

Les présentes constituent un prospectus provisoire visant les titres qui y sont décrits et dont un exemplaire a été déposé auprès des commissions des valeurs mobilières ou autres organismes de réglementation similaires dans chacune des provinces du Canada, mais qui n'est pas encore sous forme définitive aux fins d'un placement ou d'un appel public à l'épargne. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qui y sont décrits ne peuvent faire l'objet d'aucun engagement avant que la commission des valeurs mobilières concernée ou un autre organisme de réglementation similaire n'ait visé le prospectus définitif.

Prospectus provisoire daté du 30 avril 1997

Les titres décrits dans le présent prospectus ne sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa; ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites. Aucune commission des valeurs mobilières ou autorité similaire au Canada ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts aux présentes; toute personne qui donne à entendre le contraire commet une infraction. Ces titres ne sont pas et ne seront pas inscrits en vertu de la loi américaine intitulée «Securities Act of 1933», dans sa version modifiée, et, sous réserve de certaines exceptions, ne peuvent être offerts ou vendus aux États-Unis d'Amérique ou à des personnes des États-Unis. Se reporter à la rubrique «Mode de placement».

Placement principal et secondaire

Le • 1997

INTERNATIONAL UTILITY STRUCTURES INC.

• \$ CA • actions ordinaires

International Utility Structures Inc. («IUSI» ou la «société») fait viser par les présentes le placement de • actions ordinaires (les «actions ordinaires»). Parmi les actions ordinaires visées aux termes des présentes, • sont visées comme placement secondaire effectué par certains actionnaires de IUSI (collectivement, les «actionnaires vendeurs»). Le prix d'offre des actions ordinaires a été déterminé par négociation entre la société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes. Se reporter à la rubrique «Actionnaires vendeurs et actionnaires principaux».

Les actions ordinaires en circulation de la société sont inscrite à la cote de la Bourse de l'Alberta sous le symbole «IUS». Le 29 avril 1997, le cours de clôture des actions ordinaires à la Bourse de l'Alberta a été de 5,05 \$ CA.

De l'avis des conseillers juridiques canadiens à la date d'émission, les actions ordinaires seront admissibles à des fins de placement en vertu de certaines lois et seront des placements admissibles en vertu de la *Loi de l'impôt sur le Revenu* (Canada) pour des fiducies régies par un régime enregistré d'épargne-retraite, un fonds enregistré de revenu de retraite ou un régime de participation différée aux bénéfices et, sous réserve du respect de certaines conditions décrites à la rubrique «Admissibilité aux fins de placement», ne constitueront pas un «bien étranger» aux fins de cette Loi. Se reporter à la rubrique «Admissibilité aux fins de placement».

Tous les montants en dollars indiqués aux présentes sont en dollars américains sauf indication à l'effet contraire.

PRIX : • \$ CA l'action ordinaire

	Prix d'offre	Rémunération des preneurs fermes	Produit net revenant à la société ²⁾	Produit net revenant aux actionnaires vendeurs ²⁾
Par action ordinaire	• \$ CA	• \$ CA	• \$ CA	• \$ CA
Total du placement ¹⁾	• \$ CA	• \$ CA	• \$ CA	• \$ CA

Notes :

- 1) IUSI a accordé aux preneurs fermes une option (l'«option de répartition excédentaire») permettant d'acheter des actions ordinaires pour un total pouvant aller jusqu'à 15 % du nombre total d'actions ordinaires vendues dans le cadre du présent placement au prix d'offre pour une période se terminant 60 jours après la date de clôture du présent placement, pour couvrir les répartitions excédentaires, le cas échéant. Le placement de ces actions ordinaires supplémentaires est aussi visé par le présent prospectus. Si l'option de répartition excédentaire est levée complètement, le prix d'offre total sera de • \$ CA, la rémunération des preneurs fermes sera de • \$ CA et le produit net revenant à la société sera de • \$ CA.
- 2) Avant la déduction des frais du présent placement évalués à • \$ CA, dont une proportion de • % ainsi que la rémunération des preneurs fermes à l'égard des actions ordinaires émises de la trésorerie de IUSI seront payés en puisant dans les fonds généraux de la société. Les actionnaires vendeurs verseront leurs quotes-parts proportionnelles respectives des frais du présent placement (• % au total) ainsi que la rémunération des preneurs fermes à l'égard des actions ordinaires qu'ils auront vendues. Se reporter à la rubrique «Mode de placement».

Les preneurs fermes, à titre de contrepartistes, offrent conditionnellement les actions ordinaires sous les réserves d'usage concernant leur vente antérieure et leur émission par IUSI et, à l'égard des actions ordinaires devant être vendues par les actionnaires vendeurs, sous les réserves d'usage concernant leur vente et leur livraison par les actionnaires vendeurs et, dans chaque cas, leur acceptation par les preneurs fermes conformément aux modalités contenues dans la convention de prise ferme à laquelle il est fait référence à la rubrique «Mode de placement», et sous réserve de l'approbation de certaines

questions juridiques pour le compte de IUSI et des actionnaires vendeurs par Bennett Jones Verchere et pour le compte des preneurs fermes par MacKimmie Matthews.

Le prix d'achat des actions ordinaires excède de • \$ CA l'actif corporel net de la société par action ordinaire en date du 31 mars 1997, compte tenu du présent placement, ce qui représente une dilution de • % pour les investisseurs. Si l'option de répartition excédentaire est levée intégralement, le prix d'achat des actions ordinaires excédera de • \$ CA l'actif corporel net de la société par action ordinaire en date du 31 mars 1997, compte tenu du présent placement, ce qui représente une dilution de • % pour les investisseurs. Se reporter aux rubriques «Dilution» et «Mode de placement». Un placement dans les actions ordinaires est sujet à certains facteurs de risque dont les investisseurs éventuels devraient tenir compte. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque».

Les souscriptions d'actions ordinaires seront reçues sous réserve du droit de les rejeter ou de les répartir en totalité ou en partie et sous réserve du droit de clore les registres de souscription en tout temps sans avis. La clôture devrait se faire le • ou vers cette date, ou à une autre date dont la société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes pourront avoir convenu (la «clôture»). Les certificats représentant les actions ordinaires devraient être disponibles pour livraison à la clôture.

TABLE DES MATIÈRES

ADMISSIBILITÉ AUX FINS DE PLACEMENT	5
TAUX DE CHANGE	6
SOMMAIRE DU PROSPECTUS	7
LA SOCIÉTÉ	13
ENTREPRISE DE LA SOCIÉTÉ	13
HISTORIQUE DE LA SOCIÉTÉ	13
VUE D'ENSEMBLE DE LA SOCIÉTÉ ET DE L'INDUSTRIE	14
STRATÉGIE COMMERCIALE	15
MARCHÉS	16
PRODUITS	17
PROCÉDÉ DE FABRICATION	18
COMMERCIALISATION ET VENTES	20
CONCURRENCE	21
ANALYSE DU COÛT SUR LE CYCLE DE VIE	23
QUESTIONS ENVIRONNEMENTALES	25
TECHNOLOGIE ET INGÉNIERIE	25
PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE	26
LOCAUX	26
EMPLOYÉS	36
STRUCTURE DU CAPITAL	ERREUR! SIGNET NON DÉFINI.
ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION	ERREUR! SIGNET NON DÉFINI.
GÉNÉRALITÉS	ERREUR! SIGNET NON DÉFINI.
COMPARAISON DES TRIMESTRES ARRÊTÉS AUX 31 MARS 1997	ERREUR! SIGNET NON DÉFINI.
COMPARAISON DES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 1996 ET	ERREUR! SIGNET NON DÉFINI.
COMPARAISON DES EXERCICES TERMINÉS LES 31 DÉCEMBRE 1995 ET 1994	ERREUR! SIGNET NON DÉFINI.
LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL	ERREUR! SIGNET NON DÉFINI.
ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA DIRECTION	36
LA DIRECTION	36
RÉMUNÉRATION DE LA HAUTE DIRECTION	38
ACTIONNAIRES PRINCIPAUX ET ACTIONNAIRES VENDEURS	41
PROMOTEURS	42
TITRES BLOQUÉS	43
DÉTAIL DU PLACEMENT	44
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS	44
ACTIONS ORDINAIRES	44

RÉGIME DE DROITS DES ACTIONNAIRES	44
ACTIONS PRIVILÉGIÉES	46
ACTIONS PRIVILÉGIÉES RACHETABLES AU GRÉ DE LA SOCIÉTÉ DE PREMIER RANG, SÉRIE 2	47
VENTES ANTÉRIEURES	49
EMPLOI DU PRODUIT	49
RÉPARTITION ANTÉRIEURE DES DIVIDENDES ET POLITIQUE DE DIVIDENDES	50
FOURCHETTE DES PRIX ET VOLUME DES OPÉRATIONS SUR LES ACTIONS ORDINAIRES	50
DILUTION	51
MODE DE PLACEMENT	52
MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES.....	53
LITIGES EN COURS	53
CONTRATS IMPORTANTS	53
QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE	54
FACTEURS DE RISQUE	54
VÉRIFICATEURS, AGENT DES TRANSFERTS ET	69
ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS	ERREUR! SIGNET NON DÉFINI.
DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES	68
ATTESTATION DE IUSI.....	69
ATTESTATION DES PRENEURS FERMES	70
ATTESTATION DU PROMOTEUR.....	71

ADMISSIBILITÉ AUX FINS DE PLACEMENT

De l'avis de Bennett Jones Verchere et de MacKimmie Matthews, à la date des présentes, un placement dans les actions ordinaires dont le placement est visé par le présent prospectus sera un placement admissible, sans avoir recours aux dispositions dites «omnibus», ou un tel placement ne sera pas interdit, dans chaque cas, sous réserve des dispositions générales en matière de placement et, dans certains cas, sous réserve des critères de placement sûr et des exigences additionnelles se rapportant aux objectifs ou aux politiques de placement ou de prêt, en vertu des lois suivantes :

Loi sur les sociétés d'assurances (Canada)
Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (Canada)
Loi de 1985 sur les normes de prestation de pension (Canada)
Loi sur les sociétés de prêt et de fiducie (Ontario)
Loi sur les régimes de retraite (Ontario)
Loi sur les assurances (Québec)
Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne (Québec)
Loi sur les régimes complémentaires de retraite (Québec)
Loi sur les assurances (Manitoba)
Loi intitulée «Loan and Trust Corporations Act» (Alberta)

De l'avis de ces conseillers juridiques, à la date d'émission, les actions ordinaires seront également des placements admissibles en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenu de retraite ou des régimes de participation différée aux bénéfices (mis à part une fiducie régie par des régimes de participation différée aux bénéfices dont l'employeur est la société ou une société qui a des liens avec celle-ci aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada)).

Les régimes de revenu différé, comme les régimes enregistrés d'épargne-retraite, les fonds enregistrés de revenu de retraite et les régimes de participation différée aux bénéfices, qui investissent plus de 20 % de leurs actifs dans des «biens étrangers», au sens de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada), sont sujets à une pénalité fiscale à l'égard de la valeur des biens étrangers en excédent de cette limite de 20 %. Les modifications proposées à la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) que le ministre des Finances a annoncées prévoient, si elles sont adoptées sous leur forme actuelle, que les actions d'une société canadienne dont la valeur est tirée principalement d'actifs étranger constitueront des biens étrangers même si elles sont inscrites à la cote d'une bourse du Canada à moins que la société n'ait une présence importante au Canada. De l'avis des conseillers juridiques, les actions ordinaires offertes par les présentes ne constitueront pas des biens étrangers d'après les modifications proposées actuelles à la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) à la condition que i) la société continue de maintenir un siège social au Canada et ii) la société ou une autre compagnie qu'elle contrôle emploie et continue d'employer au Canada plus de 5 salariés à temps plein dans la conduite active d'une entreprise exploitée par la société ou cette autre compagnie (autre qu'une entreprise de placement ou une entreprise exploitée par l'entremise d'une société de personnes dont la société ou cette autre compagnie n'est pas un associé à participation majoritaire).

TAUX DE CHANGE

Tous les montants en dollars donnés aux présentes sont indiqués en dollars américains à moins d'indication à l'effet contraire. À compter du 1^{er} janvier 1996, les comptes de la société sont tenus en dollars américains. L'information financière des années antérieures était comptabilisée en dollars canadiens et a été convertie en dollars américains aux fins du présent prospectus. Le tableau suivant donne le taux de change des dollars canadiens pour 1 00 \$ US en vigueur à la fin de 1996 et le taux de change moyen au cours de 1996. Le tableau présente également les taux de change utilisés pour convertir les comptes des années antérieures en dollars américains.

	Année		
	1996	1995	1994
Taux à la fin de l'année.....	1,3700 \$	1,3652 \$	1,3652 \$
Taux moyen pour l'année	1,3635 \$	1,3652 \$	1,3652 \$

Le 29 avril 1997, le taux au comptant de midi de la Banque du Canada était de 1,00 \$ US = 1,3976 \$ CA.

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le texte qui suit est donné sous réserve des renseignements plus détaillés et des états financiers figurant ailleurs dans le présent prospectus. Il ne traite pas des actions ordinaires qui peuvent être émises au moment de la levée de l'option de répartition excédentaire. Se reporter à la rubrique «Mode de placement».

Le placement

Émission : • actions ordinaires.

Montant : • \$ CA.

Prix : • \$ CA.

Emploi du produit : Le produit net que recevra IUSI de la vente des actions ordinaires offertes par les présentes, évalué à • millions de dollars après la déduction de la rémunération des preneurs fermes et des frais estimatifs du placement servira aux fins suivantes :

- construction d'une deuxième installation de fabrication, comprenant la galvanisation, comme il est décrit à la rubrique «Entreprise de la société - Locaux»
- ajout d'une installation de galvanisation pour gérer les activités existantes
- expansion du programme de commercialisation en Amérique du Nord, développement d'un réseau de commercialisation pour l'Europe et l'Asie, élargissement du groupe de soutien technique et d'ingénierie pour des efforts de commercialisation internationale et création de bases de données sur la clientèle pour les marchés internationaux
- le solde du produit net sera initialement ajouté au fonds de roulement et, au besoin, servira à financer les sommes nécessaires au fonds de roulement pour les activités de fabrication accrues, à financer le perfectionnement et l'automatisation de l'équipement à la première usine, à combler les besoins administratifs, à soutenir les fonctions de commercialisation et à assurer le perfectionnement continu de la technologie

Millions de \$ CA

• \$ CA

Si l'option de répartition excédentaire est levée intégralement, le produit net sera augmenté à • \$ CA et les fonds supplémentaires serviront aux fins générales d'entreprise comme il est décrit précédemment.

Placement secondaire : Parmi les actions ordinaires visées par les présentes, • sont visées comme placement secondaire par les actionnaires vendeurs. Se reporter à la rubrique «Actionnaires principaux et actionnaires vendeurs».

La société

IUSI fabrique et vend des poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour faibles contraintes d'acier coniques et ronds, communément appelés «poteaux d'électricité» ou «poteaux de téléphone». IUSI est la première société en Amérique du Nord à produire avec succès des poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour faibles contraintes d'acier comme solution de rechange écologique et concurrentielle au niveau du prix aux poteaux de bois conservés chimiquement qui ont par le passé dominés le marché. Le poteau de IUSI est produit à faible coût, facile à installer et vise un très grand marché. Les capacités de production d'une usine procurent un effet de levier de l'exploitation. Une usine atteint le seuil de rentabilité à moins de 15 % de la capacité.

Les poteaux d'acier coniques et ronds de IUSI sont fabriqués au moyen d'un procédé de production appartenant à la société à partir d'une installation de production de 102 000 pieds carrés située à Batesville (Arkansas) aux États-Unis. Au cours du deuxième trimestre de 1996, la société a déménagé son installation de fabrication de la région de Crowsnest Pass dans le sud-ouest de l'Alberta à l'Arkansas. La chaîne de production intègre une technologie unique appartenant à la société qui utilise le soudage par résistance électrique pour produire un poteau d'acier conique et rond de 45 pieds à toutes

les 90 secondes environ à des vitesses de soudage de 25 mètres par minute (82 pieds par minute), ce qui est à peu près 10 fois plus rapide que la vitesse de la technologie des concurrents. IUSI fabrique des poteaux d'acier coniques et ronds pour les secteurs des services publics de télécommunications et d'électricité dont la longueur varie de 25 à 70 pieds. IUSI a récemment effectué d'autres améliorations technologiques qui ont augmenté la vitesse de soudage à 45 mètres par minute (147 pieds par minute). Ce nouveau procédé technologique de soudage par résistance électrique a été homologué en septembre 1994 par le Bureau canadien de soudage qui a homologué à nouveau le procédé à la nouvelle usine en Arkansas au cours du premier trimestre de 1997.

Marché

Selon des études de marché que la société a effectuées, la direction estime que le marché nord-américain actuel pour les poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles représente entre 6 et 8 millions de poteaux par année, soit environ 1,9 milliard de dollars annuellement. Selon les estimations de la direction, le marché mondial, qui exige généralement des poteaux plus courts que le marché nord-américain, représente entre 20 et 25 millions de poteaux par année, ce qui totalise plus de 4,0 milliards de dollars.

Les clients de la société sont des entreprises de services publics situées en Amérique du Nord et à l'étranger qui distribuent de l'électricité et offrent des services de télécommunications aux consommateurs. La société a mis sur pied un réseau de distribution aux États-Unis comprenant 23 bureaux employant environ 80 représentants de vente et 8 distributeurs qui sont épaulés par son personnel technique et de commercialisation. Le personnel de IUSI s'occupe directement et par l'entremise de représentants de la commercialisation au Canada. Dans certaines régions de l'Asie du Sud-Est, la commercialisation est assumée par la société de commerce japonaise Nichimen Corporation et le reste de la commercialisation mondiale est assumée par le personnel de IUSI ou par l'entremise de ses représentants. À ce jour, IUSI a livré des poteaux à plus de 300 services publics aux États-Unis et au Canada et deux à l'étranger.

Stratégie commerciale

Le principal objectif de la société est de maximiser la valeur de ses actions en poursuivant son développement en tant qu'entreprise en croissance rapide et axée sur la technologie qui fournit des poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles d'acier à des clients importants, stables et financièrement solides. La stratégie d'expansion de la société met l'accent sur les objectifs suivants :

Produit standardisé : Faire en sorte que les poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles d'acier fabriqués selon le procédé de IUSI soient reconnus comme produit «standard» que l'on peut se procurer à un prix qui a été établi comme il s'agissait d'une marchandise, par opposition à un produit fabriqué et conçu sur demande, à prix élevé et en faible quantité auquel les services publics tiennent depuis plusieurs années;

Part du marché : Utiliser l'effet de levier de l'exploitation important que procurent les grands volumes de production que peut réaliser une usine pour occuper une part prépondérante du marché comme premier fournisseur mondial de poteaux de distribution d'acier;

Alliances stratégiques : Continuer d'établir des alliances stratégiques avec ses clients clés et ses fournisseurs importants qui soient réciproquement bénéfiques et qui améliorent les chances que toutes les parties atteignent leurs objectifs à long terme;

Réseau de commercialisation : Étendre le réseau actuel de bureaux de vente aux États-Unis et élaborer un système de commercialisation mondial;

Avantages pour l'environnement : Sensibiliser les agences gouvernementales et les services publics aux préoccupations croissantes relatives à l'environnement que suscite l'utilisation continue des poteaux de bois (qui épuisent les forêts et qui sont traités avec des pesticides et des agents de conservation chimiques) et en même temps souligner le besoin d'initier un programme bien défini pour promouvoir des solutions de rechange bénéfiques à l'environnement, en proposant les poteaux d'acier sans danger pour l'environnement de IUSI qui sont surtout fabriqués avec de l'acier recyclé comme le choix qui s'impose; utiliser les risques en matière d'environnement que comportent les poteaux de bois traité pour mettre l'accent sur les avantages rattachés aux poteaux de IUSI du point de vue de l'environnement;

Coût sur le cycle de vie : Accentuer le fait que les poteaux d'acier de IUSI offrent la solution de rechange la plus rentable en présentant l'analyse du coût sur le cycle de vie auprès des secteurs des télécommunications et de l'électricité comme l'un des critères d'évaluation les plus importants dans l'achat de poteaux;

Technologie améliorée : Continuer d'améliorer le procédé de production afin de réduire les coûts de production et d'en augmenter le volume;

Emplacements des usines : Améliorer l'efficience des activités en optimisant l'emplacement de toutes les installations de fabrication pour qu'elles soient situées près des fournisseurs d'acier et des clients.

Se reporter à la rubrique «Entreprise de la société - Stratégie commerciale».

Dilution

Le prix d'achat des actions ordinaires excède de • \$ l'actif corporel net de la société par action ordinaire en date du 31 mars 1997, compte tenu du présent placement, ce qui représente une dilution de • % pour les investisseurs. Si l'option de répartition excédentaire est levée intégralement, le prix d'achat des actions ordinaires excédera de • \$ l'actif corporel net de la société par action ordinaire en date du 31 décembre 1996, compte tenu du présent placement, ce qui représente une dilution de • % pour les investisseurs. Se reporter aux rubriques «Dilution» et «Mode de placement».

Facteurs de risque

Conversion aux poteaux d'acier

IUSI peut ne pas réussir à pénétrer le marché suffisamment pour devenir rentable. Que IUSI réussisse à s'introduire dans le marché des poteaux de distribution dépend dans une large mesure de sa faculté de persuader les services publics qui sont traditionnellement conservateurs d'adopter, du moins en partie, des poteaux d'acier plutôt que des poteaux de bois.

Concurrence avec le bois

La concurrence face aux producteurs bien établis de poteaux de bois traité est importante et la société peut ne pas réussir à convaincre les services publics d'utiliser les poteaux d'acier plutôt que les poteaux de bois. Au fur et à mesure que les ventes de IUSI prendront de l'ampleur, la notoriété du produit se répandra et les fournisseurs de poteaux de bois pourraient recourir à une fixation de prix protectionniste afin d'empêcher IUSI de faire davantage d'incursions dans le marché.

Concurrence avec l'acier et d'autres matériaux

Au fur et à mesure que IUSI développe le marché des poteaux d'acier, d'autres producteurs pourraient être attirés par le marché. À l'heure actuelle, IUSI ne connaît aucun autre fabricant de poteaux d'acier qui possède la technologie lui permettant de fournir des poteaux d'acier à des prix concurrentiels aux siens; toutefois, avec suffisamment de temps et de ressources financières, il est possible que les concurrents mettent au point une technologie concurrente fonctionnelle. Les poteaux de béton qui pèsent normalement environ 5 à 7 fois le poids de la catégorie équivalente des poteaux d'acier occupent une part minime du marché nord-américain. Les poteaux de composite et fibre de verre sont coûteux pour ce qui est des coûts de production et des matières premières et, par conséquent, ils occupent également une part minime du marché nord-américain.

Coût de l'acier

L'acier représente la plus grande part des coûts de production de IUSI et, par conséquent, le prix de l'acier influencera sa rentabilité.

Technologie concurrentielle

Avec suffisamment de temps et de ressources financières, il est possible que des concurrents puissent créer une technologie concurrentielle fonctionnelle qui pourrait réduire les coûts en capital de l'usine, les coûts de traitement ou les coûts de revêtement en deçà de ceux de IUSI.

Dividendes

IUSI n'a pas l'intention de verser de dividendes sur ses actions ordinaires dans un avenir prévisible et a actuellement l'intention de conserver ses bénéfices pour les utiliser dans son entreprise.

Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque».

Données financières choisies
(en milliers de dollars US, sauf les montants par action)

IUSI a débuté ses activités au cours du second semestre de 1991. Afin de remplir une commande de 83 843 unités, IUSI a fabriqué en 1992 et 1993 des poteaux d'acier à douze faces, utilisant à cette fin des techniques de soudage conventionnelles. Pendant cette même période, la société a utilisé les liquidités générées par cette commande pour élaborer une nouvelle technique brevetée que le Bureau canadien de soudage a homologuée en septembre 1994. Grâce à cette nouvelle technique, IUSI a cessé de fabriquer les poteaux de style traditionnel, et elle s'est mise à la recherche de débouchés pour ses nouveaux poteaux de télécommunication et de distribution électrique qui sont faits d'acier et qui sont légers, coniques et ronds.

Les données financières choisies présentées ci-dessous devraient être lues conjointement avec les états financiers de la société et les notes y afférentes ainsi qu'avec l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation paraissant ailleurs dans le présent prospectus. Les renseignements financiers au 31 décembre 1996 et pour chacun des exercices compris dans la période de cinq ans terminée à cette date sont tirés des états financiers vérifiés.

	Trois mois arrêtés au 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre				
	1997	1996	1996	1995	1994	1993	1992
	(non vérifié)						
<u>État des résultats</u>							
Chiffre d'affaires	1 877	\$ 568	\$ 2 548	\$ 1 593	\$ 472	\$ 11 847	\$ 14 679
Soustraire :							
Coût des produits vendus	1 470	565	2 300	1 793	247	5 999	10 908
Coûts d'exploitation de l'usine	391	205	1 038	661	229	843	463
Frais de vente et d'administration	691	490	2 675	1 770	1 565	1 451	877
Déménagement et démarrage de l'usine	—	—	1 584	—	—	—	—
Frais du financement à l'exportation consenti par le gouvernement canadien	—	—	—	—	—	587	1 233
Provision pour les (réduction des) coûts d'achèvement d'un contrat	—	—	—	—	(893)	1 054	—
	<u>2 552</u>	<u>1 260</u>	<u>7 597</u>	<u>4 224</u>	<u>1 148</u>	<u>9 934</u>	<u>13 481</u>
Bénéfice (perte) avant les intérêts, l'amortissement et les impôts sur le revenu	<u>(675)</u>	<u>(692)</u>	<u>(5 049)</u>	<u>(2 631)</u>	<u>(676)</u>	<u>1 913</u>	<u>1 198</u>
Dividendes des actions privilégiées	33	33	132	122	87	4	6
Intérêts créditeurs et autres produits	(292)	(136)	(411)	(85)	(186)	(140)	312
Amortissement	<u>242</u>	<u>158</u>	<u>597</u>	<u>506</u>	<u>204</u>	<u>480</u>	<u>162</u>
Bénéfice (perte) avant les impôts sur le revenu	(658)	(747)	(5 367)	(3 174)	(781)	1 569	717
Impôts sur le revenu (recouvrement)	—	—	22	—	—	91	—
Exigibles	—	—	—	(412)	(233)	473	128
Reportés	—	—	—	—	—	—	—
Bénéfice net (perte)	<u>(658)</u>	<u>(747)</u>	<u>(5 389)</u>	<u>(2 762)</u>	<u>(548)</u>	<u>1 005</u>	<u>589</u>

Par action ordinaire (après la
division d'actions à raison de
11 contre 1 effectuée le
27 septembre 1995)

(0,06) \$ (0,07) \$ (0,48) \$ (0,35) \$ (0,82) \$ 2,14 \$ 1,26 \$

	Trois mois arrêtés au 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre				
	1997	1996	1996	1995	1994	1993	1992
	(non vérifié)						
Dépenses en immobilisations	220 \$	126 \$	1 937 \$	412 \$	741 \$	1 082 \$	2 239 \$
Frais de recherche et de mise au point	—	—	—	176	1 258	26	91

Bilan

	31 mars	31 décembre	
	1997	1996	1995
	(non vérifié)		
Actif à court terme	4 942 \$	4 908 \$	12 177 \$
Immobilisations	4 707 \$	4 679 \$	3 249 \$
Frais de mise au point capitalisés	1 290 \$	1 339 \$	1 434 \$
Total de l'actif	10 939 \$	10 926 \$	16 860 \$
Passif à court terme	1 478 \$	807 \$	1 343 \$
Actions privilégiées	1 907 \$	1 914 \$	1 914 \$
Avoir des actionnaires	7 554 \$	8 205 \$	13 602 \$

LA SOCIÉTÉ

IUSI a remplacé Strand Industries Limited («Strand»), société constituée le 18 juillet 1986 conformément aux lois de la province de Colombie-Britannique par une déclaration d'association et prorogée par un certificat de prorogation en vertu de la loi intitulée *Business Corporations Act* (Alberta) le 2 juillet 1992. Le 8 juillet 1993, Strand a constitué une nouvelle filiale, International Utility Structures Inc. Le 1^{er} février 1994, Strand a fusionné avec International Utility Structures Inc. et la société prorogée est devenue IUSI. Le siège social et principal établissement de la société est situé au 777 - 8th Avenue S.W., bureau 1800, Calgary (Alberta) T2P 3R5 (Téléphone : 1 800 263-9444).

ENTREPRISE DE LA SOCIÉTÉ

Historique de la société

Avant que IUSI ne commence ses activités au milieu de 1991, certains membres de son équipe de direction actuelle travaillaient dans le secteur des poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles et autres secteurs connexes. Ce groupe avait obtenu des études de marché qui démontraient qu'un nombre important de services publics au Canada et aux États-Unis étaient intéressés à des poteaux autres que les poteaux de bois traités chimiquement. Au cours du dernier semestre de 1988, cette équipe a participé à l'acquisition de Polesystems Inc. («Polesystems»), entreprise de fabrication d'acier située à Calgary en Alberta. Cette acquisition a permis au groupe d'entrer dans le secteur des services publics et d'acquérir de l'expérience dans la fabrication de poteaux d'acier.

Après l'acquisition de Polesystems, l'équipe de direction a décidé que la ligne de produits qui permettait le plus d'occasions de croissance futures tant dans le marché nord-américain que dans le marché international était celle des poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles «autres que de bois». Il était évident que l'étape subséquente était de tirer de profit de cette occasion qui se présentait dans le marché en trouvant ou en créant une technologie capable de produire des poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles à bon marché qui répondraient à toutes les exigences techniques du marché et qui pourraient être produits en volumes fiables et suffisants pour satisfaire à la demande.

Afin de concentrer ses efforts sur la création d'une nouvelle technologie convenable, les actifs de Polesystems associés aux produits qui exigeaient d'être conçus sur demande ont été vendus à des tiers au milieu de 1991. IUSI concentre maintenant ses activités sur le marché des poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles à volume élevé.

Après avoir examiné globalement les techniques de fabrication et les matières premières de remplacement, la société en est venue à la conclusion que l'acier était le seul matériau qui pourrait permettre la production de poteaux autres qu'en bois, d'un bon rapport coût-efficacité, à prix concurrentiel et en volumes élevés nécessaires pour satisfaire aux critères d'achat du marché. La société a entrepris de développer la capacité lui permettant d'utiliser la technique du soudage par résistance électrique pour souder des tubes coniques selon des ratios élevés de conicité requis pour l'obtention d'un rapport solidité-poids avec les coûts de matériaux les plus bas. La société a acquis certaines techniques de soudage par résistance électrique pour démarrer ses activités de recherche et développement. IUSI a maintenant mis au point sa propre technologie pour la production de poteaux d'acier de diverses conicités pouvant mesurer jusqu'à 45 pieds, ce qui a permis, au cours du dernier trimestre de 1994, de créer avec succès l'unique procédé de production de poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles d'acier coniques et ronds, en grande quantité et rapidement, dans le monde. Se reporter à la rubrique «Entreprise de la société - Technologie et ingénierie».

Pendant qu'elle procédait à l'acquisition et à la mise au point de nouvelle technologie, la société a été approchée par le National Electrification Administration («NEA») des Philippines pour fournir une grande quantité de poteaux de distribution électrique d'acier anti-typhon. IUSI a signé un contrat de 36 millions de dollars avec la NEA pour 83 843 poteaux de distribution devant être fabriqués au moyen de la technique de soudage traditionnelle. Les poteaux pour ce contrat ont été livrés en 1992 et 1993. La chaîne de production créée pour ce contrat a par la suite été modernisée pour accueillir la nouvelle technologie de IUSI.

Vue d'ensemble de la société et de l'industrie

Selon des études de marché que la société a effectuées, la direction estime que le marché nord-américain actuel pour les poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles représente entre 6 et 8 millions de poteaux par année, soit environ 1,9 milliard de dollars annuellement. Selon les estimations de la

direction, le marché mondial, qui exige généralement des poteaux plus courts que le marché nord-américain, représente entre 20 et 25 millions de poteaux par année, ce qui totalise plus de 4,0 milliards de dollars.

Le marché des services publics est bien connu pour être conservateur et réfractaire aux changements. Les contraintes croissantes obligeant les entreprises à être plus responsables au niveau financier et environnemental ainsi que la déréglementation touchant toute l'Amérique du Nord ont provoqué d'importantes restructurations accompagnées d'une concurrence libre, ce qui a incité les services publics à devenir plus proactives dans la gestion de leurs entreprises. Cette situation pousse les services publics à rechercher de nouvelles technologies et de nouveaux produits rentables à long terme. IUSI travaille avec un certain nombre de services publics dominant le marché tant en Amérique du Nord qu'à l'étranger pour qu'ils adoptent les poteaux d'acier. Bon nombre d'entre eux ont une base de poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles en place de plus de 750 000 poteaux chacune et sont considérées comme évoluées et focalisées sur les nouvelles technologies, la méthode du coût complet sur le cycle de vie et le développement durable à long terme.

Malgré le temps que les services publics prennent pour accepter des nouveaux produits et des nouvelles pratiques, IUSI a réussi à se faire accepter par une partie importante du marché. À ce jour, la société a reçu des commandes provenant de plus de 300 services publics aux États-Unis et au Canada et deux à l'étranger. Se reporter à la rubrique «Entreprise de la société - Marchés».

Depuis le milieu des années 1991, IUSI a concentré ses activités sur la fabrication et la vente de poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles (communément appelés «poteaux d'électricité» ou «poteaux de téléphone»). Le marché des produits de la société est important. Le remplacement continu des vieux poteaux de bois, surtout dans les pays avec des réseaux de télécommunication et de distribution électrique développés, représente au départ la plus grande part du marché. La croissance et le perfectionnement continus de l'infrastructure des télécommunications et électrique représentent également une part importante du marché. IUSI a mis au point un nouveau procédé pour produire des poteaux de télécommunication, de distribution électrique d'acier et de transmission pour contraintes faibles, à bon marché, de qualité supérieure et en grandes quantités qui lui permettent de participer à ce marché en expansion.

IUSI fabrique des poteaux d'acier coniques et ronds pour les secteurs des services publics de télécommunications et d'électricité dont la longueur varie de 25 à 70 pieds. Ces poteaux, dont la méthode d'installation est la même que pour les poteaux de bois, représentent une solution de rechange écologique et rentable aux poteaux de bois qui sont traités chimiquement et qui ont par le passé dominé le marché. En raison de leur plus longue durée de vie et du fait qu'ils ne demandent pratiquement aucun entretien, les poteaux d'acier de IUSI permettent aux services publics d'obtenir un coût annualisé beaucoup plus bas. Les poteaux d'acier de IUSI représentent la solution au lessivage des agents de conservation chimiques dans la nappe souterraine, aux préoccupations touchant l'élimination des produits usés, les coûts éventuels d'assainissement du sol et autres coûts reliés aux poteaux de bois qui sont traités chimiquement. De plus, les poteaux d'acier de IUSI sont fabriqués avec de l'acier recyclé, sont entièrement recyclables et possèdent une valeur résiduelle de récupération une fois mis hors de service.

La ligne de produits de la société est fabriquée au moyen d'un procédé de production appartenant à la société à partir d'une installation de fabrication de 102 000 pieds carrés située à Batesville (Arkansas) aux États-Unis. Cette usine a été déménagée de la région de Crowsnest Pass dans le sud-ouest de l'Alberta au cours du deuxième trimestre de 1996. Ce procédé de production intègre une technologie unique qui permet des cycles de production courts pouvant produire un poteau d'acier conique de 45 pieds à toutes les 90 secondes environ. Ce procédé utilise peu de main-d'oeuvre et est écologique. La chaîne de production de IUSI peut fabriquer environ 85 000 poteaux par période de travail par année en utilisant une main-d'oeuvre directe de 15 personnes. La direction évalue à 250 000 poteaux par chaîne de production le total de la capacité annuelle maximale. IUSI a actuellement une ligne de production.

Les poteaux d'acier de IUSI sont conçus et testés de façon indépendante pour satisfaire aux normes établies par le *National Electrical Safety Code* des États-Unis, ce qui est obligatoire pour les soumissions aux services publics. Étant donné que les services publics américains font généralement leurs achats par l'entremise des bureaux de vente régionaux, IUSI a créé un réseau de 23 bureaux de vente aux États-Unis qui emploient environ 80 représentants. De plus et afin de mieux desservir les services publics dont les besoins annuels en poteaux sont peu élevés, IUSI a nommé 8 distributeurs pour offrir une source d'approvisionnement immédiatement disponible. IUSI a également mis sur pied un groupe de soutien technique, de commercialisation et de vente pour aider les représentants dans leurs efforts de commercialisation. Au Canada et dans la plupart des marchés internationaux, la commercialisation est faite par le personnel expérimenté de IUSI directement et par l'entremise de représentants. Dans certaines régions de l'Asie du sud-est, la société de commerce japonaise Nichimen Corporation est le distributeur exclusif de IUSI. Nichimen Corporation est une grande société de

commerce qui a un chiffre d'affaires de 46 milliards de dollars et est représentée dans 93 emplacements partout dans le monde.

Une fois le contrat avec les Philippines terminé, IUSI a cessé de fabriquer des poteaux multifaces et produit maintenant uniquement des poteaux d'acier ronds et coniques.

Jusqu'en 1995, IUSI a fabriqué ses poteaux à son usine de Crowsnest Pass, en Alberta et a concentré ses efforts à l'établissement d'un marché nord américain pour ses nouveaux poteaux de distribution. La plus grande pénétration du marché s'est faite dans la partie est de l'Amérique du Nord et dans le sud des États-Unis. Les fournisseurs d'acier de IUSI étaient également situés dans la partie est des États-Unis. En conséquence, les frais de transport de la société étaient extrêmement élevés.

Une fois terminé son premier appel public à l'épargne en novembre 1995, la société a entrepris de déménager son usine du sud de l'Alberta à Batesville en Arkansas, ce qui fait que l'usine de fabrication de IUSI est maintenant située à proximité de ses fournisseurs d'acier et de sa principale clientèle. Ce déplacement a réduit grandement le fret de l'acier ainsi que les frais de transport vers la clientèle.

Stratégie commerciale

Le principal objectif de la société est de maximiser la valeur de ses actions en poursuivant son développement en tant qu'entreprise en croissance rapide et axée sur la technologie qui fournit des poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles d'acier à des clients importants, stables et financièrement solides. La stratégie d'expansion de la société met l'accent sur les objectifs suivants :

Produit standardisé : Faire en sorte que les poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles d'acier fabriqués selon le procédé de IUSI soient reconnus comme produit «standard» que l'on peut se procurer à un prix qui a été établi comme il s'agissait d'une marchandise, par opposition à un produit fabriqué et conçu sur demande, à prix élevé et à volume faible auquel les services publics tiennent depuis plusieurs années;

Part du marché : Utiliser l'effet de levier de l'exploitation important que procurent les grands volumes de production que peut réaliser une usine pour occuper une part prépondérante de marché comme premier fournisseur mondial de poteaux de distribution d'acier;

Alliances stratégiques : Continuer d'établir des alliances stratégiques avec ses clients clés et ses fournisseurs importants qui soient réciproquement bénéfiques et qui améliorent les chances que toutes les parties atteignent leurs objectifs à long terme;

Réseau de commercialisation : Étendre le réseau actuel de bureaux de vente aux États-Unis, élaborer un système de commercialisation mondial et élargir et renforcer le groupe de soutien technique et d'ingénierie des ventes;

Avantages pour l'environnement : Sensibiliser les agences gouvernementales et les services publics aux préoccupations croissantes relatives à l'environnement que suscite l'utilisation continue des poteaux de bois (qui épuise les forêts et qui sont traités avec des pesticides et des agents de conservation chimiques) et en même temps souligner le besoin d'initier un programme bien défini pour promouvoir des solutions de rechange bénéfiques à l'environnement, en proposant les poteaux d'acier sans danger pour l'environnement de IUSI qui sont surtout fabriqués avec de l'acier recyclé comme le choix qui s'impose; utiliser les risques en matière d'environnement que comportent les poteaux de bois traité pour mettre l'accent sur les avantages rattachés aux poteaux de IUSI du point de vue de l'environnement;

Coûts sur le cycle de vie : Accentuer le fait que les poteaux d'acier de IUSI offrent la solution de rechange la plus rentable en présentant l'analyse du coût sur le cycle de vie auprès des secteurs des télécommunications et de l'électricité comme l'un des critères d'évaluation les plus importants dans l'achat de poteaux;

Technologie améliorée : Continuer d'améliorer le procédé de production afin de réduire les coûts de production et d'en augmenter le volume;

Emplacements des usines : Améliorer l'efficacité des activités en optimisant l'emplacement de toutes les installations de fabrication pour qu'elles soient situées près des fournisseurs d'acier et des clients.

Marchés

Le marché

Les produits de IUSI sont fabriqués pour les segments de marché des télécommunications, de la distribution électrique et de la transmission pour contraintes faibles, ce qui représente un marché mondial considérable. Suit une description des poteaux utilisés.

Poteaux de distribution électrique : ce sont en général des poteaux mesurant de 35 à 65 pieds qui supportent des lignes électriques triphasées pouvant aller jusqu'à 35 kilovolts. Ils sont habituellement installés à raison de 13 par kilomètre ou de 20 par mille dans les régions rurales et de 25 par kilomètre ou de 40 par mille dans les régions urbaines;

Poteaux de télécommunication : ce sont en général des poteaux mesurant de 25 à 35 pieds qui soutiennent des câbles de transmission de données par fibre optique, de câblodiffusion et de téléphone. Ils sont habituellement installés à raison de 17 par kilomètre ou de 27 par mille;

Poteaux de catégorie sous-transmission ou de transmission pour contraintes faibles : ce sont en général des poteaux mesurant de 40 à 70 pieds qui soutiennent des lignes électriques dont la fréquence est de 35 à 70 kilovolts. Ils sont également utilisés pour construire des pylônes de transmission en forme de H pour soutenir des lignes de transmission d'une fréquence de 70 à 240 kilovolts. Ils sont habituellement installés à raison de 8 par kilomètre ou de 13 par mille.

Les services publics de télécommunications et d'électricité demandent actuellement des produits dont la source d'approvisionnement est fiable et qui diminuent le coût sur le cycle de vie tout en étant écologiques. La plupart des services publics en Amérique du Nord recherchent des solutions de rechange au bois.

La société évalue que la base de poteaux de télécommunications, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles en place en Amérique du Nord représente actuellement 175 millions de poteaux, et que la demande annuelle varie entre 6 et 8 millions de poteaux ayant une valeur d'environ 1,9 milliard de dollars. La société estime que les nouvelles installations de poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles augmentent au rythme de 1,25 % de la base en place par année et représentent environ 30 % du total des achats annuels de poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles. Le remplacement des poteaux existant se fait au rythme de 3 % environ de la base en place et représente environ 70 % du total du marché annuel des poteaux. La société considère que le marché américain annuel de l'achat de poteaux est à peu près 20 fois celui du Canada. Par conséquent, IUSI consacre beaucoup d'efforts à la commercialisation de ses poteaux aux États-Unis. La distribution d'électricité et de télécommunications est une composante essentielle à la croissance économique future des pays en voie de développement et ce besoin a entraîné une forte demande mondiale pour les poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles. La société estime également que le marché mondial représente de 20 à 25 millions de poteaux par année ayant une valeur d'environ 4,0 milliards de dollars. On évalue que la valeur du marché mondial par poteau est moindre que celle du marché nord-américain parce que la demande en dehors de l'Amérique du Nord et de l'Europe de l'Ouest porte généralement sur des poteaux plus courts.

Il existe environ 3 000 services publics d'électricité aux États-Unis, environ 350 au Canada et de 5 000 à 5 500 dans le reste du monde, et les achats annuels de chacun varient entre 500 et 200 000 poteaux. Ces services publics ont généralement des tarifs réglementés et appartiennent à des investisseurs ou à l'État et présentent des profils de solvabilité solides.

Les recherches effectuées par la société indiquent que le marché américain comporte environ 170 services publics appartenant à des investisseurs, environ 1 800 services publics municipaux et environ 1 000 associations de distributeurs d'électricité ruraux et de districts de services publics. IUSI vise principalement les services publics appartenant à des investisseurs parce qu'ils représentent le groupe plus important d'acheteurs de poteaux. De plus, l'acceptation des poteaux de IUSI par ce groupe devrait influencer les décisions d'achat des services publics plus petits. Les services publics appartenant à des investisseurs sont les plus réceptifs aux questions environnementales. De plus, la déréglementation et la concurrence du secteur ont incité les services publics appartenant à des investisseurs à s'intéresser davantage à l'analyse du coût sur le cycle de vie.

Au Canada, IUSI concentre ses efforts de commercialisation sur les 12 services publics d'électricité importants et 10 entreprises de télécommunications.

Produits

Les poteaux de IUSI sont utilisés par les services publics pour distribuer de l'électricité ou offrir des services de télécommunications aux clients. Traditionnellement, ces services publics utilisaient des poteaux de bois traités chimiquement. Plus récemment, des poteaux de béton et de fibre de verre et composite ronds en acier, ainsi que quelques poteaux d'acier multifaces fabriqués sur mesure sont devenus des solutions de rechange aux poteaux de bois. Grâce à sa percée technologique, IUSI est la première société au monde à offrir un poteau d'acier qui est beaucoup plus économique compte tenu du cycle de vie que toute autre solution de rechange à tous les types de poteaux de bois et est plus écologique que les poteaux de bois traités chimiquement. Le prix d'achat initial pour les poteaux d'acier de IUSI est concurrentiel au prix unitaire des poteaux de Douglas vert et de cèdre rouge de l'Ouest et est beaucoup moins coûteux que d'autres solutions comme les poteaux de béton et de fibre de verre et composite.

IUSI fabrique des poteaux de ligne en acier coniques et ronds de qualité supérieure en utilisant de l'acier fabriqué en usine selon les normes applicables de l'*American Society For Testing and Materials*. Ces poteaux sont vendus en longueur de 25 à 70 pieds. Ceux qui dépassent 45 pieds sont produits en glissant un poteau de 40 ou 45 pieds sur la partie inférieure d'un tronçon de poteau d'acier de 12,3, 22,5 pieds ou 27,5 pieds.

Pour prolonger la vie du poteau d'acier, un revêtement protecteur est appliqué en galvanisant le poteau aux installations de tiers.

IUSI fait le pré-perçage de poteaux selon les spécifications du client pour la fixation d'accessoires et d'équipement comme des bras transversaux et des transformateurs, et insère les écrous à river (des écrous filetés qui sont rivés dans des trous du poteau) selon les directives du client pour l'installation d'échelons et d'accessoires.

Les produits de IUSI ont été testés indépendamment de Electric Power Research Institute, un centre d'essai exploité par le secteur des services publics de l'électricité, par Engineering Data Management, un laboratoire d'essai indépendant mondialement reconnu pour le secteur des services publics et qui est affilié à l'Université de l'État du Colorado et par IREQ, l'Institut de recherche d'Hydro-Québec. Les tests ont démontré que les produits de IUSI, selon les normes du *National Electrical Safety Code*, étaient considérablement supérieurs aux normes sur la charge requises pour la catégorie correspondante de poteaux de bois. IREQ déclare que les poteaux en acier sont au moins aussi sécuritaires que les poteaux de bois.

Procédé de fabrication

Les activités de fabrication de IUSI sont entièrement intégrées de la réception de l'acier en bobines à la formation, au soudage et à la perforation des poteaux finis. Les bobines d'acier pouvant mesurer jusqu'à 60 pouces et peser jusqu'à 10 tonnes sont livrées à l'installation de production de IUSI par camion. Un dérouleur de 10 tonnes déroule et aplatit l'acier et le coupe ensuite de la longueur du poteau. (Un nouveau dérouleur de 30 tonnes et un coupe-bordure ont été achetés et seront installés en 1997). Une machine à refendre coupe alors la feuille d'acier en deux morceaux de forme trapézoïdale qui formeront deux poteaux. Chaque pièce d'acier est mise dans une presse-plieuse tandem de 47 pieds qui préforme l'acier en un flan tubulaire conique prêt pour le soudage. Ce tube est automatiquement aligné et positionné pour le soudage et poussé dans le système de soudage par résistance électrique où le courant électrique intense qui est appliqué chauffe le métal, permettant à la ligne de soudure de se fusionner et de former un poteau conique rond. Le poteau fini est placé dans une foreuse automatique qui perce des trous pour les écrous à river et autres fixations selon les spécifications du client. À partir de ce moment, le poteau est expédié à un galvaniseur appartenant à un tiers puis livré au client. Au galvaniseur, un enduit protecteur non toxique est appliqué sur le poteau en le plongeant dans un bain de zinc chaud. Le coût de la galvanisation, y compris l'expédition, représente environ 34 % du coût engagé par IUSI pour produire son poteau fini. Si une installation de galvanisation était intégrée à l'usine, les frais de transport au galvaniseur seraient éliminés et les coûts actuels de galvanisation grandement réduits.

Commercialisation et ventes

L'objectif de IUSI est de devenir le premier fournisseur mondial de poteaux d'acier de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles et d'amener les services publics à considérer les poteaux d'acier de IUSI comme un produit standard et non comme un produit conçu sur demande. Pour atteindre cet objectif, la société a entrepris de recueillir des données sur son marché-cible. Une base de données détaillée a été créée en communiquant directement avec la plupart des services publics en Amérique du Nord. La base de données donne à IUSI de l'information sur les besoins annuels en poteaux, les longueurs et catégories de poteaux habituellement demandées, les dates de soumission et le nombre de poteaux que chaque service public utilise.

Aux États-Unis, il n'est pas facile de faire accepter aux services publics la nouvelle technologie qui provient d'un fournisseur inconnu. Par le passé, ces services publics ont établi des relations de longue date avec des bureaux de vente qui commercialisent un certain nombre de produits. Ainsi, pour faciliter l'entrée de IUSI dans ce marché, la société a établi des relations aux États-Unis avec 23 bureaux de vente employant environ 80 représentants. Ces bureaux représentent des lignes de produits complémentaires et maintiennent des communications directes avec les décideurs clés des services publics. Pour desservir les services publics américains dont les besoins annuels en poteaux sont peu élevés, IUSI a nommé 8 distributeurs pour offrir une source d'approvisionnement continue. La société compte 5 directeurs des ventes régionaux aux États-Unis pour diriger ses efforts de vente et appuyer les représentants et les distributeurs. IUSI continuera d'étendre son réseau de bureaux de vente aux États-Unis et ne prévoit pas établir une force de vente directe. La société a mis sur pied un groupe interne qui offre un soutien technique à ces directeurs des ventes régionaux et ces représentants de vente.

En raison du nombre plus petit de services publics au Canada et du fait qu'elle est située au Canada, IUSI commercialise directement ses poteaux auprès de ces services publics. Après avoir effectué pendant un an une évaluation du cycle de vie, des essais et une analyse approfondis portant sur les poteaux d'acier de IUSI, Ontario Hydro, que l'on estime être le quatrième plus important service public au monde, a signé une alliance stratégique avec la société qui prévoit la fourniture de poteaux d'acier de IUSI pour le réseau de Ontario Hydro. Ce contrat est essentiellement une déclaration d'intention de la part de Ontario Hydro d'utiliser les poteaux de IUSI pour ses besoins futurs en poteaux d'acier, mais ne contient pas d'engagement ferme pour un nombre déterminé de poteaux. Jusqu'à présent, 11 des 12 grands services publics d'électricité canadiens ont installé des poteaux d'acier de IUSI.

Alors qu'elle ne possédait aucun client en 1994, IUSI a vu sa clientèle atteindre 82 à la fin de 1995 et 235 à la fin de 1996. Jusqu'à présent, les poteaux d'acier de IUSI ont été livrés à plus de 300 services publics au Canada et aux États-Unis. Souvent, le nombre de poteaux d'acier achetés à l'origine par un service public est minime car celui-ci examine le nouveau produit pour déterminer s'il satisfait à toutes ses exigences. IUSI est encouragée par le fait que divers clients ont passé des commandes répétitives ou encore ont indiqué qu'ils avaient l'intention de le faire.

Bien qu'un certain nombre de services publics aient approuvé les poteaux d'acier de IUSI comme produit standard, la société n'a pas encore constaté d'augmentation correspondante dans le volume de ses ventes. Pour combler leurs besoins, les services publics utilisent en général un processus d'appel d'offres et, puisque maintenant le poteau IUSI est approuvé comme produit standard, la société peut soumissionner sur ces appels d'offres.

Sur la scène internationale, la société commercialise ses poteaux par l'entremise de son propre personnel ainsi que par l'intermédiaire de représentants. À la fin de 1996, IUSI a nommé Nichimen Corporation, importante société de commerce japonaise, son distributeur exclusif au Japon, en Chine, en Indonésie, au Vietnam, au Bangladesh et à Myanmar. IUSI a livré des poteaux à deux services publics internationaux.

Concurrence

Les poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles d'acier coniques et ronds de IUSI sont en concurrence avec les poteaux de composite et fibre de verre, de béton et de bois ainsi qu'avec les poteaux d'acier fabriqués selon la technologie traditionnelle et qui ont en général plusieurs côtés. Les poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles d'acier de IUSI offrent des avantages financiers et techniques par rapport aux poteaux concurrents qui sont décrits ci-après.

Poteaux de bois

Il existe deux principaux types de bois utilisés pour les poteaux de télécommunication, de distribution électrique

et de transmission pour contraintes faibles en Amérique du Nord. Le pin des marais est l'espèce d'arbre qui est la plus utilisée et représente habituellement le poteau de bois le moins cher que l'on peut se procurer même si sa durée de vie est la plus courte, soit de 20 à 25 ans en moyenne. Le cèdre rouge de l'Ouest qui est récolté sur la côte Ouest est plus coûteux que le pin des marais mais peut durer en moyenne jusqu'à 40 ans. Les coûts de transport pour amener les poteaux de cèdre rouge de l'Ouest de la côte Ouest font en sorte qu'ils coûtent deux fois plus cher que les poteaux de pin des marais.

À l'origine, les poteaux de bois traités avec des produits chimiques qui agissent comme pesticides et agents de conservation forts, étaient traditionnellement le principal produit utilisé pour les poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles. Les contraintes environnementales, les préoccupations en matière de responsabilité et les augmentations de coûts connexes liées aux poteaux de bois ont fait en sorte que la société a réussi à augmenter sa part de marché. De plus en plus de services publics reconnaissent que les poteaux d'acier de IUSI offrent des avantages concurrentiels importants par rapport aux poteaux de bois traités chimiquement, notamment :

ils ne présentent aucun danger pour l'environnement : les poteaux d'acier ne sont pas toxiques et sont traités avec une couche protectrice sans danger pour l'environnement. Plutôt que de devenir des déchets dangereux au moment de leur élimination comme le sont les poteaux de bois, les poteaux d'acier sont habituellement fabriqués à partir d'acier recyclé qui peut être encore recyclé à la fin de sa vie. De plus, l'utilisation des poteaux d'acier évite les coûts d'assainissement du sol. L'utilisation des poteaux de bois continue d'épuiser les réserves forestières tandis que les nouveaux poteaux d'acier contiennent un pourcentage élevé d'acier recyclé. Afin de les protéger contre une détérioration rapide, les poteaux de bois sont traités avec des pesticides et des agents de conservation chimiques qui sont considérés comme des substances nocives dans plusieurs territoires. Les organismes de réglementation examinent de plus en plus minutieusement ces agents de conservation et pesticides parce qu'ils sont lessivés du poteau jusque dans le sol et la nappe souterraine à proximité. Plusieurs territoires dont le Canada ont interdit l'utilisation de ces produits chimiques et autres produits et étudient l'utilisation de ces agents de conservation ainsi que l'élimination des poteaux traités.

leur durée de vie est plus longue : un important service public estime que les poteaux d'acier de IUSI peuvent durer jusqu'à 80 ans. Pendant la durée de vie prévue d'un poteau d'acier, un poteau de bois doit être remplacé au moins une fois et possiblement trois fois ou plus. Le coût d'installation d'un poteau de bois est généralement le même que le prix d'achat d'un poteau d'acier de IUSI ou plus élevé;

leur poids est plus léger : les poteaux coniques et ronds de IUSI ont un coefficient de résistance plus élevé que la catégorie équivalente de poteaux de bois et pèsent environ 40 % de moins que le poteau de bois équivalent, ce qui permet de les installer et de les manipuler plus facilement et de réduire les coûts de transport;

leur coût d'installation est moindre : le poteau d'acier de IUSI est déjà percé selon les spécifications du client et est muni d'équipement pour fixer des échelons, d'autres accessoires ou de l'équipement de télécommunication. Lorsque l'on tient compte également du poids plus léger, l'installation se fait beaucoup plus rapidement qu'un poteau de bois de longueur comparable. Dans plusieurs utilisations, la mise à la terre des poteaux d'acier se fait automatiquement, réduisant par conséquent les coûts. Le poids plus léger améliore la sécurité au travail et permet aux services publics d'utiliser de l'équipement de capacité moindre, réduisant ainsi leur coût de manipulation et d'entretien de l'équipement.

leur entretien est minime : les poteaux de bois peuvent être endommagés par les oiseaux, les insectes et les champignons et sont susceptibles de se briser pendant les tempêtes et de brûler à l'extrémité supérieure. Les poteaux d'acier ne sont pas affectés par les oiseaux, les insectes ou les champignons et sont beaucoup plus sécuritaires pendant les tempêtes parce qu'ils ne sont pas susceptibles de se fendre ou de se briser. La réaction en chaîne qui entraîne la défaillance de plusieurs poteaux parce qu'un seul poteau est défectueux ne se produit pas avec les poteaux d'acier. De même, les pesticides et les agents de conservation utilisés pour traiter les poteaux de bois peuvent se répandre au fil du temps dans l'environnement immédiat nécessitant régulièrement que le service public traite de nouveau le bois avec des produits chimiques. Les coûts d'entretien pour les poteaux de bois augmentent donc ainsi que les coûts éventuels de l'assainissement du sol;

ils peuvent être valorisés : pour augmenter la hauteur libre d'une ligne existante ou pour ajouter des circuits supplémentaires, le poteau d'acier peut être soulevé et rallongé par l'installation d'une simple pièce de rallonge au sol qui s'ajuste au poteau sans modifier le matériel ou la ligne. Pour une même situation, un poteau de bois devrait être remplacé;

ils sont plus sécuritaires : les poteaux d'acier ne sont sujets aux défaillances catastrophiques. Lorsqu'une surcharge se produit, le poteau d'acier peut fléchir ou plier mais ne se brise généralement pas. Les poteaux d'acier diminuent les risques que les conducteurs tombent au niveau où les gens circulent par suite d'une défaillance catastrophique du poteau causée par une surcharge ou un incendie à l'extrémité supérieure du poteau. En étant conductibles, les poteaux d'acier de IUSI

procurent sans frais une mise à la terre à chacun de leur emplacement, ce qui fait qu'ils sont plus sécuritaires. Les lignes de distribution des poteaux de bois sont généralement mises à la terre à tous les quatre poteaux et, en raison de leur conductivité réduite, nécessitent l'installation de câbles et de tiges de mise à la terre spécialisés;

leur uniformité : les poteaux d'acier de IUSI sont fabriqués de façon à respecter les normes de conformité relatives au matériel certifié et à la résistance vérifiable. Par conséquent, ils excèdent constamment la capacité de rendement de la charge pour laquelle ils ont été conçus. Les variations dans l'intégrité du bois ont nécessité que des facteurs de sécurité plus élevés soient appliqués aux pylônes de distribution de bois. Les caractéristiques des poteaux de bois peuvent varier considérablement d'un poteau à un autre. Il a été démontré, lors d'essais de rupture, que la résistance du bois pour des arbres à croissance plus récente était moindre que celle pour les arbres à la croissance plus vieille;

leur apparence : les poteaux de bois ne sont pas homogènes pour ce qui est de la couleur, de la grosseur et de la rectitude. Par contre, le poteau d'acier a une apparence uniforme et réglementée;

les coûts d'inventaire sont moindres : les services publics ont toujours dû s'engager à acheter des poteaux de bois parfois plusieurs années à l'avance à cause des délais d'exécution très longs occasionnés par le nettoyage, le traitement et la disponibilité des matières premières. En raison des besoins urgents éventuels et de la disponibilité restreinte de certaines espèces, grosseurs et catégories d'arbres, les services publics ont aussi généralement maintenu des stocks considérables de poteaux de bois et engagé des coûts de transport connexes. Étant donné que les poteaux d'acier de IUSI sont fabriqués sur commande et peuvent être produits dans des délais relativement courts, les services publics peuvent réduire grandement leur niveau d'inventaire en utilisant les poteaux d'acier de IUSI;

Ces avantages, combinés à un coût initial concurrentiel, font en sorte que le coût sur le cycle de vie total est considérablement moindre pour les poteaux d'acier de IUSI qu'il ne l'est pour les autres poteaux de bois ou de béton. Se reporter à la rubrique «Entreprise de la société - Analyse du coût sur le cycle de vie».

Autres matériaux

Les poteaux de béton qui pèsent normalement environ de 5 à 7 fois le poids de la catégorie équivalente des poteaux d'acier, ont des coûts d'installation et de transport beaucoup plus élevés. Par le passé, le prix de la plupart des poteaux de béton était beaucoup plus élevé que celui des poteaux de bois et leur part de marché est demeurée négligeable en Amérique du Nord. Du fait de la tension physique imposée aux poteaux de distribution électrique et des vibrations déclenchées qui s'ensuivent, quelques utilisateurs de poteaux de distribution électrique de béton ont constaté une réduction considérable de leur durée de vie par rapport aux poteaux de réverbère de béton qu'ils utilisaient.

Les poteaux de composite et fibre de verre sont coûteux pour ce qui est des coûts de production et des matières premières et par conséquent, leur prix de vente initial est très élevé. Les limites de la technologie empêchent de produire des volumes élevés de façon rentable et en bout de ligne, entraînent des coûts de fabrication par unité plus élevés. Ainsi, les poteaux de composite et fibre de verre n'accaparent qu'une part minime de marché.

IUSI n'a connaissance d'aucune concurrence réelle de la part des autres fabricants de poteaux d'acier dans les marchés où elle exerce ses activités. Bien que d'autres fabricants de poteaux d'acier aient fait des incursions importantes dans les marchés de l'éclairage urbain et des pylônes de transmission à haute tension avec charpente métallique qui représentent généralement des produits à faible volume et conçus sur commande, ces entreprises sont pas concurrentielles au niveau du prix avec les poteaux d'acier de IUSI ou les poteaux de bois dans le marché des poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles. Les poteaux multifaces sont généralement inacceptables pour les acheteurs de poteaux de distribution car les services publics maintiennent des stocks considérables de matériel et d'accessoires de poteau qui sont conçus spécifiquement pour s'ajuster aux poteaux ronds.

Analyse du coût sur le cycle de vie

La plupart des acheteurs recherchent soit le coût total le plus bas, soit le taux de rendement du capital investi le plus élevé. Lorsqu'un service public décide d'acheter de l'équipement comme des transformateurs, des générateurs ou des poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles, il prend habituellement une décision commerciale fondée sur le coût de service le plus bas possible sur le cycle de vie. Ne pas faire le choix le plus économique entraînera des coûts de service plus élevés injustifiés. Les services publics s'aperçoivent de plus en plus que pour survivre dans un monde concurrentiel et déréglementé, ils doivent faire preuve d'entrepreneuriat dans leur processus décisionnel et prendre des mesures pour réduire le coût sur le cycle de vie des produits achetés.

L'analyse du coût sur le cycle de vie tient compte de tous les frais qu'un service public engagera pendant la vie du produit. Les poteaux d'acier de IUSI possèdent un avantage concurrentiel dans la plupart des secteurs fonctionnels et un net avantage lorsque le coût sur le cycle de vie est comparé aux poteaux de bois traités chimiquement et aux poteaux de béton. Se reporter à la rubrique «Entreprise de la société - Concurrence». Les éléments variables de l'analyse du coût sur le cycle de vie pour les poteaux de télécommunication, de distribution électrique et de transmission pour contraintes faibles comprennent :

le prix d'achat initial : le prix d'achat initial d'un poteau d'acier de IUSI peut être inférieur au prix d'un poteau de bois concurrentiel, selon l'espèce de bois et la longueur du poteau. Habituellement, le coût d'achat initial du poteau ne représente que la moitié ou le tiers du coût d'installation total d'un poteau, excluant le coût des conducteurs;

la durée de vie prévue : les poteaux d'acier de IUSI ont une espérance de vie estimative de 80 ans, c'est-à-dire 2 à 4 fois la durée de vie des poteaux de bois selon le type de bois et l'emplacement de l'installation. Par conséquent, les poteaux de bois sont remplacés de 1 à 3 fois pendant la durée de vie d'un poteau d'acier;

le coût d'installation : le coût pour mettre un poteau en service est un facteur clé. Étant donné que les poteaux d'acier sont plus légers que les poteaux de bois, le transport est moindre et l'installation se fait plus rapidement et coûte moins cher. Les coûts de main-d'œuvre, de matériel et d'équipement d'installation doublent ou triplent en général le prix d'achat initial d'un poteau de ligne. On reconnaît que ces coûts varieront d'un service public à un autre; toutefois, les coûts d'installation et de manutention sur place des poteaux de bois sont plus élevés comparativement aux poteaux d'acier, à cause du poids beaucoup plus lourd du poteau de bois et du perçage et de la mise à la terre qui doivent se faire sur place;

les coûts d'élimination : les coûts d'élimination de poteaux d'acier usés et les coûts éventuels d'assainissement du sol constituent une composante importante du coût sur le cycle de vie. Au moment de l'élimination, les poteaux de bois traités chimiquement sont considérés comme des déchets dangereux dans certains territoires et peuvent nécessiter des coûts d'assainissement du sol. Des lois environnementales de plus en plus sévères pourront entraîner une augmentation importante à moyen et à long terme des coûts d'élimination des poteaux de bois traités. Les poteaux d'acier ne comportent aucun coût éventuel d'assainissement du sol ou d'élimination. Se reporter à la rubrique «Entreprise de la société - Questions environnementales»;

la valeur de récupération : alors que les poteaux de bois entraînent des coûts d'élimination, les poteaux d'acier possèdent une valeur de récupération positive car l'acier est recyclé. Ce facteur constitue un élément important dans l'évaluation des coûts sur le cycle de vie;

les coûts d'entretien : l'entretien permanent pendant la durée de vie du poteau est également un facteur coût important. Les poteaux de bois peuvent être endommagés par les oiseaux, les insectes, les champignons et le mauvais temps tandis que les poteaux d'acier ne sont pas affectés par les oiseaux, les insectes ou les champignons, les champignons et les effets de la température sont moins graves que pour le bois;

les coûts de stockage : des économies de coût supplémentaires peuvent être réalisées étant donné que les coûts de stockage sont plus bas parce que les poteaux d'acier sont des produits fabriqués qui peuvent être garantis avec des dates de livraison relativement courtes. Avec les poteaux de bois, les services publics maintiennent un grand stock de grandeurs appropriées parce que les délais de livraison peuvent être longs.

Afin de prendre une décision d'achat de poteaux sensée et économique, le coût sur le cycle de vie spécifique doit être calculé. IUSI a mis au point un programme informatique pour aider ses clients, les services publics, à faire l'évaluation nécessaire. Le service public est encouragé à entrer ses propres frais de poteaux, d'installation, d'entretien, la durée de vie du poteau, la valeur de récupération et les frais d'élimination pour déterminer quels poteaux, d'acier ou de bois, sont les plus économiques pour son réseau de transmission ou de distribution.

Questions environnementales

Tous les secteurs de l'économie sont de plus en plus conscients des préoccupations environnementales. De plus, plusieurs territoires adoptent des règlements de plus en plus sévères en matière de pollution et d'élimination des déchets dangereux.

Un facteur clé du développement du procédé et des produits de IUSI a été de s'assurer que tous les aspects de l'entreprise et des produits de la sociétés sont écologiques. Le poteau de IUSI contient une part élevée d'acier recyclé et peut être recyclé de nouveau à la fin de sa vie. Une couche protectrice est appliquée sur les poteaux d'acier au moyen de la

galvanisation.

Les poteaux de bois traités chimiquement présentent une problématique importante pour l'environnement. Les agents de conservation du bois et les pesticides qui sont utilisés pour traiter les poteaux de bois peuvent être lessivés du poteau jusque dans le sol et la nappe souterraine à proximité, créant un danger éventuel pour l'environnement. À la fin de son cycle de vie, le poteau de bois peut être considéré comme un déchet dangereux et le sol environnant pourra devoir être assaini pour remédier aux problèmes de lessivage. Dans plusieurs territoires, des dispenses spéciales permettent actuellement d'éliminer les poteaux dans des sites d'enfouissement sans nettoyer l'environnement. Au fur et à mesure que ces vieux poteaux seront éliminés, la société croit qu'il est fort probable que des lois seront alors promulguées pour réduire les problèmes environnementaux et que le coût des mesures correctives éventuelles du sol et d'élimination des poteaux de bois augmentera considérablement.

Les dangers pour l'environnement et la santé que comportent les poteaux de bois traité ont été mis sur la sellette dans un rapport publié en février 1997 par la *National Coalition Against The Measures of Pesticides* («NCAMP») intitulé *Poison Poles* (Poteaux empoisonnés). Dans ce rapport, on déclare que les poteaux de bois traité des services publics menacent sérieusement la santé et l'environnement. La NCAMP, organisation populaire de protection de l'environnement fondée en 1981 et établie à Washington, D.C., recommande que les services publics cessent d'utiliser les poteaux de bois traité et aient recours aux produits de rechange qu'il est facile de se procurer. IUSI croit que les poteaux d'acier représentent le produit de rechange le plus efficace.

Les écologistes sont préoccupés par le danger d'épuisement des forêts et l'utilisation continue des poteaux de bois vient aggraver cette situation. Étant donné que les poteaux d'acier sont un substitut économique aux poteaux de bois, les services publics seront de plus en plus incités à utiliser des poteaux d'acier plutôt que des poteaux de bois.

Technologie et ingénierie

Technologie

Le soudage sous flux en poudre, technologie traditionnelle utilisée habituellement pour le soudage continu des poteaux coniques, permet des vitesses de soudage d'environ 2 à 2,5 mètres par minute. IUSI utilise une technologie lui appartenant qui intègre un soudage par résistance électrique modifié qui atteint une vitesse de soudage minimale de 25 mètres par minute. La société a conçu et mis au point un procédé de soudage de façon à produire des poteaux ayant diverses longueurs et des conicités variées en apportant des changements minimes à l'outillage. IUSI a conçu et élaboré sa propre technologie pour l'enchaînement du procédé électronique et hydraulique. IUSI a récemment amélioré sa technologie pour atteindre des vitesses de soudage de 45 mètres par minute. IUSI met au point actuellement un autre procédé perfectionné qui pourra réduire la durée du cycle unitaire de soudage d'environ 50 % et améliorer sa capacité à produire un poteau de télécommunication, de distribution électrique d'acier et de transmission pour contraintes faibles encore plus économique avec des normes de qualité supérieure et en grandes quantités pour répondre aux besoins du marché. De plus, ce perfectionnement du procédé de fabrication augmenterait sa capacité de production annuelle. Le bureau canadien de soudure a homologué le procédé de la société à des vitesses de soudage de 45 mètres la minute.

Ingénierie

IUSI emploie depuis 1992 des ingénieurs spécialisés pour mettre au point son procédé de production et créer plusieurs de ses caractéristiques technologiques uniques. Aux premiers stades de développement de la société, IUSI a réuni un groupe de professionnels spécialisés en ingénierie mécanique et technique et en hydraulique. Cette équipe, travaillant de concert avec les fabricants d'équipement et les fournisseurs de pièces, a mis au point la nouvelle technologie.

Le groupe technique est aussi responsable du développement du positionneur séquentiel automatique de la feuille qui est utilisé pour positionner les flans de poteaux coniques pendant le processus de préformage avant le soudage par résistance électrique. La réussite de cette innovation a amélioré la durée du cycle unitaire et la sécurité de l'opérateur et a réduit considérablement la fatigue de l'opérateur. Le groupe technique ayant maintenant pleinement démontré l'efficacité du processus de préformage améliorera et agrandira le système pour pouvoir exécuter les neuf séquences dans le processus de préformage. Ce groupe étudie également la possibilité d'apporter plusieurs améliorations au système dans diverses parties de la chaîne de production afin d'améliorer davantage la sécurité, la productivité, la qualité et la fiabilité du système.

Projets prévus pour la technologie et l'ingénierie

IUSI a récemment fait des progrès dans le développement d'un nouveau procédé dont elle est propriétaire et qui permettra de réduire davantage la durée du cycle de soudage. La société vise fortement à réduire la durée du cycle de

soudage par résistance électrique à 30 secondes. Le groupe technique de IUSI travaille maintenant à réduire davantage la composante d'entrée de la durée du cycle de soudage par résistance électrique. Les améliorations prévues dans le processus de fabrication pouvaient entraîner une réduction des coûts en capital de la nouvelle chaîne de production pouvant aller jusqu'à 500 000 \$, ou 15 % du coût réel.

La société possède également des programmes permanents pour améliorer le procédé afin de réduire la durée du cycle dans d'autres phases de la production, minimiser l'utilisation du personnel, améliorer la qualité et faciliter le chargement et la manutention du matériel.

Propriété intellectuelle

La société se fie aux lois sur le secret commercial pour protéger ses droits de propriété dans sa technologie de fabrication et de soudage. Tout le personnel de production, de bureau, de direction et tous les ingénieurs consultants ont signé et sont tenus de signer des conventions de non-divulgaration avec la société. De plus, l'accès aux secteurs confidentiels de la production est restreint et la société maintient un service de sécurité de 24 heures.

Locaux

Siège social

Le siège social de IUSI est situé à Calgary en Alberta.

Installations de fabrication

L'installation de fabrication actuelle de IUSI occupe 102 000 pieds carrés de superficie locative sur un terrain de 23,7 acres à Batesville (Arkansas) aux États-Unis. Avant qu'elle ne soit déménagée en Arkansas au cours du deuxième trimestre de 1996, l'usine de fabrication était située à Crowsnest Pass en Alberta. Les facteurs critiques qui influencent le choix de l'emplacement optimal d'une usine et qui ont justifié le déménagement sont la proximité des clients, des fournisseurs d'acier et des sociétés qui font de la galvanisation. La majorité des clients actuels sont situés dans la partie est de l'Amérique du Nord tout comme les principales sources d'acier.

La société prévoit construire une deuxième usine de fabrication en Amérique du Nord comprenant une installation de galvanisation. IUSI tente actuellement d'établir des relations comme fournisseur de poteaux avec d'importants services publics en Amérique du Nord. Les engagements qu'elle recevra de ces services publics l'aideront à déterminer de façon définitive l'échéancier et l'emplacement de la deuxième usine. Se reporter à la rubrique «Emploi du produit».

Employés

En date du 31 décembre 1996, la société employait environ 50 personnes, comprenant 16 employés salariés à Calgary, 5 employés salariés et 24 employés payés à l'heure dans l'installation de fabrication de Batesville en Arkansas et 5 employés salariés affectés aux ventes aux États-Unis.

STRUCTURE DU CAPITAL

Le tableau suivant illustre la structure du capital de IUSI au 31 décembre 1996 et au 31 mars 1997, compte tenu du présent placement.

	<u>Autorisé</u>	<u>En circulation au 31 décembre 1996</u>	<u>En circulation au 31 mars 1997</u>	<u>En circulation au 31 mars 1997, compte tenu de ce placement¹⁾</u>
		(en milliers de dollars US, sauf pour ce qui est des nombres d'actions)	(non vérifié)	(non vérifié)
Capital-actions ^{2) 3) 4) 5)}				
Actions privilégiées				
Actions privilégiées rachetables au gré de la société de premier rang	5 000	1 914 \$ (3 000 actions)	1 907 \$ (3 000 actions)	1 907\$ (3 000 actions)
Actions ordinaires	nombre illimité	15 537 \$ (11 068 352 actions)	15 554 \$ (11 071 352 actions)	• \$ ⁶⁾ (• actions)

Notes :

- 1) Ce tableau ne tient pas compte de la levée de toute tranche de l'option d'attribution excédentaire visant l'acquisition d'un nombre maximal de 0 actions ordinaires. Se reporter à la rubrique « Mode de placement ».
- 2) Actuellement, des options visant l'achat de 998 500 actions ordinaires sont en circulation aux termes du régime d'options d'achat d'actions de la société. Se reporter à la rubrique « La direction - Rémunération de la haute direction ».
- 3) Les 3 000 actions privilégiées de premier rang rachetables qui ont été émises peuvent être converties en un total de 784 314 actions ordinaires et ce, à divers moments entre les mois d'avril 1998 et de septembre 2000. Se reporter aux rubriques « Description du capital-actions - Actions privilégiées rachetables au gré de la société de premier rang » et « Ventes antérieures ».
- 4) Conformément à une convention portant sur des bons de souscription et conclue en date du 23 novembre 1995 par la société et Compagnie Montréal Trust du Canada, 2 127 500 bons de souscription de la société sont en circulation. Chaque bon de souscription donne au porteur le droit d'acheter une action ordinaire au prix de 5,25 \$ CA jusqu'au 31 décembre 1997.
- 5) Des options visant l'achat de 402 500 actions ordinaires au prix de 4,25 \$ CA jusqu'au 23 novembre 1997 sont en circulation. Ces options ont été octroyées aux preneurs fermes qui ont pris part au premier appel public à l'épargne de la société.
- 6) Converti au taux de 1 \$ US = • \$ CA.
- 6) La société a des engagements découlant de contrats de location de bureaux, de matériel et de véhicules. Se reporter à la note 11 afférente aux états financiers consolidés.
- 7) Au 31 décembre 1996, la société avait un déficit de 7 332 128 \$.

Données financières choisies
(en milliers de dollars US, sauf les montants par action)

IUSI a débuté ses activités au cours du second semestre de 1991. Afin de remplir une commande de 83 843 unités, IUSI a fabriqué en 1992 et 1993 des poteaux d'acier à douze faces, utilisant à cette fin des techniques de soudage conventionnelles. Pendant cette même période, la société a utilisé les liquidités générées par cette commande pour élaborer une nouvelle technique brevetée que le Bureau canadien de soudage a homologuée en septembre 1994. Grâce à cette nouvelle technique, IUSI a cessé de fabriquer les poteaux de style traditionnel, et elle s'est mise à la recherche de débouchés pour ses nouveaux poteaux de télécommunication et de distribution électrique qui sont faits d'acier et qui sont légers, coniques et ronds.

Les données financières choisies présentées ci-dessous devraient être lues conjointement avec les états financiers de la société et les notes y afférentes ainsi qu'avec l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation paraissant ailleurs dans le présent prospectus. Les renseignements financiers au 31 décembre 1996 et pour chacun des exercices compris dans la période de cinq ans terminée à cette date sont tirés des états financiers vérifiés.

	Trois mois arrêtés au 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre				
	1997	1996	1996	1995	1994	1993	1992
	(non vérifié)						
<u>État des résultats</u>							
Chiffre d'affaires	1 877	\$ 568	\$ 2 548	\$ 1 593	\$ 472	\$ 11 847	\$ 14 679
Soustraire :							
Coût des produits vendus	1 470	565	2 300	1 793	247	5 999	10 908
Coûts d'exploitation de l'usine	391	205	1 038	661	229	843	463
Frais de vente et d'administration	691	490	2 675	1 770	1 565	1 451	877
Déménagement et démarrage de l'usine	—	—	1 584	—	—	—	—
Frais du financement à l'exportation consenti par le gouvernement canadien	—	—	—	—	—	587	1 233
Provision pour les (réduction des) coûts d'achèvement d'un contrat	—	—	—	—	(893)	1 054	—
	<u>2 552</u>	<u>1 260</u>	<u>7 597</u>	<u>4 224</u>	<u>1 148</u>	<u>9 934</u>	<u>13 481</u>
Bénéfice (perte) avant les intérêts, l'amortissement et les impôts sur le revenu	<u>(675)</u>	<u>(692)</u>	<u>(5 049)</u>	<u>(2 631)</u>	<u>(676)</u>	<u>1 913</u>	<u>1 198</u>
Dividendes des actions privilégiées	33	33	132	122	87	4	6
Intérêts créditeurs et autres produits	(292)	(136)	(411)	(85)	(186)	(140)	312
Amortissement	<u>242</u>	<u>158</u>	<u>597</u>	<u>506</u>	<u>204</u>	<u>480</u>	<u>162</u>
Bénéfice (perte) avant les impôts sur le revenu	(658)	(747)	(5 367)	(3 174)	(781)	1 569	717
Impôts sur le revenu (recouvrement)	—	—	22	—	—	91	—
Exigibles	—	—	—	(412)	(233)	473	128
Reportés	—	—	—	—	—	—	—
Bénéfice net (perte)	<u>(658)</u>	<u>(747)</u>	<u>(5 389)</u>	<u>(2 762)</u>	<u>(548)</u>	<u>1 005</u>	<u>589</u>

Par action ordinaire (après la
division d'actions à raison de
11 contre 1 effectuée le
27 septembre 1995)

(0,06) \$ (0,07) \$ (0,48) \$ (0,35) \$ (0,82) \$ 2,14 \$ 1,26 \$

	Trois mois arrêtés au 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre				
	1997	1996	1996	1995	1994	1993	1992
	(non vérifié)						
Dépenses en immobilisations	220 \$	126 \$	1 937 \$	412 \$	741 \$	1 082 \$	2 239 \$
Frais de recherche et de mise au point	—	—	—	176	1 258	26	91

Bilan

	31 mars	31 décembre	
	1997	1996	1995
	(non vérifié)		
Actif à court terme	4 942 \$	4 908 \$	12 177 \$
Immobilisations	4 707 \$	4 679 \$	3 249 \$
Frais de mise au point capitalisés	1 290 \$	1 339 \$	1 434 \$
Total de l'actif	10 939 \$	10 926 \$	16 860 \$
Passif à court terme	1 478 \$	807 \$	1 343 \$
Actions privilégiées	1 907 \$	1 914 \$	1 914 \$
Avoir des actionnaires	7 554 \$	8 205 \$	13 602 \$

ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Généralités

IUSI a débuté ses activités en 1991, concentrant alors ses efforts sur la mise au point et la commercialisation de poteaux de télécommunication et de distribution électrique légers et faits d'acier. Au cours de cette même année, la société a négocié un important contrat de vente de poteaux à un client des Philippines, et elle a commencé à chercher de nouvelles techniques qui lui permettraient de fabriquer des poteaux de télécommunication et de distribution électrique qui seraient légers et qui auraient une forme conique et ronde.

Tout au long de 1992 et de 1993, période durant laquelle elle a conçu et mis au point son nouveau processus de fabrication breveté, IUSI a fabriqué les poteaux prévus par la commande de 83 843 unités passée par son client des Philippines. Les poteaux à plusieurs faces fabriqués pour cette importante commande ont été produits au moyen des techniques conventionnelles de façonnage et de soudage.

L'analyse qui suit devrait être lue conjointement avec les états financiers et les notes y afférentes.

Comparaison des trimestres arrêtés aux 31 mars 1997 et 1996

Dans le premier trimestre de 1997, IUSI a livré 8 859 poteaux, comparativement à 2 086 poteaux dans la période correspondante de l'exercice précédent. Au cours des trois premiers mois du présent exercice, les produits ont plus que triplé, pour atteindre 1,9 million de dollars, en regard de 568 000 \$ un an plus tôt. Une importante commande de poteaux de plus faibles poids et longueur a été livrée dans le premier trimestre de 1997, ce qui a donné lieu à un prix de vente moyen de 212 \$ le poteau, contre 272 \$ dans la même période de 1996.

En 1997, le coût des produits vendus est passé des 565 000 \$ qu'il était dans les trois premiers mois de 1996 à 1,5 million de dollars. Par poteau, ce coût a fléchi, se situant ainsi à 166 \$, contre 271 \$ pour la période correspondante de 1996. La baisse du coût par poteau est attribuable à l'amélioration de l'efficacité par suite de la hausse des volumes de production, à la réduction des coûts de transport grâce au déménagement de l'usine de fabrication et à la baisse du coût de l'acier découlant de la combinaison des poteaux fabriqués.

Les coûts d'exploitation de l'usine sont passés de 205 000 \$ pour les trois premiers mois de 1996 à 391 000 \$. Les coûts de 1997 sont liés à l'exploitation de la nouvelle usine en Arkansas tandis que ceux de 1996 ont été engagés pour l'ancienne usine, située en Alberta. La hausse des volumes de production en 1997 a représenté 65 % de la hausse des coûts d'exploitation supérieurs. De plus, certains coûts d'exploitation fixes sont plus élevés aux États-Unis.

Pour le premier trimestre de 1997, les frais de vente et d'administration ont atteint 691 000 \$, contre 490 000 \$ un an plus tôt. Cette augmentation a résulté du fait que les frais de commercialisation à l'échelle internationale, les coûts de participation à des salons commerciaux et les primes d'assurance se sont accrus en 1997. Qui plus est, les activités de commercialisation aux États-Unis se sont intensifiées par suite de l'embauchage de directeurs des ventes régionaux. Ces nouveaux membres du personnel n'étaient pas tous en poste dans le premier trimestre de 1996.

Les intérêts créditeurs et autres produits et charges sont passés des 136 000 \$ qu'ils étaient dans les trois premiers mois de 1996 à 292 000 \$. Le montant de 1997 inclut le recouvrement de 296 000 \$ sur

l'annulation de la provision pour les coûts du contrat avec un client des Philippines, contrat que la société considère comme étant achevé.

Pour le premier trimestre de 1997, la dotation à l'amortissement a atteint 242 000 \$, en regard de 158 000 \$ pour les mêmes trois mois de 1996. La hausse a découlé de charges d'amortissement supplémentaires eu égard aux immobilisations acquises en 1996 et aux frais de mise au point reportés, frais qui sont amortis sur une base croissante à chaque exercice de sorte à tenir compte de l'augmentation de la production.

La perte du premier trimestre de 1997 s'est établie à 658 000 \$ (0,06 \$ par action), ce qui dénote une amélioration par rapport aux 747 000 \$ (0,07 \$ par action) inscrits à ce chapitre à la période correspondante de 1996. Les résultats de 1997 reflètent la contribution totale plus faible apportée au bénéfice net au cours du premier trimestre par une combinaison de produits axée sur des poteaux plus courts et plus légers.

Comparaison des exercices terminés les 31 décembre 1996 et 1995

En 1996, le nombre de poteaux vendus a été de 11 703, soit 2,4 fois le volume de 4 870 poteaux vendus en 1995. Quelque 70 % des ventes de 1996 ont été réalisées dans la seconde moitié de l'exercice, soit après le déménagement de l'usine à Batesville (Arkansas).

Les produits, déduction faite des frais de transport pour la livraison des commandes et des commissions de vente, ont progressé de 60 %, se situant ainsi à 2,5 millions de dollars, en regard de 1,6 million de dollars l'exercice précédent. (Les produits inscrits en 1995 comprenaient une somme de 277 000 \$ au titre de la vente ponctuelle de matières de revêtement non organique, liées à la production de poteaux par la société.) L'essor des ventes en 1996 atteste que la société a réussi à faire accepter ses poteaux par les marchés. Le prix de vente moyen d'un poteau est passé de 270 \$ en 1995 à 218 \$ en 1996, baisse qui s'explique par le fait que les ventes de ce dernier exercice ont inclus une proportion supérieure de poteaux de plus faibles dimensions et poids. Les poteaux de IUSI pèsent entre 250 et 1 400 livres, poids qui varie en fonction de leur catégorie et de leur longueur. Quelque 88 % des produits inscrits en 1996 ont résulté de ventes aux États-Unis.

Le coût des produits vendus est constitué des coûts de l'acier, de la galvanisation, de la main-d'oeuvre et des accessoires des poteaux. L'acier représente l'élément le plus important du coût des poteaux. Les coûts de 1996 ont découlé à la fois des activités menées en Alberta pendant les trois premiers mois de l'exercice et de l'exploitation de la nouvelle usine de l'Arkansas dans les deux derniers trimestres. En raison du déménagement de l'usine, la production de la société a été pour ainsi dire inexistante au cours du deuxième trimestre de 1996. En 1995, toutes les activités de fabrication se sont déroulées à l'usine albertaine. Pour 1996, le coût des produits vendus s'est établi à 2,3 millions de dollars, comparativement à 1,6 million de dollars pour 1995 (après retranchement d'une somme de 194 000 \$ au titre du coût des matières de revêtement non organique vendues à un tiers). Par poteau, le coût est passé de 328 \$ en 1995 à 196 \$ l'exercice suivant. La diminution des coûts de l'acier livré au nouvel emplacement et des coûts de la galvanisation, l'augmentation des volumes de production ainsi que la composition des tailles de poteaux sont les principaux facteurs ayant contribué à la baisse du coût unitaire de 40 %. Le coût des produits vendus devrait encore diminuer en 1997, soit au fur et à mesure que la main-d'oeuvre en poste à la nouvelle usine acquerra de l'expérience et que les volumes de production augmenteront.

Les coûts d'exploitation indirects de l'usine se sont élevés à 1,0 million de dollars en 1996, contre 661 000 \$ l'exercice précédent. Cette augmentation est principalement attribuable à la hausse des niveaux de production ainsi qu'à l'élargissement du programme de contrôle de la qualité de la société.

En outre, certaines charges, tels les loyers versés pour l'usine, les frais des services publics, les primes d'assurance et les prestations d'assurance-maladie, ont été plus élevées aux États-Unis qu'au Canada.

Pour 1996, les frais de vente et d'administration ont atteint 2,7 millions de dollars, comparativement à 1,8 million de dollars l'exercice précédent. Tel qu'il est indiqué dans le prospectus déposé lors du premier appel public à l'épargne de la société en novembre 1995, l'intensification de ses activités de commercialisation en vue d'accélérer la pénétration du marché des poteaux destinés aux services publics a été l'une des principales fins auxquelles a servi le produit tiré de ce placement. Cinq directeurs des ventes régionaux se sont joints au personnel de commercialisation directe de la société, renforçant ainsi son réseau de représentants et de distributeurs. Un ingénieur et d'autres employés ont été embauchés à des fins de soutien technique. L'intensification des activités de commercialisation a représenté 75 % de l'augmentation des frais de vente et d'administration. La majeure partie de la hausse des frais d'administration est attribuable aux coûts supplémentaires que IUSI a engagés afin de devenir une société ouverte.

Les coûts de 1,6 million de dollars requis par la fermeture de l'usine albertaine, le transport du matériel à la nouvelle installation, la formation d'une nouvelle main-d'oeuvre et le démarrage de l'usine de l'Arkansas sont présentés comme un élément distinct des charges de 1996.

Selon les nouvelles règles comptables qui sont entrées en vigueur en 1996, les dividendes des actions privilégiées rachetables au gré de la société doivent être présentés dans les charges à l'état des résultats. Les dividendes de 6 % des actions privilégiées rachetables au gré de la société de premier rang de série 2 ont totalisé respectivement 132 000 \$ et 121 800 \$ en 1996 et 1995. Les versements de dividendes ont été supérieurs en 1996 car des actions représentant 173 000 \$ des actions privilégiées ont été émises vers la fin de 1995.

Les intérêts créditeurs et autres produits sont passés des 85 000 \$ qu'ils étaient en 1995 à 411 000 \$ en 1996. Cette hausse a résulté principalement des intérêts gagnés sur le montant plus élevé d'encaisse investie après le premier appel public à l'épargne.

La dotation à l'amortissement a atteint 597 000 \$, contre 506 000 \$ l'exercice précédent. L'amortissement des frais reportés de mise au point de produits a débuté en 1996 puisque, à la fin de 1995, l'élaboration du nouveau processus de fabrication breveté était terminée. L'amortissement de ces frais est le facteur à l'origine de la progression de cette catégorie de charges.

Tel qu'il est indiqué dans la note 10 afférente aux états financiers consolidés, le recouvrement d'impôts prévu pour 1996 et calculé selon le taux d'imposition actuel, soit 44,6 %, se situe à 2,4 millions de dollars. Les états financiers tiennent compte d'un paiement d'impôts de 22 000 \$ au titre de l'impôt des grandes sociétés imputé au capital de la société. L'écart entre le recouvrement prévu et les impôts réels comprend une somme de 2,3 millions de dollars qui pourra être reportée à des exercices ultérieurs et appliquée en réduction des provisions pour les impôts sur le revenu futurs.

En 1996, la société a essuyé une perte de 5,4 millions de dollars, comparativement à 2,8 millions de dollars en 1995. La perte de 1996 a compris les charges non récurrentes de 1,6 million de dollars qui ont été engagées afin de rapprocher l'usine de fabrication de IUSI de ses fournisseurs et de sa clientèle. La perte de 1995 comprenait un recouvrement d'impôts reportés de 412 000 \$. Selon un nombre moyen pondéré d'actions en circulation de 11 067 769, la perte par action s'est établie à 0,48 \$ pour 1996, comparativement à 0,35 \$ l'exercice précédent, compte tenu d'un nombre moyen pondéré d'actions en circulation de 7 862 685. Les coûts de déménagement de l'usine ont représenté 0,14 \$, ou 30 %, de la perte par action de 1996.

Comparaison des exercices terminés les 31 décembre 1995 et 1994

Le nombre de poteaux vendus est passé de 963 en 1994 à 4 870 en 1995. Cette augmentation a résulté de la pénétration de nouveaux marchés en 1995 et du fait que la société a, pendant un premier exercice entier, fabriqué des poteaux selon son nouveau processus. Les résultats de 1994 ont tenu compte des ventes réalisées après l'homologation, le 27 septembre 1994, du procédé de soudage par le Bureau canadien du soudage.

Ces niveaux de production ont permis d'inscrire des produits tirés des ventes de l'ordre de 1,6 million de dollars pour 1995, contre 472 000 \$ pour 1994, déduction faite des commissions de vente et des frais de transport pour la livraison des commandes. Les produits de 1995 ont compris une somme de 277 000 \$ provenant de la vente à la Chine de matières de revêtement non organique servant à empêcher la corrosion de l'acier. En 1994, la quasi-totalité des ventes à des services publics ont été d'un faible volume, et les produits ont été achetés à des fins d'évaluation et d'essai. Le processus d'évaluation par les services publics s'est poursuivi en 1995. Au fil de l'exercice, de nouvelles commandes ont été passées à IUSI, certains services publics canadiens et américains installant alors ses poteaux dans leurs réseaux de distribution.

Pour 1995, le coût des produits vendus, soit 1,8 millions de dollars, a inclus des coûts de fabrication des poteaux de l'ordre de 1,6 million de dollars ainsi qu'une somme de 194 000 \$ au titre du coût des matières de revêtement vendues. Les coûts de fabrication ont tenu compte des frais de transport requis pour acheminer l'acier acheté auprès de fournisseurs de l'Est de l'Amérique du Nord ainsi que les frais de main-d'oeuvre et les frais généraux fixes qui ont dû être engagés malgré le faible taux d'utilisation de la capacité de l'usine.

Le coût des produits vendus de 247 000 \$ pour 1994 représente les coûts de fabrication des 963 poteaux vendus.

Les fournisseurs d'acier auxquels la société fait appel sont situés dans l'Est de l'Amérique du Nord, et la majeure partie de ses clients proviennent également de cette région ainsi que du Sud des États-Unis. En raison de la distance qui la séparait de ses clients et de ses fournisseurs, IUSI a engagé d'importants frais de transport.

Dans la première partie de l'exercice 1995, les coûts du perçage des poteaux et de l'application d'un revêtement non organique ont été plus élevés puisque les systèmes utilisés à cette fin n'étaient pas automatisés. Au cours de l'exercice, les systèmes de perçage et d'application du revêtement ont été perfectionnés afin d'en améliorer l'efficacité.

En 1995, l'usine de fabrication de IUSI a continué de fonctionner à un niveau nettement inférieur à sa capacité de production, ce qui a résulté en un coût élevé par poteau. Pour réduire ce coût, la société se devait d'allonger les cycles de production des poteaux de tailles diverses de façon à raccourcir le temps consacré à la conversion et à limiter la manutention des produits.

Les coûts d'exploitation indirects de l'usine ont augmenté en 1995, pour se situer à 661 000 \$, comparativement à 230 000 \$ en 1994. Cette hausse est entièrement attribuable au fait que l'usine a été en exploitation tout au long de 1995, ce qui n'avait pas été le cas en 1994. Les coûts indirects au titre des salaires et traitements, des fournitures de l'atelier, des services publics et de l'entretien ont tous augmenté par suite de l'intensification des activités.

En 1995, les frais de vente et d'administration ont atteint 1,8 million de dollars, comparativement à 1,6 million de dollars l'exercice précédent. La société a augmenté son personnel de vente en 1995, et les frais de vente associés à des activités de commercialisation plus soutenues aux États-Unis se sont accrues. Les frais de vente pour 1994 et 1995 ont reflété l'investissement à long terme que la société a

dû faire pour trouver de nouveaux débouchés et assurer l'acceptation de ses poteaux par les marchés. Les frais d'administration en 1995 ont augmenté par suite des ajouts et des frais connexes qu'a exigé l'établissement de l'infrastructure d'administration nécessaire à l'expansion des activités d'exploitation prévue pour 1996.

Les intérêts créditeurs et autres produits ont fléchi en 1995, passant de 186 000 \$ en 1994 à 85 000 \$. Cette baisse a résulté du recul des taux d'intérêt sur les fonds en dépôt en 1995 et du fait qu'un gain non récurrent de 42 000 \$ a été constaté en 1994 lors du règlement d'une réclamation pour produits défectueux auprès d'un fournisseur.

Pour 1995, la dotation à l'amortissement a atteint 506 000 \$, contre 205 000 \$ l'exercice précédent. En 1994, l'amortissement n'a été inscrit que pour les quatre derniers mois de l'exercice puisque la production n'a commencé que vers la fin du mois de septembre.

Dans la note 10 afférente aux états financiers consolidés, il est indiqué que le recouvrement d'impôts prévu pour 1995, selon un taux d'imposition de 44,6 %, est de 1,4 million de dollars. L'écart de 1,0 million de dollars entre le recouvrement prévu et le recouvrement de 412 000 \$ présenté à l'état consolidé des résultats représente les avantages découlant de pertes reportées à des exercices ultérieurs et pouvant être appliquées en réduction des provisions pour les impôts sur le revenu futurs.

En 1995, la société a subi une perte de 2,7 millions de dollars, comparativement à 548 000 \$ l'exercice précédent. Selon un nombre moyen pondéré d'actions en circulation de 7 862 685, la perte par action s'est établie à 0,35 \$ en 1995, comparativement à 0,82 \$ l'exercice précédent, compte tenu d'un nombre moyen pondéré d'actions en circulation de 7 221 852.

Liquidité et ressources en capital

Dans les exercices antérieurs, la recherche et l'élaboration de son processus de fabrication, l'achat de matériel de production, la recherche de débouchés en Amérique du Nord et le déménagement de son usine aux États-Unis ont constitué les principaux besoins en capital de la société. Ses besoins actuels ont trait à une forte expansion qui sera réalisée par voie de la construction d'une nouvelle usine dotée d'une installation de galvanisation, de la construction d'une installation de galvanisation à son usine existante, de la pénétration des marchés asiatiques et européens, du soutien administratif et technique requis par cette croissance et du financement du fonds de roulement supplémentaire afférent à la nouvelle usine et à l'essor du chiffre d'affaires.

Dans le passé, les placements en actions, la marge brute d'autofinancement tirée de la commande de poteaux par un client des Philippines en 1992 et 1993 et un emprunt ont constitué les principales sources de fonds de la société.

Pour les exercices 1992 à 1996, les liquidités tirées de l'émission d'actions ordinaires et d'actions privilégiées se sont établies respectivement à 15,4 millions de dollars et 2,1 millions de dollars et les fonds provenant de l'engagement de dettes à long terme se sont établis à 1,9 millions de dollars. Ces fonds ont été affectés comme suit : 6,4 millions de dollars à l'achat d'immobilisations, 1,6 millions de dollars à la mise au point de produits et 5,1 millions de dollars à la exploitation. Le solde des rentrées de fonds a été versé au fonds de roulement en vue des activités continues d'élaboration de la nouvelle technique et de recherche de débouchés.

Jusqu'à la fin de 1993, la marge brute d'autofinancement de la société ainsi qu'un emprunt lui ont permis de combler tous ses besoins en matière de matériel, de mise au point de produits et de fonds de roulement. En 1994, la société a concentré ses activités sur la mise au point et la commercialisation des poteaux fabriqués selon sa nouvelle technique. Pour que les services publics

puissent acheter ses poteaux, il fallait que le Bureau canadien du soudage approuve son procédé de soudage. Cette approbation n'a été obtenue que vers la fin de septembre 1994. Par conséquent, jusqu'à son premier appel public à l'épargne en novembre 1995, la société a puisé dans son fonds de roulement et dans les 4,1 millions de dollars (déduction faite des frais d'émission) tirés du placement privé d'actions ordinaires afin de financer ses activités d'élaboration de sa technique, de pénétration des marchés et d'exploitation. Le produit net de 11,3 millions de dollars qui a été tiré du placement effectué en novembre 1995 a été affecté au remboursement de la dette, au déménagement aux États-Unis de l'usine de fabrication, à l'intensification des activités de pénétration des marchés nord-américains, à l'embauchage de personnel de soutien technique et au financement des stocks et des autres besoins en fonds de roulement.

Compte tenu de ses engagements, de ses activités d'exploitation et de ses besoins en fonds de roulement prévus, la société est d'avis que ses liquidités (incluant le produit net de ce placement) lui permettront de combler ses besoins en capital prévisibles. Se reporter à la rubrique « Utilisation du produit ».

ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA DIRECTION

Les membres de la direction et les administrateurs qui ont contribué à la création de la technologie unique appartenant à IUSI sont toujours avec la société. Le nom, la ville de résidence et l'occupation principale de chacun des administrateurs, membres de la direction et de la haute direction de la société sont les suivants :

Nom et ville de résidence	Poste	Occupation principale
Robert G. J. Jack ¹⁾ Calgary (Alberta)	Président, chef de la direction et administrateur	Président et chef de la direction de la société
Sénateur Jack Austin, c.r. ³⁾ Vancouver (Colombie-Britannique)	Administrateur	Avocat conseil, Boughton Peterson Yang Anderson, avocats
John S. Burns, c.r. ³⁾ Calgary (Alberta)	Administrateur	Associé, Bennett Jones Verchere, avocats
Robert J. S. Gibson ¹⁾²⁾ Calgary (Alberta)	Administrateur	Président de Stuart & Company Limited (société de placement fermé)
Brian G. Kenning ¹⁾²⁾ Vancouver (Colombie-Britannique)	Président du conseil d'administration sans être dirigeant	Président du conseil de B.C. Pacific Capital Corporation (société de placement et banque commerciale)
Terrence A. Lyons ¹⁾²⁾ Vancouver (Colombie-Britannique)	Administrateur	Président de B.C. Pacific Capital Corporation (société de placement et banque commerciale)
David B. Olsen ³⁾ Ventura (Californie)	Administrateur	Président et chef de la direction de Patagonia Inc. (fabricant de vêtements)
Edward R. Pitts Blossom (Texas)	Président, commercialisation secteur É.-U.	Président, commercialisation secteur É.-U. de la société
William G. Crossley Calgary (Alberta)	Vice-président directeur	Vice-président directeur de la société
Gerald A. Diener Calgary (Alberta)	Vice-président, finances	Vice-président, finances de la société
Stanley G. Cox Calgary (Alberta)	Vice-président, ingénierie, recherche et développement	Vice-président, ingénierie, recherche et développement de la société
Ann M. Mooney Calgary (Alberta)	Secrétaire	Secrétaire de la société

Note :

- 1) Membre du comité de direction du conseil d'administration.
- 2) Membre du comité de vérification du conseil d'administration.
- 3) Membre du comité de rémunération et du comité de régie d'entreprise du conseil d'administration.

LA DIRECTION

Robert G. J. Jack, *président et chef de la direction*

M. Jack est président et chef de la direction ou a occupé des postes similaires au sein de la société ou d'entreprises similaires depuis 1988. Avant 1988, il était directeur de la commercialisation pour Scientific Medical Systems, auparavant Squibb Medical Systems (de 1986 à 1987) et avant cette date, a occupé des postes de direction au sein de Picker International et de Johnson & Johnson. Les champs de responsabilité de M. Jack dans ces sociétés portaient sur les ventes et la commercialisation de produits d'imagerie diagnostique à haute technologie, comme les tomomodensitomètres, les systèmes de résonnance magnétique nucléaire, les scanners à l'ultrason et les technologies de radiologie numérique. Lorsqu'il était à l'emploi de Squibb Medical Systems, M. Jack travaillait à Londres en Angleterre et était responsable de la commercialisation mondiale pour tous les pays sauf les États-Unis. Pendant qu'il travaillait au sein de la division Technicare de Johnson & Johnson, M. Jack était responsable de la direction des ventes pour l'Extrême-

Orient.

Le sénateur Jack Austin, P.C., c.r., administrateur

Le sénateur Austin est avocat conseil au sein de Boughton Peterson Yang Anderson, avocats, à Vancouver depuis 1992. Il est également président du Conseil des affaires Canada Chine (depuis 1992), président canadien du North American Institute (depuis 1988) et membre du Conseil consultatif de l'institut international de l'analyse des systèmes appliqués de Vienne (depuis 1986). Le sénateur Austin a occupé de 1981 à 1984 un certain nombre de fonctions de cabinet au sein du gouvernement fédéral. Il a été nommé au Sénat en 1975.

John S. Burns, c.r., administrateur

M. Burns est associé de Bennett Jones Verchere, avocats.

M. Robert J. S. Gibson, administrateur

M. Gibson est président de Stuart & Company Limited depuis 1992 et directeur général de Alsten Holdings Limited depuis 1977, toutes deux des sociétés de placement fermées. Il est également président de Sunchild Energy Resources Inc., société offrant des services d'experts-conseils et de gestion depuis 1979. Avant 1977, M. Gibson était directeur de secteur pour Abbey Glen Property Corporation.

M. Brian G. Kenning, président du conseil d'administration sans être dirigeant

M. Kenning est président du conseil de B.C. Pacific Capital Corporation et a occupé des postes de haute direction similaires au sein de cette société depuis 1987. Avant 1987, il était vice-président adjoint, planification, de Versatile Corporation (de 1984 à 1987) et auparavant directeur, planification, de cette même société (de 1981 à 1984).

M. Terrence A. Lyons, administrateur

M. Lyons est président de B.C. Pacific Capital Corporation et a occupé des postes de haute direction similaires au sein de cette société depuis 1987. Avant 1987, il était vice-président, projets maritimes de Versatile Corporation (de 1985 à 1987) et auparavant, vice-président adjoint, planification des activités, de cette même société (de 1981 à 1985).

David B. Olsen, administrateur

M. Olsen est président et chef de la direction de Patagonia Inc. depuis mai 1996. Auparavant, il a été président du Centre de l'efficacité énergétique et des technologies renouvelables à partir de 1994 et en est membre depuis 1991. De 1993 à 1995, il a été vice-président de la commercialisation de Magma Power Company située à San Diego en Californie et de 1988 à 1995, président de sa filiale, Peak Power Corporation.

M. Edward R. Pitts, président, commercialisation secteur É.-U.

M. Pitts est président, commercialisation secteur É.-U. ou a occupé des postes similaires au sein de la société ou des sociétés qu'elle a remplacées depuis 1993. Avant 1993, il était vice-président, directeur général de Meyer Industries - le groupe de structure d'acier pour FL Industries (de 1986 à 1993) et auparavant, vice-président, directeur de l'exploitation pour ITT Meyer Industries (de 1980 à 1986) et auparavant, directeur général pour ITT Meyer Industries (de 1974 à 1980).

M. William G. Crossley, vice-président directeur

M. Crossley est vice-président directeur depuis novembre 1995. Avant cette date, il a été vice-président, finances à Mannville Oil & Gas Ltd. à partir d'avril 1994, auparavant il a été vice-président, finances à Place Resources Corporation à partir d'avril 1993 et auparavant a été vice-président et chef de la direction des finances à Poco Petroleum Ltd.

M. Gérald A Diener, vice-président, finances

M. Diener est vice-président, finances de la société depuis août 1996. Avant cette date, il était vice-président, finances de Northside Industries Inc., société de fabrication de métal.

Stanley G. Cox, vice-président, ingénierie, recherche et développement

M. Cox est vice-président, ingénierie, recherche et développement ou a occupé des postes similaires au sein de la société ou des sociétés qu'elle a remplacées depuis 1991. Avant 1991, M. Cox était ingénieur de conception pour Polesystems Inc. (de 1976 à 1991) et auparavant a occupé diverses fonctions d'ingénieur au sein de Canadair Ltée, de Boeing Airplane Company et de Fairey Aviation Ltd.

Mme Ann M. Mooney, secrétaire

Mme Mooney est secrétaire de la société depuis avril 1996 et a été adjointe de direction de la société à partir de juillet 1994. Auparavant, Mme Mooney était secrétaire de direction pour Royal Trust Energy Corporation.

Rémunération de la haute direction

Tableau récapitulatif de la rémunération

Le tableau suivant fait état des renseignements concernant la rémunération totale au cours et des trois derniers exercices du chef de la direction de la société et de chacun des autres membres de la haute direction les mieux rémunérés dont le salaire et les primes ont dépassé 100 000 \$ CA pour un exercice.

Nom et poste principal	Exercice terminé le 31 décembre	Rémunération annuelle			Toutes les autres formes de rémunération (\$ CA)
		Salaire (\$ CA)	Prime (\$ CA)	Autres formes de rémunération annuelle (\$ CA)	
Robert G.J. Jack Président et chef de la direction	1996	162 000 \$	Néant	Néant	Néant
	1995	137 600 \$	Néant	Néant	Néant
	1994	134 600 \$	Néant	Néant	Néant
Edward R. Pitts Président, secteur É.-U.	1996	156 700 \$	Néant	Néant	Néant
	1995	99 100 \$	Néant	Néant	Néant
	1994 ¹⁾	48 200 \$	Néant	Néant	Néant
William G. Crossley Vice-président directeur	1996	142 900 \$	Néant	9 000 \$	Néant
	1995 ²⁾	16 100 \$	Néant	Néant	Néant

Notes :

1. Son emploi a débuté en juin 1994.
2. Son emploi a débuté en novembre 1995.

Contrat de travail

Le 13 novembre 1995, la société et M. Robert G.J. Jack ont conclu un contrat de travail. Ce contrat prévoit que M. Jack a droit à la rémunération et aux autres avantages et avantages accessoires que le conseil d'administration détermine à l'occasion. Le contrat prévoit également que dans les cas suivants : cessation d'emploi (autrement que pour un motif valable), rétrogradation, réduction importante de la rémunération ou des avantages (sauf dans le cadre d'un programme de réduction générale des coûts), certains événements conduisant à la cessation de l'exploitation de l'entreprise et, dans certaines circonstances, un changement de contrôle : i) M. Jack aura le droit de recevoir un paiement en espèces équivalant à 1,5 ou 2 fois son salaire annuel (selon les circonstances) tenant lieu d'avis et de rémunération de départ; ii) les options d'achat d'actions qu'il détient lui seront acquises; et iii) certains autres avantages reliés à l'emploi continueront de s'appliquer pour une période spécifique. Le contrat contient également les clauses habituelles de non-concurrence et de confidentialité. De plus, MM. Crossley et Pitts ont conclu des conventions en cas de changement de contrôle avec la société qui prévoient que dans certains cas constituant un changement de contrôle : i) ces personnes auront le droit de recevoir un paiement en espèces équivalant à 1,5 ou 2 fois leur salaire annuel (selon les circonstances) tenant lieu d'avis et de rémunération de départ; ii) les options d'achat d'actions qu'ils détiennent leur seront acquises; et iii) certains autres avantages reliés à l'emploi continueront de s'appliquer pour une période spécifique.

Rémunération des administrateurs

Les administrateurs de la société reçoivent une provision annuelle de 12 000 \$ et des paiements de 500 \$ par réunion du conseil.

Régime d'options d'achat d'actions

Le 23 novembre 1995, IUSI a mis en place un régime d'options d'achat d'actions (le «régime d'options») à l'intention des administrateurs, des membres de la direction et des employés clés de la société. Le conseil d'administration, un de ses comités ou un membre de la direction qu'il a désigné, peut désigner les administrateurs, les membres de la direction et les employés clés de la société qui recevront des options. Le nombre total d'actions ordinaires réservées pour émission aux termes du régime d'options est fixé à 1 074 185 actions ordinaires. Le prix payable à la levée de toute option attribuée est fixé par le conseil d'administration au moment de l'attribution, sous réserve des exigences réglementaires; toutefois, si les actions ordinaires sont alors inscrites à la cote d'une bourse, aucune option ne peut être attribuée avec un prix de levée comportant une escompte par rapport au cours du marché, c'est-à-dire le cours de clôture des actions ordinaires à une telle bourse le premier jour précédant la date de l'attribution à laquelle au moins un lot régulier des actions ordinaires est négocié à une telle bourse. À moins que le conseil d'administration ne le détermine autrement, une option attribuée aux termes du régime d'options peut être levée jusqu'à la date du dixième anniversaire à compter de la date de l'attribution et peut être acquise aux moments que le conseil d'administration peut déterminer lors de l'attribution, sous réserve des règles de toute bourse ou de tout autre organisme de réglementation ayant compétence. Les options sont incessibles. Une provision est faite pour l'acquisition accélérée dans certaines circonstances et la résiliation anticipée advenant le décès ou la cessation d'emploi.

Le tableau suivant fait état des options qui ont été attribuées par IUSI et qui sont en circulation aux termes du régime d'options en date du 29 avril 1997 :

Groupe	Nombre d'actions ordinaires sous option	Date de l'attribution	Prix de levée par action ordinaire	Date d'échéance
Administrateurs ¹⁾ (6)	300 000	13 novembre 1995	4,25 \$ CA	12 novembre 2005
Membres de la haute direction (5)	295 000	13 novembre 1995	4,25 \$ CA	12 novembre 2005
Employés (13)	150 000	19 décembre 1996	4,50 \$ CA	18 décembre 2006
	149 500	13 novembre 1995	4,25 \$ CA	12 novembre 2005
	104 000	19 décembre 1996	4,50 \$ CA	18 décembre 2006
TOTAL	998 500			

Note :

- 1) Exclut les administrateurs qui sont membres de la haute direction de IUSI.

Programme de primes

La société a l'intention de mettre en place un programme de primes déterminées en fonction du rendement pour sa haute direction que le conseil d'administration administrera. Les primes seront versées lorsque le conseil d'administration déterminera que la société a atteint ses objectifs en matière de bénéfices.

ACTIONNAIRES PRINCIPAUX ET ACTIONNAIRES VENDEURS

À la connaissance des administrateurs et membres de la direction de IUSI, les seules personnes qui sont propriétaires véritables, directement ou indirectement, d'actions ordinaires de IUSI comportant plus de 10 % des droits de vote rattachés à toutes les actions ordinaires de IUSI en date du 29 avril 1997, compte tenu et compte non tenu du présent placement, sont les suivantes :

Nom et adresse	Type de propriété	Actions ordinaires avant le présent placement	Actions ordinaires après le présent placement ¹⁾
Alsten Investments Ltd. ²⁾ Calgary (Alberta)	propriétaire inscrit et réel	1 134 859 10,3 %	1 134 859 • %

Notes :

- 1) Le tableau ne tient pas compte de la levée de toute tranche de l'option de répartition excédentaire permettant d'acheter jusqu'à • actions ordinaires, des options permettant d'acheter 402 500 actions ordinaires, des options d'achat d'actions permettant d'acheter 998 500 actions ordinaires, de la conversion d'actions privilégiées rachetables de premier rang émises qui sont convertibles au total en 784 314 actions ordinaires ou de l'exercice des bons de souscription en circulation permettant d'acheter au total 2 127 500 actions ordinaires. Se reporter aux rubriques «Structure du capital», «Mode de placement», «Description du capital-actions - Actions privilégiées rachetables de premier rang» et «Ventes antérieures». Parmi les actions ordinaires offertes par les présentes, • sont visées aux termes des présentes comme placement secondaire effectué par les actionnaires vendeurs dans les proportions suivantes : M. Robert Jack - • actions ordinaires, Karen Jack - • actions ordinaires, Stuart & Company Limited - • actions ordinaires, Alsten Investments Ltd. - • actions ordinaires, M. Brian Kenning - • actions ordinaires, Mme Jill Kenning - • actions ordinaires, M. Terrence A. Lyons - • actions ordinaires et Mme Julie Paul - • actions ordinaires.
- 2) Robert J.S. Gibson est propriétaire à 50 % de Alsten Investment Ltd., ce qui lui procure la propriété réelle de 567 430 actions ordinaires. De plus, M. Gibson détient également, par l'entremise de Stuart & Company Limited, 515 845 actions ordinaires de IUSI pour un avoir total en propriété réelle, avant le présent placement, de 1 083 275 actions ordinaires ou 9,8 % des actions ordinaires émises. Après le présent placement, M. Gibson sera propriétaire réel et inscrit de • actions ordinaires, représentant • % des actions ordinaires émises.
- 3) 454 061 actions ordinaires que détient Robert Jack et 681 713 actions ordinaires que détient Karen Jack, avec les 232 122 actions ordinaires que détient un tiers, sont assujetties à une convention de vote fiduciaire selon laquelle le vote discrétionnaire des actions est accordé à M. Robert Jack par les actionnaires déposants. Après le présent placement, les avoirs de Robert Jack et de Karen Jack seront réduits à • et à • respectivement.
- 4) 515 845 actions ordinaires que détient Brian Kenning et 464 080 actions ordinaires que détient Jill Kenning ont été regroupées et sont assujetties à une convention de vote fiduciaire selon laquelle le pouvoir discrétionnaire d'exercer les droits de vote afférents aux actions est accordé à M. Kenning par les actionnaires déposants. Après le présent placement, les avoirs de Brian Kenning et de Jill Kenning seront réduits à • et à • respectivement.
- 5) 515 845 actions ordinaires que détient Terrence Lyons et 464 080 actions ordinaires que détient Julie Paul ont été regroupées et sont assujetties à une convention de vote fiduciaire selon laquelle le pouvoir discrétionnaire d'exercer les droits de vote afférents aux actions est accordé à M. Lyons par les actionnaires déposants. Après le présent placement, les avoirs de Terrence Lyons et de Julie Paul seront réduits à • et à • respectivement.

Avant la clôture du placement, les administrateurs et membres de la haute direction de IUSI, en tant que groupe, seront les propriétaires réels de 24 % des actions ordinaires de IUSI. Après la clôture du présent placement, les administrateurs et membres de la haute direction de IUSI, en tant que groupe, seront les propriétaires réels de • % des actions ordinaires de IUSI (en supposant l'absence de levée de toute tranche de l'option de répartition excédentaire permettant d'acheter jusqu'à • actions ordinaires, des options permettant d'acheter jusqu'à 402 500 actions ordinaires, des options d'achat d'actions permettant d'acheter 998 500 actions ordinaires, d'exercice des bons de souscription en circulation permettant d'acheter au total 2 127 500 actions ordinaires ou de conversion des actions privilégiées rachetables de premier rang émises qui sont convertibles au total en 784 314 actions ordinaires).

PROMOTEURS

M. Robert G.J. Jack peut être considéré comme le promoteur de IUSI puisqu'il a pris l'initiative de la fonder et de l'organiser. Il n'a reçu aucune contrepartie de la société pour avoir agi ainsi, si ce n'est ce qui est décrit dans le présent prospectus. Se reporter à la rubrique «La direction - Rémunération de la haute direction».

TITRES BLOQUÉS

Suivant une convention datée du 23 novembre 1995 (la «convention de dépôt»), entre certains actionnaires de la compagnie, la Compagnie Montréal Trust (le «fiduciaire») et IUSI, ces actionnaires ont déposé 3 893 513 actions ordinaires (les «actions bloquées») auprès du fiduciaire, comme il est indiqué dans le tableau qui suit. Les actions bloquées représentent 75,5 % des actions ordinaires que détiennent ces actionnaires en supposant que lesdites parties ne participent pas au placement et représenteront, compte tenu du placement, • % de la totalité des actions ordinaires émises et en circulation (en supposant l'absence de levée de toute tranche de l'option de répartition excédentaire permettant

d'acheter jusqu'à • actions ordinaires, des options permettant d'acheter 402 500 actions ordinaires, des options d'achat d'actions permettant d'acheter 998 500 actions ordinaires, d'exercice des bons de souscription permettant d'acheter au total 2 127 500 actions ordinaires ou de conversion des actions privilégiées rachetables de premier rang émises qui sont convertibles au total en 784 314 actions ordinaires).

La convention de dépôt prévoit, entre autres, ce qui suit :

- i) du reste des actions bloquées, 22 % retourneront à la libre disposition le 23 août 1997, le 23 août 1998 et le 23 août 1999 et 33 % des actions bloquées retourneront à la libre disposition le 23 août 2000;
- ii) sous réserve de l'obtention du consentement de la Commission des valeurs mobilières de l'Alberta et de la Commission des valeurs mobilières du Québec, les actions bloquées ne sont pas cessibles et ne peuvent être données en garantie ou autrement aliénées avant leur retour à la libre disposition;
- iii) tous les droits de vote rattachés aux actions bloquées peuvent en tout temps être exercés par leurs porteurs immatriculés;
- iv) tout dividende versé à l'égard des actions bloqués sera versé à l'actionnaire déposant.

Catégorie	Nombre de titres bloqués avant la présente émission (en date du 29 avril 1997)	Nombre de titres bloqués après la présente émission (en date du 29 avril 1997)
Actions ordinaires	3 893 513 - 35,2 %	3 893 513 - • %

Note :

- 1) Les pourcentages sont calculés sur le total des actions émises et en circulation. Ce tableau ne tient pas compte de la levée de toute tranche de l'option de répartition excédentaire permettant d'acheter jusqu'à • actions ordinaires, des options permettant d'acheter jusqu'à 402 500 actions ordinaires, des options d'achat d'actions permettant d'acheter 998 500 actions ordinaires, de l'exercice de bons de souscription en circulation permettant d'acheter au total 2 127 500 actions ordinaires ou de la conversion des actions privilégiées rachetables de premier rang émises qui sont convertibles au total en 784 314 actions ordinaires. Se reporter aux rubriques «Structure du capital», «Mode de placement», «Description du capital-actions - Actions privilégiées rachetables de premier rang» et «Ventes antérieures».

DÉTAIL DU PLACEMENT

Le placement comprend • actions ordinaires par placement principal et • actions ordinaires par placement secondaire, chacune au prix d'achat de • \$ CA.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Actions ordinaires

IUSI a une catégorie d'un nombre illimité d'actions ordinaires, dont 11 071 352 sont émises et en circulation en date des présentes. Les porteurs d'actions ordinaires ont le droit de recevoir un avis de toutes les assemblées des actionnaires (sauf les assemblées d'une catégorie ou d'une série d'actions de IUSI autres que les actions ordinaires), de voter à raison d'une voix par action aux assemblées des actionnaires, de recevoir les dividendes que déclare IUSI à l'égard des actions ordinaires et de recevoir les biens et les actifs restants de IUSI à sa liquidation ou sa dissolution, sous réserve des droits de toute action ayant priorité.

Régime de droits des actionnaires

Historique et but du régime de droits des actionnaires

IUSI a établi un régime de droits des actionnaires (le «régime de droits») dont le but est de permettre aux actionnaires et au conseil d'administration de la société d'avoir suffisamment de temps pour examiner toute offre publique

d'achat visant les actions ordinaires de la société et d'allouer au conseil d'administration des délais suffisants pour chercher et trouver des solutions de rechange afin de maximiser la valeur des actions.

Aperçu du régime de droits

Aux termes du régime de droits, des droits permettant d'acheter d'autres actions ordinaires, comme il est décrit ci-après, ont été distribués à chaque actionnaire. Le régime de droits utilise le mécanisme de l'offre autorisée (selon la définition de cette expression ci-après) pour s'assurer que la personne qui cherche à prendre le contrôle de la société donne aux actionnaires et au conseil d'administration suffisamment de temps pour évaluer l'offre. Lorsqu'une personne ou un groupe ou leur cessionnaire devient une personne acquéresse (c'est-à-dire qui acquiert 20 % ou plus des actions ordinaires en circulation), les droits dont elle est propriétaire réel deviennent nuls et sans effet, ce qui permet la dilution de ses avoirs si d'autres actionnaires exercent leurs droits. Le but de cette dilution éventuelle est d'inciter une telle personne à faire une offre autorisée ou à négocier avec le conseil d'administration de la société les modalités d'une offre qui soit équitable pour tous les actionnaires. Le régime de droits ne devrait pas dissuader la personne qui cherche à obtenir le contrôle de la société si elle est prête à faire une offre publique d'achat (selon la définition de cette expression ci-après) suivant les exigences de l'offre autorisée ou prête à négocier avec le conseil d'administration.

Négociation des droits

Le régime de droits prévoit que, jusqu'à la fermeture des bureaux le dixième jour de bourse après la première des dates suivantes à survenir : i) la première date de l'annonce publique des faits indiquant qu'une personne est devenue une personne acquéresse, ii) le début d'une offre publique d'achat (autre qu'une offre publique d'achat qui est une offre autorisée), ou iii) la date à laquelle une offre autorisée ne respecte plus les exigences de la définition de cette expression, (la «date de séparation»), les droits seront transférés uniquement avec les actions ordinaires connexes. Dès que possible après la date de séparation, des certificats distincts attestant les droits (les «certificats de droits») seront envoyés par la poste aux porteurs inscrits d'actions ordinaires à la fermeture des bureaux à la date de séparation et, par la suite, seuls les certificats de droits attesteront les droits.

Personne acquéresse et cas d'opération d'acquisition

Si une personne devient une personne acquéresse (un «cas d'opération d'acquisition»), chaque droit sera généralement converti en droit d'acheter de la société, à l'exercice, un nombre d'actions ordinaires dont le cours global à la date du cas d'opération d'acquisition correspond à deux fois le prix d'exercice de 100 \$ CA (le «prix d'exercice»), pour un montant en espèces équivalent au prix d'exercice. Les porteurs de droits qui n'exercent pas leurs droits lorsqu'un cas d'opération d'acquisition se produit peuvent subir une dilution importante.

Offre autorisée

Ne constitue pas un cas d'opération d'acquisition une offre publique d'achat qui est une offre autorisée. Une offre autorisée est une offre publique d'achat faite au moyen, à l'égard des actions ordinaires, d'une note d'information, qui remplit les conditions suivantes :

- i) l'offre publique d'achat est faite à tous les porteurs inscrits d'actions ordinaires (autres que l'initiateur);
- ii) l'offre publique d'achat contient une condition irrévocable et inconditionnelle, à laquelle la prise en livraison et le dépôt des actions ordinaires déposées sont assujettis, voulant qu'aucune action ordinaire ne soit prise en livraison ou payée dans le cadre de l'offre publique d'achat avant la fermeture de bureaux à une date qui tombe au moins 60 jours après la date de l'offre publique d'achat et uniquement si à cette date plus de 50 % des actions ordinaires détenues par les actionnaires indépendants ont été déposées et n'ont pas été retirées ou si les actionnaires indépendants détenant au total plus de 50 % des actions ordinaires ont avisé la société qu'ils étaient en faveur de l'offre publique d'achat;
- iii) l'offre publique d'achat contient des dispositions irrévocables et inconditionnelles voulant que, à moins qu'elle ne soit retirée, toutes les actions ordinaires puissent être déposées en réponse à l'offre publique d'achat en tout temps avant la fermeture des bureaux à la date mentionnée à l'alinéa ii) qui précède et que toutes les actions ordinaires déposées en réponse à l'offre publique d'achat puissent être retirées en tout temps avant la fermeture des bureaux à cette date;
- iv) l'offre publique d'achat contient une condition irrévocable et inconditionnelle dans le cas où plus de 50

% des actions ordinaires alors en circulation détenues par les actionnaires indépendants ont été déposées en réponse à l'offre publique d'achat et n'ont pas été retirées, l'initiateur en fera l'annonce publique et les dépôts en réponse à l'offre publique d'achat pourront être acceptés pendant une période d'au moins 10 jours ouvrables à compter de la date de cette annonce publique.

Le régime de droits prévoit également une «offre autorisée concurrente», laquelle est une offre publique d'achat faite pendant le déroulement d'une autre offre autorisée, qui remplit toutes les exigences d'une offre autorisée sauf l'exigence contenue à l'alinéa ii) qui précède et qui contient une disposition irrévocable et inconditionnelle, à laquelle la prise en livraison et le paiement des actions ordinaires déposées sont assujettis, voulant qu'aucune action ordinaire ne soit prise en livraison et payée avant la date à laquelle les actions ordinaires peuvent être prises en livraison et payées aux termes d'une offre autorisée ou d'une offre autorisée concurrente antérieure qui est alors valide pour les actions ordinaires de cette catégorie spécifique;

Offre publique d'achat

Une offre publique d'achat est définie dans le régime de droits comme étant une offre permettant d'acquérir des actions ordinaires ou des titres convertibles en actions ordinaires, lorsque les actions ordinaires visées par ladite offre, les actions ordinaires en lesquelles les titres visés par ladite offre sont convertibles et les titres de l'initiateur représentent au total 20 % ou plus des actions ordinaires en circulation à la date de l'offre.

Rachat et renonciation

Sous réserve du consentement préalable des porteurs d'actions ordinaires ou de droits, en tout temps avant qu'un cas d'opération d'acquisition ne se produise, le conseil d'administration peut à son gré racheter la totalité et non moins de la totalité des droits en circulation pour une valeur nominale. Il peut également décider de racheter les droits lorsque l'offre publique d'achat, qui n'est pas une acquisition au moyen d'une offre autorisée, est retirée ou résiliée.

Le conseil d'administration peut renoncer aux effets de dilution du régime de droits lorsqu'un cas d'opération d'acquisition se produit s'il détermine qu'une personne est devenue une personne acquéresse par inadvertance; toutefois, la personne acquéresse qui a déclenché par inadvertance un cas d'opération d'acquisition doit réduire le nombre d'actions ordinaires dont elle est propriétaire réel de manière à ne plus être une personne acquéresse. Le conseil d'administration peut également, avant qu'un cas d'opération d'acquisition ne se produise, renoncer à ce que les dispositions relatives à la dilution s'appliquent au cas d'opération d'acquisition qui peut se produire ou renoncer à une ou plusieurs des exigences de l'offre autorisée ou de l'offre autorisée concurrente.

Le conseil d'administration de la société croit que le régime de droits encouragera les personnes qui tentent d'acquérir le contrôle de IUSI à le faire au moyen d'une offre publique d'achat ou d'une offre faite à tous les actionnaires. Le régime de droits dissuadera les stratégies et les tactiques coercitives et déloyales qui ne traitent pas tous les actionnaires de IUSI équitablement.

Actions privilégiées

IUSI a une catégorie d'un nombre illimité d'actions privilégiées, pouvant être émises en série (les «actions privilégiées»), chaque série comprenant le nombre d'actions et ayant la désignation, les droits (y compris les droits de vote), les privilèges, les restrictions et les conditions que le conseil d'administration fixe à la création de chaque série. Les actions privilégiées de chaque série, à l'égard du versement des dividendes et de la distribution d'actifs en cas de liquidation ou de dissolution, ont égalité de rang avec les actions privilégiées de toute autre série et ont droit à une préférence par rapport aux actions ordinaires et par rapport aux autres actions de la société prenant rang après les actions privilégiées à l'égard de ces questions. Les actions privilégiées de toute série peuvent également être assorties d'autres préférences, ne contredisant pas les statuts de la société, par rapport aux actions ordinaires et aux autres actions prenant rang après les actions privilégiées, selon ce qui peut être déterminé dans le cas d'une telle série d'actions privilégiées. À l'exception de ce qui est indiqué ci-après, aucune action privilégiée n'est émise et en circulation et IUSI n'a actuellement aucune entente ni aucun engagement qui entraînerait l'émission d'actions privilégiées. La première série d'actions privilégiées (les «actions privilégiées de série 1») a été créée et émise en 1992, mais a depuis été entièrement rachetée et la série a été annulée.

Actions privilégiées rachetables au gré de la société de premier rang, série 2

La deuxième série d'actions privilégiées est limitée en nombre à 5 000 actions qui ont été désignées actions privilégiées rachetables au gré de la société de premier rang, série 2 (les «actions privilégiées rachetables de premier rang»). Au total, 3 000 actions privilégiées rachetables de premier rang ont été émises conformément à la notice d'offre destinée aux investisseurs immigrants datée du 31 mars 1993. Se reporter à la rubrique «Ventes antérieures». Le texte qui suit, avec les dispositions exposées précédemment sous la rubrique «Description du capital-actions - Actions privilégiées», est un sommaire des dispositions importantes rattachées aux actions privilégiées rachetables de premier rang.

Prix d'offre

Le prix d'offre déclaré des actions privilégiées rachetables de premier rang est de 1 000 \$ CA l'action. Le conseil d'administration peut émettre des actions privilégiées rachetables de premier rang à un prix quelconque qu'il juge approprié, qui sera supérieur, inférieur ou égal au prix d'offre déclaré.

Dividendes

Les porteurs d'actions privilégiées rachetables de premier rang ont le droit de recevoir, une fois déclarés par le conseil d'administration de la société, des dividendes en espèces cumulatifs privilégiés fixes au taux de 60 \$ CA l'action par année. Ces dividendes s'accumulent à compter de la date d'émission de ces actions et sont payables en versements trimestriels égaux de 15 \$ CA l'action le dernier jour de mars, de juin, de septembre et de décembre de chaque année, à compter de la première date de versement des dividendes suivant la date d'émission.

Privilège de conversion

Un porteur d'actions privilégiées rachetables de premier rang a le droit, à son gré, en tout temps pendant la période de conversion (selon la définition ci-après), de convertir de telles actions privilégiées rachetables de premier rang en actions ordinaires entièrement libérées selon la base de conversion (selon la définition ci-après).

Le porteur inscrit d'actions privilégiées rachetables de premier rang à la date de clôture des registres pour tout dividende payable sur de telles actions a droit à ce dividende même si l'action est convertie après la date de clôture des registres et avant la date de paiement du dividende et le porteur inscrit de toute action ordinaire résultant d'une conversion a droit à l'égalité de rang avec les porteurs inscrits de toutes les autres actions ordinaires à l'égard de tous les dividendes déclarés payables aux porteurs d'actions ordinaires inscrits à toute date après la date de conversion.

Le prix de conversion est assujéti à certains redressements anti-dilution spécifiques à l'occasion et la base de conversion sera redressée advenant certains changements au capital-actions, certaines réorganisations d'entreprise ou ventes d'actif de la société.

Comme elles sont utilisées aux présentes, les expressions qui suivent sont ainsi définies :

- a) par «prix de conversion» on entend, sous réserve du redressement décrit précédemment, 3,825 \$ CA l'action;
- b) par «base de conversion» on entend, à tout moment particulier le nombre d'actions ordinaires (exprimé au centième d'action ordinaire le plus près) de la société en lequel à un tel moment une action privilégiée rachetable de premier rang est convertible; elle est calculée en divisant 1 000 \$ CA par le prix de conversion;
- c) par «période de conversion» on entend, la période débutant le jour suivant le dernier jour du délai de garde (selon la définition ci-après) et prenant fin 45 jours après le dernier jour du délai de garde;
- d) par «délai de garde» on entend, conformément au programme d'immigration des investisseurs des gouvernements provincial et fédéral, une période de cinq ans à compter de la date à laquelle le placement de l'actionnaire a été désigné selon le plan de placement désigné de la société et qu'un rapport a été déposé dans le cadre des programmes d'immigration carrière et développement de l'Alberta confirmant la dépense du produit de placement.

Parce que les investisseurs d'actions privilégiées rachetables de premier rang ont investi par le biais du placement immigration à des périodes différentes, chacun a un délai de garde de cinq ans différent qui prend fin dans la période entre avril 1998 et septembre 2000.

Rachat obligatoire

Sous réserve des dispositions sur l'insolvabilité ou d'autres dispositions de lois applicables ou des droits, privilèges, restrictions et conditions rattachés aux actions de la société prenant rang avant les actions privilégiées rachetables de premier rang, la société est tenue de racheter la totalité des actions privilégiées rachetables de premier rang émises et en circulation à une date qui tombe 60 jours après le dernier jour du délai de garde au prix de 1 000 \$ CA l'action, plus un montant égal à tous les dividendes courus et impayés sur ces actions, calculé jusqu'au jour précédant la date de rachat de ces actions.

Dissolution

Advenant la dissolution ou la liquidation de la société ou une autre distribution de ses actifs entre ses actionnaires afin de liquider ses affaires, les porteurs des actions privilégiées rachetables de premier rang ont le droit de recevoir à même les biens et les actifs de la société pour chaque action privilégiée rachetable de premier rang qu'ils détiennent la somme de 1 000 \$ avec tous les dividendes courus et impayés sur ces actions, qu'ils aient été déclarés ou non, jusqu'au jour précédant la date de distribution, avant que tout montant ne soit versé ou que tout bien ou actif de la société ne soit distribué aux porteurs d'actions ordinaires ou d'actions d'une autre catégorie prenant rang après les actions privilégiées rachetables de premier rang à l'égard de la priorité lors de la distribution d'actifs à la dissolution ou à la liquidation ou d'une distribution à des fins de liquidation. Après le paiement aux porteurs des actions privilégiées rachetables de premier rang du montant qui leur est ainsi payable, ces porteurs n'ont pas le droit de participer à toute autre distribution des biens ou des actifs de la société.

Restrictions

Tant que des actions privilégiées rachetables de premier rang sont en circulation, la société n'émettra pas, sans l'approbation des porteurs des actions privilégiées rachetables de premier rang, des actions prenant rang avant les actions privilégiées rachetables de premier rang pour ce qui est du paiement de dividendes ou de la distribution d'actifs advenant la liquidation ou la dissolution de la société, volontaire ou involontaire, ou d'une autre distribution des biens de la société entre ses actionnaires afin de liquider ses affaires.

Droit de vote

Sauf pour ce qui est autrement prévu en droit, les porteurs des actions privilégiées rachetables de premier rang n'ont pas le droit à ce titre de recevoir un avis de toute assemblée des actionnaires de la société ou d'y assister et n'ont pas le droit de voter à une telle assemblée.

VENTES ANTÉRIEURES

Au cours de la période de deux ans à compter de la date du présent prospectus, les actions ordinaires suivantes ont été émises par la société :

Date	Nombre¹⁾²⁾	Prix¹⁾²⁾	Contrepartie totale
23 novembre 1995	3 845 000	4,25 \$ CA	15 436 911 \$ CA

Note :

- 1) 2 127 500 bons de souscription à des actions ordinaires évalués à 0,25 \$ CA le bon de souscription ont été émis avec les actions ordinaires à la clôture du premier appel public à l'épargne de la société le 23 novembre 1995.
- 2) Dans le cadre du premier appel public à l'épargne de la société, les preneurs fermes ont reçu des options leur permettant d'acheter au total 402 500 actions ordinaires à 4,25 \$ CA jusqu'au 23 novembre 1997.

En plus de ce qui précède, suivant la notice d'offre destinée aux investisseurs immigrants datée du 31 mars 1993, la société a émis 12 unités, chacune comprenant 250 actions privilégiées rachetables de premier rang de la société pour un total de 3 000 actions. Le prix d'émission des actions privilégiées rachetables de premier rang était de 1 000 \$ CA l'action. Ces actions sont convertibles en 784 314 actions ordinaires au total à divers moments sur une période allant d'avril 1998 à septembre 2000. Se reporter à la rubrique «Description du capital-actions - Actions privilégiées rachetables de premier

rang».

EMPLOI DU PRODUIT

Le produit net que recevra IUSI de la vente des actions ordinaires offertes par les présentes, évalué à • millions de dollars après la déduction de la rémunération des preneurs fermes et des frais estimatifs du placement servira aux fins suivantes :

Millions de \$ CA

- construction d'une deuxième installation de fabrication, comprenant la galvanisation, comme il est décrit à la rubrique »Entreprise de la société - Locaux»
- ajout d'une installation de galvanisation pour gérer les activités existantes
- expansion du programme ialisat en Amérique du Nord, développement d'un réseau de commercialisation pour l'Europe et l'Asie, élargissement du groupe de soutien technique et d'ingénierie pour des efforts de commercialisation internationale et création de bases de données sur la clientèle pour les marchés internationaux
- le solde du produit net sera initialement ajouté au fonds de roulement et, au besoin, servira à financer les sommes nécessaires au fonds de roulement pour les activités de fabrication accrues, à financer le perfectionnement et l'automatisation de l'équipement à la première usine, à combler les besoins administratifs, à soutenir les fonctions de commercialisation et à assurer le perfectionnement continu de la technologie

• \$ CA

Si l'option de répartition excédentaire est levée intégralement, le produit net sera augmenté à • \$ CA et les fonds supplémentaires serviront aux fins générales d'entreprise comme il est décrit précédemment.

RÉPARTITION ANTÉRIEURE DES DIVIDENDES ET POLITIQUE DE DIVIDENDES

IUSI n'a pas l'intention de verser des dividendes sur ses actions ordinaires dans un avenir prévisible. Elle a actuellement l'intention de conserver ses bénéfices pour les utiliser dans son entreprise. Le paiement futur de tout dividende sur ses actions ordinaires sera laissé à la discrétion du conseil d'administration et dépendra, entre autres, des bénéfices, de la situation financière et d'autres facteurs jugés pertinents par le conseil.

Au cours des cinq derniers exercices terminés le 31 décembre 1996, IUSI a déclaré et versé les dividendes de 6 % trimestriels de 15,00 \$ CA l'action sur les actions privilégiées rachetables de premier rang émises et a déclaré et versé les dividendes suivants par action sur les actions privilégiées de série 1 :

	Exercice terminé le 31 décembre				
	1996	1995	1994	1993	1992
Actions privilégiées de série 1 ¹⁾	-	-	-	0,58 \$ CA	0,84 \$ CA

Note :

- 1) Ces actions ont toutes été rachetées et la série a été annulée.

La société a l'intention de continuer à verser un dividende de 6 % sur ses actions privilégiées rachetables de premier rang.

FOURCHETTE DES PRIX ET VOLUME DES OPÉRATIONS SUR LES ACTIONS ORDINAIRES

Les actions ordinaires de IUSI sont inscrites à la cote de la Bourse d'Alberta sous le symbole «IUS». Le tableau suivant présente la fourchette des prix et le volume des opérations rapportés par la Bourse de l'Alberta pour les périodes indiquées.

	Haut	Bas	Volume des opérations
	(\$ CA)		
1995			
Du 27 novembre au 31 décembre	4,35	4,15	198 873
1996			
Premier trimestre	4,50	3,75	406 130
Deuxième trimestre	5,70	3,60	508 229
Troisième trimestre	5,65	4,00	254 330
Quatrième trimestre	5,00	3,60	310 200
1997			
Premier trimestre	6,00	4,35	214 665
Du 1 ^{er} avril au 28 avril	•	•	•

Le 28 avril 1996, le cours de clôture des actions ordinaires à la Bourse de l'Alberta a été de • \$ CA.

DILUTION

Le tableau suivant présente la dilution immédiate pour les acquéreurs d'actions ordinaires dans le cadre du présent placement. Le calcul de la dilution est fait sans tenir compte de la levée de l'option de répartition excédentaire. L'actif corporel net, calculé conformément aux principes comptables généralement reconnus, des actions ordinaires en date du 31 mars 1997, déterminé en divisant la valeur de l'actif net de la société par le nombre d'actions ordinaires en circulation, était de 0,78 \$ CA l'action. Sans tenir compte d'autres changements à cet actif corporel net après le 31 mars 1997, autrement que pour tenir compte de la vente de • actions ordinaires par IUSI (déduction faite de la rémunération des preneurs fermes et des frais estimatifs reliés au placement), l'actif corporel net pro forma en date du 31 mars 1997 aurait été de • \$ CA, ce qui représente une augmentation immédiate de l'actif corporel net de • \$ CA l'action pour les actionnaires actuels et une dilution immédiate de • \$ CA l'action pour les investisseurs qui achètent des actions ordinaires. Le tableau suivant illustre cette dilution.

Prix d'offre par action		• \$ CA
Actif corporel net par action au 31 mars 1997	0,78 \$ CA	
Augmentation de l'actif corporel net par action attribuable au présent placement	• \$ CA	
Actif corporel net par action en date du 31 mars 1997 redressé pour le présent placement		• \$ CA
Dilution de l'actif corporel net par action pour les investisseurs		• \$ CA
Pourcentage de la dilution par rapport au prix d'offre		• %

Si l'option de répartition excédentaire est levée intégralement, le prix d'achat des actions ordinaires excédera de • \$ CA l'actif corporel net de la société par action ordinaire en date du 31 mars 1997, compte tenu du présent placement, ce qui représente une dilution de • % pour les investisseurs. Se reporter à la rubrique «Mode de placement».

L'actif corporel net, qui est établi en fonction des coûts historiques, peut ne pas représenter la juste valeur marchande.

MODE DE PLACEMENT

Suivant une convention de prise ferme datée du • 1997 (la «convention de prise ferme») conclue entre IUSI, les actionnaires vendeurs, et Capital Midland Walwyn Inc., Newcrest Capital Inc., CIBC Wood Gundy Valeurs Mobilières Inc., ScotiaMcLeod Inc., Deutsche Morgan Grenfell Canada Limitée, Thomson Kernaghan & Cie Limitée et Trilon Securities Inc. (les «preneurs fermes»), IUSI a convenu (et les actionnaires vendeurs, dans une proportion de • des actions ordinaires offertes aux termes des présentes, ont convenu) de vendre et les preneurs fermes ont convenu d'acheter le • ou à une autre date dont IUSI, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes pourront avoir convenu, mais au plus tard le •, sous réserve des modalités indiquées dans cette convention, la totalité et non moins de la totalité des actions ordinaires offertes par les présentes au prix total de • \$ CA payable à IUSI et aux actionnaires vendeurs contre livraison des actions ordinaires. IUSI et les actionnaires vendeurs ont convenu de verser aux preneurs fermes une rémunération globale de • \$ CA (• \$ CA l'action ordinaire) pour les services que ces derniers fournissent pour le placement de ces actions ordinaires. Les actionnaires vendeurs ont convenu de verser • \$ CA de la rémunération globale des preneurs fermes à l'égard des actions ordinaires qu'ils auront vendues (• \$ CA l'action ordinaire). Se reporter à la rubrique «Actionnaires principaux et actionnaires vendeurs».

IUSI a accordé aux preneurs ferme une option (l'«option de répartition excédentaire») permettant d'acquérir jusqu'à concurrence de 15 % du nombre total d'actions ordinaires vendues dans le cadre du présent placement au prix d'offre par action ordinaire pendant 60 jours suivant la clôture pour couvrir le nombre d'actions ordinaires qui ont été surattribuées, le cas échéant. Le présent prospectus vise également le placement des actions ordinaires pouvant être émises au moment de la levée de l'option de répartition excédentaire. Dans la mesure où l'option de répartition excédentaire est levée, les actions ordinaires supplémentaires seront achetées par les preneurs fermes au prix d'offre aux termes des présentes et les preneurs fermes auront droit à une rémunération de • \$ CA l'action ordinaire unité à l'égard de chaque action ordinaire achetée.

IUSI a convenu de ne pas émettre d'actions ordinaires ou de titres convertibles en actions ordinaires (autrement que suivant les options accordées aux membres de la direction, aux administrateurs et aux employés clés de IUSI, l'option de répartition excédentaire, l'option accordée aux preneurs fermes dans le cadre du prospectus autorisant le premier appel public à l'épargne de la société, les droits de conversion rattachés aux actions privilégiées rachetables de premier rang et l'exercice des bons de souscription en circulation) au cours de la période de 180 jours suivant la clôture du présent placement, autrement qu'avec le consentement préalable des preneurs fermes.

Les obligations des preneurs fermes conformément à la convention de prise ferme sont distinctes et peuvent être résiliées à leur gré selon leur évaluation de l'état des marchés financiers ou à la survenance de certains événements déterminés. Si un preneur ferme fait défaut d'acheter (le «preneur ferme qui se retire») les actions ordinaires qui lui ont été attribuées, les preneurs fermes qui restent peuvent résilier leur obligation d'acheter leur propre part des actions ordinaires attribuées, ou peuvent, mais sans y être obligés, acheter les actions ordinaires non achetées par le preneur ferme qui se retire.

Suivant les instructions générales de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario et de la Commission des valeurs mobilières du Québec, les preneurs fermes ne peuvent, pendant la durée de placement, offrir d'acheter ni acheter des actions ordinaires. Cette interdiction comporte certaines exceptions, entre autres i) une offre d'achat ou un achat autorisé en vertu des règlements ou des règles de la Bourse de Toronto concernant la stabilisation du marché et les activités de maintien passif du marché; et ii) une offre d'achat ou un achat fait pour un client ou en son nom là où l'ordre n'a pas été sollicité pendant la durée du placement; toutefois, l'offre d'achat ou l'achat ne doit pas être fait dans le but de créer une activité réelle ou apparente sur les actions ordinaires ni de faire monter leur cours. Relativement au présent placement, les preneurs fermes peuvent effectuer des répartitions excédentaires ou des opérations qui stabilisent ou maintiennent le cours du marché des actions ordinaires à un niveau autre que celui qui pourrait prévaloir sur le marché libre. De telles opérations, une fois commencées, peuvent être interrompues en tout temps.

Les actions ordinaires n'ont pas été et ne seront pas inscrites en vertu de la loi américaine intitulée «*Securities Act of 1933*», dans sa version modifiée (la «Loi sur les valeurs mobilières américaine») et par conséquent ne peuvent être offertes ni vendues aux États-Unis sauf dans certaines opérations (avec le consentement de la société) qui ont fait l'objet d'une dispense des exigences d'inscription de la Loi sur les valeurs mobilières américaine. Chaque preneur ferme a convenu, à l'exception de ce qui est permis dans la convention de prise ferme, de ne pas offrir, vendre ou livrer des actions ordinaires aux États-Unis.

De plus, jusqu'à ce que 40 jours se soient écoulés après le début du présent placement, une offre ou une vente des actions ordinaires aux États-Unis par un courtier (qu'il participe ou non au présent placement) peut violer les exigences

d'inscription de la Loi sur les valeurs mobilières américaine si une telle offre ou vente est faite autrement que suivant certaines dispenses des exigences d'inscription de la Loi sur les valeurs mobilières américaine.

Les souscriptions d'actions ordinaires seront reçues sous réserve de les rejeter ou de les répartir en totalité ou en partie et sous réserve du droit de clore les registres de souscription en tout temps sans avis. La clôture devrait se faire le • ou vers cette date ou à une autre date dont la société, les actionnaires vendeurs et les preneurs fermes pourront avoir convenu. Les certificats représentant les actions ordinaires devraient être disponibles pour livraison à la clôture.

MEMBRES DE LA DIRECTION ET AUTRES PERSONNES INTÉRESSÉS DANS DES OPÉRATIONS IMPORTANTES

Aucun administrateur, membre de la haute direction ou actionnaire principal de la société ni aucune personne de leur groupe ou personne qui a des liens avec l'un d'eux n'a d'intérêt important dans une opération conclue au cours des trois dernières années ou dans une opération proposée qui a ou aura un effet important sur la société, si ce n'est ce qui est indiqué à la rubrique «La direction - Rémunération de la haute direction».

LITIGES EN COURS

La société n'est partie à aucune procédure judiciaire qui, de l'avis de la société, pourrait avoir des incidences défavorables importantes sur ses activités ou sa situation financière.

CONTRATS IMPORTANTS

À l'exception des contrats conclus dans le cours normal des affaires, les seuls contrats importants conclus par la société au cours des deux années précédant immédiatement la date des présentes et qui sont toujours en vigueur sont les suivants :

- a) la convention de prise ferme à laquelle il est fait référence à la rubrique «Mode de placement»;
- b) la convention de dépôt à laquelle il est fait référence à la rubrique «Actions bloquées»;
- c) l'acte afférent aux bons de souscription auquel il est fait référence à la rubrique «Structure du capital».

Des exemplaires de ces contrats peuvent être examinés aux bureaux de IUSI, au 777 - 8th Avenue, bureau 1800, Calgary (Alberta) T2P 3R5 et à Toronto aux bureaux de Bennett Jones Verchere, 1 First Canadian Place, bureau 3400, Toronto (Ontario) M5X 1A4, pendant les heures normales d'ouverture pendant la durée du placement et pour une période de 30 jours par la suite.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Certaines questions d'ordre juridique relatives à la vente des actions ordinaires seront examinées au moment de la clôture par Bennett Jones Verchere pour le compte de la société et des actionnaires vendeurs, et par MacKimmie Matthews pour le compte des preneurs fermes.

FACTEURS DE RISQUE

Le texte qui suit est un sommaire des principaux facteurs de risque dont un investisseur éventuel dans les actions ordinaires devrait tenir compte.

Résultats d'exploitation

La société ne fabrique sa ligne de produits actuels que depuis septembre 1994 et connaît des pertes d'exploitation attribuables aux faibles niveaux de production. Afin d'atteindre la rentabilité, IUSI doit continuer d'accroître la pénétration du marché de ses poteaux d'acier coniques. Se reporter aux rubriques «Conversion aux poteaux d'acier» et «Concurrence avec le bois» ci-après.

Depuis qu'elle a reçu en septembre 1994 l'homologation du Bureau canadien de soudage pour son procédé de fabrication, IUSI a progressé dans sa pénétration du marché et a livré des poteaux à plus de 300 services publics.

Conversion aux poteaux d'acier

IUSI peut ne pas réussir à pénétrer le marché suffisamment pour devenir rentable. Si IUSI a pu s'introduire dans le marché des poteaux, ce succès est dû dans une large mesure à sa faculté de persuader les services publics d'utiliser, du moins en partie, des poteaux d'acier plutôt que des poteaux de bois. Se reporter à la rubrique «Concurrence avec le bois» ci-après.

Le prix initial et les économies réalisées pendant tout le cycle de vie constituent des facteurs clés pour convaincre les services publics de faire la conversion. Ces derniers doivent être incités à comparer le coût des poteaux selon la méthode du coût complet sur le cycle de vie incluant une provision pour les frais environnementaux. Le processus de vente pour qu'un service public passe de l'étape du contact initial à celui de l'achat comporte plusieurs niveaux et est habituellement très long. Les services publics ont tendance à être très conservateurs et changent leurs habitudes très lentement. Pour les services publics, le bois est un produit accepté qui sert depuis des décennies.

Concurrence avec le bois

La concurrence face aux producteurs bien établis de poteaux de bois traité est importante et la société peut ne pas réussir à convaincre les services publics d'utiliser les poteaux d'acier plutôt que les poteaux de bois. Se reporter aux rubriques «Résultats d'exploitation» et «Conversion aux poteaux d'acier» qui précèdent.

IUSI offre des poteaux d'acier coniques à des prix inférieurs, d'après une analyse du cycle de vie, à ceux proposés actuellement pour les poteaux de bois. Des données complètes sur le prix des poteaux de bois à travers l'Amérique du Nord ne sont pas disponibles car le marché est trop fragmenté et régional pour qu'on puisse se fier complètement aux renseignements. L'analyse de marché faite par IUSI repose sur un grand nombre de renseignements obtenus au cours de la dernière année et provenant de sondages et de communications avec les clients. Bien que la plupart des données qui ont été recueillies confirment les estimations de coût pour les poteaux de bois, les données incomplètes sur le marché et les fluctuations de ce marché comportent un risque. Le prix du pin des marais peut être inférieur au prix des poteaux d'acier de IUSI, selon la grosseur et le type de traitement, mais il a une durée de vie relativement courte, en moyenne de 20 à 25 ans. En revanche, le prix du cèdre rouge de l'Ouest qui peut durer en moyenne jusqu'à 40 ans, peut être supérieur à celui d'un poteau d'acier de IUSI équivalent, mais la durée de vie d'un poteau d'acier de IUSI a été estimée à 80 ans par un service public important. Au fur et à mesure que les ventes de IUSI prendront de l'ampleur, la notoriété du produit se répandra et les fournisseurs de poteaux de bois pourraient recourir à une fixation de prix protectionniste afin d'empêcher IUSI de faire davantage d'incursion dans le marché. De plus, quelques-unes des entreprises dont l'activité principale est d'appliquer des agents de conservation pourraient réduire leurs prix pour protéger le volume de poteaux traités.

Concurrence avec l'acier et d'autres matériaux

Au fur et à mesure que IUSI développe le marché des poteaux d'acier, d'autres producteurs pourraient être attirés par le marché et livrer concurrence.

À l'heure actuelle, à la connaissance de IUSI, aucun autre fabricant de poteaux d'acier n'a la technologie pour fournir des poteaux d'acier à prix concurrentiel. Des concurrents qui vendent des poteaux en-dessous de leur coût pourraient tenter d'empêcher IUSI d'entrer dans le marché, mais la société croit que leur temps de soudage plus lent et leur somme de travail plus élevée les empêchent d'offrir des poteaux d'acier en grande quantité. Si des concurrents réussissent à le faire, les services publics pourraient abandonner plus rapidement les poteaux de bois pour ceux d'acier et la société croit que, dans l'ensemble, cette situation lui serait bénéfique car le marché pour les poteaux d'acier s'élargirait. Un plus grand marché pour les poteaux d'acier serait à l'avantage de IUSI à long terme car grâce à sa technologie, elle produit des poteaux à très bas prix et en grande quantité. Au fur et à mesure que le marché des poteaux d'acier prend de l'ampleur, les autres fabricants de poteaux d'acier pourraient tenter d'entrer dans le marché en achetant IUSI, en lui accordant des contrats pour fabriquer pour eux des poteaux qui pourraient être commercialisés sous leur propre nom, ou en tentant de mettre au point une autre technologie.

Les poteaux de béton qui pèsent normalement environ 5 à 7 fois le poids de la catégorie équivalente des poteaux d'acier occupent une part minime du marché nord-américain. Les poteaux de composite et fibre de verre sont très coûteux pour ce qui est des coûts de production et des matières premières et, par conséquent, ils occupent également une part

minime du marché nord-américain.

Coûts de l'acier

IUSI est sensible aux fluctuations du prix et de la demande pour l'acier. Elle peut être incapable de maintenir des prix concurrentiels aux prix des poteaux de bois si les prix de l'acier augmentent beaucoup plus rapidement que ceux du bois sur une longue période.

L'acier représente la plus grande part des coûts de production de IUSI. La disponibilité de l'acier en bobines en grande quantité est un facteur important pour IUSI; toutefois, une très grande capacité de production supplémentaire d'acier en rouleaux laminés à chaud est apparue récemment grâce à l'expansion d'usines existantes et à l'établissement de plusieurs nouvelles petites usines. La société croit que ce nouvel apport lui permettra d'obtenir un niveau d'approvisionnement adéquat et des prix stables dans un avenir rapproché. La société peut protéger sa position sur le prix de l'acier contrat par contrat, si elle le juge nécessaire. Les contrats à plus long terme contiendront des clauses d'indexation de coûts; toutefois, ces clauses ne la protégeront que contre les hausses de coûts pour les ventes de poteaux négociées. Le prix de l'acier a tendance à baisser et l'on prévoit que cette diminution se poursuivra au cours des deux à trois prochaines années. Le principal moyen de défense de IUSI face à l'augmentation du prix de l'acier est de minimiser ses coûts en améliorant les efficacités au niveau du transport et de la production.

Technologie concurrente

Avec suffisamment de temps et de ressources financières, il est possible que des concurrents puissent mettre au point une technologie concurrente fonctionnelle qui pourrait réduire les coûts en capital de l'usine, les coûts de traitement ou les coûts de revêtement en deçà de ceux de IUSI.

Les économies réalisées sur les principaux coûts de production comme l'acier, la main-d'oeuvre et le transport deviendront disponibles également pour tous les concurrents. IUSI a comme stratégie de continuer à investir dans le perfectionnement de sa technologie et l'éviction de ses concurrents en plaçant stratégiquement des usines supplémentaires en Amérique du Nord. Au fur et à mesure que IUSI acquerra un part de marché et deviendra rentable, des concurrents seront attirés vers ce secteur. Le meilleur moyen de défense de IUSI contre la concurrence sera de demeurer à l'avant-garde de la technologie, de minimiser ses coûts en exploitant ses usines à des niveaux de production maximums, d'établir des relations efficaces à long terme en tant que fournisseur stratégique auprès de ses clients, c'est-à-dire les services publics, et d'établir des relations efficaces à long terme en tant que client stratégique auprès de ses fournisseurs. Étant donné que suivant sa politique d'entreprise, la société ne brevète pas sa technologie, le risque demeure qu'un concurrent copie les procédés qui lui appartiennent. Cette politique d'entreprise repose sur la croyance que la plupart de la technologie qui est la propriété d'une société, même si elle peut être brevetée, peut être protégée plus efficacement si elle est gardée confidentielle. Tout le personnel de IUSI et les visiteurs à l'usine signent des ententes de confidentialité.

La société estime qu'elle bénéficie d'un délai d'au moins trois ans avant qu'un concurrent puisse soutenir sa technologie de procédé de fabrication.

Dividendes

IUSI n'a pas l'intention de verser des dividendes sur ses actions ordinaires dans un avenir prévisible et prévoit à l'heure actuelle garder ses bénéfices pour les utiliser dans son entreprise. Le versement futur de tout dividende sur ses actions ordinaires se fera au gré du conseil d'administration et dépendra, entre autres, des bénéfices, de la situation financière et d'autres facteurs que le conseil juge pertinents. La société a l'intention de continuer à verser des dividendes sur ses actions privilégiées rachetables de premier rang. Se reporter à la rubrique «Répartition antérieure des dividendes et politique de dividendes».

Dilution

Le prix d'achat des actions ordinaires excède de • \$ CA l'actif corporel net de la société par action ordinaire en date du 31 mars 1997, compte tenu du présent placement, ce qui représente une dilution de • % pour les investisseurs. Si l'option de répartition excédentaire est levée intégralement, le prix d'achat des actions ordinaires excédera de • \$ CA l'actif corporel net de la société par action ordinaire en date du 31 mars 1997, compte tenu du présent placement, ce qui représente une dilution de • % pour les investisseurs. Se reporter aux rubriques «Dilution» et «Mode de placement».

**VÉRIFICATEURS, AGENT DES TRANSFERTS ET
AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES**

Les vérificateurs de IUSI sont KPMG, comptables agréés, 1000, 205 - 5th Avenue S.W., Calgary (Alberta) T2P 4B9.

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les actions ordinaires est la Compagnie Montréal Trust du Canada à ses bureaux principaux à Calgary et à Toronto.

Aux administrateurs de
International Utility Structures Inc.

Nous avons vérifié les bilans consolidés de International Utility Structures Inc. aux 31 décembre 1996 et 1995 ainsi que les états consolidés des résultats et des bénéfices non répartis (du déficit) et de l'évolution de la situation financière de chacun des exercices compris dans la période de quatre ans terminée le 31 décembre 1996. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la société aux 31 décembre 1996 et 1995 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour chacun des exercices compris dans la période de quatre ans terminée le 31 décembre 1996 selon les principes comptables généralement reconnus.

Comptables agréés
Calgary (Canada)
Le 21 février 1997 (le • pour la note •)

Aux administrateurs de
International Utility Structures Inc.

Nous avons vérifié les états des résultats et des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière de International Utility Structures Inc. (anciennement Strand Industries Limited) de l'exercice terminé le 31 décembre 1992. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la société au 31 décembre 1992 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus.

Comptables agréés

Calgary (Alberta)

Le 3 février 1993

INTERNATIONAL UTILITY STRUCTURES INC.

Bilans consolidés
(en dollars US)

31 décembre 1996 et 1995

	31 mars 1997	31 décembre 1996	31 décembre 1995
Actif			
Actif à court terme :			
Encaisse	1 589 603 \$	3 205 319 \$	10 382 629 \$
Comptes clients	2 108 051	678 241	229 147
Impôts sur le revenu à recouvrer	—	—	757 524
Stocks (note 3)	1 023 607	917 977	763 722
Charges payées d'avance	220 676	106 360	43 505
	4 941 937	4 907 897	12 176 527
Immobilisations (note 4)	4 706 631	4 679 422	3 249 071
Frais reportés de mise au point de produits (note 5)	1 290 227	1 338 572	1 434 184
	10 938 795 \$	10 925 891 \$	16 859 782 \$

Passif et avoir des actionnaires

Passif à court terme :			
Comptes fournisseurs et charges à payer	1 478 564 \$	501 429 \$	578 339 \$
Provision pour les coûts d'achèvement d'un contrat (note 6)	—	305 126	765 066
	1 478 564	806 555	1 343 405
Actions privilégiées (note 7)	1 906 614	1 914 021	1 914 021
Avoir des actionnaires :			
Capital-actions (note 8)	15 543 739	15 537 443	15 545 075
Déficit	7 990 122	(7 332 128)	(1 942 719)
	7 553 617	8 205 315	13 602 356
Engagements (note 11) Événements postérieurs à la date du bilan (note 13)	10 938 795 \$	10 925 891 \$	16 859 782 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Au nom du conseil,

« Robert G. J. Jack » Robert G. J. Jack, administrateur

« Robert J. S. Gibson » Robert J. S. Gibson, administrateur

INTERNATIONAL UTILITY STRUCTURES INC.

États consolidés des résultats et des bénéfices non répartis (du déficit)

(en dollars US)

	Trois mois arrêtés les 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre				
	1997	1996	1996	1995	1994	1993	1993
	(non vérifié)						
Chiffre d'affaires, déduction faite des commissions	1 876 490 \$	568 380 \$	2 547 779 \$	1 592 700 \$	472 033 \$	11 847 252 \$	14 678 845 \$
Soustraire :							
Coût des produits vendus	1 469 940	564 785	2 300 176	1 793 137	246 784	5 999 089	10 907 756
Coûts d'exploitation de l'usine	391 473	205 395	1 037 484	660 763	229 670	842 613	462 659
Frais de vente et d'administration	690 501	490 103	2 675 410	1 769 970	1 565 142	1 451 424	877 823
Déménagement et démarrage de l'usine (note 2)	—	—	1 583 432	—	—	—	—
(Réduction des) provisions pour les coûts d'achèvement d'un contrat	—	—	—	—	(893 378)	1 053 537	—
Frais du financement à l'exportation consenti par le gouvernement canadien	—	—	—	—	—	587 483	1 233 082
	2 551 914	1 260 283	7 596 502	4 223 870	1 148 218	9 934 146	13 481 320
Bénéfice (perte) avant les intérêts, l'amortissement et les impôts sur le revenu	(675 424)	(691 903)	(5 048 723)	(2 631 170)	(676 185)	1 913 106	1 197 525
Dividendes des actions privilégiées (note 7)	33 333	31 910	132 013	121 823	86 657	4 214	6 141
Intérêts créditeurs et autres produits	(292 323)	(135 017)	(410 707)	(84 588)	(186 105)	(140 419)	312 157
Amortissement	241 560	158 064	597 482	505 826	204 503	480 134	161 881
Bénéfice (perte) avant les impôts sur le revenu	(657 994)	(746 860)	(5 367 511)	(3 174 231)	(781 240)	1 569 177	717 346
Impôts sur le revenu (recouvrement) :							
Exigibles	—	—	21 898	—	—	91 456	—
Reportés	—	—	—	(412 394)	(232 933)	472 458	128 186
Bénéfice net (perte)	(657 994)	(746 860)	(5 389 409)	(2 761 837)	(548 307)	1 005 263	589 160
Bénéfices non répartis (déficit) au début de la période	(7 332 128)	(1 942 719)	(1 945 568)	819 118	1 367 425	362 162	(226 998)
Bénéfices non répartis (déficit) à la fin de la période	(7 990 122)	2 689 579	(2 692 428)	(1 942 719)	819 118	1 367 425	362 162
Bénéfice (perte) par action	(0,06) \$	(0,07) \$	(0,48) \$	(0,35) \$	(0,82) \$	2,14 \$	1,26 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

INTERNATIONAL UTILITY STRUCTURES INC.

États consolidés de l'évolution de la situation financière

(en dollars US)

Évolution des éléments hors caisse du fonds de roulement

	Trois mois arrêtés les 31 mars		Exercices terminés les 31 décembre				
	1997	1996	1996	1995	1994	1993	1993
	(non vérifié)						
Rentrées (sorties) de fonds liées à ce qui suit :							
Exploitation :							
Bénéfice net (perte)	(657 994) \$	(746 860) \$	(5 389 409) \$	(2 761 837) \$	(548 307) \$	1 005 263 \$	589 160 \$
Éléments n'ayant pas d'incidence sur l'encaisse :							
Amortissement	241 560	158 064	597 482	505 826	204 503	480 134	196 719
Recouvrement d'impôts sur le revenu reportés	—	—	—	(412 394)	(232 933)	472 458	177 996
Perte sur l'aliénation d'immobilisations	—	—	—	—	1 130	14 710	—
	(416 434)	(588 796)	(4 791 927)	(2 668 405)	(575 607)	1 972 565	963 875
Évaluation des éléments du fonds de roulement hors caisse	(977 747)	(646 595)	(445 530)	(52 342)	(1 428 053)	1 350 055	(389 338)
	(1 394 181)	(1 235 391)	(5 237 457)	(2 720 747)	(2 003 660)	3 322 620	574 537
Financement :							
Avance (remboursement) de l'emprunt	—	—	—	(902 222)	(61 543)	(930 463)	1 894 228
Produit de l'émission d'actions ordinaires, déduction faite des frais	6 296	—	(7 632)	11 307 435	4 127 385	—	234
Produit de l'émission d'actions privilégiées	(7 407)	—	—	139 016	1 131 134	643 871	183 123
Remboursement d'un effet à payer	—	—	—	—	(183 123)	—	(23 528)
Rachat d'actions privilégiées	—	—	—	—	—	(183 123)	—
	(1 111)	—	(7 632)	10 544 229	5 013 853	(489 715)	2 054 057
Investissement :							
Acquisition d'immobilisations	(220 424)	(126 050)	(1 936 920)	(412 133)	(740 944)	(1 082 827)	(2 238 509)
Frais reportés de mise au point de produits	—	—	—	(175 927)	(1 258 257)	(25 530)	(90 970)
Produit de l'aliénation d'immobilisations	—	—	4 699	—	—	89 827	—
	(220 424)	(126 050)	(1 932 221)	(588 060)	(1 999 201)	(1 018 528)	(2 329 479)
Augmentation (diminution) de l'encaisse	(1 615 716)	(1 361 441)	(7 177 310)	7 235 422	1 010 992	1 834 377	299 115
Encaisse au début de la période	3 205 319	10 397 862	10 382 629	3 147 207	2 136 215	301 838	2 723
Encaisse à la fin de la période	1 589 603 \$	9 021 188 \$	3 205 319 \$	10 382 629 \$	3 147 207 \$	2 136 215 \$	301 838 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

INTERNATIONAL UTILITY STRUCTURES INC.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Les renseignements aux 31 mars 1997 et 1996 et pour les trimestres terminés à ces dates n'ont pas fait l'objet d'une vérification.
(les montants des tableaux sont en dollars US)

1. Principales conventions comptables :

Les états financiers consolidés de International Utility Structures Inc. (la « société ») ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus au Canada, et tous les chiffres sont présentés en dollars US puisque la majeure partie des éléments d'actif d'exploitation de la société sont situés aux États-Unis. Le déménagement, dans ce pays, de son usine de fabrication a motivé ce changement de monnaie utilisée aux fins de ses états financiers. Les chiffres des exercices précédents présentés à des fins de comparaison ont été convertis en dollars US au moyen de la méthode de conversion de convenance.

a) Périmètre de consolidation :

Ces états financiers consolident les comptes de la société et ceux de ses filiales en propriété exclusive.

b) Stocks :

Les stocks de produits finis et de produits en cours sont inscrits au prix coûtant ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux.

Les stocks de matières et de fournitures sont constatés selon le moins élevé du prix coûtant moyen et du coût de remplacement.

c) Immobilisations :

Les immobilisations sont comptabilisées au prix coûtant.

Les taux d'amortissement utilisés pour radier le prix coûtant, moins la valeur de récupération estimative, des immobilisations sur leur durée d'utilisation estimative et ce, dès le mois suivant l'acquisition ou la mise en service des éléments d'actif concernés, sont les suivants :

Élément d'actif	Méthode	Taux
Immobilisations	Linéaire	De 10 % à 20 %
Matières et fournitures	Linéaire	20 %
Améliorations locatives	Linéaire	Durée du bail

d) Frais de mise au point reportés :

Les frais de mise au point directs, lesquels incluent les salaires du personnel de génie, la production de poteaux d'essai et l'élaboration du processus de fabrication, ont été reportés et seront amortis de façon croissante selon la méthode de l'amortissement proportionnel à l'ordre numérique inversé des années, sur une période de cinq ans. Si, à quelque moment que ce soit, il est déterminé que les avantages inhérents aux frais capitalisés n'ont plus aucune valeur, le total de ces frais sera radié.

1. Principales conventions comptables (suite) :

e) Monnaies étrangères :

Les éléments monétaires libellés en dollars CA sont convertis en dollars US au taux de change en vigueur à la date du bilan tandis que les éléments non monétaires le sont aux taux de change en vigueur au moment où les éléments d'actif sont acquis ou les engagements, pris. Les produits et les charges sont convertis aux taux en vigueur à la conclusion des opérations. Les gains et pertes de change sont inscrits dans les résultats.

2. Déménagement et démarrage de l'usine :

En 1996, l'usine de fabrication de la société a été déménagée de Crowsnest Pass (Alberta) à Batesville (Arkansas) afin de la rapprocher de ses clients et de ses fournisseurs d'acier. Les coûts de déménagement et de démarrage comprennent les frais de fermeture de l'usine albertaine, de transport du matériel, de formation d'une nouvelle main-d'oeuvre et de la mise en service de l'usine de l'Arkansas.

3. Stocks :

	31 mars	31 décembre	
	1997	1996	1995
	(non vérifié)		
Produits finis et produits en cours	145 200 \$	63 188 \$	97 759 \$
Matières et fournitures	878 407	854 789	665 963
	1 023 607 \$	917 977 \$	763 722 \$

4. Immobilisations :

31 mars 1997 (non vérifié)	Prix coûtant	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Matériel et outillage	5 152 986 \$	1 258 485 \$	3 894 501 \$
Mobilier et matériel	358 931	136 877	222 054
Améliorations locatives	655 109	65 033	590 076
	6 167 026 \$	1 460 395 \$	4 706 631 \$

31 décembre 1996	Prix coûtant	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Matériel et outillage	4 937 573 \$	1 105 338 \$	3 832 235 \$
Mobilier et matériel	353 920	124 106	229 814
Améliorations locatives	655 109	37 736	617 373
	5 946 602 \$	1 267 180 \$	4 679 422 \$

4. Immobilisations (suite) :

31 décembre 1995	Prix coûtant	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Matériel et outillage	3 763 920 \$	722 777 \$	3 041 143 \$
Mobilier et matériel	256 433	75 706	180 727
Améliorations locatives	151 955	124 754	27 201
	4 172 308 \$	923 237 \$	3 249 071 \$

5. Frais de mise au point reportés :

	31 mars 1997	31 décembre	
		1996	1995
	(non vérifié)		
Frais de mise au point reportés	1 434 184 \$	1 434 184 \$	1 434 184 \$
Amortissement cumulé	143 957	(95 612)	—
	1 290 227 \$	1 338 572 \$	1 434 184 \$

6. Provision pour les coûts d'un contrat :

En décembre 1991, la société a conclu un contrat avec le National Electrical Administration (le « NEA »), organisme du gouvernement de la République des Philippines, contrat aux termes duquel la société devait fabriquer et exporter aux Philippines quelque 84 000 poteaux d'acier servant à des services publics. L'exécution de ce contrat s'est poursuivie tout au long de 1992 et, de l'avis de la société, elle avait, vers le milieu de 1993, terminé la fabrication de tous les poteaux visés par le contrat. En raison de problèmes administratifs et opérationnels au sein du NEA et par suite de retards de la part de celui-ci, la société a engagé d'importants coûts supplémentaires. Pour contrebalancer ces coûts, la société a réduit les volumes qu'elle devait produire conformément au contrat. Les parties sont actuellement en voie de négocier les modalités d'une décharge des obligations contractuelles. C'est pourquoi une provision pour tous les coûts futurs que la société aurait pu avoir été tenue d'engager afin de respecter ses engagements aux termes de ce contrat a été constituée dans ces états financiers en 1994, 1995 et 1996.

6. Provision pour les coûts d'un contrat (suite) :

Les montants à payer relativement aux coûts éventuels et futurs d'achèvement du contrat et les montants à recevoir du NEA sont les suivants :

	31 mars	31 décembre	
	1997	1996	1995
	(non vérifié)		
Provision pour les coûts futurs d'achèvement du contrat conclu avec le NEA	– \$	1 802 883 \$	1 802 883 \$
Soustraire : Montants engagés pour exécuter le contrat et coûts engagés par la société au nom du NEA	–	(1 497 757)	(1 037 817)
Montant net de la provision	– \$	305 126 \$	765 066 \$

La direction a conclu que ce contrat était terminé et qu'aucune autre provision n'était nécessaire.

7. Actions privilégiées :

a) Autorisé :

Un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en série

5 000 actions privilégiées le premier rang rachetables de série 2 donnant droit à des dividendes prioritaires, cumulatifs et d'un taux annuel fixe équivalant à 6 % du prix de souscription, autorisées par voie d'une notice d'offre aux termes du Programme d'immigration des investisseurs (la « notice d'offre ») datée du 31 mars 1993.

b) Émis :

	Nombre d'actions	Montant
Actions privilégiées de premier rang de série 2 :		
Solde au 31 décembre 1994	2 750	1 775 006 \$
Émises contre espèces	250	173 363
Frais d'émission	–	(34 348)
Solde aux 31 décembre 1995 et 1996 (2 613 022 \$ CA)	3 000	1 914 021
Frais d'émission	–	7 407
Solde aux 31 mars 1997 (non vérifié) (2 623 022 \$ CA)	3 000	1 906 614 \$

7. Actions privilégiées (suite) :

b) Émis (suite) :

Les actions privilégiées de premier rang de série 2 sont détenues par un dépositaire légal pendant une période de détention de cinq ans. Pour une durée de 45 jours après la fin de cette période, la société octroiera au porteur d'actions privilégiées une option lui permettant de convertir les actions privilégiées de premier rang de série 2 de 1 000 \$ CA en actions ordinaires au prix de 3,825 \$ CA l'action. Si, à l'expiration de cette option, la conversion n'a pas été effectuée, les actions privilégiées de premier rang de série 2 seront rachetées par la société au prix de 1 000 \$ CA chacune.

8. Capital-actions :

a) Autorisé :

Un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale

b) Émis :

	Nombre d'actions	Montant
Actions ordinaires :		
Solde au 31 décembre 1994	7 221 852	4 237 639 \$
Émises contre espèces dans le cadre d'un appel public à l'épargne	3 845 000	11 307 436
Solde au 31 décembre 1995	11 066 852	15 545 075
À la levée d'options	1 500	4 675
Frais d'émission	—	(12 307)
Solde au 31 décembre 1996	11 068 352	15 537 443 \$
Options levées	3 000	6 296
Solde au 31 mars 1997 (non vérifié)	11 071 352	15 543 739 \$

En 1995, la société a divisé ses actions ordinaires en circulation à raison de 11 contre 1. Les renseignements présentés dans ces états financiers ont été retraités afin de tenir compte de l'application rétroactive de cette division.

En 1995, la société a mené à terme un premier appel public à l'épargne portant sur 3 845 000 actions ordinaires et 2 127 500 bons de souscription visant l'achat, jusqu'au 31 décembre 1997, d'actions ordinaires au prix de 5,25 \$ CA l'action. Le produit brut qui a été tiré de cette émission a été de 17 405 000 \$ CA et les frais d'émission se sont élevés à 1 968 089 \$ CA, frais qui ont été imputés aux capitaux propres. La société a accordé aux preneurs fermes des options leur permettant d'acheter 402 500 actions ordinaires. Ces options peuvent être levées au prix de 4,25 \$ l'action ordinaire et viennent à échéance le 23 novembre 1997.

Au 31 décembre 1996 et au 31 mars 1997, les 2 127 500 bons de souscription d'actions ordinaires qui avaient été émis lors du premier appel public à l'épargne étaient en circulation.

8. Capital-actions (suite) :

c) Options d'achat d'actions :

Au 31 mars 1997, aux termes du régime d'incitation par voie d'options d'achat d'actions destiné aux employés, il y avait en cours 998 500 options d'achat d'actions ordinaires pouvant être levées à des prix variant de 4,25 \$ CA à 4,50 \$ CA l'action ordinaire et échéant à diverses dates jusqu'en décembre 2006. Un nombre supplémentaire de 71 185 actions ordinaires ont été réservées en vue de leur émission future aux termes du régime d'incitation par voie d'options d'achat d'actions destiné aux employés.

9. Concentration de la clientèle :

La société s'est gagnée une vaste clientèle et plus de 250 services d'électricité nord-américains ont acheté les poteaux qu'elle fabrique. À ce jour, quelques clients seulement en achètent des volumes importants, ce qui fait que deux clients ont permis à la société d'inscrire quelque 29 % de son chiffre d'affaires total pour 1996.

10. Impôts sur le revenu :

Le recouvrement d'impôts sur le revenu diffère des montants qui seraient obtenus en appliquant les taux d'imposition de base fédéral et provinciaux canadiens de 44,6 % (43,5 % en 1995) à la perte avant les impôts sur le revenu. Ces écarts résultent des facteurs suivants :

	31 mars	Exercices terminés les	
	1997	31 décembre	
		1996	1995
Recouvrement d'impôts calculé	293 466 \$	(2 390 919) \$	(1 415 707) \$
Augmentation (diminution) des impôts en raison de ce qui suit :			
Avantage des pertes reportées non inscrit dans les états financiers	293 466	2 332 041	948 980
Dividendes non déductibles	—	58 878	54 333
Impôt des grandes sociétés	—	21 898	—
	— \$	21 898 \$	(412 394) \$

11. Engagements :

Pour les cinq prochains exercices, les engagements minimums annuels futurs de la société relativement aux baux conclus à l'égard de l'usine et des bureaux et aux contrats de location-exploitation du matériel et de l'outillage sont comme suit :

1997	322 307 \$
1998	207 466
1999	103 712
2000	2 289
2001	—

12. Chiffres présentés à des fins de comparaison :

Certains chiffres présentés à des fins de comparaison ont été reclassés afin d'en permettre le rapprochement avec ceux de l'exercice à l'étude.

13. Événement postérieur à la date du bilan :

Le 1997, la société a conclu une convention de placement visant l'émission de jusqu'à actions ordinaires au prix de \$ CA l'action, des actions ordinaires offertes le sont dans le cadre d'un reclassement par certains actionnaires de la société. En vertu de cette convention, les placeurs pour compte se sont vus accorder une option de surattribution prévoyant l'émission de actions ordinaires pendant 60 jours après la clôture de l'offre.

DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

Les lois établies par diverses autorités législatives au Canada confèrent à l'acquéreur un droit de résolution, qui ne peut être exercé que dans les deux jours suivant la réception du prospectus et des modifications. Ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placement effectuées avec un prospectus contenant des informations fausses ou trompeuses ou par suite de la non-transmission du prospectus. Toutefois, ces diverses actions doivent être exercées dans les délais déterminés. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un avocat.

ATTESTATION DE IUSI

Datée du 30 avril 1997

Le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts par le présent prospectus selon les exigences de la Partie 7 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la Partie 8 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta), de la Partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la Partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la Partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de l'article 63 de la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de la Partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), de l'article 13 de la *Loi sur la protection contre les fraudes en matière de valeurs* (Nouveau-Brunswick) et de la partie XIV de la loi intitulée *The Securities Act* (Terre-Neuve) et de leurs règlements respectifs. Le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement selon les exigences de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement.

«Robert G.J. Jack»

«William G. Crossley»

Robert G.J. Jack
Président et chef de la direction

William G. Crossley
Chef de la direction des finances

Au nom du conseil d'administration

«Robert J.S. Gibson»

«Brian G. Kenning»

Robert J.S. Gibson
Administrateur

Brian G. Kenning
Administrateur

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Datée du 30 avril 1997

À notre connaissance, le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts par le présent prospectus selon les exigences de la Partie 7 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la Partie 8 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta), de la Partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la Partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la Partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de l'article 64 de la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de la Partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), de l'article 13 de la *Loi sur la protection contre les fraudes en matière de valeurs* (Nouveau-Brunswick) et de la partie XIV de la loi intitulée *The Securities Act* (Terre-Neuve) et de leurs règlements respectifs. À notre connaissance, le présent prospectus ne contient aucune information fautive ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement selon les exigences de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement.

CAPITAL MIDLAND WALWYN INC.

«Daniel J. Cristall»

Par : Daniel J. Cristall

NEWCREST CAPITAL INC.

CIBC WOOD GUNDY VALEURS
MOBILIÈRES INC.

DEUTSCHE MORGAN GRENFELL
CANADA LIMITÉE

«Lee A. Pettigrew»

«Daryl W. Howard»

«Walter J. Ratcliffe»

Par : Lee A. Pettigrew

Par : Daryl W. Howard

Par: Walter J. Ratcliffe

THOMSON KERNAGHAN & CIE LIMITÉE

TRILON SECURITIES INC.

«Gary W. Colbert»

«Trevor Kerr»

Par : Gary W. Colbert

Par : Trevor Kerr

La liste suivante indique le nom de chaque personne physique ou morale ayant une participation, directement ou indirectement, d'au moins cinq pour cent dans le capital de :

CIBC WOOD GUNDY VALEURS MOBILIÈRES INC. : filiale en propriété exclusive d'une banque à charte canadienne;

DEUTSCHE MORGAN GRENFELL CANADA LIMITÉE : filiale en propriété exclusive d'une banque allemande;

CAPITAL MIDLAND WALWYN INC. : filiale en propriété exclusive de Midland Walwyn Inc.;

NEWCREST CAPITAL INC. : P. Brehl, D. Dawson, R. Dorrance, D. Gordon, P. Grosskopf, J. Hinds S. MacNicol, J. Massicote, D. McCracken, J. O'Sullivan, L. Pettigrew, R. Price, R. Pryde, B. Robert, Sanwa Holdings Canada Inc., M. Schwartz et G. Williams;

TRILON SECURITIES INC. : filiale en propriété exclusive de Trilon Financial Corporation;

THOMSON KERNAGHAN & CIE LIMITÉE : filiale en propriété exclusive de TK Holdings Ltd.

ATTESTATION DU PROMOTEUR

Datée du 30 avril 1997

Le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts par le présent prospectus selon les exigences de la Partie 7 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la Partie 8 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta), de la Partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la Partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la Partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de l'article 63 de la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de la Partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), de l'article 13 de la *Loi sur la protection contre les fraudes en matière de valeurs* (Nouveau-Brunswick) et de la partie XIV de la loi intitulée *The Securities Act* (Terre-Neuve) et de leurs règlements respectifs. Le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement selon les exigences de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement.

«Robert G.J. Jack»

Par : Robert G. J. Jack