

C

ANNUAL REPORT 1989



**SICO**

**CROWN  
DIAMOND**

*Kyanize* PRINTS

**NuBrite**



**Sterling**

**MULCO**

**QUALCOR**

1	Corporate Mission
	<i>Viewpoint</i>
2	Jean-Paul Lortie <i>Chairman of the Board and President</i>
4	Gilles C. Beauchamp <i>Deputy Chairman of the Board, President and Chief Operating Officer</i>
8	Liquidity and Capital ressources
9	Ed Prévost <i>Chief Executive Officer</i>
12	The Sico team and Sales Distribution
13	Management's Report and Auditor's Report
14	Consolidated Financial Statements
24	General Information

## CORPORATE MISSION

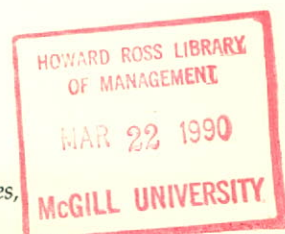
The Sico Group is the largest Canadian-owned manufacturer of paints and coatings. Its products are distributed throughout Canada and parts of the United States.

The Sico Group's mission is to serve consumers, industrial users and builders, and fill their paint and coating needs to beautify and protect their environment and the products they manufacture or maintain.

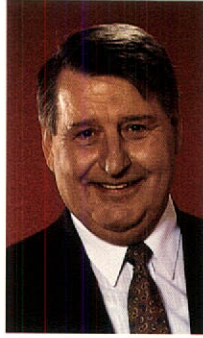
## FINANCIAL HIGHLIGHTS

<i>(Thousands of dollars except amounts per share)</i>	1989	1988
Sales	\$208,495	\$206,530
Income before extraordinary item	5,601	7,462
Net income	5,321	7,462
Working capital provided from operating activities	8,698	10,385
Earnings per common share	1.01	1.46
Dividends per common share	0.44	0.40
Equity per common share	6.14	5.58
Working capital	27,370	25,746
Total assets	108,832	109,600
Shareholders' equity	33,953	31,103

*The Annual General Meeting of the  
shareholders will be held in Salle Place d'Armes,  
Château Frontenac, 1 des Carrières Street,  
Québec, on Thursday, April 19, 1990 at 11:00 a.m.*



## JEAN-PAUL LORTIE, CHAIRMAN OF THE BOARD AND PRESIDENT



At the dawn of a new decade, it is appropriate to pause and reflect upon the events that have marked our recent past. If it is true, as the old adage tells us, that the past is a window to the future, then Sico has every reason to be optimistic. The last ten years have been a period of rapid, uninterrupted growth for the Company. Our sales which, in 1980, were already substantial at more than \$63 million, have skyrocketed by over 325% to close at \$208,495,000 in 1989. This continued momentum has positioned the Company as the second largest Canadian coatings manufacturer. Sico holds 19% of the consumer paint market in Canada and over 57% in Québec. Our market share in the Canadian industrial sectors in which we operate is estimated at 20%.

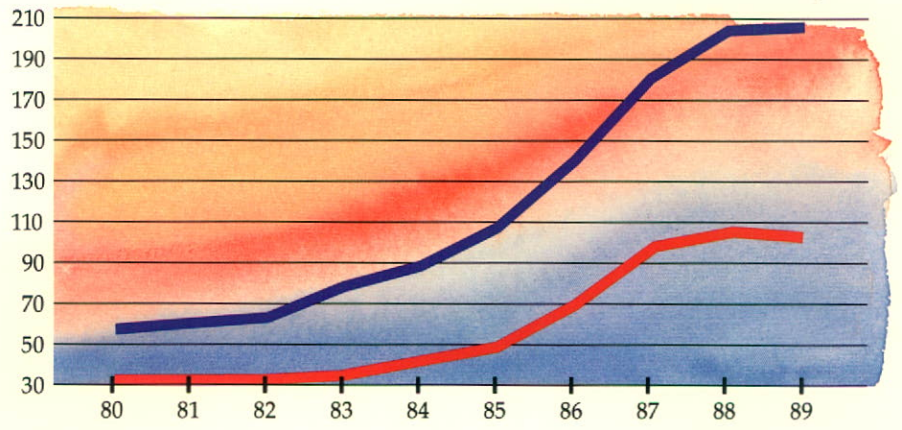
Net income has followed the same upward trend over the past decade from \$1.9 million in 1980 to \$7.5 million in 1988 and \$5.3 million in 1989. Cash flow has increased from \$2.6 million ten years ago to \$8.7 million this year. Earnings per common share have climbed from \$0.37 in 1980 to \$1.01 in 1989, while dividends per share rose from \$0.08 to \$0.44 this year. During this same period, total assets surged from \$32 million to more than \$108 million. Results like these are not a chance occurrence. They are the outcome of hard work, superior product quality and diversity, innovative technology and an expansion policy oriented towards earnings per share rather than percentage points.

Analysts unanimously agree that the Company's vigorous expansion can be attributed in large part to a progressive acquisition policy coupled with aggressive marketing strategies. Over the years, the Company has steadily increased its market share through a number of acquisitions in both Canada and the United States, without ever losing sight of its top priority – the high quality of its products.

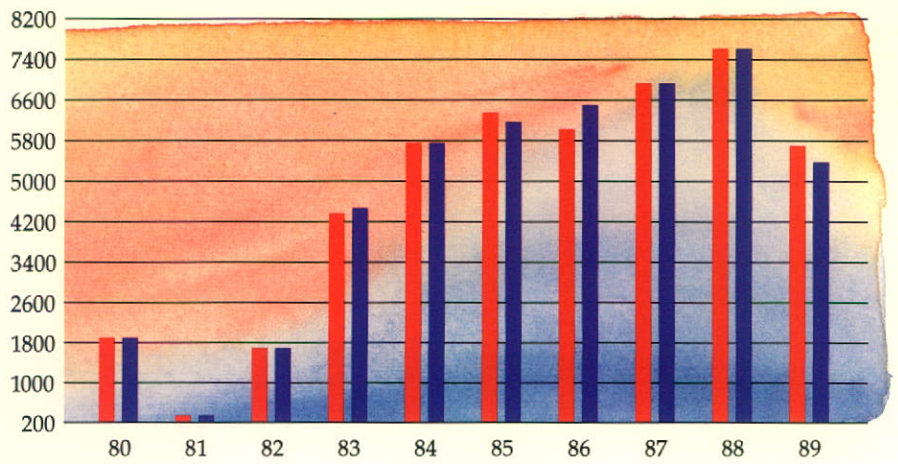
The economic outlook is gloomy and uncertain in many regards. In this climate of apprehensiveness and doubt, caution is of the essence and Sico shall act accordingly to protect its investments and maximize its strengths.

In times of economic uncertainty, there is one asset that we can always count on, our human resources. We are fortunate to have a staff of dedicated, qualified and competent people to support the new Chief Executive Officer, Ed Prévost, whom I welcome enthusiastically. Mr. Prévost was invited to join our team because the leadership he has shown in the past harmonizes with our management philosophy. Together we shall pursue, with skill, humanity and commitment, the Company's goal of total quality applied on a day-to-day basis by motivated men and women all steering in the same direction.

■ Sales  
■ Total assets  
 (millions of dollars)



■ Net income  
■ Income before extraordinary item  
 (thousands of dollars)



**GILLES C. BEAUCHAMP, DEPUTY CHAIRMAN OF THE BOARD,  
PRESIDENT AND CHIEF OPERATING OFFICER**



The year just ended was marked by fierce competition in the paint and coatings industry. The uncertain Canadian economy, together with a major rise in interest rates, the sale of our Zero Flow division and the introduction of new federal labelling laws were all factors that weighed heavily on the Company's year-end results. However, upon closer analysis of these figures, there is reason to be satisfied with our performance and to look to the future with confidence.

The escalation in interest rates had a direct impact on our financial expenses. As others in the industry, Sico will proceed cautiously with its investments in the coming year. The average rate of our loan financing rose approximately 2.2% in 1989, in comparison with 1988, for an increase of \$1,215,000 in short- and long-term financial expenses.

Much like the rest of society, Sico is concerned about the state of the environment. As early as 1979, the Company introduced the use of a high-pressure cleaning system, a recovery at source procedure and the chemical treatment of water used to clean production vats at the Beauport plant. Research efforts, directed namely at replacing petroleum derived solvents, high-solid products, ultraviolet cured stains and powder coatings, contribute to environmental protection and improved quality of life at the workplace. Ever conscious of dangerous goods regulations, the Company recycles by-products at the source and is sparing no efforts to reduce their use to zero level.

In 1989, Sico invested in excess of \$600,000 to meet and exceed the federal government's workplace hazardous material information system. This money went to collect data from all our raw material suppliers, purchase computer equipment, install new software, print new labels and train our employees.

• *Trade Sales*

Consumer paint sales accounted for 60% of the Company's sales figure in 1989. Consumer products are distributed through three marketing units, Québec Trade Division, Sico Canada Inc. and U.S. Trade Division, each representing respectively 46%, 5% and 9% of total sales. A network of more than 2,500 independent retailers sell these products which include paint, stains and varnishes marketed under various trade-marks (Sico, Super Melamine Finish, Platinum Finish, China White, Corrostop and Crown Diamond in Canada; NuBrite, Kyanize and Sturbridge in the United States).

The Company invested in excess of two million dollars in research and development and quality control in 1989 to keep in step with new technology and consumer needs.

• *Sico Canada Inc.*

The Company is extremely pleased with this division's results. In 1988, sales surged by 27%. This year, our market share saw an increase of 35%. The number of litres sold, compared with five years ago, has jumped 325% and the total sales figure has increased fourfold. The division's rapid growth is expected to continue and to deliver excellent results in the future.

• *Québec Trade Sales Division*

Sico and Crown Diamond paints are the most popular brands in Québec with a market share of approximately 57%. Sales increased in 1989 despite an almost stagnant market. Production costs rose slightly; however, corrective measures implemented in conjunction with our **total quality program** are starting to show some positive signs.

*"In the year just ended,  
Sico Canada Inc. reported a  
35% increase in sales, the  
largest ever recorded in the  
history of Sico Inc."*

• **American Trade Sales Division**

During the year just ended, numerous steps were taken to improve the performance of our American Trade Sales Division. These included the introduction of a new color system, the installation of point-of-sale computer color matching systems, the rationalization of product lines, the adoption of stricter customer selection criteria and the grooming of new talent. These strategies are expected to have positive results, despite hard economic times in the New England states. After reporting a loss before taxes and financial expenses of \$412,000 in 1988, the division incurred a loss of \$819,000 in 1989. Sales dropped 13% from \$16,056,000 to \$14,010,000. Moreover, the strength of the Canadian dollar in 1989, as compared to 1988, further affects these figures in our consolidated financial statements. It is important to note that the loss reported in our U.S. operations increases our income tax burden, as no recovery can be accounted for this year.

We are confident that the above-mentioned strategies, coupled with increased synergy between our American and Canadian operations, will enable us to correct this situation in 1990.

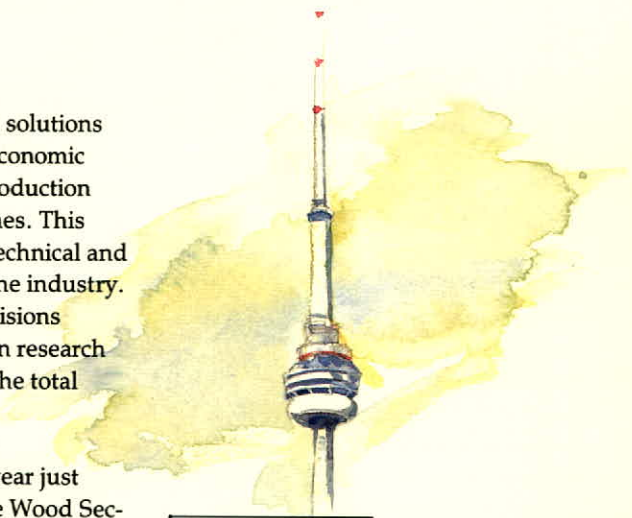
• **Industrial Coatings Division**

Industrial products are sold to manufacturers who use paints, stains, lacquers or other coatings in their production process. Sico Industrial Division, Sterling Inc. in Canada and Sterling Group in the U.S., distribute these products which, in 1989, contributed 26% of total sales. Since the needs of industrial users vary, our laboratories are called upon constantly to develop

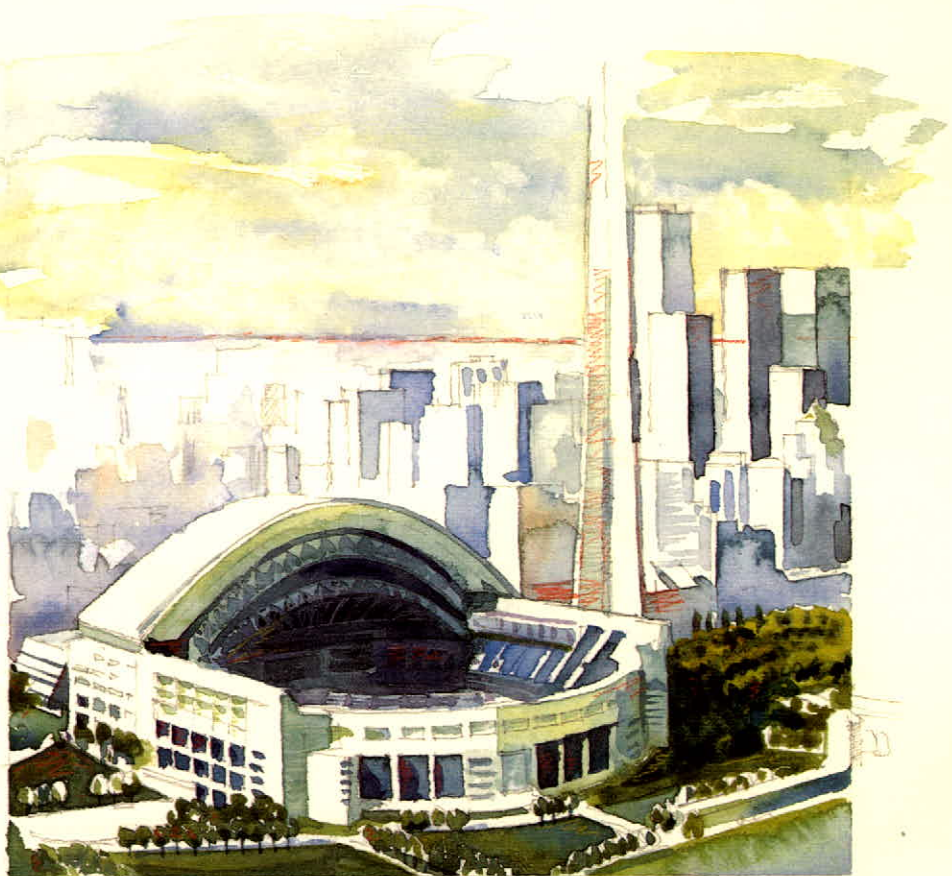
specific formulas and find solutions to ecological, esthetic or economic problems posed by the production and marketing of these lines. This sector is one of the most technical and most rapidly growing in the industry. In 1989, our industrial divisions invested over \$3,250,000 in research and development and in the total quality program.

• **Sico Industrial Division**

Sales for the year just ended increased 11%. The Wood Section, in particular, saw its sales jump by 29%. In an increasingly difficult economic context, the industrial division's contribution increased slightly in 1989.



*"All the seats of the impressive Sky Dome in Toronto are treated with powder coatings produced by Sterling Inc., a Sico Inc. subsidiary."*



**GILLES C. BEAUCHAMP, DEPUTY CHAIRMAN OF THE BOARD,  
PRESIDENT AND CHIEF OPERATING OFFICER**

• *Sterling Inc.*

This company specializes in powder coatings, varnishes, electrical insulating compounds and metal coatings. Its sales and contribution remained steady at 1988 levels.

The powder coatings market is a rapidly expanding market and investments in this segment are expected to generate significantly higher sales in years to come.

• *Sterling Group Division*

This division, located on the outskirts of Pittsburgh, U.S.A., manufactures coatings for the electrical and electronic industries, polyurethane compounds and industrial resins. Results for 1989 were in line with our expectations. Sales rose 10% in dollar and volume terms and its contribution increased 30%. In addition to current operations in 1990, negotiations are underway to export certain products under a joint venture agreement.

• *Sidex Inc.*

Sidex Inc. is a joint venture which produces coatings destined for the canned food industry. Performance in this sector was in net decline in 1989, due mainly to the shift to the U.S. of many can manufacturers. Sico's share in this subsidiary's volume dropped from \$2,100,000 to \$900,000. The Company intends to review its involvement in this sector.

• *Specialty Products Sector*

This group includes products manufactured and marketed under the Mulco and Qualcor labels, as well as traffic paint contracts obtained by public tender. In 1989, these products represented 14% of sales volume, a drop of more than \$6 million in relation to 1988. This decrease, as explained further on, is attributable to the sale of certain Zero Flow inventories and trade marks and the lower value of the traffic paint contracts. Concerted research and development efforts, principally

at our Mulco subsidiary, ensure that our customers receive top-of-the-line products. In 1989, close to \$400,000 was invested in that field.

• *Mulco Inc.*

This company's sales are comprised of adhesives, asphalt and caulking products, concrete additives and asphalt emulsion, as well as a repair service for concrete structures. In early 1989, the administrative departments and sales operations were integrated with Sico's Québec Trade Division and Sico Canada Inc. This strategy resulted in a savings of \$400,000 in administrative costs. The product expertise acquired throughout the year by trade division sales representatives will surely be reflected in our 1990 results. Mulco Inc. reported a 3% increase in sales volume and a higher contribution, resulting from these synergies and improved profit margins.

• *Qualcor*

Qualcor Inc. was acquired in 1985 and became a division of Sico Inc. The expected return on this investment never materialized. In 1989, the decision was made to sell certain inventories and Zero Flow trade marks, and to hold on to machinery and equipment for filling contracts and producing certain Qualcor brand products, while using the warehouses and offices for the sale and distribution of Crown Diamond products.

The division's results were affected by an extraordinary after-tax loss of \$280,000 resulting from the sale, and by a bad debt of \$500,000 (\$315,000 after taxes). The sale reduced the Company's sales figure by more than \$4 million in comparison with 1988.

The loss on the sale of assets, the bad debt and the exceptional performance of this division in 1988 account for the difference of \$1,250,000 between 1988 and 1989 consolidated net income.



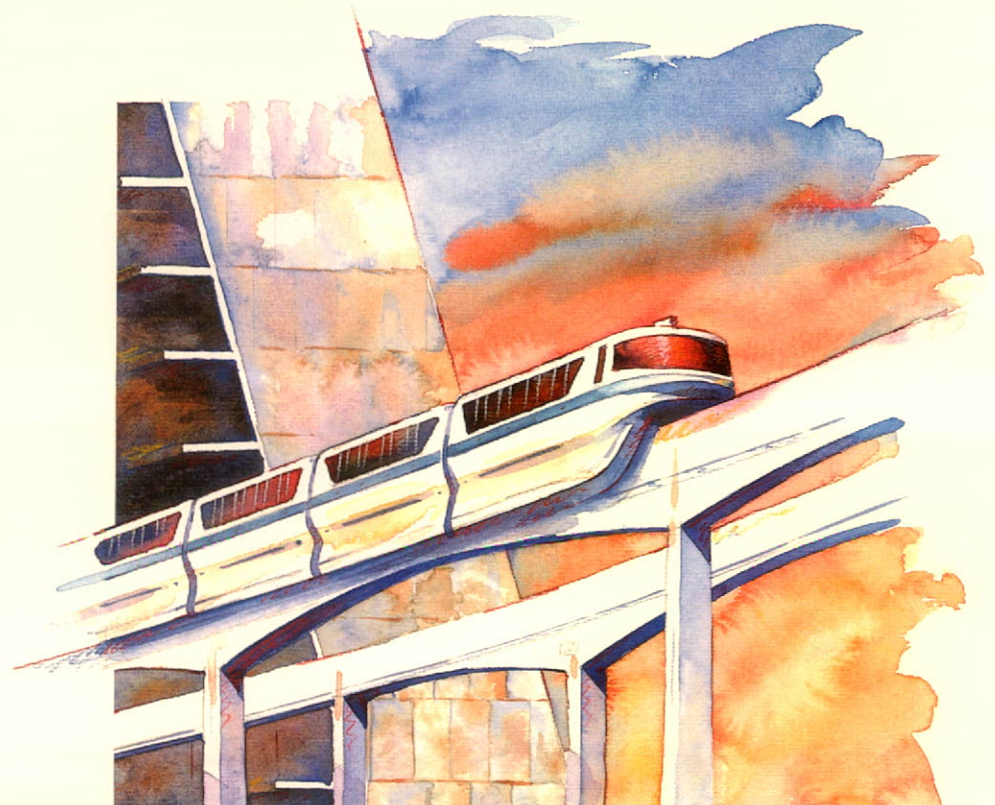
• *Traffic paint contracts*

In 1988 and 1989, the Company obtained traffic paint contracts, awarded by public tender. These contracts were worth \$4,000,000 and \$2,300,000 respectively. We did not obtain these contracts in 1990. The effects on sales is significant; however, income is negligible due to very low profit margins.

Sico Inc. belongs to a select group of companies that reported positive results in 1989. Sales and profit were interesting, despite the difficult context in which the industry evolved during the past year. These results reflect the concerted efforts of each of our employees. The mechanisms that we have put in place throughout the year lead us to foresee a performance that is up to our expectations in the near future.

We would like to thank each of our employees for their sustained efforts in 1989.

*“The superior quality of products manufactured by Sico Industries Inc. is well recognized in the transport industry. Bombardier Inc. used them to finish the Disneyworld monorail in Florida.”*



## LIQUIDITY AND CAPITAL RESOURCES

### • *Changes in 1988 and 1989 in long-term capital resources*

The last two years saw the following changes in capital stock: in January 1988, the Company finalized the redemption of 24,000 common shares for a total transaction of \$301,000; 25,000 common shares were issued in December 1988 and 21,827 in December 1989 under the Share Purchase Plan for employees and directors of the Company. These shares were issued at the average share price traded on the Montreal Exchange within the five days preceding the closing date for subscriptions. The consideration received in 1988 was \$288,000 and \$315,400 in 1989. For both share issues, the Company financed interest-free loans to requesting subscribers for a period not exceeding one year.

In 1988, our American subsidiary, NuBrite Chemical Company, obtained a long-term loan of \$4,000,000 US to partially refinance the cost of its Kyanize and Sterling Group acquisitions in 1986 and 1987. This cash inflow was used to reduce short-term bank loans, which were increased mainly to finance the acquisition of fixed and other assets.

### • *Nature and importance of financial instruments*

Since 1987, no specific guarantees have been given to our bankers. Loan agreements contain commitments regarding the types of guarantees that may be granted, financial ratios and the consolidated net income the Company must maintain.

Loans are made principally by means of banker's acceptances in Canadian or US dollars and by loans at the LIBOR rate.

With these loans being transacted at floating rates for periods of 30 to 180 days, the Company has fixed, by means of an interest rate swap agreement, its rate at 10.42% before stamping charges, for an amount of \$10 million over a five-year period.

Loans in US dollars total \$14,300,000 of which \$6,000,000 was borrowed by Sico Inc. as a hedge on investments made in its American subsidiary over the last two years, \$4,000,000 by the American subsidiary towards the cost of its Kyanize and Sterling Group acquisitions, and \$4,300,000 by Sico Inc. for the same purpose.

Since foreign currency transactions by its Canadian entities are minimal, the Company does not use the options or other methods to protect itself against currency fluctuations. If the need arises, the Company shall use the appropriate instruments to protect itself.

### • *Short- and long-term liquidity requirements and sources of financing*

Short-term cash requirements vary according to the level of inventory at peak periods, the prompt financing of accounts receivable with special terms and the acquisition of fixed assets. Sico Inc. and its subsidiaries have a committed credit line of approximately \$52 million and a non-committed line of \$30 million. Use of these lines has never exceeded 87% of the admissible amount (based on accounts receivable and inventories). The working capital ratio fluctuated between 1.33 and 1.64, an improvement over last year. Considerable efforts were expended in the design and implementation of new production and inventory management systems. This should result in reducing finished goods inventories and improving customer service in 1990.

Long-term debt consists mainly of a \$4,000,000 US term loan in the United States and revolving credits of \$20 million in Canada. Principal repayments will commence in November 1991 and November 1992 respectively. As at December 31, 1989, total long-term debt represented 75% of the net book value of fixed assets and 72% of shareholders' equity. The Company expects to invest \$3,000,000 in fixed assets in 1990, namely for the acquisition of production equipment. A restructuring of long-term debt in order to finance the last few years' investments is not to be ruled out.

In 1989, funds derived from operations totalled \$8,698,000 and the changes in non-cash working capital items was \$2,951,000. Operations therefore generated \$11,649,000 in cash, of which \$5,594,000 went towards reducing the bank loans, a net improvement over last year, \$4,869,000 towards acquiring fixed assets and \$2,531,000 towards paying dividends. The major investments in fixed assets were the acquisition of a building adjacent to the Beauport plant, the expansion and renovation of the Toronto facilities, the purchase of computer hardware and software, the construction of a new research laboratory on the outskirts of Pittsburgh and the acquisition of production equipment.



**Denis Roy, C.A.**  
Corporate Controller and  
Assistant Treasurer



• *The North American Economy*

The general belief is that inflation will stay at its current level; however, certain factors lead us to think that the price of our raw materials will remain fairly stable. Leading

Canadian economists are calling for a mild recession during the next 18 months. A significant boost in consumer spending is expected in the latter half of 1990 before the imposition of the federal Goods and Services Tax (GST). This upswing will most undoubtedly be followed by a downturn in 1991. The paint industry will likely benefit from this renewed vigour in the final months of 1990, as will retail sales in general.

Certain indicators pointing to a slowdown in the economy are indisputable. Among these are the massive layoffs in the automobile sector and the reduced corporate earnings reported by 70% of North American companies. However, the lesson of 1981-82 has sharpened our reflexes and we believe that tighter spending control will minimize the impact of the recession.

Our government's economic policy seems to be focused entirely on keeping inflation under control, which means that interest rates will remain high in 1990. However, our borrowing cost should not significantly exceed 1989 levels.

The gap in interest rates between Canada and the United States completely destabilizes the position of the Canadian dollar vis-à-vis its American counterpart and other international currencies. A deliberately high Canadian dollar negatively affects our balance of trade; the higher the dollar, the more international competition cripples Canadian industry.

The strength of the Canadian dollar in world markets has only a marginal effect on our operations,

as Sico exports very little. Nevertheless, the fluctuation in exchange rates impacts our financial performance to the extent that the results of certain American operations are converted at different rates. Thus, sales in the industrial sector, i.e. to other manufacturers, may be affected. Competition will be extremely tight in this sector over the next few years.

It would be remiss of me not to mention the major problem posed by the huge Canadian deficit. Firm government action and tough measures are needed to reduce the size of the national debt over the coming decade.

*"Sico is the recognized leader in the Québec paint and coatings market. Its products are used by the majority of consumers and contractors. Sico products were selected for the refurbishing of the Château Frontenac in Québec City."*



• *Free Trade*

The advent of free trade was, in my opinion, an inevitable economic phenomenon despite the hardships it has and will bring to certain industrial sectors. With the increased economic interdependence of nations, we had no other choice but to become a world player. The Company's position in this matter has always been clear-cut; we supported free trade right from the beginning.

Canadian industry will begin to feel the positive effects of free trade four or five years from now. In the meantime, its victims will continue to make headlines while the winners are relegated to the back pages. Indeed, our business papers rarely report on Canadian companies that have conquered the vast U.S. market. Perhaps these stories are lacking in sparkle and pizzazz.

The new free trade context is not likely to affect our trade sales (hardware retailers, distributors and consumers), since our retail market is quality oriented and Sico's products are recognized worldwide for their quality.

• *Survival of the fittest*

The next decade will see the rooting out of many medium-size companies; the paint and coatings industry will be concentrated in the hands of large corporations and small businesses. The key to future economic success lies in the size and strength of the organization; the larger companies have a better chance of survival.

This is a decade of rationalization, liaison, partnerships and alliances. Only large organizations will be able to afford new technology, comply with increasing environmental controls and invest the necessary financial resources to fight the competition. Small businesses will endure, but will lose a lot of ground.

• *Globalization of markets*

Canadian business people looking to expand their customer base and tap into new markets are naturally inclined to turn to the

United States. The proximity of our borders, the similarity in business practices and the constant influx of American culture are reassuring factors. However, we tend to overlook that the United States is only one possibility among the multitude of export markets out there.

Political alliances are falling by the wayside and economic alliances are now taking their place. We are witnessing a gradual disintegration of empires and super powers. Economic necessity rather than ideological affinity is the basis of today's partnerships. The Orient has strengthened its position in the context of free enterprise. In 1992, Europe will become one of the most attractive markets for Canadian business. The current social and political upheaval within the East Bloc countries will lead to the bursting of existing economic structures and it is impossible to predict the outcome of these changes. The effects they will have on the world economy is anybody's guess; however, one thing is certain, these newly opened markets will play a far more pivotal role than the North American market. The globalization of markets is no longer limited exclusively to the United States. Our traditional tolerance and sensitivity as a nation to understand and interpret cultural differences will most likely benefit our business relations with foreign customers. Canadians' inbred respect for others and facility to adapt to change will have to be projected on an international scale.

• *Strategic Corporate Planning*

A business leader is, first and foremost, an individual with a personal vision and a system of values that he imparts to the team around him. I joined Sico because I felt that my management philosophy blended with the orientation Sico has chosen. In the coming year, I intend to develop a strategic plan for the next decade and, drawing from the talent within the organization, form a team of high-calibre resource persons to implement and follow up this

strategy. Although specific details at this stage are premature, the plan will be based on certain fundamental guidelines: consolidate operations, structure financial resources, ensure a solid management back-up and re-design the current organizational set-up. In order to pursue our market expansion and solidify our position, job descriptions will have to be modified to bring the decision-making process closer to the consumer level.

Change is today's password. We have to confront it, indeed, we have to provoke it. Our industry is gasping for breath, it's tightening up and the good seats are all taken, by ourselves, among others. What will set us apart from the competition in future will be our ability to recruit human resources. The winners ten years down the line will be those who, while maintaining technological supremacy, have attracted and held on to the best people for the right jobs.

Sico is well ahead of the pack when it comes to employee participation in corporate culture. Our policy of fostering employee satisfaction through competitive remuneration and fringe benefits and recognition of individual merit has always been our strength. More must be done: this policy must be taken further to continue to give employees more of a voice in their Company's activities.

Granting employees the means to assert themselves, to make their ideas heard and to see them applied not only results in more satisfied, more motivated, and thus more efficient individuals, it makes total quality a fact rather than just a mere slogan.

More brainstorming is needed to determine how to involve employees in corporate decision-making and how to increase their decision-making powers in day-to-day activities. Employees have to be consulted in order to make the Company's strategies their strategies.

Our business and financial success is assured to the extent that we can live with and adapt to change. The key is to actively involve our employees in this process and prepare them to face the challenges with us. The Company's objectives must become their objectives; in short, they must become full partners in the Company's destiny.

*"Quality and durability are important selection criteria for major projects such as the Museum of Civilization in Hull. Sico products meet and exceed these standards and are recommended by architects."*



## THE SICO TEAM

We cannot overlook the contribution of the Sico Team to the efficiency of the organization. This team is made up of 1,100 employees, Canadian and American, who share a common philosophy: quality, at all costs, at all levels. From the fork-lift operator to the accountant, the secretary to the environmentalist, in about 20 cities across Canada and in the United States, Sico employees are working for the well-being of the Company; thus the well-being of their peers and society at large.

This corporate culture is transmitted at all levels of operations through concrete programs that involve employees in Company activities: suggestion programs that encourage individual creativity and resourcefulness to improve work methods, quality committees that analyze and propose solutions to technical problems, entrepreneurial

leadership workshops that stimulate employees to go beyond excellence and last, but not least, training and upgrading programs that supplement and fine tune employees' skills.

These programs, in tandem with corporate growth, encourage employee pride and loyalty while stimulating individual initiative and imagination.

Each member of the Sico Team personally contributes to the growth of our Company.

## SALES DISTRIBUTION

## HUMAN RESOURCES

	Trade	Industrial	Speciality*	Total	Employees	Payroll
<b>Canada</b>						
Québec	\$ 96,419,000 46%	\$20,322,000 10%	\$21,544,000 10%	\$138,285,000 66%	710 68%	\$26,000,000 67%
Other provinces	\$ 11,093,000 5%	\$22,269,000 11%	\$ 6,404,000 3%	\$ 39,766,000 19%	162 15%	\$ 6,193,000 16%
<b>United States</b>	\$ 16,588,000 9%	\$13,856,000 6%		\$ 30,444,000 15%	171 17%	\$ 6,542,000 17%
<b>Total</b>	\$124,100,000 60%	\$56,447,000 27%	\$27,948,000 13%	\$208,495,000 100%	1,043 100%	\$38,735,000 100%

\* Includes special contracts

---

## MANAGEMENT'S REPORT

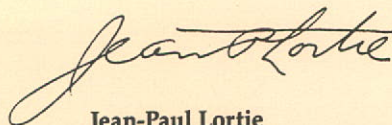
*Related to the consolidated financial statements*

The consolidated financial statements of Sico Inc. together with the financial information presented in this annual report are the management's responsibility. These consolidated financial statements have been prepared in accordance with Canadian generally accepted accounting principles and have been approved by the Board of Directors.


The management maintains internal control systems designed to provide reasonable assurance in respect to the safeguard of assets and integrity of books and financial reports.

The Board of Directors pursues its responsibility related to the consolidated financial statements presented in this report mainly through the Audit Committee, which is composed exclusively of outside directors. The Committee which meets periodically with management and the internal and external auditors, has revised Sico Inc.'s consolidated financial statements and has recommended its approval to the Board of Directors.

Samson Bélair/Deloitte & Touche, Chartered Accountants, the auditors nominated by the shareholders, have the mandate of performing an independent audit of the consolidated financial statements in accordance with generally accepted auditing standards and to express an opinion on them. The Auditors' report is presented on this page.



**Jean-Paul Lortie**  
Chairman of the Board and President



**Denis Roy, C.A.**  
Corporate Controller  
and Assistant Treasurer

---

## AUDITORS' REPORT

### To the Shareholders of Sico Inc.

We have examined the consolidated balance sheets of Sico Inc. as at December 31, 1989 and 1988 and the consolidated statements of income, retained earnings and changes in financial position for the years then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of the Company as at December 31, 1989 and 1988 and the results of its operations and the changes in its financial position for the years then ended in accordance with generally accepted accounting principles applied on a consistent basis.

**Samson Bélair/Deloitte & Touche**  
Chartered Accountants

Québec, February 9, 1990

## CONSOLIDATED INCOME

year ended December 31  
(thousands of dollars except amounts per share)

	1989	1988
Sales	\$208,495	\$206,530
Cost of sales	136,440	134,697
Margin	72,055	71,833
Operating expenses	57,189	55,033
Interest on long-term debt	2,706	2,170
Depreciation and amortization (Notes 4, 5, 6 and 9)	2,975	2,721
	62,870	59,924
Income before income taxes and extraordinary item	9,185	11,909
Income taxes (Note 11)	3,584	4,447
<b>Income before extraordinary item</b>	<b>5,601</b>	<b>7,462</b>
Loss related to discontinued operations, net of income taxes of \$156,000 (Note 14)	280	
<b>Net income</b>	<b>\$ 5,321</b>	<b>\$ 7,462</b>
Earnings per common share (Note 1)		
Basic		
Before extraordinary item	\$ 1.07	\$ 1.46
After extraordinary item	\$ 1.01	\$ 1.46
Fully diluted		
Before extraordinary item	\$ 1.07	\$ 1.45
After extraordinary item	\$ 1.01	\$ 1.45

Reference  
Grants and research and development  
expenses (Note 9)

## CONSOLIDATED RETAINED EARNINGS

year ended December 31  
(thousands of dollars)

	1989	1988
Balance at beginning	\$19,128	\$14,248
Net income	5,321	7,462
	24,449	21,710
Dividends		
Preferred shares, class "B"	380	380
Common shares	2,151	1,946
Premium on redemption of shares		256
	2,531	2,582
<b>Balance at end</b>	<b>\$21,918</b>	<b>\$19,128</b>



## CHANGES IN CONSOLIDATED FINANCIAL POSITION

year ended December 31  
(thousands of dollars)

	1989	1988
<b>Inflow (outflow) of cash related to the following activities:</b>		
<b>Operating</b>		
Income before extraordinary item	\$ 5,601	\$ 7,462
Items not affecting cash		
Depreciation and amortization	2,975	2,721
Gain on disposal of property	( 28)	
Deferred income taxes	150	202
	<b>8,698</b>	<b>10,385</b>
Changes in non-cash operating working capital items	2,951	(10,534)
Disposal of assets of Zero Flow Division	577	
	<b>12,226</b>	<b>( 149)</b>
<b>Financing</b>		
Long-term debt	39	5,426
Repayment of long-term debt	( 105)	( 109)
Issue of common shares	322	288
Redemption of common shares		( 301)
Dividends paid	( 2,531)	( 2,326)
	<b>( 2,275)</b>	<b>2,978</b>
<b>Investing</b>		
Acquisition of fixed assets	( 4,869)	( 2,192)
Deferred charges	( 109)	( 536)
Acquisition of other assets	( 72)	( 3,263)
Disposal of fixed assets and other assets	709	9
	<b>( 4,341)</b>	<b>( 5,982)</b>
<b>Other</b>		
Foreign exchange	( 16)	75
<b>Increase (decrease) in cash</b>	<b>5,594</b>	<b>( 3,078)</b>
<b>Bank indebtedness at beginning</b>	<b>(26,155)</b>	<b>(23,077)</b>
<b>Bank indebtedness at end</b>	<b>\$(20,561)</b>	<b>\$(26,155)</b>

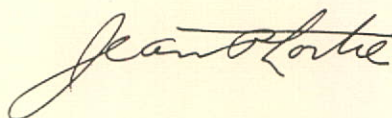
Bank indebtedness includes the bank loan net of cash.

## CONSOLIDATED BALANCE SHEET

as at December 31  
(thousands of dollars)

	1989	1988
<b>Current assets</b>		
Cash	\$ 1,672	\$ 78
Accounts receivable	26,802	27,295
Inventories (Note 3)	36,530	40,232
Income taxes recoverable	712	334
Prepaid expenses	5,161	4,640
Deferred income taxes	1,017	1,061
	71,894	73,640
<b>Fixed assets (Note 4)</b>	32,827	30,308
<b>Deferred charges (Note 5)</b>	1,321	1,821
<b>Other assets (Note 6)</b>	2,790	3,831
	\$108,832	\$109,600

On behalf of the Board



Director



Director

	1989	1988
<b>Current liabilities</b>		
Bank loan (Note 7)	\$ 22,233	\$ 26,233
Accounts payable and accrued liabilities	22,291	21,661
	44,524	47,894
<b>Long-term debt (Note 8)</b>	24,613	24,748
<b>Deferred income taxes</b>	4,052	4,055
<b>Deferred credits (Note 9)</b>	1,690	1,800
	74,879	78,497
<b>Shareholders' equity</b>		
Capital stock (Note 10)	13,574	13,252
Retained earnings	21,918	19,128
Unrealized variation of foreign exchange	( 1,539)	( 1,277)
	33,953	31,103
	<b>\$108,832</b>	<b>\$109,600</b>

# NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

year ended December 31, 1989

## 1. SUMMARY OF SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

### Consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of the Company and its wholly-owned subsidiaries, as well as 50% of the operations, assets and liabilities of the joint venture. These companies manufacture mainly paints and coatings and distribute them throughout Canada and parts of the United States.

### Inventories

Raw materials are valued at the lower of cost and replacement value while finished goods are valued at the lower of cost and net realizable value. The cost of raw materials is determined substantially on an average cost basis while the cost of finished goods includes the laid-down cost of material plus the cost of direct labour applied to the product and the applicable share of overhead expense properly chargeable to production.

### Prepaid expenses

Prepaid expenses are made up mainly of merchandising material and are recorded at cost and charged to operations during the year to which they relate.

### Fixed assets and depreciation

Fixed assets are recorded at cost and depreciated using the straight-line method at the following annual rates:

Land improvements	4% to 10%
Buildings	2% to 6 $\frac{2}{3}$ %
Machinery and equipment	5% to 20%
Automotive equipment	10% to 33 $\frac{1}{3}$ %

### Deferred charges

Deferred charges are recorded at cost and amortized on a straight-line basis until 1992.

### Other assets

Goodwill included in this item is recorded at cost and amortized on a straight-line basis over a period not exceeding twenty years.

### Deferred income taxes

The Company provides for income taxes on the tax allocation basis. Deferred income taxes result mainly from timing differences in reporting depreciation, deferred charges, some other expenses and certain revenues for financial statement and income tax purposes.

### Deferred credits and grants

Deferred credits include grants and investment tax credits related to fixed assets accounted for during previous years and are amortized to operations on a straight-line basis at rates similar to those of the fixed assets to which they relate. Research and development tax credits are accounted for as a reduction of these expenses in the cost of sales.

### Foreign currency

#### a) Parent company and Canadian subsidiaries

Working capital items are translated into Canadian dollars at the exchange rate prevailing at year-end. Exchange variations related to borrowings used as hedging for part of the investments made in the United States are accounted for in the shareholders' equity under unrealized variation of foreign exchange and other exchange variations are accounted for in income for the year.

Long-term debt in foreign currencies is translated into Canadian dollars at the exchange rate prevailing at year-end and the related gains or losses are deferred and amortized over the balance of the repayment period.

#### b) US subsidiary

Assets and liabilities in foreign currencies are translated at the exchange rate prevailing at year-end and revenues and expenses are translated at the average exchange rate for the year. Gains or losses for the year resulting from these translations are recorded in shareholders' equity in the balance sheet as unrealized variation of foreign exchange.

### Pensions

Pension costs and obligations are charged to operations based on the nature of the elements constituting these obligations. The difference between the contributions and the amounts charged to income is recorded in the balance sheet as an accrued liability.

### Earnings per common share

Basic earnings per share were calculated, after deducting dividends on preferred shares, on the average number of common shares outstanding during the year, that is 4,890,521 in 1989 and 4,866,024 in 1988.

Fully diluted earnings per share were calculated by adjusting the basic earnings with the additional after-tax profit which would have resulted from the investment of the additional funds that the Company would have received from the exercise of the stock options. This fully diluted earnings per share amount is calculated on the weighted average number of shares that would have been outstanding had all the stock options been exercised at the date of the granting, that is 5,002,606 in 1989 and 4,931,618 in 1988.

## 2. JOINT VENTURE

The financial position and operations of Sidex Incorporated, a joint venture, are summarized as follows:

Assets of \$279,000, mostly current (\$624,000 in 1988), and liabilities of \$278,000, mostly current (\$623,000 in 1988), leave a net value of \$1,000 (\$1,000 in 1988), all income having been distributed to shareholders. Sales of \$1,794,000 (\$4,146,000 in 1988), expenses of \$1,456,000 (\$3,207,000 in 1988) and income taxes of \$150,000 (\$447,000 in 1988) leave a net income of \$188,000 (\$492,000 in 1988), which is distributed equally between the venturers.

## 3. INVENTORIES

<i>(thousands of dollars)</i>	1989	1988
Raw materials	\$12,472	\$15,937
Finished goods	24,058	24,295
	<b>\$36,530</b>	<b>\$40,232</b>

## 4. FIXED ASSETS

<i>(thousands of dollars)</i>			1989	1988
	Cost	Accumulated depreciation	Net value	
Land and improvements	\$ 2,597	\$ 120	\$ 2,477	\$ 2,263
Buildings	19,097	3,251	15,846	14,725
Machinery and equipment	23,180	8,983	14,197	12,939
Automotive equipment	863	556	307	381
	<b>\$45,737</b>	<b>\$12,910</b>	<b>\$32,827</b>	<b>\$30,308</b>

Depreciation for the year amounts to \$2,112,000 (\$1,978,000 in 1988).

## 5. DEFERRED CHARGES

During the year, the Company incurred \$109,000 (\$536,000 in 1988) of expenses related to the introduction on the market of a new colour system. Amortization for the year amounts to \$609,000 (\$589,000 in 1988).

## NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

year ended December 31, 1989

### 6. OTHER ASSETS

<i>(thousands of dollars)</i>	1989	1988
Balance of sales price of colour-matching computers, bearing interest, receivable through 1993	\$1,655	\$2,097
Current portion, included in accounts receivable	( 635)	( 514)
	1,020	1,583
Goodwill	1,708	2,068
Other	62	180
	<b>\$2,790</b>	<b>\$3,831</b>

Amortization of goodwill amounts to \$391,000 for the year (\$301,000 in 1988).

### 7. BANK LOAN

The bank loan is governed by the borrowing agreement described in the following note.

### 8. LONG-TERM DEBT

<i>(thousands of dollars)</i>	1989	1988
Bank loans on the general credit of the Company. At year-end, credits obtained were made up of US \$9,300,000 and CA \$13,700,000	\$24,474	\$24,598
Other loans	151	256
	24,625	24,854
Current portion, included in accounts payable and accrued liabilities	12	106
	<b>\$24,613</b>	<b>\$24,748</b>

Under the terms of the borrowing agreements with the lenders, the Company has authorized revolving credits of \$20,000,000 in Canada and \$4,000,000 in the United States. At the end of the revolving periods, in 1992 and in 1991 respectively, the balances will be automatically converted into term loans, repayable in twenty quarterly instalments. The borrowing agreements contain restrictions pertaining mainly to the securities which may be consented to, the amounts of long-term assets which may be disposed of, and the financial ratios and the consolidated net income to be attained in order that the Company is not obliged to give specific securities.

These loans bear interest at a floating rate related to the rates of bank acceptances or the LIBOR rate.

Following the swap agreements entered into in May and July 1989, the Company has a five-year fixed interest rate at an average of 10.42% before stamping charges, for loans totaling \$10,000,000.

Assuming the revolving credits will be converted into term loans at the end of the relevant periods, the instalments due within each of the next five years are as follows:

<i>(thousands of dollars)</i>	1990	1991	1992	1993	1994
CA	\$12	\$ 15	\$ 15	\$2,755	\$2,755
US		\$400	\$800	\$1,860	\$1,860

## 9. DEFERRED CREDITS AND GRANTS

Research and development expenses amounted to \$3,724,000 for the year (\$3,486,000 in 1988). Some of these expenses have qualified the Company for tax credits of \$433,000 (\$379,000 in 1988).

Translation of the foreign currency long-term debt results in a foreign exchange gain of \$27,000 (\$459,000 in 1988), which is deferred and amortized over the residual life of the debt. Amortization for the year totals \$67,000 (\$77,000 in 1988) and the balance at year-end of these deferred credits is \$667,000 (\$707,000 in 1988).

Amortization of other deferred credits related to fixed assets amounts to \$70,000 for the year (\$70,000 in 1988) with the balance at year-end totalling \$1,023,000 (\$1,093,000 in 1988).

## 10. CAPITAL STOCK

### Authorized

Shares without par value

#### Preferred Shares

Unlimited number of class "A" shares, non-voting except upon default in payment of at least eight quarterly dividends, issuable in series bearing the privileges to be determined in articles of modification authorized by future by-laws

1,381,819 class "B" shares, voting, non-participating, non-cumulative dividend equal to the lesser of 10% of paid-in value and the amount of dividend paid on common shares, redeemable after January 1, 1990 at the option of the Company or the holders of such shares at average paid-in value

Common Shares, unlimited number

<i>(thousands of dollars)</i>	1989	1988
<b>Issued and paid</b>		
1,381,819 Preferred class "B" shares	\$ 3,800	\$ 3,800
4,911,347 Common shares (4,888,960 in 1988)	9,774	9,452
	<b>\$13,574</b>	<b>\$13,252</b>

In December 1989, 21,827 common shares were issued in accordance with the stock purchase plan for employees and directors for a total of \$315,400.

The Company has reserved 200,000 common shares to be granted to executives and employees under the stock option plan. At year-end, 127,747 options (79,447 in 1988) have been granted at prices ranging from \$12.25 to \$20.00 for a term of ten years at the time of granting. During the year, 560 options were exercised at a price of \$12.25 for a total consideration of \$6,860.

## NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

year ended December 31, 1989

### 11. INCOME TAXES

Variations of income tax expense from the basic Québec, Canada and US combined tax rates applicable to income before income taxes and extraordinary item are as follows:

<i>(thousands of dollars)</i>	1989		1988	
Income tax expense calculated using the above combined basic tax rates	\$2,998	33 %	\$4,378	37 %
Credit for manufacturing and processing profits	( 218)	( 2)	( 409)	( 3)
Surtaxes and large corporations taxes	179	2	153	1
Higher rate in certain provinces	133	1	196	1
Unrecorded tax benefit of the US subsidiary	421	4	178	1
Other	71	1	( 49)	
	<b>\$3,584</b>	<b>39 %</b>	<b>\$4,447</b>	<b>37 %</b>

### 12. SEGMENTED INFORMATION

The Company operates mainly in only one industry in the two following geographic segments:

<i>(thousands of dollars)</i>	Canada		United States	
	1989	1988	1989	1988
Sales	\$178,051	\$173,670	\$ 30,444	\$32,860
Operating income (loss)	\$ 15,511	\$ 16,085	\$( 515)	\$ 39
Assets	\$ 87,436	\$ 88,225	\$ 21,396	\$20,785

### 13. COMMITMENTS AND CONTINGENCIES

#### a) Rental of buildings and equipment

The long-term operating leases in force as at December 31, 1989 provide for the following annual minimum payments and contain the usual clauses pertaining to taxes, insurance and other expenses:

<i>(thousands of dollars)</i>	1990	1991	1992	1993	1994
	\$1,110	\$669	\$398	\$266	\$203



**b) Environment**

Some of the businesses acquired in the last few years had environmental problems on certain sites. Corrective measures approved by governmental agencies are being carried out. The Company is of the opinion that the provision recorded on the books at year-end, together with the contractual guarantees, are sufficient to cover these costs.

**c) Pensions**

The majority of the Company's employees and those of some of its subsidiaries are covered by career average defined benefit pension plans.

The actuarial value of the benefits and the pension fund assets, valued at average market value and adjusted at a target level related to expected net return, are as follows:

<i>(thousands of dollars)</i>	<b>1989</b>	1988
Actuarial value of benefits	<b>\$17,719</b>	\$19,648
Pension fund assets	<b>\$17,766</b>	\$16,337

**14. DISCONTINUED OPERATIONS**

In April 1989, the Company sold certain inventories of its Zero Flow Division and related trademarks at a net price of \$577,000, resulting in a loss of \$280,000 net of income taxes of \$156,000. The annual sales figure of these discontinued operations was approximately \$5,500,000.

The Company kept the building for warehousing purposes and the machinery and equipment in order to carry on packaging operations for a fixed price and the manufacturing of certain products under the Qualcor label.

**15. COMPARATIVE FIGURES**

Certain figures for the preceding year have been reclassified for comparison with those of the current year.

## BOARD OF DIRECTORS

### **Jean-Paul Lortie**<sup>1,2</sup>

Chairman of the Board  
and President  
Sico Inc.

### **Gilles C. Beauchamp**<sup>1,2</sup>

Deputy Chairman of the Board,  
President and Chief Operating Officer  
Sico Inc.

### **Paul Parent**<sup>1,2</sup>

Executive Vice-President,  
Corporate Affairs, and Secretary  
Sico Inc.

### **Jean-Paul Gagnon**<sup>3</sup>

Director of companies

### **Pierre LaRue**<sup>3</sup>

Attorney  
Stein, Monast, Pratte & Marseille

### **Denise Lortie**<sup>3</sup>

Vice-President and Secretary  
Parsico Inc.  
Director, Accounting Department  
Les Immeubles Roussin Ltée

### **Pierre Martin**<sup>2</sup>

Associate  
Jacqueline Boutet & Associés Inc.

### **Roger Néron**<sup>2</sup>

Chairman of the Board  
Le Groupe C.F.C. Inc.

### **Bernard R. Tellier**

First Vice-President  
Richardson Greenshields of Canada  
Limited

## SENIOR EXECUTIVES

### **Jean-Paul Lortie**<sup>1,2</sup>

Chairman of the Board  
and President  
Sico Inc.

### **Ed Prévost**<sup>1</sup>

Chief Executive Officer  
Sico Inc.

### **Gilles C. Beauchamp**<sup>1,2</sup>

Deputy Chairman of the Board,  
President and Chief Operating Officer  
Sico Inc.

### **Paul Parent**<sup>1,2</sup>

Executive Vice-President,  
Corporate Affairs, and Secretary  
Sico Inc.

### **John G. Bullivant**

Vice-President, Sales and Marketing  
Sterling Inc.

### **Léopold Camirand**

Vice-President and General Manager  
Industrial Division  
Mulco Inc.

### **Pierre Camirand**<sup>1</sup>

Vice-President, Marketing  
Trade Sales Division  
Sico Inc.

### **Joseph E. Clarke**

Vice-President and General Manager  
Sico Canada Inc.

### **Richard Côté**

Vice-President, Human Resources  
Sico Inc.

### **Michel Gadbois**

Vice-President and General Manager  
Nu-Brite and Kyanize Divisions  
Nu-Brite Chemical Company, Inc.

### **Gilles Leduc**

Vice-President and General Manager  
Québec Trade Division  
Sico Inc.

### **Henri Mailloux**

Vice-President, Engineering  
Sico Inc.

### **Réjean Martineau**

Vice-President, Sales,  
Western Québec,  
Québec Trade Division  
Sico Inc.

### **James R. Moulton**

Vice-President and General Manager  
Sico Industries Inc.  
Sterling Group  
Sidex Inc.

### **Raymond Paquet**

Vice-President, Sales,  
Eastern Québec,  
Québec Trade Division  
Sico Inc.

### **Paul Stark**

Vice-President and General Manager  
Sterling Inc.

### **John Woschiz**

Vice-President, Sales  
Sico Canada Inc.

### **Denis Roy**<sup>1</sup>

Corporate Controller and Assistant  
Treasurer  
Sico Inc.

### **Pierrette Vidal**<sup>1</sup>

Assistant Secretary  
Sico Inc.

## CORPORATE INFORMATION

### Bankers

National Bank of Canada  
Canadian Imperial Bank of Commerce  
The First National Bank of Boston  
National Bank of Canada, New York

### Transfer Agent

General Trust of Canada

### Auditors

Samson Bélair/Deloitte & Touche

### Stock Exchange Listing

Logo: SIC  
QUSIP: 82585G 10 5  
Montreal Exchange  
Toronto Stock Exchange

### Head Office

3280 Ste-Anne Blvd.  
Beauport, Québec  
G1E 3K9  
Tel.: (418) 663-3551  
Fax: (418) 663-4671

### Administration

2505, de la Métropole  
Longueuil, Québec  
J4G 1E5  
Tel.: (514) 527-5111  
Fax: (514) 651-1257

### Graphic Design:

Goodhue Design Communication inc.

<sup>1</sup> Officer of the Company

<sup>2</sup> Member of the Executive Committee

<sup>3</sup> Member of the Audit Committee

RAPPORT ANNUEL 1989

**SICO**<sub>INC.</sub>

**SICO**

**CROWN  
DIAMOND**

*Kyanize* PAINTS

**NuBrite**



**Sterling**

**MULCO**

**QUALCOR**

1	Mission de l'entreprise
	<i>Points de vue</i>
2	Jean-Paul Lortie <i>président du conseil et président</i>
4	Gilles C. Beauchamp <i>vice-président du conseil, président et chef des opérations</i>
8	La situation de la trésorerie et les sources de financement
9	Ed Prévost <i>Chef de la direction</i>
12	L'équipe Sico et la répartition des ventes
13	Rapport de la direction et rapport des vérificateurs
14	États financiers consolidés
24	Renseignements généraux

## LA MISSION DE SICO

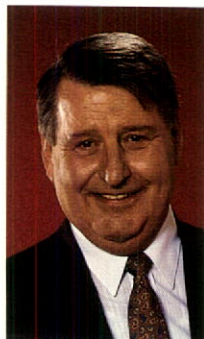
«Le Groupe Sico est le plus important fabricant de peinture et de revêtements à capitaux canadiens; ses produits sont distribués à travers le Canada et une partie des États-Unis.

Le Groupe Sico a pour mission de desservir les consommateurs, les industriels et les constructeurs en ce qui concerne leurs besoins de recouvrement afin d'embellir et de protéger leur environnement et les produits qu'ils fabriquent ou entretiennent.»

## FAITS SAILLANTS

<i>(en milliers de dollars sauf pour les montants par action)</i>	1989	1988
Ventes	208 495 \$	206 530 \$
Bénéfice avant poste extraordinaire	5 601	7 462
Bénéfice net	5 321	7 462
Fonds de roulement généré par l'exploitation	8 698	10 385
Bénéfice par action ordinaire	1,01	1,46
Dividendes par action ordinaire	0,44	0,40
Valeur comptable par action ordinaire	6,14	5,58
Fonds de roulement	27 370	25 746
Actif total	108 832	109 600
Capitaux propres	33 953	31 103

*L'assemblée générale annuelle se tiendra le  
jeudi 19 avril 1990 à 11 h 00 au Château Frontenac,  
Salle Place d'Armes, 1, rue des Carrières, Québec.*



À l'aube d'une nouvelle décennie, il m'apparaît opportun de marquer un temps d'arrêt en jetant un coup d'oeil derrière soi. Selon l'adage qui veut que notre passé soit souvent garant de notre avenir, tous les espoirs sont permis pour Sico. Au cours des dix dernières années, notre compagnie a connu un développement rapide et bien orchestré. Les ventes, déjà importantes en 1980, totalisaient plus de 63 millions; elles sont de 208,495 millions en 1989, faisant un bond de plus de 325%. Cette marche en avant nous a fait gagner la 2<sup>e</sup> place parmi les fabricants de revêtements au Canada.

Notre société détient 19% du marché de la peinture destinée aux consommateurs au Canada et plus de 57% au Québec. Notre part de marché du secteur industriel canadien où nous sommes présents est évaluée à 20%.

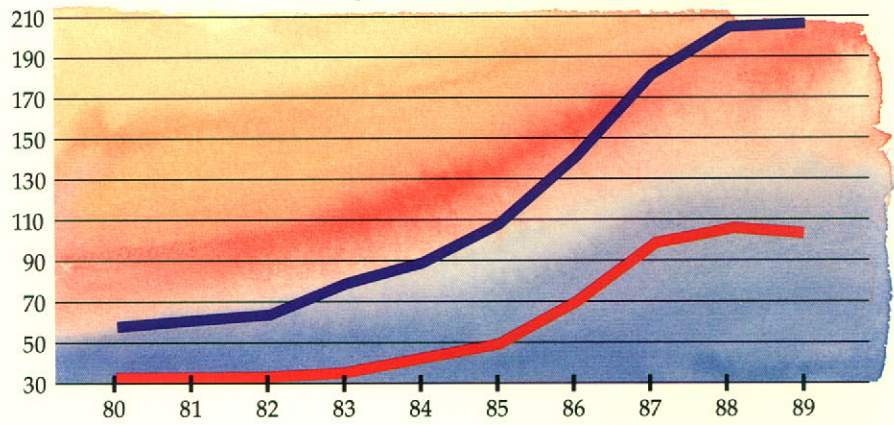
Les bénéfices nets ont aussi suivi la courbe ascendante des ventes pendant la dernière décennie: 1,9 million en 1980 pour atteindre 7,5 millions en 1988 et 5,3 millions en 1989. Quant aux fonds autogénérés, le développement est révélateur: 2,6 millions, il y a 10 ans, comparativement à 8,7 millions cette année. Le même phénomène de progression se rencontre pour les actions ordinaires dont le bénéfice net est passé de 0,37 \$ par action il y a dix ans, à 1,01 \$ en 1989. Les dividendes par action sont passés de 0,08 \$ par action à 0,44 \$. Pendant cette période, notre actif total grimpa de 32 millions à plus de 108 millions en 1989. Ces résultats ne sont pas le fruit du hasard. Ils demeurent l'expression réaliste de la réussite, attribuée à la performance de notre personnel, à la grande qualité et à la diversité de nos produits, à l'acuité de notre technologie et à notre politique d'expansion orientée vers le bénéfice par action et non sur les pourcentages.

À cet égard, les analystes s'entendent pour dire que l'essor vigoureux de Sico est attribuable en grande partie à notre politique d'acquisitions progressive appuyée par une stratégie de commercialisation dynamique. Au fil des ans, notre Société a acquis plusieurs compagnies tant au Canada qu'aux États-Unis entraînant ainsi l'augmentation rapide de notre part du marché, sans jamais négliger notre fleuron: la haute qualité de nos produits.

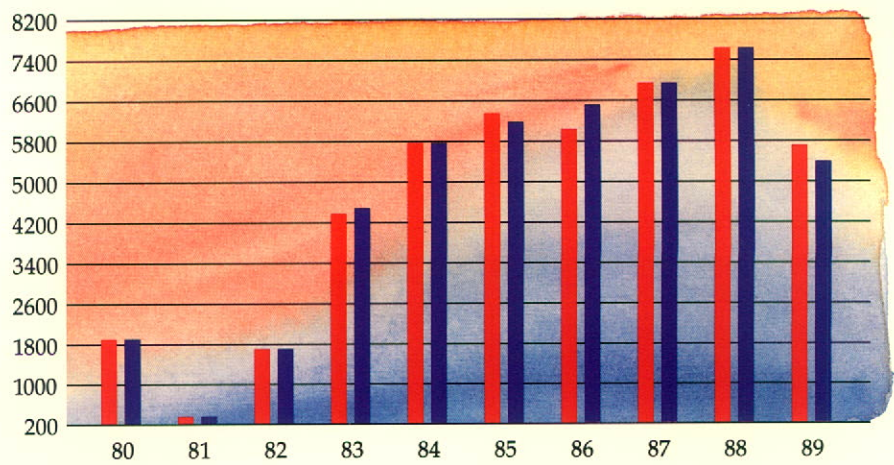
L'avenir de l'économie s'annonce terne et incertain à bien des égards. Dans un climat d'inquiétude et de remise en question, une certaine prudence s'impose et Sico appliquera la règle qui lui indique de protéger ses acquis et de maximiser ses forces.

Le contexte économique nous incite à nous appuyer sur notre valeur la plus sûre, notre personnel. Des gens volontaires, fiers, qualifiés qui épauleront avec compétence le nouveau chef de la direction, Ed Prévost, que j'accueille avec enthousiasme. Nous avons invité Monsieur Prévost à se joindre à notre équipe parce que le leadership qu'il a exercé dans le passé correspond à la philosophie de gestion de Sico. Tous ensemble, nous poursuivrons avec doigté, humanisme et rigueur l'objectif que notre Compagnie s'est fixé: intégrer la qualité totale dans la gestion quotidienne par la participation d'hommes et de femmes motivés et regardant ensemble dans la même direction.

■ Ventes  
■ Actif total  
 (en millions de dollars)



■ Bénéfice net  
■ Bénéfice avant poste extraordinaire  
 (en milliers de dollars)



## GILLES C. BEAUCHAMP

### VICE-PRÉSIDENT DU CONSEIL, PRÉSIDENT ET CHEF DES OPÉRATIONS



L'année 1989 s'est révélée hautement compétitive pour l'industrie de la peinture et du revêtement. L'incertain contexte économique canadien, l'importance de la hausse des taux d'intérêts, la vente de notre

division Zero Flow et l'introduction de nouvelles normes fédérales d'étiquetage sont autant de facteurs qui ont influencé les résultats de Sico Inc. Toutefois, une analyse détaillée de ces mêmes résultats nous rend satisfaits et confiants en l'avenir.

La montée des taux d'intérêts a eu un impact direct sur nos frais financiers. Sico, à l'instar de l'industrie, agira donc avec prudence au niveau de ses investissements au cours de la prochaine année. Le taux moyen de financement de nos emprunts a augmenté d'environ 2,2% en 1989 comparativement à 1988, ce qui a entraîné une hausse de nos frais financiers à court et long termes de l'ordre de 1 215 000 \$.

À l'image de la société dans laquelle elle s'intègre, Sico se préoccupe de l'environnement. Déjà en 1979, la compagnie innovait par la mise en place d'un système de nettoyage à haute pression, de récupération à la source et d'un traitement physico-chimique des eaux de lavage de ses cuves de fabrication à son usine de Beauport. Les efforts de recherche, orientés notamment vers le remplacement des solvants dérivés du pétrole, les produits à haute teneur en matière solide, les vernis durcissables par exposition aux rayons ultra-violet et la peinture en poudre contribuent à la protection de l'environnement et à l'amélioration de la qualité de vie en milieu de travail. Respectueuse depuis toujours de la réglementation sur les produits dangereux, Sico recycle les sous-produits à la source et tente par tous les moyens de réduire l'utilisation de ceux-ci au niveau zéro.

En 1989, Sico a investi plus de 600 000 \$ afin de rencontrer et dépasser le système fédéral d'infor-

mation sur les matières dangereuses utilisées au travail. Cette somme a servi à la cueillette des données auprès de tous nos fournisseurs de matières premières, à l'achat des équipements informatiques, à l'installation de logiciels, à l'impression de nouvelles étiquettes et à la formation de nos employés.

#### • *Secteur des peintures commerciales*

Les ventes de peintures destinées à l'usage des consommateurs ont représenté 60% du chiffre d'affaires de la Compagnie en 1989. Ces ventes ont été faites par l'entremise de trois unités de commercialisation, celles du Québec, de Sico Canada Inc. et des États-Unis, chacune représentant respectivement 46%, 5% et 9% des ventes totales de l'entreprise. Les produits vendus comprennent de la peinture, des teintures et des vernis offerts sous différentes marques de commerce (Sico, Super Fini Mélamine, Fini Platine, China White, Corrostop et Crown Diamond au Canada, ainsi que Nu-Brite, Kyanize et Sturbridge aux États-Unis) par le biais d'un réseau de distribution comptant plus de 2 500 détaillants indépendants. Les sommes investies en recherche et développement et en contrôle de la qualité ont excédé deux millions de dollars en 1989, dans le but de situer Sico à la fine pointe de la technologie et de répondre aux besoins du consommateur.

#### • *Sico Canada Inc.*

La Compagnie est très fière des résultats obtenus par cette division. En 1988, les ventes ont progressé de 27%. De nouveau cette année, notre part du marché s'est étendue en marquant une augmentation de 35%. Comparativement aux résultats obtenus il y a cinq ans, nous avons augmenté les litres vendus de 325% et presque quadruplé notre

*«Sico Canada Inc. a connu, au cours de la dernière année, la croissance la plus importante de l'histoire de Sico Inc. avec une augmentation des ventes de plus de 35%.»*



chiffre d'affaires. Cette division jouit d'un rythme de croissance accéléré et nous envisageons de très bons résultats dans le futur.

• *Division commerciale Québec*

La notoriété des marques de commerce Sico et Crown Diamond dans la province de Québec ne fait aucun doute. Nous évaluons notre part du marché québécois à environ 57% et nous avons, en 1989, réussi à augmenter le volume de nos ventes dans un marché en faible croissance. Les coûts de production ont légèrement augmenté. Toutefois, liés à l'objectif de la **qualité totale**, les effets positifs de certains correctifs commencent à se faire sentir de façon tangible.

• *Division commerciale aux États-Unis*

Au cours de l'exercice, de nombreux gestes ont été posés afin d'améliorer les résultats des divisions commerciales américaines. Nous avons introduit un nouveau système de couleurs, installé des systèmes de formulation de couleurs par ordinateur aux points de vente, rationalisé la gamme de produits, imposé des critères plus stricts de sélection pour nos clients et préparé la relève du personnel à différents niveaux. Ces gestes devraient se montrer profitables même si les conditions économiques dans les états de la Nouvelle-Angleterre sont pénibles. Ainsi, après avoir enregistré une perte d'exploitation de 412 000 \$ en 1988, nous avons subi en 1989 une perte de 819 000 \$, les ventes passant de 16 056 000 \$ à 14 010 000 \$, une diminution de l'ordre de 13%. De plus, la force du dollar canadien en 1989 comparativement à 1988 vient accentuer cette baisse dans nos états financiers consolidés. Il est important de noter aussi que la perte enregistrée aux États-Unis vient alourdir notre charge d'impôts, vu l'impossibilité de comptabiliser cette année une récupération d'impôts sur cette perte.

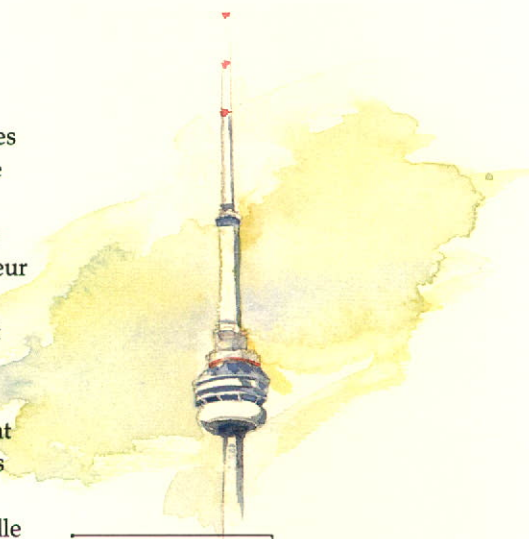
Les éléments cités précédemment de même que notre volonté d'effectuer des synergies additionnel-

les entre nos opérations canadiennes et américaines nous permettront de redresser cette situation en 1990.

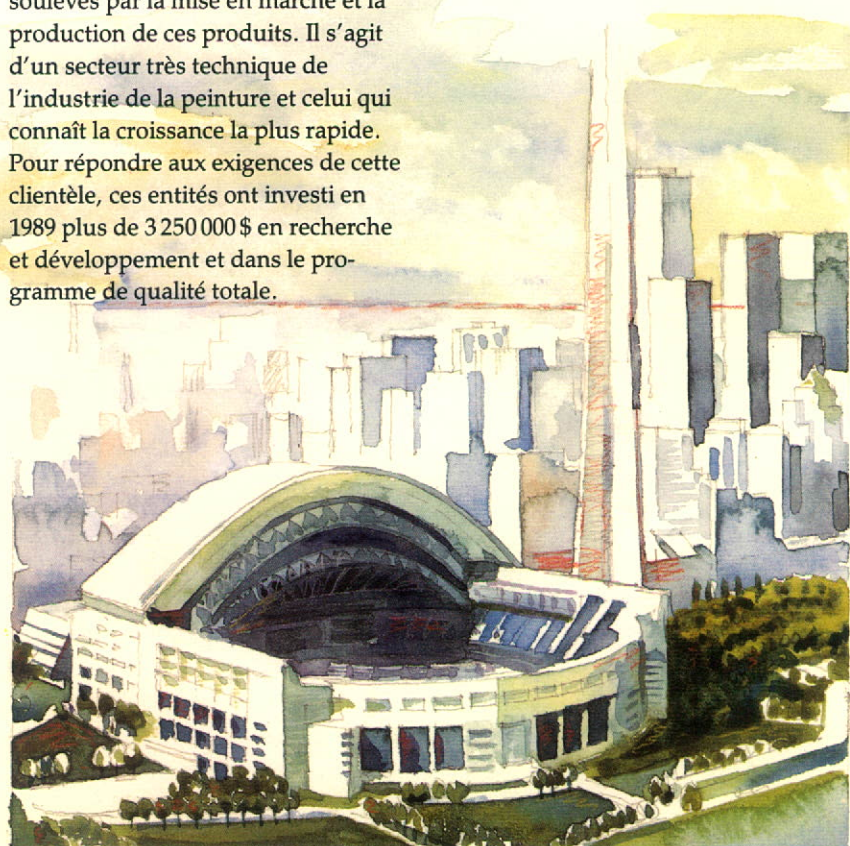
• *Secteur des peintures industrielles*

Les produits de ce secteur sont offerts directement aux entreprises manufacturières qui utilisent les peintures, teintures, laques ou autres revêtements dans leur processus de fabrication. Les ventes ont représenté 26% du chiffre d'affaires de Sico en 1989 et sont faites par l'entremise de la division industrielle de Sico, Sterling Inc. au Canada et Sterling Group aux États-Unis.

En raison de la variété des besoins de ces entreprises, nous devons constamment mettre au point, dans nos laboratoires, des formules qui répondent à des exigences spécifiques et proposer des solutions d'ordre écologique, esthétique ou économique aux problèmes soulevés par la mise en marché et la production de ces produits. Il s'agit d'un secteur très technique de l'industrie de la peinture et celui qui connaît la croissance la plus rapide. Pour répondre aux exigences de cette clientèle, ces entités ont investi en 1989 plus de 3 250 000 \$ en recherche et développement et dans le programme de qualité totale.



*«Tous les sièges de l'impressionnant Sky Dome de Toronto sont recouverts de peinture en poudre produite par Sterling Inc. une filiale de Sico Inc.»*



• **Division industrielle Sico**

Le chiffre d'affaires de cette division a augmenté en 1989 de 11%. Signalons la performance particulière du marché desservant les industries du Québec utilisant le bois dont les ventes ont augmenté de 29%. Dans un contexte économique de plus en plus difficile, cette division a augmenté légèrement sa contribution en 1989.

• **Sterling Inc.**

Cette compagnie est spécialisée dans la peinture en poudre, les vernis, les composés d'isolation électrique et les revêtements pour le métal. Les ventes de même que la contribution se sont maintenues au même niveau qu'en 1988. La peinture en poudre étant un marché en très forte croissance, nous croyons que les investissements que nous y apportons généreront une augmentation significative des ventes dans les années à venir.

• **Division Sterling Group**

Cette division, qui opère en banlieue de Pittsburgh aux États-Unis, se spécialise dans la fabrication de revêtements pour l'industrie électrique et électronique, des composés de polyuréthane de même que dans la fabrication de résines industrielles. Les performances de cette division furent satisfaisantes en 1989; nous signalons une augmentation des ventes de 10% en dollars et en volume et une hausse de 30% de la contribution. En plus de nos opérations courantes en 1990, nous menons actuellement des négociations en vue de l'exportation de certains produits par le biais d'une société en participation.

• **Sidex Inc.**

La société en participation Sidex Inc. est spécialisée dans les revêtements de contenants alimentaires. La performance de ce secteur a montré, en 1989, un recul, principalement occasionné par un déplacement vers les États-Unis de la part de notre clientèle qui fabrique ces contenants. La quote-part de Sico dans le chiffre d'affaires de cette société est passé de 2 100 000 \$ à

900 000 \$. La compagnie compte revoir son implication dans ce secteur.

• **Secteur des produits de spécialités**

Nous regroupons dans ce secteur les produits fabriqués et commercialisés sous les marques Mulco et Qualcor ainsi que les contrats de peinture à signalisation routière, octroyés par soumission publique. Les ventes de ce secteur ont représenté en 1989, 14% du chiffre d'affaires de Sico, une diminution de l'ordre de 6 000 000 \$ par rapport à 1988. Cette baisse, comme nous le verrons en détail plus loin, est attribuable à la vente de certains inventaires et des marques de commerce de Zero Flow et à la diminution des contrats de peinture à signalisation routière. Des efforts soutenus de recherche et développement, principalement dans la compagnie Mulco, assurent à nos clients des produits de haute gamme. Ces dépenses totalisent en 1989 près de 400 000 \$.

• **Mulco Inc.**

Le chiffre d'affaires de cette compagnie provient de la vente de produits tels que des calfeutrans, des adhésifs, des produits bitumineux, des adjuvants pour le béton et des émulsions ainsi que du service de réparation de structures de béton. Au début de 1989, Sico a procédé à l'intégration de certains services administratifs et de la force de ventes pour les calfeutrans, adhésifs et produits bitumineux avec les divisions commerciales Québec et Sico Canada Inc. Les synergies visées ont porté fruit puisque les frais administratifs accusent une baisse de plus de 400 000 \$. Nos résultats devraient bénéficier en 1990 de l'expertise acquise en cours d'année par les représentants des divisions commerciales. Mulco Inc. a augmenté son chiffre d'affaires de 3% et sa contribution de façon significative, une conséquence des synergies et d'une amélioration de sa marge brute.

• **Qualcor**

Au cours de 1985, Sico procédait à l'acquisition de la compagnie Qualcor Inc. pour en faire une

division de Sico Inc. La rentabilité souhaitée de cette diversification ne s'est jamais réalisée. En 1989, il fut décidé de vendre certains inventaires et les marques de commerce de Zero Flow, de conserver la machinerie et l'équipement pour poursuivre les opérations à forfait de mise en contenant et la fabrication de certains produits sous l'étiquette Qualcor et d'exploiter les entrepôts et bureaux pour les opérations de vente et de distribution des produits Crown Diamond.

Les résultats de cette division furent affectés par une perte extraordinaire de 280 000 \$ après impôts, suite à cette vente et par une perte sur mauvaise créance de l'ordre de 500 000 \$ (315 000 \$ après impôts). Cette disposition a réduit le chiffre d'affaires de Sico de plus de 4 millions comparativement à 1988.

La perte sur disposition, la mauvaise créance et la performance exceptionnelle de cette division en 1988 expliquent un écart de 1 250 000 \$ entre le bénéfice net consolidé de 1988 et celui de 1989.

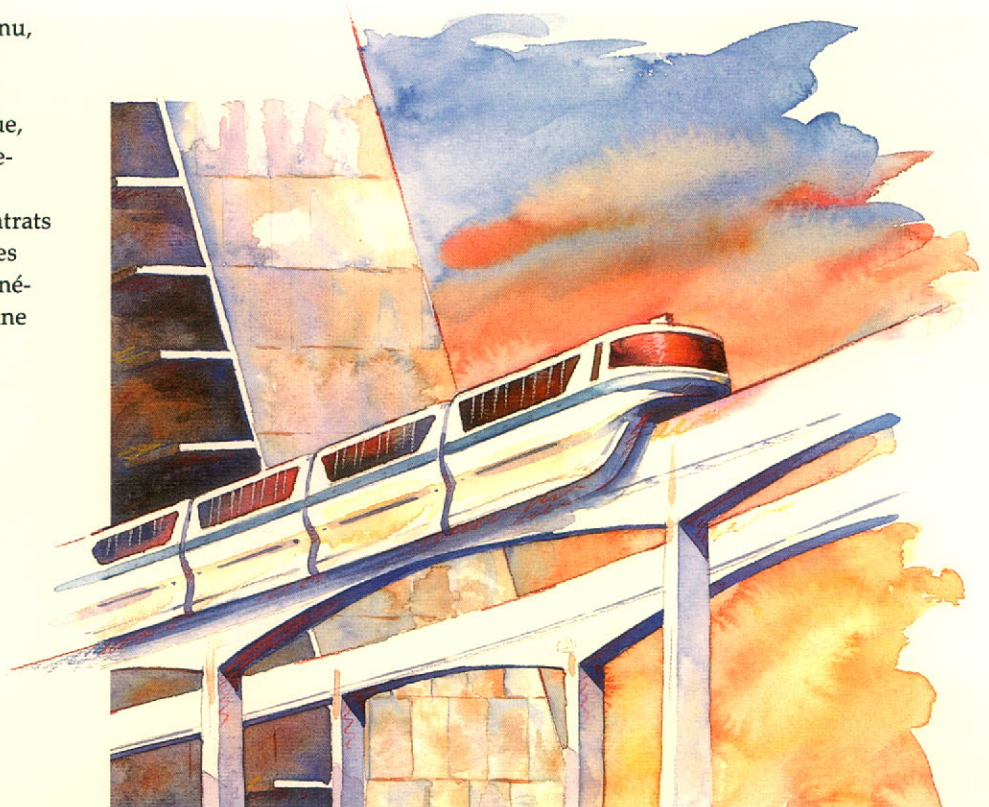
• *Contrats de peinture à signalisation routière*

La compagnie a obtenu, en 1988 et 1989, des contrats de peinture à signalisation routière. Octroyés par soumission publique, les contrats s'élevaient respectivement à 4 000 000 \$ et à 2 300 000 \$. Nous n'avons pas obtenu ces contrats en 1990. L'incidence sur les ventes demeure significative, mais le bénéfice en souffre peu, en raison d'une marge bénéficiaire très réduite.

Sico Inc. fait partie du groupe restreint d'entreprises qui ont montré des résultats positifs en 1989. Les ventes et le bénéfice sont intéressants dans le contexte difficile qu'a été celui de l'industrie au cours de l'année. Ils reflètent l'effort soutenu de chacun de nos employés. Les éléments que nous avons mis en place en cours d'année nous permettent d'envisager une performance à la hauteur de nos aspirations dans un avenir prochain.

Nous tenons à remercier chacun de nos employés pour les efforts soutenus qu'ils ont déployés en 1989.

*«La qualité supérieure des produits de Sico Industries Inc. est reconnue dans les applications de transport. Bombardier Inc. les a utilisés dans la finition du monorail de Walt Disney en Floride.»*



### • *Changements en 1988 et 1989 dans les sources de financement à long terme*

Les changements survenus dans le capital-actions au cours des deux dernières années s'établissent comme suit: en janvier 1988, la compagnie a finalisé le rachat de 24 000 actions ordinaires pour un montant de 301 000 \$; en décembre 1988, une émission au nombre de 25 000 actions ordinaires a été réalisée et une autre de 21 827 en décembre 1989, en vertu du plan d'achat d'actions pour les employés et les administrateurs de la compagnie. Ces actions ont été émises au cours moyen négocié à la Bourse de Montréal durant les cinq jours précédant la date de clôture des souscriptions. La considération versée en 1988 fut de l'ordre de 288 000 \$ et en 1989, de l'ordre de 315 400 \$. Lors de ces deux émissions, la compagnie a financé les participants qui en ont fait la demande, par des prêts sans intérêt pour une période n'excédant pas une année.

Au cours de 1988, un emprunt à long terme de 4 000 000 \$ US a été contracté par notre filiale américaine, NuBrite Chemical Company, afin de refinancer partiellement le coût des acquisitions de Kyanize et Sterling Group faites en 1986 et 1987. Cette entrée de fonds a servi à réduire les emprunts bancaires à court terme. Ceux-ci ont par ailleurs augmenté dans le but de financer principalement l'acquisition d'immobilisations et d'autres éléments d'actifs.

### • *Nature et importance des effets financiers*

Depuis 1987, aucune garantie spécifique n'est accordée à nos banquiers. Les conventions d'emprunts comportent des engagements qui réfèrent plus particulièrement aux sûretés qui peuvent être consenties, aux ratios financiers et au bénéfice net consolidé que la compagnie doit maintenir.

Les emprunts sont effectués principalement par le biais d'acceptations bancaires en dollars

canadiens ou américains et par des emprunts au taux LIBOR.

Ceux-ci étant transigés à taux flottants pour des périodes variant de 30 à 180 jours, la compagnie a fixé, à l'aide d'une convention d'échange de taux d'intérêts, son taux à 10,42% avant les frais d'estampillage, sur un montant de 10 millions, pour une période de cinq ans.

Les emprunts en devises américaines totalisent 14 300 000 \$, qui se répartissent comme suit: 6 000 000 \$ empruntés par Sico Inc. représentant une opération de couverture sur des placements faits dans la filiale américaine au cours des deux dernières années, 4 000 000 \$ empruntés par la filiale américaine représentant une partie du coût d'acquisition des entreprises Kyanize et Sterling Group, et 4 300 000 \$ empruntés par Sico Inc. pour les mêmes fins.

Les opérations courantes en devises étrangères effectuées par les entités canadiennes étant minimales, la Compagnie n'a pas à recourir à des options ou à d'autres formules pour se protéger de la fluctuation du cours des devises. Si la situation le commande, la Compagnie envisage de se protéger des fluctuations par les instruments appropriés.

### • *Besoins de fonds à court terme et à long terme et source de financement*

Les besoins de fonds à court terme fluctuent en fonction des inventaires en période de pointe, le financement ponctuel des comptes clients à termes spéciaux et les acquisitions d'immobilisations. Sico Inc. et ses filiales ont des marges de crédit d'opération engagées d'environ 52 millions et non-engagées de 30 millions. L'utilisation de ces marges n'a jamais excédé 87% des critères d'admissibilité (basés sur les comptes clients et les stocks). Le ratio du fonds de roulement a oscillé entre 1,33 et 1,64, une amélioration par rapport à l'année dernière. Beaucoup d'efforts ont été investis dans la conception et l'implantation de nouveaux

systèmes de gestion de la production et de gestion des inventaires. Grâce à cette initiative, nous prévoyons, pour 1990, une réduction au niveau des inventaires de produits finis et un service amélioré à notre clientèle.

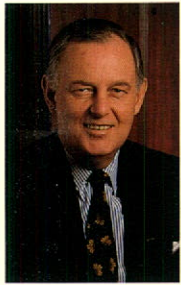
Les emprunts à long terme sont constitués principalement d'un crédit à terme de 4 millions en devises américaines aux États-Unis et de crédits rotatifs de 20 millions au Canada. Les remboursements de capital débiteront respectivement en novembre 1991 et novembre 1992. Au 31 décembre 1989, le montant total des dettes à long terme s'élevait à 75% de la valeur nette comptable des immobilisations et à 72% des capitaux propres. Au cours de 1990, la compagnie prévoit investir 3 000 000 \$ en immobilisations principalement pour des équipements de production. Une révision de la dette à long terme dans le but de financer les investissements des dernières années demeure possible.

En 1989, les fonds générés par les opérations ont totalisé 8 698 000 \$ et les variations hors caisse des éléments du fonds de roulement se sont élevées à 2 951 000 \$. L'exploitation a ainsi généré 11 649 000 \$ d'encaisse permettant principalement une réduction de la dette bancaire de l'ordre de 5 594 000 \$, une nette amélioration par rapport à l'année dernière, l'acquisition d'immobilisations de l'ordre de 4 869 000 \$ et le paiement de dividendes de l'ordre de 2 531 000 \$. Les principaux investissements dans les immobilisations ont consisté en l'achat d'un immeuble voisin de nos installations de Beauport, l'agrandissement et le réaménagement de nos bâtisses à Toronto, l'achat d'ordinateurs et de logiciels, la construction d'un nouveau laboratoire de recherche en banlieue de Pittsburgh et l'achat d'équipements de production.



**Denis Roy, C.A.**

Contrôleur corporatif et trésorier adjoint



• *L'économie nord-américaine*

J'ai tendance à croire que l'inflation se maintiendra à son niveau actuel bien que certains indices permettent de croire que le prix de nos matières premières ne suivra pas la

progression inflationniste. Les spécialistes de l'économie canadienne parlent de récession douce au cours des 18 prochains mois. Une augmentation exceptionnelle des achats est prévisible chez les consommateurs dans la seconde partie de 1990, avant que l'imposition de la taxe sur les produits et services (TPS) n'entre définitivement en jeu. Cette recrudescence d'activités sera sans doute suivie d'un ralentissement en 1991. L'industrie de la peinture profitera donc de l'effervescence des derniers mois de 1990, tout comme l'ensemble du commerce au détail.

Certains indices annonçant le freinage de l'économie ne trompent pas. Je retiens entre autres, les nombreuses mises à pied dans le secteur de l'industrie automobile et la diminution des profits corporatifs chez 70% des compagnies nord-américaines. Par contre, depuis 1981-82, nous avons développé des réflexes de prudence et une plus grande rigueur administrative, ce qui aura pour effet de minimiser l'impact de la récession.

La politique monétaire canadienne semble viser uniquement le contrôle de l'inflation ce qui laisse présager que les taux d'intérêts se maintiendront à un niveau élevé en 1990. Cependant, nous ne croyons pas que le coût de nos financements bancaires excèdera de façon significative ceux de 1989.

L'écart entre les taux d'intérêts au Canada et aux États-Unis rend la position du dollar canadien complètement déstabilisée face au dollar américain et aux autres monnaies. Le maintien volontairement élevé du dollar canadien engendre des difficultés au niveau des échanges; plus sa valeur est

haute, plus la compétition internationale devient féroce pour l'industrie canadienne.

Comme notre compagnie effectue peu d'exportation, la force de la devise canadienne ne nous affecte que légèrement. Toutefois, les variations du taux de change influencent l'analyse de nos résultats car nous avons des opérations américaines converties à des taux différents. Ainsi les ventes du secteur industriel, soit celles destinées à d'autres fabricants, peuvent être touchées. Ce marché s'annonce hautement compétitif pour les prochaines années.

Je ne peux passer sous silence le problème majeur du déficit canadien que le gouvernement devra attaquer de front au cours de la prochaine décennie. Il faudra une volonté politique solide pour imposer des mécanismes assurant sa réduction.

*«Sico est le leader incontesté en ce qui a trait aux peintures et revêtements au Québec. Ses produits sont utilisés par une majorité de consommateurs et de contracteurs. Les produits Sico furent choisis pour les rénovations du Château Frontenac de Québec.»*



### • *Le libre-échange*

Je suis de ceux qui croient que l'implantation du libre-échange était un phénomène économique incontournable, inévitable malgré les coups douloureux que subiront certains secteurs industriels. Nous n'avions pas d'autre choix que celui de nous intégrer à une économie globale, appuyée sur une plus grande interdépendance économique. D'ailleurs, la position de Sico fut toujours claire dans ce dossier; nous avons appuyé la politique libre-échangiste depuis le début.

Les effets bénéfiques du libre-échange sur l'industrie canadienne se manifesteront d'ici quatre ou cinq ans. Les victimes feront sans doute la manchette pendant que les gagnants seront plus timides. D'ailleurs, je constate que les performances et les réalisations des sociétés canadiennes aux États-Unis font rarement la une de nos pages financières. Ça manque d'éclat, de brillance.

Le nouveau contexte du libre-échange ne devrait pas influencer les ventes commerciales de la Société (quincailliers, distributeurs et consommateurs) car notre marché de vente au détail est axé sur la qualité, et la qualité des produits Sico est reconnue mondialement.

### • *La concentration des fabricants*

Pendant la prochaine décennie, nous assisterons dans notre domaine à la diminution marquée du nombre de moyennes entreprises; l'industrie de la peinture et du revêtement sera concentrée chez les grandes et petites compagnies. La clé du succès économique futur réside dans la taille et la dimension d'une organisation: ainsi les plus importantes auront plus de chances de survivre.

Nous sommes entrés dans une ère de rationalisation, de liaison, de partenariat et de maillage. Seules les grandes compagnies pourront accéder aux fabuleux développements technologiques, répondre aux nombreux contrôles environnementaux et débloquer les ressources financières pour lutter contre la concurrence. Les petites compagnies résisteront mais devront céder le pas et perdront du terrain.

### • *La globalisation des marchés*

Les gens d'affaires canadiens sont naturellement tournés vers le marché américain quand il s'agit d'élargir leur clientèle et de faire éclater leurs débouchés. La proximité des frontières, notre connaissance des systèmes et notre fréquentation assidue de la culture américaine nous rassurent. Ce qui nous fait souvent oublier que dans le secteur de l'exportation, le marché des États-Unis ne demeure qu'une possibilité parmi plusieurs.

Les alliances politiques tombent, pour faire place aux alliances économiques. Nous assistons à la lente disparition des empires, des super-puissances. Les regroupements se forment par nécessité économique et non plus sur des alignements idéologiques. L'Orient confirme la place qu'elle s'est accaparée dans le monde de la libre-entreprise; l'Europe 1992 deviendra l'un des marchés les plus attrayants pour les gens d'affaires canadiens; les bouleversements sociaux et politiques au sein du bloc de l'Est entraîneront l'éclatement des structures économiques et les

conséquences de ces changements sont actuellement tout à fait imprévisibles. Nous ignorons comment cette nouvelle mosaïque économique mondiale évoluera, cependant il est clair que ces futurs marchés seront plus importants que le marché nord-américain. La globalisation des marchés ne passe plus exclusivement par les États-Unis. Notre tolérance et notre sensibilité comme peuple à comprendre et à interpréter les différences culturelles nous facilitent la tâche dans nos relations commerciales avec nos collègues étrangers. Cette faculté d'adaptation et ce respect des autres que nous avons développés chez nous devront être transférés à l'échelle internationale.

### • *La planification stratégique de l'entreprise*

Un chef d'entreprise est d'abord et avant tout un individu ayant développé une vision personnelle de voir les choses et possédant un système de valeurs qu'il propose au groupe qu'il dirige. Je suis venu chez Sico parce que je crois que ma philosophie de gestion s'intègre à la direction dans laquelle les gens de

Sico se sont déjà engagés. Je mettrai au point, en 1990, un plan stratégique pour la prochaine décennie et je structurerai avec les gens en place, une équipe composée de personnes ressources à haut potentiel qui assurera l'implantation et le suivi de notre stratégie. Même s'il est prématuré d'en annoncer les détails, ce plan s'appuiera sur certaines lignes directrices: consolider la compagnie au niveau des opérations; structurer le capital de l'entreprise; s'assurer que l'entreprise s'appuie sur une relève solide et repenser son design organisationnel. Pour soutenir notre stratégie d'expansion des marchés et protéger nos acquis, nous développerons une répartition du travail qui rapprochera le niveau décisionnel le plus près possible des consommateurs.

Le changement est notre vérité quotidienne; nous devons l'assumer, voire le provoquer. Notre industrie s'essouffle, se resserre, les bonnes places sont prises, par nous entre autres. Ce qui nous distinguera demain de la concurrence sera notre capacité à mobiliser les ressources humaines. Les gagnants dans 10 ans seront ceux qui, tout en maintenant leur avance technologique, auront recruté et gardé les meilleures personnes pour les bons postes.

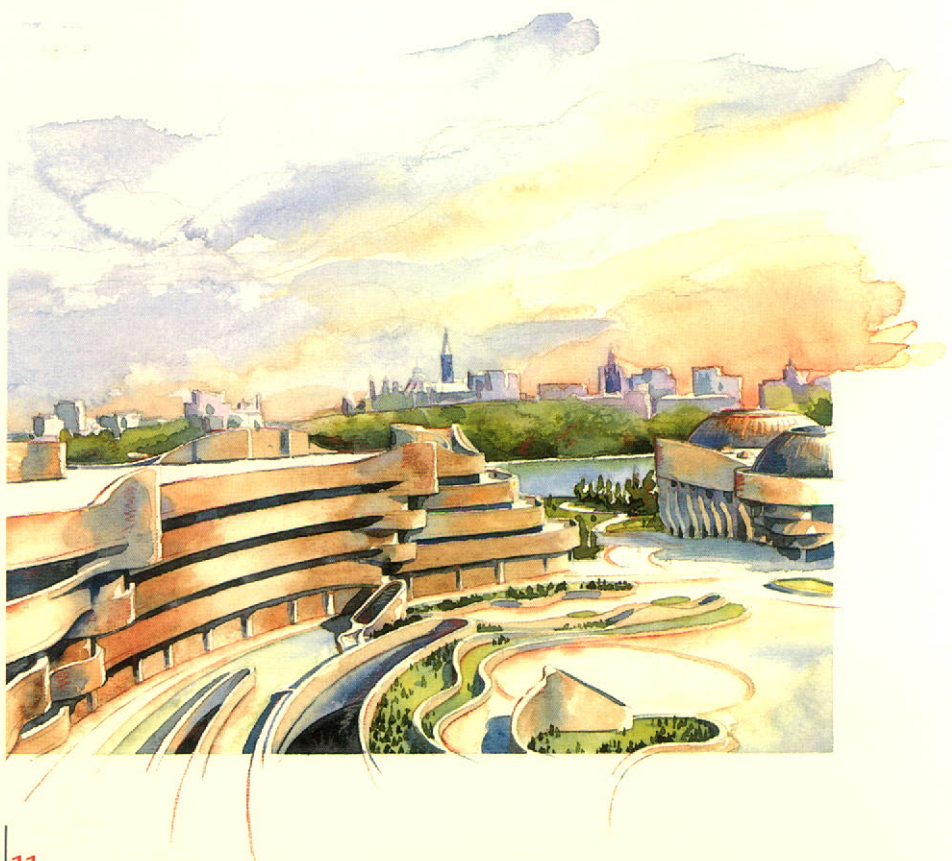
Sico a plusieurs longueurs d'avance quant à la participation des employés dans la vie de l'entreprise. Notre attitude favorable à l'épanouissement de l'employé par une rémunération et des avantages sociaux compétitifs, ou par la reconnaissance de la contribution individuelle nous a bien servis à ce jour. Il faut faire plus, aller plus loin en continuant de répartir le pouvoir aux employés.

Si on fournit à l'employé les moyens de s'assumer, de se faire valoir et de mesurer sa contribution à l'entreprise, non seulement cet employé sera plus satisfait, plus motivé donc plus efficace mais la qualité totale passera du slogan à la réalité.

Nous devons rassembler nos idées pour déterminer comment impliquer plus nos employés dans les décisions prises par l'organisation et comment accroître leur marge de manoeuvre décisionnelle dans leurs activités quotidiennes. Il nous faut associer l'employé à nos réflexions pour que nos stratégies deviennent les siennes.

Nous réussissons sur le plan commercial et financier dans la mesure où nous pourrons vivre avec le changement et s'y adapter. Il nous faudra appuyer la participation déjà amorcée par nos employés, les préparer à vivre avec nous les changements et les associer à nos objectifs pour qu'ils deviennent des partenaires à part entière.

*«La qualité et la durabilité sont souvent les critères de sélection pour des ouvrages d'envergure tel que le Musée des Civilisations de Hull. Les produits Sico répondent avantageusement à ces critères et sont régulièrement spécifiés par les architectes.»*



## L'ÉQUIPE SICO

On ne peut passer sous silence la contribution de l'équipe Sico à la bonne marche de l'entreprise. L'équipe Sico, c'est 1100 employés, canadiens et américains, qui partagent une même philosophie: la qualité, à tout prix, à tous les niveaux. De l'opérateur de chariot au comptable, de la secrétaire à l'environnementaliste, dans une vingtaine de villes au Canada et aux États-Unis, les employés de Sico travaillent au mieux-être de l'entreprise, par conséquent au mieux-être de leurs pairs et de la société en général.

C'est grâce aux mesures concrètes, proposées par Sico à son personnel, que cette culture de l'entreprise rejoint tout le monde et fait l'unanimité: les programmes de suggestions qui font appel à l'imagination et au jugement individuels pour améliorer les méthodes de tra-

vail; la création de comités de qualité à l'intérieur desquels se regroupent des employés d'un même environnement qui discutent, analysent, proposent des changements et trouvent des solutions à un problème technique; des ateliers sur l'innovation entrepreneuriale qui incitent des employés à se surpasser de façon à maintenir Sico à l'avant-garde; des programmes de formation et de perfectionnement pour les employés qui complètent leur apprentissage et font la mise au point de leurs connaissances. Ces mesures, reliées au développement organisationnel, encouragent la fierté et la fidélité du personnel tout en stimulant leur imagination et leur initiative.

Ensemble, les employés de Sico contribuent personnellement à l'essor de leur entreprise.

### RÉPARTITION DES VENTES

### RESSOURCES HUMAINES

	Commercial	Industriel	Spécialité*	Total	Employés	Masse salariale
<b>Canada</b>						
Québec	96 419 000 \$ 46 %	20 322 000 \$ 10 %	21 544 000 \$ 10 %	138 285 000 \$ 66 %	710 68 %	26 000 000 \$ 67 %
Autres provinces	11 093 000 \$ 5 %	22 269 000 \$ 11 %	6 404 000 \$ 3 %	39 766 000 \$ 19 %	162 15 %	6 193 000 \$ 16 %
<b>États-Unis</b>	16 588 000 \$ 9 %	13 856 000 \$ 6 %		30 444 000 \$ 15 %	171 17 %	6 542 000 \$ 17 %
<b>Total</b>	124 100 000 \$ 60 %	56 447 000 \$ 27 %	27 948 000 \$ 13 %	208 495 000 \$ 100 %	1 043 100 %	38 735 000 \$ 100 %

\* Incluant les contrats spéciaux



## RAPPORT DE LA DIRECTION

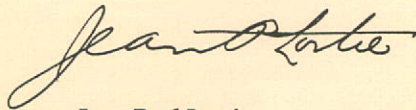
Relativement aux états financiers consolidés

Les états financiers consolidés de Sico Inc. ainsi que les renseignements financiers contenus dans ce rapport annuel sont la responsabilité de la direction. Ces états financiers consolidés ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada et ont été approuvés par le Conseil d'administration.

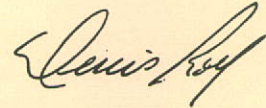
La direction maintient des systèmes de contrôle interne permettant d'obtenir un degré raisonnable de certitude quant à la protection des biens et à l'intégrité des livres et documents financiers.

Le Conseil d'administration s'acquitte de sa responsabilité relative aux états financiers consolidés compris dans ce rapport annuel, principalement par l'intermédiaire de son comité de vérification formé uniquement d'administrateurs de l'extérieur. Ce comité, qui tient périodiquement des réunions avec les membres de la direction et les vérificateurs internes et externes, a révisé les états financiers consolidés de Sico Inc. et a recommandé leur approbation au Conseil d'administration.

Les vérificateurs nommés par les actionnaires, Samson Bélair/Deloitte & Touche, comptables agréés, sont chargés d'effectuer la vérification indépendante des états financiers consolidés selon les normes de vérification généralement reconnues et d'exprimer une opinion sur ces états. Le rapport des vérificateurs apparaît sur la présente page.



**Jean-Paul Lortie**  
Président du conseil et président



**Denis Roy, C.A.**  
Contrôleur corporatif  
et trésorier adjoint

## RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

### Aux actionnaires de Sico Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Sico Inc. aux 31 décembre 1989 et 1988 ainsi que les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière des exercices clos à ces dates. 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 aux 31 décembre 1989 et 1988 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour les exercices clos à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière au cours des deux exercices.

**Samson Bélair/Deloitte & Touche**  
Comptables agréés

Québec, le 9 février 1990

## RÉSULTATS CONSOLIDÉS

exercice clos le 31 décembre

(en milliers de dollars sauf pour les montants par action)

	1989	1988
Ventes	208 495 \$	206 530 \$
Coût des ventes	136 440	134 697
Marge	72 055	71 833
Frais d'opération	57 189	55 033
Intérêts de la dette à long terme	2 706	2 170
Amortissement (notes 4, 5, 6 et 9)	2 975	2 721
	62 870	59 924
Bénéfice avant impôts et poste extraordinaire	9 185	11 909
Impôts sur le revenu (note 11)	3 584	4 447
<b>Bénéfice avant poste extraordinaire</b>	<b>5 601</b>	<b>7 462</b>
Perte due à l'abandon d'activités, net d'impôts de 156 000 \$ (note 14)	280	
<b>Bénéfice net</b>	<b>5 321 \$</b>	<b>7 462 \$</b>
Bénéfice par action ordinaire (note 1)		
Non dilué		
Avant poste extraordinaire	1,07 \$	1,46 \$
Après poste extraordinaire	1,01 \$	1,46 \$
Dilué		
Avant poste extraordinaire	1,07 \$	1,45 \$
Après poste extraordinaire	1,01 \$	1,45 \$

Référence  
Subventions, frais de recherche et  
de développement (note 9)

## BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS

exercice clos le 31 décembre

(en milliers de dollars)

	1989	1988
Solde au début	19 128 \$	14 248 \$
Bénéfice net	5 321	7 462
	24 449	21 710
Dividendes		
Actions privilégiées, catégorie «B»	380	380
Actions ordinaires	2 151	1 946
Prime sur rachat d'actions		256
	2 531	2 582
Solde à la fin	21 918 \$	19 128 \$

## ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE

exercice clos le 31 décembre  
(en milliers de dollars)

	1989	1988
<b>Rentrées (sorties) nettes d'encaisse liées aux activités suivantes:</b>		
<b>Exploitation</b>		
Bénéfice avant poste extraordinaire	5 601 \$	7 462 \$
Éléments sans incidence sur l'encaisse		
Amortissement	2 975	2 721
Gain sur réalisation d'immobilisations	( 28)	
Impôts reportés	150	202
	8 698	10 385
Variation d'éléments hors caisse du fonds de roulement d'exploitation	2 951	(10 534)
Réalisation d'actifs de la division Zero Flow	577	
	12 226	( 149)
<b>Financement</b>		
Emprunts à long terme	39	5 426
Remboursement sur la dette à long terme	( 105)	( 109)
Émission d'actions ordinaires	322	288
Rachat d'actions ordinaires		( 301)
Dividendes	( 2 531)	( 2 326)
	( 2 275)	2 978
<b>Investissement</b>		
Acquisition d'immobilisations	( 4 869)	( 2 192)
Frais reportés	( 109)	( 536)
Acquisition d'autres éléments d'actif	( 72)	( 3 263)
Réalisation d'immobilisations et d'autres éléments d'actif	709	9
	( 4 341)	( 5 982)
<b>Autre</b>		
Change étranger	( 16)	75
<b>Accroissement (diminution) de l'encaisse</b>	<b>5 594</b>	<b>( 3 078)</b>
<b>Endettement bancaire au début</b>	<b>(26 155)</b>	<b>(23 077)</b>
<b>Endettement bancaire à la fin</b>	<b>(20 561)\$</b>	<b>(26 155)\$</b>

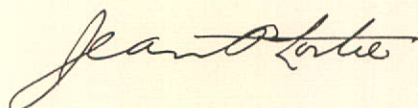
L'endettement bancaire comprend la dette bancaire moins l'encaisse.

## BILAN CONSOLIDÉ

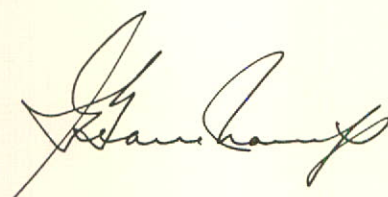
au 31 décembre  
(en milliers de dollars)

	1989	1988
<b>Actif à court terme</b>		
Encaisse	1 672 \$	78 \$
Débiteurs	26 802	27 295
Stocks (note 3)	36 530	40 232
Impôts sur le revenu à recouvrer	712	334
Frais payés d'avance	5 161	4 640
Impôts sur le revenu reportés	1 017	1 061
	71 894	73 640
<b>Immobilisations (note 4)</b>	32 827	30 308
<b>Frais reportés (note 5)</b>	1 321	1 821
<b>Autres éléments d'actif (note 6)</b>	2 790	3 831
	108 832 \$	109 600 \$

Pour le Conseil



Administrateur



Administrateur

	1989	1988
<b>Passif à court terme</b>		
Emprunt bancaire (note 7)	22 233 \$	26 233 \$
Créditeurs et charges à payer	22 291	21 661
	44 524	47 894
<b>Dette à long terme (note 8)</b>	24 613	24 748
<b>Impôts reportés</b>	4 052	4 055
<b>Crédits reportés (note 9)</b>	1 690	1 800
	74 879	78 497
<b>Capitaux propres</b>		
Capital-actions (note 10)	13 574	13 252
Bénéfices non répartis	21 918	19 128
Variation non réalisée du change étranger	( 1 539)	( 1 277)
	33 953	31 103
	108 832 \$	109 600 \$

**1. RÉSUMÉ DES PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES****Consolidation**

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la compagnie et de toutes ses filiales en propriété exclusive ainsi que 50% des résultats, des actifs et des passifs de la société en participation. Ces compagnies fabriquent principalement des peintures et des revêtements et les distribuent à travers le Canada et une partie des États-Unis.

**Stocks**

Les matières premières sont évaluées au plus bas du coût et de la valeur de remplacement alors que les produits finis le sont au moindre du coût et de la valeur de réalisation nette. Le coût des matières premières est essentiellement déterminé selon la méthode du coût moyen alors que celui des produits finis se compose du coût des matières premières et d'une juste part de la main-d'oeuvre et des frais généraux de fabrication.

**Frais payés d'avance**

Ces frais, constitués principalement de matériel promotionnel, sont comptabilisés au coût et imputés aux résultats dans l'exercice au cours duquel ils sont consommés.

**Immobilisations corporelles et amortissement**

Les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût et amorties selon la méthode de l'amortissement linéaire aux taux annuels suivants:

Aménagement des terrains	4% à 10%
Bâtiments	2% à 6 $\frac{2}{3}$ %
Matériel et équipements	5% à 20%
Matériel roulant	10% à 33 $\frac{1}{3}$ %

**Frais reportés**

Les frais reportés sont comptabilisés au coût et amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire jusqu'en 1992.

**Autres éléments d'actif**

Le fonds commercial inclus sous ce poste est comptabilisé au coût et amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période n'excédant pas vingt ans.

**Impôts sur le revenu reportés**

La compagnie pourvoit aux impôts selon la méthode du report d'impôts. Les impôts sur le revenu reportés résultent principalement du décalage temporaire entre l'imputation comptable et la déduction fiscale de l'amortissement, des frais reportés et de certaines autres dépenses et du décalage temporaire dans la comptabilisation et l'imposition de certains bénéficiaires.

**Crédits reportés et subventions**

Les crédits reportés comprennent les subventions et crédits d'impôts à l'investissement relatifs à des immobilisations corporelles comptabilisées au cours des années antérieures lesquels sont virés aux opérations au poste amortissement selon la méthode de l'amortissement linéaire aux taux correspondant à ceux des immobilisations auxquelles ils se rapportent.

Les crédits d'impôts relatifs aux frais de recherche et de développement sont portés en réduction de ces frais au coût des ventes.

**Devises étrangères***a) Compagnie mère et filiales canadiennes*

Les éléments du fonds de roulement sont convertis en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice. Les fluctuations du change relatives aux emprunts servant de couverture à une partie des investissements aux États-Unis sont portés aux capitaux propres sous le poste variation non réalisée du change étranger et les autres fluctuations du change sont portées aux résultats de l'exercice.

Les dettes à long terme sont converties en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice et les gains ou pertes s'y rapportant sont reportés et amortis sur le solde de la période de remboursement.

*b) Filiale américaine*

Les éléments d'actif et de passif sont convertis au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice et les revenus et dépenses au taux de change moyen de l'exercice. Les gains ou pertes de l'exercice résultant de ces conversions sont portés aux capitaux propres sous le poste variation non réalisée du change étranger.

### Régimes de retraite

Les coûts et les obligations découlant des régimes de retraite sont imputés aux opérations en fonction de la nature des éléments constituant ces obligations. L'écart entre les versements et les sommes imputées aux résultats est inscrit au bilan au titre de charges à payer.

### Bénéfice par action ordinaire

Le bénéfice non dilué par action, déduction faite des dividendes sur les actions privilégiées, a été calculé en fonction du nombre moyen d'actions ordinaires en circulation au cours de l'exercice, soit 4 890 521 en 1989 et 4 866 024 en 1988.

Le bénéfice dilué par action est calculé en redressant le bénéfice non dilué pour tenir compte du rendement théorique après impôts des fonds supplémentaires que la compagnie aurait touchés lors de l'exercice des options d'achats d'actions. Ce bénéfice est calculé selon la moyenne pondérée du nombre d'actions qui auraient été en circulation si toutes les options d'achats d'actions avaient été exercées à la date de l'octroi, soit 5 002 606 en 1989 et 4 931 618 en 1988.

## 2. SOCIÉTÉ EN PARTICIPATION

La situation financière et l'exploitation de la société en participation Sidex Incorporated se résumant comme suit:

L'actif, principalement à court terme, de 279 000 \$ (624 000 \$ en 1988) et le passif, principalement à court terme, de 278 000 \$ (623 000 \$ en 1988) laissent une valeur nette de 1 000 \$ (1 000 \$ en 1988), tous les bénéfices étant distribués aux participants. Les ventes totalisent 1 794 000 \$ (4 146 000 \$ en 1988), les charges 1 456 000 \$ (3 207 000 \$ en 1988) et les impôts 150 000 \$ (447 000 \$ en 1988). Il en résulte un bénéfice net de 188 000 \$ (492 000 \$ en 1988) lequel se répartit à parts égales avec le coparticipant.

## 3. STOCKS

(en milliers de dollars)	1989	1988
Matières premières	12 472 \$	15 937 \$
Produits finis	24 058	24 295
	<b>36 530 \$</b>	<b>40 232 \$</b>

## 4. IMMOBILISATIONS

(en milliers de dollars)			1989	1988
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur nette	
Terrains et aménagements	2 597 \$	120 \$	2 477 \$	2 263 \$
Bâtiments	19 097	3 251	15 846	14 725
Matériel et équipements	23 180	8 983	14 197	12 939
Matériel roulant	863	556	307	381
	<b>45 737 \$</b>	<b>12 910 \$</b>	<b>32 827 \$</b>	<b>30 308 \$</b>

L'amortissement de l'exercice est de 2 112 000 \$ (1 978 000 \$ en 1988).

## 5. FRAIS REPORTÉS

Au cours de l'exercice, la compagnie a encouru 109 000 \$ (536 000 \$ en 1988) de frais relatifs à l'introduction sur le marché d'un nouveau système de couleur. L'amortissement de l'exercice est de 609 000 \$ (589 000 \$ en 1988).

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

exercice clos le 31 décembre 1989

### 6. AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF

(en milliers de dollars)	1989	1988
Solde de prix de vente d'ordinateurs pour la formulation de couleur, portant intérêts, encaissable jusqu'en 1993	1 655 \$	2 097 \$
Tranche à moins d'un an, présentée au poste débiteurs	( 635)	( 514)
	1 020	1 583
Fonds commercial (achalandage)	1 708	2 068
Autres	62	180
	2 790 \$	3 831 \$

L'amortissement de l'exercice pour le fonds commercial est de 391 000 \$ (301 000 \$ en 1988).

### 7. EMPRUNT BANCAIRE

L'emprunt bancaire est régi par la convention d'emprunt énoncée à la note suivante.

### 8. DETTE À LONG TERME

(en milliers de dollars)	1989	1988
Emprunts bancaires sur le crédit général de la compagnie. En fin d'exercice, les crédits obtenus étaient constitués de 9 300 000 \$ US et 13 700 000 \$ CA	24 474 \$	24 598 \$
Autres dettes	151	256
	24 625	24 854
Tranche à moins d'un an, présentée avec les créditeurs et les charges à payer	12	106
	24 613 \$	24 748 \$

En vertu des conventions d'emprunt avec les prêteurs, la compagnie dispose de crédits rotatifs autorisés de 20 000 000 \$ au Canada et de 4 000 000 \$ aux États-Unis. À la fin des périodes rotatives qui se terminent en 1992 et en 1991 respectivement, les soldes seront automatiquement convertis en prêts à terme, remboursables par vingt versements trimestriels. Les conventions d'emprunt comportent des engagements qui réfèrent plus particulièrement aux sûretés qui peuvent être consenties, aux actifs à long terme dont on peut disposer, aux ratios financiers et au bénéfice net consolidé que la compagnie doit obtenir afin de ne pas devoir consentir de garanties spécifiques.

Ces emprunts portent intérêts à taux flottant fondé sur le taux des acceptations bancaires ou le taux LIBOR.

Suite à des contrats de crédits croisés intervenus en mai et juillet 1989, la compagnie a fixé pour une période de cinq ans son taux d'intérêt à une moyenne de 10,42% avant les frais d'estampillage, pour des emprunts totalisant 10 000 000 \$.

Présumant de la conversion en prêts à terme des crédits rotatifs à la fin de la période rotative prévue, les versements de capital requis au cours des cinq prochains exercices sont de:

(en milliers de dollars)	1990	1991	1992	1993	1994
CA	12 \$	15 \$	15 \$	2 755 \$	2 755 \$
US		400 \$	800 \$	1 860 \$	1 860 \$



## 9. CRÉDITS REPORTÉS ET SUBVENTIONS

Les frais de recherche et de développement totalisent pour l'exercice 3 724 000 \$ (3 486 000 \$ en 1988). Certains de ces frais ont qualifié la compagnie pour des crédits d'impôts de 433 000 \$ (379 000 \$ en 1988).

La conversion de la dette à long terme en devises étrangères donne pour l'exercice un gain sur change de 27 000 \$ (459 000 \$ en 1988) lequel est reporté et amorti sur la durée restante de cette dette. L'amortissement de l'exercice est de 67 000 \$ (77 000 \$ en 1988). Le solde de ces crédits reportés s'élève à 667 000 \$ (707 000 \$ en 1988) en fin d'exercice.

L'amortissement des autres crédits reportés relatifs aux immobilisations est de 70 000 \$ pour l'exercice (70 000 \$ en 1988). Le solde de ces crédits reportés s'élève à 1 023 000 \$ (1 093 000 \$ en 1988) en fin d'exercice.

## 10. CAPITAL-ACTIONS

### Autorisé

Actions sans valeur nominale

Actions privilégiées

Nombre illimité, catégorie «A», sans droit de vote, sauf en cas de défaut de payer au moins huit versements trimestriels de dividendes, pouvant être émises en série comportant les caractéristiques indiquées dans des statuts de modification qui devront être autorisés par règlement

1 381 819, catégorie «B», avec droit de vote, non participantes, dividende non cumulatif égal au moins de 10% de la considération payée ou du montant de tout dividende payé sur actions ordinaires, rachetables à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1990 au gré de la compagnie ou du détenteur à la valeur moyenne d'émission

Actions ordinaires, nombre illimité

<i>(en milliers de dollars)</i>	1989	1988
<b>Émis et payé</b>		
1 381 819 actions privilégiées catégorie «B»	3 800 \$	3 800 \$
4 911 347 actions ordinaires (4 888 960 en 1988)	9 774	9 452
	<b>13 574 \$</b>	<b>13 252 \$</b>

En décembre 1989, 21 827 actions ordinaires ont été émises en vertu d'un plan d'achat d'actions pour les employés et les administrateurs pour une considération totale de 315 400 \$.

La compagnie a réservé 200 000 de ses actions ordinaires pour les fins de son régime d'options à être octroyées aux cadres supérieurs et employés. À la fin de l'exercice, 127 747 (79 447 en 1988) options ont été accordées à des prix variant de 12,25 \$ à 20,00 \$ pour une durée de dix ans lors de l'octroi. Au cours de l'exercice, 560 options ont été exercées au prix de 12,25 \$ pour une considération totale de 6 860 \$.

## NOTES COMPLÉMENTAIRES

exercice clos le 31 décembre 1989

### 11. IMPÔTS SUR LE REVENU

Les variations de la charge d'impôts par rapport au taux d'imposition de base combiné de la province de Québec, du Canada et des États-Unis applicables au bénéfice avant impôts et poste extraordinaire sont les suivantes:

(en milliers de dollars)	1989		1988	
Charge d'impôts calculée selon le taux combiné décrit ci-dessus	2 998 \$	33 %	4 378 \$	37 %
Dégrèvement, bénéfice de fabrication et transformation	( 218)	( 2)	( 409)	( 3)
Surtaxes et impôts des grandes sociétés	179	2	153	1
Taux d'imposition plus élevé sur les bénéfices dans certaines provinces	133	1	196	1
Avantage fiscal non comptabilisé de la filiale américaine	421	4	178	1
Autres	71	1	( 49)	
	3 584 \$	39 %	4 447 \$	37 %

### 12. INFORMATION SECTORIELLE

La compagnie exploite principalement son entreprise dans un seul secteur d'activité sur les deux secteurs géographiques suivants:

	Canada		États-Unis	
(en milliers de dollars)	1989	1988	1989	1988
Ventes	178 051 \$	173 670 \$	30 444 \$	32 860 \$
Bénéfice (perte) d'exploitation	15 511 \$	16 085 \$	( 515)\$	39 \$
Éléments d'actifs	87 436 \$	88 225 \$	21 396 \$	20 785 \$

### 13. ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

#### a) Loyers des locaux et des équipements

Les baux à long terme de type location-exploitation en vigueur au 31 décembre 1989 comportent les paiements annuels minima suivants en plus des clauses usuelles relatives aux taxes, assurances et autres frais:

(en milliers de dollars)	1990	1991	1992	1993	1994
	1 110 \$	669 \$	398 \$	266 \$	203 \$

**b) Environnement**

Certaines entreprises acquises au cours des dernières années connaissaient des problèmes environnementaux affectant certains sites. Des mesures correctives à la satisfaction des autorités gouvernementales se poursuivent. La direction est d'avis que la provision inscrite aux livres en fin d'exercice et les garanties contractuelles sont suffisantes pour couvrir ces frais.

**c) Régimes de retraite**

La compagnie et certaines de ses filiales ont des régimes de retraite principalement à prestations déterminées de type salaires de carrière dont bénéficient la plupart de leurs salariés.

La valeur actuarielle des prestations constituées et de l'actif net évalué à la valeur marchande redressée selon un niveau cible relié à l'objectif de rendement net, s'établissent comme suit:

<i>(en milliers de dollars)</i>	1989	1988
Valeur actuarielle des prestations constituées	17 719 \$	19 648 \$
Actif de la caisse de retraite	17 766 \$	16 337 \$

**14. ABANDON D'ACTIVITÉS**

En avril 1989, la compagnie a vendu certains stocks de la division Zero Flow et les marques de commerce s'y rattachant au prix net de 577 000 \$, générant ainsi une perte de 280 000 \$, net d'impôts de 156 000 \$. Ces activités représentaient un chiffre d'affaires d'environ 5 500 000 \$ annuellement.

La compagnie a conservé l'immeuble à des fins d'entreposage ainsi que la machinerie et l'équipement afin de poursuivre les opérations à forfait de mise en contenants et la fabrication de certains produits sous l'étiquette Qualcor.

**15. DONNÉES COMPARATIVES**

Pour fins de comparaison avec celles de l'exercice courant, certaines données de l'exercice précédent ont été regroupées et reclassées.

## CONSEIL D'ADMINISTRATION

### **Jean-Paul Lortie**<sup>1,2</sup>

président du conseil  
et président  
Sico Inc.

### **Gilles C. Beauchamp**<sup>1,2</sup>

vice-président du conseil,  
président et chef des opérations  
Sico Inc.

### **Paul Parent**<sup>1,2</sup>

vice-président exécutif,  
affaires corporatives, et secrétaire  
Sico Inc.

### **Jean-Paul Gagnon**<sup>3</sup>

administrateur de compagnies

### **Pierre LaRue**<sup>3</sup>

avocat  
Stein, Monast, Pratte & Marseille

### **Denise Lortie**<sup>3</sup>

vice-présidente et secrétaire  
Parsico Inc.  
directeur des services comptables  
Les Immeubles Roussin Ltée

### **Pierre Martin**<sup>2</sup>

associé  
Jacqueline Boutet & Associés Inc.

### **Roger Néron**<sup>2</sup>

président du conseil  
Le Groupe C.F.C. Inc.

### **Bernard R. Tellier**

premier vice-président  
Richardson Greenshields du Canada  
Limitée

## DIRECTION

### **Jean-Paul Lortie**<sup>1,2</sup>

président du conseil  
et président  
Sico Inc.

### **Ed Prévost**<sup>1</sup>

chef de la direction  
Sico Inc.

### **Gilles C. Beauchamp**<sup>1,2</sup>

vice-président du conseil,  
président et chef des opérations  
Sico Inc.

### **Paul Parent**<sup>1,2</sup>

vice-président exécutif,  
affaires corporatives, et secrétaire  
Sico Inc.

### **John G. Bullivant**

vice-président, ventes et marketing  
Sterling Inc.

### **Léopold Camirand**

vice-président et directeur général,  
division industrielle  
Mulco Inc.

### **Pierre Camirand**<sup>1</sup>

vice-président marketing,  
division commerciale  
Sico Inc.

### **Joseph E. Clarke**

vice-président et directeur général  
Sico Canada Inc.

### **Richard Côté**

vice-président, ressources humaines  
Sico Inc.

### **Michel Gadbois**

vice-président et directeur général,  
divisions Nu-Brite et Kyanize  
Nu-Brite Chemical Company, Inc.

### **Gilles Leduc**

vice-président et directeur général,  
division commerciale Québec  
Sico Inc.

### **Henri Mailloux**

vice-président, ingénierie  
Sico Inc.

### **Réjean Martineau**

vice-président, ventes,  
ouest du Québec,  
division commerciale Québec  
Sico Inc.

### **James R. Moulton**

vice-président et directeur général  
Sico Industries Inc.  
Sterling Group  
Sidex Inc.

### **Raymond Paquet**

vice-président, ventes,  
est du Québec,  
division commerciale Québec  
Sico Inc.

### **Paul Stark**

vice-président et directeur général,  
Sterling Inc.

### **John Woschiz**

vice-président, ventes  
Sico Canada Inc.

### **Denis Roy**<sup>1</sup>

contrôleur corporatif et trésorier adjoint  
Sico Inc.

### **Pierrette Vidal**<sup>1</sup>

secrétaire adjointe  
Sico Inc.

## RENSEIGNEMENTS CORPORATIFS

Institutions bancaires  
**Banque Nationale du Canada**  
**Banque Canadienne Impériale de Commerce**  
**The First National Bank of Boston**  
**National Bank of Canada, New York**

Agent de transfert  
**Trust Général du Canada**

Vérificateurs  
**Samson Bélair/Deloitte & Touche**

Inscription en bourse  
**Sigle: SIC**

**QUSIP: 82585G 10 5**

**Bourse de Montréal**

**Bourse de Toronto**

Siège social

**3280, boul. Ste-Anne**

**Beauport, Québec**

**G1E 3K9**

**Tél.: (418) 663-3551**

**Télécopieur: (418) 663-4671**

Centre administratif

**2505, de la Métropole**

**Longueuil, Québec**

**J4G 1E5**

**Tél.: (514) 527-5111**

**Télécopieur: (514) 651-1257**

Conception graphique:  
Goodhue Design Communication inc.

<sup>1</sup> Officier de la Compagnie

<sup>2</sup> Membre du Comité Exécutif

<sup>3</sup> Membre du Comité de vérification