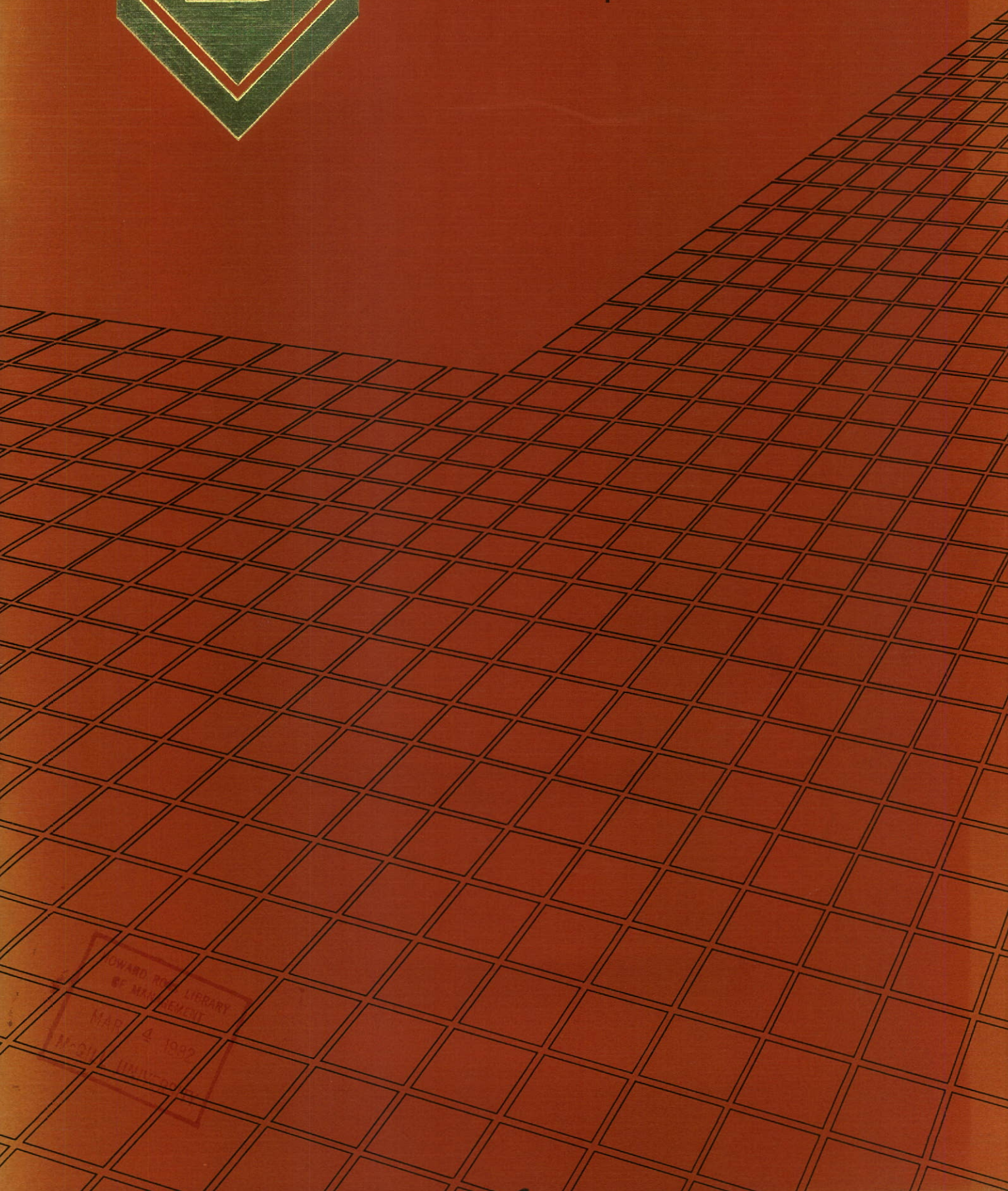




Domco Industries Limited
Annual Report 1981



HOWARD ROSS LIBRARY
87 MAYHEW ST
MAY 4 1982
M-211
INDUSTRIAL

A photograph of a living room interior. The floor is covered with a large, patterned rug featuring repeating octagonal motifs in shades of beige, cream, and light blue. In the center, a large potted plant with green leaves sits in a white rectangular planter. To the left, a portion of a dark red leather sofa is visible. To the right, a glass-topped table with a gold-colored frame holds a white floral arrangement. A tall, thin mirror with a gold frame hangs on the wall in the background. A floor lamp with a black shade is partially visible on the far left.

DOMCO

HEAD OFFICE

10,050 Cote-de-Liesse, Lachine, Quebec

PLANT

1001 Yamaska Street East, Farnham, Quebec

SUBSIDIARY

MANUFACTURERS HOLDINGS LIMITED
10,050 Cote-de-Liesse, Lachine, Quebec

DIVISION

Domcor
26 Borden Ave., Dartmouth, N.S.
P.O. Box 252, Sydney, N.S.
68 Queen St., Charlottetown, P.E.I.
6150 des Grandes-Prairies Blvd., St-Leonard, Quebec
2665 Dalton Street, Ste-Foy, Quebec
2770 Sheffield Rd., Ottawa, Ontario
3070 Universal Dr., Mississauga, Ontario
44 Bunting St., Winnipeg, Manitoba
4020 - 9th Street S.E., Calgary, Alberta
15703 - 114th Ave., Edmonton, Alberta
2471 Simpson Rd., Richmond, B.C.

TRANSFER AGENT & REGISTRAR

Trust Général du Canada
Montréal

AUDITORS

Hyde, Houghton & Cie
Chartered Accountants

Directors

JOHN NEY COLE

Montreal
Financial Consultant

MARC A. DONOLO

Montreal
President,
Louis Donolo Inc.

ROGER GARON

St-Hyacinthe
President and Chief Executive Officer,
Les Textiles Aronelle Ltée

ALFRED MAGNUS KINSMAN

Montreal
Vice-President

RENÉ MENKÈS

Montreal
Senior Partner,
Webb, Zerafa, Menkès & Housden,
Architects

***FRANCESCO PACE**

Montreal
Vice-President and General Manager

***GERMAIN PERREAU**

Montreal
Vice-Chairman of the Board,
Banque Nationale du Canada

The Hon. LAZARUS PHILLIPS, O.B.E., Q.C., LL.D.

Montreal
Partner,
Phillips & Vineberg,
Lawyers

CARLO SCHERTENLEIB

Zurich
President,
Modital S.A.

CLAUDE SIMARD

Montreal
President,
Clauremiand Limitée

YVAN TACON

Montreal
Vice-President Finance and Treasurer

***DR. PIETRO CARLO VIGLIO**

Montreal
President

Officers

DR. PIETRO CARLO VIGLIO

President, Chairman of the Board and
of the Executive Committee

FRANCESCO PACE

Vice-President and General Manager

ALFRED MAGNUS KINSMAN

Vice-President

YVAN TACON

Vice-President Finance and Treasurer

GILLES LEBLANC

Secretary

*Member of Executive Committee

Annual Report of the Directors to the Shareholders



Francesco Pace,
Vice-President and
General Manager

Dr. Pietro Carlo Viglio,
President and Chairman
of the Board

The consolidated financial statements of your Company for the fiscal year ended October 31, 1981 are submitted herewith.

During the past year, the economic situation in world markets deteriorated drastically and, in Canada, the downturn was the steepest since 1951, thirty years ago. This was especially so in the last quarter of the fiscal year, traditionally the strongest for this industry. Obviously, the continuing high cost of money aggravated market conditions.

Your Company's management reacted to the general malaise by taking actions that were conducive to maintaining earnings comparable to the previous year:

- the variety of products, this is to say the "mix", was improved and costlier product constructions were introduced but, at the same time, attention was given to the "do-it-yourself" sector so that handy people could carry out their own floor installations at important savings;*
- emphasis was placed on the efficiency of the plant;*
- the marketing organization was strengthened, especially for the purpose of catering effectively to international markets.*

Meanwhile, the prices of the Company's products and all conditions of sale were kept within reason but permitted a fairly satisfactory profit and maintenance of the Dividend Policy, previously announced.



Alfred M. Kinsman, Vice-President with Raymond Harel, Human Resources Manager in conversation with Gilles Leblanc, Corporate Secretary and Legal Counsel.

I would like to draw your particular attention to one aspect which I think is indicative of the vitality of your Company. It is the expense item for "Research and Development" which amounted in the past year to \$506,000. This has been occasioned by a new study for the second phase of our capital program begun in 1977. The second phase is for the medium — long term. I shall re-address this issue in the near future and when plans are more formalized.



Roger P. Gagnon, Corporate Marketing and Sales Director, heads off marketing meeting at corporate head office.

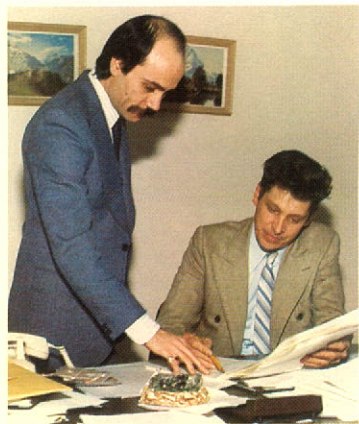
Yvan Tacon, Vice-President Finance and Treasurer with Edith Hammelbeck, Corporate Controller, discuss projected sales with Lucien Laramée, General Sales Manager — Domco.



Patent Litigation

On December 15 and 16, 1981, the Supreme Court of Canada heard the appeal brought by Armstrong Cork Companies from the Decision of the Federal Court of Appeal in which the Court unanimously dismissed the appeal brought by Armstrong Cork Companies against the judgment of the Trial Division of the Federal Court of Canada.

In its judgment at trial, the Court held that Domco was entitled to damages for the period of July 25, 1967 to March 9, 1976 against Armstrong by reason of Armstrong's infringement of Canadian Patent No. 764.004 under which Domco is licensed. The Supreme Court of Canada reserved its judgment on the appeal. It is expected that the Court will deliver its judgment within the next few months. Counsel for the Company remains confident as to the claims of your Company.



Frederick Rodger, Data Processing Manager, reviews programming schedule with an assistant.

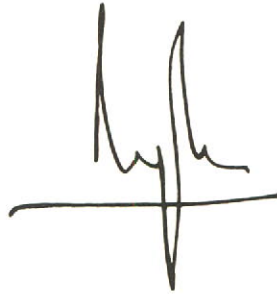
John H. Gaffney

It is with a deep sense of loss that I record the death on August 28, 1981 of Mr. John H. Gaffney. Mr. John H. Gaffney was an esteemed member of the Board for over sixteen years. He will be kindly and long remembered for his friendliness, ability and keen interest in your Company's affairs.

On your behalf and that of the Board, I express to Mr. Pace, your Vice-President and General Manager, and to all personnel, appreciation for their valuable efforts throughout a very difficult year for business.

I also want to thank the shareholders for their continuing support.

Respectfully submitted,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'D. C. Viglio', written over a horizontal line.

*D. C. Viglio,
President and
Chairman of the Board.*

February 1st, 1982.



Manufacturing
and Wholesale
Distribution



Plant Manager, Claude Côté, conducts a production meeting at the Domco manufacturing facilities in Farnham.

The Domestic Market

The 1981 fiscal year began in a promising way for this industry. As one example, new housing starts (except in Newfoundland and Prince Edward Island) were then far ahead of the previous year and the market for existing homes was active too, especially in Western Canada and notably in British Columbia whose volume of new housing was almost equalling that of Ontario.

But unreasonable escalation in the cost of housing has, universally and always, spelled trouble and so, in the Spring, it happened. Inflation spread and the central bankers in both Canada and the U.S. raised the respective interest rates even further. This almost certainly triggered the recession. High interest rates right along have failed to cut into inflation, and high unemployment developed as well.

Although by the end of 1981, housing starts were eight per cent more than in 1980, they were twenty-two per cent below the average for the five previous years. Floor covering sales happen when the construction industry is active. When real estate activity is down it adversely affects industry as a whole but the house furnishing and home appliance trades are directly hit. Also, when existent homeowners are squeezed financially to pay

higher mortgage carrying charges or if they anticipate higher payments they perform postpone buying high, price-tag items to furnish their homes.

By year end, inflation was so rife that the consumer price index had increased (year-over-year) by 12.5 per cent, the most since 1948. Indeed, in the second half of the fiscal year, the spread and intensification of negative economic forces so led to general market contraction that the output of almost all major Canadian manufacturing industries including even food, declined.

Other consequences, specifically in respect to this industry, can be summarized thus:

In many instances, inventories at both the wholesale and retail distribution levels were pared down to below desirable selection and service levels which tends, of course, to discourage even those who might otherwise be tempted to buy. This compels the manufacturer to place more and more sample display units to ensure a visible presence for his products in retail outlets and the process is an expensive one.

It was imperative to compensate against the expectation of negative real growth in the domestic market. Actions taken in that pur-

Mr. F. Pace with the employees of 30 to 35 years of seniority.



suit included making further inroads abroad which were successful, and also altering the product mix. The latter was done to develop more revenue per square yard of production which was achieved but it followed, of course, that the value of inventories in finished goods would increase proportionately.

In times like these it will be seen that, whereas the cost of doing business for wholesalers and retailers can be higher, it is disproportionately so for the manufacturer.

International Trade

Products manufactured by Domco are sold in world markets on their merits — cost/value, dependable quality and style. However, in order to expand trade in sophisticated markets such as the U.S.A. and Europe, not only are marketing expertise and effort needed but considerable investment as well. This is being done with due purpose and discernment and steady growth in export trade is being developed. Your Company maintains permanent show spaces in Chicago and Atlanta and participates in major international trade shows including Dallas (Texas), Frankfurt (Germany), Harrogate (England) and Sydney (Australia). Domco also organizes distributor conventions to discuss and disseminate

product and marketing information and to strengthen relationships. Your company has selling agents in some parts of the world but its own marketing people travel extensively and, in the U.S., its own resident personnel service the most promising market areas there. All related expenses in these widespread activities are kept in proportion to sales returns or potentials.



View of a showroom at one of the many trade shows Domco attends.

Growth in export trade is fully expected to continue despite the economic uncertainties, similar to those in Canada, which are prevailing in many parts of the western industrialized world—high unemployment, declining output and high interest rates too. Regardless of all that, your company is equipped to do well internationally.



Domco shows its products at all major international trade shows, some of which hold a permanent Domco showroom.

Manufacturing

Capital expense and considerable time were spent in 1981 in developing new products. One of these is already on the market. It is a cushioned vinyl sheet flooring whose trade name is "Gemflor". It is distinctive because its special construction permits it to lie absolutely flat to the floor and stay flat on its own (without adhesives or staples or any other anchor) — hence its special appeal to "do-it-yourself" enthusiasts. Thus, in these days of a faltering economy, "Gemflor" is winning recognition as a timely product.

Products in the development stage are being contrived in answer to trends and consumer expectations in the months ahead. Some of these items will require additional new equipment, and the investment needs are under study. Withal, it is essential that Domco stays ahead technologically.

Wholesale Distribution

The Domcor Division made vitally important contributions in various ways to your Company's total performance in 1981. The Division had satisfactory financial results and a most encouraging increase in sales.

For the second consecutive year, Domcor carpets well outperformed the Canadian carpet market. At the present time, the Division is in the process of strengthening its commercial sales structure as the Commercial Contract sector of the trade now has greater potential than the residential sector.

LUPEL-SNA INC.

In 1981 by mutual agreement, your Company sold the goodwill in its Asbestos Division to LUPEL-SNA INC. However, a new contract was signed on favourable terms for the continuing supply of backing material for Domco sheet vinyl floorings.

George Brooks, General Manager Domcor, with the Branch Managers of Domcor's coast-to-coast distribution system.



Aerial view of the Domco manufacturing facilities in Farnham.



1982

As this report is being written it is clear that the fairly strong surge in business activity that signalled the start of last year has not been repeated in this fiscal year and the prospects for the Canadian economy are not favourable due, in considerable measure, to the continuing restrictive stance of domestic policy.

Your management has been able to cope with economic change (if less drastic) in the past and has proved itself adaptive. It is resolved to strive to minimise the economic pressures which now surround Canadian industry and also lie ahead. Management has to succeed in keeping production costs at a level that will allow its products to remain competitive and maintain market position as well. It must develop distinctive new products by technological research and commercialise them successfully through market research, especially on the international scene. All managerial

resourcefulness which can be mustered will be applied to those ends, essentially to sustain earnings.

Under the present stressful business conditions, your management is particularly conscious and appreciative of the dedication of the employees and the fine support of the shareholders, the Board and your Company's bankers.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'F. Pace'.

F. Pace,
Vice-President and
General Manager



Some of the Domco wide range of fashionable Sheet Vinyl Flooring.





DOMCO

The Financial Statements

Financial Highlights

	1981	1980	1979	1978	1977
Net earnings from operations**	\$ 2,317,990	\$ 2,407,396	\$ 3,764,715	\$ 2,472,731	\$ 1,390,404
Net earnings for the year	2,183,990	1,925,752	3,835,407	1,619,796	1,540,276
Earnings per share	1.23	1.35	3.21	1.38	1.32
Consolidated sales	73,357,722	59,584,610	55,150,393	45,999,574*	42,481,782
Working capital	16,902,631	15,145,228	12,409,350	10,957,933	11,036,199
Working capital ratio	1.77:1	1.89:1	1.75:1	1.83:1	1.89:1
Retained earnings	8,690,754	7,932,001	7,275,886	4,432,163	3,058,109
Book value per share	12.00	11.61	12.93	11.00	9.82
Dividend per share	0.80	0.80	0.80	0.21	0.21

*Restated.

**Cf. to Net earnings before income taxes and extraordinary item.

Consolidated Balance Sheet as at October 31, 1981

Assets

	1981	1980
Current		
Cash.....	\$ 184,075	\$ 248,737
Accounts receivable (notes 4, 6 and 11)	15,042,339	13,671,883
Inventories (notes 2 and 4)	22,905,441	17,497,187
Prepaid expenses.....	868,766	660,299
	<u>39,000,621</u>	<u>32,078,106</u>
Land, buildings and equipment (note 3).....	8,139,578	8,215,917
Goodwill.....	415,929	450,590
Deferred income taxes.....	1,866,104	2,600,104
	<u>\$49,422,232</u>	<u>\$43,344,717</u>

Liabilities

	1981	1980
Current		
Bank indebtedness (note 4)	\$13,647,999	\$10,214,000
Accounts payable and accrued expenses	7,737,373	6,718,878
Dividends payable	712,618	—
	<u>22,097,990</u>	<u>16,932,878</u>
Long-term debt (note 5).....	5,928,250	5,802,600

Shareholders' Equity

Capital stock (note 6)		
Authorized		
An unlimited number of common shares		
Issued		
1,781,546 shares (1980 — 1,774,546)	12,705,238	12,677,238
Retained earnings	8,690,754	7,932,001
	<u>21,395,992</u>	<u>20,609,239</u>
	<u>\$49,422,232</u>	<u>\$43,344,717</u>

Approved by the Board of Directors
F. Pace, Director
Y. Tacon, Director

Consolidated Statement of Earnings

Year ended October 31, 1981

	1981	1980
Sales — net (note 12)	\$73,357,722	\$59,584,610
Costs and expenses		
Cost of sales and production expenses.....	50,318,335	40,324,343
Administrative, distribution and selling expenses	14,949,716	12,350,460
Depreciation and amortization	1,972,338	1,838,057
Interest on short-term debt	2,320,801	1,606,711
Interest on long-term debt	971,564	770,356
Research and development.....	506,978	287,287
	<u>71,039,732</u>	<u>57,177,214</u>
Net earnings before income taxes and extraordinary items	2,317,990	2,407,396
Income taxes (note 7).....	<u>629,000</u>	<u>634,714</u>
Net earnings before extraordinary items.....	1,688,990	1,772,682
Sale of Asbestos Division net of related income taxes (note 8)	495,000	—
Income taxes recovered due to losses carried forward.....	—	153,070
Net earnings for the year.....	<u>\$ 2,183,990</u>	<u>\$ 1,925,752</u>
Earnings per share (note 9)		

Consolidated Statement of Retained Earnings

Year ended October 31, 1981

	1981	1980
Balance at beginning of year	\$ 7,932,001	\$ 7,275,886
Net earnings for the year	2,183,990	1,925,752
	<u>10,115,991</u>	<u>9,201,638</u>
Dividends.....	<u>1,425,237</u>	<u>1,269,637</u>
Balance at end of year	<u>\$ 8,690,754</u>	<u>\$ 7,932,001</u>



Consolidated Statement of Changes in Financial Position

Year ended October 31, 1981

	1981	1980
Source of working capital		
Operations		
Net earnings before extraordinary items	\$ 1,688,990	\$ 1,772,682
Items not affecting working capital:		
Depreciation and amortization	1,972,338	1,838,057
Deferred income tax	629,000	481,644
Other	—	(913)
	<u>4,290,328</u>	<u>4,091,470</u>
Issuance of common shares	28,000	3,909,317
Disposals of fixed assets	6,338	1,184
Sale of Asbestos Division (note 8)	600,000	—
Government assistance loan (note 5)	125,650	—
Income taxes recovered due to losses carried forward	—	153,070
	<u>5,050,316</u>	<u>8,155,041</u>
Application of working capital		
Additions to fixed assets	1,867,676	2,424,526
Dividends	1,425,237	1,269,637
Reduction in long term debt	—	1,725,000
	<u>3,292,913</u>	<u>5,419,163</u>
Change in working capital	1,757,403	2,735,878
Working capital at beginning of year	<u>15,145,228</u>	<u>12,409,350</u>
Working capital at end of year	<u>\$16,902,631</u>	<u>\$15,145,228</u>

Notes to the Consolidated Financial Statements

Year Ended October 31, 1981

1. Accounting policies

The accounting policies of the company are in accordance with generally accepted accounting principles. Outlined below are those policies considered particularly significant.

Subsidiary

The accounts of the subsidiary company are included in these consolidated financial statements.

Inventories

Inventories are determined by actual count, weight or measurement and are valued at the lower of cost and net realizable value. Cost is determined on the first-in, first-out basis.

Fixed assets and depreciation

Land, buildings and equipment are valued at original cost.

Depreciation is provided for in the accounts on the diminishing balance method at the following rates:

Building	5%
Equipment — general	20%
— vehicles	30%
— engraving rolls	3 year straight-line

No depreciation is provided for new assets under construction.

Goodwill and purchase price excess over net assets of subsidiaries

Amortization of these intangible assets is being provided for in the accounts on the straight-line basis over a twenty-year period.

Deferred income taxes

The company has accumulated tax benefits in prior years by claiming less depreciation for income tax purposes than recorded in the accounts.

2. Inventories

	1981	1980
Raw materials	\$ 4,156,582	\$ 2,810,824
Work in process	1,394,985	1,060,845
Finished goods	17,353,874	13,625,518
	<u>\$22,905,441</u>	<u>\$17,497,187</u>

3. Land, buildings and equipment

	1981			1980
	Cost	Accumulated Depreciation	Net Book Value	Net Book Value
Land	\$ 12,389	\$ —	\$ 12,389	\$ 12,389
Buildings	3,704,265	1,978,453	1,725,812	1,641,003
Equipment	24,990,714	18,913,499	6,077,215	5,514,011
Construction in progress	324,162	—	324,162	1,048,514
	<u>\$29,031,530</u>	<u>\$20,891,952</u>	<u>\$ 8,139,578</u>	<u>\$ 8,215,917</u>

4. Bank indebtedness

The company has provided security to its bankers under Section 178 of the Bank Act.

5. Long-term debt

	1981	1980
Bank loans at interest rates not exceeding the prime rate plus 1% (note 4)	\$ 5,300,000	\$ 5,300,000
Department of Regional Economic Expansion interest free development incentive repayable in two equal payments on June 1, 1985 and June 1, 1986.	628,250	502,600
	<u>\$ 5,928,250</u>	<u>\$ 5,802,600</u>

Repayment requirements on long-term debt during the next five fiscal years will be as follows:

	1982	1983	1984	1985	1986
	<u>Nil</u>	<u>\$1,000,000</u>	<u>\$1,000,000</u>	<u>\$1,314,125</u>	<u>\$1,614,125</u>

6. Capital stock

The company has registered an employees stock option plan reserving 72,000 shares at \$4.00 each, in favour of certain employees. To October 31, 1981 options were granted on 71,000 shares, leaving 1,000 shares available. Of the 71,000 share options granted, 65,400 (1980 — 58,400) shares have been exercised. Included in accounts receivable are loans to directors, officers and employees of \$167,611 to purchase shares in the stock option plan.

The company has reserved 20,100 shares at \$5.85 each in favour of certain employees in a stock purchase plan.

7. Income taxes

Current	1981	1980
Deferred (note 1)	\$ —	\$153,070
	629,000	481,644
	<u>\$629,000</u>	<u>\$634,714</u>

8. Extraordinary item

On August 1, 1981 the company sold the goodwill in its Asbestos Division for \$600,000. After giving effect to the relative income taxes, the net gain of \$495,000 is shown in the statement of earnings as an extraordinary item.

9. Earnings per share

	Basic	
	1981	1980
Net earnings before extraordinary item.....	\$0.95	\$1.24
Extraordinary item	0.28	0.11
Net earnings for the year	<u>\$1.23</u>	<u>\$1.35</u>
Weighted average number of shares	<u>1,777,796</u>	<u>1,429,524</u>

10. Commitments

The company has signed leases expiring on different dates to 1988 which call for annual rental payments of \$920,000.

11. Accounts receivable from director

Included in the accounts receivable shown on the balance sheet is an amount of \$54,000 due from a director which represents a loan for purchasing a home, in accordance with the Income Tax Act of Canada. The loan is secured by a mortgage on the house.

12. Export sales

Included in the sales are export sales amounting to \$12,793,000 (1980 — \$8,984,055) of which amount, \$3,689,000 represents sales of the Asbestos Division (note 8).

13. Comparative figures

Certain comparative figures were reclassified in order to conform to the current year's presentation.




Auditors' Report

To the Shareholders,
Domco Industries Limited

We have examined the consolidated balance sheet of Domco Industries Limited as at October 31, 1981 and the consolidated statements of earnings, 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 October 31, 1981 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.


Montreal, Quebec
December 8, 1981


Hyde.Houghton & Co.
Chartered Accountants


DOMCO

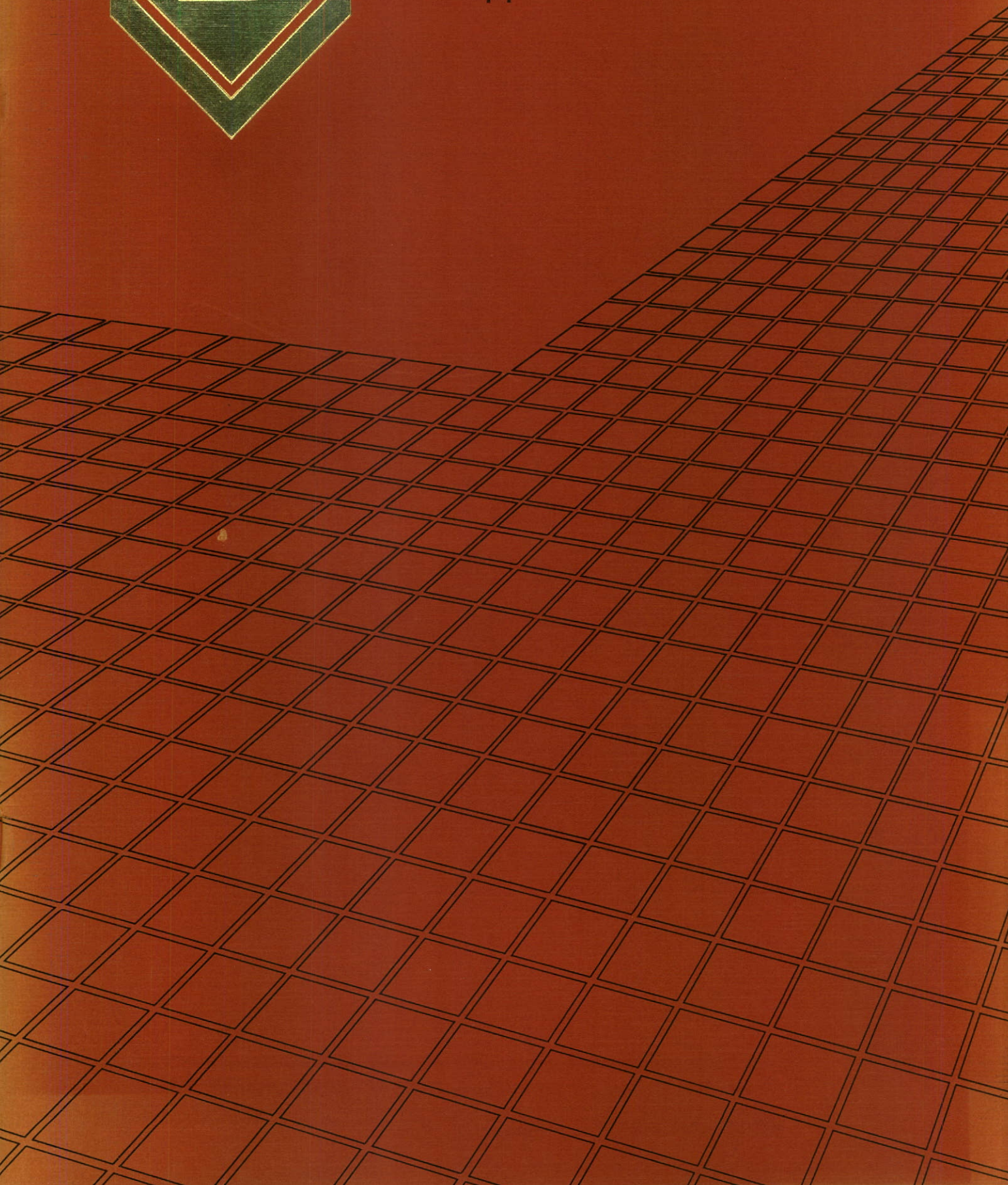

DOMCO


DOMCO





Les Industries Domco Ltée
Rapport annuel 1981





DOMCO

SIÈGE SOCIAL

10,050 Côte-de-Liesse, Lachine, Québec

USINE

1001 est, rue Yamaska, Farnham, Québec

FILIALE

SOCIÉTÉ DE GESTION LA FABRICATION LTÉE
10,050 Côte-de-Liesse, Lachine, Québec

DIVISION

Domcor
26 Borden Ave., Dartmouth, N.S.
P.O. Box 252, Sydney, N.S.
68 Queen St., Charlottetown, P.E.I.
6150, boul. des Grandes-Prairies, St-Léonard, Québec
2665, rue Dalton, Ste-Foy, Québec
2770 Sheffield Rd., Ottawa, Ontario
3070 Universal Dr., Mississauga, Ontario
44 Bunting St., Winnipeg, Manitoba
4020 - 9th Street S.E., Calgary, Alberta
15703 - 114th Ave., Edmonton, Alberta
2471 Simpson Rd., Richmond, B.C.

AGENT DE TRANSFERT & REGISTRAIRE

Trust Général du Canada
Montréal

VÉRIFICATEURS

Hyde, Houghton & Cie
Comptables agréés

Administrateurs

JOHN NEY COLE

Montréal
Conseiller financier

MARC A. DONOLO

Montréal
Président,
Louis Donolo Inc.

ROGER GARON

St-Hyacinthe
Président et principal dirigeant,
Les Textiles Aronelle Ltée

ALFRED MAGNUS KINSMAN

Montréal
Vice-président

RENÉ MENKÈS

Montréal
Associé principal,
Webb, Zerafa, Menkès & Housden,
Architectes

***FRANCESCO PACE**

Montréal
Vice-président Directeur général

***GERMAIN PERREAULT**

Montréal
Vice-président du Conseil,
Banque Nationale du Canada

L'Hon. LAZARUS PHILLIPS, O.E.B., C.R., LL.D.

Montréal
Associé,
Phillips & Vineberg,
Avocats

CARLO SCHERTENLEIB

Zurich
Président,
Modital S.A.

CLAUDE SIMARD

Montréal
Président,
Clauremiand Limitée

YVAN TACON

Montréal
Vice-président des Finances et Trésorier

***DR. PIETRO CARLO VIGLIO**

Montréal
Président

Officiers

DR. PIETRO CARLO VIGLIO

Président,
Président du Conseil et du Comité Exécutif

FRANCESCO PACE

Vice-président Directeur général

ALFRED MAGNUS KINSMAN

Vice-président

YVAN TACON

Vice-président des Finances et Trésorier

GILLES LEBLANC

Secrétaire

*Membre du comité exécutif

Rapport annuel des administrateurs aux actionnaires



Francesco Pace,
Vice-Président
Directeur général

Dr. Pietro Carlo Viglio,
Président et Président
du Conseil

Nous vous présentons les états financiers consolidés de votre compagnie pour l'exercice clos le 31 octobre 1981.

Au cours de l'année écoulée, la situation économique sur les marchés mondiaux s'est radicalement détériorée et, au Canada, nous avons connu la tendance à la baisse la plus prononcée depuis 1951, soit depuis trente ans. Ceci s'est révélé particulièrement vrai au dernier trimestre de l'année financière, traditionnellement le plus fort pour cette industrie. Evidemment, le coût constamment élevé de l'argent a aggravé les conditions commerciales.

La direction de votre compagnie a réagi au malaise général en entreprenant des actions qui ont contribué à maintenir les bénéfices à un niveau comparable à l'an dernier:

- la variété des produits, c'est-à-dire l'éventail, a été améliorée et des produits plus dispendieux ont été introduits; mais, en même temps, l'attention s'est portée sur le secteur du "faites-le vous-même" de telle sorte que le bricoleur puisse procéder lui-même à l'installation de son revêtement en réalisant d'importantes économies;*
- l'accent a été mis sur l'efficacité de l'usine;*
- l'organisation du marketing a été renforcée, spécialement dans le but d'approvisionner efficacement les marchés internationaux.*

Pendant ce temps, le prix des produits de la compagnie et toutes les conditions de vente ont été gardés dans les limites du raisonnable mais ont permis la réalisation d'un profil plutôt satisfaisant et le maintien de la politique de dividende annoncée antérieurement.



Alfred M. Kinsman, Vice-président et Raymond Harel, Directeur des Ressources Humaines s'entretiennent avec Gilles Leblanc, Secrétaire général et Conseiller juridique.

J'aimerais attirer particulièrement votre attention sur un aspect qui, je pense, est indicatif de la vitalité de votre compagnie. Il s'agit des dépenses encourues au titre de "Recherche et développement" qui se sont élevées à \$506,000. Ceci a été rendu possible grâce à une nouvelle étude de la seconde phase du programme de dépenses en capital, commencé en 1977. La seconde phase s'adresse au moyen et long terme. Je dois revenir sur cette question prochainement, quand les plans seront plus explicites.



Roger P. Gagnon, Directeur corporatif, commercialisation et ventes, dirige une réunion du marketing au siège social.

Yvan Tacon, Vice-président des finances et Trésorier en compagnie d'Edith Hammelbeck, Contrôleur corporatif, discutent des ventes anticipées avec Lucien Laramée, Directeur général des ventes — Domco.



Litige de brevet

Les 15 et 16 décembre 1981, la Cour suprême du Canada a entendu l'appel logé par Armstrong Cork Companies à l'encontre de la décision de la Cour fédérale d'appel où celle dernière rejetait unanimement l'appel logé par Armstrong Cork Companies à l'encontre du jugement de la Division des procès de la Cour fédérale du Canada.

Dans son jugement de première instance, la Cour reconnaissait que Domco avait droit à des dommages à l'encontre d'Armstrong pour la période s'étendant du 25 juillet 1967 au 9 mars 1976 en raison de la contrefaçon pour Armstrong du brevet canadien no. 764.004 dont Domco est détenteur. La Cour suprême du Canada a pris l'appel en délibéré. On s'attend à ce que la Cour rende son jugement dans les quelques prochains mois. Le conseiller de la compagnie demeure confiant quant aux prétentions de votre compagnie.



Frederick Rodger, Directeur du traitement des données, révisé la cédule de programmation avec un assistant.


John H. Gaffney

C'est avec un profond sentiment de tristesse que je mentionne le décès de M. John H. Gaffney, survenu le 28 août 1981. M. John H. Gaffney était un membre estimé du Conseil depuis plus de seize ans. Il sera longtemps présent à notre bon souvenir pour sa bienveillance, sa compétence et le vif intérêt qu'il manifestait pour les affaires de votre compagnie.

En votre nom et en celui du Conseil, j'exprime à M. Pace, votre Vice-Président Directeur général, et à tout le personnel, ma reconnaissance pour leurs magnifiques efforts tout au long d'une année très difficile pour le commerce.

Je veux aussi remercier les actionnaires pour leur appui constant.

Présenté respectueusement,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'P. C. Viglio'. The signature is stylized with a prominent vertical stroke and a horizontal line crossing it near the bottom.

*P. C. Viglio,
Président et
Président du Conseil.*

Le 1er février 1982.



Fabrication
et distribution
en gros



Le Gérant de l'usine, Claude Côté, dirige une réunion du département de la production à l'usine de Domco, située à Farnham.

Le marché domestique.

L'année financière 1981 commença d'une manière prometteuse pour notre industrie. À titre d'exemple, les mises en chantier domiciliaires (sauf à Terre-Neuve et à l'Île-du-Prince-Édouard) se situaient alors bien au-delà de l'année précédente et le marché des maisons existantes étaient également actif, particulièrement dans l'ouest du Canada et notamment en Colombie Britannique où le volume des nouvelles maisons égalait presque celui de l'Ontario.

Mais l'escalade excessive du coût de l'habitation a toujours et partout signifié des ennuis; et c'est ce qui s'est produit au printemps. L'inflation a progressé et les banques centrales, tant au Canada qu'aux États-Unis, ont haussé encore davantage leurs taux d'intérêt respectifs. C'est ce qui a presque certainement déclenché la récession. Les taux d'intérêt demeurant élevés ont échoué à entamer l'inflation et un chômage important s'est également développé.

Bien qu'à la fin de 1981 les mises en chantier domiciliaires dépassaient de huit pour cent celles de 1980, elles étaient de vingt-deux pour cent inférieures à la moyenne des cinq années précédentes. On enregistre des ventes de revêtement de sol quand l'industrie de la construction est active. Une activité immobilière à la baisse affecte négativement l'industrie dans son ensemble mais l'ameublement de

maison et le commerce des appareils ménagers sont frappés directement. Aussi, quand les propriétaires actuels sont pressés financièrement d'assumer de plus hauts taux hypothécaires ou s'ils anticipent des paiements plus importants, ils ajournent forcément l'achat des articles à prix très élevé pour meubler leur maison.

À la fin de l'année, l'inflation était tellement répandue que l'indice des prix à la consommation avait augmenté (année après année) de 12.5 pour cent, la plus forte depuis 1948. En effet, dans le second semestre de l'année financière, la progression et l'intensification des forces économiques négatives conduisaient à une telle contraction générale du marché que la production de presque toutes les industries canadiennes manufacturières majeures, incluant même l'alimentation, déclinait.

D'autres conséquences, spécialement ayant trait à notre industrie, peuvent se résumer ainsi:

Dans plusieurs cas, l'inventaire, tant au niveau de la distribution en gros qu'à celui du détail, était réduit au-dessous d'un niveau désirable de sélectivité et de service, ce qui tend, naturellement, à décourager même ceux qui auraient pu autrement être tentés d'acheter. Ce phénomène force le manufacturier à installer de plus en plus de présentoirs d'échantillons pour assurer une présence vi-

M. Pace en compagnie des employés ayant 30 à 35 années de service.



sible de ses produits aux points de vente; et ce processus est dispendieux.

Il était impérieux de compenser les prévisions d'une croissance réelle négative sur le marché domestique. Les actions entreprises dans cette recherche incluait de nouvelles incursions à l'étranger, lesquelles furent couronnées de succès; et aussi la modification de l'éventail des produits. Cette dernière a été réalisée afin de développer plus de revenus par verge carrée de production, ce qui a été accompli; mais il s'ensuivit, naturellement une augmentation proportionnelle de la valeur de l'inventaire des produits finis.

On notera que, en des périodes semblables, alors que le coût d'exploitation peut être plus haut pour les marchands de gros et les détaillants, cela s'avère vrai d'une façon disproportionnée pour le manufacturier.

Commerce international.

Les produits fabriqués par Domco sont vendus sur les marchés mondiaux à leur mérite: prix/valeur, qualité digne de confiance et style. Toutefois, afin de développer le commerce sur des marchés sophistiqués, tels les États-Unis et l'Europe, il ne suffit pas d'avoir la compétence en marketing et de déployer des efforts, mais il faut également investir des capitaux considérables. Ceci est fait avec discernement et à propos et on déve-

loppe une croissance constante du commerce d'exportation. Votre compagnie maintient des espaces d'exposition permanente à Chicago et Atlanta et participe aux principales expositions commerciales internationales, incluant Dallas (Texas), Francfort (Allemagne), Harrogate (Angleterre) et Sydney (Australie). Domco organise aussi des conventions de distributeurs pour discuter et disséminer l'information sur les produits et leur marketing et pour renforcer la qualité des rapports. Votre compagnie a des représentants de



Photo du kiosque Domco, prise lors d'une des nombreuses expositions commerciales auxquelles participe la compagnie.

vente dans certaines parties du monde mais son propre personnel de marketing voyage considérablement et, aux États-Unis, son propre personnel résident désert les marchés les plus prometteurs. Toutes les dépenses reliées à ces activités étendues sont gardées en proportion du retour ou du potentiel de ventes.



Domco participe à toutes les expositions internationales d'importance et y possède même quelques kiosques permanents.

On prévoit vraiment la poursuite de la croissance du commerce d'exportation en dépit des incertitudes économiques, similaires à celles existant au Canada, qui prévalent à plusieurs endroits du monde occidental industrialisé: chômage élevé, rendement décroissant et aussi hauts taux d'intérêt. Malgré tout, votre compagnie a les compétences pour bien faire internationalement.

Fabrication.

Des capitaux et beaucoup de temps ont été consacrés en 1981 au développement de nouveaux produits. Un d'entre eux est déjà sur le marché. Il s'agit d'un revêtement de vinyle coussiné en feuille dont le nom commercial est "Gemflor". Il est caractérisé par une construction spéciale qui lui permet de s'étendre parfaitement à plat sur le plancher et de rester plat par lui-même (sans adhésifs, agrafes ou toute autre attache) d'où son attrait particulier pour les brico-

leurs enthousiastes. Ainsi, en ces jours d'économie chancelante, "Gemflor" se gagne une reconnaissance en tant que produit opportun.

Des produits en stage de développement sont mis au point pour répondre aux tendances et attentes des consommateurs dans les mois à venir. Certains de ces articles nécessiteront de nouveaux équipements additionnels et les besoins en investissement sont sous étude. En outre, il est essentiel que Domco demeure à la pointe de la technologie.

Distribution en gros.

La Division Domcor a fourni une contribution d'une importance capitale, à plusieurs titres, à la performance totale de votre compagnie en 1981. La Division a connu des résultats financiers satisfaisants et une augmentation des plus encourageantes des ventes.

Pour la deuxième année consécutive, les tapis Domcor ont aisément

George Brooks, directeur général — Domcor, en compagnie des gérants des succursales Domcor qui desservent le marché canadien d'un océan à l'autre.



Vue aérienne de
l'usine Domco
à Farnham.



ment dépassé la performance du marché canadien de tapis. Actuellement, la Division est en voie de renforcer sa structure de ventes commerciales, étant donné que le secteur des contrats commerciaux a maintenant un plus grand potentiel que le secteur résidentiel.

LUPEL-SNA INC.

En 1981, par accord mutuel, votre compagnie a vendu l'achalandage de sa Division Amiante à LUPEL-SNA INC. Toutefois, un nouveau contrat comportant des termes favorables fut signé, assurant la fourniture permanente d'endos pour les revêtements de vinyle en feuille de Domco.

1982.

Au moment où ce rapport est écrit, il est clair que la montée raisonnablement forte de l'activité commerciale qui a marqué le début de l'an passé ne s'est pas répétée cette année et les perspectives de l'économie canadienne ne sont pas favorables, dû, en grande partie, à la position toujours restrictive de la politique intérieure.

Votre direction a été capable dans le passé, de faire face au changement économique et a fait montre de capacité d'adaptation. On doit s'efforcer de minimiser les pressions économiques qui, maintenant et à l'avenir, pèsent sur l'industrie canadienne. La

direction doit réussir à garder les coûts de production à un niveau qui permettra à ses produits de demeurer concurrentiels et de maintenir également sa position sur le marché. Elle doit développer de nouveaux produits distinctifs au moyen de la recherche technologique et les commercialiser avec succès à travers la recherche de marchés, surtout sur la scène internationale. Toutes les ressources de la direction qui peuvent être rassemblées serviront à ces fins, essentiellement pour soutenir les bénéfiques.

Sous les conditions stressantes du moment, votre direction est particulièrement sensible et consciente du dévouement des employés et de l'excellent appui des actionnaires, du Conseil et des banquiers de votre compagnie.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'F. Pace'.

F. Pace,
Vice-président
Directeur général.



Voici quelques-uns des magnifiques couvre-sols de vinyle Domco dont le choix est très varié.





DOMCO

Les
états
Financiers

Points financiers saillants

	1981	1980	1979	1978	1977
Bénéfice net d'exploitation**	\$ 2,317,990	\$ 2,407,396	\$ 3,764,715	\$ 2,472,731	\$ 1,390,404
Bénéfice net de l'exercice	2,183,990	1,925,752	3,835,407	1,619,796	1,540,276
Bénéfice par action	1.23	1.35	3.21	1.38	1.32
Ventes consolidées	73,357,722	59,584,610	55,150,393	45,999,574*	42,481,782
Fonds de roulement	16,902,631	15,145,228	12,409,350	10,957,933	11,036,199
Rapport du fonds de roulement	1.77:1	1.89:1	1.75:1	1.83:1	1.89:1
Bénéfice non réparti	8,690,754	7,932,001	7,275,886	4,432,163	3,058,109
Valeur comptable de l'action	12.00	11.61	12.93	11.00	9.82
Dividende par action	0.80	0.80	0.80	0.21	0.21

*Redressé.

**Cf. à Bénéfice net avant impôts sur le revenu et poste extraordinaire.

Bilan consolidé au 31 octobre 1981

DOMCO

Actif

	1981	1980
À court terme		
Encaisse	\$ 184,075	\$ 248,737
Comptes à recevoir (notes 4, 6 et 11)	15,042,339	13,671,883
Stocks (notes 2 et 4)	22,905,441	17,497,187
Dépenses payées d'avance	868,766	660,299
	<u>39,000,621</u>	<u>32,078,106</u>
Terrains, immeubles et équipement (note 3)	8,139,578	8,215,917
Achalandage	415,929	450,590
Avantage d'impôts sur le revenu reportés	1,866,104	2,600,104
	<u>\$49,422,232</u>	<u>\$43,344,717</u>

Passif

	1981	1980
À court terme		
Endettement bancaire (note 4)	\$13,647,999	\$10,214,000
Comptes à payer et dépenses courues	7,737,373	6,718,878
Dividendes à payer	712,618	—
	<u>22,097,990</u>	<u>16,932,878</u>
Dette à long terme (note 5)	5,928,250	5,802,600

Avoir des actionnaires

Capital-actions (note 6)		
Autorisé		
Un nombre illimité d'actions ordinaires		
Émis		
1,781,546 actions (1980 — 1,774,546)	12,705,238	12,677,238
Bénéfices non répartis	8,690,754	7,932,001
	<u>21,395,992</u>	<u>20,609,239</u>
	<u>\$49,422,232</u>	<u>\$43,344,717</u>

Approuvé par le Conseil d'Administration
F. Pace, administrateur
Y. Tacon, administrateur

DOMCO

DOMCO

État consolidé des résultats

Exercice terminé le 31 octobre 1981

	1981	1980
Ventes — nettes (note 12).....	\$73,357,722	\$59,584,610
Coûts et dépenses		
Coûts des ventes et dépenses de fabrication	50,318,335	40,324,343
Dépenses d'administration, de distribution et de ventes.....	14,949,716	12,350,460
Dépréciation et amortissement	1,972,338	1,838,057
Intérêt sur la dette à court terme	2,320,801	1,606,711
Intérêt sur la dette à long terme	971,564	770,356
Recherche et développement	506,978	287,287
	<u>71,039,732</u>	<u>57,177,214</u>
Bénéfice net avant impôts sur le revenu et poste extraordinaire.....	2,317,990	2,407,396
Impôts sur le revenu (note 7).....	<u>629,000</u>	<u>634,714</u>
Bénéfice net avant poste extraordinaire	1,688,990	1,772,682
Vente de la division d'amiante — nette des impôts sur le revenu s'y rapportant (note 8)	495,000	—
Réduction des impôts sur le revenu due à un report de pertes d'exercices antérieurs.....	—	153,070
Bénéfice net de l'exercice	<u>\$ 2,183,990</u>	<u>\$ 1,925,752</u>
Bénéfice par action (note 9)		

État consolidé des bénéfices non répartis

Exercice terminé le 31 octobre 1981

	1981	1980
Solde au début de l'exercice.....	\$ 7,932,001	\$ 7,275,886
Bénéfice net de l'exercice	<u>2,183,990</u>	<u>1,925,752</u>
	10,115,991	9,201,638
Dividendes	<u>1,425,237</u>	<u>1,269,637</u>
Solde à la fin de l'exercice	<u>\$ 8,690,754</u>	<u>\$ 7,932,001</u>


DOMCO


DOMCO

État consolidé de l'évolution de la situation financière

Exercice terminé le 31 octobre 1981

	1981	1980
Provenance du fonds de roulement		
Exploitation		
Bénéfice net avant poste extraordinaire	\$ 1,688,990	\$ 1,772,682
Postes ne requérant pas de sortie de fonds:		
Dépréciation et amortissement	1,972,338	1,838,057
Impôts sur le revenu reportés	629,000	481,644
Autres	—	(913)
	<u>4,290,328</u>	<u>4,091,470</u>
Émission de capital-actions	28,000	3,909,317
Ventes d'immobilisations	6,338	1,184
Vente de la division d'amiante (note 8).....	600,000	—
Prêt du gouvernement (note 5)	125,650	—
Réduction des impôts sur le revenu due à un report de pertes d'exercices antérieurs	—	153,070
	<u>5,050,316</u>	<u>8,155,041</u>
Utilisation du fonds de roulement		
Acquisition d'immobilisations	1,867,676	2,424,526
Dividendes	1,425,237	1,269,637
Diminution de la dette à long terme	—	1,725,000
	<u>3,292,913</u>	<u>5,419,163</u>
Variation du fonds de roulement	1,757,403	2,735,878
Fonds de roulement au début de l'exercice	<u>15,145,228</u>	<u>12,409,350</u>
Fonds de roulement à la fin de l'exercice.....	<u>\$16,902,631</u>	<u>\$15,145,228</u>



DOMCO



DOMCO



DOMCO

Notes aux états financiers consolidés

Exercice terminé le 31 octobre 1981

1. Conventions comptables

Les conventions comptables de la compagnie sont en accord avec les principes comptables généralement reconnus. Les conventions suivantes sont considérées particulièrement significatives:

Filiale

Les comptes de la compagnie filiale sont inclus dans ces états financiers consolidés.

Stocks

Les stocks sont déterminés par décompte physique, par pesée ou par mesure et sont évalués au plus bas du prix coûtant ou de la valeur nette de réalisation. Le prix coûtant est déterminé selon la méthode de l'épuisement successif (F.I.F.O.).

Immobilisations et amortissement

Les terrains, les immeubles et l'équipement sont évalués au prix coûtant.

L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement dégressif aux taux suivants:

Immeubles	5%
Équipement — général	20%
— véhicules	30%
— rouleaux d'imprimerie ...	3 ans, selon la méthode de l'amortissement linéaire

Aucun amortissement n'est chargé à l'exploitation pour les immobilisations en construction.

Achalandage

L'amortissement de l'achalandage est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire et s'échelonne sur une période de vingt ans.

Avantage d'impôts sur le revenu reportés

La compagnie a accumulé un avantage d'impôts sur le revenu en réclamant moins d'amortissement pour fins fiscales que pour fins comptables.

2. Stocks

	1981	1980
Matières premières	\$ 4,156,582	\$ 2,810,824
Produits en cours	1,394,985	1,060,845
Produits finis	17,353,874	13,625,518
	<u>\$22,905,441</u>	<u>\$17,497,187</u>

3. Terrains, immeubles et équipement

	1981			1980
	Coût	Amortissement accumulé	Net	Net
Terrains	\$ 12,389	\$ —	\$ 12,389	\$ 12,389
Immeubles	3,704,265	1,978,453	1,725,812	1,641,003
Équipement	24,990,714	18,913,499	6,077,215	5,514,011
Construction en cours	324,162	—	324,162	1,048,514
	<u>\$29,031,530</u>	<u>\$20,891,952</u>	<u>\$ 8,139,578</u>	<u>\$ 8,215,917</u>

4. Endettement bancaire

La compagnie garantit son endettement bancaire selon la section 178 de la Loi des banques.

5. Dette à long terme

	1981	1980
Emprunts bancaires portant intérêt n'excédant pas le taux préférentiel plus 1% (note 4)	\$ 5,300,000	\$ 5,300,000
Subvention au développement du Ministère de l'Expansion Économique Régionale, ne portant pas d'intérêt et remboursable en deux versements égaux le 1 ^{er} juin 1985 et le 1 ^{er} juin 1986.....	628,250	502,600
	<u>\$ 5,928,250</u>	<u>\$ 5,802,600</u>

Les paiements requis pour rembourser la dette à long terme au cours des cinq prochains exercices sont:

1982	1983	1984	1985	1986
Nil	<u>\$1,000,000</u>	<u>\$1,000,000</u>	<u>\$1,314,125</u>	<u>\$1,614,125</u>

6. Capital-actions

La compagnie a enregistré un plan d'achat d'actions pour les employés réservant ainsi 72,000 actions à \$4 chacune en faveur de certains employés. Au 31 octobre 1981, 71,000 actions avaient été octroyées en fonction de ce plan, laissant 1,000 actions encore disponibles. Des 71,000 actions octroyées, le droit d'achat a été exercé sur 65,400 actions (1980 — 58,400). Des prêts de \$167,611 ont été faits aux administrateurs, aux dirigeants et aux employés pour acheter des actions du plan d'achat d'actions; ce montant est inclus dans les comptes à recevoir.

En fonction d'un plan d'achat d'actions, la compagnie a réservé 20,100 actions à \$5.85 chacune en faveur de certains employés.

7. Impôts sur le revenu

	1981	1980
Courants	\$ —	\$153,070
Reportés (note 1)	<u>629,000</u>	<u>481,644</u>
	<u>\$629,000</u>	<u>\$634,714</u>

8. Poste extraordinaire

Le 1^{er} août 1981, la compagnie a vendu l'achalandage de sa division d'amiante pour \$600,000. Le gain de \$495,000, net des impôts sur le revenu s'y rapportant, est montré à l'état des résultats comme poste extraordinaire.

9. Bénéfice par action

	En circulation	
	1981	1980
Bénéfice net avant poste extraordinaire	\$0.95	\$1.24
Poste extraordinaire	<u>0.28</u>	<u>0.11</u>
Bénéfice net de l'exercice	<u>\$1.23</u>	<u>\$1.35</u>
Nombre d'actions en circulation selon la moyenne pondérée des actions	<u>1,777,796</u>	<u>1,429,524</u>

10. Engagements

La compagnie a signé des baux expirant à des dates différentes jusqu'en 1988. Les paiements annuels pour ces loyers totalisent \$920,000.

11. Comptes à recevoir — administrateurs

Un montant de \$54,000, inclus dans les comptes à recevoir montrés au bilan, représente un prêt accordé à un administrateur pour lui permettre d'acheter une maison, le tout en conformité avec la Loi de l'impôt sur le Revenu du Canada. Le prêt est garanti par une hypothèque sur la maison.

12. Ventes à l'exportation

Des ventes à l'exportation se chiffrant à \$12,793,000 (1980 — \$8,984,055) sont incluses dans les ventes; de ce montant, \$3,689,000 représente des ventes de la division d'amiante (note 8).

13. Chiffres comparatifs

Certains chiffres de l'exercice comparatif ont été reclassifiés pour se conformer à la présentation de l'exercice courant.



Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires,
Les Industries Domco Limitée

Nous avons vérifié le bilan consolidé de Les Industries Domco Limitée au 31 octobre 1981 ainsi que l'état consolidé des résultats, l'état consolidé des bénéfices non répartis et l'état consolidé 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 compagnie au 31 octobre 1981 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.

Montréal, Québec
le 8 décembre 1981

Hyde, Houghton & Cie
Comptables Agréés

