



Belding-Corticelli Limited Annual Report 1970

MANAGEMENT
LIBRARY
FEB 24 1971
UNIVERSITY OF
TORONTO

Belding-Corticelli Limited

Board of Directors

H. H. Bland
W. W. Clarke
J. N. Cole
G. B. Kimpton
J.-Louis Lévesque
C. W. McConnell
H. A. Steinberg
N. A. Swart
H. H. Warren
R. A. Warren

Officers

H. H. Warren
President
H. H. Bland
Vice-President and General Manager
N. A. Swart
Secretary-Treasurer

Registrars

Montreal Trust Co.

Transfer Agents

The Royal Trust Co.

For presentation to the Shareholders at the
Annual General Meeting to be held at the Head
Office, 1790 Canal Street, Montreal, on
April 19th, 1971.



10 YEARS OF PROGRESS

	1960	1970
Net Current Assets per Common Share (after deducting outstanding Bonds and Preferred Stock at par)	<u>\$3.94</u>	<u>\$8.39</u>
Net current assets per share (before deducting outstanding Bonds and Preferred Stock at par)	\$6.02	\$14.12
Fully diluted net current assets per share (if all Warrants are exercised)	\$6.02	\$11.76
Ten Years Earnings	\$3,500,825	
Ten Years Preferred Dividends	\$ 523,796	
Ten Years Common Dividends	\$ 918,193	
Ten Years Retained Earnings	\$2,058,836	



Dress on cover courtesy Zapp! Fashions.
 All interior pictures courtesy of
 Vogue-Butterick Patterns Inc.

To The Shareholders

Your Directors are pleased to present herewith the 59th Annual Report and the Financial Statements covering operations for the 12 months ended December 31st, 1970, which have been certified by the company's Auditors, Messrs. Riddell, Stead & Company.

OPERATIONS

1970 was a very difficult year. We were able to show small increases in our sales of retail products and expect further increases this year. The Divisions that we refer to as Industrial are those that supply the manufacturers of shoes with laces, elastic for the panty hose and foundation garment trades and the general manufacturing trade. All these suffered from both the decline in Canada's general economic conditions and increases in the volume of imported finished garments from the low wage countries. The sales dropped and forced us to curtail production in our plants. This resulted in a smaller work force but higher overhead costs and lower profit margins.

You will see from the Financial Statements that ample funds are available for expansion and to operate our business. When the Government's textile policy, as referred to later, is implemented, we will be in a position to take whatever further steps are necessary to meet the changed conditions.

Your Management met during the year with many representatives of other companies some of whom wished to exchange your shares for shares in their companies, some of whom wished to purchase sufficient shares to gain control of the company and some whose valuation of our shares were considered unrealistic. There are no negotiations currently underway.

Our temporary investments are yielding us a good return and show an appreciation over purchase costs. Your Management is, however, continually looking for allied lines or others where the funds available, properly invested, will show a greater return to our shareholders.

CAPITAL STOCK AND BONDS

During the year warrants were exercised and 3,920 shares were issued at \$7.50 per share. Twenty thousand \$10. Par Preferred Shares were redeemed and cancelled. The company also purchased and cancelled \$50,000. par value of the 6% June 1st, 1980, Bonds and the usual \$100,000. of the 5¾% Serial Bonds were also redeemed and cancelled. It is the Board's intention to redeem and cancel further Preferred Stock and Bonds during 1971.

EARNINGS

1970 did not produce the profits we had expected. Larger credit losses, lower production, higher costs and the deferring of necessary price increases all contributed to the results. Price increases were deferred as requested by the Income and Prices Commission, who were unable to obtain the commitments that they had hoped for with the Labour Unions. We felt it was in the National interest to do this and we absorbed the additional cost incurred in labour, dyes, yarns, packaging supplies and transportation. The postal strike which was



of longer duration in the Montreal Area than elsewhere in Canada also contributed to our problems.

The last half of the year showed some improvement and we are now making price changes in many products. Production is planned on a steady basis and finished inventories are being increased to give our customers ever better service.

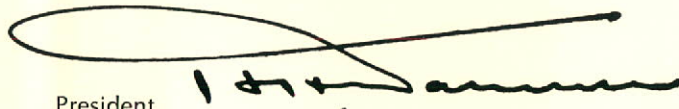
All labour contracts covering 1971 have been signed and we should be in a position to supply whatever goods our customers require. Sales should show an increase over 1970 and create a more profitable operation.

PLANT AND EQUIPMENT

Our major capital expenditure of over \$100,000. provided 20 new looms for our Montreal Ribbon Mill. These are now in operation and the quality of our production, particularly in seam bindings are by far the finest being produced in Canada. This year we expect to install equipment for a continuous dyeing and finishing operation. This equipment will be used for our ribbons and other woven products which will further improve our quality and costs. Further expenditures are also being made on retail display racks. We hope that this Annual Report will show you how we are planning for the future.

We wish to express thanks to all our Staff who have contributed so much to the company in this most difficult year.

Submitted on behalf
of the Directors



President

New Textile Policy and Your Company

For more than a decade we have reported to you about the mounting volume of imports from the low wage countries. These were affecting your company, particularly in the Braided and Woven Elastic Divisions. At first the imports came from Japan and nearly every year in increasing quantities under a quota system which was not related to increases in the Canadian domestic consumption. Then additional quotas were given to other emerging nations, all of whom by virtue of their low wage costs were able to supply goods at prices below Canadian production costs.

Finally, our Government authorized consultants to accumulate data from Textile Plants throughout the World. These covered studies of equipment, labour rates, efficiency and other production costs compared to similar operations in Canadian Textile Plants. The result of these reports and other factors was a new textile policy for Canada. No longer would the industry, as a whole, be considered expendable. Many segments were found to be as modern, as productive and creative as any in the World. The Minister of Industry, Trade and Commerce stated in the House—"contrary to opinion sometimes expressed, these industries are as efficient technologically as those of any other country including the low cost producers". Operating at full production on less items many Canadian plants will be able to operate profitably and at the same time compete with even the low wage countries.

We believe that your company is in this category. Later this year we hope to appear before the newly formed Textile and Clothing Board in Ottawa to present our brief as a part of the Canadian Narrow Fabric Textile Industry. We have modern machinery not operating at capacity, with many small production runs. The low wage countries continually erode our market by increasing their shipments to Canada. Restraint quotas applied on certain product lines are determined so late in the year that we cannot take proper production planning action.

We hope that more reasonable import quotas will be set for all low wage countries in advance. This will enable us to plan our production properly, hire more people and operate on a full three shift basis, reduce our selling prices, increase wages and be ready for the day when special measures of relief will no longer be necessary. Exports to Western Countries could easily be possible and augment our domestic production in many lines. This we hope is the future of our industry.

Step into the Future

A Revolution in Retailing

Several years ago Belding-Corticelli management realized that the retail division was facing a major revolution in the retailing of our lines. Department and chain stores were gradually taking a larger share of this market. New outlets were opening at an increasing rate while even more old, outmoded stores were being closed. The major trend was to larger stores offering expanded lines of goods and using the latest mass merchandising techniques.

Consumers responded favourably to these larger, one-stop shopping outlets because of the greater selection of styles and sizes. Although the successful retailers enjoyed substantial increases in sales volume they faced the same diminishing margins of profit faced by all businesses in the past few years. Therefore, chain operators were forced to turn attention to improved inventory control and procurement.

All these changes made it imperative that retailers and their suppliers move closer together and co-operate more fully than ever before.

A Consumer Revolution Too

Consumers were generating their own boom at the same time: the U.S. home sewing market jumped 20% in 1969 to become a three billion dollar industry; Sewing departments enjoyed a 70% increase in retail sales from 1963 to 1969. Consumers were quickly making known their preference for the same self service they enjoyed in other departments. At the same time taste and fashion were beginning to experience rapid swings making it difficult for retailers to have the right items in stock. This was another situation which required closer cooperation between retailers and suppliers.

Sewing Notions a Special Problem

Retailers have always found sewing notions difficult to handle because of the tremendous number of items and the wide range of colors. During the change over by major retailers to mass merchandising techniques the sewing notions department tended to lag behind. Nevertheless the need was there for improved methods of presenting merchandise, for better selection, for revised layout of departments, and for more efficient stock handling to meet swings in demand. Since retailers were finding it difficult to make the necessary renovations to their system of merchandising, B-C grasped the opportunity to help them achieve these objectives.

Belding-Corticelli Moves With the Times

Nearly two years ago B-C introduced a totally new system of merchandising sewing notions in Canada. The new program consisted of company designed and installed display merchandisers. Existing lines were pre-packaged for quick selection and easy sale. The B-C computer was introduced into each store's inventory control and procurement system through the provision of quick data distribution to the sales force. Management tapped sources in the trade to ensure that shifts in consumer demand would be anticipated at the retail level to reduce lost sales.

As a result B-C was the first in the industry to offer its major retailers



a comprehensive merchandise system promising substantial cuts in inventory, improved out-of-stock and most important, increased sales volume. In some cases, our retailers boosted volume by 30% and increased profit from 20% to 40%.

A Re-Organization of the Marketing Program

The company instituted a training program for sales personnel, hired new staff and re-organized the sales department. Today, salesmen are equipped to speak to their customers on such technical subjects as turnover, dollar sales per square foot of floor space, fashion



trends, display and merchandising. In short, the kind of representative that retailers need to help them handle the problems they face today in their businesses.

B-C's Position Strengthened

The Company has experienced a much strengthened position in the consumer market. There has been a considerable increase in the number of B-C lines handled by major retailers. Those who were the most reluctant to enter in a program requiring such close co-ordination and co-operation with a supplier are now the system's most enthusiastic supporters. We are expanding the scope of this program to include independents and smaller specialty stores. In addition B-C has added a number of new floor and counter merchandisers to the line.

The impact upon management and personnel has been tremendous. During this period of change we have been able to knit together a dynamic group of merchandise oriented people who are determined to achieve the objectives of the program.

New Directions

Your company has been active for many years in the hobbycraft field through the distribution of tapestry and embroidery yarns and specialty items. We have watched with interest the tremendous boom in consumer demand for hobbycraft items both in the U.S. and Canada. For example: sales jumped 48% in 1970. Crocheting has made a strong comeback due to the demand for this type of fashion item. Crewel work and needlepoint are enjoying an unprecedented boom in sales.

These items which tended to be sold piecemeal by specialty stores are now being subjected to mass merchandising techniques. The result has been that many large retailers have begun to swing over to hobbycrafts and to enjoy significant sales volume.

In 1971 B-C will undertake a major expansion program in our hobbycraft lines. A number of new items will be added. Most will be completely packaged with all materials and tools enclosed. These attractive kits are priced to appeal to the impulse market. Retailer interest is high. Our marketing department is geared to handle this revolution in merchandising with the same resourcefulness which made our sewing notions program so successful. We expect that this new program will contribute a growing share of the profits generated by our Retail Division in the coming year.

If you would like to learn more about both our Sewing Notions and Hobbycrafts divisions we suggest that you read the folder which we have prepared to promote these new developments to retail trade. It has been attached to the center section of the annual report in both English and French.

Belding-Corticelli Limited and Subsidiary Companies
CONSOLIDATED BALANCE SHEET AS AT DECEMBER 31, 1970

Assets	<u>1970</u>	<u>1969</u>
Current Assets		
Cash	\$ 851,238	\$ 46,271
Marketable securities at cost (Quoted market value \$332,303; 1969 - \$8,750)	319,692	15,813
Accounts receivable		
Trade	1,385,296	1,639,863
Other	68,776	2,678,233
Income taxes recoverable	54,614	—
Inventories at lower of cost and net realizable value (Note 1)	3,608,710	3,428,188
Prepaid expenses	28,872	36,710
	<u>6,317,198</u>	<u>7,845,078</u>
Property, Plant and Equipment, at Cost (Note 2)	6,276,198	6,148,323
Less accumulated depreciation	4,281,845	4,151,918
	<u>1,994,353</u>	<u>1,996,405</u>
Other Assets		
Goodwill and trademarks, at cost	3,135	3,135
Deferred charges	57,488	66,292
	<u>60,623</u>	<u>69,427</u>
	<u>\$8,372,174</u>	<u>\$9,910,910</u>

SIGNED ON BEHALF OF THE BOARD:

H. H. WARREN, Director

J. N. COLE, Director

Liabilities	<u>1970</u>	<u>1969</u>
Current Liabilities		
Bank indebtedness	\$ —	\$ 425,837
Accounts payable and accrued liabilities	405,323	642,816
Income taxes	—	399,228
Dividends payable	59,244	62,254
Bond interest payable	9,646	10,375
8 ¹ / ₄ % Demand note payable to shareholder	—	72,847
Current instalment on long term debt	100,000	100,000
	<u>574,213</u>	<u>1,713,357</u>
Long Term Debt (Note 3)	<u>1,850,000</u>	<u>2,000,000</u>
Deferred Income Taxes	<u>329,699</u>	<u>386,215</u>
Shareholders' Equity		
Capital Stock (Note 4)		
Preferred shares	480,000	680,000
Common shares	944,468	915,068
	<u>1,424,468</u>	<u>1,595,068</u>
Surplus		
Contributed	110,677	95,527
Earned (Note 3)	4,083,117	4,120,743
	<u>5,618,262</u>	<u>5,811,338</u>
	<u>\$8,372,174</u>	<u>\$9,910,910</u>

Belding-Corticelli Limited and Subsidiary Companies

CONSOLIDATED STATEMENT OF INCOME FOR THE YEAR ENDED DECEMBER 31, 1970

	<u>1970</u>	<u>1969</u>
Sales	\$8,745,510	\$11,430,304
Income from operations before the undernoted items	\$ 491,691	\$ 1,181,349
Income from investments	97,784	—
	<u>589,475</u>	<u>1,181,349</u>
Depreciation	202,809	166,499
Remuneration of directors and officers (Note 5)	148,050	148,580
Interest on long term debt	120,144	126,896
Income taxes	63,505	334,260
	<u>534,508</u>	<u>776,235</u>
Income before extraordinary items	54,967	405,114
Reduction of income taxes, as a result of the application of prior years' losses	148,682	—
Gain on disposal of Industrial Thread Division	—	1,942,435
	<u>\$ 203,649</u>	<u>\$ 2,347,549</u>
Net Income		
Earnings applicable to common shares		
Income before extraordinary items	\$.04	\$.89
Extraordinary items	.37	4.83
Net income	<u>\$.41</u>	<u>\$5.72</u>

CONSOLIDATED STATEMENT OF SURPLUS FOR THE YEAR ENDED DECEMBER 31, 1970

	<u>1970</u>	<u>1969</u>
Contributed Surplus		
Balance at beginning of year	\$ 95,527	\$ 91,753
Discount on preferred shares purchased for cancellation	15,150	3,774
Balance at end of year	<u>\$ 110,677</u>	<u>\$ 95,527</u>
Earned Surplus		
Balance at beginning of year	\$4,120,743	\$1,993,822
Net income for the year	203,649	2,347,549
	<u>4,324,392</u>	<u>4,341,371</u>
Dividends declared on		
Preferred shares	38,391	49,576
Common shares	202,884	171,052
	<u>241,275</u>	<u>220,628</u>
Balance at end of year of which \$227,580 (1969 - \$27,580) is set aside in accordance with Section 61 of the Canada Corporations Act	<u>\$4,083,117</u>	<u>\$4,120,743</u>

Belding-Corticelli Limited and Subsidiary Companies

CONSOLIDATED STATEMENT OF SOURCE AND APPLICATION OF FUNDS FOR THE YEAR ENDED DECEMBER 31, 1970

	<u>1970</u>	<u>1969</u>
Source of Funds		
Operations		
Net income for the year	\$ 203,649	\$2,347,549
Non-cash charges (credits) to operations		
Depreciation	202,809	166,499
Deferred income taxes	(56,516)	28,215
	<u>349,942</u>	<u>2,542,263</u>
Proceeds from sale of machinery and equipment less gain thereon included in net income	—	408,206
Proceeds from issue of common shares	29,400	15,000
Decrease in other assets	8,804	—
	<u>388,146</u>	<u>2,965,469</u>
Application of Funds		
Property, plant and equipment	200,757	215,400
Payments on long term debt	100,000	100,000
Redemption of preferred shares less discount thereon	184,850	46,226
Redemption of 6% sinking fund debentures	50,000	—
Payment of dividends	241,275	220,628
Increase in other assets	—	14,330
	<u>776,882</u>	<u>596,584</u>
Increase (Decrease) in working Capital	<u>(388,736)</u>	<u>2,368,885</u>
Working capital at beginning of year	6,131,721	3,762,836
Working Capital at end of year	<u>\$5,742,985</u>	<u>\$6,131,721</u>

AUDITORS' REPORT

To the Shareholders of
Belding-Corticelli Limited

We have examined the consolidated balance sheet of Belding-Corticelli Limited and its subsidiaries as at December 31, 1970 and the consolidated statements of income, surplus and source and application of funds for the year then ended. Our examination included a general review of the accounting procedures and such tests of accounting records and other supporting evidence as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion these consolidated financial statements present fairly the financial position of the companies as at December 31, 1970 and the results of their operations and the source and application of their funds for the year then ended, in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

RIDDELL, STEAD & CO.
Chartered Accountants
March 1, 1971

Belding-Corticelli Limited and Subsidiary Companies

NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS FOR THE YEAR ENDED DECEMBER 31, 1970

1. Inventories

	<u>1970</u>	<u>1969</u>
Raw Materials	\$ 733,655	\$ 619,883
Work in process and manufacturing supplies	1,049,997	1,208,334
Finished goods	1,825,058	1,599,971
	<u>\$3,608,710</u>	<u>\$3,428,188</u>

2. Property, Plant and Equipment

	<u>1970</u>		<u>1969</u>	
	Cost	Accumulated Depreciation	Cost	Accumulated Depreciation
Land	\$ 78,382	—	\$ 78,382	—
Buildings	2,108,369	\$1,380,512	2,106,646	\$1,352,644
Machinery & equipment	4,089,447	2,901,333	3,963,295	2,799,274
	<u>6,276,198</u>	<u>\$4,281,845</u>	<u>6,148,323</u>	<u>\$4,151,918</u>
	4,281,845		4,151,918	
	<u>\$1,994,353</u>		<u>\$1,996,405</u>	

Depreciation is recorded generally on a reducing balance basis at half income tax rates.

3. Long-term debt

	<u>1970</u>	<u>1969</u>
Secured debentures Series A 5¾% serial debentures maturing in annual instalments of \$100,000 each	\$ 500,000	\$ 600,000
Less 1971 instalment included in current liabilities	100,000	100,000
	<u>400,000</u>	<u>500,000</u>
6% sinking fund debentures maturing in five equal annual instalments of \$100,000 commencing 1975 to 1979 and the balance due in 1980	1,500,000	1,500,000
Less redemptions during the year	50,000	—
	<u>1,450,000</u>	<u>1,500,000</u>
	<u>\$1,850,000</u>	<u>\$2,000,000</u>

Under the trust deed securing the debentures the company has covenanted that subsequent to December 31, 1964, it will not pay dividends (other than stock dividends), redeem or purchase for cancellation shares of its capital stock in an amount exceeding the aggregate of consolidated net income and proceeds of issues of capital stock since that date plus \$100,000. The amount available after deducting dividends paid and redemption of preferred shares, aggregates \$2,194,015. The trust deed also stipulates that such action must not reduce consolidated net current assets below \$1,500,000.

4. Capital stock

Authorized

70,758 7% cumulative preferred shares of \$10 each, par value of which 22,758 shares have been purchased for cancellation and may not be reissued

1,000,000 common shares of no par value
Issued

	<u>Shares</u>	<u>Amount</u>
Preferred shares		
Outstanding at beginning of year	68,000	\$680,000
Purchased for cancellation	20,000	200,000
Outstanding at end of year	<u>48,000</u>	<u>\$480,000</u>
Common shares		
Outstanding at beginning of year	402,828	\$915,068
Issued during the year	3,920	29,400
Outstanding at end of year	<u>406,748</u>	<u>\$944,468</u>

112,558 common share subscription warrants are outstanding entitling the owner of each warrant to subscribe for two common shares of the company at a price of \$7.50 per share prior to the close of business June 1, 1971 and \$8.75 per share thereafter and prior to the close of business December 1, 1973.

5. Officers and directors

	<u>1970</u>		<u>1969</u>	
	No.	Amount	No.	Amount
Aggregate remuneration of Directors	10	\$ 7,350	10	\$ 7,550
Aggregate remuneration of Officers	5	140,700	5	141,030
Officers who are Directors	4		4	

Two exciting profit opportunities

Sewing Notions Merchandising System boosts sales from 20% to 40% and cuts costs as much as 50%!

The key to these startling results is the attractive method of displaying pre-labelled and pre-packaged items, plus an efficient and easy method of inventory control and buying.

Belding-Corticelli merchandisers put 95% of your sewing notions inventory on display. Your B-C representative quickly and easily adjusts stock to the anticipated seasonal and fashion trends before they get into full swing. Your reputation as the store "with the things home sewers need" is maintained. Our secret, something you never see, is our computer assisted stocking program. It's just as if you had your own computer right in your store handling your procurement and inventory control.

Is it any wonder we can guarantee to cut your inventory and boost sales!





A typical Sewing Notions corner with 4' Sewing Notion Carded, 2' Elastic, 2' Thread and 4' Ribbon Merchandisers.



There is a large selection of compact counter merchandisers available for carded sewing notions, threads and elastics.

Choose from six sales-making models:

- 2' THREAD MERCHANDISER
- 2' CARDED MERCHANDISER
- 4' CARDED MERCHANDISER
- 2' ELASTIC SEWING & REPAIR MERCHANDISER
- 4' RIBBON MERCHANDISER
- FLEXILACE HEM-FACING COUNTER MERCHANDISER

Call your nearest Belding-Corticelli representative today.
Boost sales, cut costs with your own B-C Merchandisers.

Home Sewers Love These Merchandisers

The floor merchandisers illustrated on this page have been operating successfully in major retail locations across Canada for many months. With this modern up-to-date approach to display two square feet of floor space can do the work of four. Your customers see more and buy more.

Every bin is labelled. It's easy to check stock and re-stock. Your B-C representative calls regularly to provide a computer print of your sales figures and forecast on all B-C lines. Time spent ordering is reduced to a minimum because the system removes the guess work.

Now is the time to revolutionize your merchandising program, while the boom in home sewing is in full swing. The B-C Merchandising System is completely adaptable to local sales conditions. It is simple to install. We prepare the merchandisers including all bin labels before installation. Our representative assists your staff with the necessary housekeeping to keep products moving.

Hobbycraft sales jump 48% in 1970

Hobbycrafts are entering their biggest sales boom in history. Canadian demand is not far behind the U.S. There is simply no end in sight. Hand in hand with surging consumer demand, a revolution in merchandising has made obsolete traditional hobbycraft store sales techniques. More important, it has brought many volume conscious retailers into the field with spectacular results.

Now, it's impulse sales for Hobbycrafts

Pre-packaging is creating a sales boom. These kits have everything the customer needs to quickly make something beautiful and lasting for her home — contemporary patterns, frames, backing, tools and yarns. Attractively packaged, these kits are priced to sell in volume. For example Crewel Creative Stitchery kits are available in two ranges: **\$2.98 - \$5.98** and **\$9.98 - \$14.98**

Hobbycraft corners have instant sales appeal

The display illustrated on this page is just one example of how you can get into the pre-packaged hobbycraft business with minimum floor space. Ask your B-C representative for the inside story of this booming field. You'll be surprised how quickly you can set up your hobbycraft department.

Belding-Corticelli Hobbycraft lines

Hobbycraft specialists have relied on the B-C Lines for many years. It's the largest in Canada. Many of our items are sales tested in the American market before being introduced to Canada.

Here is a partial list of the lines we offer:

D.M.C. TAPESTRY COLLECTION
ROYAL PARIS PAINTED CANVASES
D.M.C. EMBROIDERY COTTON
D.M.C. EMBROIDERY WOOL
NEEDLEPOINT TAPESTRY
CREWEL CREATIVE STITCHERY KITS
VOGART TRANSFER PATTERNS
VOGART TEXTILPRINTS
MINUET BALL POINT PAINT TUBES



Put Belding-Corticelli know-how to work for you



Close co-ordination between management and your B-C representative is one of many improvements in the implementation of B-C's successful new marketing program.



Changing merchandising needs and market trends have made it necessary for retailers and their suppliers to work more closely together in Sewing Notions, Needlecraft and the Hobbycraft fields. These lines with their large assortments in colors have indeed been difficult to handle at the retail level.

We have re-organized our marketing program to help retailers trim inventories and expand sales. Now we can offer you a comprehensive service in all three fields, which will assist you to cut costs and generate new volume through increased flexibility.

Your B-C salesman is a merchandising specialist

Our new marketing system is being implemented by a completely re-trained and up-graded sales and service organization. They are equipped to discuss stock control, purchasing, display, leading lines and trends. They are kept fully up-to-date with the latest information from our comprehensive store of national and international data. They know national selection trends; you will not have to depend on your staff to feed back consumer requests for new items.

The largest Canadian sales and service organization

No one else in our field provides the same comprehensive, coast-to-coast service. There are 41 salesmen, 10 permanent service personnel and 10 temporary service personnel working out of our sales offices in Vancouver, Winnipeg, Toronto and Montreal.

One supplier, One order and One payment

We know the importance of handling a complex line as a complete unit. Many of our largest customers have already implemented the B-C merchandising system for all their sewing notion and Hobbycraft lines. They have been able to reduce costs up to 50% and have increased stock turnover to a healthy five times a year.



Easy-to-do Needlepoint Kits like the one shown above (back and front), are priced for volume sales. You can have your own co-ordinated promotion with these completely packaged items which have imported canvas printed in colours, frames for mounting, 100% wool yarn (moth proof), and simple instructions.

Belding-Corticelli Limited

Canada's largest suppliers of Sewing Notions and Hobbycrafts.
Sales Offices: Montreal - Toronto - Winnipeg - Vancouver



Belding-Corticelli Limited Rapport Annuel 1970

Belding-Corticelli Limited

Conseil d'administration

H. H. Bland
W. W. Clarke
J. N. Cole
G. B. Kimpton
J.-Louis Lévesque
C. W. McConnell
H. A. Steinberg
N. A. Swart
H. H. Warren
R. A. Warren

Officiers

H. H. Warren
Président
H. H. Bland
Vice-Président et Gérant Général
N. A. Swart
Secrétaire-Trésorier

Registraire

Montreal Trust Co.

Agents de Transfert

The Royal Trust Co.

Pour présentation aux actionnaires à
l'assemblée générale annuelle qui sera
tenue au siège social, 1790, rue du Canal,
Montréal, le 19 avril 1971.

10 ANNÉES DE PROGRÈS	1960	1970
Valeur comptable courante nette par action ordinaire (déduction faite des obligations et des actions privilégiées au pair en circulation)	<u>\$3.94</u>	<u>\$8.39</u>
Valeur comptable courante nette par action (avant déduction des obligations et des actions privilégiées au pair en circulation)	\$6.02	\$14.12
Valeur comptable courante nette par action entièrement divisée (si toutes les options de souscription étaient exercées)	\$6.02	\$11.76
Bénéfices — Dix ans	\$3,500,825	
Dividendes privilégiés — Dix ans	\$ 523,796	
Dividendes ordinaires — Dix ans	\$ 918,193	
Bénéfices non répartis — Dix ans	\$2,058,836	



La robe illustrée sur la couverture est une création de Zapp! Fashions.
Toutes les photos reproduites à l'intérieur ont été gracieusement fournies par Vogue-Butterick Patterns Inc.

Aux actionnaires



Vos administrateurs ont le plaisir de vous présenter le 59^{ième} rapport annuel de votre compagnie ainsi que ses états financiers pour les douze mois terminés le 31 décembre 1970, certifiés par les vérificateurs de la compagnie, MM. Riddell, Stead & Cie.

EXPLOITATION

Nous avons connu une année très difficile en 1970. Nos ventes de produits au détail ont augmenté légèrement et nous anticipons des augmentations additionnelles cette année. Les divisions que nous appelons "industrielles" sont celles qui fournissent des élastiques pour l'industrie des bas-culottes et vêtements de base, des lacets aux fabricants de souliers, ainsi que divers articles pour la confection générale. Toutes ces divisions se sont ressenties de la baisse dans les conditions économiques générales du Canada et de l'augmentation des importations de vêtements finis des pays à bas salaires. Le volume des ventes a accusé une baisse et nous a forcés à réduire notre production, ce qui a engendré une diminution de la main-d'oeuvre, mais une augmentation des frais généraux et une réduction de la marge de profits.

Nos états financiers indiquent que nous disposons de fonds importants pour le développement et l'exploitation de notre entreprise. Lorsque la politique du textile du gouvernement, tel qu'expliquée plus loin, entrera en vigueur, nous serons en mesure de prendre toutes les dispositions nécessaires supplémentaires pour faire face aux nouvelles conditions.

Au cours de l'année vos administrateurs ont rencontré plusieurs représentants d'autres compagnies dont certains étaient intéressés à échanger vos actions pour des actions de leurs compagnies, d'autres désiraient acheter un nombre suffisant d'actions pour en acquérir le contrôle et d'autres enfin qui n'accordaient pas à nos actions une valeur réaliste. Aucune négociation n'est en cours actuellement.

Nos investissements temporaires rapportent un bon profit et indiquent une hausse sur le prix d'achat. Cependant, vos administrateurs s'efforcent continuellement de découvrir des lignes de produits connexes ou autres où les fonds disponibles pourraient être investis pour rapporter un profit plus considérable à nos actionnaires.

CAPITAL-ACTIONS ET DÉBENTURES

Au cours de l'année des options de souscription ont été exercées et 3,920 actions d'une valeur de \$7.50 l'action ont été émises. Vingt mille actions privilégiées d'une valeur au pair de \$10 chacune ont été rachetées et annulées. La compagnie a également racheté et annulé des débentures 6% d'une valeur de \$50,000 échéant le 1er juin 1980, ainsi que le montant habituel de \$100,000 de débentures 5³/₄ % en séries. Le Conseil a l'intention de racheter et d'annuler des actions privilégiées et des débentures additionnelles au cours de 1971.

BÉNÉFICES

Au cours de l'année 1970 nous n'avons pas réalisé les profits anticipés. L'augmentation des pertes dues au crédit, la baisse de la

production, la hausse des coûts et la remise à une date ultérieure de l'augmentation nécessaire des prix sont les facteurs responsables des résultats obtenus. L'augmentation des prix a été reportée conformément à la demande de la Commission des prix et du revenu qui a été dans l'incapacité d'obtenir des syndicats de travail des engagements qu'elle en avait espérés. Nous avons pensé qu'il était de l'intérêt national d'adhérer à cette demande et nous avons absorbé le coût additionnel de la main-d'oeuvre, des teintures, des fils, des fournitures d'emballage et du transport. La grève des postes, qui a duré plus longtemps dans la région de Montréal qu'ailleurs au Canada, a aggravé nos problèmes.

Une amélioration a été enregistrée au cours du second semestre et nous ajustons actuellement le prix de plusieurs de nos produits. Nous planifions régulièrement notre fabrication et augmentons nos stocks de produits finis afin d'améliorer les services que nous offrons à nos clients.

Tous les contrats de travail se rapportant à l'année 1971 ont été signés et nous devrions être en mesure de répondre aux demandes de nos clients. Le volume des ventes devrait être plus élevé que celui de 1970 et l'exploitation plus rentable.

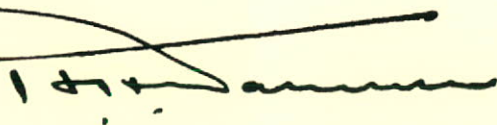
USINES ET OUTILLAGE

Une dépense en immobilisations de plus de \$100,000 nous a permis d'acheter 20 nouveaux métiers à tisser pour notre fabrique de ruban de Montréal. Ces métiers sont tous en opération actuellement et la qualité de notre fabrication, tout spécialement pour le surjet, est unique au Canada. Nous prévoyons installer cette année un outillage d'opération continue de teinture et de finition. Cet outillage sera utilisé pour nos rubans et autres produits tissés et améliorera davantage notre qualité et nos coûts. On effectue également des dépenses additionnelles pour des présentoirs destinés à l'étalage des marchandises. Nous espérons que ce rapport annuel vous indiquera ce que nous projetons pour l'avenir.

Nous désirons exprimer à tout notre personnel nos plus sincères remerciements pour l'assistance précieuse qu'il a accordée à la compagnie au cours de cette année très difficile.

Soumis au nom
des administrateurs

Président



Nouvelle Politique sur le Textile et Votre Compagnie

Depuis plus de dix ans nous vous avons signalé l'accroissement du volume des importations des pays à bas salaires. Ces importations affectaient votre compagnie et plus particulièrement les divisions des élastiques tressés et tissés. Tout d'abord ces importations provenaient du Japon et presque chaque année en quantités supérieures en vertu d'un contingent qui n'était pas relié à l'augmentation de la consommation domestique canadienne. Puis des contingents supplémentaires ont été accordés à d'autres nations en croissance économique, lesquelles, grâce au coût peu élevé de leur main-d'oeuvre, ont pu fournir des marchandises à des prix inférieurs à ceux des produits canadiens.

Notre gouvernement a enfin autorisé les experts conseils à obtenir des renseignements sur les usines de textile à travers le monde. Il s'agissait d'effectuer des études sur l'outillage, le taux des salaires, l'efficacité et divers frais de fabrication comparativement aux opérations similaires des usines de textile canadiennes. A la suite de ces rapports et en se basant sur d'autres facteurs, il fut nécessaire d'établir une nouvelle politique sur le textile au Canada. L'industrie dans son ensemble ne serait plus considérée susceptible d'expansion. On a réalisé que plusieurs segments de l'industrie étaient aussi modernes, productifs et créatifs que n'importe quels autres à travers le monde. Le Ministre de l'Industrie et du Commerce a déclaré à la Chambre que contrairement à l'opinion exprimée quelquefois, ces industries sont aussi efficaces du point de vue technologique que celles de n'importe quel autre pays, y compris ceux à bas salaires. Plusieurs usines canadiennes pourraient être lucratives en plus de faire concurrence aux pays à bas salaires si elles concentraient leur fabrication sur un nombre plus limité de produits.

Nous sommes d'avis que votre compagnie fait partie de cette catégorie. Au cours de l'année nous espérons présenter à la nouvelle Commission du Textile et du Vêtement à Ottawa notre exposé à titre de compagnie faisant partie de l'industrie canadienne des tissus textiles étroits. Nous disposons d'outillage moderne n'opérant pas à plein rendement et à des rythmes de production de courtes durées. Les pays à bas salaires rongent continuellement notre marché en augmentant leurs expéditions de marchandises au Canada. Les contingents d'importation de certaines lignes de produits sont déterminés si tard au cours de l'année qu'il nous est impossible de prendre les mesures nécessaires pour planifier notre production.

Nous espérons que des contingents d'importation plus raisonnables seront établis à l'avance pour tous les pays à bas salaires. Ces mesures nous permettraient de planifier efficacement notre production, d'embaucher la main-d'oeuvre requise pour produire sur la base de trois équipes, de réduire nos prix de vente, d'augmenter les salaires et d'être prêts pour le jour où des mesures spéciales d'assistance ne seront plus nécessaires. Des exportations vers les pays occidentaux seraient facilement possibles et augmenteraient notre production domestique dans plusieurs lignes, ce qui, nous l'espérons, représente l'avenir de notre industrie.

De Progrès en Progrès

Une révolution dans le commerce de détail

Il y a déjà quelques années, la direction de Belding-Corticelli constatait que la division de vente au détail de la Compagnie devait faire face à une véritable révolution. Les grands magasins et les magasins à succursales multiples prenaient une part sans cesse plus grande du marché. On ouvrait de nouveaux établissements à un rythme accéléré tandis que les magasins établis depuis longtemps mais démodés fermaient leurs portes en plus grand nombre encore. Il se dessinait une tendance très nette en faveur de l'exploitation de magasins plus spacieux pouvant offrir une gamme de produits beaucoup plus vaste et de l'adoption de techniques de commercialisation massive.

Le consommateur optait de plus en plus pour ces établissements où il bénéficiait d'un choix avantageux qui lui permettait de se procurer tout ce dont il avait besoin en une seule visite. Mais même si les détaillants voyaient le volume de leurs ventes augmenter considérablement, ils constataient, comme c'est le cas depuis quelques années pour toutes les industries, que leur marge de bénéfice rétrécissait. Les exploitants de grands magasins durent donc se rabattre sur l'amélioration du contrôle de leurs stocks et de leurs achats.

Tous ces changements ont fait que les détaillants et leurs fournisseurs ont été obligés de s'unir et de collaborer plus étroitement que jamais dans le passé.

Une révolution chez la clientèle également

La clientèle créait en même temps une demande nouvelle et très forte: aux Etats-Unis, le marché de la couture au foyer accusait une hausse de 20 pour 100 en 1969 alors que les ventes se chiffraient par trois milliards de dollars; les ventes au détail d'articles pour la couture s'étaient accrues de 70 pour 100 de 1963 à 1969. La clientèle manifestait nettement sa préférence pour le libre service que lui offraient les autres rayons. De même, les goûts et les modes commençaient à changer rapidement en sorte qu'il était difficile pour les détaillants d'avoir en stock tous les produits voulus. Là encore, la situation exigeait une collaboration plus étroite entre les détaillants et leurs fournisseurs.

Les suggestions créaient un problème particulier

En raison de la grande diversité des produits et des teintes en vogue, les détaillants ont toujours éprouvé de la difficulté à aménager des rayons susceptibles de multiplier les achats par impulsion. Alors que les grands magasins adoptaient des méthodes de commercialisation modernes, le rayon de la couture tirait souvent de l'arrière. Il était pourtant nécessaire d'améliorer la présentation des produits, d'offrir un choix plus complet, de réviser l'aménagement et de rendre le contrôle des stocks plus efficace en raison des changements rapides de la demande. Comme les détaillants parvenaient difficilement à modifier leur système de présentation, B-C a saisi l'occasion de leur venir en aide.

Belding-Corticelli est bien de son temps

Il y aura bientôt deux ans, B-C introduisait à travers le Canada un système de commercialisation absolument nouveau qui fait appel à des présentoirs conçus et installés par la Compagnie. Les nécessaires à couture sont préemballés afin d'en faciliter la sélection et la vente. La Compagnie utilise un ordinateur afin de contrôler l'inventaire et les achats de fournitures de chaque magasin en mettant rapidement à la disposition du personnel de vente tous les renseignements voulus. La direction a pris des mesures à travers l'industrie



pour s'assurer que les changements de la demande pourraient être prévus au niveau du commerce de détail.

C'est ainsi que B-C est devenue la première compagnie dans son domaine à offrir à ses principaux clients un système complet de commercialisation qui réduit les inventaires de façon appréciable, prévient les manques de stock et, ce qui importe avant tout, accroît le volume des ventes. Dans certains cas, les détaillants ont vu leurs ventes augmenter de 30 pour 100 et leurs bénéfices s'accroître de 20 à 40 pour 100.



Une réorganisation du programme de vente

La Compagnie a mis sur pied un programme de formation du personnel de vente, embauché d'autres représentants et réorganisé son service de vente. Nos représentants sont aujourd'hui en mesure de discuter avec leurs clients de sujets aussi techniques que le roulement des stocks, le volume de ventes par pied carré de plancher, les tendances de la mode, la présentation et la commercialisation. En résumé, nos représentants possèdent toute la compétence voulue pour aider les détaillants à résoudre les problèmes auxquels ils doivent faire face de nos jours.

B-C renforce sa position

La Compagnie est aujourd'hui dans une position beaucoup plus avantageuse pour ce qui est du commerce de détail. Les grands magasins ont considérablement diversifié leur choix de produits B-C. Ceux qui avaient le plus hésité au début à participer à un programme exigeant une aussi étroite collaboration en sont maintenant les plus enthousiastes. Nous étendons présentement la portée de ce programme aux marchands indépendants et aux petits magasins spécialisés. De plus, B-C a accru son choix de présentoirs pour comptoir et plancher.

Ce programme a eu un effet remarquable tant sur la direction que sur le personnel. Cette période de réorganisation nous a fourni l'occasion de réunir une équipe dynamique que la commercialisation passionne et qui est bien résolue à atteindre les objectifs du programme.

De nouveaux horizons

Votre Compagnie s'intéresse depuis de nombreuses années aux travaux d'agrément en offrant au public des spécialités ainsi que des filés pour la broderie et la tapisserie. Nous avons suivi avec intérêt l'augmentation stupéfiante de la demande d'articles pour travaux d'agrément au Canada et aux Etats-Unis; ainsi, les ventes ont augmenté de 48 pour 100 en 1970. La vogue des travaux au crochet a connu un renouveau impressionnant tandis que les ventes de nécessaires à tapisserie au petit point et au point de croix atteignent des sommets sans précédent.

Ces articles qui étaient auparavant vendus sans organisation par les petits magasins spécialisés font aujourd'hui l'objet d'une commercialisation massive. Ce changement a eu pour effet d'amener de nombreux grands magasins à s'intéresser avec beaucoup de succès aux travaux d'agrément.

En 1971, B-C va entreprendre un important programme d'expansion dans le domaine des travaux d'agrément en lançant plusieurs nouveaux produits. Ils seront pour la plupart présentés sous forme d'attrayants nécessaires comportant tous les matériaux et outils, et offerts à des prix propres à stimuler les achats par impulsion. Les détaillants manifestent beaucoup d'intérêt. Notre service de commercialisation est prêt à entreprendre cette campagne avec tout le dynamisme qui a fait le succès de notre programme de suggestions pour la couturière amateur. Nous prévoyons que ce nouveau programme va contribuer à accroître les bénéfices de notre division de vente au détail durant l'exercice en cours.

Si vous désirez vous renseigner davantage sur nos divisions de nécessaires pour la couture et les travaux d'agrément, nous vous suggérons de consulter la plaquette que nous avons préparée, en français et en anglais, pour promouvoir la vente de ces nouveaux produits. Vous en trouverez un exemplaire au centre du rapport annuel.

Belding-Corticelli Limited et Compagnies Filiales

BILAN CONSOLIDÉ AU 31 DÉCEMBRE 1970

Actif	<u>1970</u>	<u>1969</u>
Disponibilités		
Encaisse	\$ 851,238	\$ 46,271
Valeurs négociables, au prix coûtant (Valeur du marché \$332,303; 1969 - \$8,750)	319,692	15,813
Comptes à recevoir		
Clients	1,385,296	1,639,863
Autres	68,776	2,678,233
Impôts sur le revenu recouvrables	54,614	—
Stocks au moindre du coût et de la valeur nette réalisable (Note 1)	3,608,710	3,428,188
Frais payés d'avance	28,872	36,710
	<u>6,317,198</u>	<u>7,845,078</u>
Propriétés, usines et Outillage, au prix coûtant (Note 2)	6,276,198	6,148,323
Moins amortissement accumulé	4,281,845	4,151,918
	<u>1,994,353</u>	<u>1,996,405</u>
Autres actifs		
Achalandage et marques de fabrique, au prix coûtant	3,135	3,135
Frais reportés	57,488	66,292
	<u>60,623</u>	<u>69,427</u>
	<u><u>\$8,372,174</u></u>	<u><u>\$9,910,910</u></u>

SIGNE AU NOM DU CONSEIL D'ADMINISTRATION:

H. H. WARREN, Administrateur

J. N. COLE, Administrateur

Passif	<u>1970</u>	<u>1969</u>
Exigibilités		
Dettes bancaires	\$ —	\$ 425,837
Comptes à payer et frais courus	405,323	642,816
Impôts sur le revenu	—	399,228
Dividendes à payer	59,244	62,254
Intérêt sur débetures à payer	9,646	10,375
Billet à demande, 8 ¹ / ₄ %, à payer à un actionnaire	—	72,847
Versement exigible sur dette à long terme	100,000	100,000
	<u>574,213</u>	<u>1,713,357</u>
Dettes à Long Terme (Note 3)	<u>1,850,000</u>	<u>2,000,000</u>
Impôts sur le Revenu Reportés	<u>329,699</u>	<u>386,215</u>
Avoir des actionnaires		
Capital-Actions (Note 4)		
Actions privilégiées	480,000	680,000
Actions ordinaires	944,468	915,068
	<u>1,424,468</u>	<u>1,595,068</u>
Surplus		
D'apport	110,677	95,527
D'exploitation (Note 3)	4,083,117	4,120,743
	<u>5,618,262</u>	<u>5,811,338</u>
	<u>\$8,372,174</u>	<u>\$9,910,910</u>

Belding-Corticelli Limited et Compagnies Filiales

ÉTAT CONSOLIDÉ DES REVENUS POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1970

	<u>1970</u>	<u>1969</u>
Ventes	\$8,745,510	\$11,430,304
Revenu d'exploitation avant de tenir compte des postes suivants	\$ 491,691	\$ 1,181,349
Revenu de placements	97,784	—
	<u>589,475</u>	<u>1,181,349</u>
Amortissement	202,809	166,499
Honoraires des administrateurs et des officiers (Note 5)	148,050	148,580
Intérêts sur dette à long terme	120,144	126,896
Impôts sur le revenu	63,505	334,260
	<u>534,508</u>	<u>776,235</u>
Revenu avant postes extraordinaires	54,967	405,114
Réduction des impôts sur le revenu résultant de l'application des pertes des années antérieures	148,682	—
Profit sur vente de la division du fil industriel	—	1,942,435
Revenu net	<u>\$ 203,649</u>	<u>\$ 2,347,549</u>
Bénéfices applicables aux actions ordinaires		
Revenu avant postes extraordinaires	\$.04	\$.89
Postes extraordinaires	.37	4.83
Revenu net	<u>\$.41</u>	<u>\$5.72</u>

ÉTAT CONSOLIDÉ DE SURPLUS POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1970

	<u>1970</u>	<u>1969</u>
Surplus d'apport		
Solde au début de l'année	\$ 95,527	\$ 91,753
Escompte sur actions privilégiées rachetées pour annulation	15,150	3,774
Solde à la fin de l'année	<u>\$ 110,677</u>	<u>\$ 95,527</u>
Surplus d'Exploitation		
Solde au début de l'année	\$4,120,743	\$1,993,822
Revenu net de l'année	203,649	2,347,549
	<u>4,324,392</u>	<u>4,341,371</u>
Dividendes déclarés		
Actions privilégiées	38,391	49,576
Actions ordinaires	202,884	171,052
	<u>241,275</u>	<u>220,628</u>
Solde à la fin de l'année, dont un montant de \$227,580 (1969 - \$27,580) est réservé en vertu des dispositions de la section 61 de la Loi canadienne relative aux corporations	<u>\$4,083,117</u>	<u>\$4,120,743</u>

Belding-Corticelli Limited et Compagnies Filiales

ÉTAT CONSOLIDÉ DE LA PROVENANCE ET DE L'UTILISATION DES FONDS POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1970

	<u>1970</u>	<u>1969</u>
Provenance des fonds		
Exploitation		
Revenu net de l'année	\$ 203,649	\$2,347,549
Imputations (crédits) non en espèces à l'exploitation		
Amortissement	202,809	166,499
Impôts sur le revenu reportés	(56,516)	28,215
	<u>349,942</u>	<u>2,542,263</u>
Produit de la vente de machinerie et d'outillage moins profit réalisé inclus dans le revenu net	—	408,206
Produit de l'émission d'actions ordinaires	29,400	15,000
Réduction d'autres actifs	8,804	—
	<u>388,146</u>	<u>2,965,469</u>
Utilisation des fonds		
Propriétés, usines et outillage	200,757	215,400
Paiements sur dette à long terme	100,000	100,000
Rachat d'actions privilégiées moins escompte	184,850	46,226
Rachat de débentures 6%, à fonds d'amortissement	50,000	—
Paiement de dividendes	241,275	220,628
Augmentation d'autres actifs	—	14,330
	<u>776,882</u>	<u>596,584</u>
Augmentation (Diminution) du fonds de Roulement	(388,736)	2,368,885
Fonds de roulement au début de l'année	6,131,721	3,762,836
Fonds de Roulement à la fin de l'année	<u>\$5,742,985</u>	<u>\$6,131,721</u>

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de
Belding-Corticelli Limited

Nous avons examiné le bilan consolidé de Belding-Corticelli Limited et de ses filiales au 31 décembre 1970 ainsi que l'état consolidé des revenus, l'état consolidé de surplus et l'état consolidé de la provenance et de l'utilisation des fonds de l'année terminée à cette date. Notre examen a comporté une revue générale des procédés comptables ainsi que les sondages des registres comptables et autres preuves à l'appui que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

A notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière des compagnies au 31 décembre 1970, ainsi que les résultats de leur exploitation et la provenance et l'utilisation de leurs fonds pour l'année terminée à cette date, conformément aux principes comptables généralement reconnus, lesquels ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'année précédente.

RIDDELL, STEAD & CIE
Comptables Agréés
Le 1er mars 1971

Belding-Corticelli Limited et Compagnies Filiales

NOTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS POUR L'ANNÉE TERMINÉE LE 31 DÉCEMBRE 1970

1. Stocks

	1970	1969
Matières premières	\$ 733,655	\$ 619,883
Produits en cours et approvisionnements	1,049,997	1,208,334
Produits finis	1,825,058	1,599,971
	<u>\$3,608,710</u>	<u>\$3,428,188</u>

2. Propriétés, Usines et Outillage

	1970		1969	
	Coût	Amortissement accumulé	Coût	Amortissement accumulé
Terrains	\$ 78,382	\$ —	\$ 78,382	\$ —
Bâtisses	2,108,369	1,380,512	2,106,646	1,352,644
Machinerie et outillage	4,089,447	2,901,333	3,963,295	2,799,274
	<u>6,276,198</u>	<u>\$4,281,845</u>	<u>6,148,323</u>	<u>\$4,151,918</u>
	4,281,845		4,151,918	
	<u>\$1,994,353</u>		<u>\$1,996,405</u>	

L'amortissement est généralement calculé d'après la méthode de l'amortissement dégressif à des taux équivalant à la moitié de ceux alloués pour fins d'impôts sur le revenu.

3. Dette à long terme

	1970	1969
Débetures garanties, série A, 5¾%, en séries, rachetables par versements annuels de \$100,000 chacun	\$ 500,000	\$ 600,000
Moins versement de 1971 inclus aux exigibilités	100,000	100,000
	<u>400,000</u>	<u>500,000</u>
Débetures 6%, à fonds d'amortissement, rachetables en cinq versements annuels égaux de \$100,000 de 1975 à 1979 et le solde payable en 1980	1,500,000	1,500,000
Moins rachats au cours de l'année	50,000	—
	<u>1,450,000</u>	<u>1,500,000</u>
	<u>\$1,850,000</u>	<u>\$2,000,000</u>

Aux termes d'une convention de fiducie garantissant les débetures, la compagnie a convenu qu'après le 31 décembre 1964 elle ne paiera pas de divi-

dendes (autres que des dividendes en actions), ne rachètera ni n'achètera pour annulation des actions de son capital-actions d'un montant excédant le total des revenus nets consolidés et du produit des émissions d'actions du capital depuis cette date plus \$100,000. Le montant disponible, après déduction des dividendes payés et des actions privilégiées rachetées, totalise \$2,194,015. La convention de fiducie stipule également qu'une telle action ne doit pas réduire les disponibilités nettes consolidées à un montant inférieur à \$1,500,000.

4. Capital-actions

Autorisé

70,758 actions privilégiées, 7% cumulatif, d'une valeur au pair de \$10 chacune, dont 22,758 actions ont été rachetées pour annulation et ne peuvent être émises de nouveau

1,000,000 actions ordinaires sans valeur au pair

Emise

Actions privilégiées

En circulation au début de l'année

	Actions	Montant
En circulation au début de l'année	68,000	\$680,000
Rachetées pour annulation	<u>20,000</u>	<u>200,000</u>
En circulation à la fin de l'année	<u>48,000</u>	<u>\$480,000</u>
Actions ordinaires		
En circulation au début de l'année	402,828	\$915,068
Emises au cours de l'année	<u>3,920</u>	<u>29,400</u>
En circulation à la fin de l'année	<u>406,748</u>	<u>\$944,468</u>

En circulation à la fin de l'année

En circulation à la fin de l'année

Actions ordinaires

En circulation au début de l'année

Emises au cours de l'année

En circulation à la fin de l'année

112,558 certificats de souscription d'actions ordinaires en circulation donnent droit au détenteur de chaque certificat de souscrire à deux actions ordinaires de la compagnie à un prix de \$7.50 l'action avant la fermeture des affaires le 1er juin 1971 et par la suite à \$8.75 l'action avant la fermeture des affaires le 1er décembre 1973.

5. Officiers et Administrateurs

	1970		1969	
	Nombre	Montant	Nombre	Montant
Total des honoraires des administrateurs	10	\$ 7,350	10	\$ 7,550
Total des honoraires des officiers	5	140,700	5	141,030
Officiers qui sont administrateurs	4		4	

Deux grandes sources possibles de bénéfices

Les présentoirs de nécessaires à couture accroissent la vente de 20 à 40 p. 100 et réduisent les frais jusqu'à 50 p. 100!

L'attrayant étalage des articles pré-étiquetés et préemballés ainsi qu'une méthode plus efficace et plus simple de contrôle des stocks et de renouvellement des commandes expliquent ces résultats remarquables.

Les présentoirs Belding-Corticelli mettent bien en évidence 95 p. 100 de vos articles de couture, tandis que le représentant de la Compagnie peut facilement et rapidement équilibrer vos stocks en fonction des prévisions des saisons et de la mode, avant même que ces prévisions ne se réalisent. Ce service assure le maintien de votre réputation qui veut qu'on trouve chez vous "tout ce qu'il faut pour la couture au foyer". Notre service de stockage étant contrôlé par un ordinateur, vous bénéficiez des mêmes avantages que si vous utilisiez votre propre ordinateur pour dresser votre inventaire et préparer vos commandes. Voilà le secret de notre succès.

Il n'y a donc rien d'étonnant à ce que nous puissions vous garantir de réduire vos stocks et de stimuler vos ventes!





Un étalage-type pour la couture au foyer. Présentoirs: cartes de suggestions, 4'; élastiques, 2'; fils, 2'; rubans, 4'.



Vous avez le choix d'une vaste gamme de présentoirs compacts pour comptoirs mettant en vedette les cartes de menus articles, les fils et les élastiques.

Choix de six modèles qui stimulent les ventes

- PRÉSENTOIR A FILS — 2'
- PRÉSENTOIR A CARTES — 2'
- PRÉSENTOIR A CARTES — 4'
- PRÉSENTOIR POUR FIL, ELASTIQUE ET ACCESSOIRES — 2'
- PRÉSENTOIR A RUBANS — 4'
- PRÉSENTOIR POUR COMPTOIR, OURLETS ET REVERS FLEXILACE —

APPELEZ le représentant Belding-Corticelli le plus proche dès aujourd'hui. Multipliez vos ventes tout en réduisant vos frais: utilisez au maximum les présentoirs B-C.

La couturière amateur raffole de ces présentoirs

Les présentoirs pour plancher illustrés ici connaissent beaucoup de succès depuis déjà plusieurs mois dans les grands magasins de détail à travers le pays. Grâce à cette présentation de conception moderne, on peut obtenir d'aussi bon résultats sur deux pieds carrés de plancher que sur quatre. Voyant plus d'articles d'un seul coup d'oeil, les clientes achètent davantage.

Chaque case est étiquetée. Il est facile de vérifier les stocks et de les renouveler. Le représentant B-C vous rend régulièrement visite pour vous soumettre un relevé de vos ventes ainsi que les projections de l'ordinateur pour tous les produits de la Compagnie. Le temps consacré à préparer les commandes est réduit au minimum parce que le système élimine les à-peu-près.

L'occasion est particulièrement bien choisie de moderniser votre programme de commercialisation parce que la couture au foyer connaît une vogue sans précédent. Le système B-C s'adapte facilement aux conditions de vente particulières. L'installation en magasin est simple; les présentoirs sont préparés au préalable, y compris l'étiquetage des cases. Notre représentant indiquera à votre personnel comment en faire l'entretien afin d'assurer le roulement rapide des stocks.

Profitez de l'expérience de Belding-Corticelli



L'étroite collaboration établie entre les dirigeants de magasins et les représentants B-C est l'un des nombreux facteurs du succès de la mise en pratique du nouveau système.

Les besoins nouveaux et les tendances modernes en matière de commercialisation font que détaillants et fournisseurs doivent collaborer davantage dans les domaines des suggestions, de la broderie et des nécessaires d'artisanat. Nous avons réorganisé notre programme de commercialisation dans le but d'aider les détaillants à accroître leurs ventes tout en réduisant leurs stocks. Nous pouvons maintenant vous offrir, dans ces trois domaines, un service complet qui, en raison de sa souplesse, vous permettra de vendre davantage à moins de frais.

Le représentant B-C est un spécialiste de la commercialisation

La mise sur pied de notre nouveau système de commercialisation fait appel à un personnel entièrement formé aux nouvelles méthodes et à un service modernisé. Nos représentants sont en mesure de vous conseiller sur le contrôle des stocks, les achats, les étalages, les produits en vogue et les tendances courantes. Ils peuvent vous dire d'avance quelles seront les préférences de la clientèle; vous n'aurez plus à vous fier à votre personnel de vente pour vous dire quels sont les articles en demande que vous devriez commander.

La plus vaste organisation de vente et de service au Canada

Aucune autre compagnie ne saurait vous offrir un service aussi complet d'un océan à l'autre. Nos bureaux de vente de Montréal, Toronto, Winnipeg et Vancouver comptent sur un personnel de 41 vendeurs à plein temps, 10 préposés au service à plein temps et 10 autres à temps partiel.

Un seul fournisseur, Une seule commande, Un seul paiement

Nous savons à quel point il est difficile d'offrir une telle diversité d'articles; c'est pourquoi plusieurs de nos clients ont déjà adopté le système de commercialisation B-C pour tout ce qui touche à la couture et aux travaux d'agrément. Cette décision leur a valu de réduire leurs frais jusqu'à concurrence de 50% tout en leur permettant d'obtenir cinq roulements de leurs stocks par année.



Les nécessaires à tapisseries au point à l'aiguille comme celui qui est illustré ci-dessus (vues avant et arrière) sont offerts à des prix tels qu'ils se vendent en grande quantité. Vous pouvez aisément intégrer à votre propre promotion ces nécessaires pré-emballés absolument complets: toile couleur; cadre pour montage; filé de pure laine; instructions simples.

Belding-Corticelli Limited

Les plus grands fournisseurs d'articles pour la couture et travaux d'agrément au Canada.
Bureaux de vente: Montréal, Toronto, Winnipeg, Vancouver

Les ventes de nécessaires pour travaux d'agrément ont grimpé de 48 p. 100 en 1970

Les ventes de nécessaires pour travaux d'agrément atteignent des sommets sans précédent. La demande canadienne suit de près celle du marché américain; on ne saurait prévoir aucun ralentissement. De pair avec l'accroissement de la demande, la commercialisation connaît une révolution qui rend désuètes les techniques de vente traditionnelles. Plus important encore, cette vogue a amené de nombreux détaillants à s'intéresser pour la première fois à ce marché avec un succès remarquable.

Le succès tient aux achats par impulsion

Le pré-emballage fait grimper les ventes en flèche. Les nécessaires contiennent tout ce dont la cliente a besoin pour créer quelque chose de beau et de durable pour son foyer — patrons modernes, cadres, toile, outils et filés. Élégamment présentés, ces nécessaires sont offerts à des prix tels qu'ils se vendent en grande quantité. Ainsi, les nécessaires à tapisserie sont offerts dans une double gamme de prix, soit \$2.98 - \$5.98 et \$9.98 - \$14.98

Les étalages consacrés aux travaux d'agrément retiennent immédiatement l'attention

L'étalage illustré ici n'est qu'une des nombreuses façons dont vous pouvez tirer parti de la vogue que connaissent les nécessaires d'articles pour ces travaux, tout en ne leur consacrant qu'un minimum d'espace. Vous serez surpris de voir combien rapidement vous pouvez ainsi monter tout un rayon.

Les produits Belding-Corticelli pour les travaux d'agrément

Les spécialistes en la matière font confiance aux produits B-C depuis de nombreuses années. Nous offrons un choix sans égal au Canada; plusieurs de nos articles font l'objet de sondages de popularité sur le marché américain avant d'être lancés au Canada.

Voici une liste partielle des nécessaires que nous offrons:

Collection de Tapisseries D.M.C.
Canevas Peints Royal Paris
Cotons Moulinés pour broder D.M.C.
Laines à broder D.M.C.
Tapisseries au point à l'aiguille
Nécessaires à broderies — Création Crewel
Motifs à décalquer pour embroideries Vogart
Motifs à décalquer "Textilprints" Vogart
Tubes de peinture à billes Minuet.

