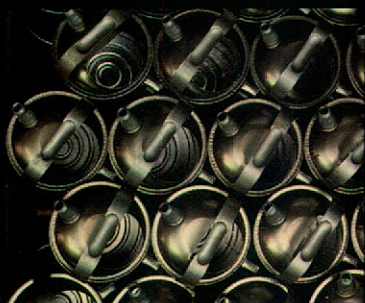
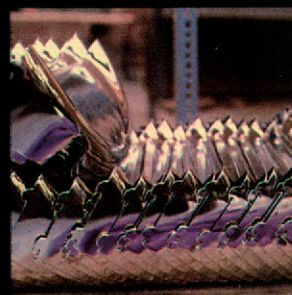


GSW ANNUAL REPORT 1979





GSW Limited / Limitée
Executive Offices
Royal Bank Plaza
South Tower
Suite 2270
P.O. Box 157
Toronto, Ontario, Canada
M5J 2J4

Facts in Brief

(\$000's except per share data)

	1979	1978 Restated
Sales	\$61,997	\$58,655
Net income before extraordinary item	4,507	3,552
Net income after extraordinary item	4,507	3,823
Earnings per common share		
Before extraordinary item	1.10	.86
After extraordinary item	1.10	.92
Extraordinary dividends on common shares	—	13,742
Annual dividend on common shares	820	—
Working capital	10,351	9,901
Current ratio	1.9 to 1	2.1 to 1
Shareholders' equity	21,421	18,338

Board of Directors

R. M. Barford
P. de Gaspé Beaubien
W. J. Bushnell
H. B. Davis
G. M. Farquharson, Q.C.
D. S. R. Leighton
J. K. Loudon
R. A. Stevens
Ben Wosk

Director Emeritus

Miss M. P. Hyndman, Q.C.

Ce Rapport Annuel est
disponible en français, sur
demande. Adressez vos
demandes à:
GSW LIMITÉE / GSW LIMITED
Royal Bank Plaza
Tour sud
Bureau 2270
C.P. 157
Toronto, Ontario, Canada
M5J 2J4
Attention: Trésorier

Officers

R. M. Barford,
Chairman
R. A. Stevens,
President
W. R. Arbuthnot
Vice-President
G. S. Dickson,
Vice-President, Corporate
W. A. Farnell,
Vice-President
D. G. Fixter,
Vice-President, Corporate
M. O. Hickman
Vice-President
F. O. Price,
Vice-President,
Research and Development
D. G. Woodrow,
Vice-President
D. A. Barnes,
Treasurer
G. M. Farquharson, Q.C.,
Secretary
W. D. Campbell,
Assistant Vice-President

Share Transfer Agents

Common Shares,
National Trust Company
Limited

Bank

The Bank of Montreal

Audit

Clarkson Gordon

Annual Shareholders Meeting

April 30, 1980
Royal York Hotel
New Brunswick Room
100 Front Street West
Toronto, Ontario
at 11:00 A.M.

Anticipating the Eighties

A GSW Corporate Overview

GSW moves from the decade of the Seventies to the Eighties with clear objectives. New opportunities for success are attainable due to the significant changes in the company during the past decade. Now, consolidated in purpose and looking toward future growth, GSW's primary objective is to continue to be a market leader in all its product categories.

The entire program of marketing and sales strategies, highlighted in this report, rests securely on the foundation of GSW product integrity. Chief among the factors that account for GSW's growing domestic and international success is its focus on product performance and reliability.

GSW, today, is a company of interesting contrasts, clearly focused corporate goals combined with self-determination and autonomy of decision-making at the divisional level; emphasis on product innovation combined with strong commitments to traditional concepts of quality and value; competitive sales and marketing strategies combined with carefully considered and attainable objectives; short, medium and long range planning combined with an orientation to the present and an immediate response capability. These characteristics serve to strengthen the company by encouraging the most effective use of human resources, facilities and technology.

Ushering out a decade of significant accomplishments, GSW can review 1979 with a sense of satisfaction. Product improvement and marketing diversity have strengthened the core businesses. Technological and manufacturing advancements have resulted in increased efficiency and productivity. GSW products now circle the globe as the company records steady growth in international markets.

Ongoing research and development activity, to which GSW is committed, provides the company with important applied research and design capabilities. The Sheridan Park facility also maintains liaison with appropriate government agencies and departments.

Research and Development Activities

Working closely with GSW manufacturing and engineering personnel, the R & D staff continually assists in refining and improving existing products, as well as in developing new ones. In the past year, for example, R & D did development work on high-efficiency, energy-conserving gas and electric water heaters for both residential and commercial use.

Among other projects, R & D helped develop a line of plastic pails and sprinklers; experimented with the idea of "foamed" vinyl gaskets to seal joints in the plastic rainware line; redesigned the locker line to reduce the cost of field assembly; and, developed a more reliable and efficient floatswitch, impervious to water, for the submersible pump.



Some GSW products just recently introduced to the marketplace owe their success, in part, to R & D efforts. The vinyl rainware, for example, had its technical development and quality control program, including the testing facility, done by R & D. Developmental work and field testing were accomplished by R & D on the use of vinyl fittings with painted steel eavestrough.

The contributions of research and development give an important assist to sales and marketing activities. The most sophisticated and refined strategies are only academic unless products perform in the field. Research and Development helps assure that they do.

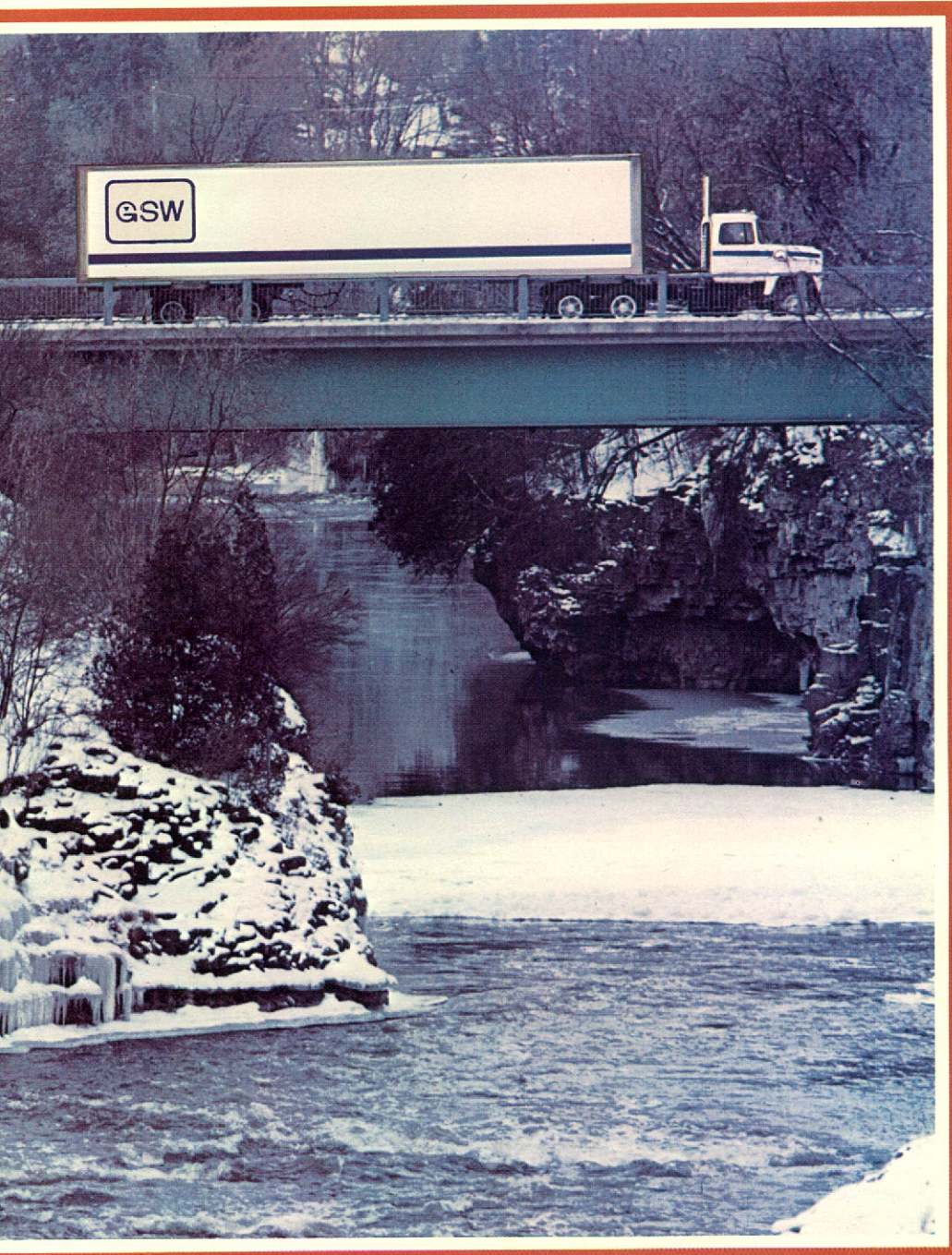
International Operations

Selling GSW products internationally requires flexible and innovative marketing efforts, particularly in the areas of the world where GSW is new to the marketplace. Dedicated marketing efforts have produced rewarding results.

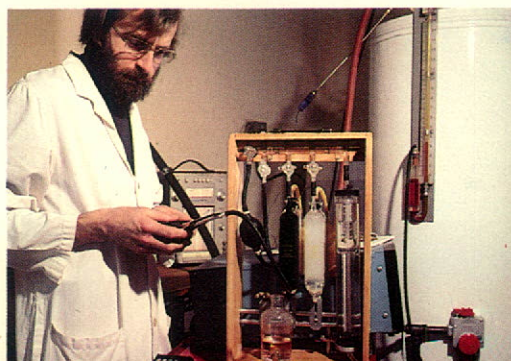
After careful examination of worldwide economic and commercial opportunities, wringer washers were marketed in the Middle-East, the Carribean, South America, the Far-East, and Africa through international trading organizations which were firmly established in those marketplaces with complementary product lines. In addition to complete wringer washers, production components are sold to these markets. This allows for less expensive bulk shipping, and equally important, encourages and supports the development of industry in the destination countries.

In the product areas of pumps, water heaters, and building products, considerable progress was achieved in 1979 towards entering markets in South America, the Far-East, and Europe. The new International division created its own sales and service organization by appointing distributors in each of the markets. Successful negotiations were assisted by the competitive advantage of the Canadian dollar; by consistent product quality which could be demonstrated in the field; and by being responsive to the market requirements.





GSW's computerized system of inventory control and material handling provides efficient customer service. At GSW's Research Centre at Sheridan Park, Ontario, information and data from research libraries across the continent is obtained through GSW's remote terminal.





Building Products

Following a strong Canadian performance in 1978, sales of stove pipe continued to grow in 1979. Introduction into the United States has exceeded expectations. Marketing strategy for the United States called for GSW sales managers to create a national network of independent agents who, in turn, sell to distributors and retail chains. As a result, GSW stove pipe is now sold in most parts of the United States.

As more urban and rural homeowners participate in energy conservation and cost savings, GSW stove pipe, with newly added accessories and a recently developed superior paint system, is expected to continue a strong, steady growth pattern.

In support of the stove pipe line, GSW has strong customer service, participates in major North American trade shows, provides co-op advertising programs, and advertises in trade publications.

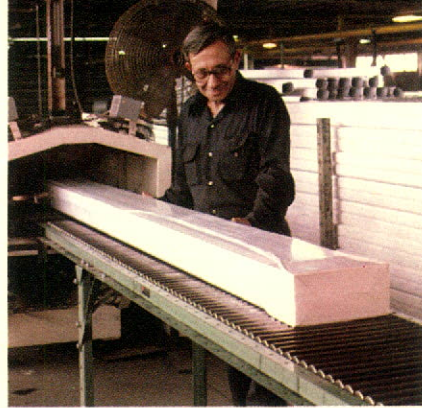
Vinyl raingoods continued its penetration of the Canadian market in 1979 through effective marketing programs combined with a dedicated sales force. In addition, the vinyl raingoods line was successfully introduced in the United States through a network of independent sales agents. All vinyl raingoods are now manufactured in Barrie, Ontario.

Metal raingoods, metal wastebaskets, galvanized ware, and lockers and toilet partitions continued to remain stable in the Canadian marketplace using the traditional strategy of direct sales efforts and co-op advertising. The company has expanded its participation in the office supply and sanitary supply channels of distribution.

In custom molding, a strategy to eliminate unprofitable products and become more specialized in specific materials was successfully implemented.

Improvements in customer service were achieved by the integration of distribution and warehousing with the marketing function while strengthening the field sales force by the addition of regional sales managers.





Vinyl rain goods manufactured by GSW are quick and easy to install. Snap-together components require no special tools while the tough vinyl finish means that periodic repainting is a thing of the past.





Pumps

In Canada, GSW has defined distribution channels for the sale of its diverse line of water and sewage pumps. The Barnes line of sewage and industrial pumps is sold to industrial distributors exclusively out of the GSW Bramalea facility; the Sta-Rite line is distributed through well-drillers and dealers; the Beatty line, through dealers only; and the MacDougall line, through wholesalers. In addition, GSW pumps, under private labels, are sold by most major merchandisers.

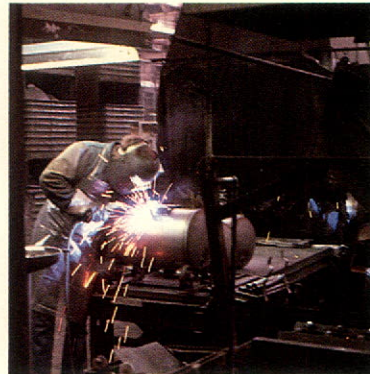
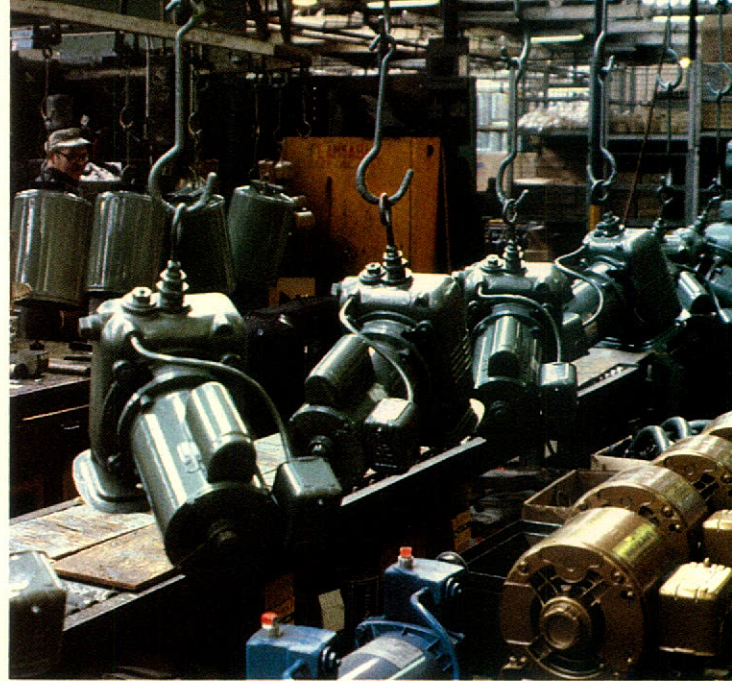
The strong market leadership position in pump products results from GSW's ability to service the unique needs of each level of distribution, with our specially trained national sales force.

The effective use of colour, packaging, and display units has helped make the GSW products more visible and accessible on the shelves of major retailers across Canada. In addition, advertising support in the form of product listings is used and GSW pumps are displayed in some forty trade or buying shows every year. GSW sales personnel conduct training schools for dealers, wholesalers and merchandisers.

In the United States, where GSW is successfully penetrating the marketplace against keen competition, all products are sold under the GSW name, predominantly to wholesalers by U.S.A. based agents under the guidance of the Canadian marketing and sales manager.

Product refinement and innovation are integral parts of the GSW marketing mix. The constant attention to product improvement and a highly qualified sales force, enable GSW to offer reliable, quality pumps and excellent service at competitive prices.





GSW pumps are the logical choice for the farm, for industry, the cottage or at home in the city. In all applications they assure reliable service at competitive prices.



Wringer Washers

Few household appliances have had the impact on North American lifestyles that the wringer washer has. Though now largely replaced by more sophisticated automatic washers and dryers, it was the wringer washer that helped revolutionize the life and times of North American housewives. GSW makes them today, and markets them successfully.

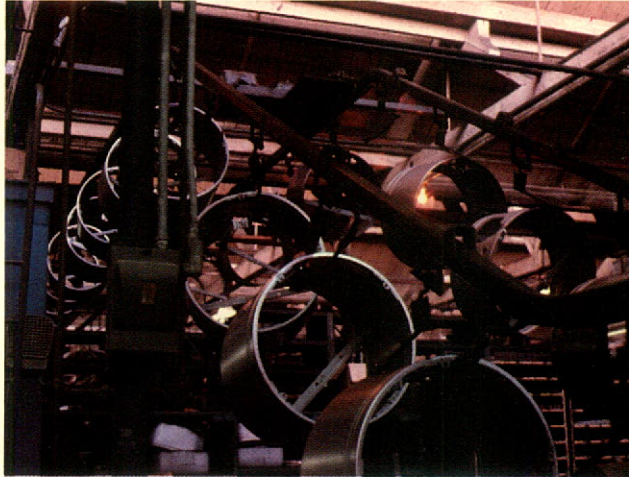
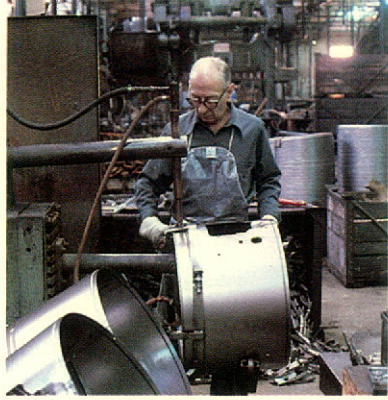
The domestic market is declining slowly, but GSW-made wringer washers are still sold by large merchandisers and independent dealers across Canada. Provincial social service agencies are also large customers.

The dealer network is serviced by commissioned agents, while major accounts are handled by company representatives.

The major share of GSW wringer washers is sold in growing foreign markets. Demand is increasing in the Middle-East, in Africa, in South America and in Puerto Rico, as living standards improve in the lesser developed countries of the world. The export market is primarily a private label market and includes a number of multinational companies.

The traditional wringer washer has been modified and improved by GSW. Improvements have been primarily in the form of better materials but, in order to service foreign markets, GSW has made product modifications to compensate for different voltage and frequency requirements, and for varying use conditions. For example, GSW is introducing a heating element in the tub for those parts of the world where hot water cannot be readily obtained.





GSW's time-tested washers are finding excellent acceptance in growing foreign markets. Rugged materials and product modifications to suit specific market requirements are built into these machines as part of the export marketing program.



Water Heaters

The marketing emphasis in 1979 has been on customer service. The GSW sales force has assisted our customers in their marketing efforts by calling on architects and contractors. This has resulted in expanded contact with the ultimate user of water heaters.

The addition of a sales administrator to liaise with customers has improved the capacity of both sales and service functions to respond quickly and effectively to customers' special requests.

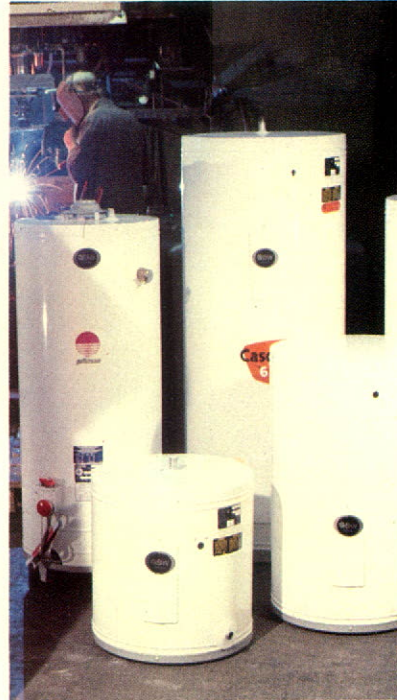
Catering to residential, construction and small commercial establishments, GSW maintains optimum inventory of finished product which provides fast response to customers.

Another aspect of the water heater marketing and sales strategy is the constant control of quality and improvement in aesthetic appearance of their products.

GSW water heaters have been demonstrated at every major trade show, whether industry, customer or government sponsored. Public relations efforts have included plant tours for many accounts in order to familiarize them with plant processes.

GSW has expanded its product line by providing additional sizes and capacities as well as products for the commercial market.





Hot water...quickly and abundantly supplied in households across Canada by GSW domestic water heaters. The addition of products for the commercial market and sizes and capacities for the international markets provide new growth opportunities.

Report of the Board of Directors

To the Shareholders

Net income in 1979 was \$4,507,000 or \$1.10 per share compared to \$3,552,000 or 86¢ per share before extraordinary item in 1978. Income after extraordinary item in 1978 was \$3,823,000 or 92¢ per share. There were no extraordinary items in 1979.

The higher income in 1979 was derived from both GSW operations and the company's equity interest in Canadian Appliance Manufacturing Company Limited.

GSW Operations

Sales of \$61,997,000 in 1979 were 6% higher than 1978 sales which included sales of the Housewares division until it was sold as of October 31, 1978.

Net income for the year from GSW operations was \$2,427,000 or 59¢ per common share compared to \$1,650,000 or 40¢ per common share in 1978.

Investment was under good control during 1979 and while year-end investment was higher than last year, it was due to a planned build-up in inventories required for 1980 programs and higher accounts receivable resulting from strong last quarter sales.

Resources were invested in capital and tooling to improve productivity, to develop and introduce new products, and to expand distribution.

Canadian Appliance Manufacturing Company Operations

In its third year of operation, this company, in which GSW holds 50% of the voting stock and 40% of the equity, had sales of \$291,511,000 compared to \$273,109,000 in 1978. Net income was \$5,314,000 compared to \$4,870,000 in 1978.

GSW's share of the Canadian Appliance Manufacturing Company's net income in 1979, less amortized acquisition costs, was \$2,080,000 or 51¢ per share compared to \$1,902,000 or 46¢ per share after amortization of acquisition costs in 1978.

The 1979 annual report of the Canadian Appliance Manufacturing Company has been mailed to GSW Shareholders.

Corporate Developments

a) Organization and Personnel: On January 8, 1980 Douglas G. Fixter was appointed Vice-President, Corporate with responsibility for Corporate Planning, Industrial Relations and Acquisition activities for the company. Mr. Fixter was formerly Vice-President, Finance.

Frank O. Price, Vice-President, Research and Development, assumed additional responsibilities for liaison with the Canadian Appliance Manufacturing Company.

William D. Campbell, formerly Assistant Treasurer, was appointed Assistant Vice-President responsible for audit and analysis of Canadian Appliance Manufacturing Company operations.
Douglas A. Barnes, formerly Assistant Secretary, was appointed Treasurer.

At the Directors meeting held on February 25, 1980, William R. Arbuthnot, General Manager of the Industrial Division, and Michael O. Hickman, General Manager of the Pump Division, were appointed Vice-Presidents.

b) Acquisitions: A number of potential acquisitions were identified during 1979. A program of systematic in-depth evaluation was developed and is underway to determine the most suitable candidates for compatibility and long term growth.

The personnel changes noted above will reinforce this program and add an important element of specialization while increasing the scope of the program.

c) Dividends: In 1979 a regular annual dividend policy was established by the Board of Directors and the first annual dividend of 20¢ per common share was paid on October 1, 1979.

d) Direction for the Future: All divisions operated very effectively in 1979 under the guidance of seasoned, capable and aggressive management teams and successfully increased penetration of the U.S. market in a number of product lines. This organized and dedicated effort to expand the domestic market of each division into the U.S.A., supported by a definitive acquisition program, will not only sustain but increase the favourable growth trend of recent years. This growth is further ensured by the progress being made by the International division in serving markets outside North America.

Conclusion:

1979 was a year of good growth in profitability as well as volume. The benefits of prior years' reorganization and rationalization were realized and formed a solid foundation on which to build for the future.

The Board would like to take this opportunity to thank all employees for their participation in this important year of development.

On behalf of the Board:



R. A. Stevens,
President



R. M. Barford,
Chairman

Consolidated Balance Sheet

December 31, 1979

(with comparative figures for 1978)

(\$000's)		1979	1978
Assets			
	Current:		
	Cash and short term deposits	\$ 501	\$ 761
	Accounts receivable	8,066	7,630
	Inventories-		
	Finished goods	4,551	3,546
	Raw materials and work in process	7,637	6,314
	Prepaid income taxes and expenses	1,103	1,017
	Total current assets	21,858	19,268
	Investment in Canadian Appliance Manufacturing Company Limited shares (note 6)	9,204	7,124
	Fixed:		
	Land, buildings and equipment	10,388	9,692
	Less accumulated depreciation	7,180	6,700
	Total fixed assets	3,208	2,992
	Total assets	\$34,270	\$29,384

On behalf of the Board:

R. A. Stevens, Director

R. M. Barford, Director

	1979	1978
Liabilities		
Current:		
Bank loans	\$ 645	
Accounts payable and accrued liabilities	10,081	\$ 8,718
Income and other taxes payable	781	649
	<hr/>	
Total current liabilities	11,507	9,367
	<hr/>	
Long-term:		
Provision for warranties, non-current portion	1,031	1,533
	<hr/>	
Deferred income taxes	311	146
	<hr/>	
Shareholders' Equity		
Share capital (note 2)—		
Preferred shares		572
Common shares	2,537	2,537
Contributed surplus	427	456
Retained earnings	18,457	14,773
	<hr/>	
Total shareholders' equity	21,421	18,338
	<hr/>	
Total liabilities and shareholders' equity	\$34,270	\$29,384

(See accompanying notes)

Auditors' Report

To the Shareholders of
GSW Limited—GSW Limitée:

We have examined the consolidated balance sheet of GSW Limited—GSW Limitée as at December 31, 1979 and the consolidated statements of income, retained earnings, contributed surplus and changes in financial position for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of

the company as at December 31, 1979 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Toronto, Canada,
February 15, 1980.

Clarkson Gordon
Chartered Accountants.

Consolidated Statement of Income

GSW Limited—GSW Limitée

Year ended December 31, 1979

(with comparative figures for 1978)

(\$000's)	1979	1978
Sales	\$61,997	\$58,655
Operating costs:		
Employee compensation including benefits	14,576	14,630
Materials, supplies, services and other costs	42,339	40,829
Depreciation	631	619
Total operating costs	57,546	56,078
Income from operations	4,451	2,577
Other expenses (income):		
Interest income on notes of Canadian Appliance Manufacturing Company Limited		(390)
Interest income—other	(16)	(185)
Interest expense	240	384
	224	(191)
Income before income taxes	4,227	2,768
Income taxes—current	1,670	704
—deferred	130	414
	1,800	1,118
Income before equity interest in Canadian Appliance Manufacturing Company Limited and extraordinary item	2,427	1,650
Share of net income in Canadian Appliance Manufacturing Company Limited (note 6)	2,080	1,902
Income before extraordinary item	4,507	3,552
Extraordinary item:		
Gain on sale of housewares division (net of income taxes of \$89)		271
Net income for the year	\$ 4,507	\$ 3,823
Earnings per common share:		
Income before extraordinary item	\$ 1.10	\$ 0.86
Extraordinary item		0.06
Net income for the year	\$ 1.10	\$ 0.92

(See accompanying notes)

Consolidated Statements of Retained Earnings and Contributed Surplus

GSW Limited—GSW Limitée

Year ended December 31, 1979 (with comparative figures for 1978)

(\$000's)		1979	1978
Retained Earnings	Balance, beginning of year, as restated (note 6)	\$14,773	\$24,721
	Add net income for the year	4,507	3,823
		19,280	28,544
	Deduct dividends:		
	Preferred shares	3	29
	Common shares	820	13,742
	823	13,771	
	Balance, end of year	\$18,457	\$14,773
Contributed Surplus	Balance, beginning of year	\$ 456	\$ 450
	Add gain on purchase of preferred shares		6
	Deduct premium paid on redemption of preferred shares	29	
	Balance, end of year	\$ 427	\$ 456

(See accompanying notes)

Consolidated Statement of Changes in Financial Position

Year ended December 31, 1979 (with comparative figures for 1978)

(\$000's)	1979	1978
Funds were derived from:		
Operations–		
Income before equity interest in Canadian Appliance Manufacturing Company Limited and extraordinary item	\$ 2,427	\$ 1,650
Add charges (credits) not requiring funds:		
Depreciation	631	619
Other	(337)	(195)
Total funds from operations	2,721	2,074
Proceeds on sale of non-current assets of housewares division less related closing costs and income taxes		417
Reduction of notes receivable from Canadian Appliance Manufacturing Company Limited		3,035
Proceeds on sale of fixed assets		979
Total funds provided	2,721	6,505
Funds were applied to:		
Dividends	823	13,771
Reduction of long-term debt		537
Purchase of fixed assets	847	478
Redemption of preferred shares	601	32
Total funds applied	2,271	14,818
Increase (Decrease) in working capital for the year	\$ 450	\$ (8,313)

(See accompanying notes)

Notes to Consolidated Financial Statements

December 31, 1979

1. Summary of significant accounting policies

The following is a summary of the significant accounting policies followed in the preparation of the consolidated financial statements:

(a) Inventory valuation—

Inventories are valued at the lower of cost and market. Cost is determined principally on a first-in, first-out basis. Cost includes material, labour and variable and fixed manufacturing overhead costs. No fixed manufacturing overhead costs are included in inventory valuation on quantities judged to be in excess of normal minimum inventory levels. Market value is net realizable value for finished goods and work in process, and replacement cost for raw materials.

(b) Fixed assets and depreciation—

Fixed assets are stated at acquisition cost, including transportation and installation charges.

Generally, depreciation is determined using the declining balance method. This results in accumulated depreciation of approximately two-thirds of the cost of an asset during the first half of its estimated useful life.

(c) Product warranty costs—

Anticipated costs related to product warranty are recorded in the year in which the product is sold.

(d) Pension plan costs (see also note 3)—

Costs relating to improvements in pension benefits granted by the company for employment in prior periods are amortized over fifteen years from the date such costs are established.

(e) Income taxes—

Income taxes are provided for on reported income in accordance with the tax allocation method of accounting. Under this method prepaid or deferred income taxes are recorded in respect of timing differences between reported income and current taxable income.

These timing differences relate principally to warranty costs which are deductible when paid rather than when accrued and differences between depreciation claimed for income tax purposes and that recorded in the accounts.

(f) Investment in Canadian Appliance Manufacturing Company Limited—

The investment in Canadian Appliance Manufacturing Company Limited is reflected on the equity method by which 40% of its net income is included in the income of the company. The acquisition costs in connection with this investment are being amortized over a five year period commencing in 1977.

(g) Other significant policies—

Continuing research and development costs are recognized as expenses when incurred. Engineering, tooling and patent costs are treated in the same manner.

2. Share capital

Preferred shares—5% cumulative of \$100 each, redeemable at \$105:

	Shares	Amount (\$'000)
Authorized and issued less redeemed:		
At December 31, 1978	5,720	\$572
Redeemed in year	5,720	572
At December 31, 1979	Nil	Nil

Common shares without par value:

	Authorized	Issued	Amount (\$'000)	
			1979	1978
Class A	1,356,464	197,441	\$ 116	\$ 113
B	20,000,000	428,693	271	259
C	1,360,369	1,112,355	654	657
D	21,360,369	2,363,567	1,496	1,508
	44,077,202	4,102,056	\$2,537	\$2,537

All classes of common shares are equal in every respect except that the Class "A" and Class "C" shares have 100 votes per share and the Class "B" and Class "D" shares have one vote per share. A holder of Class "A" or Class "C" shares may at any time convert them into an equal number of any other class of common shares. A holder of Class "B" or Class "D" shares may at any time convert from one to the other. All common shares participate equally, share for share, as to dividends.

The details of the net share conversions during the year are as follows:

	Shares issued Dec. 31, 1978	Converted in year	Shares issued Dec. 31, 1979
Class A	191,941	5,500	197,441
B	406,313	22,380	428,693
C	1,118,055	(5,700)	1,112,355
D	2,385,747	(22,180)	2,363,567
	4,102,056	—	4,102,056

During the year dividends totaling \$0.20 per share were declared and paid.

3. Pension plans

There are a number of pension plans for present and retired employees of the company. Based upon the most recent actuarial valuations the total estimated unfunded obligations of these plans as at December 31, 1979 amount to approximately \$649,000.

4. Remuneration of directors and officers

The company has nine directors. The aggregate remuneration paid to directors as directors was \$50,000. The company has ten officers of whom three are also directors. The aggregate remuneration paid to officers as officers was \$756,000.

5. Lease commitments

The company leases premises and equipment over various lease terms, with the annual rental payments being as follows:

1980	\$322,000
1981	304,000
1982	240,000
1983	168,000
1984	129,000

6. Canadian Appliance Manufacturing Company Limited

The company owns shares in Canadian Appliance Manufacturing Company Limited (CAM Co.) having 50% of the total votes and 40% of the equity participation. Set forth below is a summary of the financial position of CAM Co. as at December 31, 1979 and a summary of the results of its operations for the year then ended.

A. Summary of Financial Position

December 31, 1979

(with comparative figures for 1978)

	1979	1978 (Restated)
Cash and receivables	\$ 47,932	\$ 45,678
Inventories	70,237	56,787
Other current assets	2,873	2,504
Total current assets	121,042	104,969
Short term bank borrowings	3,564	7,526
Other current liabilities	55,973	54,540
Total current liabilities	59,537	62,066
Working capital	61,505	42,903
Net fixed assets	23,166	24,218
Total fixed assets and working capital	84,671	67,121
Notes payable (net of current portion reflected above)	9,993	11,005
Term bank borrowings	42,190	30,000
Other non-current liabilities	9,739	8,681
Total non-current liabilities	61,922	49,686
Net assets	\$ 22,749	\$ 17,435
GSW interest therein	\$ 9,099	\$ 6,973
Unamortized acquisition costs	105	151
Equity interest in CAM Co.	\$ 9,204	\$ 7,124

B. Summary of Results of Operations

Year Ended December 31, 1979

(with comparative figures for 1978)

(\$000's)

	1979	1978
Sales of products and services	\$291,511	\$273,109
Operating costs:		
Employee compensation	92,138	84,480
Materials, supplies, services and other costs	182,140	172,431
Depreciation	2,921	2,973
Total operating costs	277,199	259,884
Income from operations	14,312	13,225
Financial expense	7,684	5,902
Income before income taxes	6,628	7,323
Income taxes	1,314	2,453
Net income for the year	\$ 5,314	\$ 4,870
GSW interest therein	\$ 2,126	\$ 1,948
Less amortization of acquisition costs	46	46
Equity interest included in statement of income	\$ 2,080	\$ 1,902

Adjustment of 1977 income

In 1979 CAM Co. received \$784,000, being the net of tax amount which represented the settlement of a claim for recovery of costs charged to income in 1977 which has been reflected in its statements as a prior period adjustment. The 1978 balance sheet, statement of retained earnings and statement of changes in financial position of CAM Co. have been restated accordingly.

As a result of this adjustment to CAM Co.'s financial statements, the company's share (40%) of the equity in the shares of CAM Co. has been increased by \$313,000 through a prior period adjustment. The company's 1978 consolidated balance sheet and consolidated statement of retained earnings have been restated accordingly.

Company Organization

Building Products Division

D. G. Woodrow,
Vice-President and General Manager

281 Birch Avenue
P.O. Box 526, Station "B"
Hamilton, Ontario
L8L 7X6

Galvanized Ware, Dairy Pails, Stove Pipe, Waste Baskets, Metal and Vinyl Roof Drainage, Toilet Compartments, Lockers and Gym Boxes

Pump Division

M. O. Hickman,
Vice-President and General Manager

599 Hill Street West
Fergus, Ontario
N1M 2X1

Beatty, McDougall, Sta-Rite Domestic Water Pumps, Tanks and Accessories, Barnes Sewage, Effluent and General Purpose Pumps, Engine Driven Contractor Pumps, Sta-Rite Swimming Pool Equipment

Industrial Division

W. R. Arbuthnot,
Vice-President and General Manager

599 Hill Street West
Fergus, Ontario
N1M 2X1

Wringer Washers
Wringers and Components

Water Heater Division

W. A. Farnell,
Vice-President and General Manager

599 Hill Street West
Fergus, Ontario
N1M 2X1

Electric and Gas Water Heaters, Glass Lined Range Boilers and Storage Vessels

International Division

G. S. Dickson,
Vice-President, Corporate and General Manager

1183 Finch Avenue West,
Suite 307
Downsview, Ontario
M3J 2G2

Sales of all product lines in markets outside North America

Research and Development Centre

F. O. Price,
Vice-President, Research and Development

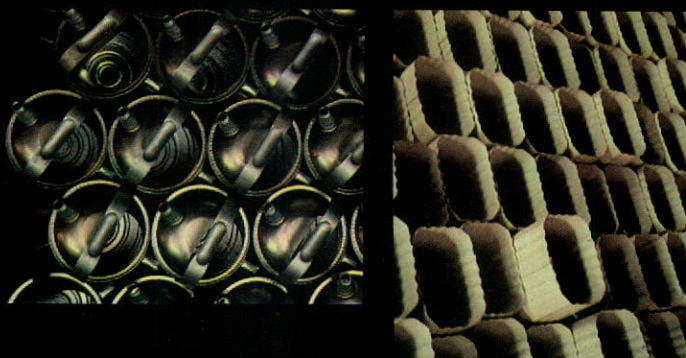
2275 Speakman Drive
Sheridan Park
Mississauga, Ontario
L5K 1B1

GSW Limited/Limitée
Executive Offices
Royal Bank Plaza
South Tower
Suite 2270
P.O. Box 157
Toronto, Ontario, Canada
M5J 2J4



“Prêts pour les années 80”

RAPPORT ANNUEL GSW 1979



GSW Limitée/Limited
Siège social
Royal Bank Plaza
Tour sud
Bureau 2270
C.P. 157
Toronto, Ontario, Canada
M5J 2J4

En bref (\$000, sauf pour les données par action)	1979	1978 Redressé
Ventes	\$61,997	\$58,655
Bénéfice net avant poste extraordinaire	4,507	3,552
Bénéfice net après poste extraordinaire	4,507	3,823
Bénéfice par action ordinaire		
Avant poste extraordinaire	1.10	.86
Après poste extraordinaire	1.10	.92
Dividendes extraordinaires sur les actions ordinaires	—	13,742
Dividendes annuels sur les actions ordinaires	820	—
Fonds de roulement	10,351	9,901
Rapport courant	1.9 à 1	2.1 à 1
Avoir des actionnaires	21,421	18,338

Conseil d'administration

R. M. Barford
P. de Gaspé Beaubien
W. J. Bushnell
H. B. Davis
G. M. Farquharson, C.R.
D. S. R. Leighton
J. K. Loudon
R. A. Stevens
Ben Wosk

Administrateur honoraire

Mlle M. P. Hyndman, C.R.

This Annual Report is available in English upon request. Address your request to:
GSW LIMITED / GSW LIMITÉE
Royal Bank Plaza
P.O. Box 157
Toronto, Ontario, Canada
M5J 2J4
Attention: Treasurer

Dirigeants

R. M. Barford
Président du conseil d'administration
R. A. Stevens,
Président
W. R. Arbuthnot
Vice-président
G. S. Dickson,
Vice-président, administration
W. A. Farnell,
Vice-président
D. G. Fixter,
Vice-président, administration
M. O. Hickman
Vice-président
F. O. Price,
Vice-président, Recherche et mise au point
D. G. Woodrow,
Vice-président
D. A. Barnes,
Trésorier
G. M. Farquharson, C.R.
Secrétaire
W. D. Campbell,
Vice-président adjoint

Agents de transfert d'actions

Actions ordinaires,
Compagnie du Trust
National Ltée

Banque

La Banque de
Montréal

Vérificateurs

Clarkson Gordon

Assemblée générale annuelle des actionnaires

Le 30 avril 1980 à 11 h,
Hôtel Royal York
Salon Nouveau-Brunswick
100 rue Front ouest
Toronto, Ontario

“Prêts pour les années 80”

Vision d'ensemble la corporation GSW

GSW aborde la transition qui nous mène des années soixante-dix aux années quatre-vingt avec des objectifs clairement définis. De nouvelles possibilités qui nous permettront d'allonger la liste de nos succès deviennent accessibles, grâce aux changements majeurs effectués au sein de notre corporation au cours de la décennie qui vient de se terminer. Maintenant renforcée dans ses buts et prête à relever les défis posés à sa croissance future, la corporation GSW aura pour principal objectif de conserver sa position de chef de file relativement à toutes nos diverses catégories de produits.

Les programmes de commercialisation et les stratégies de vente mis en relief dans le présent rapport sont élaborés et prennent appui sur une base solide: la qualité incontestable des produits GSW. Parmi les facteurs qui expliquent les succès grandissants de GSW, sur les marchés domestiques et internationaux, l'accent mis sur le rendement et la fiabilité des produits se classe au premier rang.

GSW est maintenant une corporation dont la physionomie présente d'intéressants contrastes: les objectifs globaux de la corporation sont, d'une part, clairement formulés, mais les différentes divisions jouissent d'autre part d'une autonomie réelle en matière de prise de décision et exercent leur propre autodétermination; la corporation mise à fond sur l'innovation dans la mise au point de ses produits tout en demeurant résolument jalouse de ses concepts traditionnels de qualité et valeur; les stratégies agressives de vente et de commercialisation sont définies par rapport à des objectifs soigneusement formulés, afin de ne pas se situer hors d'atteinte; la planification à court, moyen et long terme s'inspire d'orientations réalistes, compte tenu des capacités d'action qui existent dans l'immédiat. Ces caractéristiques viennent renforcer la corporation en assurant une utilisation plus efficace des ressources humaines, des installations disponibles et de la technologie.

Alors que se termine une décennie riche de réalisations significatives, GSW considère avec satisfaction les résultats obtenus en 1979. Les améliorations apportées aux produits et la diversification des activités de commercialisation ont renforcé les bases de nos affaires. Les innovations technologiques et le perfectionnement des procédés de fabrication ont permis d'accroître l'efficacité et la productivité. Les produits GSW font maintenant le tour du monde, à mesure que s'affermis la croissance des activités de la compagnie sur les marchés internationaux. Grâce à son programme continu de recherche et mise au point, GSW peut compter sur des atouts pré-

cieux en matière de conception et recherche appliquée. Le personnel de Sheridan Park demeure également en contact avec les institutions gouvernementales et ministères concernés.

Recherche et mise au point

En étroite collaboration avec le personnel de GSW oeuvrant dans les secteurs de la fabrication et de l'ingénierie, le service de la recherche et mise au point travaille sans relâche en vue de perfectionner et améliorer les produits déjà existants et mettre au point de nouveaux produits. L'an dernier, par exemple, l'équipe de recherche et mise au point consacra des efforts intensifs pour obtenir des chauffe-eau électriques et au gaz hautement efficaces mais permettant d'économiser l'énergie, pour utilisation domestique et commerciale.

Parmi les nombreuses initiatives de l'équipe, citons la mise au point de dispositifs d'arrosage et seaux en plastique; l'expérimentation de joints en vinyle-mousse pour les conduits en plastique de drainage des eaux de pluie; les améliorations apportées, au point de vue conception, à notre gamme d'armoires-vestiaires dans le but d'en réduire le coût d'assemblage sur place; et la mise au point d'un interrupteur à flotteur plus efficace, plus fiable et imperméable à l'eau, pour les pompes submersibles.





Certains des produits GSW récemment lancés sur le marché doivent certes une partie de leurs succès aux efforts de l'équipe de recherche et mise au point. Ce sont eux, par exemple, qui ont préparé le programme de contrôle de la qualité et mise au point technique, y compris les installations de vérification, pour les conduits en vinyle de drainage des eaux de pluie. Il en a été de même pour le travail de mise au point et vérification en cours d'usage, relatif aux raccords en vinyle pour gouttières en acier peint.

Les programmes de recherche et mise au point constituent un important complément aux activités de vente et commercialisation. Les stratégies les plus novatrices et les plus raffinées n'ont qu'une valeur académique tant que les produits ne se sont pas révélés capables d'un rendement satisfaisant sur le marché. Les activités de recherche et de mise au point contribuent à assurer un tel rendement.

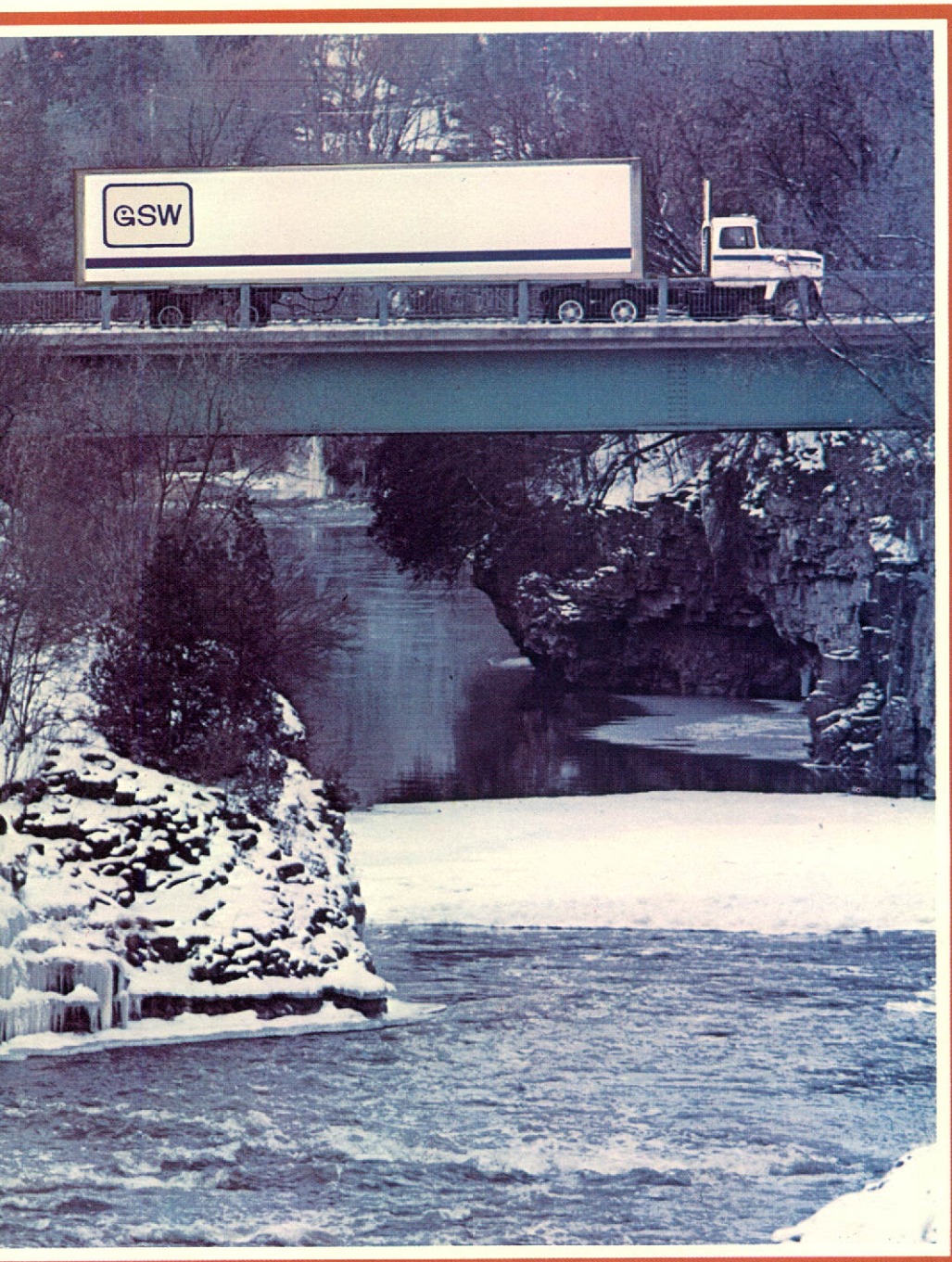
Division Internationale

Pour offrir les produits GSW à l'échelle internationale, il faut recourir à des programmes de commercialisation souples et novateurs, spécialement dans les régions du monde où GSW vient tout juste de faire son entrée. Des efforts de commercialisation diligents ont produit des résultats encourageants.

Après étude attentive des possibilités économiques et commerciales à l'échelle mondiale, on a décidé de procéder à la mise en marché des laveuses-essoreuses au Moyen-Orient, dans les Antilles, en Amérique du Sud, en Extrême-Orient et en Afrique, par l'intermédiaire d'organisations commerciales internationales déjà bien établies dans ces marchés et offrant des produits complémentaires. En plus des unités complètes, nous vendons également sur ces marchés les pièces requises pour la fabrication des laveuses-essoreuses. Ceci nous permet d'épargner les coûts d'expédition tout en encourageant et en appuyant le développement de l'industrie dans les pays intéressés.

En ce qui concerne les pompes, chauffe-eau et produits de construction, 1979 a été une année marquée de progrès considérables en vue de l'ouverture de nouveaux marchés en Amérique du Sud, en Extrême-Orient et en Europe. La nouvelle Division internationale a créé sa propre organisation de vente et service après-vente en désignant des distributeurs dans chacun de ces marchés. Des négociations fructueuses ont été menées à bien, grâce à l'avantage concurrentiel que présente le dollar canadien, à la qualité fiable des produits, éprouvée en cours d'utilisation, et à l'attention minutieuse avec laquelle on a su répondre aux exigences du marché.





Le système informatique GSW de contrôle d'inventaire et de manutention de matériel assure un service efficace à la clientèle. Au Centre de Recherches GSW de Sheridan Park, Ontario, des informations et des données en provenance des bibliothèques de recherches dans tout le continent, sont reçues par l'intermédiaire des terminaux GSW.



GSW

Produits de construction

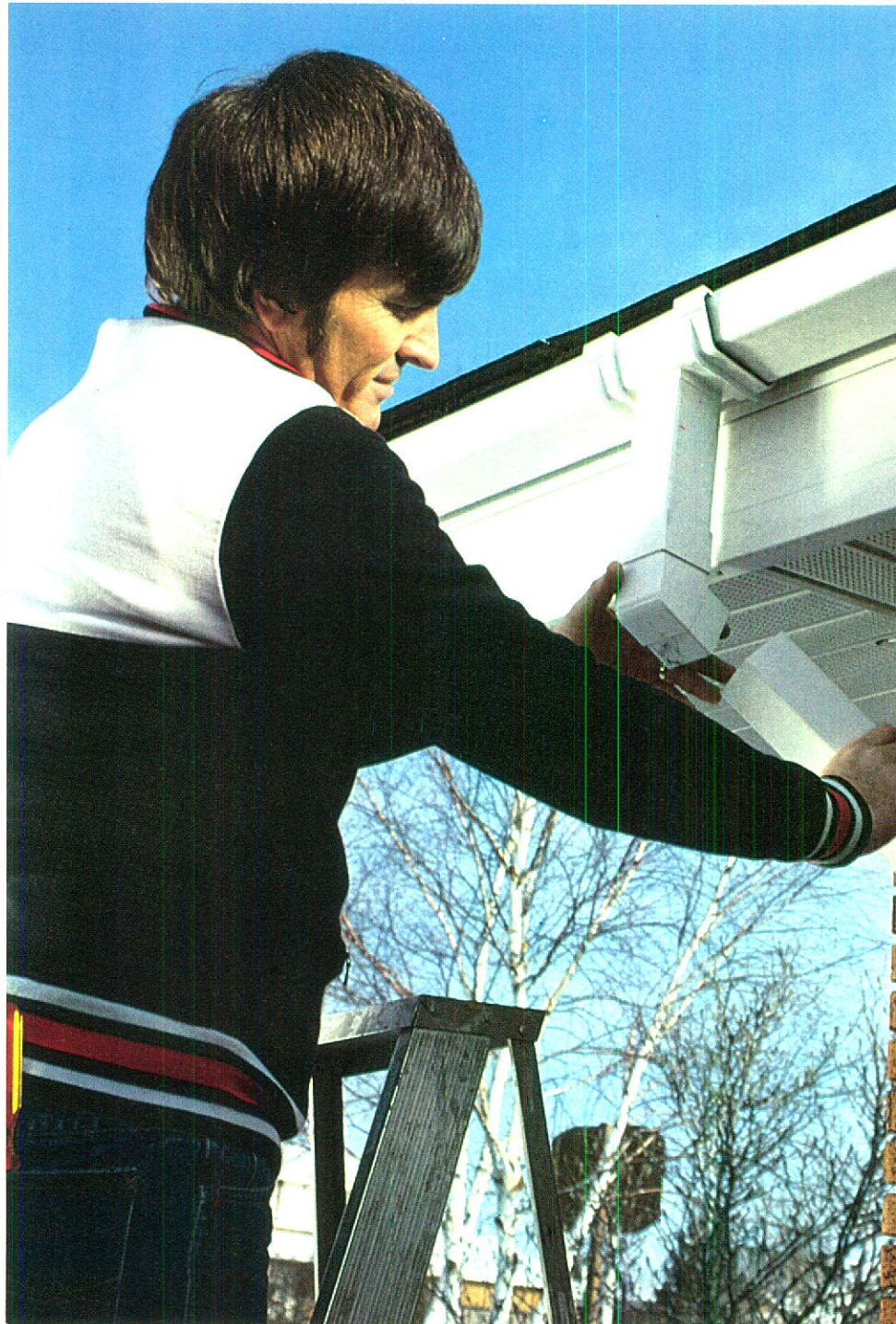
Faisant suite à un vigoureux rendement des activités au Canada en 1978, les ventes de tuyaux de poêle ont continué de progresser en 1979. Les résultats du lancement de nos produits sur le marché américain ont dépassé nos attentes. Conformément aux stratégies de commercialisation établies pour les États-Unis, les directeurs des ventes de GSW ont mis en place un réseau national de représentants indépendants qui, à leur tour, revendent nos produits aux distributeurs et chaînes de magasins au détail. Grâce à ce réseau, les tuyaux de poêle GSW sont maintenant en vente presque partout aux États-Unis.

À mesure que s'élargit le nombre de propriétaires de résidences qui participent aux efforts généralisés de conservation de l'énergie et réduction des coûts dans les secteurs urbains et ruraux, les ventes de tuyaux de poêle et accessoires récemment ajoutés à cette gamme de produits, avec la mise au point de peintures de qualité supérieure, devraient conserver leur essor soutenu et dynamique.

GSW assure un excellent service après-vente, participe, en Amérique du Nord, aux principales expositions commerciales, offre des programmes de publicité conjointe et publie des annonces dans les revues commerciales, afin d'appuyer les progrès de notre gamme de tuyaux de poêle.

En 1979, la progression de nos produits en vinyle pour le drainage des eaux de pluie a continué de s'affirmer sur le marché canadien, grâce à des programmes de commercialisation efficaces appuyés par les efforts résolus de notre fidèle équipe de vendeurs. De plus, notre gamme de produits en vinyle pour le drainage des eaux de pluie a été bien reçue sur les marchés américains où elle a fait son entrée par l'intermédiaire d'un réseau de représentants de vente indépendants. Tous les produits de vinyle pour le drainage des eaux de pluie sont maintenant fabriqués à Barrie, en Ontario.

La position des conduits métalliques pour le drainage des eaux de pluie, poubelles en métal, articles galvanisés, cloisons pour vestiaires et toilettes demeure stable sur le marché canadien, où nous continuons d'appliquer notre stratégie traditionnelle de vente directe et publicité conjointe. La compagnie a élargi sa participation aux réseaux de distribution pour matériel de bureau et matériel sanitaire.





Dans le secteur du moulage sur mesure nous avons appliqué avec succès une stratégie visant à éliminer les produits non rentables et à nous spécialiser de façon plus étroite.

Le service offert à la clientèle a été amélioré grâce à l'intégration de la distribution et de l'entreposage avec les fonctions de commercialisation, accompagnée d'un renforcement des effectifs de vente par la création de postes de directeur régional des ventes.

Les produits en vinyle pour le drainage des eaux de pluie, fabriqués par GSW, s'installent rapidement et aisément. Des composants facilement raccordables ne nécessitent aucun outillage spécial, et le fini résistant en vinyle élimine tout besoin de peinture périodique.





Pompes

Au Canada, GSW a mis en place des réseaux de distribution pour la vente de ses diverses gammes de pompes à eau et à égouts. Les pompes à égouts et pompes industrielles de marque Barnes sont vendues aux distributeurs industriels, exclusivement à partir des installations de GSW à Bramalea; les produits de marque Sta-Rite sont distribués par l'intermédiaire de dépositaires et foreurs de puits; les pompes Beatty sont réservées à nos distributeurs et la marque MacDougall aux grossistes. De plus, les pompes GSW fabriquées sous étiquette privée sont vendues par la plupart des principaux revendeurs.

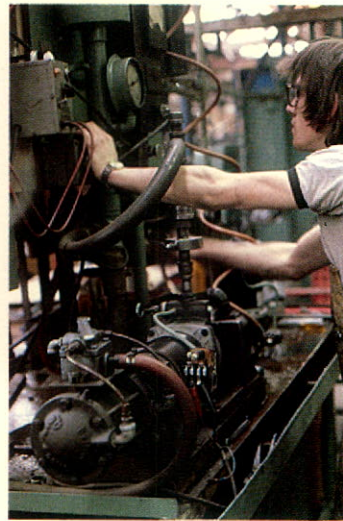
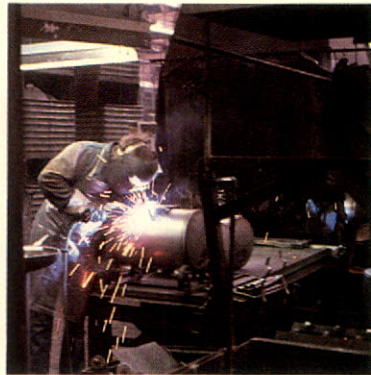
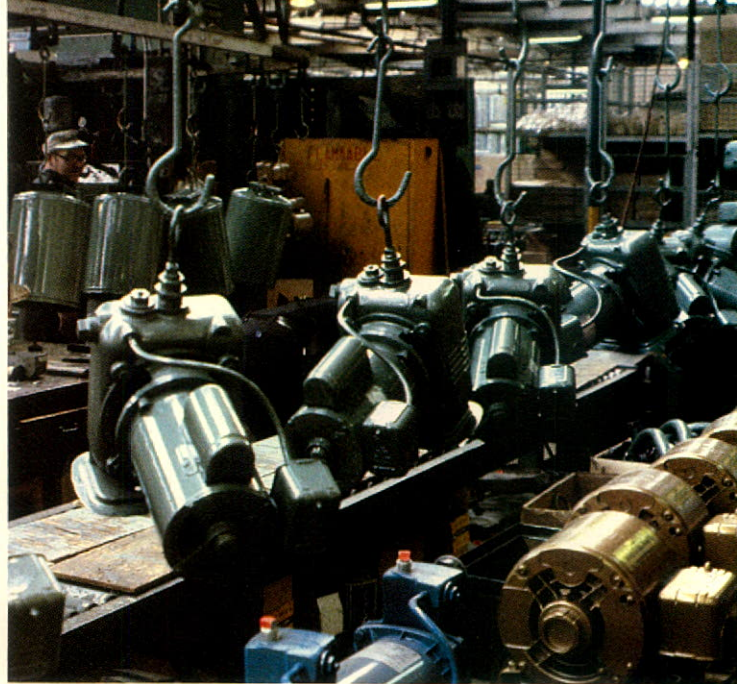
Notre solide position de chef de file sur le marché des pompes s'explique par la compétence dont GSW sait faire preuve en répondant aux besoins spécifiques de chaque palier de distribution, grâce à notre équipe nationale de vente spécialement formée dans ce but.

Grâce aux codes de couleurs, emballages et unités de présentation utilisés, les produits GSW sont maintenant plus visibles et plus accessibles dans les étagères des principaux détaillants à travers le Canada. De plus, on s'attache à faire connaître les produits dans des publications à caractère publicitaire et les pompes GSW sont en montre dans le cadre de plus de quarante expositions commerciales, à chaque année. Le personnel de vente de GSW organise des sessions de formation à l'intention des dépositaires, des grossistes et des revendeurs.

Aux États-Unis, où GSW progresse avec succès malgré l'âpreté de la concurrence, tous nos produits sont vendus sous le nom GSW, surtout à une clientèle de grossistes et par l'intermédiaire de représentants exerçant leurs opérations aux États-Unis sous la conduite du directeur canadien des ventes et de la commercialisation.

Innovation et raffinement des produits font partie intégrante de la stratégie de commercialisation de GSW. Grâce à l'attention minutieuse apportée sans relâche à l'amélioration des produits et grâce aux efforts d'une équipe de vente hautement spécialisée, GSW est en mesure d'offrir des pompes fiables et de qualité, un excellent service après-vente et des prix concurrentiels.





Les pompes GSW constituent un choix logique pour les exploitations agricoles, l'industrie, les chalets ou les maisons urbaines. Dans toutes les applications, elles assurent un service fiable à des prix compétitifs.



Laveuses-essoreuses

Peu d'appareils électroménagers ont exercé sur le style de vie nord-américain un impact comparable à celui qui a caractérisé l'avènement de la laveuse-essoreuse. Bien que ce produit ait maintenant cédé la place à des laveuses et sècheuses automatiques plus perfectionnées, il a eu en son temps, un effet révolutionnaire sur le mode de vie et l'emploi du temps des maîtresses de maison nord-américaines. GSW fabrique encore aujourd'hui des laveuses-essoreuses et en assure, avec succès, la commercialisation.

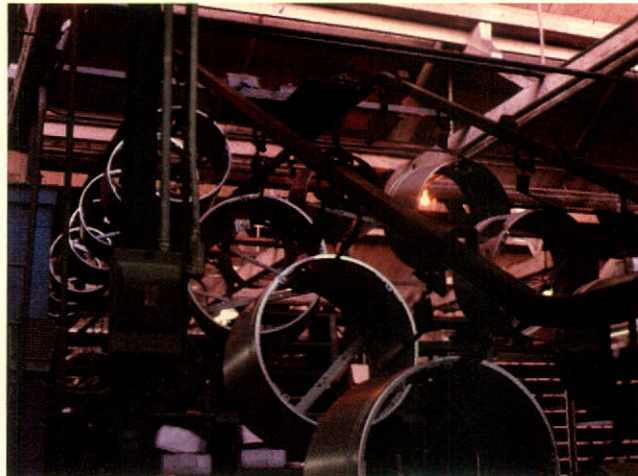
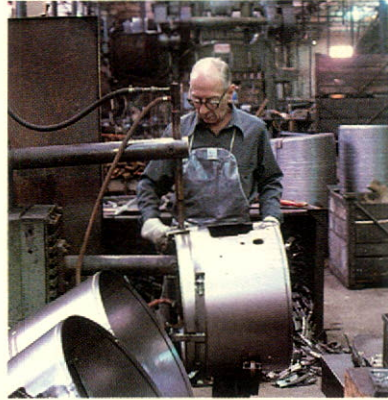
Le marché domestique diminue lentement mais les laveuses-essoreuses GSW sont encore vendues par d'importantes firmes et par des dépositaires indépendants, à travers le Canada. Les organismes provinciaux de services sociaux comptent également parmi les principaux clients.

Le réseau de dépositaires est desservi par des représentants à commission alors que les comptes d'importance majeure sont confiés à des représentants de la compagnie.

La majeure partie de la production de laveuses-essoreuses GSW est destinée aux marchés étrangers où nous enregistrons des progrès soutenus. La demande s'intensifie au Moyen-Orient, en Afrique, en Amérique du sud et à Porto-Rico, à mesure que le niveau de vie s'améliore dans ces contrées moins développées du globe. Le marché des exportations est surtout desservi sous étiquettes privées, comprenant un certain nombre de compagnies multinationales.

Le modèle traditionnel de laveuse-essoreuse a été transformé et amélioré par GSW. Ces améliorations ont surtout pris la forme de meilleurs matériaux mais, dans le but de desservir adéquatement les marchés étrangers, GSW a modifié le produit pour tenir compte des différences de tension et de fréquence du courant électrique et des conditions diverses d'utilisation. Par exemple, GSW lance actuellement sur le marché des appareils dont la cuve contient un élément chauffant, destinés aux parties du monde où l'eau chaude n'est pas facilement disponible.





Les laveuses GSW sont bien acceptées dans les marchés étrangers en croissance. Dans le cadre du programme d'exportation, un matériel robuste et des modifications de produits spécifiques sont incorporés dans ces machines.

GSW

Chauffe-eau

En 1979, les efforts de commercialisation ont surtout porté sur le service à la clientèle. Les représentants des ventes de GSW ont aidé nos clients dans leurs propres activités de commercialisation en s'adressant directement aux entrepreneurs et architectes. Ces nouvelles initiatives ont permis d'élargir les communications avec l'utilisateur final des chauffe-eau.

La création du poste d'administrateur des ventes, chargé des liaisons avec la clientèle, a permis d'améliorer la capacité du personnel des ventes et du service après-vente de répondre rapidement et efficacement aux demandes spécifiques des clients.

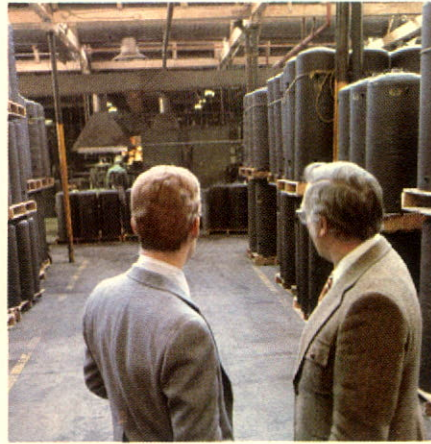
Fournisseur d'appareils destinés au marché résidentiel, au secteur de la construction et aux petits établissements commerciaux, GSW maintient un niveau optimal de stock de produits finis pour permettre de répondre sans délai aux besoins de notre clientèle.

Un autre aspect de la stratégie de vente et commercialisation des chauffe-eau se traduit par d'incessantes procédures de contrôle de la qualité et perfectionnement de l'aspect esthétique des produits.

Les chauffe-eau GSW sont à l'honneur dans toutes les principales expositions commerciales, organisées par l'industrie, la clientèle ou les gouvernements. Les activités de relations publiques ont pris la forme, entre autres, de visites guidées de nos usines à l'intention de nombreux clients, afin de leur permettre de se familiariser avec les processus de fabrication.

GSW a enrichi sa gamme de produits, en y ajoutant des réservoirs de dimensions et capacités diverses ainsi que des articles destinés au marché des établissements commerciaux.





L'eau chaude est fournie rapidement et en grande quantité dans de nombreux foyers au Canada, grâce au chauffe-eau domestique GSW. L'addition de produits pour le marché commercial, ainsi que de dimensions et capacités pour les marchés internationaux, constitue de nouvelles occasions de croissance.



Rapport du conseil d'administration

Aux actionnaires

Le bénéfice net en 1979 s'est élevé à \$4 507 000 ou \$1,10 l'action, comparativement à \$3 552 000 ou 86¢ l'action avant poste extraordinaire en 1978. Le bénéfice après poste extraordinaire en 1978 a été de \$3 823 000 ou 92¢ l'action. Il n'y a pas eu de poste extraordinaire en 1979.

Le bénéfice accru de 1979 est provenu tant de l'exploitation de GSW que de la participation de la compagnie dans la Compagnie canadienne d'appareils ménagers Limitée.

Exploitation de GSW

Les ventes de \$61 997 000, en 1979, sont de 6% plus élevées que celles de 1978, qui comprenaient les ventes de la division des articles ménagers jusqu'à la vente de celle-ci le 31 octobre 1978.

Le bénéfice net d'exploitation de GSW pour l'exercice a été de \$2 427 000 ou 59¢ l'action ordinaire, comparativement à \$1 650 000 ou 40¢ l'action ordinaire en 1978.

Les investissements ont fait l'objet d'un bon contrôle au cours de 1979 et ils ont enregistré une hausse à la fin de l'exercice par rapport à 1978, cette hausse étant attribuable à un accroissement planifié des stocks requis pour les programmes de 1980 et à l'augmentation des comptes des débiteurs découlant de la conclusion de ventes importantes au cours du dernier trimestre.

Les ressources ont été investies dans le capital et l'outillage en vue d'améliorer la productivité, de mettre au point et de lancer de nouveaux produits et d'en étendre la distribution.

Exploitation de la Compagnie canadienne d'appareils ménagers

Au cours de sa troisième année d'exploitation, cette compagnie, dont GSW détient 50% des actions avec droit de vote et 40% de l'avoir, a réalisé des ventes de \$291 511 000, comparativement à \$273 109 000 en 1978. Le bénéfice net a été de \$5 314 000, comparativement à \$4 870 000 en 1978.

La quote-part du bénéfice net de la Compagnie canadienne d'appareils ménagers qui revient à GSW en 1979, moins les frais d'acquisition amortis, a été de \$2 080 000 ou 51¢ l'action, comparativement à \$1 902 000 ou 46¢ l'action après amortissement des frais d'acquisition en 1978.

Le rapport annuel de la Compagnie canadienne d'appareils ménagers pour 1979 a été envoyé par la poste aux actionnaires de GSW.

Changement au sein de la compagnie

a) Organisation et personnel: Le 8 janvier 1980, M. Douglas G. Fixter a été nommé vice-président, administration; il est responsable de la planification, des relations industrielles et des activités relatives aux acquisitions pour la compagnie. M. Fixter était auparavant vice-président, finances.

M. Frank O. Price, vice-président, recherche et développement, a été chargé de responsabilités supplémentaires en ce qui concerne la liaison avec la Compagnie canadienne d'appareils ménagers.

M. William D. Campbell, qui était auparavant trésorier adjoint, a été nommé vice-président adjoint; il est chargé de la vérification et de l'analyse de l'exploitation de la Compagnie canadienne d'appareils ménagers.

M. Douglas A. Barnes, qui assumait auparavant les fonctions de secrétaire adjoint, a été nommé trésorier.

À la réunion des administrateurs tenue le 25 février 1980, M. William R. Arbuthnot, directeur général de la division industrielle et M. Michael O. Hickman, directeur général de la division des pompes, ont été nommés vice-présidents.

b) Acquisitions: Un certain nombre d'acquisitions possibles ont été précisées au cours de 1979. Un programme d'évaluation systématique et approfondie a été mis au point et est présentement appliqué en vue de déterminer les candidats qui conviennent le mieux, compte tenu des objectifs actuels à long terme de la compagnie.

Les changements de personnel susmentionnés viendront renforcer ce programme et y ajouteront un important élément de spécialisation tout en augmentant sa portée.

c) Dividendes: En 1979, le Conseil d'administration a établi une politique de versement de dividendes annuels réguliers, et le premier dividende annuel de 20¢ l'action ordinaire a été versé le 1^{er} octobre 1979.

d) Orientation pour l'avenir: Les divisions ont toutes connu un très bon rendement en 1979, sous l'orientation d'équipes de direction expérimentées, compétentes et dynamiques; elles se sont taillé avec succès une place plus importante sur le marché américain dans plusieurs gammes de produits. Cet effort sérieux et organisé en vue d'étendre le marché intérieur de chaque division aux États-Unis, soutenu par un programme d'acquisitions bien défini, contribuera non seulement à maintenir mais aussi à augmenter le niveau favorable de croissance que la compagnie a connu au cours des dernières années. Cette expansion est de plus assurée par les progrès de la division internationale à l'égard de la pénétration des marchés à l'extérieur de l'Amérique du Nord.

Conclusion

L'année 1979 a été marquée par une bonne croissance, en rentabilité comme en volume d'activités. Les avantages issus de la réorganisation et de la rationalisation des activités entreprises au cours des exercices précédents se sont concrétisés et constituent un pilier solide d'expansion pour l'avenir.

Le Conseil aimerait profiter de cette occasion pour remercier tous les employés de leur contribution en cette importante année de croissance.

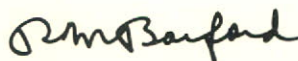
Au nom du Conseil:

Le Président,



R.A. Stevens

Le Président du Conseil,



R.M. Barford

Bilan consolidé

31 décembre 1979

(avec chiffres correspondants pour 1978)

(en milliers de dollars)

	1979	1978
Actif		
Actif à court terme:		
Encaisse et dépôts à court terme	\$ 501	\$ 761
Débiteurs	8 066	7 630
Stocks—		
Produits finis	4 551	3 546
Matières premières et produits en cours	7 637	6 314
Impôts sur le revenu et frais payés d'avance	1 103	1 017
Total de l'actif à court terme	21 858	19 268
Placement en actions dans la Compagnie canadienne d'appareils ménagers Limitée (note 6)	9 204	7 124
Immobilisations:		
Terrains, bâtiments et matériel	10 388	9 692
Moins amortissement accumulé	7 180	6 700
Total des immobilisations	3 208	2 992
Total de l'actif	\$34 270	\$29 384

Au nom du Conseil:

R. A. Stevens, administrateur

R. M. Barford, administrateur

		1979	1978
Passif	Passif à court terme:		
	Emprunts bancaires	\$ 645	
	Créditeurs et éléments de passif courus	10 081	\$ 8 718
	Impôts sur le revenu et diverses taxes à payer	781	649
	Total du passif à court terme	11 507	9 367
	Passif à long terme:		
	Provision pour garanties, partie non à court terme	1 031	1 533
	Impôts sur le revenu reportés	311	146
Avoir des actionnaires	Capital-actions (note 2)–		
	Actions privilégiées		572
	Actions ordinaires	2 537	2 537
	Surplus d'apport	427	456
	Bénéfices non répartis	18 457	14 773
	Total de l'avoir des actionnaires	21 421	18 338
Total du passif et de l'avoir des actionnaires		\$34 270	\$29 384

(Voir les notes ci-jointes)

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de
GSW Limitée – GSW Limited,

Nous avons vérifié le bilan consolidé de GSW Limitée – GSW Limited au 31 décembre 1979 ainsi que l'état consolidé des résultats, les états consolidés des bénéfices non répartis et du surplus d'apport et l'état consolidé de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la

compagnie au 31 décembre 1979 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Toronto, Canada,
le 15 février 1980.

Clarkson Gordon
Comptables agréés

État consolidé des résultats

GSW Limitée – GSW Limited

Exercice terminé le 31 décembre 1979

(avec chiffres correspondants pour 1978)

(en milliers de dollars)

	1979	1978
Ventes	\$61 997	\$58 655
Frais d'exploitation:		
Rémunération des employés, y compris les avantages sociaux	14 576	14 630
Matières, fournitures, services et autres frais	42 339	40 829
Amortissement	631	619
Total des frais d'exploitation	57 546	56 078
Bénéfice d'exploitation	4 451	2 577
Autres frais (revenus):		
Revenu d'intérêt sur billets de la Compagnie canadienne d'appareils ménagers Limitée		(390)
Autre revenu d'intérêt	(16)	(185)
Frais d'intérêt	240	384
	224	(191)
Bénéfice avant impôts sur le revenu	4 227	2 768
Impôts sur le revenu – exigibles	1 670	704
– reportés	130	414
	1 800	1 118
Bénéfice avant participation dans la Compagnie canadienne d'appareils ménagers Limitée et poste extraordinaire	2 427	1 650
Quote-part du bénéfice net de la Compagnie canadienne d'appareils ménagers Limitée (note 6)	2 080	1 902
Bénéfice avant poste extraordinaire	4 507	3 552
Poste extraordinaire:		
Gain à la vente de la division des articles ménagers (déduction faite d'impôts sur le revenu de \$89)		271
Bénéfice net de l'exercice	\$ 4 507	\$ 3 823
Bénéfice par action ordinaire		
Bénéfice avant poste extraordinaire	\$ 1,10	\$ 0,86
Poste extraordinaire		0,06
Bénéfice net de l'exercice	\$ 1,10	\$ 0,92

(Voir les notes ci-jointes)

États consolidés des bénéfices non répartis et du surplus d'apport

Exercice terminé le 31 décembre 1979 (avec chiffres correspondants pour 1978)

(en milliers de dollars)		1979	1978
Bénéfices non répartis	Solde au début de l'exercice, comme redressé (note 6)	\$14 773	\$24 721
	Plus bénéfice net de l'exercice	4 507	3 823
		19 280	28 544
	Moins dividendes:		
	Actions privilégiées	3	29
Actions ordinaires	820	13 742	
	823	13 771	
	Solde à la fin de l'exercice	\$18 457	\$14,773
Surplus d'apport	Solde au début de l'exercice	\$ 456	\$ 450
	Plus gain à l'achat d'actions privilégiées		6
	Moins prime versée au rachat d'actions privilégiées	29	
	Solde à la fin de l'exercice	\$ 427	\$ 456

(Voir les notes ci-jointes)

État consolidé de l'évolution de la situation financière

GSW Limitée – GSW Limited

Exercice terminé le 31 décembre 1979 (avec chiffres correspondants pour 1978)

(en milliers de dollars)

	1979	1978
Provenance des fonds:		
Exploitation –		
Bénéfice avant participation dans la Compagnie canadienne d'appareils ménagers Limitée et poste extraordinaire	\$ 2 427	\$ 1 650
Plus imputations (crédits) n'exigeant pas de fonds:		
Amortissement	631	619
Divers	(337)	(195)
<hr/>		
Total des fonds provenant de l'exploitation	2 721	2 074
Produit de la vente d'éléments d'actif non à court terme de la division des articles ménagers moins les frais de fermeture et les impôts sur le revenu s'y rapportant		417
Réduction des billets à recevoir de la Compagnie canadienne d'appareils ménagers Limitée		3 035
Produit de la vente d'immobilisations		979
<hr/>		
Total de la provenance des fonds	2 721	6 505
<hr/>		
Utilisation des fonds:		
Dividendes	823	13 771
Réduction de la dette à long terme		537
Achat d'immobilisations	847	478
Rachat d'actions privilégiées	601	32
<hr/>		
Total de l'utilisation des fonds	2 271	14 818
<hr/>		
Augmentation (diminution) du fonds de roulement au cours de l'exercice	\$ 450	\$(8 313)

(Voir les notes ci-jointes)

Notes afférentes aux états financiers consolidés

31 décembre 1979

1. Sommaire des principales conventions comptables

Les principales conventions comptables suivies lors de la préparation des états financiers consolidés sont résumées ci-après.

a) Évaluation des stocks –

Les stocks sont évalués au moindre du prix coûtant et de la valeur marchande. Le prix coûtant est principalement déterminé d'après la méthode de l'épuisement successif. Le prix coûtant comprend le coût des matières et de la main-d'oeuvre ainsi que les frais généraux de fabrication variables et fixes. Aucun des frais généraux de fabrication fixes n'est inclus dans l'évaluation des stocks dont la quantité est jugée supérieure aux niveaux minimums normaux de stocks. La valeur marchande est la valeur de réalisation nette pour ce qui est des produits finis et des produits en cours de fabrication, et le coût de remplacement pour ce qui est des matières premières.

b) Immobilisations et amortissement –

Les immobilisations sont présentées au prix coûtant d'acquisition, y compris les frais de transport et d'installation.

En général, l'amortissement est déterminé d'après la méthode de l'amortissement dégressif, ce qui entraîne un amortissement accumulé représentant environ les deux tiers du prix coûtant d'un élément d'actif au cours de la première moitié de sa durée prévue d'utilisation.

c) Frais relatifs à la garantie des produits –

Les frais prévus relatifs à la garantie des produits sont comptabilisés au cours de l'exercice où le produit est vendu.

d) Frais des régimes de retraite (voir aussi note 3) –

Les frais relatifs aux améliorations apportées aux prestations de retraite que la compagnie a accordées pour emploi au cours de périodes précédentes sont amortis sur quinze ans à compter de la date où ces frais sont établis.

e) Impôts sur le revenu –

Les impôts sur le revenu sont pourvus en fonction du revenu comptable, d'après la méthode du report d'impôt. Selon cette méthode, les impôts sur le revenu payés d'avance ou reportés sont inscrits à l'égard des écarts temporaires entre le revenu comptable et le revenu imposable courant.

Ces écarts temporaires ont principalement trait aux frais relatifs à la garantie qui sont déductibles au moment où ils sont payés plutôt que lorsqu'ils sont engagés, et aux différences entre l'amortissement réclamé aux fins de l'impôt sur le revenu et celui qui est inscrit dans les livres.

f) Placement dans la Compagnie canadienne d'appareils ménagers Limitée –

Le placement dans la Compagnie canadienne d'appareils ménagers Limitée est reflété selon la méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation en vertu de laquelle 40% de son bénéfice net est inclus dans le bénéfice de la compagnie. Les frais d'acquisition relatifs à ce placement sont amortis sur une période de cinq ans commençant en 1977.

g) Autres conventions importantes –

Les frais continus de recherche et de développement sont comptabilisés comme dépenses lorsqu'ils sont engagés. Les frais relatifs à l'ingénierie, à l'outillage et aux brevets sont traités de la même manière.

2. Capital – actions

Actions privilégiées – à dividende cumulatif de 5%, de \$100 chacune, rachetables à \$105:

	Actions	Montant (en milliers de dollars)
Actions autorisées et émises, moins actions rachetées:		
Au 31 décembre 1978	5 720	\$572
Rachetées au cours de l'exercice	5 720	572
Au 31 décembre 1979	Néant	Néant

Actions ordinaires sans valeur nominale:

	Autorisées	Émises	Montant 1979 1978 (en milliers de dollars)	
Classe A	1 356 464	197 441	\$ 116	\$ 113
B	20 000 000	428 693	271	259
C	1 360 369	1 112 355	654	657
D	21 360 369	2 363 567	1 496	1 508
	44 077 202	4 102 056	\$2 537	\$2 537

Toutes les classes d'actions ordinaires sont égales à tous les égards, sauf que les actions ordinaires des classes A et C comportent 100 votes par action et que les actions ordinaires des classes B et D n'en ont qu'un par action. Un détenteur d'actions des classes A ou C peut, en tout temps, convertir celles-ci en un nombre égal d'actions ordinaires de toute autre classe. Un détenteur d'actions des classes B ou D peut, en tout temps, les convertir de l'une à l'autre. Toutes les actions ordinaires participent également, action pour action, aux dividendes.

Les conversions nettes d'actions ont été comme suit au cours de l'exercice:

	Actions émises 31 décembre 1978	Converties au cours de l'exercice	Actions émises 31 décembre 1979
Classe A	191 941	5 500	197 441
B	406 313	22 380	428 693
C	1 118 055	(5 700)	1 112 355
D	2 385 747	(22 180)	2 363 567
	4 102 056	-	4 102 056

Au cours de l'exercice, des dividendes totalisant \$0,20 par action ont été déclarés et versés.

3. Régimes de retraite

Il existe un certain nombre de régimes de retraite pour les employés actuels et retraités de la compagnie. D'après les plus récentes évaluations actuarielles, le total des obligations estimatives non capitalisées de ces régimes au 31 décembre 1979 s'élève à environ \$649 000.

4. Rémunération des administrateurs et des dirigeants

La compagnie compte neuf administrateurs. La rémunération globale versée aux administrateurs, en leur qualité d'administrateurs, s'est élevée à \$50 000. La compagnie compte dix dirigeants dont trois sont également administrateurs. La rémunération globale versée aux dirigeants, en leur qualité de dirigeants, a été de \$756 000.

5. Engagements relatifs aux contrats de location

La compagnie loue des locaux et du matériel pour différentes périodes, et les loyers annuels sont les suivants.

1980	\$322 000
1981	304 000
1982	240 000
1983	168 000
1984	129 000

6. Compagnie canadienne d'appareils ménagers Limitée

La compagnie possède des actions de la Compagnie canadienne d'appareils ménagers Limitée (CAM Co.) qui lui procurent 50% de la totalité des votes et une participation de 40% dans son avoir. On trouvera ci-dessous un résumé de la situation financière de CAM Co. au 31 décembre 1979 et un résumé des résultats de son exploitation pour l'exercice terminé à cette date.

A. Résumé de la situation financière

31 décembre 1979

(avec chiffres correspondants pour 1978)

(en milliers de dollars)

	1979	1978 (redressé)
Encaisse et débiteurs	\$ 47 932	\$ 45 678
Stocks	70 237	56 787
Autres éléments d'actif à court terme	2 873	2 504
Total de l'actif à court terme	121 042	104 969
Emprunts bancaires à court terme	3 564	7 526
Autres éléments de passif à court terme	55 973	54 540
Total du passif à court terme	59 537	62 066
Fonds de roulement	61 505	42 903
Immobilisations nettes	23 166	24 218
Total des immobilisations et du fonds de roulement	84 671	67 121
Billets à payer (déduction faite de la partie à court terme reflétée ci-dessus)	9 993	11 005
Emprunts bancaires à terme	42 190	30 000
Autres éléments de passif non à court terme	9 739	8 681
Total des éléments de passif non à court terme	61 922	49 686
Actif net	\$ 22 749	\$ 17 435
Participation de GSW	\$ 9 099	\$ 6 973
Frais d'acquisition non amortis	105	151
Participation dans CAM Co.	\$ 9 204	\$ 7 124

B. Résumé des résultats d'exploitation

Exercice terminé le 31 décembre 1979

(avec chiffres correspondants pour 1978)

(en milliers de dollars)

	1979	1978
Ventes de produits et de services	\$291 511	\$273 109
Frais d'exploitation:		
Rémunération des employés	92 138	84 480
Matières, fournitures, services et autres frais	182 140	172 431
Amortissement	2 921	2 973
Total des frais d'exploitation	277 199	259 884
Bénéfice d'exploitation	14 312	13 225
Frais financiers	7 684	5 902
Bénéfice avant impôts sur le revenu	6 628	7 323
Impôts sur le revenu	1 314	2 453
Bénéfice net de l'exercice	\$ 5 314	\$ 4 870
Participation de GSW	\$ 2 126	\$ 1 948
Moins amortissement des frais d'acquisition	46	46
Quote-part du bénéfice net incluse dans l'état des résultats	\$ 2 080	\$ 1 902

Redressement du bénéfice de 1977

En 1979, CAM Co. a reçu \$784 000, somme qui représente le montant après impôts obtenu à la suite du règlement d'une réclamation visant à recouvrer des frais imputés au bénéfice de 1977; cette somme a été présentée comme redressement affecté à un exercice antérieur dans les états financiers de cette compagnie. Le bilan, l'état des bénéfices non répartis et l'état de l'évolution de la situation financière de CAM Co. pour 1978 ont été redressés en conséquence.

À la suite de ce redressement des états financiers de CAM Co., la quote-part de la compagnie (40%) dans l'avoir des actions de CAM Co. a été augmentée de \$313 000 par le biais d'un redressement affecté à un exercice antérieur. Le bilan consolidé et l'état consolidé des bénéfices non répartis de la compagnie pour 1978 ont été redressés en conséquence.

Structure de la compagnie

Division des produits de construction

D. G. Woodrow
Vice-président et
Directeur général

281 avenue Birch
C.P. 526, Succursale "B"
Hamilton, Ontario
L8L 7X6

Armoires et casiers pour gymnase, cloisons de salle d'eau, gouttières de métal et de vinyle, produits galvanisés, seaux laitiers, poubelles, tuyaux de poêle

Division des pompes

M. O. Hickman
Vice-président et
Directeur général

599 rue Hill ouest
Fergus, Ontario
N1M 2X1

Pompes à eau domestiques, réservoirs et accessoires Beatty, McDougall et Sta-Rite, pompes Barnes pour égouts, effluents et usage général, pompes à moteur pour entrepreneurs, équipement Sta-Rite pour piscine

Division des produits industriels

W. R. Arbuthnot
Vice-président et
Directeur général

599 rue Hill ouest
Fergus, Ontario
N1M 2X1

Laveuses-essoreuses, essoreuses et pièces constituanes

Division des chauffe-eau

W. A. Farnell
Vice-président et
Directeur général

599 rue Hill ouest
Fergus, Ontario
N1M 2X1

Chauffe-eau à l'électricité et au gaz, chaudières de cuisine doublées de verre et réservoirs de stockage

Division internationale

G. S. Dickson
Vice-président,
administration et
Directeur général

1183 avenue Finch ouest
Bureau 307
Downsview, Ontario
M3J 2G2

Ventes de tous les produits sur les marchés à l'extérieur de l'Amérique du nord

Centre de recherche et mise au point

F. O. Price
Vice-président, Recherche et mise au point

2275 Speakman Drive
Sheridan Park
Mississauga, Ontario
L5K 1B1

GSW Limitée / Limited
Siège social
Royal Bank Plaza
Tour sud
Bureau 2270
C.P. 157
Toronto, Ontario, Canada
M5J 2J4

