

GSW Limited/Limitée

A Canadian Company

1975 Annual Report

HOWARD ROSS LIBRARY
OF MANAGEMENT

1978

MCGILL UNIVERSITY

Summary Message

Facts in Brief

GSW is a diversified Canadian company with manufacturing, warehousing, and sales and service facilities located throughout Canada.

The role of people in the success of the company's commercial activities is acknowledged in this annual report. Consumers commit to buy our products, employees take the extra measure of care which insures the manufacture of quality products, and service technicians provide efficient and pleasant home service. The important contributions made by many suppliers of goods and services to GSW's past and future is also acknowledged.

This report is a product of the efforts of many managers throughout the company, who have written the reports on divisional and functional activities. Every GSW employee will receive a copy of this 1975 Annual report.

1975 1974

(\$000's except

per share data)

	1975	1974
SALES	\$134,664	\$122,339
NET INCOME	5,357	3,119
EARNINGS PER COMMON SHARE	1.30	.74
CURRENT RATIO	1.8 to 1	1.4 to 1
WORKING CAPITAL	20,799	16,023
SHAREHOLDERS' EQUITY	\$ 24,635	\$ 19,858

GSW Limited/Limitée

Executive Offices
45 St. Clair Avenue West
Toronto, Ontario, Canada

Table of Contents

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.

Officers

R. M. Barford,
Chairman
R. A. Stevens,
President
L. Hollander,
*Group Vice-President,
Appliance Group*
N. H. Smith,
*Group Vice-President,
General Products Group*
F. O. Price,
*Vice-President,
Research & Development*
G. S. Dickson,
Vice-President, Corporate
N. St. Jean,
Vice-President
D. G. Fixter,
Treasurer
G. M. Farquharson, Q.C.,
Secretary
W. D. Campbell,
Assistant Treasurer
D. A. Barnes,
Assistant Secretary

Share Transfer Agents

Preferred Shares, The Canada
Trust Company
Common Shares, National Trust
Company Limited

Bank

The Bank of Nova Scotia

Audit

Clarkson, Gordon & Co.

Index

3	Company Locations
17	Employee Communications
4	Organization
21	Organization Concept
21	Personal Development
18	Quarter Century Club
20	Research Centre Development
19	Safety Programs
21	Strategic Planning

Appliance Group

9	Appliance Sales and Distribution
8	Dishwashers
8	Element Division
7	Freezer/Air Conditioner Division
7	Laundry Division
8	Microwave Ovens
5	Range Division
5	Refrigerator Division
9	Service Division

10	Commando Chrome Plating Division
10	Housewares Division

General Products Group

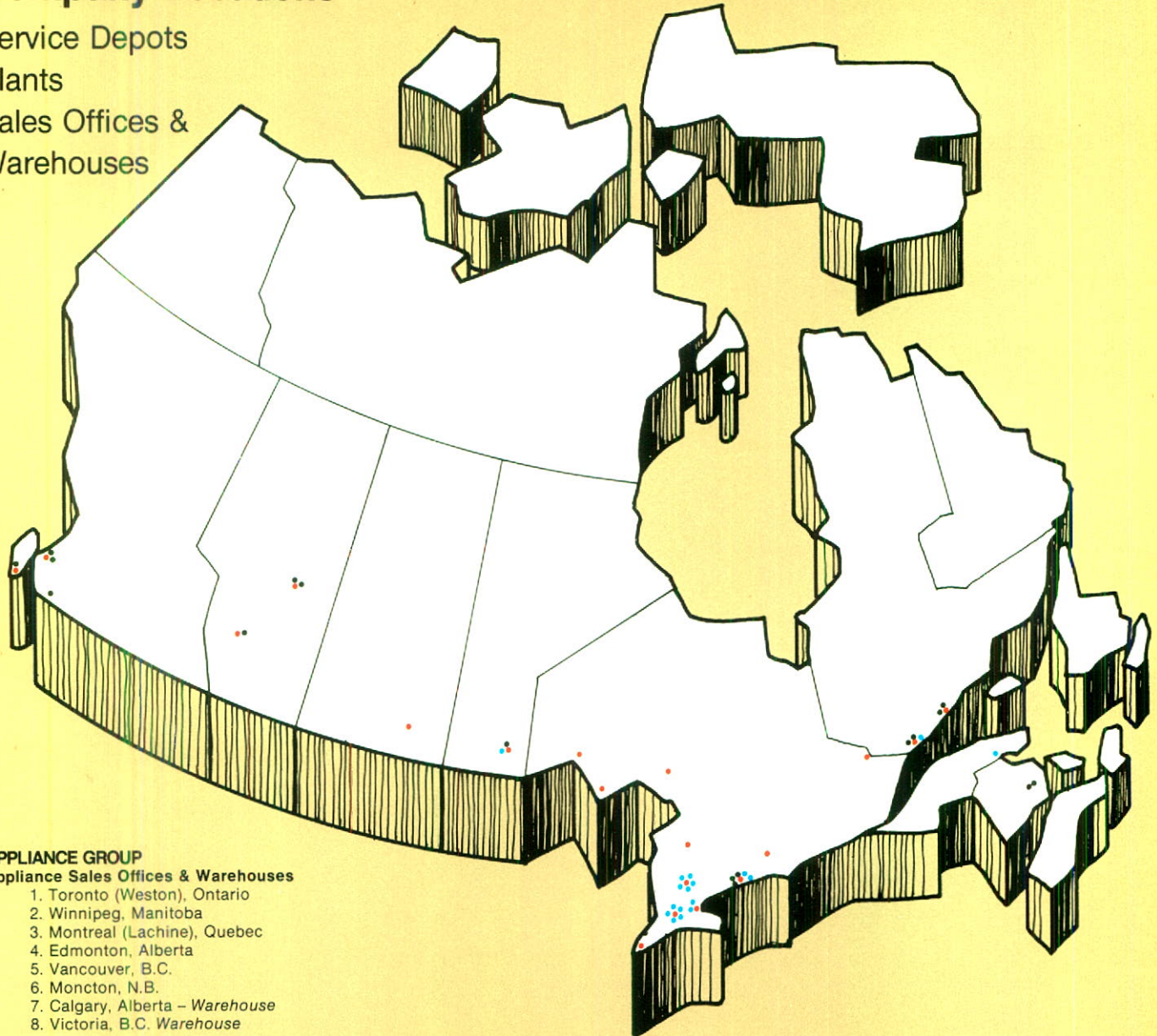
16	Building Products Division
13	EPM Manufacturing Division
15	Farm Equipment Division
15	Industrial Division
13	Industrial Pump Division
14	Metalwares Division
11	Pump Division
11	Water Heater Division

Financial

32	Auditors' Report
34	Charts Sales and Net Income
25	Consolidated Balance Sheet
30	Notes to Consolidated Financial Statements
24	Consolidated Statement of Income
27	Consolidated Statements of Retained Earnings and Contributed Surplus
28	Consolidated Statement of Changes in Financial Position
33	5-year Financial Review
23	Report of the Board of Directors

Company Locations

- Service Depots
- Plants
- Sales Offices & Warehouses



APPLIANCE GROUP

Appliance Sales Offices & Warehouses

1. Toronto (Weston), Ontario
2. Winnipeg, Manitoba
3. Montreal (Lachine), Quebec
4. Edmonton, Alberta
5. Vancouver, B.C.
6. Moncton, N.B.
7. Calgary, Alberta – Warehouse
8. Victoria, B.C. Warehouse

Range Division

1. Weston, Ontario – Plant

Refrigerator Division

1. London, Ontario – Plant

Laundry Division

1. London, Ontario – Plant

Element Division

1. Weston, Ontario – Plant

Freezer Division

1. Fergus, Ontario – Plant
2. London, Ontario – Plant

Home Service Division

1. Weston, Ontario – Head Office & Warehouse
2. Toronto, Ontario – Service Depot
3. Barrie, Ontario – Service Depot
4. London, Ontario – Service Depot
5. Sudbury, Ontario – Service Depot
6. Peterborough, Ontario – Service Depot
7. Sault Ste. Marie, Ontario – Service Depot
8. Hamilton Ontario – Service Depot
9. Windsor, Ontario – Service Depot
10. Ottawa, Ontario – Service Depot
11. Fergus, Ontario – Service Depot
12. Thunder Bay, Ontario – Service Depot

13. Regina, Saskatchewan – Service Depot

14. Edmonton, Alberta – Service Depot

15. Quebec, Quebec – Service Depot

16. Calgary, Alberta – Service Depot

17. Vancouver, B.C. – Service Depot

18. Winnipeg, Manitoba – Service Depot

19. Montreal, Quebec – Service Depot

20. Victoria, B.C. – Service Depot

COMMANDO CHROME PLATING DIVISION

1. London, Ontario – Plant

HOUSEWARES DIVISION

1. Baie d'Urfe, Quebec – Plant
2. Weston, Ontario – Sales Office

GENERAL PRODUCTS GROUP

Pump Division

1. Fergus, Ontario – Plant
2. Ajax, Ontario – Plant
3. Montreal, Quebec – Sales & Warehouse
4. Edmonton, Alberta – Sales & Warehouse
5. Chilliwack, B.C. – Sales & Warehouse
6. Moncton, N.B. – Sales & Warehouse

Industrial Pump Division

1. Winnipeg, Manitoba – Plant
2. Bramalea, Ontario – Sales Office

Water Heater Division

1. Fergus, Ontario – Plant
2. Durdas, Ontario – Plant
3. Montreal, Quebec – Sales Office
4. Vancouver, B.C. – Sales & Warehouse

Building Products Division

1. London, Ontario – Plant

Metalwares Division

1. Hamilton, Ontario – Plant
2. Vancouver, B.C. – Sales & Warehouse

Industrial Division

1. Fergus, Ontario – Plant

Farm Equipment Division

1. Fergus, Ontario – Plant

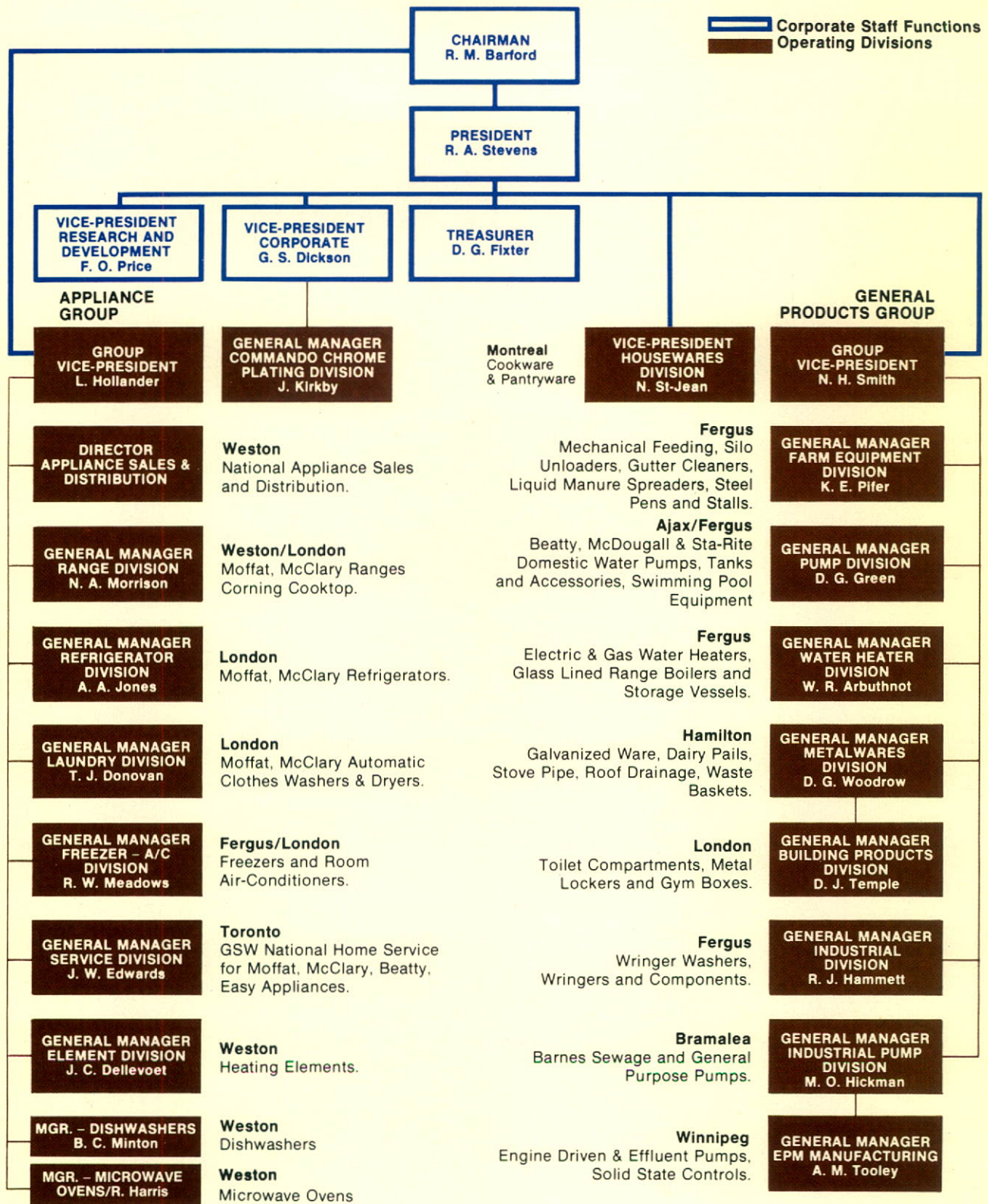
R & D CENTRE

1. Mississauga, Ontario – Research Facility (Sheridan Park)

CORPORATE OFFICE

1. Toronto, Ontario

The Company and its Divisions



Appliance Group

Range Division

The Range Division, established mid-year 1974, operated in 1975 with all its functions and departments coordinated at the Weston Range Plant, with the exception of the manufacture of McClary brand ranges in London. As a result, the Division performed with improved coordination and as a team during the abnormal marketing conditions that prevailed during the year.

Final Range production in the London plant was completed in December 1975. Production of McClary 30" Ranges was started in January in the Weston Plant.

Costs of materials and services continued to rise throughout most of the year. Despite intensive cost reduction programmes in Product Engineering and Manufacturing, price increases to our customers were necessary.

Marketing efforts in the second half of 1975 centred around new product introductions which included a new range line being offered to the McClary distribution in October. Initial sales results and bookings indicate a strong acceptance and resurgence by the dealers of McClary brand ranges.

Smooth Top product development continued at a strong pace, focussing on another Moffat range exclusive, the Gourmet Smooth Top; additional free standing models under the Moffat brand; and a McClary version – a first for this channel.

A new Labour Agreement for two years was signed in early September 1975, with both the Hourly and Salaried employees, at the Weston Site. We look forward to working cooperatively with the employees to make the new Contract work to the benefit of both employees and the Range Division.

Refrigerator Division

The Refrigerator Division has responded well to the challenge of the depressed market late in 1974, and early 1975. Major overhead expense reductions were achieved. Production was at reduced levels early in the year, and then increased for the remainder of the year.

The McClary line of Refrigerators was upgraded during the year and the new line launched across the country in September, with encouraging results. Long-term McClary Dealers responded with enthusiasm, and subsequent orders have been at a high level.

During the year major emphasis has been placed on quality control, with improvements in design, manufacture and inspection procedures. Improved testing facilities have been introduced, together with additional laboratory facilities, to improve the working of our products under all possible operating conditions.

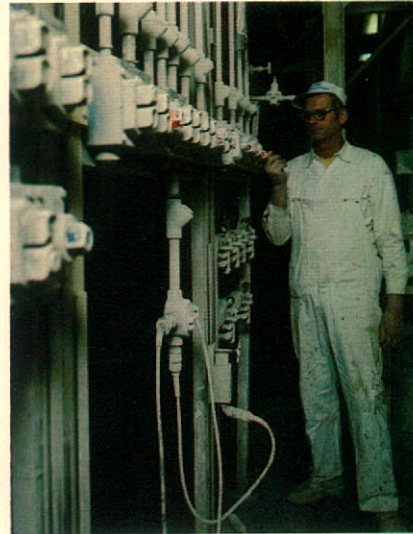
Along with the Laundry Division, further decentralization has taken place in the London Site during the year, with an objective of making both divisions operate as effectively as possible. The physical separation of the divisions has now taken place, with the Refrigerator Division located on the west side of Adelaide Street, and the Laundry Division on the east side.

Use of the old Adelaide Street warehouse has been phased out, with shipments now routed through the company's Highbury Avenue warehouse. As a result, the risk of product damage will be greatly reduced because of the reduction in handling, and the upgrading of handling equipment.



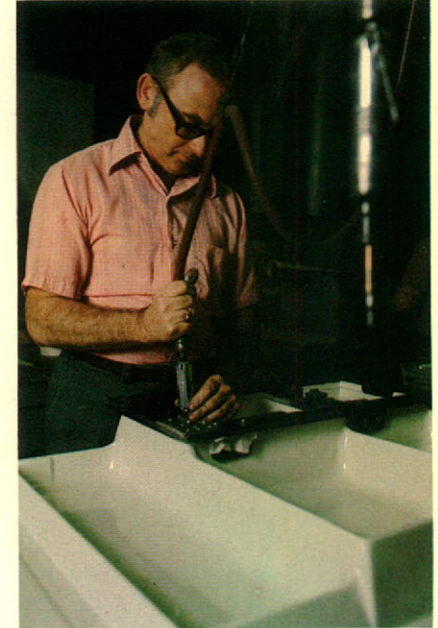
Component assembly, Jane Croxall and George Harman, Weston Plant.

Helene Fich completes cabinet assembly at London plant.



Weston plant, final assembly, Frank Slaney.

London plant spray booth lines, Gordon Muller.



Production foreman, Sam Xerri, discusses product with Range Division Management Team.

Door assembly London plant, Gerald Bergin.

Laundry Division

A growing awareness of superior GSW Laundry quality and long-term reliability is developing within our dealer network from coast to coast, as the message is being communicated through sales training, films, and product presentations by our salesmen.

A programme of new features and feature refinements to improve performance and merchandising was initiated in 1975 and will continue through 1976. Moffat, McClary, and our stencil brands have been re-designed to gain further acceptance by the Canadian consumer.

A major plant facilities study has been undertaken this year. Laundry Administration offices have been relocated with the long-term plans to consolidate space, reduce utility costs, and improve plant efficiencies, to allow for profitable expansion. We will have capacity for four times our present Laundry production volumes.

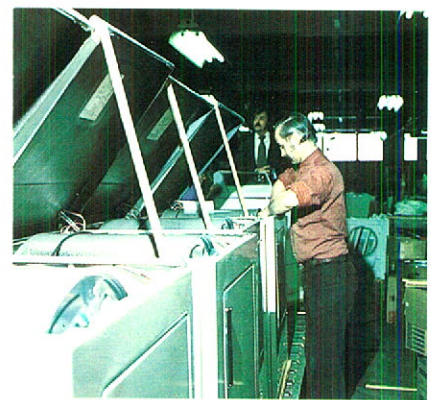
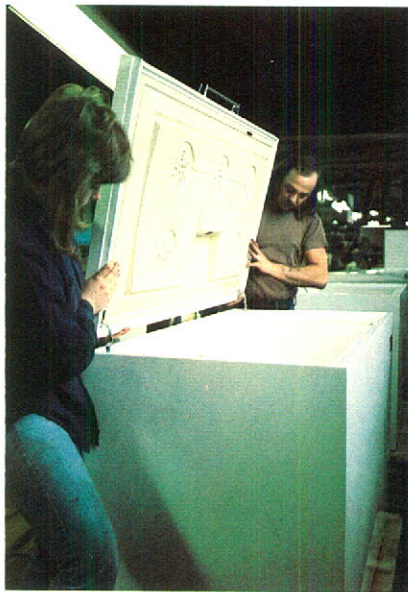
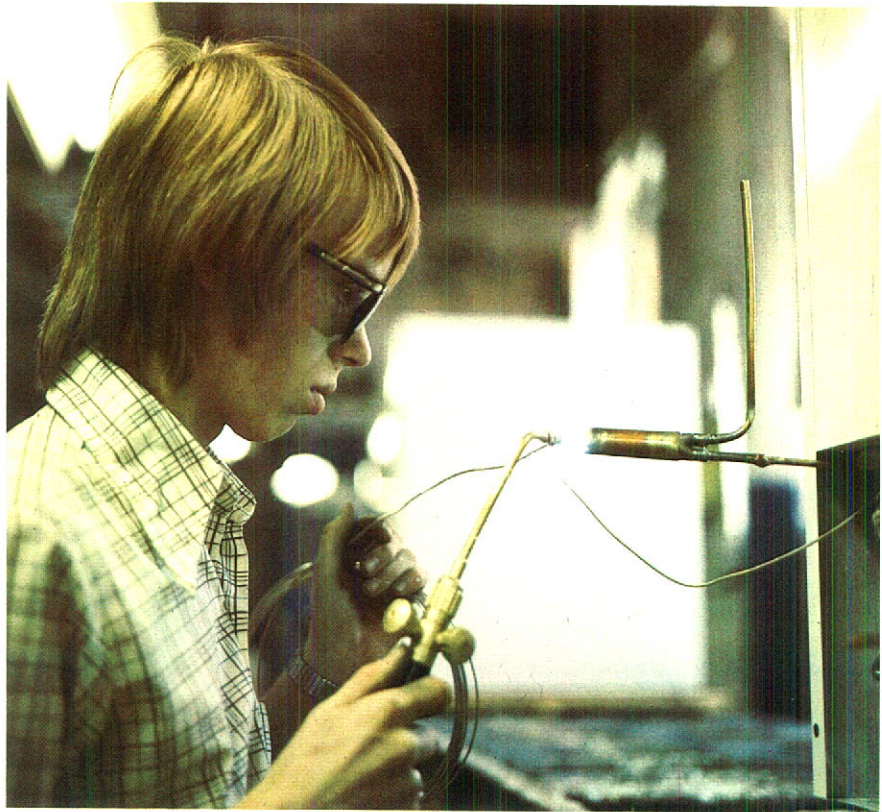
There exists close-knit team spirit in the Laundry Division, from plant personnel to the General Manager.

Freezer/Air Conditioner Division

The continuation of a strong demand for freezers in 1975 has reinforced the new importance of this product to the consumer as a means of helping to offset rapidly rising food costs. Prospects are excellent for a continued high demand in 1976.

Quality emphasis, starting with the installation of highly sensitive leak detection equipment, has continued through the upgrading of tooling and equipment, design revisions and special customer education aids. The addition of an inset handle in combination with the patented hidden hinge is unique, and has overcome a chronic Industry problem. This design now facilitates easy movement of the freezer through household doorways without removing the lid.

The addition of two small sizes to foam freezers now provides GSW with two complete lines, to cover Domestic and Export distribution requirements.



System sealing, Fergus plant, Mike Marshall.

Cabinet to lid assembly Foam Freezer production line, London.

Sandra Leighton, Fibre Freezer liner assembly, Fergus.

Richard Ostafy, Dryer testing, London plant.

Control panel assembly, London, Joyce Wylie.

Element Division

Despite lower internal company sales volume and industry production cutbacks, sales to external customers in range elements, and baseboard elements grew strongly during the year providing a secure base for future growth. New product development and facility improvement programmes are continuing which will contribute additional sales volume and improved product quality and costs in 1976.



Dishwashers

The dishwasher industry did not suffer declining sales to the same degree as some other appliances. Dishwashers are purchased from a contract supplier of high quality products and sold under the Moffat brand.

There was a great deal of emphasis on new promotional ideas in 1975 which resulted in better support for our product from our dealers.

Microwave Ovens

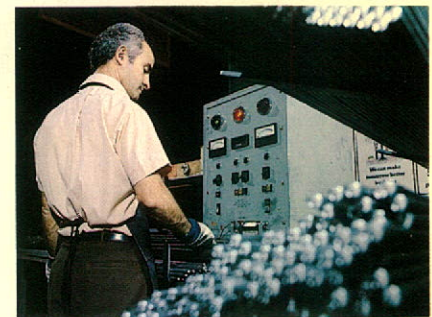
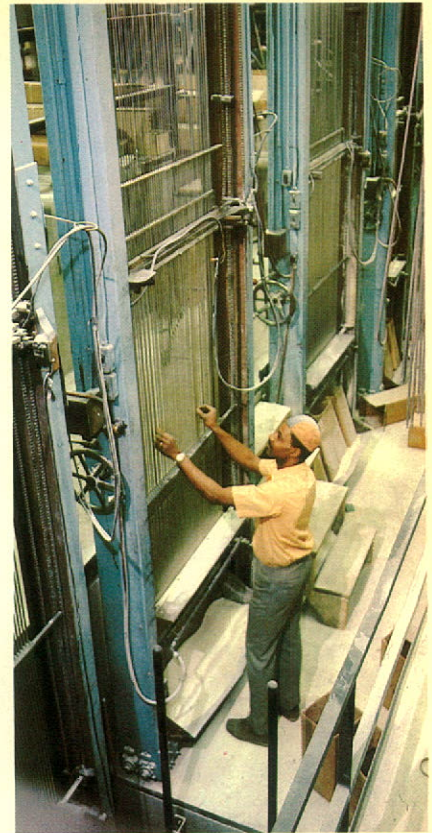
The Microwave Division's Litton/Moffat and Litton/McClary ovens have a dominant position in a market that is growing at over 60% a year. Our partnership with Litton Microwave Cooking Products in Minneapolis has enabled us to offer highly featured, high quality product to the Canadian consumer. GSW has made substantial promotional expenditures to develop a significant share of this important growth market.



Yasko Horii, Anna Anicic and Shizuko Nakai, element core assembly.

Rhonda Giovannini and Brian Minton discuss portable Dishwasher feature.

John Deyell, Ontario Sales Manager, reviews shipping with Frank Greco, Weston.



Heating element rod filling, Winston Matthew, Weston plant.

Automated element forming machine, Tony Ciarrocca, operator.

Rob Harris, Jack Bathurst and Ralph Jeffers, review market forecasts.

Service Division

In March of this year, the Toronto Service Depot at Greensboro Drive was consolidated with the Suntract Warehouse, eliminating the duplication of inventory and its associated labour costs.

This move, and an improved system of parts control, were the main contributors to the improved service performance in 1975.

We are more effective now, in the marketing of our services and the sale of Conrad elements. In early 1976, additional elements added to the line will assure us of success in the entry into the after market for Universal Replacement Element and Appliance Parts.

The on-going Field Quality Reporting System, developed as a tool to assess appliances' product quality, continues to assist Engineering and Quality personnel in making decisions for product improvement programmes.

Appliance Sales and Distribution

In 1975, the sales organization was simplified to reduce overheads, while enabling faster response to our dealer requirements. The addition of innovative product features and the changing of the product line structure in the Moffat and McClary lines assisted our dealers to increase their margins, while improving inventory turn-over.

During 1975, two key programmes helped to significantly reduce distribution expenses:

(1) An Ontario Dealer Freight Consolidation Programme has resulted in substantial savings and provided benefits to our customers in fewer shipments, planned receiving programmes, and lower costs.

(2) Efficiencies achieved in the main London distribution centre at Highbury warehouse have resulted in additional cost savings, less handling and damage, and faster distribution of product.



Charlotte Hastings checks inventory records of catalogued service parts.

Electrical technician of 40 years, Joe Kirkham, at Service Division Headquarters, Weston.

Clare Smythe reviews sales objectives at Toronto meeting.



Service training school is conducted by technical instructor, Bob Liscombe.

Ontario sales team meets in Weston Appliance showroom.

London appliance warehouse supplies branch stocks.

Housewares Division

It was teamwork involving labour and management, and the functions of finance, manufacturing, sales and marketing, that contributed to achieving 1975 objectives.

Our customers were supplied top quality products designed and accented with the consumer in mind. As a result, a new record of sales was achieved.

GSW Housewares development team, with R & D input, developed a series of new products for 1976 introduction. These will include storage and cookware products and a new line of indoor planters.

During 1975 the office and cafeteria were redecorated and many changes designed to improve working conditions were put in place. The Housewares employees look to 1976 with much enthusiasm.

Commando Chrome Plating Division

The plating division was acquired in August 1974. The 13,000 sq. ft. modern plant is on approximately two acres of industrial development land, located on Falcon Street in London, Ontario.

The facilities consist of two lines of electroplating, nickle-chrome and zinc. Production normally runs on a two-shift basis with approximately twenty employees.

Customers are drawn from a broad spectrum of industry, including various divisions of GSW, for whom the plant produces items such as refrigerator and range racks.

The Division is anticipating an increased volume in 1976 over 1975 due mainly to the expected recovery in the appliance industry.



Silk screen patterns for pantryware being applied by Jacques Myer.

Preparation of parts racks for plating operation, Angela Latille and Ernestine Rosati.

Plant and Sales Offices located on Trans Canada Highway in Suburban Montreal.

Dealer showroom at Baie d'Urfe, Quebec Plant.

Chrome plating vat at London plant processes Refrigerator wire shelves.

General Products Group

Pump Division

The Domestic Pump Division's sales and market share improved in 1975 despite severe cutbacks in housing and cottage starts. All products other than sump pumps shared in this improvement.

To support this increase, productivity in the Division's redesigned galvanizing facility was stepped up by the addition of specially designed racking for the dipping process. Two new automatic chuckers were added to improve the machining of castings and to further the plan of making the Division completely independent of outside sources in the manufacturing area.

New products introduced during the year included a re-styled series of jet pumps, above ground swimming pool filters, and a pool pump of improved design.

A further substantial export order for our hand pumps was negotiated for shipment to Ghana and there are good prospects for increased sales in this area during 1976 and the following year.

Our long-term facilities planning continues, with studies underway for an expansion of the pump manufacturing facility at Fergus. The Division management regularly examines its facilities for possible changes in layout to improve production flow and ensure that the Division remains competitive in all of its markets.

Water Heater Division

The Water Heater Division achieved an increase in sales, market share and profitability during 1975 despite a decline in the number of units shipped in the Canadian domestic water heater industry.

A significant increase in productivity in the manufacturing area was also achieved during the course of the year.

These gains were due primarily to the improvement in the skills of the division's plant employees as they acquired greater knowledge of both the product and the operation of the new manufacturing processes and equipment.

The division now has the nucleus of a sound manufacturing team upon which to build for future growth.

Challenges facing the division's management in 1976 will include increased market penetration and the integration of the present pump tank fabricating operations into the Water Heater manufacturing area.

It is considered that GSW's Water Heater and Tank facility is now capable of competing internationally and that the key to its future growth, in addition to obtaining increased share of the domestic market lies in expanding into world markets.



Sump pumps ready for final inspection at Fergus plant.

Final assembly Water Heater line, Fergus.

Dick Johnston assembles piston pump, Fergus.

Enamel baking furnace tunnel.

Water system tanks for domestic pumps.

Stamp of approval for finished product, Irene Keller.

Industrial Pump Division

In its second year since acquisition by GSW, the Industrial Pump Division continued its trend of increased sales and profitability.

Activities during 1975 were focussed on strengthening national distribution for sewage pumps and developing new distribution for our range of construction pumps.

Approval of our sewage pumps by the Ministry of the Environment has enabled the division to obtain several Municipal contracts in Ontario and it is anticipated that the division will continue to grow in this new and expanding market.

A major contract was fulfilled early in 1975 to supply sewage pumps to the City of Montreal subway servicing the Olympics.

To improve customer service and strengthen our national coverage, a Montreal office was opened in 1975.

EPM Manufacturing Division

The EPM Division, located in Winnipeg, Manitoba, provides GSW with its first manufacturing base in Western Canada.

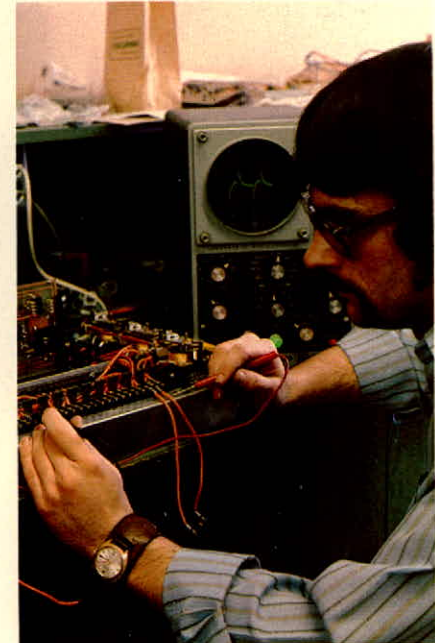
During 1975, the Division continued to expand sales of its line of sewage effluent handling systems and engine-driven pumps while developing new solid state engine controls for use with diesel powered generating stations. The wider application of these controls to automated farm feeding systems is part of the division's growth plan for 1976.

Increased usage of EPM's manufacturing facility is a key to its continued growth and profitability, and it will work closely with the Industrial Pump Division in the development of new markets and the manufacture of products formerly imported.



Angelo Patten inspects sump pump tanks at Bramalea plant.

Walter Willms assembling Barnes SP3 pumps, Winnipeg.



Barnes pump depot repair station, Don Wright and Don Patten.

Fern Andersen, Hans Minkhorst, and Michael Hickman discuss pump rotor design.

Testing solid state Engine Controller, Jerry Esau, Winnipeg plant.

Metalwares Division

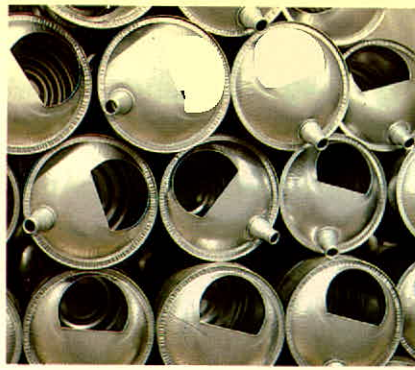
The decline of new housing construction and the resurgence of competitive plastic products had a significant impact on the Division's sales in 1975. However, departmental re-organizations and tight control of investment and expenses minimized the effect on profits.

A new concept developed by Metalwares for the convenience packaging of painted steel and aluminum rain goods assured the consumer of a better quality product and displayed the product in thousands of retail stores across Canada. This program will be expanded in 1976 and the GSW logo will be visible on over 1,000,000 packages on retail shelves across the country.

A new product in fascia cover was added to our Home Improvement line in 1975 to consolidate our position in rain goods sold to the "do-it-yourself" trade.

A new steel slitter line purchased in 1975 will be in operation in the first quarter of 1976 and will reduce material costs significantly.

The redesign of our rectangular waste paper basket is further evidence of a continuous cost reduction program for maintaining our competitive position during a period of high inflation.



Inventory of oil cans, Hamilton plant.

Gino Silla has made millions of lids in the past 15 years.

Material supervisor Stan Bojeski with rainware gutter corner.

Walter Cake, operating pail line equipment.

Ida Vitanza and Frances Siolkowski with shrink wrap packaging machine.

Stamping machine operator, Lillian Turner.

Farm Equipment Division

Although the major problems of material and labour shortages were overcome in 1975, a depressed market for the Division's products has restricted sales.

During the year, heavy emphasis was placed on upgrading quality, improving products, and clearing out slow moving inventory. Much progress has been made in the development of a strong network of distributors, and we have also reached agreement with a new Japanese distributor to expand export sales.

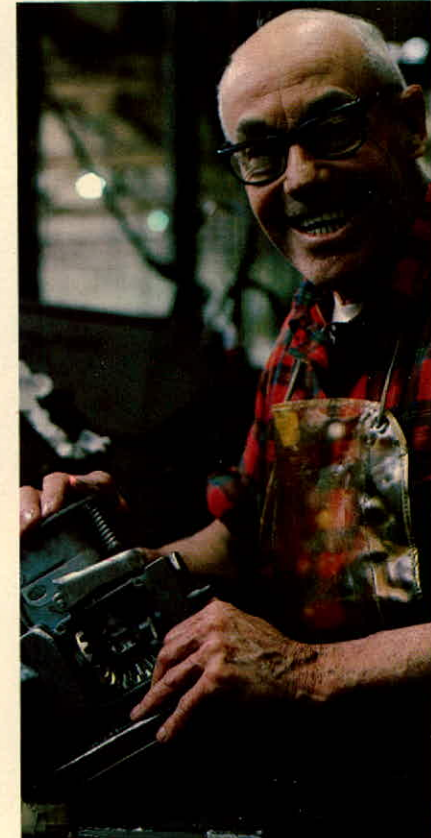
Major engineering achievements in 1975 include an improved pit agitator pump, redesign of pump and frame components for the liquid manure spreader, and initial redesign activity to reduce costs of the Century silo unloader.



Loading heavy farm units, lift truck operator, Roland Ketchen, at Fergus plant.

Al Lankin and Lew Mason examine blowers prior to shipment.

Wringer Washer Tub assembly, Fred Smith.



Robert Hagen inspects after assembly.

Stan Abbott assembling gear box for Wringer Washer, Fergus plant.

Export order for Wringer Washers is packed by Bill Dobbie, Fergus.

Industrial Division

In 1975 the Industrial Division established new distribution for wringer washing machines in Central America and the Middle East, which helped to offset a reduced demand from the domestic market.

The Division continues to service domestic accounts through independent sales agents. Some changes were made in 1975 to strengthen this effective distribution organization.

The manufacturing operation has been condensed and projects have been undertaken to improve productivity and maintain competitive costs in our international market. The design of a smaller export package to reduce freight costs has been a significant contribution.

Development of export sales for machines and components through our agents and the multi-national corporations is our main area of activity and provides the greatest opportunity for 1976.

Building Products Division

Record sales were achieved by the Building Products Division in 1975 despite a general softening in the construction industry. Market share of both Lockers and Toilet Partitions was increased.

In order to supply this strong demand for our products, the plant ran on a three shift basis well into the third quarter. In September, a major extension to the London facility was commenced, which will increase the production area by 30%.

The expansion includes new shipping and warehousing facilities, plus an enlarged manufacturing area. New painting equipment and an additional conveyor system are being added, which will provide a significant increase in production capacity.

A quality audit programme was implemented at various levels in the manufacturing process to ensure that our high level of customer satisfaction is maintained.

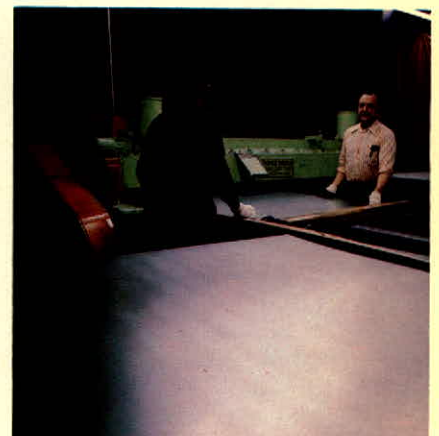
In 1975, we took the initial steps toward developing our export programme by establishing distributors in selected U.S.A. centres, as well as in the United Kingdom.

Our 1976 product plans include the introduction of a newly designed locker model to complement the existing model line. This new model will be sold through our existing channels of distribution, and will provide the opportunity to enter new markets.



Spray booth for locker door panels, London plant, Vince Scott.

Product display facility for steel locker line.



Page Street plant and offices, London, Ontario.

Ron Walker and Julian Blaszkow cutting steel sheets.

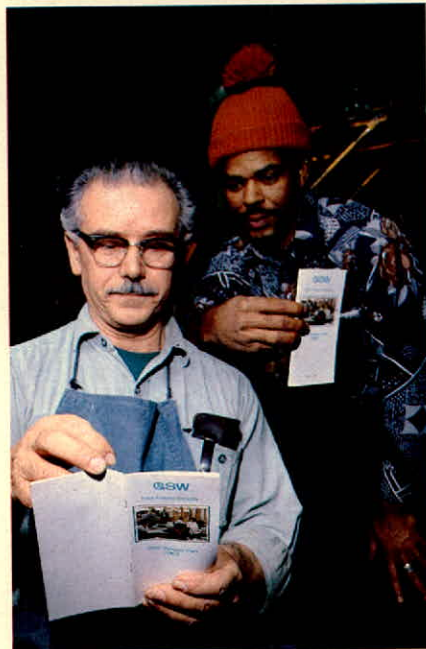
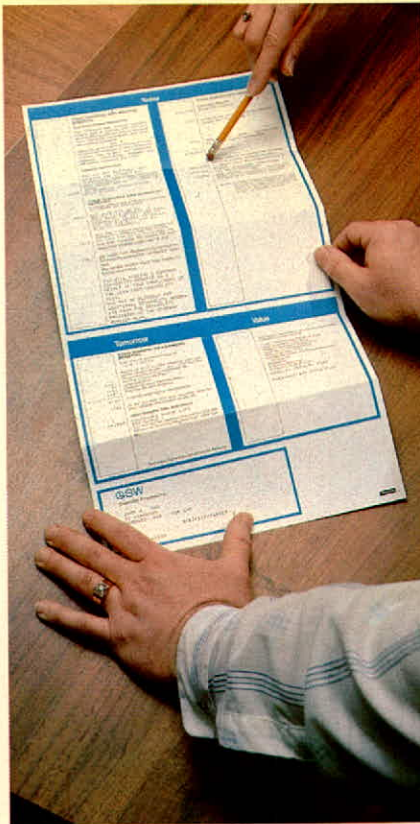
Employee Communications

In recognition of the importance of continuing dialogue among employees throughout the company, a series of on-site visits was completed by the President in 1975. These visits provided an opportunity for candid exchanges of views, and many specific suggestions have been reflected in the daily operation of the company. This programme of personal communication at regular intervals, with various groups of employees will continue as a means of personal contact.

Monthly Labour-Management meetings are held at all company sites so that employees may be informed regularly of company progress. This also provides a forum for mutual understanding of site questions and recommendations for solution.

The company recognizes the need of its employees for current, factual information on benefits provided to them and their families under various company and government programmes. In 1975, each employee received an independently prepared statement of benefits to assist in planning for future security.

Our own "GSW Review" is published quarterly and follows the principle that this newspaper should be by our employees and about our employees. Accordingly, the news and commentary are prepared by staff reporters at various company locations.



Dini Dalby prepares GSW Review, quarterly employee magazine.

Annual Report is mailed to all company employees.

Company Benefits Statement, personalized report on benefits provided to each employee.

Pension booklets are examined by Frank Pazaver and Henry Sutherland at Weston plant.

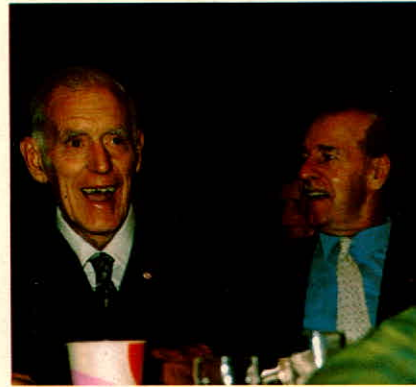
Quarter Century Club

The Quarter Century Club, with chapters at major manufacturing locations, is sponsored by the company to provide recognition and appreciation to those employees who have completed twenty-five years service. Each chapter is administered by a local committee and meets annually to induct new members and present them with a commemorative gift.

The combined membership in the Club now totals 928, with the addition of 49 new members in 1975. Of the total membership 585 are still actively employed by GSW, and they represent 20,100 combined years of service.

Among the 343 retired members who remain active in the Club, there are numerous examples of employees who have enjoyed a long retirement while blessed with a keen mind and good health. There are many family combinations of long service employees who have accumulated remarkable service records.

The Quarter Century Club provides an opportunity for retired employees to renew long-standing acquaintances with their former co-workers and to retain ties of friendship. Through this association, many retired employees maintain an active interest in the activities and progress of the company.



Toronto Quarter Century Club member of 33 years – Edythe Schofield.

London Quarter Century Club members: Frank Johnston, retired, and C. Allington, 37 years.

Fergus Quarter Century Club members: Robert, George and Stan Abbott with 120 years of service.

Fergus Quarter Century Club member: Mel Nixon, 38 years, with young friend.

Toronto Quarter Century Club Annual Dinner, December, 1975.

Safety Programmes

The company is vitally concerned with safety in its facilities, and in addition to meeting standards for protective devices on equipment, GSW sponsors a number of activities to promote safe working conditions.

Each plant has a Safety Committee, which is comprised of representatives from the work force and the management group. The Committees meet monthly to tour facilities and consider safety from all aspects. They report to the senior site manager on their findings and make recommendations for improvements in such important areas as equipment, building structure and repairs, materials handling, housekeeping and working conditions.

Within the broad context of safety, each location also has a formal fire prevention programme. This activity consists of a Fire Prevention Committee which conducts regular checks of fire-fighting equipment, sprinkler valves, and evacuation procedures. Local volunteer firefighting units are trained in emergency requirements.

Employees are also encouraged and assisted in obtaining training in first-aid and emergency measures.



Maintenance of proper safety equipment for drilling operation, Joseph Hachey, Fergus.

Ross Broome impact and heat tests Moffat smooth top range prior to final assembly.



Safety inspector Jim Adamson in Weston plant.

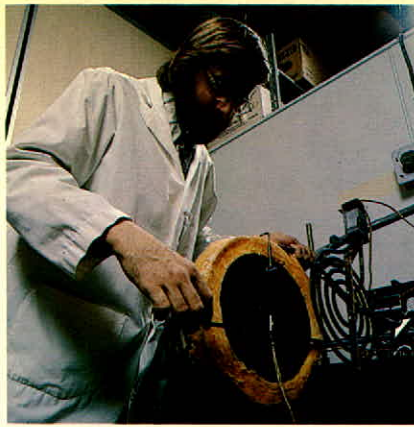
Research Centre Development

In the past year the Research Centre developed a closer working relationship with the operating divisions, resulting in the most successful year in the Centre's brief history.

Major projects were undertaken for the Range, Refrigerator, Water Heater and Freezer Divisions. One of these concerned the method of attaching tubing to epoxy coated freezer liners. The process produces a product of superior quality and lower cost. The new manufacturing method will result in increased production capacity in the Division.

The Centre provided on-going technical assistance to all operating divisions. Housewares, Microwave Ovens, Metalwares, Laundry and Farm divisions received major emphasis. Many of the projects were at the specific request of senior operating managers with whom progress is regularly reviewed.

Future technical programmes will concern alternate material selection, process improvements and energy conservation. GSW's goal of achieving technical leadership and becoming internationally cost competitive will continue as an on-going challenge to the Research Centre and its people.



Brock Parker takes temperature readings from exterior of refrigerator.

Bob Tilton and Doug Martin conduct induction element tests.

Assembly of induction element test stand.

Construction dies are prepared for mock up unit by Gordon Smith and Bill Beitz.

Exterior of Sheridan Park Research Centre in Mississauga, Ontario.

Philosophy

Strategic Planning

GSW believes planning is essential to achieving its goal of becoming a Canadian based, internationally competitive business enterprise. The company believes that there is a demonstrated correlation between formal planning and successful operation of a business over a long period of time. Planning is done in three related stages.

First, there is a Conceptual Plan developed by members of the Corporate Office, which provides the general direction over a fifteen year time period. This stage consists of an evaluation of the present and future environments, and broadly defines the areas of business participation which the company may seek under alternative conditions.

Secondly, within the broad framework of the Conceptual Plan, a Strategic Plan is developed within each Division. This is a five-year blueprint for achieving the corporate objectives for that period. This stage develops the marketing strategies and defines the resources necessary to attain the plan. Facilities, manpower, supply and financing plans are developed to insure achieving the objectives.

The third planning stage is the annual Operating Plan which seeks to implement the first year of the five-year Strategic Plan. This is a control document which managers develop for their own area of responsibility and then commit to achieve.

Planning is the responsibility and undertaking of line managers, and, although formalized at intervals, the planning process is continuous. Management performance is assessed for achievement of both short-term and long-term plans and objectives.

Organization Concept

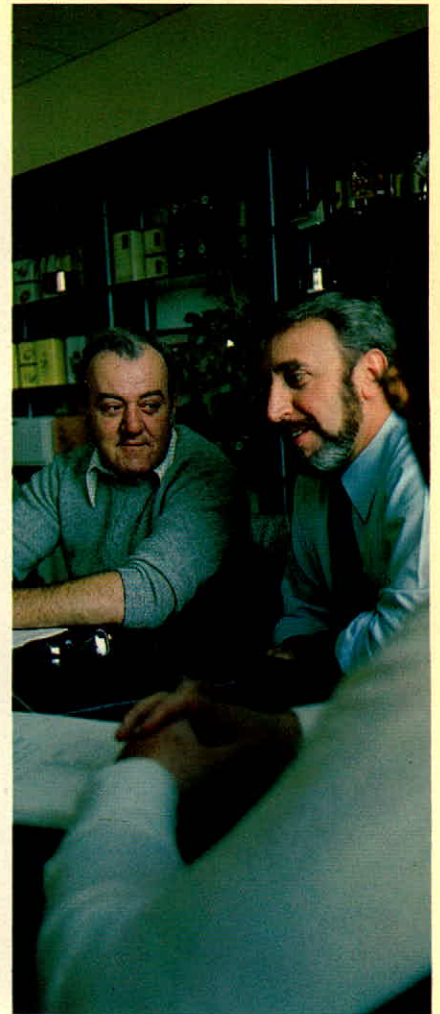
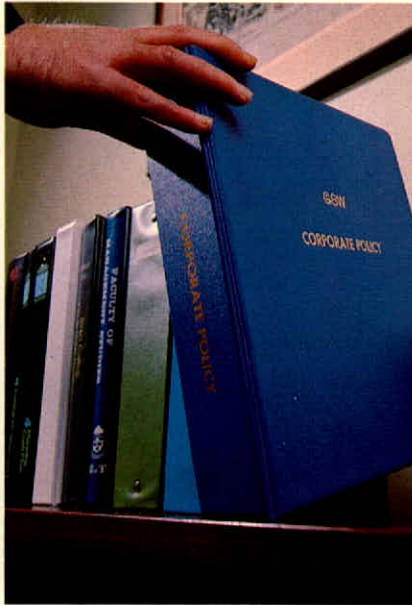
GSW follows the principle that decisions should be made at the lowest level of management at which they can be made effectively. Accordingly, the company has adopted a decentralized management organization with decentralized profit and investment responsibility, while maintaining extensive financial planning and reporting, and centralized resource allocation. To reinforce this concept, the only charges to divisions by the corporate office are for uses of realty and capital.

Each division assumes all of the functional responsibilities essential to the operation of its business. The close relationship and interaction of the various functions within the division, under the direction of a General Manager, is the ingredient which maximizes the effectiveness of each business unit.

Personal Development

The organization structure developed within GSW provides an environment for the training and development of management and technical personnel. This enables us to pursue a policy of promoting from within, although outside recruiting may be necessary if a qualified candidate has not been identified within the company. Back-up charts are continually up-dated.

Our people have a clear understanding of their responsibilities, based on comprehensive and current position descriptions. In addition, standards of performance are mutually agreed upon at the beginning of each year: results are then reviewed against these standards by the employee with his supervisor. Personal development programmes are implemented as a result of this process.



Labour Management meeting at Housewares plant, Montreal.

Labour Management Relations Committee meeting, Fergus.

Plans are reviewed regularly.

Operations are conducted in accordance with Corporate Policy.

Co-operative labour management spirit is expressed by John Ewenson, Fergus.

Financial

Report of the Board of Directors

To the Shareholders:

Sales of \$134,664,000 in 1975 were 10% ahead of the 1974 sales of \$122,339,000. Appliance group sales showed substantial growth, with freezers responding to a particularly strong market. The market for other major appliances showed a definite improvement in fourth quarter 1975 from the depressed levels which prevailed in the fourth quarter of 1974 and the first three quarters of 1975. In other divisions of the company, uneven demand was experienced, with Farm and Metalwares divisions being affected by weaker markets than in 1974. Water Heater sales showed a strong recovery from the artificially low level of 1974, when the division experienced production constraints due to the start-up of a major new facility in Fergus, Ontario. Building Products division had strong acceptance of its high quality lockers and partitions.

Net income for the year was \$5,357,000 or \$1.30 per share compared to \$3,119,000 or .74c per share in 1974. Appliance group profits continued to improve in 1975 due to increased volume and good expense control. These divisions are now showing the positive effects of rationalizing the household appliance business of Moffats Limited, acquired in 1971, and the national coverage of GSW Home Service which was established in 1971 with the acquisition of McDonald's Appliance Service Limited. Water Heater profit improvement in 1975 reflected higher output and productivity levels in our new facility. Building Products profit increased on the strength of volume increases and manufacturing efficiency. Although Farm and Metalwares divisions implemented significant cost savings, these were not sufficient to offset the effects of large market declines, and accordingly, earnings in these

divisions were lower than in 1974. Accounts receivable levels in days outstanding have been held below 1974 levels throughout 1975 and were under excellent control at December 31st. Inventories were systematically reduced, under improved control methods, from their opening high of \$35,790,000 to \$23,040,000 at December 31st, a reduction of \$12,750,000. The higher rates of production and new materials input in the fourth quarter 1975 compared to 1974, resulted in an increase in accounts payable in 1975 of \$5,683,000.

As a result of cash generated mainly by 1975 net income and the reduced investment in inventories, your company concluded the 1975 year with \$1,106,000 in cash deposits and no bank loans, whereas bank borrowings at December 31, 1974 amounted to \$19,137,000.

During 1975, expenditure programmes for the future were continued. Expansion of the Building Products facility in London, Ontario began in 1975 for completion early in 1976. This expansion will provide the production capacity needed to sustain future growth in this division.

Re-arrangement of appliance production facilities resulted in transfer of all range production into the range plant in Weston, Ontario. Refrigerator and Laundry products are being manufactured in separate facilities in the London plant.

Product development and design improvement have had continued emphasis in 1975 in the divisions, and the Research and Development Centre at Sheridan Park has played a major role in working with the product divisions to advance new product concepts to meet the future needs of consumers. Your company has not only sought excellence in the design and manufacture of its products, but has also implemented improved service to customers. Many new products were successfully brought to market during 1975, such as the Gourmet Smooth Top Range, the Variable Power Microwave Oven, a completely re-designed McClary appliance line, and new style pantry-ware and cookware lines.

Organization and Personnel

During 1975 the corporate functions of industrial relations, supply and traffic were taken over by the operating groups. This is in keeping with the company's policy of placing key operating support activities in the groups.

George S. Dickson was appointed Vice-President, Corporate, and has assumed responsibility for further expansion by GSW into components manufacturing.

In recognition of the growing importance of our Housewares division, and the growing importance of our market in Quebec, Normand St-Jean was appointed a Vice-President. Mr. St-Jean joined GSW in 1971, and has held a number of senior responsibilities prior to his new appointment.

G. S. MacDonell, who served your company as a senior executive for five years, has resigned and we wish to make note of his substantial contribution.

GSW continues to follow its policy of promoting from within, and as part of this policy it continues to recruit at Canadian universities.

As noted elsewhere in this report, your company is proud of the Canadian men and women who operate its divisions with skill and vigour.

Acquisitions

It is the policy of your company to grow by acquisition within our well defined business areas where such growth can be achieved more quickly and profitably than otherwise. During 1975 several potential acquisitions were considered. None were completed. You may be aware from press reports that GSW did seek to acquire the appliance business of Canadian Westinghouse during 1975. At the time this report is being written, the problem of who will gain access to the rights to the trade mark "Westinghouse" is before the Federal Cabinet. Until this matter is resolved, GSW will be unable to proceed with this acquisition. GSW's long stated goal is to be internationally competitive in each of its business areas, and we believe this acquisition would be another step in the creation of a Canadian based internationally competitive appliance company.

Outlook

Demand for GSW products continues to be mixed. The impact of controls administered by the Anti-Inflation Board is uncertain. Therefore, we view the prospects for 1976 with cautious optimism, and continue to be confident that our strengthening position in our various markets fully justifies the substantial investments we have made in those markets over the past several years.

The Board wishes especially to thank all of the employees of GSW for the contribution each has made to the Company's success in 1975. It has been a most erratic and unpredictable year due to rapidly changing market conditions and a high rate of inflation.

On behalf of the Board:



R. A. Stevens,
President

R. M. Barford,
Chairman



Consolidated Statement of Income (000's)

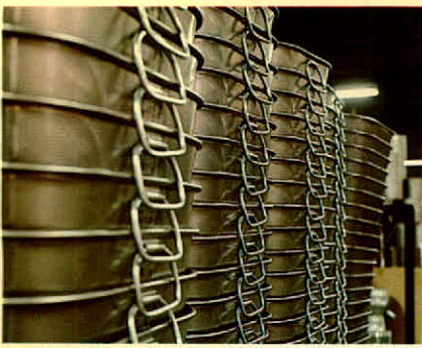
GSW LIMITED – GSW LIMITÉE

Year ended December 31, 1975

(with comparative figures for 1974)

	1975	1974
Net sales	\$134,664	\$122,339
Income before undernoted items	12,181	8,681
Interest on long-term debt	204	173
Interest on other loans	1,180	1,701
Depreciation	1,085	1,078
	<u>2,469</u>	<u>2,952</u>
Income before income taxes	9,712	5,729
Income taxes	4,355	2,610
Net income for the year	<u>\$ 5,357</u>	<u>\$ 3,119</u>
Earnings per common share	<u>\$ 1.30</u>	<u>\$ 0.74</u>

(See accompanying notes)



Consolidated Balance Sheet (\$000's)

GSW LIMITED – GSW LIMITÉE

(Incorporated under the laws of Canada)

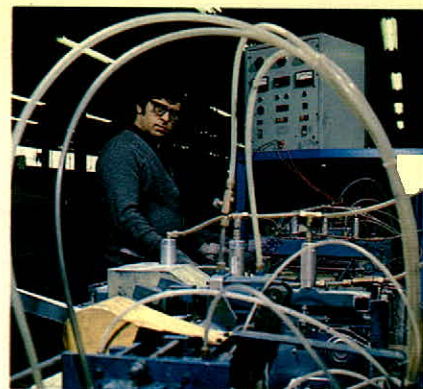
December 31, 1975 (with comparative figures for 1974)

Assets	1975	1974
Current		
Cash	\$ 1,106	\$ 344
Accounts receivable	20,357	15,762
Inventories – finished goods	11,362	19,118
– raw materials and work in process....	11,678	16,672
Prepaid income taxes (note 2)	1,192	869
Prepaid expenses	901	622
Total current assets	46,596	53,387
Fixed		
Land, buildings and equipment	23,385	22,259
Less accumulated depreciation	15,321	14,647
Total fixed assets	8,064	7,612
Other		
Prepaid income taxes, non-current portion	143	206
On behalf of the Board:		
R. A. Stevens, Director		
R. M. Barford, Director		
Total assets	<u>\$54,803</u>	<u>\$61,205</u>

Liabilities and Shareholders' Equity

	1975	1974		
Current				
Bank indebtedness	\$ -	\$19,137		
Accounts payable and accrued liabilities	20,135	14,452		
Income and other taxes payable (note 2)	5,428	3,579		
Dividends payable	19	26		
Long-term debt due within one year	215	170		
Total current liabilities	<u>25,797</u>	<u>37,364</u>		
Provision for warranties, non-current portion	1,589	1,433		
Long-term debt (note 3)	2,782	2,550		
Total liabilities	<u>30,168</u>	<u>41,347</u>		
Shareholders' Equity				
Share capital (notes 4 and 5)				
5% cumulative preferred shares of \$100 each redeemable at \$105				
Authorized and issued less redeemed 15,149 shares (1974 - 20,728)	<u>1,515</u>	<u>2,073</u>		
Common shares without par value -				
Class A	Authorized	Issued		
Class B	1,360,926	1,316,278	774	774
	20,000,000	2,755,778	1,637	1,637
	<u>21,360,926</u>	<u>4,072,056</u>	<u>2,411</u>	<u>2,411</u>
Contributed surplus	417	362		
Retained earnings	<u>20,292</u>	<u>15,012</u>		
Total shareholder's equity	<u>24,635</u>	<u>19,858</u>		
Total liabilities and shareholders' equity	<u>\$54,803</u>	<u>\$61,205</u>		

(See accompanying notes)





Consolidated Statements of Retained Earnings and Contributed Surplus (\$000's)

GSW LIMITED – GSW LIMITÉE
Year Ended December 31, 1975
 (with comparative figures for 1974)

	<u>1975</u>	<u>1974</u>
RETAINED EARNINGS		
Balance, beginning of year.....	\$15,012	\$11,998
Add net income for the year.....	5,357	3,119
	<u>20,369</u>	<u>15,117</u>
Deduct dividends on preferred shares.....	77	105
Balance, end of year.....	<u>\$20,292</u>	<u>\$15,012</u>
CONTRIBUTED SURPLUS		
Balance, beginning of year.....	\$ 362	\$ 339
Add gain on purchase of preferred shares.....	55	23
Balance, end of year.....	<u>\$ 417</u>	<u>\$ 362</u>

(See accompanying notes)



Consolidated Statement of Changes in Financial Position (\$000's)

GSW LIMITED - GSW LIMITÉE
Year Ended December 31, 1975
 (with comparative figures for 1974)

	<u>1975</u>	<u>1974</u>
Funds were derived from:		
Operations -		
Net income for the year.....	\$ 5,357	\$ 3,119
Less dividends on preferred shares	77	105
Income retained for use in the business	5,280	3,014
Add charges not requiring funds -		
Depreciation	1,085	1,078
Reduction in prepaid income taxes, non-current	63	296
Provision for warranties, non-current.....	156	305
Funds from operations.....	<u>\$ 6,584</u>	<u>\$ 4,693</u>
Funds were applied to:		
Purchase of fixed assets	\$ 1,537	\$ 2,060
Redeem preferred shares.....	503	151
Decrease (increase) in long-term debt	(232)	170
Increase in working capital	4,776	2,312
	<u>\$ 6,584</u>	<u>\$ 4,693</u>
Changes to working capital		
Bank indebtedness (decrease) increase, net of cash	\$(19,899)	\$ 7,794
Sources (applications) of cash		
Accounts receivable.....	(4,595)	1,521
Inventories.....	12,750	(14,063)
Accounts payable and accrued liabilities.....	5,683	1,006
Income and other taxes.....	1,526	1,510
Other net current assets.....	(241)	(80)
Net sources (applications) of cash	<u>15,123</u>	<u>(10,106)</u>
Increase in working capital for the year	<u>\$ 4,776</u>	<u>\$ 2,312</u>

(See accompanying notes)



**Notes to
Consolidated Financial
Statements**

GSW LIMITED – GSW LIMITÉE

December 31, 1975

**1. Summary of significant
accounting policies**

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

- (a) Basis of consolidation –
The consolidated financial statements reflect a consolidation of GSW Limited – GSW Limitée, GSW Appliances Limited, McDonald Appliance Service Limited, The Easy Washing Machine Company Limited, Duro Aluminium Limited, Sta-Rite Industries of Canada Limited, Barnes Pump Company Limited, EPM Manufacturing Company Limited, and Commando Chrome Plating Company Limited.
- (b) 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.
- (c) 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.
- (d) Product warranty costs –
Anticipated costs related to product warranty are recorded in the year in which the product is sold.
- (e) Pension plan costs (see also note 6) –
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.

- (f) 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 service contract revenue which is taxed as received rather than as earned, warranty costs which are deductible when paid rather than when accrued and differences between depreciation claimed for tax purposes and that recorded in the accounts.

- (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. Prepaid income taxes

During the year the companies received income tax re-assessments, relating to prior years, in respect of service contract revenue whereby this revenue became taxable in the year of payment rather than as earned. The taxes assessed are in respect of a timing difference between accounting and taxable income (see note 1 (f)), therefore there is no effect on net income as previously reported. To reflect these re-assessments, the 1974 comparative figures have been restated by increasing income taxes payable and prepaid income taxes by the cumulative effect of \$869,000. The companies intend to file a Notice of Objection to this re-assessment.

3. Long-term debt

The long-term debt consists of:

	1975	1974
	(\$000's)	
6% mortgages payable, due December 31, 1981	\$2,550	\$2,720
10 1/2% agreement of purchase and sale due February 17, 1985	447	-
	<u>2,997</u>	<u>2,720</u>
Less amounts due within one year	215	170
	<u>\$2,782</u>	<u>\$2,550</u>

Principal repayment requirements are \$215,000 annually to 1980, \$1,745,000 in 1981 and \$45,000 annually thereafter to 1985.

4. Share capital

The Class "A" and Class "B" common shares are equal in all respects except that the Class "A" common shares have 100 votes per share and the Class "B" common shares have one vote per share. A holder of Class "A" common shares, at any time may convert them into an equal number of Class "B" common shares. During the year, 400 Class "A" shares were converted into Class "B" shares.

Under the terms and conditions relating to 5% cumulative preferred shares, a sinking fund is to be set aside by July 1st each year for the purchase of redemption of these shares, the amount being determined in accordance with a formula based on the consolidated net income for the previous year. 5,579 shares were so purchased for cancellation in 1975. As a result of preferred share purchases made during 1975 and early in 1976 no preferred shares need be called for redemption in 1976.

5. Share options

At December 31, 1975 options on 30,000 Class "B" shares are outstanding.

Option prices on these shares are as follows:

- 15,000 Class "B" shares at \$4.00 per share
- 15,000 Class "B" shares at \$4.38 per share

The exercise of these options would not materially dilute earnings per share. There were no options granted or exercised during 1975.

6. Pension plans (See also note 1 (e)).

There are a number of pension plans for present and retired employees of the company and its subsidiaries. Based upon the most recent actuarial valuations the total estimated unfunded obligation as at December 31, 1975 amounts to approximately \$2,900,000.

7. Remuneration of directors and officers

The company has nine directors. The aggregate remuneration of directors as directors was \$35,000 in 1975 and \$30,000 in 1974. The company has eleven officers of whom three are also directors. The aggregate remuneration of officers as officers was \$659,000 in 1975 and \$629,000 in 1974.

8. Lease agreements

Under the terms of various lease agreements the company is obligated to an average annual commitment for the next five years of \$350,000.

9. Fixed asset commitments

At December 31, 1975 the company entered into approved programs which on completion will result in additions to fixed assets of approximately \$1,100,000.

10. Anti-Inflation Program

Effective October 14, 1975 the federal government passed the Anti-Inflation Act and subsequently issued Regulations which are presently scheduled to be in force until December 31, 1978. Under this legislation the companies are subject to mandatory compliance with controls on prices, profit margins, employee compensation and shareholder dividends. The effects on the companies of the Regulations on prices, profit margins and employee compensation are not yet clear owing to uncertainties as to interpretation and the need to develop appropriate data from the companies' records.



Auditors' Report

To the Shareholders of
GSW LIMITED – GSW LIMITÉE

We have examined the consolidated balance sheet of GSW Limited – GSW Limitée and its subsidiary companies as at December 31, 1975 and the consolidated statements of income, retained earnings, contributed surplus and changes in financial position for the year then ended. Our examination included a general review of the accounting procedures and such tests of accounting records and other supporting evidence as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion these consolidated financial statements present fairly the financial position of the companies as at December 31, 1975 and the results of their operations and the changes in their 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.

Clarkson, Gordon & Co.

Chartered Accountants

Toronto, Canada,
February 24, 1976.

Five-Year Review

(in thousands except per share data)

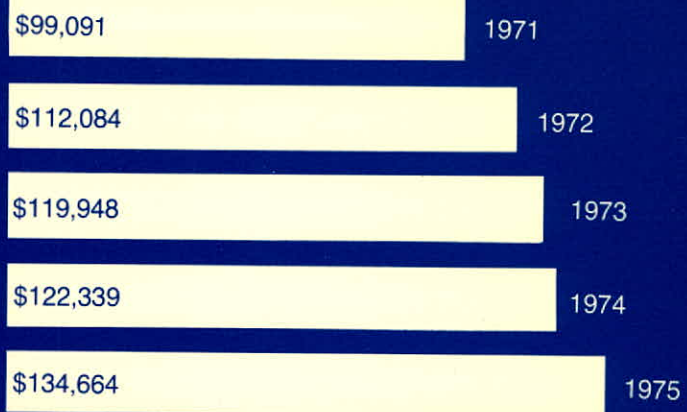
GSW Limited – GSW Limitée

Year Ended December 31

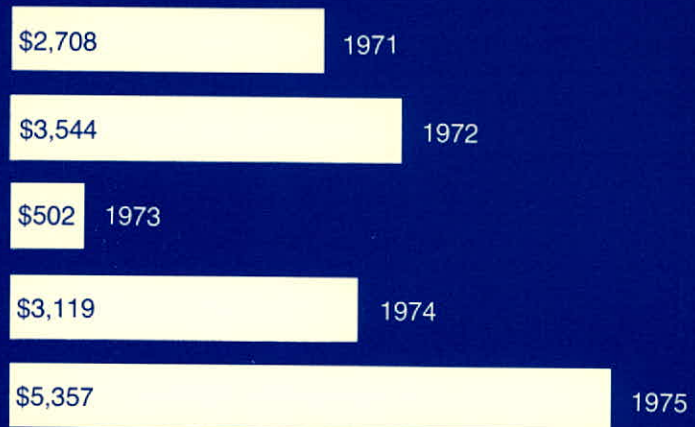
	1975	1974	1973	1972	1971
GSW RESULTS FOR THE YEAR					
Net Sales.....	\$134,664	\$122,339	\$119,948	\$112,084	\$99,091
Net Income before extraordinary items.....	5,357	3,119	502	2,686	1,536
Net Income after extraordinary items.....	5,357	3,119	502	3,544	2,708
Earnings per common share (see note)					
Before extraordinary items.....	1.30	.74	.09	.63	.35
After extraordinary items.....	1.30	.74	.09	.84	.65
Depreciation.....	1,085	1,078	840	843	765
Additions to fixed assets.....	1,537	2,060	1,022	583	4,577
GSW FINANCIAL HIGHLIGHTS AT YEAR-END					
Working capital.....	\$ 20,799	\$ 16,023	\$ 13,711	\$ 13,757	\$10,657
Current ratio.....	1.8 to 1	1.4 to 1	1.5 to 1	1.5 to 1	1.4 to 1
Fixed assets at net book value.....	8,064	7,612	6,630	6,448	6,707
Total assets.....	54,803	61,205	47,380	48,839	43,003
Long-term debt.....	2,782	2,550	2,720	2,890	3,810
Shareholders' equity.....	24,635	19,858	16,995	16,758	12,974
Common shares outstanding (see note).....	4,072	4,072	4,072	4,063	3,982
Preferred shares outstanding.....	15	21	22	24	25

Note: Common share data for 1972 and 1971 has been adjusted to give effect to a 2 for 1 stock split in 1973.

Sales (in thousands of dollars)

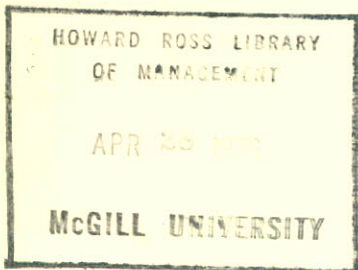
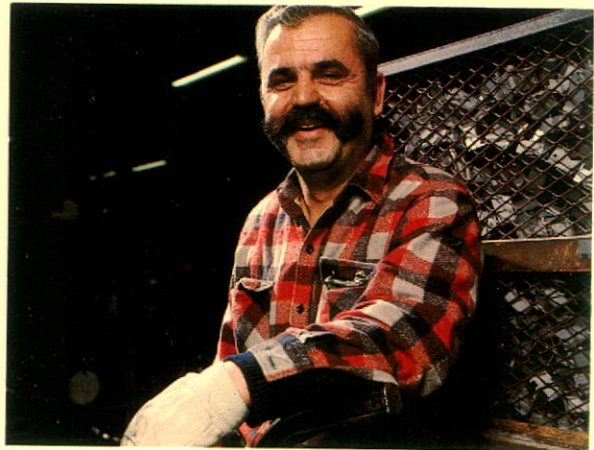


Net Income (in thousands of dollars)



GSW Limited/Limitée

C
Dupl.



GSW Limited/Limitée

Une compagnie canadienne

Rapport annuel 1975

Message sommaire En bref

GSW est une société canadienne à production multiple dont les points de fabrication, d'entreposage, de vente et de service sont situés un peu partout au Canada.

Le présent rapport annuel met en valeur l'importance de la contribution des individus au succès commercial de la société : celle des consommateurs qui se procurent nos produits, celle des employés qui donnent leur pleine mesure pour assurer la fabrication de produits de qualité, et celle des hommes de service qui donnent un service à domicile efficace et amical. L'apport de plusieurs fournisseurs de GSW en fournitures et en services passés et futurs y est également mis en valeur.

Ce rapport est le résultat de la collaboration de plusieurs membres de la direction qui ont rédigé chacun leur propre rapport sur les activités de leur division et de leurs fonctions respectives. Tous les employés de GSW recevront un exemplaire de ce rapport annuel 1975.

1975 1974

(\$000 sauf pour
les données
par action)

VENTES	\$134.664	\$122.339
BÉNÉFICE NET	5.357	3.119
BÉNÉFICE PAR ACTION ORDINAIRE	1.30	.74
RAPPORT COURANT	1.8 à 1	1.4 à 1
FONDS DE ROULEMENT	20.799	16.023
AVOIR DES ACTIONNAIRES	\$ 24.635	\$ 19.858

GSW Limited/Limitée

Bureaux administratifs
45, Avenue St. Clair ouest,
Toronto, Ontario, Canada

Table des matières

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.

Administrateurs

R. M. Barford,
*Président du conseil
d'administration*
R. A. Stevens,
Président
L. Hollander,
*Vice-président de groupe
Appareils ménagers*
N. H. Smith,
*Vice-président de groupe
Produits généraux*
F. O. Price,
*Vice-président
Recherche et développement*
G. S. Dickson,
*Vice-président
Administration*
N. St. Jean,
Vice-président
D. G. Fixter,
Trésorier
G. M. Farquharson, C.R.
Secrétaire
W. D. Campbell,
Trésorier adjoint
D. A. Barnes,
Secrétaire adjoint

Agents de transfert d'actions

Actions privilégiées, The Canada
Trust Company
Actions ordinaires, Compagnie du
Trust National Ltée

Banque

La Banque de la Nouvelle-Ecosse

Vérificateurs

Clarkson, Gordon et Cie

Index

- 17 Communications avec les employés
- 21 La formation de l'individu
- 18 Le club quart de siècle
- 21 Le concept d'organisation
- 3 Les établissements de la compagnie
- 19 Les programmes de sécurité
- 4 Organigramme
- 20 Réalisations du centre de recherche
- 21 Stratégie de planification

Groupe des appareils ménagers

- 7 La division des appareils de buanderie
- 7 La division des congélateurs et des climatiseurs
- 5 La division des cuisinières
- 8 La division des éléments
- 8 La division des fours micro-ondes
- 8 La division des lave-vaisselle
- 5 La division des réfrigérateurs
- 9 La division du service d'entretien
- 9 Les ventes et la distribution des appareils ménagers
- 10 La division du placage au chrome commando
- 10 La division des articles ménagers

Groupe de produits généraux

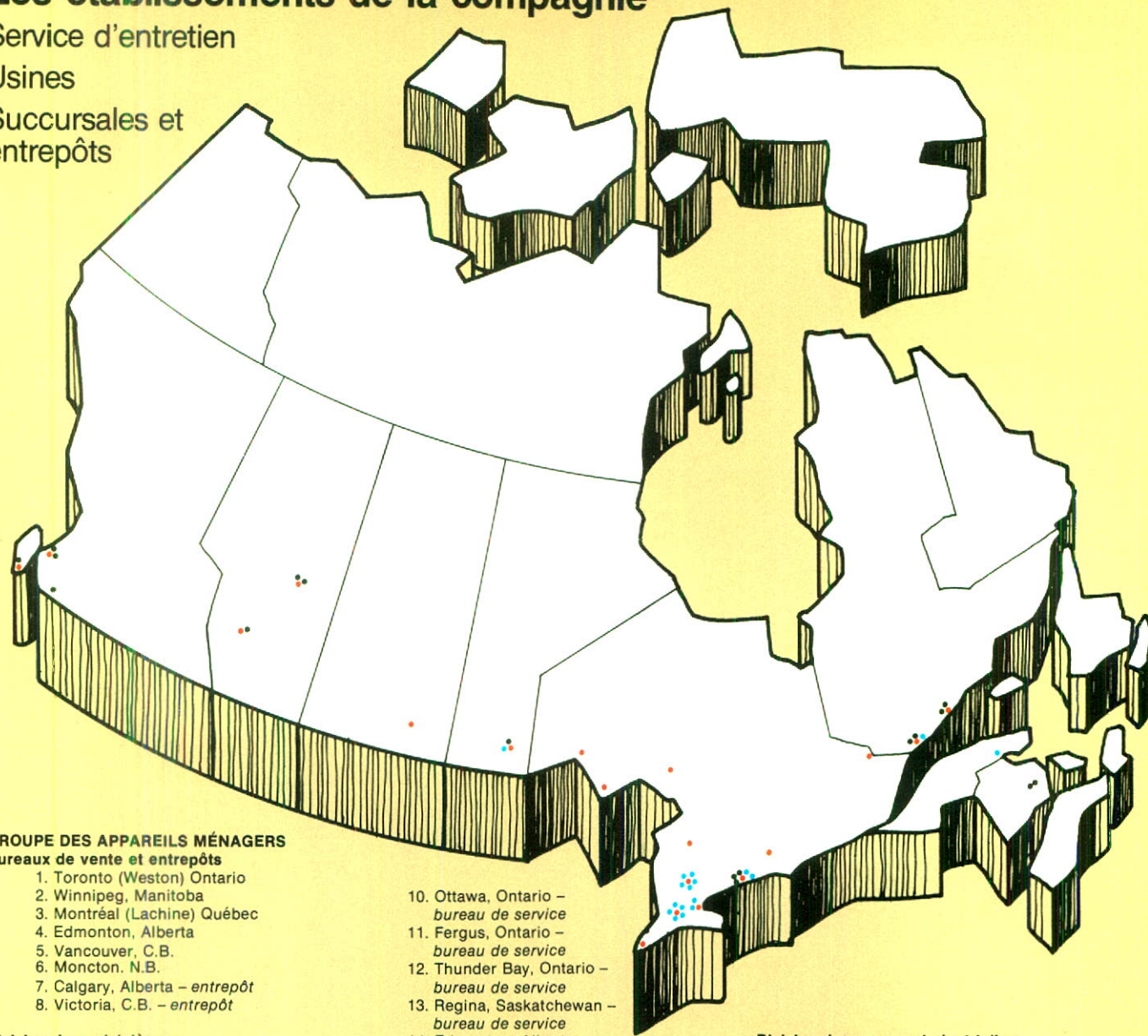
- 13 La division de fabrication EPM
- 11 La division des chauffe-eau
- 11 La division des pompes
- 13 La division des pompes industrielles
- 16 La division des produits de construction
- 14 La division des produits métalliques
- 15 La division du matériel agricole
- 15 La division industrielle

Revue financière

- 25 Bilan consolidé
- 28 Etat consolidé de l'évolution de la situation financière
- 24 Etat consolidé des revenus et dépenses
- 27 Etats consolidés des bénéficiaires non répartis et du surplus d'apport
- 34 Graphiques - Ventes et Bénéfice net
- 30 Notes sur les états financiers consolidés
- 32 Rapport des vérificateurs
- 23 Rapport du conseil d'administration
- 33 Revue de cinq ans

Les établissements de la compagnie

- Service d'entretien
- Usines
- Succursales et entrepôts



GRUPE DES APPAREILS MÉNAGERS

Bureaux de vente et entrepôts

1. Toronto (Weston) Ontario
2. Winnipeg, Manitoba
3. Montréal (Lachine) Québec
4. Edmonton, Alberta
5. Vancouver, C.B.
6. Moncton, N.B.
7. Calgary, Alberta – *entrepôt*
8. Victoria, C.B. – *entrepôt*

Division des cuisinières

1. Weston, Ontario – *usine*

Division des réfrigérateurs

1. London, Ontario – *usine*

Division des appareils de buanderie

1. London, Ontario – *usine*

Division des éléments

1. Weston, Ontario – *usine*

Division des congélateurs

1. Fergus, Ontario – *usine*
2. London, Ontario – *usine*

Division du service d'entretien à domicile

1. Weston Ontario – *Siège social et entrepôt*
2. Toronto, Ontario – *bureau de service*
3. Barrie, Ontario – *bureau de service*
4. London, Ontario – *bureau de service*
5. Sudbury, Ontario – *bureau de service*
6. Peterborough, Ontario – *bureau de service*
7. Sault Ste. Marie, Ontario – *bureau de service*
8. Hamilton, Ontario – *bureau de service*
9. Windsor, Ontario – *bureau de service*

10. Ottawa, Ontario – *bureau de service*
11. Fergus, Ontario – *bureau de service*
12. Thunder Bay, Ontario – *bureau de service*
13. Regina, Saskatchewan – *bureau de service*
14. Edmonton, Alberta – *bureau de service*
15. Québec, Québec – *bureau de service*
16. Calgary, Alberta – *bureau de service*
17. Vancouver, C.B. – *bureau de service*
18. Winnipeg, Manitoba – *bureau de service*
19. Montréal, Québec – *bureau de service*
20. Victoria, C.B. – *bureau de service*

DIVISION DE CHROMAGE COMMANDO

1. London, Ontario – *usine*

DIVISION DES ARTICLES MÉNAGERS

1. Baie d'Urfé, Québec – *usine*
2. Weston, Ontario – *bureau de vente*

GRUPE DE PRODUITS GÉNÉRAUX

Division des pompes

1. Fergus, Ontario – *usine*
2. Ajax, Ontario – *usine*
3. Montréal, Québec – *bureau de vente et entrepôt*
4. Edmonton, Alberta – *bureau de vente et entrepôt*
5. Chilliwack, C.B. – *bureau de vente et entrepôt*
6. Moncton, N.B. – *bureau de vente et entrepôt*

Division des pompes industrielles

1. Winnipeg, Manitoba – *usine*
2. Bramalea, Ontario – *bureau de vente*

Division des chauffe-eau

1. Fergus, Ontario – *usine*
2. Dundas, Ontario – *usine*
3. Montréal, Québec – *bureau de vente*
4. Vancouver, C.B. – *bureau de vente et entrepôt*

Division des produits de construction

1. London, Ontario – *usine*

Division des produits métalliques

1. Hamilton, Ontario – *usine*
2. Vancouver, C.B. – *bureau de vente et entrepôt*

Division industrielle

1. Fergus, Ontario – *usine*

Division du matériel agricole

1. Fergus, Ontario – *usine*

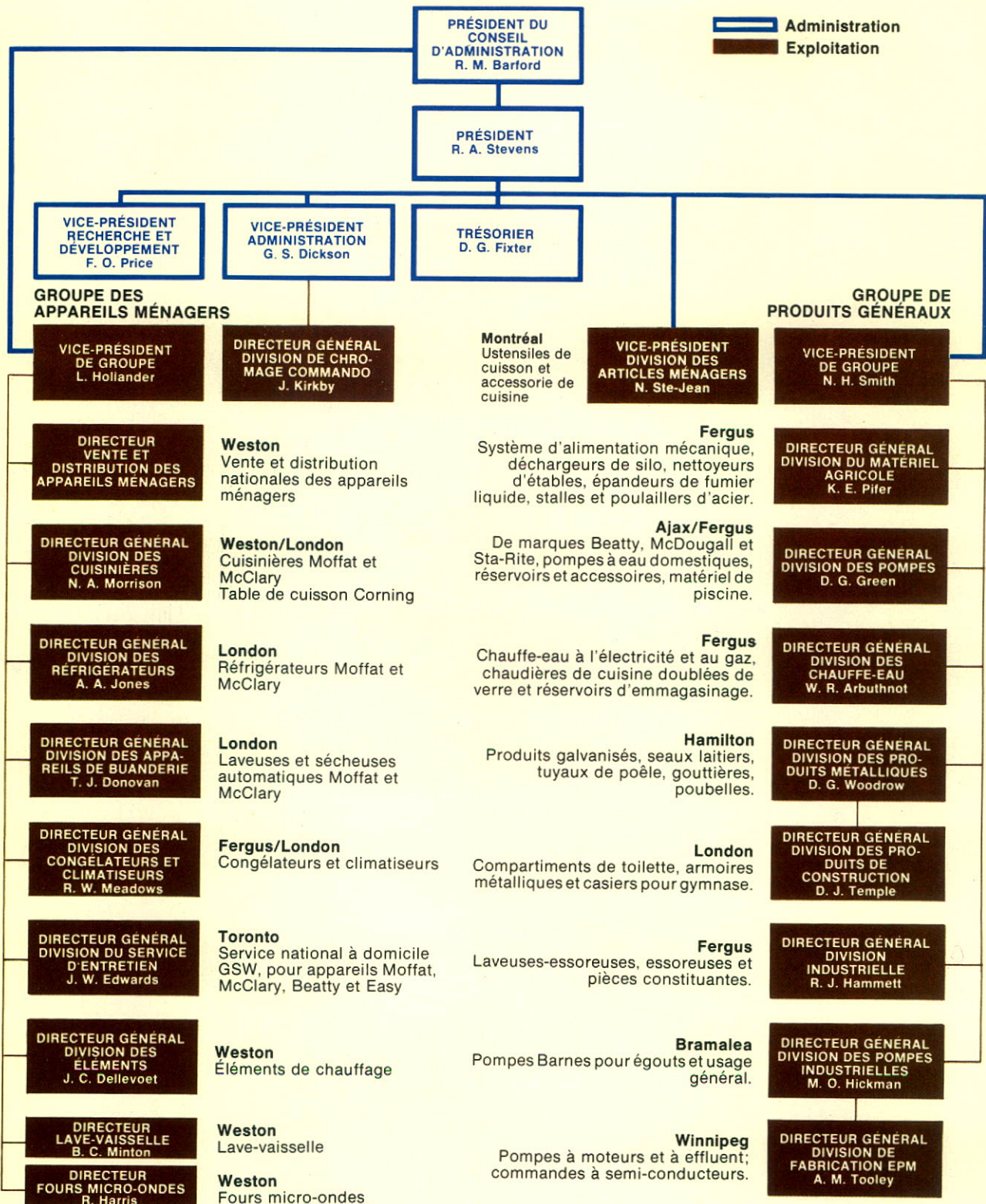
CENTRE DE RECHERCHE ET DE DÉVELOPPEMENT

1. Mississauga, Ontario – *installation de recherche (Sheridan Park)*

BUREAUX ADMINISTRATIFS

1. Toronto, Ontario

Organigramme



Groupe des appareils ménagers

La division des cuisinières

En 1975, les opérations et les départements de la division des cuisinières, mise sur pied vers le milieu de l'année 1974, ont été concentrés à l'usine de cuisinières de Weston, à l'exception de la fabrication des cuisinières McClary à London. Résultat : une meilleure coordination dans la production et dans le travail d'équipe de la division durant cette période de l'année où ont prévalu des conditions anormales de mise en marché.

La fabrication des cuisinières à l'usine de London a pris fin au mois de décembre 1975, et la fabrication de cuisinières 30" McClary a commencé à l'usine de Weston au mois de janvier.

Les coûts des matériaux et des services ont continué d'augmenter tout au cours de l'année. Malgré les programmes de réduction des coûts instaurés au niveau de l'ingénierie et de la fabrication, nous avons dû augmenter les prix aux consommateurs.

Nos efforts de mise en marché pour le deuxième semestre de 1975 ont porté sur de nouveaux produits dont une nouvelle ligne de cuisinières offerte aux distributeurs McClary au mois d'octobre. Les premiers résultats des ventes indiquent que l'accueil des dépositaires de cuisinières McClary a été très favorable.

Le travail effectué sur les tables de cuisson lisses continue à une cadence accélérée et est concentré sur un autre modèle exclusif de cuisinières Moffat, la table de cuisson lisse Gourmet; sur d'autres modèles de cuisinières indépendantes Moffat ainsi que sur une version McClary, une primeur pour ce réseau de distribution.

Un nouveau contrat de travail de deux ans a été signé à Weston au début du mois de septembre 1975 avec les employés salariés et les employés à l'heure. Nous avons l'intention de travailler à ce contrat d'un commun accord avec les employés pour qu'il soit à l'avantage tant des employés que de la division des cuisinières.

La division des réfrigérateurs

La division des réfrigérateurs a fait bonne figure malgré la baisse du marché vers la fin de l'année 1974 et au début de l'année 1975. Des coupures importantes ont été effectuées dans les frais généraux. La production a été à la baisse au tout début de l'année, puis a augmenté par la suite pendant tout le reste de l'année.

La ligne des réfrigérateurs McClary a été améliorée pendant l'année et son lancement a été fait partout au pays en septembre, avec des résultats très encourageants. Les dépositaires coutumiers McClary lui ont réservé un accueil enthousiaste qui s'est traduit par un grand nombre de commandes.

Au cours de l'année, l'accent a été mis sur le contrôle de la qualité, l'amélioration du design, de la fabrication et des procédés de vérification. Les tests ont été améliorés et les laboratoires réaménagés afin de travailler à nos produits dans les meilleures conditions possibles.

Avec la division des appareils de buanderie, une plus grande décentralisation a été effectuée à London durant l'année afin de permettre aux deux divisions de donner le meilleur rendement possible. La séparation physique des deux divisions est maintenant chose faite, la division des réfrigérateurs étant située sur le côté ouest de la rue Adélaïde, et la division des appareils de buanderie sur le côté est.

Depuis que l'expédition se fait à partir de l'entrepôt de l'avenue Highbury, le vieil entrepôt de la rue Adélaïde a été désaffecté. Les risques de dommages aux produits sont minimisés grâce à une manutention réduite et à une meilleure qualité des appareils de manutention.

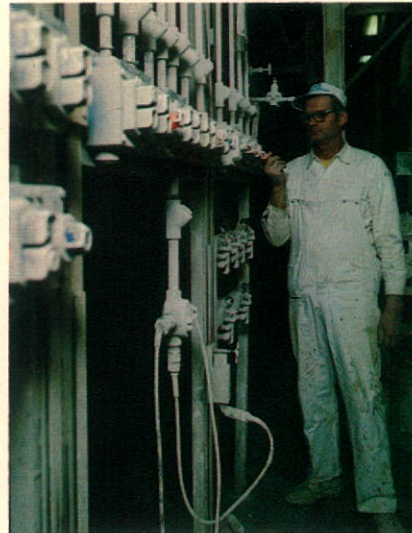


Assemblage des composants, Jane Croxall et George Harman, usine de Weston.

Helene Fich complète l'assemblage de la caisse à l'usine de London.

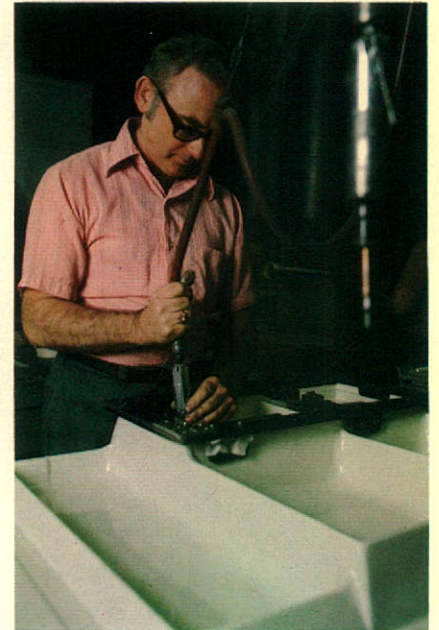


Le contremaître de la production, Sam Xerri, discute de produits avec l'équipe de gestion de la division des cuisinières.



Assemblage final, usine de Weston, Frank Slaney.

Cabines de pulvérisation à l'usine de London, Gordon Muller.



Assemblage des portes à l'usine de London, Gerald Bergin.

La division des appareils de buanderie

Tous nos dépositaires à travers le pays prennent de plus en plus conscience de la qualité supérieure des appareils de buanderie GSW et de leur fiabilité à long terme. Les marques Moffat et McClary ont été redessinées pour plaire davantage au consommateur canadien.

On a procédé cette année à une étude très poussée sur l'amélioration des installations en usine. Les bureaux administratifs de la division des appareils de buanderie ont été relocalisés d'après les plans à long terme d'unification de l'espace, de réduction des frais d'entretien, et d'augmentation du rendement à l'usine, en vue d'une meilleure expansion. Nous aurons dorénavant l'espace pour produire quatre fois le volume actuel des appareils de buanderie.

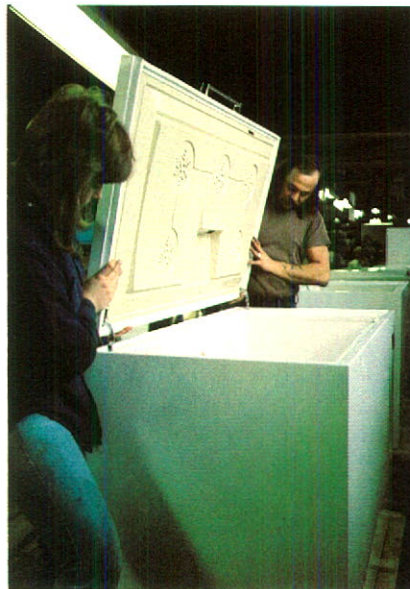
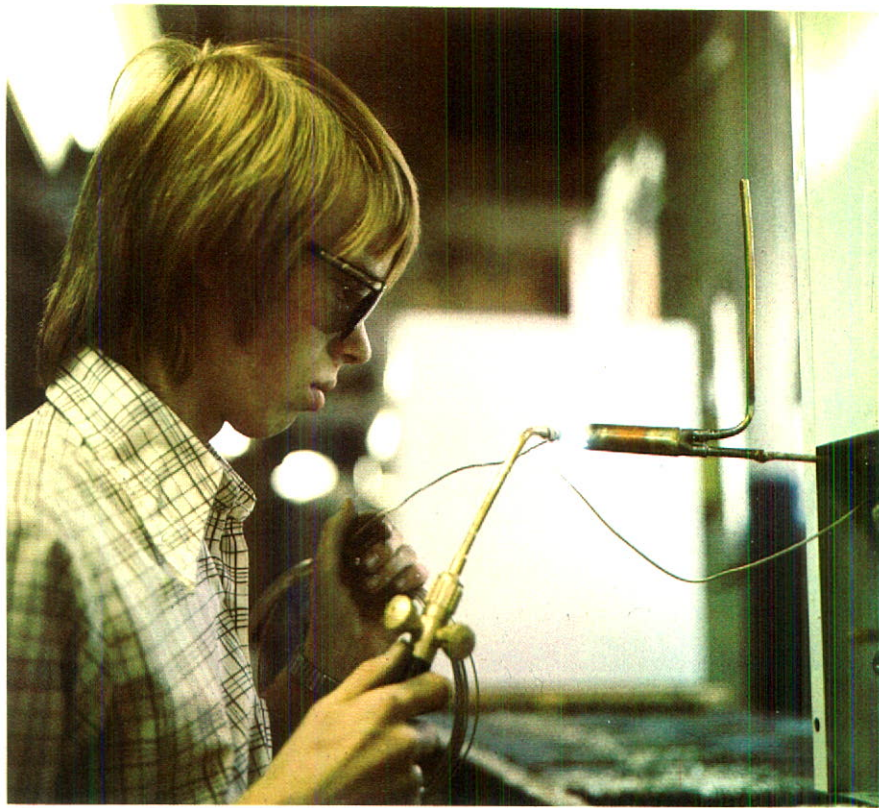
Il existe à la division des appareils de buanderie un esprit d'équipe remarquable, des employés de l'usine au directeur général.

La division des congélateurs et des climatiseurs

Les consommateurs reconnaissent que la congélation des aliments contribue à diminuer les pressions inflationnaires. La demande s'annonce encore excellente pour 1976.

L'accent a été mis sur la qualité du produit par l'addition, d'une part, d'instruments de détection de fuite très perfectionnés, et d'autre part, par l'amélioration de l'outillage et des objets d'équipement, la reconception du design et la présentation de documents d'information aux clients. La poignée moulée ainsi que la peinture dissimulée sont deux innovations qui apporteront une solution au problème chronique du déplacement de l'appareil d'une pièce à l'autre de la maison sans avoir à enlever le couvercle pour franchir les encadrements de portes.

Deux nouveaux formats de congélateurs à isolant mousse sont venus s'ajouter à la gamme des congélateurs GSW, répondant ainsi à la demande de distribution domestique et extérieure.



Scellement du système, usine de Fergus, Mike Marshall.

Assemblage du couvercle à la caisse, section de fabrication des congélateurs à mousse, London.

Sandra Leighton, assemblage des congélateurs Fibra, Fergus.



Richard Ostafy, vérification des sécheuses, usine de London.

Assemblage du tableau de commandes, London, Joyce Wylie.

La division des éléments

Malgré la baisse des ventes internes aux divisions de GSW et les coupes sombres dans la production industrielle, les ventes d'éléments de cuisinières et de radiateurs à convection sur les marchés extérieurs ont beaucoup augmenté au cours de l'année et sont le gage d'un avenir florissant. La création de nouveaux produits et les programmes d'amélioration des installations se continuent et il devrait en résulter un accroissement du volume des ventes, une qualité améliorée des produits et de meilleurs coûts de fabrication en 1976.

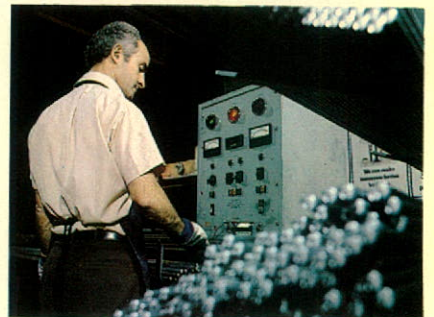


La division des lave-vaisselle

L'industrie des lave-vaisselle n'a pas connu la baisse de volume des ventes qui a affecté d'autres secteurs de l'électro-ménager.

Les lave-vaisselle sont achetés d'un fournisseur contractant de produits de très haute qualité et vendus sous la marque Moffat.

En 1975, l'accent a été mis principalement sur de nouvelles formules promotionnelles qui ont suscité chez nos dépositaires un nouvel intérêt pour nos produits.



La division des fours micro-ondes

La division des fours micro-ondes Litton/Moffat et Litton/McClary est en très bonne position dans un marché qui s'accroît à un rythme de 60% par année. Notre association à Litton Microwave Cooking Products de Minneapolis nous permet d'offrir au consommateur canadien un produit de haute qualité à design remarquable. GSW a fait de grandes dépenses promotionnelles pour aller chercher une part appréciable de ce marché en pleine croissance.



Yasko Horii, Anna Anicic et Shizuko Nakai, assemblage du noyau de l'élément.

Remplissage de l'élément chauffant, Winston Matthew, usine de Weston.

Rhonda Giovannini et Brian Minton discutent des caractéristiques du lave-vaisselle portatif.

Tony Ciarroca, opérateur de la machine automatisée pour le formage des éléments.

John Deyell, directeur des ventes en Ontario, discute d'expédition avec Frank Greco, Weston.

Rob Harris, Jack Bathurst et Ralph Jeffers passent en revue les prévisions du marché.

La division du service d'entretien

Au mois de mars de cette année, le dépôt de Toronto sur Greensboro Drive a été unifié à l'entrepôt Suntract afin d'éliminer un doublement du stock ainsi que les frais de main-d'oeuvre y afférents.

Nous sommes maintenant plus efficaces tant dans la mise en marché de nos services et dans la vente des éléments Conrad. Au début de l'année 1976, d'autres modèles d'éléments viendront s'ajouter à la ligne pour nous permettre d'entrer sur le marché après vente de pièces de rechange universelles des appareils et des éléments.

Le service d'évaluation de la qualité des produits "Field Quality Reporting System" constitue une aide précieuse pour le personnel de l'ingénierie et de la qualité.

Les ventes et la distribution des appareils ménagers

En 1975, l'organisation des ventes a été simplifiée afin de réduire les frais généraux et de répondre plus rapidement aux demandes de nos dépositaires.

L'innovation dans les caractéristiques de nos produits et les changements apportés à la structure de la gamme Moffat et McClary ont permis à nos dépositaires d'augmenter leur marge de profits et d'améliorer le roulement du stock.

En 1975, il y a eu deux programmes-clé de réduction sensible des dépenses de distribution:

- 1) Un programme de consolidation du fret pour les dépositaires ontariens a permis de faire de sérieuses économies et de réduire les prix à la consommation grâce à la réduction du nombre d'expéditions, à une meilleure organisation des programmes de réception et à de meilleurs coûts.
- 2) L'excellent rendement du centre de distribution principal de London à l'entrepôt Highbury a permis de réaliser des réductions de coûts supplémentaires, de réduire la manutention, et donc les risques de dommages, et d'assurer une distribution plus rapide des produits.



Charlotte Hastings vérifie les registres d'inventaire des pièces de service sur catalogue.

Technicien en électricité avec 40 ans d'expérience, Joe Kirkham, au siège social de la division du service d'entretien, Weston.

Clare Smythe passe en revue les objectifs de ventes lors d'une réunion à Toronto.



L'école de formation en entretien est dirigée par Bob Liscombe, instructeur technique.

L'équipe de vente en Ontario se rencontre dans la salle de montre des appareils électroménagers à Weston.

L'entrepôt des appareils électroménagers de London alimente les stocks des succursales.

La division des articles ménagers

Les objectifs de la division pour l'année 1975 ont été atteints grâce à la collaboration des employés et de la direction, ainsi qu'aux départements de finance, de fabrication, de ventes et de la mise en marché.

Les produits offerts à la clientèle sont de toute première qualité et ont été conçus en fonction des besoins du consommateur, ce qui s'est traduit par un nouveau record de ventes.

L'équipe de production des articles ménagers GSW, de concert avec le centre de recherches R & D, a créé une série de nouveaux produits qui seront mis sur le marché en 1976. Il s'agit de produits d'entreposage, d'articles de cuisson ainsi que d'une nouvelle gamme de cache-pots.

En 1975, des transformations ont été faites dans les bureaux et dans la cafétéria de cette division, et plusieurs changements ont été apportés pour améliorer les conditions de travail des employés. Le personnel de la division des articles ménagers entreprend l'année 1976 avec beaucoup d'enthousiasme.

La division du placage au chrome commando

La division du placage a été acquise au mois d'août 1974. Il s'agit d'une usine moderne d'une superficie de 13,000 pieds carrés située sur quelque deux acres de terrain industriel de la rue Falcon à London, Ontario.

Les installations comprennent deux lignes d'électro-placage au nickel-chrome et au zinc. Le travail est effectué habituellement par deux équipes d'environ 20 employés.

Les clients de cette division proviennent de divers secteurs de l'industrie et se recrutent même parmi les divisions de GSW pour lesquelles l'usine fabrique certaines pièces telles que les étagères de réfrigérateurs et de cuisinières.

La division entrevoit une augmentation de son volume en 1976 comparativement à 1975 à cause principalement de la reprise des affaires dans l'industrie des appareils ménagers.



Les motifs sérigraphiés sur les accessoires de rangement sont appliqués par Jacques Myer.

Préparation des porte-pièces pour l'opération de chromage, Angela Latille et Ernestine Rosati.

L'usine et les bureaux de ventes situés en bordure de l'autoroute Transcanadienne en banlieue de Montréal.

Salle de montre pour les concessionnaires, Baie d'Urfé, usine du Québec.

Cuve de chromage pour les clayettes de réfrigérateurs, usine de London.

Groupe de produits généraux

La division des pompes

Le volume de ventes et la part du marché occupée par la division des pompes domestiques ont progressé en 1975 malgré la baisse importante dans la construction d'habitations domiciliaires et de chalets. Tous les produits ont connu un taux d'accroissement sauf les pompes à puisard.

Afin de suivre la tendance de cette augmentation, la productivité des installations de galvanisation, qui avaient été redessinées, a été encore augmentée par la mise en place d'un nouveau dispositif de trempage. Deux nouveaux mandrins viennent d'être installés afin d'améliorer l'usinage de la fonte et de permettre à la division de devenir autonome vis-à-vis les sources extérieures d'approvisionnement des pièces manufacturées.

Parmi les nouveaux produits adoptés pendant l'année, figurent une série de pompes aspirantes nouveau style, des filtres à piscine en surface, ainsi qu'une pompe à piscine de conception améliorée.

D'autres commandes à l'exportation de pompes à main vers le Ghana ont été négociées et nous avons de bonnes raisons de croire que le volume des ventes augmentera en 1976 et dans les années à venir.

La planification à long terme de nos installations se poursuit toujours et des études sont en cours en vue d'agrandir les installations de fabrication des pompes à Fergus. La direction de la division étudie de façon permanente les possibilités d'effectuer des changements en vue d'augmenter le débit de la production et d'assurer à la division une place concurrentielle sur tous ses marchés.

La division des chauffe-eau

La division des chauffe-eau a connu une augmentation de son volume des ventes, de sa part du marché et de sa rentabilité en 1975, malgré la baisse du nombre des unités expédiées sur le marché intérieur canadien de l'industrie des chauffe-eau.

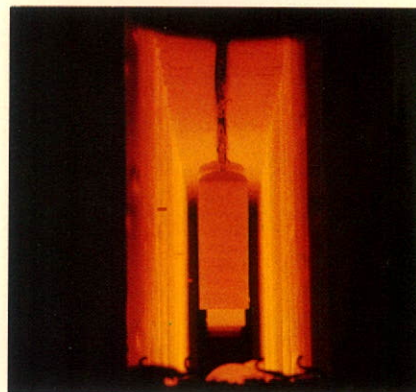
Sa productivité de fabrication a également considérablement augmenté.

Ces augmentations sont en grande partie attribuables à l'habileté de plus en plus grande des employés d'usine de la division au fur et à mesure qu'ils acquièrent l'expérience du produit à fabriquer, des opérations de fabrication et de la machinerie.

La division a maintenant à sa disposition une équipe de fabrication hors pair sur laquelle elle peut compter pour prendre un grand essor.

La division des chauffe-eau aura à relever certains défis en 1976, tels une pénétration plus grande du marché et l'intégration des opérations de fabrication des réservoirs à celles des chauffe-eau.

Les réservoirs et les chauffe-eau GSW sont d'ores et déjà internationalement concurrentiels et la clé de l'essor de la division réside dans sa faculté de pénétrer non seulement le marché intérieur canadien mais également les marchés internationaux.



Ces pompes à puisard sont prêtes pour l'inspection finale à l'usine de Fergus.

Assemblage final du chauffe-eau, Fergus.

Dick Johnston assemble une pompe à piston, Fergus.

Tunnel de chauffe pour la cuisson de l'émail.

Réservoirs pour système d'eau à pompes domestiques.

Irene Keller applique le sceau d'approbation sur les produits finis.

La division des pompes industrielles

Il y a maintenant deux ans que GSW a acquis la division des pompes industrielles et la courbe de son volume des ventes et de sa rentabilité continue de s'accroître.

Les activités pour l'année 1975 ont été concentrées sur une meilleure distribution nationale des systèmes du tout-à-l'égout et sur un nouveau système de distribution de nos pompes pour la construction.

L'approbation de nos systèmes du tout-à-l'égout par le ministère de l'Environnement a permis à la division d'obtenir plusieurs contrats municipaux en Ontario, et il est probable que la division obtiendra d'autres contrats du même genre dans ce secteur croissant du marché.

Au début de l'année 1975, la division a obtenu de la ville de Montréal un très important contrat de systèmes du tout-à-l'égout pour la section du métro desservant les Jeux olympiques.

Un bureau a été ouvert à Montréal en 1975 afin d'améliorer le service à la clientèle et d'affermir notre implantation nationale.



Angelo Patten vérifie les réservoirs des pompes à puisard à l'usine de Bramalea.

Walter Willms assemble les pompes Barnes SP3, Winnipeg.

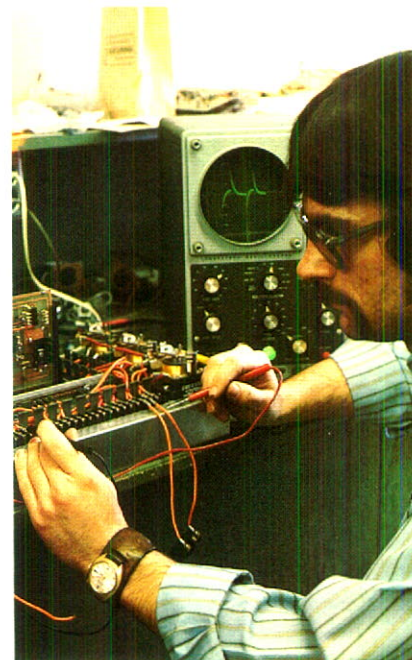
La division de fabrication EPM

La division EPM, située à Winnipeg au Manitoba, est la première usine de GSW dans l'ouest canadien.

Au cours de l'année 1975, la division a encore augmenté son volume des ventes des systèmes du tout-à-l'égout et des pompes à moteur, et a instauré parallèlement des contrôles de moteurs intégrés pour les centrales au diesel.

L'application de ces contrôles aux systèmes de chaînes automatisées d'alimentation du bétail est un des projets d'expansion de la division pour 1976.

Un des meilleurs moyens d'assurer la croissance et la rentabilité de la division EPM est encore de faire de plus en plus appel à ses services. Cette division travaillera dorénavant en étroite collaboration avec la division des pompes industrielles à pénétrer de nouveaux marchés et à fabriquer elle-même des produits qu'elle devait importer auparavant.



Don Wright et Don Patten au centre de réparations des pompes de la compagnie Barnes.

Fern Andersen, Hans Minkhorst et Michael Hickman discutent du design du rotor de la pompe.

Jerry Esau vérifie au contrôleur de machine transistorisé, usine de Winnipeg.

La division des produits métalliques

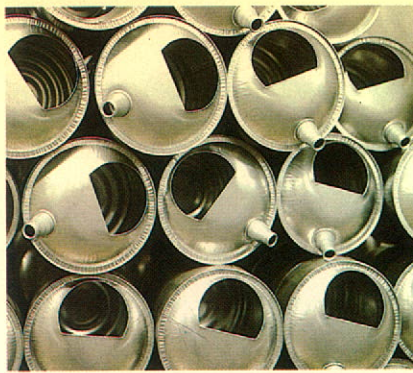
Le volume des ventes de la division s'est ressenti en 1975 de la baisse du marché de la construction d'habitations ainsi que de la reprise du marché concurrentiel des plastiques. Mais malgré cela, la réorganisation efficace des divers départements, et le contrôle très serré des investissements et des dépenses, ont permis de minimiser les effets de cet impact sur les profits.

La division a conçu un nouvel emballage des conduits d'eaux de pluie en acier et en aluminium peints, emballage qui offre aux clients un produit de meilleure qualité ainsi qu'un étalage que l'on peut voir dans des milliers de commerces de détail à travers le pays. Ce programme doit se poursuivre en 1976 et le sigle GSW apparaîtra sur plus de 1,000,000 d'emballages sur les tablettes des magasins de détail à travers le pays.

Un nouveau produit de bordure de toit a été ajouté à la gamme des produits d'"embellissement de la maison" en 1975, afin d'affermir notre situation sur le marché des conduits d'eaux de pluie vendus dans le commerce du bricolage.

Une nouvelle gamme de fendoirs en acier acquise en 1975 sera mise en opération au cours du premier semestre de 1976 et permettra de réduire considérablement les coûts des matériaux.

La corbeille à papier rectangulaire nouveau style est un autre exemple de ce programme permanent de réduction des coûts pour maintenir notre situation concurrentielle en cette période d'inflation.



Inventaire des contenants d'huile, usine de Hamilton.

Gino Silla a fabriqué des millions de couvercles au cours des 15 dernières années.

Stan Bojeski, responsable du matériel, avec un coin de gouttière.



Walter Cake opère l'équipement de fabrication des seaux.

Ida Vitanza et Frances Siolkowski avec une machine d'emballage rétractile.

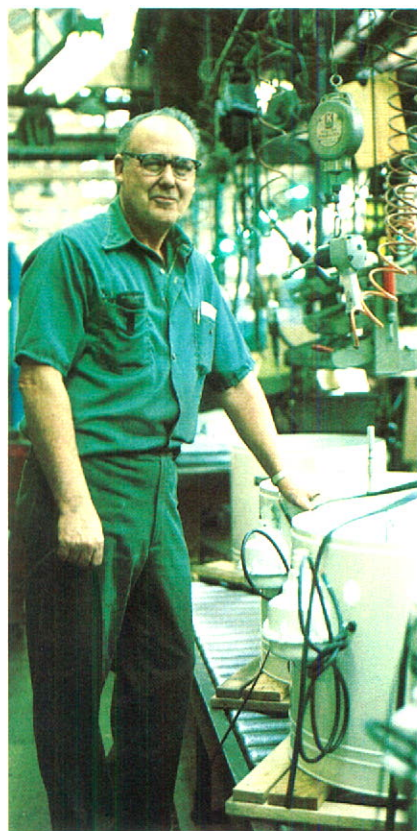
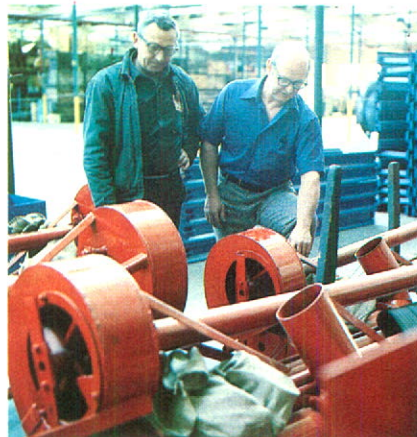
Lillian Turner, opératrice de machine à étamper.

La division du matériel agricole

Même si les principaux problèmes de pénurie de matériel et de main-d'oeuvre ont été surmontés en 1975, les ventes de la division ont décliné à cause d'une baisse du marché de ses produits.

Au cours de l'année, la division s'est attachée à l'amélioration de la qualité et des produits ainsi qu'à un écoulement plus rapide du stock. La formation d'un réseau de distributeurs est en très bonne voie, et un accord a été conclu avec un nouveau distributeur japonais pour augmenter le volume de nos ventes à l'exportation.

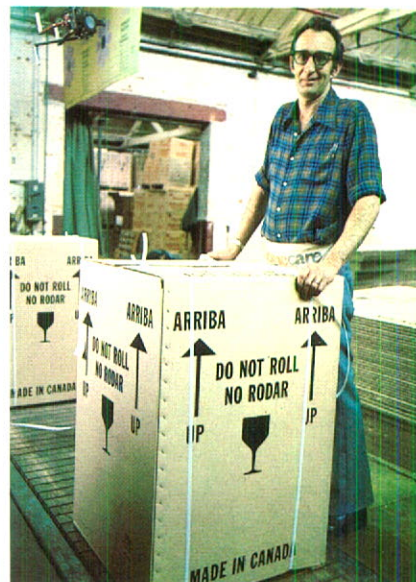
Des réalisations d'importance ont été accomplies en ingénierie en 1975, tel que l'amélioration de la pompe-agitateur, une nouvelle conception des parties composantes de la pompe et du châssis de l'épandeur à fumier liquide, ainsi qu'une nouvelle conception du déchargeur à silo Century pour en réduire les coûts.



Roland Ketchen, opérateur de chariot élévateur, charge des pièces de matériel agricole lourd.

Al Lankin et Lew Mason vérifient des souffleurs avant l'expédition.

Assemblage des cuves pour laveuses-essoreuses, Fred Smith.



Après l'assemblage, Robert Hagen fait une inspection.

Stan Abbott assemble les boîtes de vitesse pour les laveuses-essoreuses, usine de Fergus.

Les commandes à l'exportation pour les laveuses-essoreuses sont emballées par Bill Dobbie, Fergus.

La division des produits de construction

Des chiffres de ventes record ont été atteints par la division des produits de construction en 1975 malgré la baisse générale dans l'industrie de la construction. Notre part du marché des casiers et des cloisons de salles d'eau a augmenté.

Afin de répondre à la grande demande pour nos produits, l'usine a fonctionné à raison de trois postes par jour pendant le dernier trimestre. Au mois de septembre, les installations de London ont été agrandies, ce qui permettra d'augmenter la production de 30%.

Cet agrandissement touche l'expédition et l'entreposage ainsi que l'aire de fabrication. L'installation d'un nouvel équipement de peinture et d'un système de convoyeurs entraînera une plus grande capacité de production.

Un programme de vérification de la qualité a été mis en oeuvre à divers échelons de la fabrication afin de continuer à donner toute satisfaction à la clientèle.

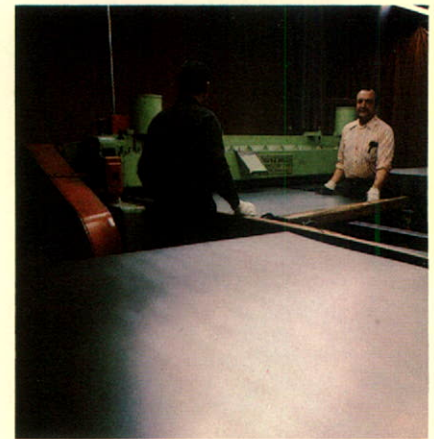
En 1975, nous avons posé les premiers jalons de notre programme d'exportation en établissant un réseau de distribution dans des centres pré-choisis des États-Unis et du Royaume-Uni.

L'un de nos projets de produits nouveaux pour 1976 est un modèle de casier redessiné qui viendra s'ajouter à la gamme des modèles déjà existants. Ce nouveau modèle sera vendu par l'entremise de notre réseau de distribution habituel et nous permettra de pénétrer de nouveaux marchés.



Cabine de pulvérisation pour les portes de casiers, usine de London, Vince Scott.

Salle de montre pour nos casiers en acier.



Usine et bureaux de la rue Page, London, Ontario.

Ron Walker et Julian Blaszkow, coupeurs de feuilles d'acier.

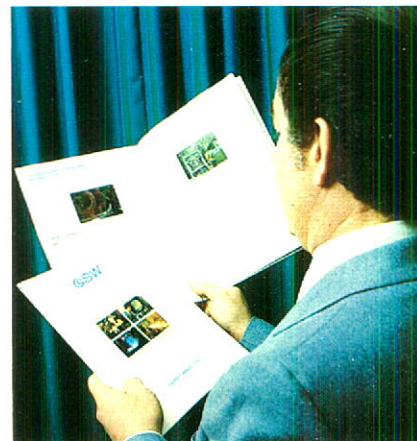
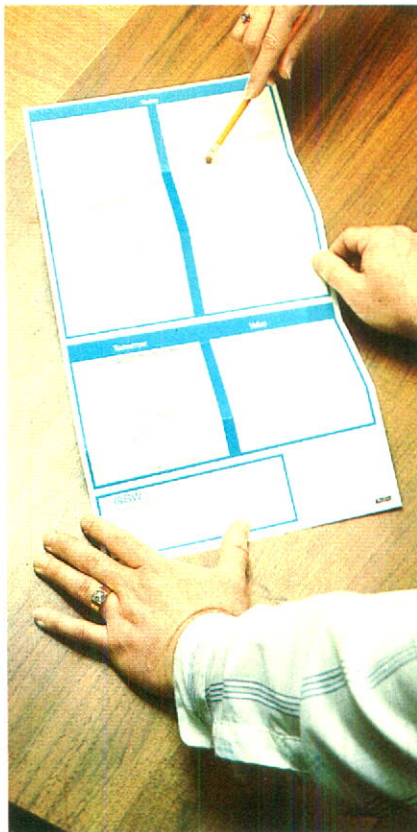
Les communications avec les employés

Conscient de l'importance des échanges avec les employés de la compagnie, le président s'est rendu rencontrer le personnel sur place au cours de l'année. Ces visites ont été l'occasion d'échanges de vues spontanés desquels sont ressorties plusieurs suggestions au sujet des activités journalières de la compagnie. Ce programme d'échanges doit se poursuivre à intervalles réguliers avec divers groupes d'employés à titre de contacts personnels.

Des réunions employés-directeurs ont lieu tous les mois dans toutes les divisions de la compagnie afin d'informer les employés de la progression de la compagnie. Ces réunions sont aussi l'occasion d'exposer les problèmes de chaque division et de proposer des solutions.

La compagnie considère que ses employés doivent recevoir toute l'information nécessaire sur les avantages sociaux auxquels les différents programmes de la compagnie et du gouvernement leur donnent droit, à eux ainsi qu'à leur famille. En 1975, tous les employés ont reçu personnellement un état de leurs avantages sociaux leur permettant de planifier leur situation financière à venir.

Nous publions notre propre revue, (GSW Revue), quatre fois par année et nous quatre fois par année et nous croyons qu'elle doit être préparée par et pour les employés. Conséquemment, les nouvelles et les commentaires sont préparés par du personnel reporter des différentes divisions.



Dini Dalby prépare la 'revue GSW', revue trimestrielle pour les employés.

Le rapport annuel est envoyé à tous les employés de la compagnie.

Un relevé personnel des avantages sociaux de la compagnie est préparé pour chaque employé.

Les livrets sur le régime de retraite sont revus par Frank Pazaver et Henry Sutherland de l'usine de Weston.

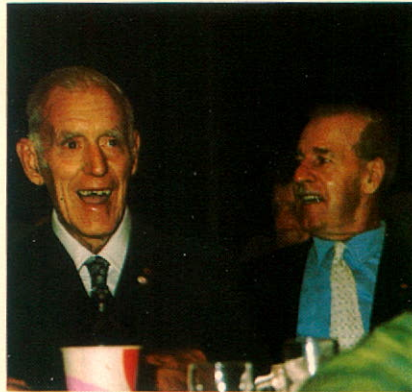
Le club quart de siècle

Le club quart de siècle a des chapitres dans chacune des principales usines et est subventionné par la compagnie qui veut ainsi témoigner sa reconnaissance et son appréciation aux employés qui ont plus de vingt-cinq ans de service. Chacun des chapitres est administré par un comité local et se réunit une fois l'an pour accueillir les nouveaux membres et leur faire présent d'un cadeau commémoratif.

Le nombre total des membres du club se chiffre maintenant à 928, y compris les 49 nouveaux membres de 1975. De ce nombre, 585 sont encore au service de GSW et ils représentent tous ensemble 20,100 années de service réunies.

Des 343 membres pensionnés qui restent actifs au sein du club, un grand nombre sont à leur pension depuis déjà un bon moment et sont encore en pleine santé mentale et physique. Plusieurs membres d'une même famille ont accumulé des records de service impressionnants.

Le club quart de siècle permet aux employés pensionnés de renouer contact avec des anciens collègues de travail et de conserver des liens d'amitié avec eux. Grâce à ce club, plusieurs pensionnés conservent un vif intérêt pour les activités et la progression de la compagnie.



Edythe Schofield, 33 ans d'expérience, membre du club quart de siècle de Toronto.

Membres du club quart de siècle de London: Frank Johnston, à la retraite, et C. Allington, 37 ans.

Membres du club quart de siècle de Fergus: Robert, George et Stan Abbott, totalisant 120 ans d'expérience.

Membre du club quart de siècle de Fergus: Mel Nixon, 38 ans d'expérience, avec un jeune camarade.

Dîner annuel du club quart de siècle de Toronto, décembre 1975.

Les programmes de sécurité

La question de la sécurité des installations est primordiale pour la compagnie qui non seulement possède tous les dispositifs réglementaires de sécurité, mais qui offre des programmes de promotion des conditions de sécurité au travail.

Chaque usine a son propre comité de sécurité composé de représentants des employés et de la direction. Les comités se réunissent tous les mois pour faire une revue des installations et examiner la question de la sécurité sous tous ses aspects. Ils font part de leurs constatations à leur directeur et font des recommandations pour améliorer la sécurité de différents secteurs tels l'outillage, la réparation et les structures de construction, la manutention des matériaux, les conditions de travail et la bonne tenue des lieux.

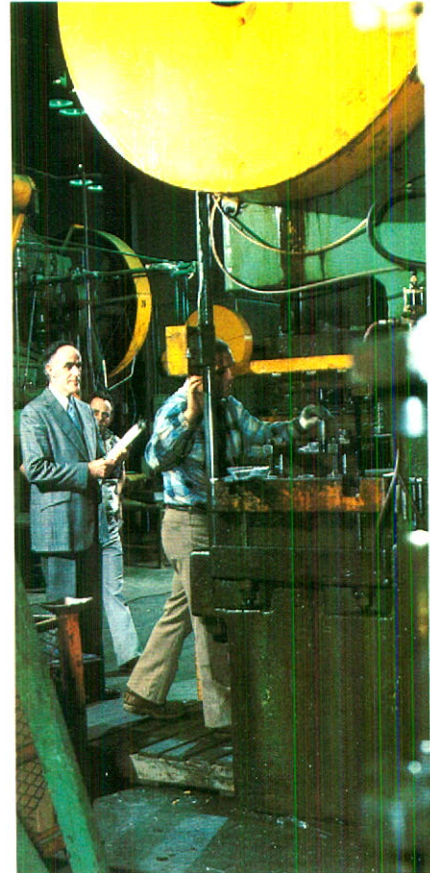
Ce vaste programme de sécurité comprend un programme de prévention des incendies pour chaque division. Ce programme de prévention des incendies a un comité chargé de procéder régulièrement à la vérification de l'équipement de services d'incendie, des gicleurs et des procédés d'évacuation. Des équipes de sapeurs volontaires sont entraînés pour des situations d'urgence.

Les employés sont aussi invités et encouragés à suivre un entraînement de premiers soins et de mesures d'urgence.



Joseph Hachey de Fergus est responsable de l'entretien du matériel de sécurité pour les opérations de perforation.

Ross Broome fait les tests d'impact et de chaleur sur les tables de cuisson lisses avant l'assemblage final.



Jim Adamson, inspecteur de sécurité à l'usine de Weston.

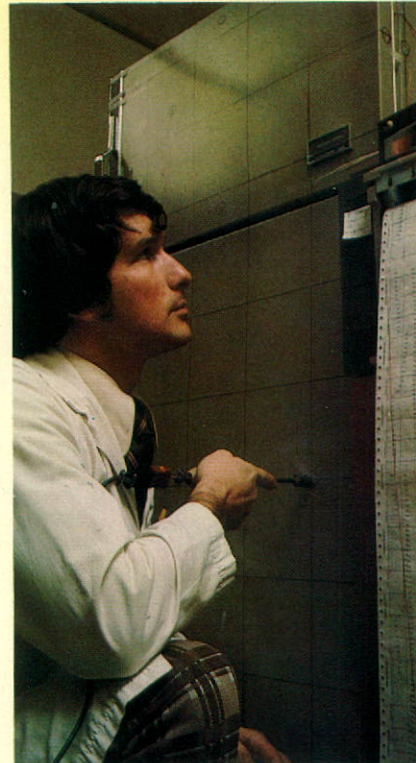
Les réalisations du centre de recherches

Durant l'année qui vient de s'écouler, le centre de recherches a travaillé en plus étroite collaboration avec les divisions, ce qui s'est traduit par la meilleure année de sa brève existence.

Des projets très importants ont été mis de l'avant pour les divisions des cuisinières, des réfrigérateurs, des chauffe-eau et des congélateurs. Un de ces projets consiste en une méthode de fixation des tuyaux des réfrigérateurs aux cuves enduites de poix. Le procédé donne un produit de meilleure qualité à meilleur coût. La nouvelle méthode de fabrication entraînera une capacité de production accrue de la division.

Le centre a fait profiter toutes les divisions de ses techniques mais les divisions des articles ménagers, des fours micro-ondes, des produits métalliques, des appareils de buanderie et du matériel agricole en ont particulièrement bénéficié. Plusieurs projets ont été mis de l'avant à la demande expresse des directeurs de la fabrication avec qui une vérification régulière de la marche des travaux est faite.

Les programmes techniques à venir concernent la sélection des matériaux de rechange, l'amélioration des procédés et la conservation de l'énergie. L'objectif que GSW s'est fixé de prendre la tête de file dans le domaine technique et d'arriver à maintenir ses coûts internationalement concurrentiels continuera d'être la préoccupation majeure du centre de recherches et de son équipe.



Brock Parker mesure les températures à l'extérieur du réfrigérateur.

Bob Tilton et Doug Martin font les tests sur les éléments d'induction.

Assemblage du banc d'essai de l'élément d'induction.

Gordon Smith et Bill Beitz préparent les matrices de construction pour les modèles.

Vue externe du Centre de recherches Sheridan Park à Mississauga, Ontario.

Stratégie de planification

GSW estime que la planification est essentielle à la réalisation de son objectif de devenir une entreprise canadienne internationalement concurrentielle. La compagnie est d'avis que la démonstration a été faite de la relation de cause à effet d'une planification efficace et de la prospérité d'une entreprise à longue échéance. La planification se fait en trois phases interdépendantes.

La première consiste en un plan-concept élaboré par les membres des bureaux administratifs et qui donne l'orientation générale pour les quinze prochaines années. A ce stade de la planification, il s'agit de faire l'évaluation de la situation présente et future et de définir d'une façon générale les différents secteurs auxquels la compagnie pourrait s'intéresser.

La deuxième consiste à établir une stratégie pour chacune des divisions conformément aux grandes lignes de ce plan-concept. Il s'agit d'un plan quinquennal établi pour atteindre les objectifs globaux pour cette période. Ce stade consiste à établir des stratégies de mise en marché et à déterminer les ressources nécessaires pour réaliser ce plan. Des plans d'installations, de main-d'oeuvre, d'approvisionnement et de financement sont élaborés pour atteindre ces objectifs.

La troisième phase de la planification est le plan annuel opérationnel pour la mise en oeuvre de la première année du plan de stratégie quinquennal. Il s'agit d'un document de contrôle que chaque directeur élabore pour sa propre division et met par la suite à exécution.

La planification est du ressort des directeurs de ligne de production et bien qu'elle puisse être révisée à l'occasion, le procédé est continu. Une évaluation est faite de la capacité des cadres à atteindre les objectifs à court et à long terme.

Le concept d'organisation

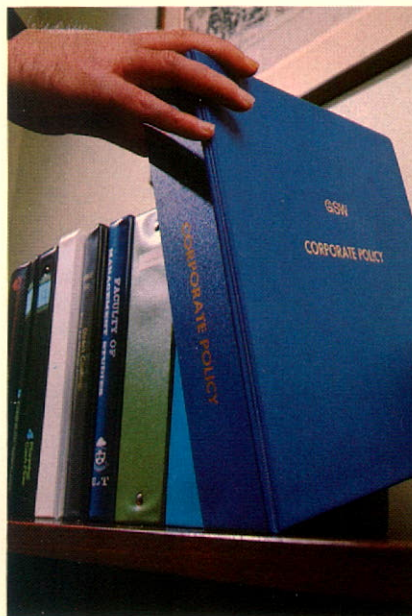
GSW a pour principe de laisser les décisions se prendre au niveau le plus bas de la direction, là où elles peuvent être prises de la façon la plus efficace. Conséquemment, la compagnie a opté pour une décentralisation des cadres et une décentralisation de la responsabilité des profits et des investissements, tout en conservant une vaste planification financière et la centralisation des allocations de ressources. Afin de renforcer cette ligne de conduite, seuls les frais d'utilisation d'immeubles et de capitaux sont chargés aux divisions par les bureaux administratifs.

Chaque division est entièrement responsable des fonctions essentielles à la bonne marche de ses affaires. L'interrelation et l'interaction des diverses fonctions de chaque division, sous la direction d'un directeur général, est la clé de l'efficacité maximale de chaque groupe commercial.

La formation de l'individu

La structure de l'organisation telle qu'elle existe au sein de GSW permet d'entraîner et de former les cadres et le personnel technique. Cette structure permet d'avoir une politique de promotion de l'intérieur quoiqu'à l'occasion il soit nécessaire de recruter à l'extérieur s'il n'y a pas de candidats qualifiés au sein de la compagnie. L'organigramme de remplacement est continuellement tenu à jour.

Chaque employé connaît exactement les responsabilités de son poste grâce à une description des tâches claire et à jour. Au surplus, au début de chaque année, nous établissons d'un commun accord des niveaux de rendement, et les résultats sont par la suite confrontés avec ces niveaux par l'employé et son supérieur hiérarchique. Ce processus se traduit par la mise en oeuvre de programmes de formation personnelle.



Réunion patronale-syndicale à l'usine des articles ménagers de Montréal.

Réunion du comité des relations de travail, avec la direction, Fergus.

Les plans sont révisés de façon régulière.

Les opérations sont conduites en fonction des politiques de la Compagnie.

L'esprit de collaboration entre le personnel et la direction est exprimé par John Ewenson, Fergus.

Rapport du conseil d'administration

Aux actionnaires,

Le chiffre des ventes a atteint \$134,664,000 en 1975 comparativement à \$122,339,000 en 1974, soit une augmentation de 10%. Les ventes d'appareils ménagers se sont accrues sensiblement, surtout celles des congélateurs dont la demande a été particulièrement forte. Au cours du dernier trimestre de 1975, la demande des autres appareils électroménagers a indiqué une nette tendance à la hausse sur la demande plutôt faible du dernier trimestre de 1974 et des trois premiers trimestres de 1975. Dans les autres divisions de la compagnie, la demande a été inégale, et les divisions des produits métalliques et du matériel agricole ont ressenti les effets d'un ralentissement de la demande par rapport à 1974. Les ventes de chauffe-eau se sont fortement redressées au-dessus du niveau artificiellement bas qu'elles avaient enregistré en 1974 et attribuable aux contraintes de production imposées par la mise en service d'importantes installations à Fergus en Ontario. Les casiers et cloisons de haute qualité fabriqués par la division des produits de construction ont été accueillis très favorablement.

Le bénéfice net de l'exercice a été de \$5,357,000, ou \$1,30 par action, comparativement à \$3,119,000 ou 74c par action en 1974. Les profits du groupe des électroménagers ont poursuivi leur courbe ascendante en 1975 à la suite d'une augmentation de volume et d'un contrôle efficace des dépenses. On peut maintenant observer dans ces divisions les effets positifs de la rationalisation de la production d'appareils ménagers depuis l'acquisition de Moffats Limited en 1971 et de l'extension à l'échelle nationale du service à domicile de GSW instauré en 1971 lors de l'acquisition de McDonald Appliance Service Limited. La hausse en 1975 des profits de la division des chauffe-eau reflète l'augmentation du volume des ventes et de la production à notre nouvelle usine. La hausse des profits de la division des produits de construction provient de l'augmentation de la production et de l'efficacité des méthodes de fabrication. Bien que les divisions du matériel agricole et des produits métalliques aient réalisé d'importantes économies, celles-ci se sont révélées insuffisantes à compenser les effets d'un ralentissement sur les grands marchés et, par conséquent, le bénéfice de ces divisions a été inférieur à celui de 1974.

En 1975, les comptes à recevoir en termes de jours ont été constamment maintenus à un niveau inférieur à celui de 1974 et leur situation était excellente au 31 décembre. On a systématiquement réduit les stocks suivant des méthodes de contrôle améliorées, de \$35,790,000 qu'ils étaient à l'ouverture à \$23,040,000 au 31 décembre, soit une diminution de \$12,750,000. L'augmentation des taux de production et de l'approvisionnement au cours du quatrième trimestre de 1975 par rapport à celui de 1974 s'est traduite par une augmentation des comptes à payer en 1975 de \$5,683,000. A la suite d'une encaisse provenant principalement du revenu net de 1975 et d'une diminution de l'investissement en stocks, votre compagnie a terminé l'exercice de 1975 avec des dépôts en caisse de \$1,106,000 et aucun emprunt bancaire, tandis que les emprunts bancaires au 31 décembre 1974 s'élevaient à \$19,137,000. Les programmes de dépenses en vue de réalisations ultérieures se sont poursuivies en 1975. L'agrandissement de l'usine des produits de construction à London en Ontario, qui a débuté en 1975, se terminera au début de 1976. Cette extension fournira la capacité de production qu'exigera l'expansion à venir de cette division. La réorganisation de la fabrication des appareils ménagers a entraîné le transport de l'ensemble de la production des cuisinières à l'usine de Weston en Ontario. Les réfrigérateurs et les appareils de buanderie disposent maintenant d'installations distinctes à l'usine de London. Les divisions ont poursuivi leurs travaux de mise au point des produits et de perfectionnement des modèles en 1975, et le Centre de recherche et de développement de Sheridan Park, en étroite collaboration avec les divisions de produits, a joué un rôle de premier ordre dans l'élaboration de nouveaux produits destinés à satisfaire les besoins à venir des consommateurs. Votre compagnie a non seulement recherché l'excellence dans la conception et la fabrication de ses produits, mais elle a amélioré son service après vente. De nombreux produits ont été lancés sur le marché avec succès au cours de 1975, notamment la table de cuisson lisse Gourmet, le four micro-ondes réglable (appareil McClary entièrement redessiné), ainsi qu'une nouvelle série d'ustensiles et d'articles d'entreposage pour la cuisine.

Organisation et personnel

En 1975, les services administratifs des rapports industriels, fournitures et transport ont été pris en charge par les groupes de production. Ces mesures qui visent à confier à ces groupes les principales activités de

soutien touchant la production sont conformes à la ligne de conduite adoptée par la compagnie.

George S. Dickson a été nommé vice-président à l'administration et s'occupera d'intensifier l'expansion de GSW dans le secteur de la fabrication des composantes.

Normand St-Jean a été nommé vice-président, eu égard à l'expansion de notre division des articles ménagers et à l'importance croissante de notre présence sur le marché du Québec. M. St-Jean est entré chez GSW en 1971 et jusqu'à sa récente nomination, il a assumé de nombreuses responsabilités à l'échelon supérieur. G. S. MacDonell, membre de la haute direction de la compagnie depuis cinq ans, a remis sa démission et nous désirons souligner ici la part importante qu'il a prise aux affaires de la compagnie. GSW poursuit sa politique de promotion à l'intérieur et continue de recruter son personnel dans les universités canadiennes suivant la ligne de conduite qu'elle a adoptée.

Comme nous l'avons déjà mentionné dans ce rapport, votre compagnie est fière des Canadiens dont la compétence et le dynamisme sont à l'origine du bon fonctionnement des diverses divisions.

Acquisitions

La compagnie a pour politique de chercher à croître au moyen d'acquisitions effectuées à l'intérieur de notre sphère d'activité bien définie où la croissance peut être plus rapide et plus rentable qu'ailleurs. Au cours de 1975, plusieurs acquisitions éventuelles ont été prises en considération, mais aucune n'a été menée à terme.

Les journaux vous ont peut-être appris que GSW a fait des démarches pour acquérir l'entreprise d'appareils ménagers de Canadian Westinghouse au cours de 1975. Au moment où ce rapport est rédigé, le cabinet fédéral des ministres avait été saisi de la question relative à la propriété des droits sur la marque déposée de "Westinghouse". Jusqu'à ce que l'affaire soit réglée, il ne peut être question pour GSW de faire cette acquisition. L'objectif que GSW s'est fixé depuis longtemps est de parvenir à une situation concurrentielle internationale dans chacune de ses sphères d'activité. Nous croyons que cette dernière acquisition constituerait une nouvelle étape dans la création d'une compagnie qui, du Canada, pourra accéder de façon compétitive au marché international des appareils ménagers.

Revue générale

La demande à l'égard des produits GSW est toujours diversifiée. Il est difficile de prévoir qu'elle sera l'incidence des contrôles imposés par la Commission anti-inflation. Nous envisageons donc l'année 1976 avec un optimisme mitigé, et continuons de penser que la position de plus en plus forte que nous occupons sur nos divers marchés justifie pleinement les investissements considérables que nous avons faits à cet égard au cours des dernières années. Le Conseil désire remercier de façon particulière tous les employés de GSW qui, par leur travail personnel, ont contribué à la réussite de la compagnie en 1975, en dépit de conditions changeantes et imprévisibles attribuables à une conjoncture économique instable et à un taux d'inflation élevé.

Au nom du Conseil:



Le Président,
R. A. Stevens

Le Président du Conseil,
R. M. Barford



État consolidé des revenus et dépenses

(en milliers de dollars)

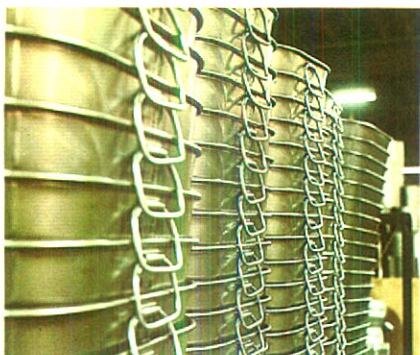
GSW LIMITÉE – GSW LIMITED

Exercice terminé le 31 décembre 1975

(avec chiffres comparatifs pour 1974)

	1975	1974
Ventes nettes	\$134,664	\$122,339
Bénéfice avant éléments mentionnés ci-dessous	12,181	8,681
Intérêt sur la dette à long terme	204	173
Intérêt sur les autres emprunts	1,180	1,701
Amortissement.....	1,085	1,078
	<u>2,469</u>	<u>2,952</u>
Bénéfice avant impôts sur le revenu	9,712	5,729
Impôts sur le revenu.....	4,355	2,610
Bénéfice net de l'exercice.....	<u>\$ 5,357</u>	<u>\$ 3,119</u>
Bénéfice par action ordinaire	<u>\$ 1.30</u>	<u>\$ 0.74</u>

(Voir les notes ci-jointes)



Bilan consolidé (en milliers de dollars)

GSW LIMITÉE – GSW LIMITED

(Constituée selon les lois du Canada)

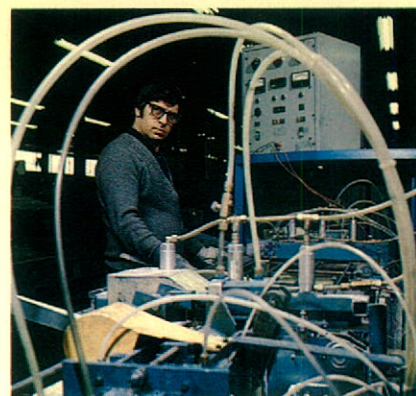
31 décembre 1975 (avec chiffres comparatifs pour 1974)

Actif	1975	1974
Actif à court terme		
Encaisse	\$ 1,106	\$ 344
Comptes à recevoir	20,357	15,762
Stocks – produits finis	11,362	19,118
– matières premières et produits en cours....	11,678	16,672
Impôts sur le revenu payés d'avance (note 2)	1,192	869
Frais payés d'avance.....	<u>901</u>	<u>622</u>
Total de l'actif à court terme	<u>46,596</u>	<u>53,387</u>
Immobilisations		
Terrains, bâtiments et outillage	23,385	22,259
Moins amortissement accumulé	<u>15,321</u>	<u>14,647</u>
Total des immobilisations.....	<u>8,064</u>	<u>7,612</u>
Autres éléments d'actif		
Impôts sur le revenu payés d'avance, partie à long terme.....	<u>143</u>	<u>206</u>
Au nom du Conseil:		
R. A. Stevens, Administrateur		
R. M. Barford, Administrateur		
Total de l'actif	<u>\$54,803</u>	<u>\$61,205</u>

Passif et Avoir des actionnaires

	1975	1974
Passif à court terme		
Dette bancaire.....	\$ -	\$19,137
Comptes à payer et frais courus.....	20,135	14,452
Impôts sur le revenu et autres taxes à payer (note 2).	5,428	3,579
Dividendes à payer.....	19	26
Dette à long terme échéant en deçà d'un an.....	215	170
Total du passif à court terme.....	<u>25,797</u>	<u>37,364</u>
Provision pour garanties, partie à long terme.....	1,589	1,433
Dette à long terme (note 3).....	2,782	2,550
Total du passif.....	<u>30,168</u>	<u>41,347</u>
Avoir des actionnaires		
Capital-actions (notes 4 et 5).....		
Actions privilégiées à dividende cumulatif de 5%, de \$100 chacune, rachetables à \$105.....		
Autorise et émis, moins 15,149 actions rachetées (1974 - 20,728).....	<u>1,515</u>	<u>2,073</u>
Actions ordinaires sans valeur au pair -		
Autorisées		
Emises		
Classe A	1,360,926	1,316,278
Classe B	20,000,000	2,755,778
	<u>21,360,926</u>	<u>4,072,056</u>
2,411	2,411	
Surplus d'apport.....	417	362
Bénéfices non répartis.....	20,292	15,012
Total de l'avoir des actionnaires.....	<u>24,635</u>	<u>19,858</u>
Total du passif et de l'avoir des actionnaires.....	<u>\$54,803</u>	<u>\$61,205</u>

(Voir les notes ci-jointes)





États consolidés des bénéfices non répartis et du surplus d'apport (en milliers de dollars)

GSW LIMITEE – GSW LIMITED

Exercice terminé le 31 décembre 1975

(avec chiffres comparatifs pour 1974)

	1975	1974
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS		
Solde au début de l'exercice	\$15,012	\$11,998
Plus bénéfice net de l'exercice	5,357	3,119
	<u>20,369</u>	<u>15,117</u>
Moins dividendes sur actions privilégiées	77	105
Solde à la fin de l'exercice	<u>\$20,292</u>	<u>\$15,012</u>
SURPLUS D'APPORT		
Solde au début de l'exercice	\$ 362	\$ 339
Plus profit sur achat d'actions privilégiées	55	23
Solde à la fin de l'exercice	<u>\$ 417</u>	<u>\$ 362</u>

(Voir les notes ci-jointes)



État consolidé de l'évolution de la situation financière (en milliers de dollars)

GSW LIMITÉE – GSW LIMITED

Exercice terminé le 31 décembre 1975

(avec chiffres comparatifs pour 1974)

	1975	1974
Provenance des fonds:		
Exploitation –		
Bénéfice net de l'exercice.....	\$ 5,357	\$ 3,119
Moins dividendes sur actions privilégiées.....	77	105
Bénéfice non réparti pour utilisation dans l'entreprise	5,280	3,014
Plus frais n'exigeant pas de fonds –		
Amortissement.....	1,085	1,078
Réduction des impôts sur le revenu payés d'avance, partie à long terme.....	63	296
Provision pour garanties, à long terme.....	156	305
Fonds provenant de l'exploitation.....	<u>\$ 6,584</u>	<u>\$ 4,693</u>
Utilisation des fonds:		
Achat d'immobilisations.....	\$ 1,537	\$ 2,060
Rachat d'actions privilégiées.....	503	151
Diminution (augmentation) de la dette à long terme	(232)	170
Augmentation du fonds de roulement.....	4,776	2,312
	<u>\$ 6,584</u>	<u>\$ 4,693</u>
Changements du fonds de roulement		
(Diminution) augmentation de la dette bancaire, déduction faite de l'encaisse.....	\$(19,899)	\$ 7,794
Provenance (utilisation) de l'encaisse		
Comptes à recevoir.....	(4,595)	1,521
Stocks.....	12,750	(14,063)
Comptes à payer et frais courus.....	5,683	1,006
Impôts sur le revenu et autres taxes.....	1,526	1,510
Autres éléments d'actif net à court terme.....	(241)	(80)
Provenance (utilisation) nette de l'encaisse.....	<u>15,123</u>	<u>(10,106)</u>
Augmentation du fonds de roulement de l'exercice.	<u>\$ 4,776</u>	<u>\$ 2,312</u>

(Voir les notes ci-jointes)



1. Sommaire des principales conventions comptables

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

- (a) Base de consolidation – Les états financiers consolidés reflètent le regroupement des comptes de GSW Limitée – GSW Limited, GSW Appliances Limited, McDonald Appliance Service Limited, The Easy Washing Machine Company Limited, Duro Aluminium Limited, Sta-Rite Industries of Canada Limited, Barnes Pump Company Limited, EPM Manufacturing Company Limited, et Commando Chrome Plating Company Limited.
- (b) 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 premières 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 considérée comme supérieure aux niveaux minimums normaux de stocks. La valeur marchande est la valeur nette de réalisation 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.
- (c) 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 d'usage estimative.
- (d) 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.

- (e) Frais des régimes de retraite (voir également note 6) – Les frais relatifs aux améliorations apportées aux prestations de retraite que la compagnie a accordé aux employés pour emploi au cours de périodes précédentes sont amortis sur quinze ans à compter de la date où ces frais sont établis.
- (f) 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 enregistrés à l'égard des écarts de temps entre le revenu comptable et le revenu imposable courant. Ces écarts de temps ont principalement trait aux revenus provenant de contrats de service qui sont imposés au moment où ils sont reçus plutôt qu'à celui où ils sont gagnés, aux frais de garantie qui sont déductibles au moment où ils sont payés plutôt qu'à celui où ils sont courus, et aux différences entre l'amortissement réclamé aux fins de l'impôt et celui inscrit dans les livres.
- (g) Autres conventions importantes – Les frais continus de recherche et de développement paraissent aux dépenses lorsqu'ils sont encourus. Les frais relatifs à l'ingénierie, à l'outillage et aux brevets sont traités de la même manière.

2. Impôts sur le revenu payés d'avance

Au cours de l'exercice, les compagnies ont reçu de nouvelles cotisations d'impôts sur le revenu relatives aux exercices antérieurs et à l'égard des revenus provenant de contrats de service, selon lesquelles l'imposition de ces revenus a été établie dans l'année du paiement plutôt qu'au moment où ils sont gagnés. Les cotisations d'impôts sont faites à l'égard d'un écart de temps entre le revenu comptable et le revenu imposable (voir note 1 (f)), et par conséquent, le revenu net déjà établi n'en est pas affecté. Afin de refléter ces nouvelles cotisations, les chiffres comparatifs de 1974 ont été redressés par l'augmentation des impôts sur le revenu à payer et des impôts sur le revenu payés d'avance, de \$869,000, soit l'effet cumulatif. Les compagnies ont l'intention de déposer un avis d'opposition à ces nouvelles cotisations.

3. Dette à long terme

La dette à long terme consiste en ce qui suit:

	1975	1974
	(en milliers de dollars)	
Hypothèques à payer, 6%, échéant le 31 décembre 1981	\$2,550	\$2,720
Convention d'achat et de vente, 10 1/2%, échéant le 17 février 1985	447	—
	<u>2,997</u>	<u>2,720</u>
Moins montants échéant en deçà d'un an	215	170
	<u>\$2,782</u>	<u>\$2,550</u>

Les remboursements annuels en capital s'élevaient à \$215,000 jusqu'en 1980, à \$1,745,000 en 1981 et à \$45,000 par la suite jusqu'en 1985.

4. Capital-actions

Les actions ordinaires, classes "A" et "B", sont égales à tous les égards, sauf que les actions ordinaires, classe "A", comportent 100 votes par action et que les actions ordinaires, classe "B", n'en ont qu'un par action. Un détenteur d'actions ordinaires, classe "A", peut, en tout temps, convertir celles-ci en un nombre égal d'actions ordinaires, classe "B". Au cours de l'exercice, 400 actions, classe "A", ont été converties en actions, classe "B".

En vertu des conditions relatives aux actions privilégiées, à dividende cumulatif de 5%, un fonds d'amortissement doit être mis de côté avant le 1er juillet de chaque année pour l'achat ou le rachat de ces actions. Le montant de ce fonds est déterminé d'après une formule basée sur le bénéfice net consolidé de l'exercice précédent. En 1975, 5,579 actions ont été ainsi achetées pour annulation. Par suite des achats d'actions privilégiées faits au cours de 1975 et au début de 1976, la compagnie n'est pas tenue de racheter d'autres actions privilégiées en 1976.

5. Options d'achat d'actions

Au 31 décembre 1975, des options d'achat sur 30,000 actions, classe "B", sont en cours. Le prix des options sur ces actions est comme suit:

15,000 actions, classe "B"

à \$4.00 l'action

15,000 actions, classe "B",

à \$4.38 l'action

L'exercice de ces options ne diluerait pas de façon importante le bénéfice par action. Aucune option n'a été accordée ou exercée au cours de 1975.

6. Régimes de retraite

(Voir également Note 1 (e))

Il existe plusieurs régimes de retraite pour les employés actuels et retirés de la compagnie et de ses filiales. D'après les plus récentes évaluations actuarielles, le total des obligations estimatives non pourvues au 31 décembre 1975 s'élève à environ \$2,900,000.

7. Rémunération des administrateurs et des dirigeants

La compagnie a neuf administrateurs. La rémunération totale des administrateurs en leur qualité d'administrateurs s'est élevée à \$35,000 en 1975 et à \$30,000 en 1974. La compagnie a onze dirigeants dont trois sont également administrateurs. La rémunération totale des dirigeants en leur qualité de dirigeants a été de \$659,000 en 1975 et de \$629,000 en 1974.

8. Baux

Aux termes de divers baux, la compagnie est astreinte à un engagement moyen annuel de \$350,000 pour les cinq prochaines années.

9. Engagements relatifs à des immobilisations

Au 31 décembre 1975, la compagnie s'était engagée dans des programmes approuvés qui, à leur terme, entraîneront des additions aux immobilisations d'environ \$1,100,000.

10. Programme anti-inflationniste

Avec effet au 14 octobre 1975, le gouvernement fédéral a adopté la Loi anti-inflation dont l'application ainsi que celle du règlement émis par la suite est prévue jusqu'au 31 décembre 1978. Aux termes de cette législation, les compagnies sont tenues de se conformer aux contrôles des prix, des marges bénéficiaires, de la rémunération des employés et des dividendes aux actionnaires. Il est encore difficile de déterminer quels seront les effets sur les compagnies du règlement sur les prix, les marges bénéficiaires et la rémunération des employés, en raison de l'incertitude qui règne quant à son interprétation, et de la nécessité d'établir les données pertinentes d'après les registres des compagnies.



Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de
GSW LIMITÉE – GSW LIMITED

Nous avons examiné le bilan consolidé de GSW Limitée – GSW Limited et de ses filiales au 31 décembre 1975 ainsi que l'état consolidé des revenus et dépenses, l'état consolidé des bénéfices non répartis, l'état consolidé du surplus d'apport et l'état consolidé de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. Notre examen a comporté une revue générale des procédés comptables ainsi que les sondages des registres comptables et autres preuves à l'appui que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière des compagnies au 31 décembre 1975, ainsi que les résultats de leur exploitation et l'évolution de leur situation financière pour l'exercice terminé à cette date, conformément aux principes comptables généralement reconnus, lesquels ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Clarkson, Gordon & Cie

Comptables agréés

Toronto, Canada,
le 24 février 1976.

Revue de cinq ans

(En milliers de dollars à l'exception des renseignements sur les actions)

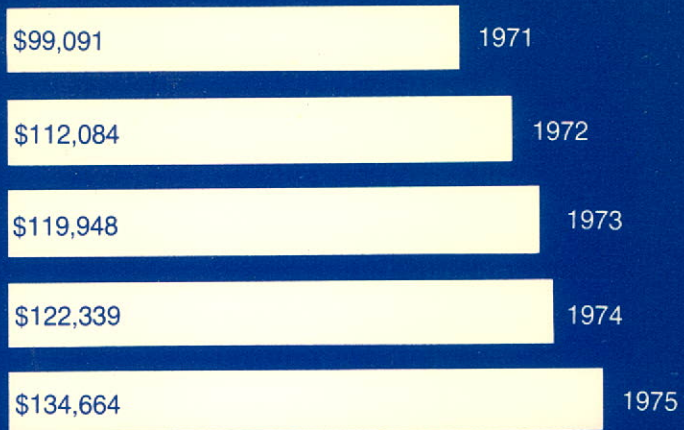
GSW Limited – GSW Limitée

Année terminée le 31 décembre

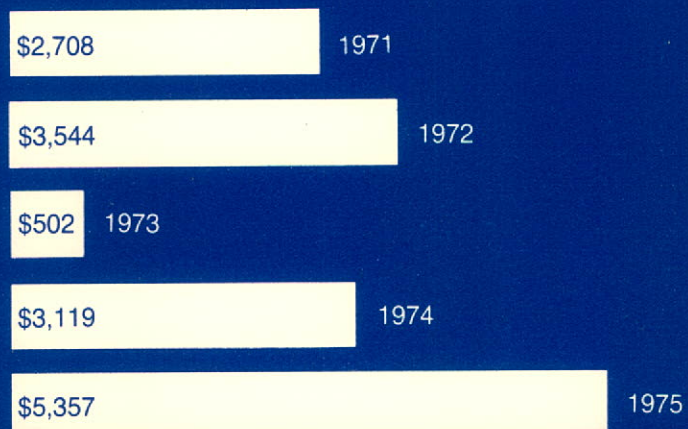
	1975	1974	1973	1972	1971
RÉSULTATS GSW POUR L'ANNÉE					
Ventes nettes	\$134,664	\$122,339	\$119,948	\$112,084	\$99,091
Bénéfice net avant postes extraordinaires	5,357	3,119	502	2,686	1,536
Bénéfice net après postes extraordinaires	5,357	3,119	502	3,544	2,708
Bénéfice par action ordinaire (voir note)					
Avant postes extraordinaires	1.30	.74	.09	.63	.35
Après postes extraordinaires	1.30	.74	.09	.84	.65
Amortissement.....	1,085	1,078	840	843	765
Additions aux immobilisations.....	1,537	2,060	1,022	583	4,577
ASPECT FINANCIER GSW À LA FIN DE L'ANNÉE					
Fonds de roulement	\$ 20,799	\$ 16,023	\$ 13,711	\$ 13,757	\$10,657
Rapport courant.....	1.8 à 1	1.4 à 1	1.5 à 1	1.5 à 1	1.4 à 1
Immobilisations – valeur nette aux livres.....	8,064	7,612	6,630	6,448	6,707
Actif total.....	54,803	61,205	47,380	48,839	43,003
Dette à long terme.....	2,782	2,550	2,720	2,890	3,810
Avoir des actionnaires	24,635	19,858	16,995	16,758	12,974
Actions ordinaires en circulation (voir note)	4,072	4,072	4,072	4,063	3,982
Actions privilégiées en circulation	15	21	22	24	25

Note: Les données sur les actions ordinaires pour 1972 et 1971 ont été rajustées pour donner effet au fractionnement de deux actions pour une en 1973.

Ventes d'affaires (en milliers de dollars)



Bénéfice net (en milliers de dollars)



GSW Limited/Limitée

