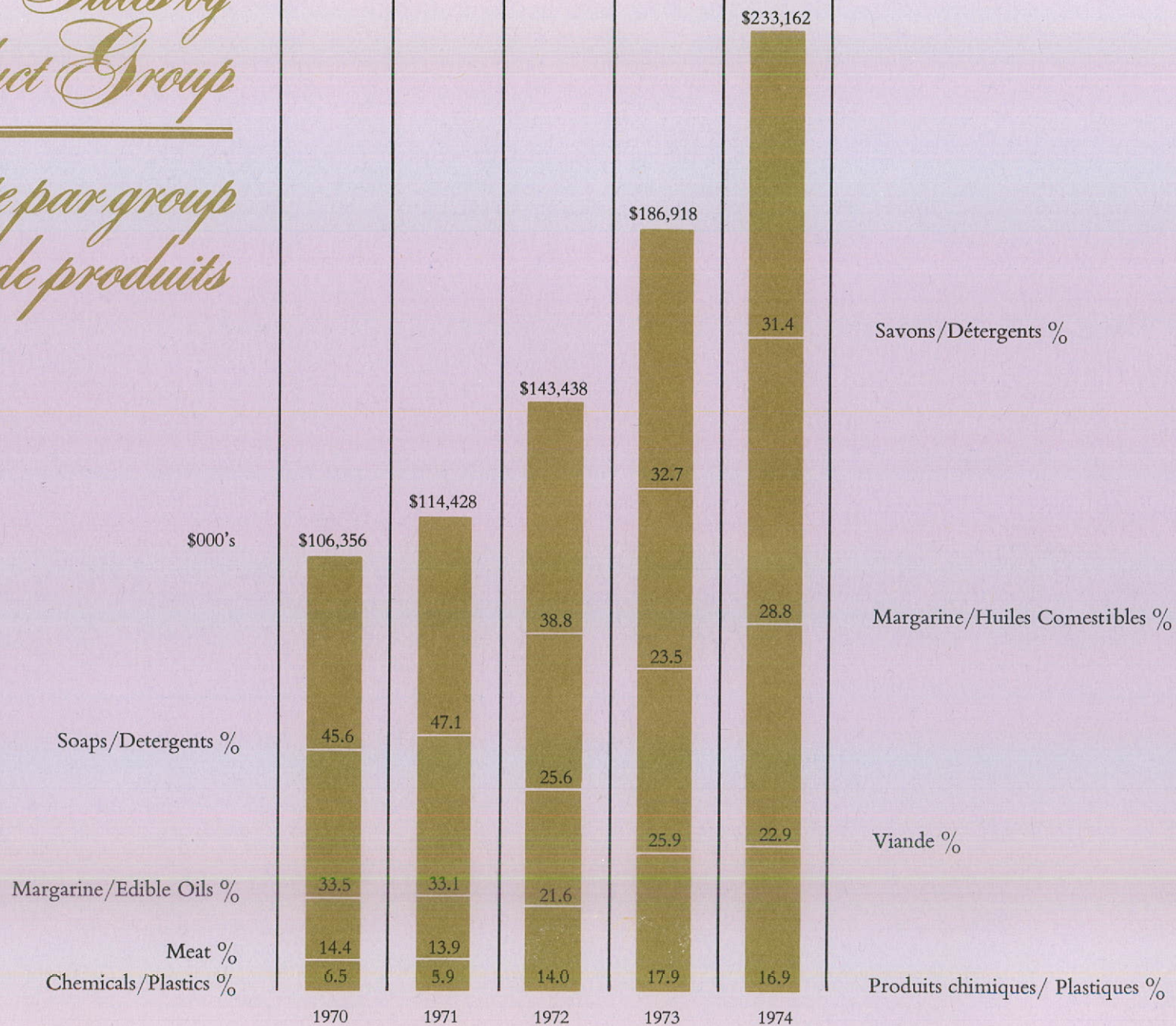
Company Contributions to Pension Plan

Contributions de la compagnie à la caisse de retraite



Sales by Product Group

Vente par group de produits



Lever Brothers Limited
75th
Anniversary Anniversaire

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
250 Le Marchant Road
St. John's, Newfoundland

HART CHEMICAL LIMITED
256 Victoria Road South
Guelph, Ontario

WOODBIDGE 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.

N. BOURASSA LTÉE.
5500 Côte de Liesse
Montréal 307, P.Q.

Lever Brothers Limited has adopted the A4 metric paper size for its 1974 Annual Report.

Lever Brothers Limited a adopté le papier A4 de dimensions métriques pour son rapport annuel 1974.

