

C



*P h i l l i p s*

*C a b l e s*

*L i m i t e d*

A N N U A L R E P O R T 1 9 8 8



### **Financial Highlights**

All operating areas of the Company demonstrated strong performance during the year. Their combined efforts brought Net Income for 1988 to \$11.7M or \$2.94 per share. This represents an improvement of 42% over the previous year.

Both the results for 1988 and the comparative figures for prior years include the operations of companies acquired during the first quarter of the year.

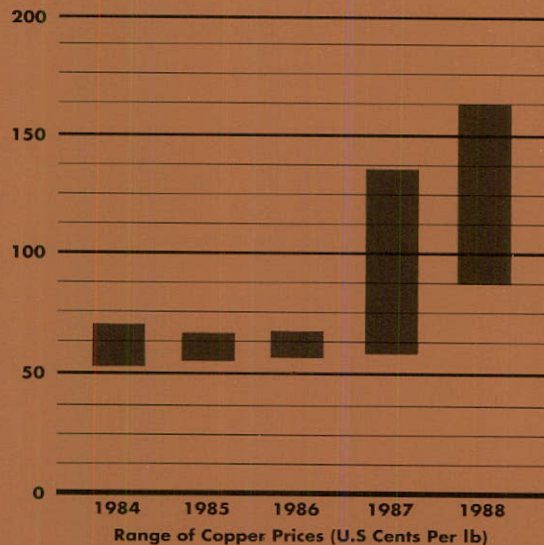
Results for the year do not include any gains arising from the carrying of copper inventory because of the effects of our hedging program.

In addition to solid all round growth the Company continued to enjoy the benefits of previously introduced productivity and efficiency improvements and efforts in that area remain a priority with all our employees.

Demand for our products during the year remained high in all market segments with export growth being particularly strong. However, competitive pressures throughout the year prevented us from fully recovering significant increases in our raw material costs.

The level of order backlog at the end of the year remained high indicating strong support for continued profitable growth.

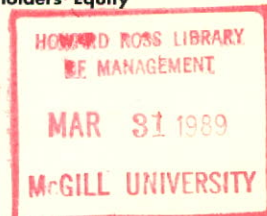
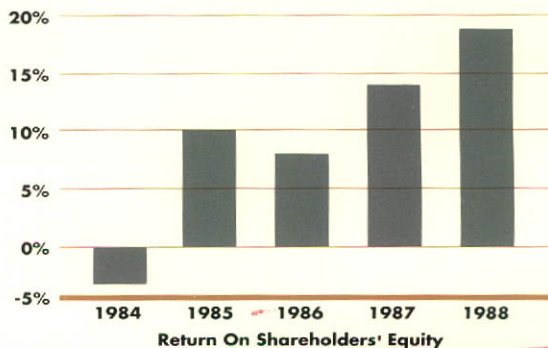
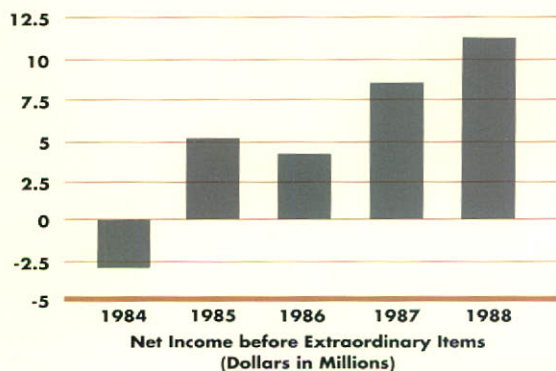
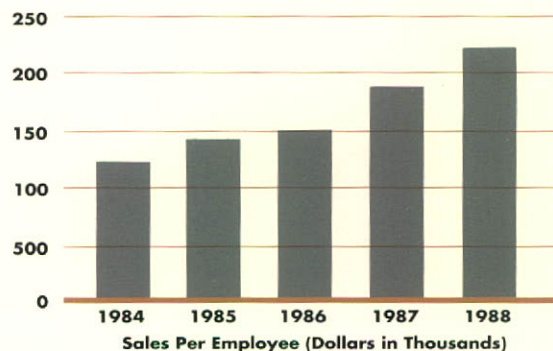
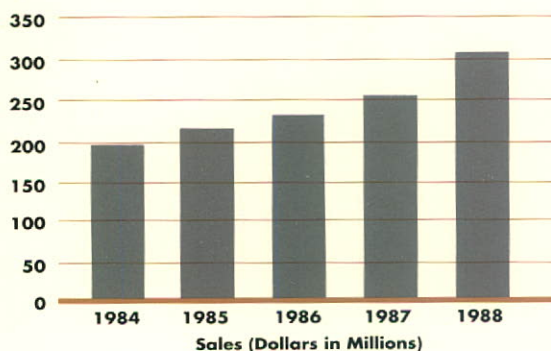
At their meeting of February 9, 1989 the Board of Directors declared a quarterly dividend of 36 cents per share payable on April 1, 1989 to shareholders of record at March 14, 1989. In addition the Board has approved a subdivision of the common shares on a 2 for 1 basis subject to approval by the Shareholders at a meeting scheduled for April 27, 1989.



## Financial Highlights

Thousands of Dollars

	1988	1987	1986	1985	1984
<b>Performance Indicators</b>					
Net Sales	\$308,011	\$254,765	\$233,016	\$220,925	\$200,484
Net Income/(Loss) before extraordinary items	11,743	8,244	4,128	5,194	(2,563)
Return on Sales (Net of taxes)	3.8%	3.2%	1.8%	2.4%	-1.3%
Return on Average Equity	18.0%	13.9%	7.5%	10.1%	-4.5%
Debt/Equity	21.2%	5.3%	6.2%	1.8%	15.5%
Asset Turnover	2.3	2.1	2.1	2.0	1.8
<b>Financial Position</b>					
Net Cash Flow	(16,343)	9,424	(424)	2,407	(7,307)
Investment in Fixed Assets	7,238	3,399	10,821	5,466	7,236
Dividends Declared	4,194	3,395	3,195	-	1,598
Working Capital	39,863	33,993	26,026	28,058	22,716
Fixed Assets Employed	37,519	35,662	39,026	32,417	32,854
Shareholders' Equity	69,132	61,583	57,033	53,460	49,433





*P r e s i d e n t ' s  
M e s s a g e*

**O**n the eve of our one hundredth anniversary, I am pleased to announce that net income rose 42 per cent to \$11.7 million and sales increased 21 per cent to \$308.0 million compared with 1987. Comparative figures for 1987 have been restated to include the results of the acquired companies. These encouraging results reflect the advantages of our streamlined operations and reaffirm our position at the forefront of North America's wire and cable industry.

Export sales were exceptionally strong during 1988, contributing significantly to the company's total sales for the year. Strength in non-domestic markets has been achieved through stepped-up marketing activities, and we expect to further develop our international business in years to come.

While the acquisitions of Pyrotenax of Canada Limited, Pyrotenax, U.S.A. Inc. and BICC (Caribbean) Limited were announced in our 1987 annual report, 1988 was the first year in which the companies' operations were consolidated into the Phillips organization. The Pyrotenax and BICC Caribbean acquisitions are important to our company's growth since they broaden our product base and markets served.

All operating units reported marked improvements. The Power Products Division continued to service its long-term domestic utility contracts while increasing its export sales.

Demand for construction cable remained strong in the residential, pulp and paper, mining and industrial

sectors. A streamlined Communication Products Division was strongly positioned to take advantage of market strengths, with a resulting increase both in domestic and export market sales. Recently acquired Pyrotenax achieved record sales with strong representation in export markets. Similarly, BICC Caribbean outperformed its 1987 results by increasing export sales, while maintaining a stronghold in the domestic Jamaican market.

These operating results are particularly noteworthy, given volatile and rising copper prices and the fact that competitive pressure did not allow selling prices to fully reflect copper and other material cost increases.

During 1988, we further strengthened our marketing, research and development and materials testing capabilities through agreements reached with Cablec Corporation of New City, New York, our sister company in the U.S. and the largest manufacturer of electrical power cables in America. These agreements enhance both companies' product range and provide a forum for the optimal use of technological, financial and human resources. Harry C. Schell, President and Chief Executive Officer of Cablec, was appointed to Phillips Cables' Board of Directors, and I have been appointed to Cablec's Board.

Another technological breakthrough for Phillips was made through an agreement to use a double-layer concept for the manufacture of our power cable. Our commitment to technology, higher manufacturing capacity and productivity improvements is also amply demon-





*(left to right) E.R. Merrimen Vice President and General Manager, Pyrotenax, D.R. Foy Vice President and General Manager, Communication Products Division, A.L. Roy Vice President and General Manager, Construction Products Division, J.C. Steele Vice President and General Manager, Power Products Division, A.F. Nerska Vice President, Human Resources, F.T. Moore Vice President, Finance, C.F. Jardim President and Chief Executive Officer, Absent: M.P. Poole Managing Director, BICC Caribbean*

strated through capital expenditures, which more than doubled, compared with 1987.

Still, we acknowledge that technology alone does not ensure our success: our people are equally significant. In 1988, we launched "Partners in Excellence," an ongoing process designed to elevate the standards by which our people operate. "Partners in Excellence" is a daily reminder of our long-term vision which ensures the future success of our Company.

We regard the Free Trade agreement between Canada and the United States as a positive step for our nation, our

industry and our Company. This is not to say that there will not be difficulties and dislocations; clearly these will occur. But the assurance of a large export market undoubtedly outweighs any temporary adversities.

While our domestic market is small in relation to other industrialized nations, from 1984 to 1987 Canada was the world's fastest growing nation in terms of gross domestic product. On a per capita basis, Canada is one of the two largest exporters in the world with 70 per cent of our exports shipped to the United States. If we wish to sustain our economic growth and standard of living,

we must certainly have secure access to our largest export market.

For the cable industry, Free Trade provides opportunities. At the same time, it challenges cable manufacturers to critically evaluate their operations. In this respect, Phillips' activities of recent years have improved our productivity per employee at a rate significantly higher than that achieved by the industry in general. If Canadian companies – cable and otherwise – can successfully seize the opportunities of the U.S. market, we will collectively strengthen our North American position, and counter the growing polarisation in the international marketplace.

Looking ahead, we expect that 1989 will be another successful year for our Company. A high level of order backlog from domestic and export markets, ever-increasing productivity, together with strength in many business sectors, suggest a favorable environment for Phillips Cables' one hundredth anniversary year. Specifically, we anticipate high demand for our power Teck cable through the planned expansion in production capacity for North America's pulp and paper industry. Mining, petrochemical and industrial sectors should remain stable, and construction activity will grow, although at a somewhat reduced rate.

At the Board of Directors meeting in August 1988, Sir William Barlow and Richard Morgan retired as Directors of the company. Two new Directors were appointed to the Board: Robin Biggam, Chief Executive of BICC plc;

and Harry Schell of Cablec Corporation. To all Board members, I wish to extend sincere thanks for the support and contributions they have made to this Company.

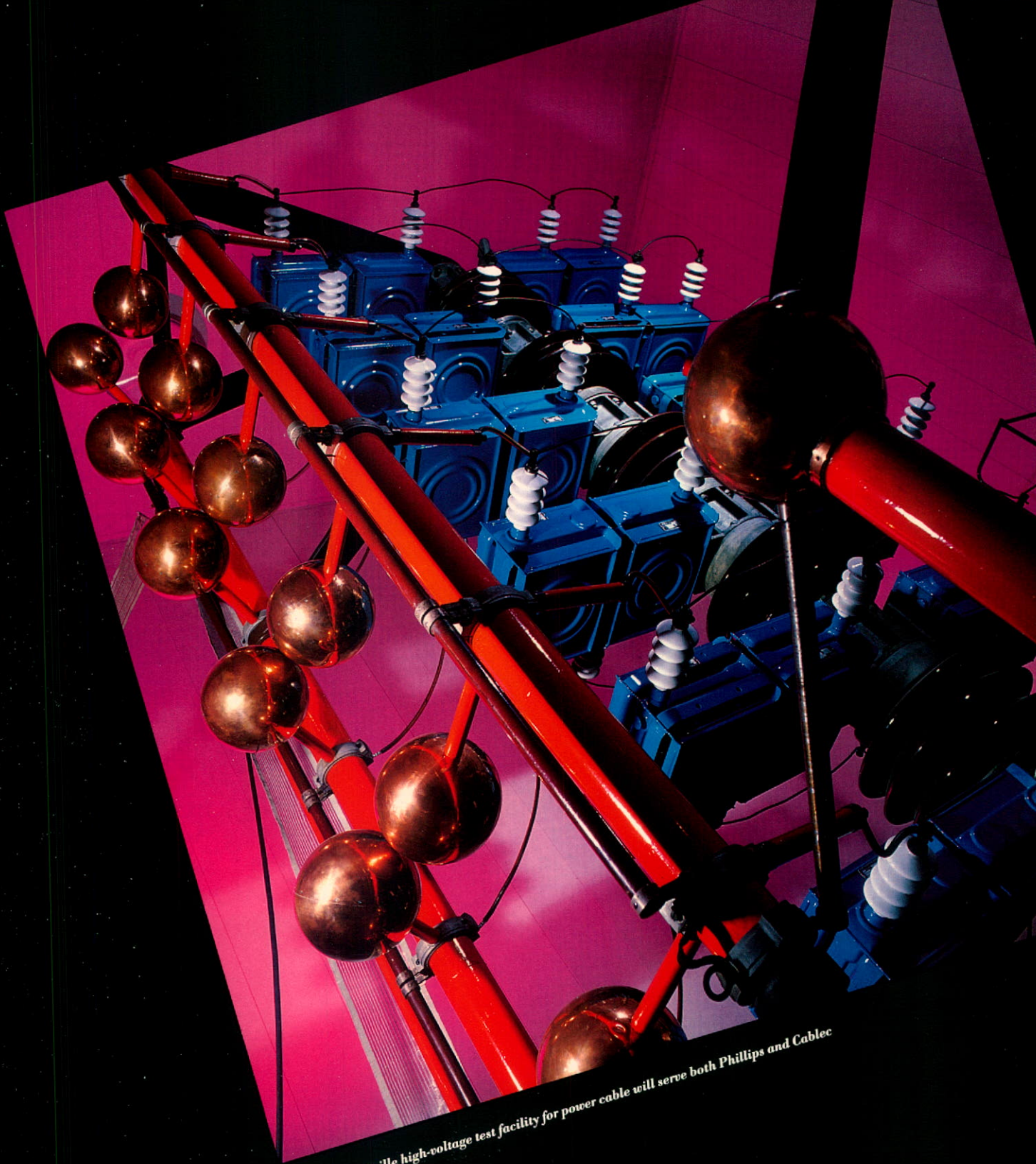
After 35 years of service, Peter Wylie, Vice President and General Manager, Communication Products Division, retired from Phillips Cables. Mr. Wylie played a leading role in this Company's development by identifying and acting upon many significant business opportunities. Appropriately, the year of his retirement coincides with the conclusion of the Foshan project in the People's Republic of China, which was successfully completed under his direction in 1988. For this and his numerous other contributions to the company, we are most appreciative.

Historically, the Company's strength has been our ability to respond to the ever-changing conditions in which we conduct business. This requires foresight and technical competence, but most importantly, it requires an unwavering commitment from highly capable people. For this, I express my appreciation to all of our employees. By working together, we will continue our tradition of excellence for years to come.



C.F. Jardim  
President and Chief Executive Officer  
February 11, 1989





The new Brockville high-voltage test facility for power cable will serve both Phillips and Cablec

## *R e v i e w o f O p e r a t i o n s*

All five operating units made solid advances in 1988 – a testament to Phillips' ongoing plan to work smarter. Through rationalization, productivity and human resource programs and processes, we have become a stronger organization. New research, sales and marketing and purchasing agreements heighten our competitive edge in challenging markets.

Pivotal to our quality and productivity improvements is the newly initiated "Partners in Excellence." Unlike many excellence programs, this is a process, the elements of which are strategically linked to our corporate goals and objectives. "Partners in Excellence" has two goals: continuous improvement that ensures our competitiveness in the future; and cultural change that promotes a more efficient and effective working environment. In the short term, we expect to witness quantifiable results in specific areas which, ultimately, will lead to the attainment of our long-term goal of excelling in all we do.

In the Human Resource area, the improving trend in Labour Relations continued with new contracts being reached for the Brockville site as well as the Scarborough and Rimouski plants.

The two-year contract for Brockville incorporates changes designed to improve operational flexibility and job security. Meanwhile, a first for Scarborough and

Rimouski is the three-year term of the contracts signed for each location.

Customer service has long been a hallmark of our company. Today's highly competitive markets underscore the importance of a customer orientation. Accordingly, we are working harder than ever to interface more closely with our customers. Only by being partners in business can we fully understand and respond to the needs of existing and potential customers.

Newly consummated marketing, research and development, and materials testing agreements enhance our proficiency and markets served. These agreements were reached with Cablec Corporation of New City, New York, the largest U.S. manufacturer of electrical power cables for the utility, transit, mining, government and export construction markets. Under the terms of the sales and marketing agreement, we represent Cablec's interests in Canada and Cablec represents our interests in the United States.

The other Cablec agreement concerns mutual research and development, including processing and testing of improvements in electrical wire and cable, as well as in the maintenance of standards for these products. The agreement, which took effect January 1, 1989, calls for substantial technology investments.





*Pyrotanax's mineral-insulated cables are tested for fire endurance by duplicating temperatures up to 1850 degrees Fahrenheit*

**W**e have expanded our high voltage engineering and testing facility in Brockville, Ontario, and Cablec has opened a materials development and technology centre in Indianapolis, Indiana.

In terms of raw materials, 1988 was unquestionably a difficult year throughout the cable industry. We appreciate the continued cooperation and support of our suppliers throughout the past year.

#### **Power Products Division**

Nowhere was the success of our efficiency program more evident than in the Power Products Division. By focussing on our most successful products and reducing fixed overhead, the Division experienced a dramatic turnaround: profits improved and markets were further penetrated.

The agreements reached with Cablec Corporation provide the Division with a stronger North American profile. As part of the technology agreement, a \$1 million world-class testing facility was constructed in Brockville, Ontario in 1988. This laboratory, which is already operational, conducts developmental testing for power and downwell pump cables, serving the utility and oil industries respectively. Our capital investment is a timely response to the growing demand for high-performance power cable.

Through testing and advanced technology, we are

developing ways to extend the life of cables, protect them against fire hazard and improve their ability to operate in extreme environmental conditions. Two programs were introduced that enhance the cleanliness of manufacturing: in-line ultrasonic conductor cleaning and sealed delivery systems. By producing scrupulously clean cables, degradation is reduced and the life of cables is prolonged.

Domestically, 1988 saw the continuation of ongoing utility contracts with Hydro Quebec and for Saskatchewan Power's rural upgrade program. The limited nature of the domestic market emphasizes the need to further develop export markets. While international sales have traditionally represented a large portion of our power cable business, we are committed to broadening our product scope for export markets, especially in the Far East, and particularly in China, where downwell pump and mining cables have especially good potential.

#### **Construction Products Division**

Propelled by growth in the pulp and paper, industrial, mining and housing industries, the Construction Products Division continued its strong performance through 1988.

The Division expanded its responsibility to include the manufacture of Teck cable, large single conductor building wire, armoured cable and portable cords; all for industrial applications.





*The recently established distribution centre in Ajax, Ontario is designed to service our customers*

In keeping with the Company's productivity objectives, the Division continued to replace and upgrade equipment and facilities. This ongoing process serves to reduce production time, sharpen product quality and make us more cost efficient. The benefits of our recently established central warehouse are already being realized. In an effort to continually improve customer service, we are developing new ways to provide more dependable and timely delivery of product.

A buoyant housing market in Canada continued to support demand for building wire. Housing completions for all areas of the country were more than 215,000 for 1988. Phillips remains the largest supplier of cable to Canada's construction industry, and we intend to maintain our leadership position by developing ways to better serve the rapidly growing needs of the construction industry.

Sales for industrial cable surpassed our projections, due to unanticipated levels of growth in the pulp and paper, industrial and mining sectors. In western Canada, resource-based industries experienced renewed growth, as previously postponed capital investments proceeded in a more active market. In central Canada, capital expenditures in the automotive industry surged, sparking high demand for cable products.

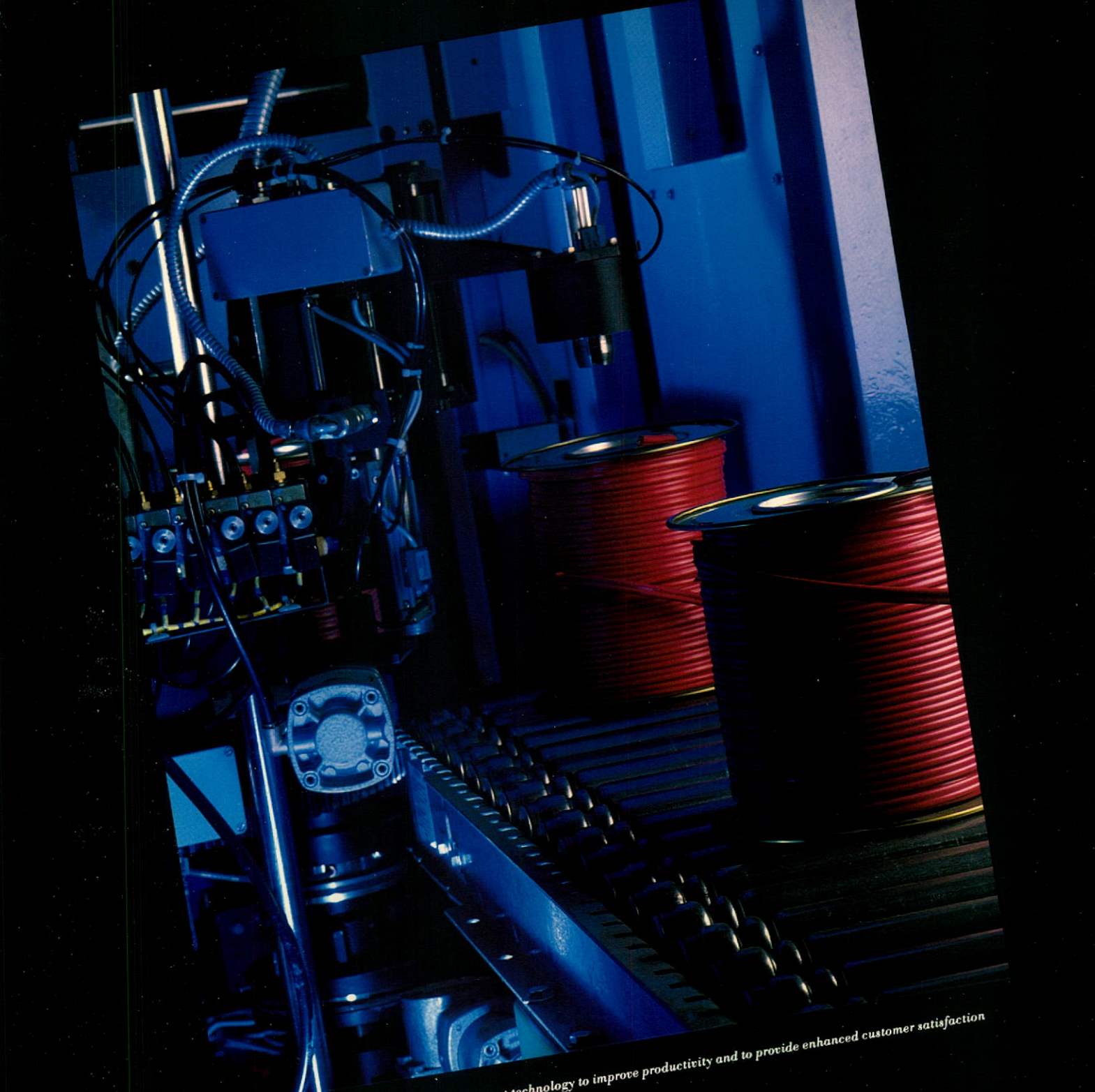
#### **Communication Products Division**

Building on recent successes, the Division made further progress in 1988. Productivity and efficiency measures have improved our market position and profitability. This enabled the Division to respond to a more active communications market.

Domestic sales continued to show good growth as the Division improved its market share with Canadian utilities. The on time and on budget completion of the plant in Foshan, People's Republic of China, is a landmark event in that it provides us with exposure to a market we had been unable to previously penetrate. Shortly after its completion, we were awarded major contracts to supply communication cable to Chinese utilities. During the year the Division also secured its first contract in Europe.

World-wide overcapacity in the telecommunications industry is correcting itself through the delayed introduction of fiber optics, unprojected demand for metallic cables and the development of the Far East and Third World nations. In this environment, the Communication Products Division will cultivate export sales, while maintaining our domestic position.





*Our automated packaging line employs the latest technology to improve productivity and to provide enhanced customer satisfaction*

### **Pyrotenax**

Following the acquisition of Pyrotenax from our parent, the Company's operations were consolidated into the Phillips organization. The Pyrotenax name remains intact as a symbol of its distinctive product lines, which complement the general applications of Phillips' cables.

Pyrotenax manufactures three types of wire and cable: mineral-insulated cable specially designed for use in hazardous environments; heating cable, most frequently used in the petrochemical industry; and thermocouple cable for thermoelectric applications. Over 40 per cent of Pyrotenax's production is for the U.S.A. and other export markets. Diverse market representation protects us from temporary downturns in a particular country or industry.

As a part of Phillips Cables, Pyrotenax benefits from the in-house capabilities, economies of scale and leverage of a larger organization.

Pyrotenax attained record profits in 1988. The most significant event of the year was the strength of export business, including sales to Japan. The ability to manu-

facture a product acceptable to the rigorous standards of the Japanese endorses our quality.

### **BICC Caribbean**

BICC Caribbean was acquired from our parent company in early 1988. Until Hurricane Gilbert struck Jamaica on September 12, profits were in line with projections and export sales to other parts of the Caribbean were on the rise. The interruption of business resulting from the hurricane reduced our advances, but the year's profits still exceeded those of 1987.

Our building wire production lines resumed operation shortly after the hurricane, but power cable equipment remained inoperable for several months. As a result of the hurricane, Jamaica's building wire and cable market has fragmented, and large construction projects have come to a halt as the island slowly rebuilds existing structures.

Until such time as the market returns to its normal state – probably in the second quarter of 1989 – we are faced with the challenge of supplying as much product as possible while repairing our plant and equipment.





*The cable industry has witnessed many changes, but copper has remained the dominant element in the production of electrical cable*

## Consolidated Balance Sheet

As at December 31, 1988 (in thousands of dollars)  
(with comparative figures for the preceding year)

Phillips Cables Limited and Subsidiaries

<b>Assets</b>	1988	1987
<b>Current Assets:</b>		
Cash	\$ 7,308	\$ 12,233
Accounts receivable	39,871	31,444
Inventories	50,892	47,918
Deferred income taxes	3,399	2,804
Total current assets	101,470	94,399
<b>Property, Plant and Equipment, at cost:</b>		
Land	517	530
Buildings	22,521	22,326
Machinery and equipment	62,887	63,509
Equipment additions in progress	6,361	1,605
	92,286	87,970
Less – Accumulated depreciation	54,767	52,308
	37,519	35,662
	\$138,989	\$130,061
<b>Liabilities</b>		
<b>Current Liabilities:</b>		
Bank indebtedness (Note 4)	\$ 14,685	\$ 3,267
Accounts payable – Affiliates (Note 3)	933	12,387
– Other	37,777	37,131
Deposits held for returnable containers	6,834	6,409
Dividends payable	1,378	1,212
Total current liabilities	61,607	60,406
<b>Deferred Income Taxes</b>	8,117	7,951
<b>Minority Interests</b>	133	121
<b>Shareholders' Equity</b>		
<b>Capital Stock (Note 7):</b>		
Issued – 3,994,185 Common shares	10,003	10,003
<b>Retained Earnings</b>	59,129	51,580
	69,132	61,583
	\$138,989	\$130,061

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

Approved by the Board:



Director



Director



**Consolidated Statement of Income**

For the year ended December 31, 1988 (in thousands of dollars)  
 (with comparative figures for the preceding year)

Phillips Cables Limited and Subsidiaries

	1988	1987
<b>Net Sales</b>	<b>\$308,011</b>	<b>\$254,765</b>
<b>Costs and Expenses:</b>		
Cost of sales, selling and administrative expenses	286,790	239,570
Interest expense	1,391	114
	<b>288,181</b>	<b>239,684</b>
Income before provision for income taxes and extraordinary items	19,830	15,081
<b>Provision for Income Taxes</b>	<b>8,075</b>	<b>6,824</b>
Income before extraordinary items	11,755	8,257
<b>Extraordinary Items (Note 10)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
	<b>11,755</b>	<b>8,257</b>
<b>Minority Interests</b>	<b>12</b>	<b>13</b>
<b>Net income for the year</b>	<b>\$ 11,743</b>	<b>\$ 8,244</b>
<b>Earnings Per Share</b>	<b>\$ 2.94</b>	<b>\$ 2.06</b>

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

**Consolidated Statement of Retained Earnings**

For the year ended December 31, 1988 (in thousands of dollars)  
 (with comparative figures for the preceding year)

Phillips Cables Limited and Subsidiaries

	1988	1987
<b>Balance at beginning of year:</b>		
As previously reported before acquisitions	\$54,948	\$51,478
Purchase cost increment arising from acquisitions (Note 3)	(3,368)	(3,368)
As adjusted after acquisitions	51,580	48,110
<b>Net income for the year:</b>		
As reported for comparative purposes including acquisitions	11,743	8,244
Elimination of net income of purchased companies included in 1987 (Note 3)	-	(1,379)
Net income carried forward in retained earnings	11,743	6,865
Dividends declared	(4,194)	(3,395)
<b>Balance at end of year</b>	<b>\$59,129</b>	<b>\$51,580</b>

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

## Consolidated Statement of Changes in Financial Position

For the year ended December 31, 1988 (in thousands of dollars)

(with comparative figures for the preceding year)

Phillips Cables Limited and Subsidiaries

	1988	1987
<b>Sources (Uses) of Cash:</b>		
<b>Operations</b>		
Net Income	\$ 11,743	\$ 8,244
Add items not affecting cash –		
• Minority Interests	12	13
• Depreciation	4,750	4,756
• Deferred income taxes	(429)	(953)
• Loss (Gain) on disposal of fixed assets	(133)	15
	<b>15,943</b>	<b>12,075</b>
Net change in operating assets and liabilities	<b>(9,760)</b>	<b>956</b>
	<b>6,183</b>	<b>13,031</b>
<b>Extraordinary Items</b>		
Net contribution to cash (Note 10)	–	2,827
<b>Financing Activities</b>		
Dividends paid	(4,495)	(3,335)
<b>Investment Activities</b>		
Proceeds from sale of property, plant and equipment	544	300
Property, plant and equipment additions	(7,238)	(3,399)
Investment in subsidiary companies (Note 3)	(11,337)	–
	<b>(18,031)</b>	<b>(3,099)</b>
<b>Increase (Decrease) in Cash and Bank Indebtedness</b>	<b>(16,343)</b>	<b>9,424</b>
<b>Cash (Bank indebtedness), beginning of year</b>	<b>8,966</b>	<b>(458)</b>
<b>Cash (Bank indebtedness), end of year</b>	<b>\$ (7,377)</b>	<b>\$ 8,966</b>

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

### Auditors' Report

To the Shareholders of  
Phillips Cables Limited:

We have examined the consolidated balance sheet of PHILLIPS CABLES LIMITED (a Canada corporation) AND SUBSIDIARIES as at December 31, 1988 and the related consolidated statements of income, retained earnings and changes in financial position for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of the Company as at December 31, 1988 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Ottawa, Ontario  
February 3, 1989

Arthur Andersen & Co.  
Chartered Accountants



## Notes to Consolidated Financial Statements

December 31, 1988

Phillips Cables Limited and Subsidiaries

### 1. Summary of Significant Accounting Policies

The accompanying consolidated financial statements are prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada and conform in all material respects with International Accounting Standards.

#### (a) Principles of Consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of the Company and its subsidiaries as follows:

	Jurisdiction	% Holding
Phillips Cables Inc.	New York	100
Pyrotenax of Canada Limited	Ontario	100
Pyrotenax, U.S.A. Inc.	Delaware	100
BICC (Caribbean) Limited	Jamaica	95

All significant intercompany balances and transactions have been eliminated.

#### (b) Inventories

Inventories are valued at the lowest of cost, replacement cost and net realizable value. Cost is determined on a first-in, first-out basis.

#### (c) Property, Plant and Equipment

Property, plant and equipment are recorded at cost. The cost and related accumulated depreciation of items retired are removed from the accounts and any gain or loss is included in income. Depreciation is based on the following straight-line average rates:

Buildings	3%
Machinery and equipment	10%

#### (d) Deferred Income Taxes

The Company follows the deferral method of income tax allocation. Deferred income taxes arise from timing differences between financial and tax reporting, principally for depreciation and returnable containers.

#### (e) Foreign Currency Translation

Foreign currency transactions are translated using the exchange rate in effect on the transaction date. The exchange gains and losses on these transactions are included in income in the year incurred.

The accounts of the subsidiaries are translated into Canadian dollars using the current rate method.

### 2. Accounting Change

On January 1, 1987, the Company changed its method of accounting for pension costs to conform with new accounting standards issued by the Canadian Institute of

Chartered Accountants. The effect of the change on net income for the year ended December 31, 1987 is not material.

### 3. Acquisitions

Effective January 1, 1988, the Company approved the purchase from its ultimate parent, BICC plc, of all the outstanding capital stock of Pyrotenax of Canada Limited, Pyrotenax, U.S.A. Inc., and 95% of the outstanding shares of BICC (Caribbean) Limited at a cost of \$11,200,000 and related expenses of \$137,000. The purchase consideration, which was comprised entirely of cash, was supported by an independent valuation. Since the Company's controlling shareholder also controlled each of the companies purchased, the purchase was accounted for using the pooling-of-interests method of accounting.

Under the pooling-of-interests method the assets and liabilities of the companies acquired were recorded on consolidation at their historical net book value, thus the excess of the purchase price over net book value (\$3,368,000) has been charged to retained earnings. The 1987 consolidated financial statements have been restated for comparative purposes to reflect the financial position and results of operations on the pooled basis of accounting. The purchase consideration of \$11,200,000 has been recorded in accounts payable to affiliates in the December 31, 1987 balance sheet.

The purchase price increment of \$3,368,000 arises as follows:

Net book value of Pyrotenax of Canada Limited and Pyrotenax U.S.A. Inc.	\$ 5,674,000
Net book value of BICC (Caribbean) Limited	2,295,000
	7,969,000
Purchase cost	11,337,000
Purchase cost increment eliminated against retained earnings	\$ 3,368,000

A reconciliation of sales and net income as previously reported with the adjusted comparative amounts for the year ended December 31, 1987, is as follows:

1987	
Net sales	
• As previously reported	\$229,363,000
• Purchased companies	25,402,000
As adjusted	\$254,765,000
Net income for the year	
• As previously reported	\$ 6,865,000
• Purchased companies	1,379,000
As adjusted	\$ 8,244,000

#### 4. Bank Indebtedness

Bank indebtedness comprises the following:

	1988	1987
Demand bank loans	\$ 1,145,000	\$ 437,000
Short term bank loans	1,621,000	2,830,000
Short term bankers acceptances	11,919,000	-
	\$14,685,000	\$3,267,000

In 1988, the Company entered into an interest rate swap agreement to effectively fix its borrowing costs on \$10,000,000 of short-term borrowings at 11.1% until December 1, 1989.

#### 5. Pension Plans

The Company maintains defined benefit and money purchase pension plans which cover substantially all of its employees. The actuarial estimates for defined benefit plans prepared during the year indicate that the present value of

the accrued pension benefits and the net assets available to provide for these benefits, at average market value, as at December 31, 1988 are as follows:

Pension fund assets	\$53,800,000
Accrued pension benefits	(53,700,000)
Net surplus	\$ 100,000

The pension expense for the year was \$1,788,000 (\$1,765,000 - 1987). The cumulative difference between

the amounts expensed and the funding contributions has been reflected in the balance sheet.



---

## 6. Leases

At December 31, 1988, the Company is committed under leases principally for the use of premises and equipment. Future minimum rentals are as follows:

1989	=	\$1,357,000
1990	=	1,089,000
1991	=	910,000
1992	=	547,000
1993	=	558,000

---

## 7. Capital Stock

The Company's authorized capital consists of unlimited preferred shares of no par value and unlimited common shares of no par value.

Pursuant to an employee stock option plan, options have been granted for the purchase of 140,545 shares as at December 31, 1988 at an average price of \$18 per share exercisable between 1989 and 1998. There is no material dilutive effect on earnings per share.

---

## 8. Segmented Information

The Company and its subsidiaries operate exclusively in the wire and cable industry. Operating data by geographic segment is as follows:

(thousands of dollars)	Canada	Foreign Subsidiaries	Elimination	Consolidated
<b>1988</b>				
Total assets	\$157,884	\$11,350	\$(30,245)	\$138,989
Net sales				
• to outside customers	273,514	34,497	-	308,011
• between segments	24,926	-	(24,926)	-
	298,440	34,497	(24,926)	308,011
Income before provision for income taxes and extraordinary items	18,388	1,442	-	19,830
<b>1987</b>				
Total assets	144,826	10,466	(25,231)	130,061
Net sales				
• to outside customers	226,786	27,979	-	254,765
• between segments	19,242	-	(19,242)	-
	246,028	27,979	(19,242)	254,765
Income before provision for income taxes and extraordinary items	\$ 14,795	\$ 263	\$ 23	\$ 15,081

---

### 9. Income Taxes

The Company's U.S. subsidiaries have tax losses available at December 31, 1988 for carry forward against its future income until 2002 of approximately U.S. \$14,000,000. The subsidiaries also have available investment tax credits

of U.S. \$216,000 to offset income taxes payable in future years. The potential benefit of these carry forward amounts has not been recognized in the accounts.

---

### 10. Extraordinary Items

a) 1987 net income included the following extraordinary items:

Manufacturing rationalization, including the write-down of certain assets to net realizable value, severance costs and gains on sale of surplus lands	\$(1,866,000)
Gain on sale of assets previously written down	1,405,000
	(461,000)
	426,000
Income tax recovery (see below)	(35,000)
	35,000
Reduction of income taxes arising from the utilization of prior years' tax losses of the subsidiary	\$ -
Extraordinary items	
The above income tax recovery differs from that which would have resulted from the application of statutory rates	(43%) principally due to the non-taxable nature of certain gains on sale of surplus lands.

b) The extraordinary items resulted in a net contribution of cash flow as follows:

Deferred income taxes	\$ (259,000)
Net loss on asset disposal and manufacturing rationalization	461,000
Net proceeds on disposal of assets	1,105,000
Net change in related receivables and payables	1,520,000
	\$ 2,827,000

---

### 11. Related Party Transactions

Sales to and purchases of goods and research and development from BICC plc (the majority shareholder) group

companies were less than 1% of net sales and cost of sales respectively in both 1988 and 1987.

---

### 12. Prior Year Financial Statements

In addition to the changes described in Note 3, the 1987 consolidated financial statements have been reclassified

to conform with current year presentation.



## **Corporate Information**

### **DIRECTORS**

**Robin A. Biggam**

Chief Executive  
BICC plc  
London, England

**Leonard A. Farren**

Managing Director  
BICC International Limited  
London, England

**Clifford F. Jardim**

President and Chief  
Executive Officer  
Phillips Cables Limited

**Derek G. Keaveney**

Chairman  
Banca Nazionale del  
Lavoro of Canada  
Toronto, Ontario

**Arne R. Nielsen**

Retired Chairman and  
Chief Executive Officer  
Mobil Oil Canada, Ltd.  
Calgary, Alberta

**Harry C. Schell**

President and Chief  
Executive Officer  
Cablec Corporation  
New City, New York  
U.S.A.

**David L. Torrey**

Vice-Chairman  
RBC Dominion Securities Inc.  
Montreal, Quebec

### **OFFICERS**

**D. L. Torrey**

Chairman

**R. A. Biggam**

Vice-Chairman

**C. F. Jardim**

President and Chief  
Executive Officer

**D. R. Foy**

Vice President and  
General Manager  
Communication Products Division

**F. T. Moore**

Vice President, Finance

**A. F. Nerska**

Vice President,  
Human Resources

**A. L. Roy**

Vice President and  
General Manager  
Construction Products Division

**J. C. Steele**

Vice President and  
General Manager  
Power Products Division

**E. W. Reynolds**

Corporate Secretary

**H. P. Berndorff**

Corporate Treasurer

### **PHILLIPS CABLES LIMITED**

**Corporate Head Office:**

Suite 300  
100 Consilium Place  
Scarborough, Ontario  
M1H 3E3

**Auditors:**

Arthur Andersen & Co.

**Solicitors:**

Borden & Elliot

**Bankers:**

Canadian Imperial Bank of Commerce  
The Toronto Dominion Bank

**Transfer Agent and Registrar:**

The National Trust Company

**Subsidiaries:**

**E. R. Merrimen**

Vice President and  
General Manager  
Pyrotenax of Canada Limited  
250 West Street  
Trenton, Ontario

Pyrotenax, U.S.A. Inc.

6501 Basil Rowe  
East Syracuse, New York, U.S.A.

**M. P. Poole**

Managing Director  
BICC (Caribbean) Limited  
Old Harbour  
Jamaica, West Indies

## **Annual and Special Meeting**

The annual and special meeting  
of the Shareholders will be held  
at the Toronto Prince Hotel,  
900 York Mills Road,  
Don Mills, Ontario on  
April 27, 1989 at 2:30 p.m.

La version française du  
Rapport Annuel sera fournie  
sur demand.





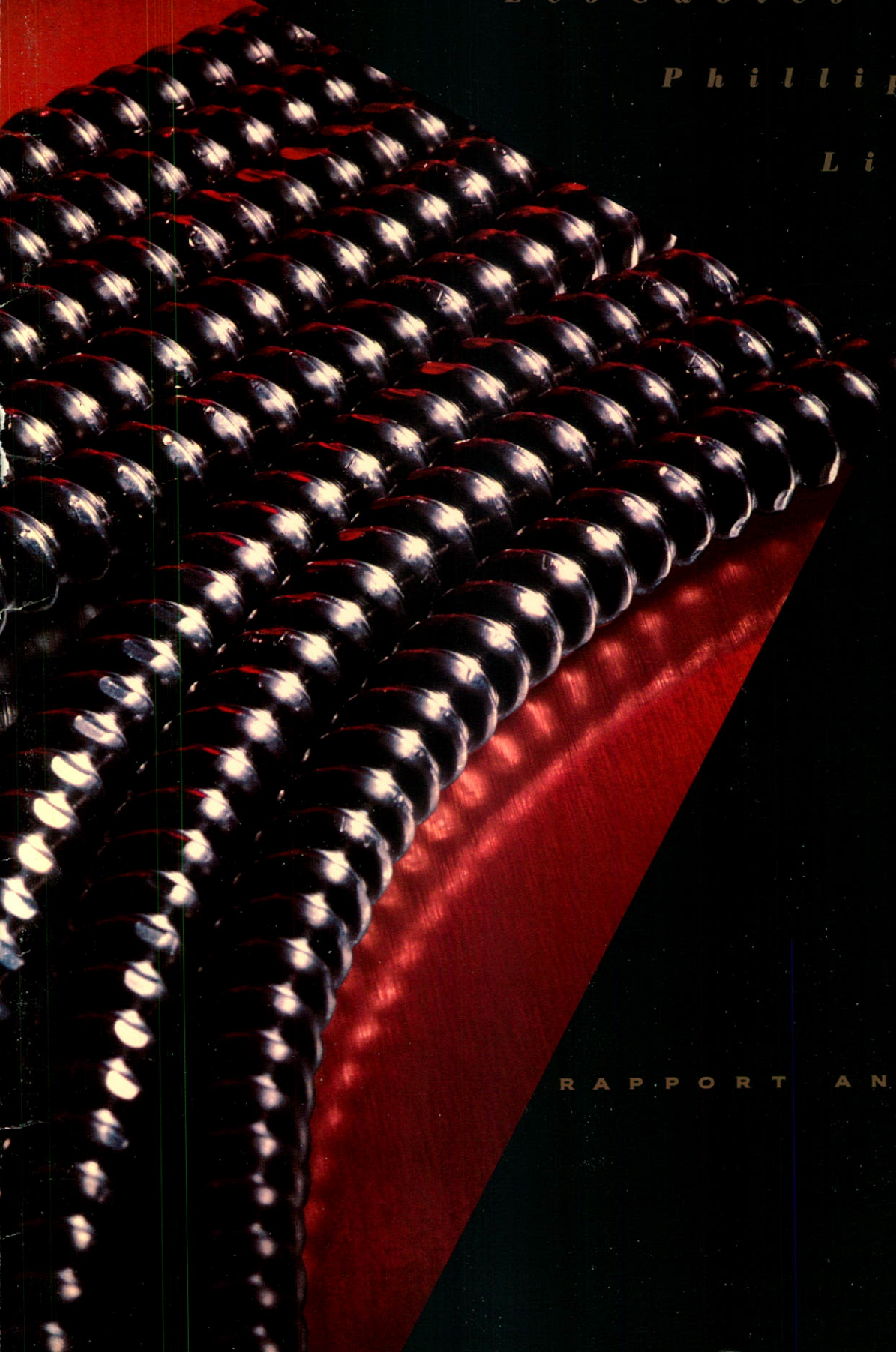
Phillips  
Cables Ltd

C

*L e s C â b l e s*

*P h i l l i p s*

*L i m i t é e*



R A P P O R T   A N N U E L   1 9 8 8



## Message financier

Tous les secteurs d'exploitation de la compagnie ont démontré un rendement très satisfaisant au cours de l'année. La combinaison de leurs efforts a permis de réaliser un revenu net pour 1988 de 11,7 millions de dollars, soit 2,94\$ par action. Cela représente une amélioration de 42 pour cent par rapport à l'année précédente.

Les résultats de 1988 et les chiffres comparatifs pour 1987 comprennent les opérations des sociétés acquises au cours du premier trimestre de l'année.

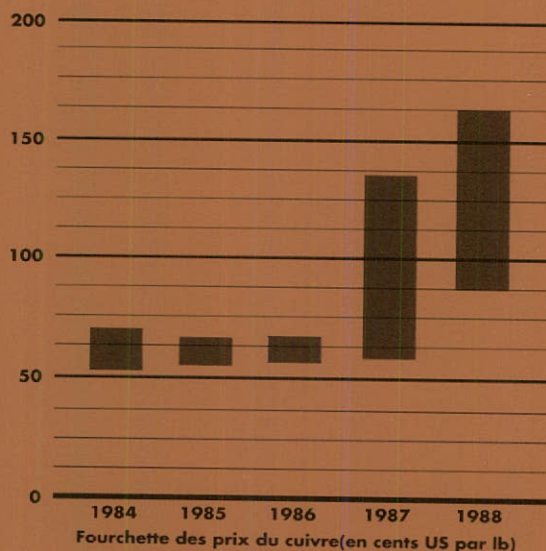
Les résultats pour l'année ne comprennent aucuns gains réalisés concernant nos stocks de cuivre en raison de l'effet de notre programme de couverture.

En plus d'une croissance générale très ferme, notre société a continué à profiter des avantages provenant des améliorations réalisées précédemment concernant la productivité et l'efficacité. Les efforts réalisés en ce domaine demeurent une priorité auprès de tous nos employés.

Au cours de l'année, la demande de nos produits est restée très élevée dans tous les secteurs du marché, la croissance étant particulièrement forte dans le domaine de l'exportation. Toutefois, les pressions exercées au cours de l'année par la concurrence nous a empêché de récupérer complètement les augmentations importantes dans le prix de revient de nos matières premières.

Notre carnet de commandes, à la fin de l'année, était bien rempli indiquant un excellent appui de notre clientèle ainsi qu'un niveau de croissance rentable pour l'avenir.

Lors de son assemblée du 9 février 1989, le Conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de 36 cents par action, payable le premier avril 1989 aux actionnaires inscrits le 14 mars 1989. De plus, le Conseil a approuvé un fractionnement des actions ordinaires sur une base de 2 pour 1, sous réserve de l'approbation de cette mesure par les actionnaires lors de l'assemblée prévue le 27 avril 1989.





## Résultats financiers

en Milliers de dollars

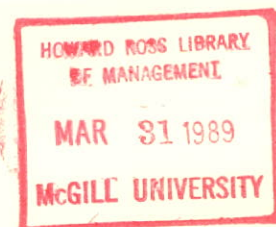
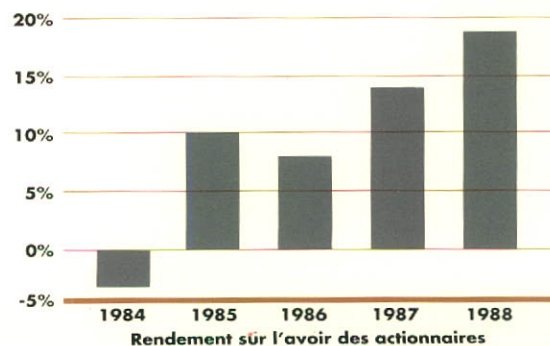
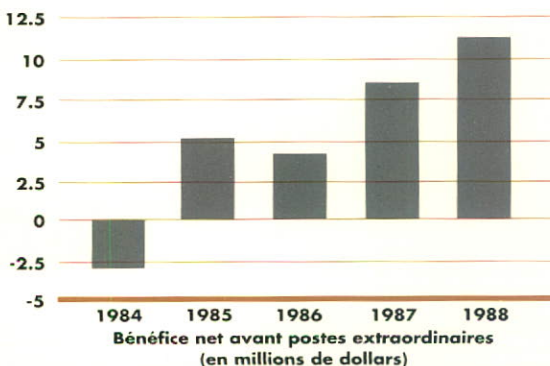
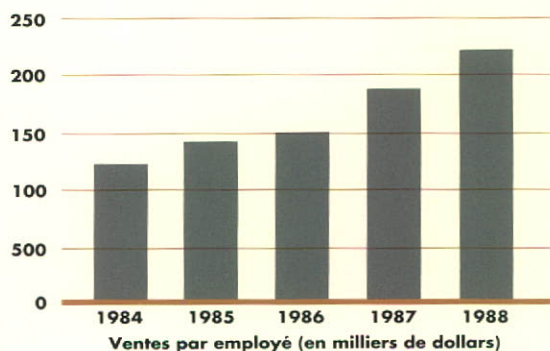
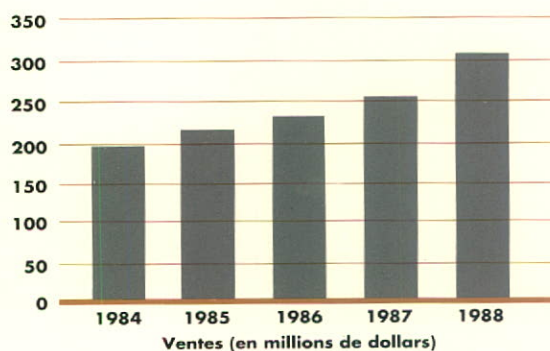
1988 1987 1986 1985 1984

### Indicateurs de performance

Ventes nettes	308 011 \$	254 765 \$	233 016 \$	220 925 \$	200 484 \$
Revenu net/(perte) avant postes extraordinaires	11 743	8 244	4 128	5 194	(2 563)
Rendement sur les ventes (Net d'impôts)	3,8 %	3,2 %	1,8 %	2,4 %	-1,3 %
Rendement sur l'avoir moyen	18,0 %	13,9 %	7,5 %	10,1 %	-4,5 %
Créances/Avoir	21,2 %	5,3 %	6,2 %	1,8 %	15,5 %
Rotation de l'actif	2,3	2,1	2,1	2,0	1,8

### Position financière

Fonds net autogénééré	(16 343)	9 424	(424)	2 407	(7 307)
Placements en immobilisations	7 238	3 399	10 821	5 466	7 236
Dividendes déclarés	4 194	3 395	3 195	-	1 598
Fonds de roulement	39 863	33 993	26 026	28 058	22 716
Immobilisations employées	37 519	35 662	39 026	32 417	32 854
Avoir des actionnaires	69 132	61 583	57 033	53 460	49 433



## Message du président

À la veille de notre centième anniversaire, je suis très heureux de pouvoir vous annoncer que notre revenu net a augmenté de 42 pour cent pour atteindre 11,7 millions de dollars et que nos ventes ont augmenté de 21 pour cent par rapport à 1987 pour atteindre le chiffre de 308 millions de dollars. Les chiffres comparatifs pour 1987 ont été redressés pour comprendre les résultats des sociétés acquises. Ces chiffres encourageants sont la conséquence de la rationalisation de nos opérations et ils confirment bien la place que nous occupons à l'avant-garde de l'industrie nord-américaine du fil et du câble.

Les ventes d'exportations ont été particulièrement fortes au cours de 1988 et elles ont contribué d'une manière importante au total des ventes de notre société pour l'année. La solidification de notre marché hors-frontières a été réalisée par des activités de mise en marché plus intenses et nous nous attendons à ce que nos affaires internationales prennent encore plus d'essor au cours des années à venir.

Bien que nous ayons annoncé les acquisitions de Pyrotenax of Canada Limited, Pyrotenax U.S.A. Inc. et BICC (Caribbean) Limited dans notre rapport annuel de 1987, c'est en 1988 que les opérations de ces compagnies ont été consolidées à l'intérieur de la société Phillips. Les acquisitions de Pyrotenax et de BICC Caribbean sont importantes en ce qui concerne la croissance de notre société étant donné qu'elles nous ont permis d'élargir notre base de produits ainsi que les marchés que nous desservons.

Toutes les unités d'exploitation ont indiqué des améliorations importantes. La division des produits pour l'énergie continue à desservir ses contrats de services publics locaux à long terme tout en augmentant ses ventes d'exportation.

La demande de câbles de construction est restée très ferme dans les secteurs résidentiels, des pâtes et papiers, des mines et industriels. La rationalisation de la division des produits pour les communications lui a permis de profiter d'une place solide dans les marchés, ce qui s'est traduit par une augmentation des ventes sur les marchés internes et d'exportations. Pyrotenax, récemment acquise, a réalisé des ventes record en mettant particulièrement l'accent sur les marchés d'exportation. Dans la même veine, BICC Caribbean a dépassé ses résultats de 1987 en augmentant ses ventes d'exportation tout en conservant son emprise sur le marché jamaïcain local.

Ces résultats d'exploitation sont particulièrement intéressants, compte tenu du fait que le prix du cuivre est volatile et à la hausse et que la concurrence n'a pas permis une augmentation du prix de vente qui tenait compte des augmentations du prix de revient du cuivre et des autres matériaux.

En 1988, nous avons renforcé encore plus nos efforts dans le domaine de la mise en marché, de la recherche et du développement et de la vérification des matériaux, grâce à des accords conclus avec Cablec Corporation de New City, New York, notre société soeur aux États-Unis qui est aussi le plus grand fabricant de câble électrique en Amérique. Ces accords permettent d'améliorer la gamme des produits de nos deux sociétés et constituent un forum qui permet l'utilisation optimale des ressources technologiques, financières et humaines. Harry C. Schell, président et chef de la direction de Cablec, a été nommé au conseil d'administration de Les Câbles Phillips et j'ai été nommé au conseil de Cablec.

Phillips a effectué une percée technologique importante grâce à un accord qui lui permet d'utiliser un concept double-couche pour la fabrication de ses câbles électriques. Nous avons démontré notre engagement envers la





*(gauche à droite) E.R. Merrimen Vice-président et directeur général, Pyrotanax, D.R. Foy Vice-président et directeur général, Division des produits pour les communications, A.L. Roy Vice-président et directeur général, Division des produits pour la construction, J.C. Steele Vice-président et directeur général, Division des produits pour l'énergie, A.F. Nerska Vice-président, Ressources humaines, F.T. Moore Vice-président, Finance, C.F. Jardim Président et chef de la direction Absent: M.P. Poole Directeur gérant, BICC Caribbean*

technologie, l'augmentation de la capacité manufacturière et les améliorations de la productivité en doublant nos dépenses en immobilisations par rapport à 1987.

Nous nous rendons compte, toutefois, que la simple acquisition de la technologie n'est pas nécessairement un gage de succès. Notre personnel joue aussi un rôle très important. Nous avons lancé en 1988, "Partenaires dans l'excellence", processus permanent qui a pour but de hausser les normes de travail de notre personnel. "Partenaires dans l'excellence" constitue un rappel journalier de notre vision à long terme qui assure le succès futur de notre société.

Nous considérons que l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis constitue une étape

très concrète pour notre pays, notre industrie et notre société. Cela ne veut pas dire, bien sûr, qu'il n'y aura ni difficultés ni bouleversements, le contraire serait étonnant. Mais l'assurance que nous avons le pouvoir d'atteindre un vaste marché d'exportation compense largement toutes les difficultés provisoires que nous aurons à résoudre.

Bien que notre marché interne soit relativement modeste par rapport aux pays industrialisés, le Canada, entre 1984 et 1987, connaissait la croissance la plus rapide du monde en terme de production nationale brute. Sur une base per capita, le Canada est l'un des deux plus gros exportateurs au monde, 70 pour cent de nos exportations étant expédiées aux États-Unis. Si nous

désirons conserver notre croissance économique et préserver notre niveau de vie, il faut certainement avoir un accès ferme à notre plus vaste marché d'exportation.

En ce qui concerne l'industrie des câbles, le libre-échange offre des possibilités très vastes. Par la même occasion, l'accord oblige les fabricants de câbles à évaluer leurs exploitations d'une façon critique. À cet effet, les activités de Phillips, au cours de ces dernières années, ont permis d'améliorer considérablement notre productivité par employé pour atteindre un taux beaucoup plus élevé que celui de notre industrie en général. Si les sociétés canadiennes – de câble et autres – peuvent saisir avec succès les possibilités offertes par le marché américain, collectivement nous renforcerons notre position en Amérique du Nord et nous serons mieux en mesure de contrer la polarisation croissante du marché international.

En regardant vers l'avenir, nous nous attendons à ce que 1989 soit une autre année à succès pour notre société. Un carnet de commandes bien rempli pour les marchés nationaux et d'exportation, une productivité sans cesse croissante, ainsi qu'une très grande solidité dans de nombreux secteurs commerciaux semblent présager un milieu favorable pour le centenaire de Les Câbles Phillips. En particulier, nous nous attendons à bénéficier d'une forte demande pour nos câbles d'énergie Teck à la suite de l'expansion prévue dans la capacité de production de l'industrie des pâtes et papiers en Amérique du Nord. Les secteurs minier, pétrochimique et industriel devraient rester stables tandis que le secteur de la construction devrait connaître un niveau de croissance peu élevé.

Lors de l'assemblée du conseil d'administration en août 1988, Sir William Barlow et Richard Morgan ont pris leur retraite en tant qu'administrateurs de la société. Deux nouveaux administrateurs ont été nommés au

conseil: Robin Biggam, chef de la direction de BICC plc et Harry Schell de Cablec Corporation. À tous les membres du conseil, je tiens à exprimer mes sincères remerciements pour l'appui et la contribution qu'ils ont apportés à cette

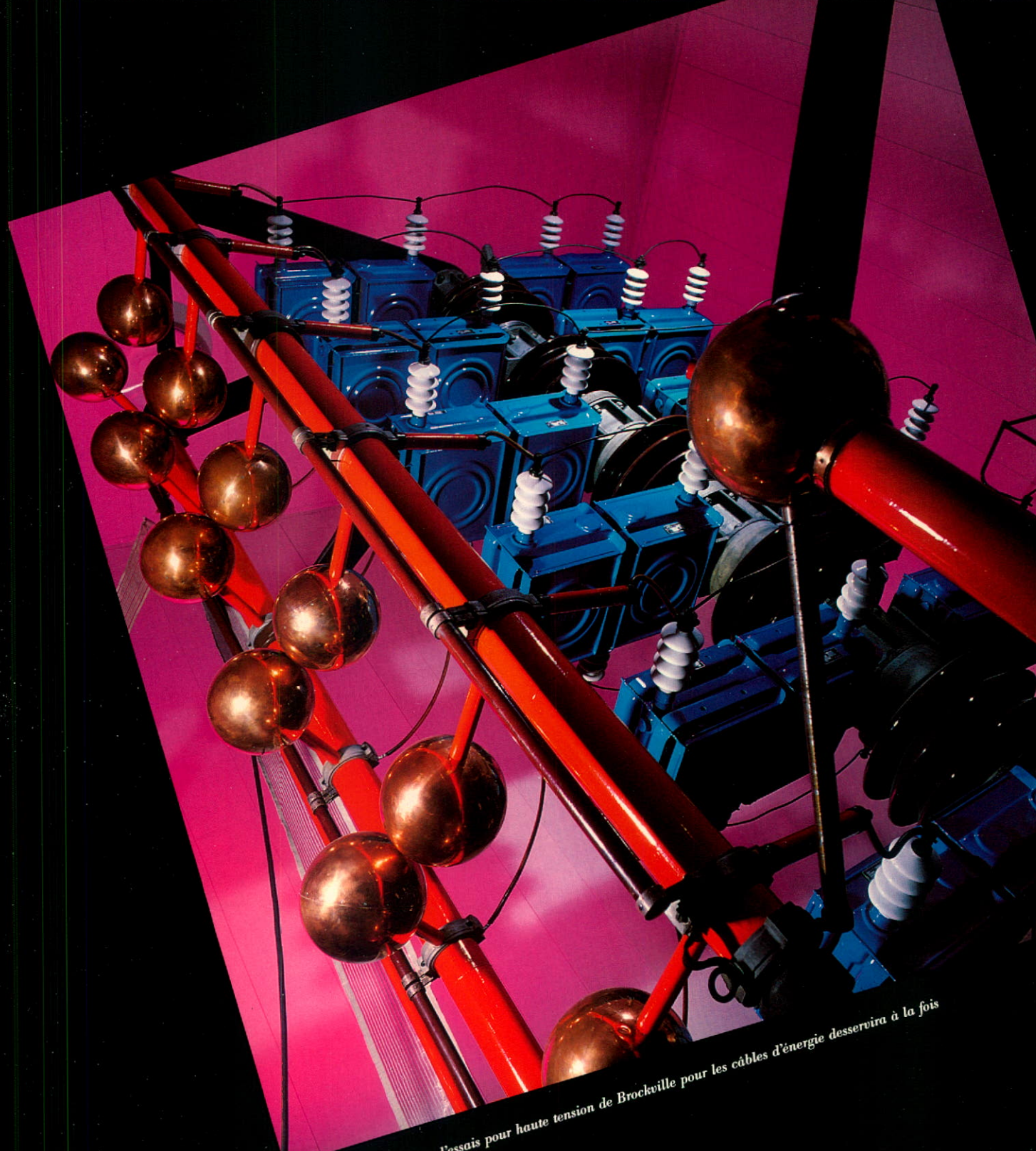
Après 35 ans de service, Peter Wylie, vice-président et directeur général, division des produits pour les communications, a pris sa retraite de Les Câbles Phillips. M. Wylie a joué un rôle clé dans la croissance de cette société en identifiant et en réalisant d'importants projets commerciaux. Il est intéressant de noter que l'année de sa retraite coïncide avec l'achèvement du projet Foshan en République populaire de Chine, qui avait été réalisé avec succès sous sa direction en 1988. Pour cela, ainsi que pour les nombreuses autres contributions qu'il a apportées à cette société, nous tenons à le remercier chaleureusement.

Durant toute son histoire, notre société a puisé sa force dans la façon dont elle a été en mesure de réagir aux conditions changeantes dans lesquelles nous devons évoluer. Cela exige de la prévoyance et une très grande compétence technique, mais aussi un dévouement complet de la part de gens extrêmement compétents. Pour cette raison, je tiens à exprimer ma profonde appréciation à tous nos employés. En travaillant ensemble, nous poursuivrons notre tradition d'excellence pendant de nombreuses années à venir.



C.F. Jardim  
Président et chef de la direction,  
le 11 février 1989





La nouvelle installation d'essais pour haute tension de Brockville pour les câbles d'énergie desservira à la fois  
Les Câbles Phillips et Cablec



## *Bilan des opérations*

Les cinq unités d'exploitation ont réalisé des progrès importants en 1988, résultant sans doute du programme permanent de Phillips en vue d'un travail plus astucieux. Grâce à des programmes et à des processus de rationalisation sur la productivité et les ressources humaines, nous sommes devenus une entreprise plus solide. De nouveaux accords touchant aux domaines de la recherche, des ventes et de la mise en marché et des achats ont renforcé notre avance concurrentielle dans des marchés aux nombreux défis.

Le point crucial de nos améliorations en ce qui concerne la qualité et la productivité a été notre nouveau "Partenaires dans l'excellence". Contrairement à de nombreux programmes d'excellence, il s'agit d'un processus dont les éléments sont reliés stratégiquement à nos objectifs et à nos buts d'entreprise. "Partenaires dans l'excellence" comporte deux objectifs: une amélioration continue qui assurera notre situation concurrentielle à l'avenir et un changement culturel grâce auquel nous créerons un milieu de travail plus efficace et plus rentable. À court terme, nous nous attendons à connaître des résultats quantifiables dans des domaines précis qui devraient éventuellement nous permettre d'atteindre notre objectif à long terme, c'est-à-dire exceller dans tout ce que nous faisons.

Dans le secteur des ressources humaines, la tendance à l'amélioration que nous connaissons dans les relations de travail se poursuit alors que de nouveaux contrats ont été signés au site de Brockville ainsi qu'aux usines de Scarborough et de Rimouski.

Le contrat de deux ans de Brockville comporte des

changements qui ont pour but d'améliorer la souplesse d'exploitation et la sécurité d'emploi. Dans la même veine, les contrats d'une durée de trois ans qui viennent d'être signés à Scarborough et à Rimouski constituent des premières.

Depuis longtemps, notre société est connue pour son service à la clientèle. Aujourd'hui, l'aspect très concurrentiel des marchés donne encore plus d'importance aux rapports que nous pouvons avoir avec notre clientèle. En conséquence, nous nous efforçons plus que jamais de bien communiquer avec nos clients. C'est seulement en étant des partenaires en affaires que nous pourrions parfaitement comprendre et satisfaire les besoins de nos clients actuels et éventuels.

Les accords passés récemment sur la mise en marché, la recherche et le développement et la vérification des matériaux permettront d'améliorer notre capacité et les marchés que nous desservons. Ces accords ont été signés avec Cablec Corporation de New City, New York, le plus grand fabricant de câbles électriques pour les services publics, les transports en commun, les mines, les gouvernements et les marchés d'exportation pour la construction. Dans le cadre des modalités de cet accord de ventes et de mise en marché, nous représentons les intérêts de Cablec au Canada et Cablec représente nos intérêts aux États-Unis.

L'autre accord avec Cablec comprend des projets mutuels de recherche et de développement comprenant le traitement et la vérification des améliorations dans les fils et les câbles électriques ainsi que l'entretien des normes concernant ces produits. Cet accord, entré en





*Les câbles à isolant minéral de Pyrotanax sont vérifiés pour leur endurance au feu en créant des températures pouvant atteindre 1 850 degrés Fahrenheit*

vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 1989, entraîne des investissements importants du point de vue technologique. Nous avons agrandi nos installations d'ingénierie et de vérification de haute tension à Brockville, Ontario et Cablec a créé un centre de technologie et de développement des matériaux à Indianapolis, Indiana.

En ce qui concerne les matières premières, 1988 a sans doute été une année difficile pour toute l'industrie du câble. Nous avons apprécié la collaboration et le soutien de nos fournisseurs au cours de l'année passée.

#### **Division des produits pour l'énergie**

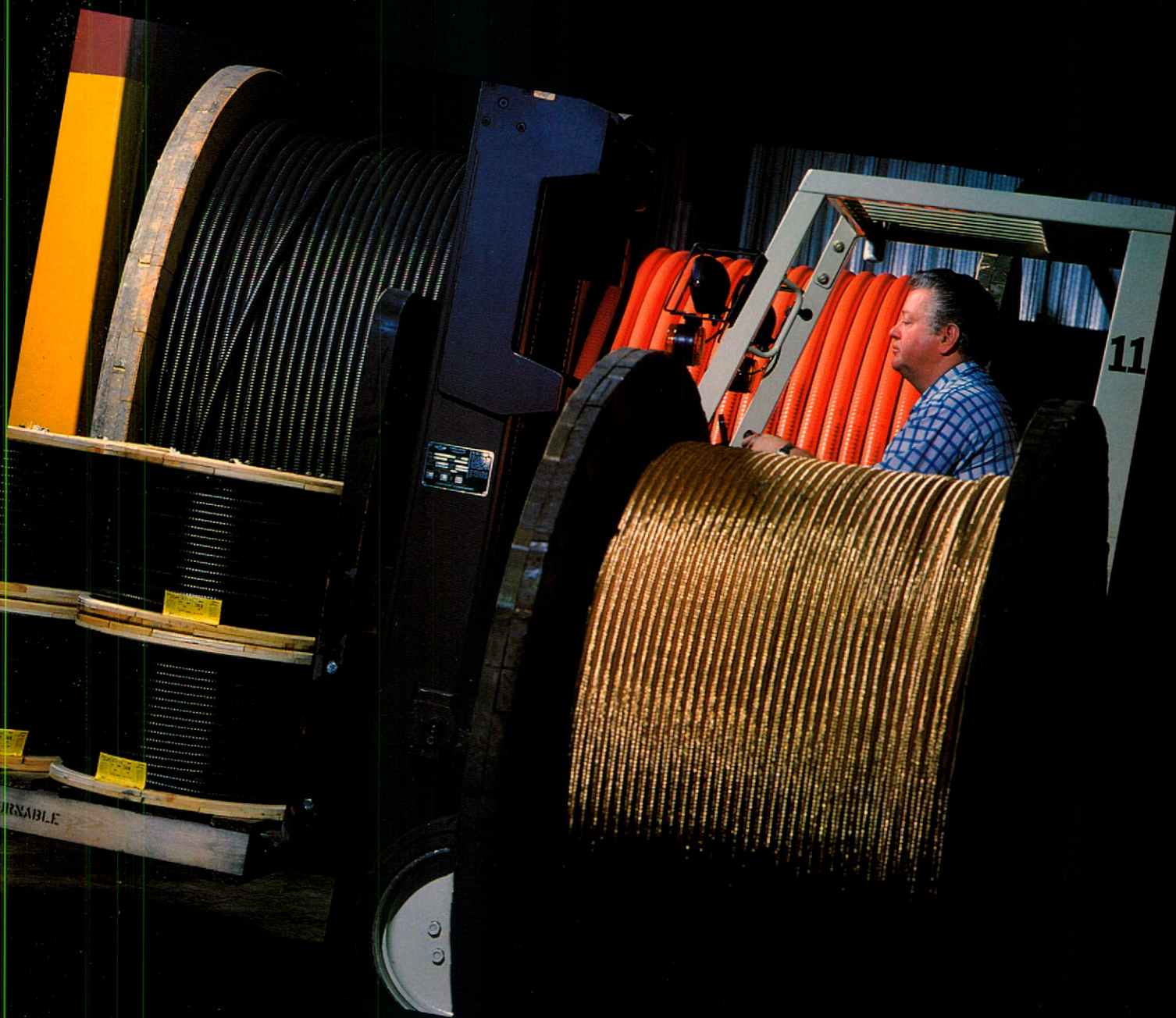
C'est dans la division des produits pour l'énergie que notre programme d'efficacité a été le plus couronné de succès. En mettant l'accent sur ces produits les plus prospères et en réduisant ses frais généraux de fabrication fixes, notre division a connu un revirement particulièrement favorable améliorant ses bénéfices et nous avons réussi à infiltrer de nouveaux marchés.

Les accords signés avec Cablec Corporation ont donnés à cette division un profil nord-américain beaucoup plus soutenu. Dans le cadre de ce contrat technologique, nous avons construit en 1988 à Brockville, en Ontario, une installation de vérification de classe internationale au coût de 1 million de dollars. Ce laboratoire, qui fonctionne déjà, réalise des essais de mise au point pour les câbles d'énergie et les câbles de pompe de fond, desservant respectivement les services publics et l'industrie pétrolière. Notre dépense en immobilisation constitue un moyen de répondre efficacement à la demande croissante en faveur de câbles d'énergie à haut rendement.

Grâce à nos possibilités de vérification et à notre technologie de pointe, nous sommes en mesure de développer des techniques qui nous permettront de prolonger la durée des câbles, de les protéger contre les risques d'incendie et d'améliorer la façon dont ils seront en mesure d'être utilisés dans des conditions environnementales difficiles. Nous avons lancé deux programmes qui amélioreront considérablement la propreté de la fabrication: un système de nettoyage des conducteurs à ultrasons sur la ligne de montage et des systèmes de livraison avec protecteur hermétique. En produisant des câbles scrupuleusement propres, nous réduisons les risques de dégradation et nous prolongeons la durabilité de nos câbles.

Au Canada, 1988 a été marquée par le prolongement des contrats de services publics que nous avons déjà avec l'Hydro-Québec et pour le programme d'amélioration des systèmes d'alimentation d'énergie ruraux pour la Saskatchewan Power. La nature restreinte du marché national constitue la principale raison pour laquelle nous avons besoin de développer encore plus les marchés d'exportation. Bien que nos ventes internationales aient toujours représenté, par tradition, une forte proportion de notre commerce dans le domaine des câbles d'énergie, nous nous efforçons d'élargir la portée de nos produits en vue de satisfaire les marchés d'exportation dont ceux d'Extrême-Orient et particulièrement ceux de la Chine où les câbles de mines et de pompes de fond ont un excellent potentiel.





*Le centre de distribution récemment créé à Ajax, Ontario est conçu pour desservir nos clients*

#### **Division des produits pour la construction**

Grâce à l'essor des industries des pâtes et papiers, des mines et du logement, la division des produits pour la construction a poursuivi ses bonnes performances durant 1988.

La division a élargi ses responsabilités pour s'occuper maintenant de la fabrication du câble Teck, un grand fil de construction à un seul conducteur, un câble armé et de cordons portatifs, tous étant conçus pour des applications industrielles.

Conformément aux objectifs de productivité de la société, la division a continué à remplacer et à améliorer ses équipements et ses installations. Ce processus évolutif permet de réduire les délais de production, d'améliorer la qualité des produits et à nous rendre plus efficace en ce qui concerne les prix de revient. Nous ressentons déjà les effets bénéfiques de notre nouvel entrepôt central. Pour améliorer continuellement notre service à la clientèle, nous avons mis au point de nouvelles techniques qui nous permettent de concevoir des produits plus fiables et livrés au moment opportun.

Nous avons connu au Canada dans le marché immobilier une demande continue pour les fils de construction. Le nombre des logements achevés pour toutes les régions du pays était supérieur à 215 000 en 1988. Les Câbles Phillips reste le plus important fournisseur de câble pour l'industrie de la construction au Canada et nous avons l'intention de conserver ce rôle de chef de file en mettant au point des moyens pour mieux servir les besoins sans cesse croissants de l'industrie de la construction.

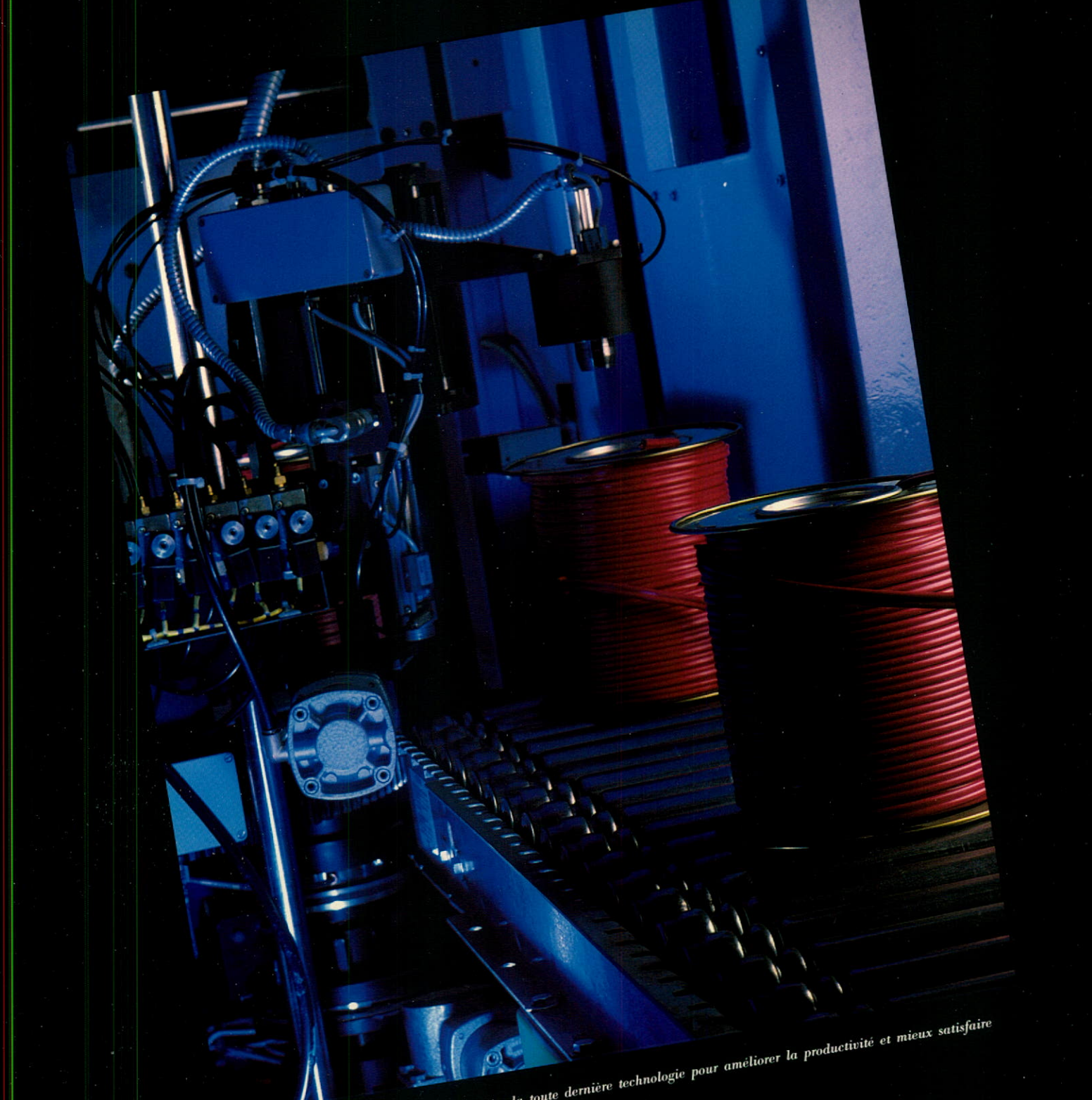
Les ventes de câbles industriels ont dépassé nos prévisions en raison des niveaux imprévus de croissance dans les secteurs des pâtes et papiers, industriel et minier. Dans l'ouest canadien, les industries basées sur les ressources naturelles ont connu un nouvel essor alors qu'antérieurement, les fonds d'immobilisation avaient été détournés vers un marché plus actif. Dans la région centrale du Canada, les dépenses en immobilisations dans l'industrie automobile ont connu un essor important, ce qui a créé une forte demande pour les produits de câble.

#### **Division des produits pour les communications**

En élaborant sur les succès qu'elle a remporté récemment, cette division a réalisé une progression encore plus grande au cours de 1988. Les mesures de productivité et d'efficacité nous ont permis d'améliorer notre situation sur le marché et notre rentabilité. Ceci a permis à la division de mieux répondre à un marché des communications de plus en plus actif.

La division a amélioré sa part de marché auprès des services publics canadiens, accroissant ainsi ses ventes locales. L'achèvement sans délais et dans les limites budgétaires prévus de l'usine de Foshan, en République populaire de Chine, constitue un événement particulièrement intéressant, étant donné qu'il nous permet de nous exposer dans un marché que nous avons été incapables de pénétrer jusqu'ici. Peu après l'achèvement de l'usine, nous avons bénéficié de l'adjudication d'importants contrats pour fournir des câbles de communication aux





*Notre gamme d'emballage automatique utilise la toute dernière technologie pour améliorer la productivité et mieux satisfaire la clientèle*

services publics chinois. Au cours de l'année, la division a réussi à obtenir son premier contrat en Europe.

La surcapacité mondiale dans l'industrie des télécommunications se corrige d'elle-même grâce au retard de l'introduction des fibres optiques, grâce aussi à la demande imprévue pour les câbles métalliques et, enfin, grâce au développement des pays d'Extrême-Orient et du tiers-monde. Grâce à cette situation, la division des produits pour les communications sera en mesure d'augmenter ses ventes d'exportation tout en maintenant sa position au pays.

#### **Pyrotenax**

À la suite de l'acquisition de Pyrotenax, les opérations ont été consolidées à l'intérieur de la société Les Câbles Phillips. Le nom Pyrotenax est resté intact en tant que symbole de la gamme de produits bien distincts de cette société qui constituent un complément aux applications générales des câbles Phillips.

Pyrotenax fabrique trois types de fils et de câbles: un câble avec isolant minéral, spécialement conçu pour être utilisé dans les environnements dangereux; un câble de chauffage plus souvent utilisé dans l'industrie pétrochimique et un câble thermocouple pour les applications thermoélectriques. Plus de 40 pour cent de la production de Pyrotenax est destinée aux États-Unis et aux autres marchés d'exportation. La représentation diversifiée dans de nombreux marchés nous protège contre des marasmes provisoires dans un pays ou une industrie en particulier.

En faisant partie de Les Câbles Phillips, Pyrotenax bénéficie des possibilités interne, des économies d'échelles et de l'influence d'une grande entreprise.

Pyrotenax a réalisé des bénéfiques records en 1988. L'importance de son commerce d'exportation, y compris ses ventes au Japon, constitue un des événements les plus importants de l'année. La possibilité que Pyrotenax puisse fabriquer un produit qui satisfasse aux normes très strictes des japonais est une autre preuve de notre qualité.

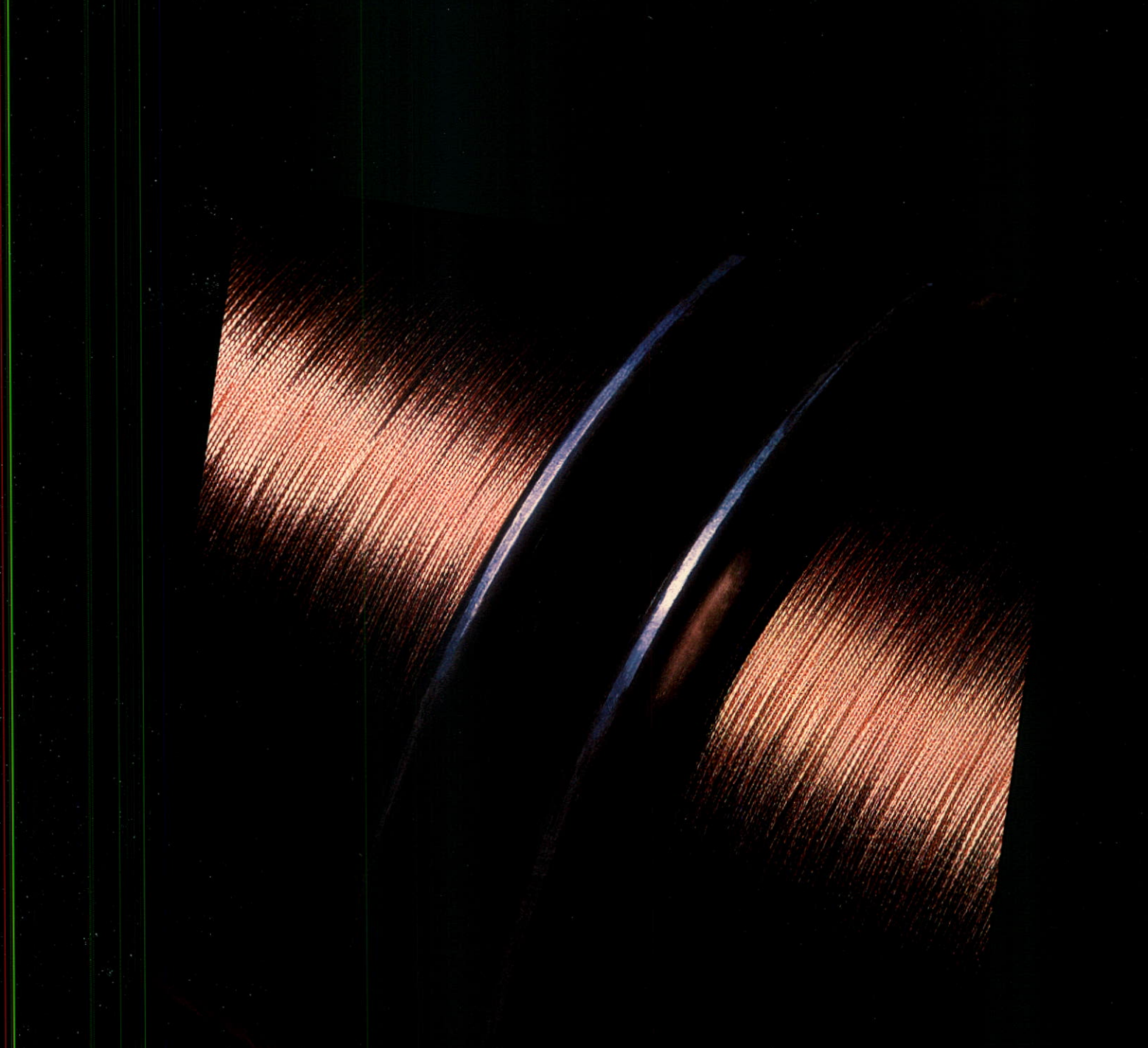
#### **BICC Caribbean**

Nous avons acquis BICC Caribbean de notre compagnie-mère au début de 1988. Jusqu'à ce que l'ouragan Gilbert frappe la Jamaïque le 12 septembre, les bénéfiques étaient conformes aux prévisions et les exportations vers les autres pays des Antilles étaient à la hausse. L'interruption du commerce créée par l'ouragan a réduit quelque peu nos prévisions, néanmoins les bénéfiques de l'année ont dépassé ceux de 1987.

Nos chaînes de production de fils pour la construction ont repris leur opération peu après le passage de l'ouragan, mais l'équipement pour les câbles d'énergie n'a pas été utilisé pendant plusieurs mois. À la suite de l'ouragan, le marché des fils et câbles pour la construction en Jamaïque est devenu fragmenté et les gros projets de construction se sont arrêtés pendant que l'île reconstruisait lentement les bâtiments détruits.

Jusqu'au moment où le marché reviendra à l'état normal, probablement au cours du deuxième trimestre de 1989, nous serons appelés à fournir autant de produits que possible tout en réparant notre usine et notre équipement.





*L'industrie des câbles a connu de nombreux changements, mais le cuivre est resté l'élément dominant dans la production des câbles électriques*

**Bilan consolidé**

au 31 décembre 1988 (en milliers de dollars)  
(avec les soldes comparatifs de l'année précédente)

Les Câbles Phillips Limitée et ses filiales

<b>Actif</b>	<b>1988</b>	<b>1987</b>
<b>Actif à court terme:</b>		
Encaisse	7 308 \$	12 233 \$
Comptes clients	39 871	31 444
Stocks	50 892	47 918
Impôts sur le revenu reportés	3 399	2 804
<b>Total de l'actif à court terme</b>	<b>101 470 \$</b>	<b>94 399 \$</b>
<b>Biens-fonds, usine et équipement, au prix coûtant:</b>		
Terrains	517	530
Bâtiments	22 521	22 326
Machinerie et équipement	62 887	63 509
Acquisitions d'équipement en cours	6 361	1 605
	92 286	87 970
Moins – Amortissement cumulé	54 767	52 308
	37 519	35 662
	<b>138 989 \$</b>	<b>130 061 \$</b>
<b>Passif</b>		
<b>Passif à court terme:</b>		
Dettes bancaires (Note 4)	14 685 \$	3 267 \$
Comptes fournisseurs – Affiliés (Note 3)	933	12 387
– Autres	37 777	37 131
Dépôts détenus pour emballages consignés	6 834	6 409
Dividendes à payer	1 378	1 212
<b>Total du passif à court terme</b>	<b>61 607</b>	<b>60 406</b>
<b>Impôts sur le revenu reportés</b>	<b>8 117</b>	<b>7 951</b>
<b>Part des actionnaires minoritaires</b>	<b>133</b>	<b>121</b>
<b>Avoir des actionnaires</b>		
<b>Capital-actions (Note 6):</b>		
Émis – 3 994 185 actions ordinaires	10 003	10 003
<b>Bénéfices non répartis</b>	<b>59 129</b>	<b>51 580</b>
	69 132	61 583
	<b>138 989 \$</b>	<b>130 061 \$</b>

Les notes ci-jointes font partie intégrante des ces états financiers consolidés.

Approuvé par le Conseil d'administration:



Administrateur



Administrateur



**État consolidé des résultats**

de l'exercice terminé le 31 décembre 1988 (en milliers de dollars)  
(avec les soldes comparatifs de l'année précédente)

Les Câbles Phillips Limitée et ses filiales

	1988	1987
<b>Ventes nettes</b>	<b>308 011 \$</b>	254 765 \$
<b>Coûts et dépenses:</b>		
Coût des marchandises vendues, frais de vente et d'administration	286 790	239 570
Frais d'intérêt	1 391	114
	<b>288 181</b>	239 684
Bénéfice avant provision pour impôts sur le revenu et postes extraordinaires	19 830	15 081
<b>Provision pour impôts sur le revenu</b>	<b>8 075</b>	6 824
Bénéfice avant postes extraordinaires	11 755	8 257
<b>Postes extraordinaires (Note 10)</b>	<b>-</b>	-
	<b>11 755</b>	8 257
<b>Part des actionnaires minoritaires</b>	<b>12</b>	13
<b>Bénéfice net de l'exercice</b>	<b>11 743 \$</b>	8 244 \$
<b>Bénéfice par action</b>	<b>2,94 \$</b>	2,06 \$

Les notes ci-jointes font partie intégrante des ces états financiers consolidés.

**État consolidé des bénéfices non répartis**

de l'exercice terminé le 31 décembre 1988 (en milliers de dollars)  
(avec les soldes comparatifs de l'année précédente)

Les Câbles Phillips Limitée et ses filiales

	1988	1987
<b>Solde au début de l'exercice:</b>		
Tel que présenté avant les acquisitions	54 948 \$	51 478 \$
Excédent du coût des achats provenant des acquisitions (Note 3)	(3 368)	(3 368)
Tel qu'ajusté après les acquisitions	51 580	48 110
<b>Bénéfice net de l'exercice:</b>		
Tel que présenté pour fins de comparaison, y compris les acquisitions	11 743	8 244
Élimination du bénéfice net des sociétés achetées, y compris celles de 1987 (Note 3)	-	(1 379)
Bénéfice net reporté prospectivement aux bénéfices non répartis	11 743	6 865
Dividendes déclarés	(4 194)	(3 395)
<b>Solde à la fin de l'exercice</b>	<b>59 129 \$</b>	51 580 \$

Les notes ci-jointes font partie intégrante des ces états financiers consolidés.

**État consolidé de l'évolution de la situation financière**  
de l'exercice terminé le 31 décembre 1988 (en milliers de dollars)  
(avec les soldes comparatifs de l'année précédente)

Les Câbles Phillips Limitée et ses filiales

	1988	1987
<b>Provenance (utilisation) de l'encaisse:</b>		
<b>Exploitation</b>		
Bénéfice net de l'exercice	11 743 \$	8 244 \$
Plus postes hors caisse –		
• Part des actionnaires minoritaires	12	13
• Amortissement	4 750	4 756
• Impôts sur le revenu reportés	(429)	(953)
• Perte (gain) sur l'aliénation d'immobilisations	(133)	15
	15 943	12 075
Variation nette des autres éléments d'actif et de passif d'exploitation	(9 760)	956
	6 183	13 031
<b>Postes extraordinaires</b>		
Contribution nette à l'encaisse (Note 10)	–	2 827
<b>Activités de financement</b>		
Dividendes payés	(4 495)	(3 335)
<b>Activités d'investissement</b>		
Produit de la vente de biens-fonds, usine et équipement	544	300
Acquisitions de biens-fonds, usine et équipement	(7 238)	(3 399)
Investissement dans ses filiales (Note 3)	(11 337)	–
	(18 031)	(3 099)
<b>Augmentation (diminution) de l'encaisse et des dettes bancaires</b>	<b>(16 343)</b>	<b>9 424</b>
<b>Encaisse (dettes bancaires), au début de l'année</b>	<b>8 966</b>	<b>(458)</b>
<b>Encaisse (dettes bancaires), à la fin de l'année</b>	<b>(7 377)\$</b>	<b>8 966 \$</b>

Les notes ci-jointes font partie intégrante des ces états financiers consolidés.

**Rapport des vérificateurs**

Aux actionnaires de  
Les Câbles Phillips Limitée

Nous avons vérifié le bilan consolidé de LES CÂBLES PHILLIPS LIMITÉE (une société canadienne) ET SES FILIALES au 31 décembre 1988 ainsi que les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la Société au 31 décembre 1988 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Ottawa, Ontario  
le 3 février 1989

Arthur Andersen & Cie  
Comptables agréés



### 1. Sommaire des principales conventions comptables

Les états financiers consolidés ci-joints ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus au Canada et sont conformes en tous leurs aspects essentiels aux normes comptables internationales.

#### (a) Principes de consolidation

Les états financiers consolidés incluent les comptes de la Société et les comptes suivants de ses filiales :

	Jurisdiction	% des avoirs
Phillips Cables Inc.	New York	100
Pyrotenax of Canada Limited	Ontario	100
Pyrotenax, U.S.A. Inc.	Delaware	100
BICC (Caribbean) Limited	Jamaïque	95

Tous les soldes et opérations intersociétés importants ont été éliminés.

#### (b) Stocks

Les stocks sont évalués au moindre du coût, du coût de remplacement et de la valeur nette de réalisation, selon la méthode de l'épuisement successif.

#### (c) Biens-fonds, usine et équipement

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût. Le coût et l'amortissement cumulé des éléments d'actif aliénés sont radiés des comptes et la perte ou le gain est imputé aux bénéficiaires. L'amortissement est calculé d'après les taux moyens d'amortissement linéaire suivants :

Bâtiments	3 %
Machinerie et équipement	10 %

#### (d) Impôts sur le revenu reportés

La Société applique la formule du report d'impôt fixe. Les impôts sur le revenu reportés résultent principalement des écarts temporaires entre l'imputation comptable et la déduction fiscale de l'amortissement et des emballages consignés.

#### (e) Conversion des devises étrangères

Les montants relatifs aux opérations effectuées en devises étrangères ont été convertis au taux de change en vigueur à la date des opérations. Les gains et les pertes résultant de la conversion des devises étrangères sont portés aux résultats dans l'exercice au cours duquel ils surviennent.

Les comptes des filiales sont convertis en dollars canadiens en utilisant la méthode du taux courant.

### 2. Modification comptable

Au 1<sup>er</sup> janvier 1987, la Société a modifié sa méthode de comptabilisation des charges de retraite afin de se conformer aux nouvelles normes comptables définies par l'Institut

canadien des comptables agréés. L'effet de cette modification sur le bénéfice net de l'exercice terminé le 31 décembre 1987 est négligeable.

### 3. Acquisitions

Au 1<sup>er</sup> janvier 1988, la Société a approuvé l'achat de toutes les actions en circulation du capital-actions de Pyrotenax of Canada Limited, Pyrotenax, U.S.A. Inc., et 95 % des actions en circulation de BICC (Caribbean) Limited détenues par leur société-mère, BICC plc, au coût de 11 200 000 \$ et les dépenses reliées de 137 000 \$. La contrepartie, payée en argent comptant, était appuyée par une évaluation indépendante. Étant donné que l'actionnaire majoritaire de la Société était également l'actionnaire majoritaire dans chacune des sociétés acquises, l'acquisition fut calculée en utilisant la méthode de la fusion d'intérêts communs.

En vertu de la méthode de la fusion d'intérêts communs, l'actif et le passif des sociétés acquises ont été inscrits lors de la consolidation à leur valeur comptable nette d'origine, par conséquent, l'excédent du prix d'acquisition au-delà de la valeur comptable nette (3 368 000 \$) a été imputé aux bénéficiaires non répartis. Les états financiers consolidés de 1987 ont été redressés pour refléter la situation financière et les résultats d'exploitation selon la méthode de la fusion d'intérêts communs pour des fins de comparaison. La contrepartie de 11 200 000 \$ a été enregistrée dans le solde des comptes fournisseurs des affiliés au 31 décembre 1987.

Voici les détails de l'excédent du prix d'achat :

Valeur comptable nette de Pyrotenax of Canada Limited et Pyrotenax, U.S.A. Inc.	5 674 000 \$
Valeur comptable nette de BICC (Caribbean) Limited	2 295 000
	7 969 000
Coût d'achat	11 337 000
Excédent du coût d'achat imputé aux bénéfices non repartis	3 368 000 \$

Voici une conciliation des ventes et du bénéfice net tel que présenté avec les montants comparatifs rajustés pour l'exercice terminé le 31 décembre 1987 :

	1987
Ventes nettes	
• Telles que présentées antérieurement	229 363 000 \$
• Sociétés acquises	25 402 000
Telles que rajustées	254 765 000 \$
Bénéfice net de l'exercice	
• Tel que présenté antérieurement	6 865 000 \$
• Sociétés acquises	1 379 000
Tel que rajusté	8 244 000 \$

#### 4. Dettes bancaires

Les dettes bancaires comprennent :

	1988	1987
Prêts remboursables sur demande	1 145 000 \$	437 000 \$
Prêts bancaires à court terme	1 621 000	2 830 000
Acceptations bancaires à court terme	11 919 000	—
	14 685 000 \$	3 267 000 \$

En 1988, la Société a conclu une entente d'opération d'échange de taux d'intérêt afin d'établir ses coûts d'emprunt sur un montant à court terme de 10 000 000 \$ à 11,1 % jusqu'au 1<sup>er</sup> décembre 1989.

#### 5. Régimes de retraite

La Société administre plusieurs régimes de retraite à prestations déterminées et des régimes de retraite à cotisations déterminées qui visent presque tous ses employés. Les estimations actuarielles des régimes de retraite établies au

cours de l'exercice indiquent que la valeur actuarielle des prestations constituées et l'actif net disponible pour assurer le versement de ces prestations, à la valeur moyenne du marché au 31 décembre 1988, étaient :

Actif du fonds de retraite	53 800 000 \$
Valeur actuarielle des prestations constituées	(53 700 000)
Excédent net	100 000 \$

Les charges de retraite pour l'exercice s'élevaient à 1 788 000 \$ (1 765 000 \$ en 1987). L'écart cumulatif entre les sommes constatées comme charge de retraite et

les cotisations versées sont portés dans le passif à long terme du bilan.



## 6. Contrats de location

Au 31 décembre 1988, la Société s'était engagée en vertu de contrats de location à louer principalement des locaux et de l'équipement dont les paiements minimums futurs seront les suivants :

1989	=	1 357 000 \$
1990	=	1 089 000
1991	=	910 000
1992	=	547 000
1993	=	558 000

## 7. Capital-actions

Le capital-actions autorisé de la Société se compose d'un nombre illimité d'actions privilégiées sans valeur nominale et d'un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale.

En vertu du régime d'option d'achat d'actions pour les employés, des options ont été accordées pour l'achat de 140 545 actions au 31 décembre 1988, au prix moyen de 18 \$ l'action, qui peuvent être exercées entre 1989 et 1998. Cela n'a pas d'effet de dilution important sur le bénéfice par action.

## 8. Information sectorielle

Les activités de la Société et de ses filiales font partie exclusivement du secteur des fils et de câbles. Les données d'exploitation par région s'établissent comme suit :

(milliers de dollars)	Canada	Filiales Étrangères	Élimination	Consolidées
<b>1988</b>				
Actif total	157 884 \$	11 350 \$	(30 245) \$	138 989 \$
Ventes nettes				
• à des clients de l'extérieur	273 514	34 497	—	308 011
• intersectorielles	24 926	—	(24 926)	—
	298 440	34 497	(24 926)	308 011
Bénéfice avant provision pour impôts sur le revenu et postes extraordinaires	18 388	1 442	—	19 830
<b>1987</b>				
Actif total	144 826	10 466	(25 231)	130 061
Ventes nettes				
• à des clients de l'extérieur	226 786	27 979	—	254 765
• intersectorielles	19 242	—	(19 242)	—
	246 028	27 979	(19 242)	254 765
Bénéfice avant provision pour impôts sur le revenu et postes extraordinaires	14 795 \$	263 \$	23 \$	15 081 \$

---

### 9. Impôts sur le revenu

Au 31 décembre 1988, les filiales américaines disposaient de pertes fiscales d'environ 14 000 000 \$US pouvant donner lieu à une réduction de ses bénéfices imposables futurs jusqu'en 2002. Les filiales disposent également de crédits

d'impôt à l'investissement, au montant de 216 000 \$ US, pour réduire les impôts sur le revenu à payer dans les exercices à venir. L'avantage fiscal latent de ces reports sur les prochains exercices n'a pas été comptabilisé.

---

### 10. Postes extraordinaires

a) Les bénéfices nets de 1987 comprenaient les postes extraordinaires suivants :

Restructuration de la fabrication, y compris la diminution de la valeur de certains éléments d'actif à la valeur nette de réalisation, les charges au titre des indemnités de départ et le profit sur la vente de terrains en excédent

(1 866 000) \$

Profit sur la vente d'éléments d'actif dévalués antérieurement

1 405 000

(461 000)

Impôt sur le revenu récupéré (voir plus bas)

426 000

(35 000)

Réduction des impôts sur le revenu résultant du report prospectif des pertes de la filiale au cours des exercices précédents

35 000

Postes extraordinaires

– \$

Ce montant d'impôt sur le revenu récupéré diffère de celui qu'on aurait obtenu avec l'application des taux réglementaires (43 %), principalement en raison de la nature non

imposable de certains profits réalisés sur la vente de terrains en excédent.

b) Les postes extraordinaires ont produit une augmentation des liquidités nette comme suit :

Impôts sur le revenu reportés

(259 000) \$

Perte nette sur l'aliénation de l'actif et sur la restructuration de la fabrication

461 000

Produit net sur l'aliénation de l'actif

1 105 000

Modification nette reliés aux comptes clients et fournisseurs

1 520 000

2 827 000 \$

---

### 11. Transactions entre apparentés

Les opérations avec les sociétés du groupe BICC plc (l'actionnaire majoritaire) liées aux ventes et aux achats de marchandises et à la recherche et au développement représentaient

respectivement moins de 1 % des ventes nettes et des frais de la Société en 1988 et 1987.

---

### 12. États financiers de l'année précédente

En plus des modifications décrites à la Note 3, les états financiers de 1987 ont été reclassés pour se conformer à

la présentation de l'année en cours.



## **La Direction**

### **DIRECTEURS**

**Robin A. Biggam**  
Chef de la direction  
BICC plc  
Londres, Angleterre

**Leonard A. Farren**  
Directeur gérant  
BICC International Limited  
Londres, Angleterre

**Clifford F. Jardim**  
Président et  
chef de la direction  
Les Câbles Phillips Limitée

**Derek G. Keaveney**  
Banca Nazionale del  
Lavoro of Canada  
Toronto, Ontario

**Arne R. Nielsen**  
Président et chef de la  
direction à la retraite  
Mobil Oil Canada, Ltd.  
Calgary, Alberta

**Harry C. Schell**  
Président et chef  
de la direction  
Cablec Corporation  
New City, New York  
États-Unis

**David L. Torrey**  
Vice-président  
RBC Dominion Securities Inc.  
Montréal, Québec

### **ADMINISTRATEURS**

**D. L. Torrey**  
Président du Conseil

**R. A. Biggam**  
Vice-président du Conseil

**C. F. Jardim**  
Président et chef  
de la direction

**D. R. Foy**  
Vice-président et  
directeur général  
Division des produits  
pour les communications

**F. T. Moore**  
Vice-président, Finance

**A. F. Nerska**  
Vice-président  
Ressources humaines

**A. L. Roy**  
Vice-président et  
directeur général  
Division des produits  
pour la construction

**J. C. Steele**  
Vice-président et  
directeur général  
Division des produits  
pour l'énergie

**E. W. Reynolds**  
Secrétaire

**H. P. Berndorff**  
Trésorier

### **LES CÂBLES PHILLIPS LIMITÉE**

**Siège social:**  
Bureau 300  
100 Consilium Place  
Scarborough, Ontario  
M1H 3E3

**Vérificateur:**  
Arthur Andersen & Cie.

**Avocats:**  
Borden & Elliot

**Banquiers:**  
La Banque Canadienne  
Impériale de Commerce  
La Banque Toronto-Dominion

**Agent et transfert et registraire:**  
La société de fiducie Trust National

### **Filiales:**

**E. R. Merrimen**  
Vice-président et  
directeur général  
Pyrotenax of Canada Limited  
250 West Street  
Trenton, Ontario

Pyrotenax U.S.A. Inc.  
6501 Basil Rowe  
East Syracuse, New York

**M. P. Poole**  
Directeur gérant  
BICC (Caribbean) Limited  
Old Harbour  
Jamaica, West Indies

## **Assemblée annuelle et extraordinaire**

L'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires aura lieu à l'hôtel Prince de Toronto, 900, York Mills Road, Don Mills (Ontario), le 27 avril 1989 à 14 h 30.

The English version of the Annual Report will be supplied on request.

