

PROSPECTUS PRÉALABLE SIMPLIFIÉ DÉFINITIF DATÉ DU 26 AOÛT 1998

Le présent prospectus a été déposé en vertu des procédures dans chaque province du Canada qui permettent que certaines informations à l'égard de ces titres soient déterminées après que le prospectus définitif est déposé et permettent l'omission dans ce prospectus de ces informations. Ces procédures exigent la livraison aux acquéreurs d'un prospectus avec supplément contenant les informations omises dans un délai stipulé après avoir convenu d'acquérir ces titres.

Les titres décrits dans le prospectus simplifié 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 ni aucune autorité similaire au Canada ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus simplifié. Toute personne qui donne à entendre le contraire commet une infraction.

Le présent prospectus simplifié contient une information conçue pour être complétée par la consultation de documents intégrés par renvoi (le dossier d'information au Québec). On peut obtenir sans frais des exemplaires de ces documents ou du dossier d'information en en faisant la demande au secrétaire adjoint d'IPSCO Inc., sur Armour Road, P.O. Box 1670, Regina (Saskatchewan) S4P 3C7, téléphone (306) 924-7700.

Émission additionnelle

IPSCO Inc.



6 000 000 d'actions ordinaires

Il est possible qu'à l'occasion, IPSCO Inc. (la «société» ou «IPSCO») offre 6 000 000 d'actions ordinaires de la société en vertu du présent prospectus préalable simplifié, à des prix et selon des modalités déterminés par les conditions du marché au moment de l'émission. Les actions ordinaires en circulation de la société (les «actions ordinaires») sont inscrites à la cote de la bourse de New York, de la bourse de Toronto et de la bourse de l'Alberta sous le symbole «IPS». Le 25 août 1998, le cours de clôture des actions ordinaires à la bourse de New York et à celle de Toronto était de respectivement 20,125 \$ US et 31,25 \$ CA par action. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque» commençant à la page 12 du présent prospectus pour certains facteurs de risque dont devraient tenir compte les acquéreurs éventuels des actions ordinaires.

Un ou des suppléments de prospectus remis aux acquéreurs des actions ordinaires offertes en vertu du présent prospectus présenteront, le cas échéant, le nombre d'actions ordinaires, le prix d'achat et toute autre modalité applicables au placement et à la vente en question d'actions ordinaires.

La société peut vendre des actions ordinaires à un ou plusieurs preneurs fermes ou à un ou plusieurs courtiers ou par l'entremise de ceux-ci et peut également vendre des actions ordinaires directement à des acquéreurs ou par l'intermédiaire de placeurs pour compte aux États-Unis, au Canada ou ailleurs dans chacun des cas. Se reporter à la rubrique «Mode de placement». Le supplément de prospectus relatif à un placement d'actions ordinaires indiquera le nom de chaque preneur ferme, courtier ou placeur pour compte dans le cadre du placement en question ainsi que les modalités de l'offre, notamment, dans la mesure applicable, le produit de la société, les réductions de prise ferme, la rémunération ou les commissions et toute autre réduction octroyée pour la première fois ou non aux courtiers.

Les questions d'ordre juridique de toute offre devront être approuvées par MacPherson Leslie & Tyerman, conseillers juridiques canadiens de la société, et par Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison, conseillers juridiques américains de la société, pour le compte de la société et par Cravath, Swaine & Moore, pour les questions d'ordre juridique américaines et par Davies Ward & Beck pour les questions d'ordre juridique canadiennes, pour le compte des preneurs fermes ou des placeurs pour compte (s'il en est), ou par les conseillers juridiques nommés dans le supplément de prospectus applicable.



TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
Données relatives au taux de change	3	Description du capital social	55
Sommaire du prospectus	4	Mode de placement	57
Facteurs de risque	12	Questions d'ordre juridique	58
Déclarations prospectives	20	Experts	58
Emploi du produit	21	Agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres	58
Variation du cours et dividendes versés sur les actions ordinaires	22	Autres informations	58
Principales données financières et données sur l'exploitation consolidées	23	Documents déposés dans le cadre de la déclaration d'enregistrement	59
Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation ..	27	Documents intégrés par renvoi	60
Activités	35	Droits de résolution et sanctions civiles ...	61
Direction	51	Attestation d'IPSCO Inc.	62
Titres détenus par certains propriétaires véritables et la direction	54		

DONNÉES RELATIVES AU TAUX DE CHANGE

Dans le présent prospectus, les termes et symboles «dollars», «\$ CA» ou «\$» renvoient aux dollars canadiens et le symbole «\$ US» renvoie aux dollars américains. Le tableau suivant présente certains taux de change fondés sur le cours au comptant de la Banque du Canada. Ces taux sont présentés en dollars US pour 1,00 \$ CA. Le 25 août 1998, l'inverse du cours au comptant à la clôture de la Banque du Canada correspondait à 0,6455 \$ US pour 1,00 \$ CA.

	Exercices terminés les 31 décembre					Semestres terminés les 30 juin	
	1993	1994	1995	1996	1997	1997	1998
Bas	0,7416	0,7097	0,7010	0,7212	0,6945	0,7139	0,6782
Haut	0,8065	0,7642	0,7533	0,7526	0,7493	0,7483	0,7105
Taux à la fin de la période	0,7566	0,7134	0,7331	0,7296	0,6991	0,7243	0,6813
Taux de change moyen pour la période ¹⁾ ..	0,7733	0,7280	0,7311	0,7334	0,7200	0,7267	0,6932

1) La moyenne de l'inverse du cours au comptant à la clôture de la Banque du Canada, le dernier jour de chaque mois au cours de la période applicable.

À moins d'indications contraires, certaines données indiquées dans le présent prospectus ont été converties en \$ US afin de faciliter la lecture, au cours de clôture au comptant moyen pour le dernier jour de chaque mois de l'exercice terminé le 31 décembre 1997, soit 0,7200 \$ US pour 1,00 \$ CA.

La société publie ses états financiers consolidés en dollars canadiens. Les taux de change utilisés dans ces états peuvent différer de ceux indiqués ci-dessus en raison des divergences qu'il peut y avoir entre les données présentées par la Banque du Canada et celles présentées par le service de publication des taux de change auquel s'adresse la société.

SOMMAIRE DU PROSPECTUS

Le résumé qui suit est présenté sous réserve entière des renseignements plus détaillés et des états financiers figurant ailleurs dans le présent prospectus. Sauf si le contexte l'indique autrement, les renvois à «IPSCO» ou à la «société» dans le présent prospectus sont des renvois à IPSCO Inc. et ses filiales en propriété exclusive ou contrôlées ou d'autres entités. À moins d'indications contraires, i) tous les montants exprimés en devises dans le présent prospectus sont en dollars canadiens et ii) tous les montants relatifs aux actions tiennent compte de la division des actions ordinaires de la société à raison de trois pour deux en vigueur depuis le 9 mars 1998. Les termes et symboles «dollars», «\$ CA» ou «\$» renvoient aux dollars canadiens et le symbole «\$ US» renvoie aux dollars américains. Les renvois à la «capacité» de toute installation de la société qui n'est pas encore entièrement en exploitation correspondent à l'opinion de la direction quant à la capacité de l'installation conformément aux normes du secteur. Les estimations sur les importations et d'autres statistiques relatives au marché sont tirées de différentes sources extérieures, y compris l'American Iron and Steel Institute, l'Association canadienne des producteurs d'acier et certains organismes gouvernementaux, et ne devraient pas être tenues comme étant exactes et précises, mais comme étant fournies à titre indicatif des tendances et des dimensions relatives. Lorsqu'il est fait référence aux États-Unis et au Canada globalement, les données sur les importations ne comprennent que les montants afférents aux marchandises qui entrent dans ces deux pays en provenance de pays autres que les États-Unis et le Canada.

La société

IPSCO est un chef de file parmi les mini-aciéries productrices d'acier et de produits sidérurgiques aux États-Unis et au Canada. Pour le genre de produits que la société fabrique, la direction pense qu'elle est l'un des producteurs de produits sidérurgiques de grande qualité les moins coûteux. La société fabrique de l'acier laminé à chaud en rouleau et de la tôle forte, en mettant l'accent sur les produits d'acier plus résistants, plus épais et plus larges à ses deux mini-aciéries situées aux aciéries de Montpelier en Iowa (l'aciérie de Montpelier) et de Regina, en Saskatchewan (l'aciérie de Regina) et collectivement avec l'aciérie de Montpelier, les «aciéries»), ainsi qu'une gamme d'autres produits transformés à neuf établissements aux États-Unis et au Canada (ces produits comprennent les tubes pour le secteur de l'énergie, les tuyaux ordinaires, les profilés creux de construction et l'acier coupé à longueur). Les produits de la société sont commercialisés aux États-Unis et au Canada auprès de clients des secteurs de la fabrication, de l'énergie, du transport, de la construction et de la machinerie lourde et agricole. En 1997, la société a inscrit des ventes de 1 milliard de dollars et un bénéfice net de 132 millions de dollars.

La société œuvre dans le secteur de la sidérurgie depuis 1957 et s'est d'abord démarquée dans la fabrication de tubes, puis en 1960, dans la fabrication d'acier. Au cours des cinq derniers exercices, IPSCO a investi plus de 815 millions de dollars pour mettre à niveau ses installations de production existantes et pour construire de nouvelles installations. Les installations d'IPSCO ont environ sept ans en moyenne (d'après les sommes dépensées pondérées en fonction du temps), et la direction est d'avis qu'IPSCO détient quelques-unes des installations les plus modernes des secteurs canadien et américain de la sidérurgie. La direction pense aussi qu'en tonnes, la société a été l'un des producteurs d'acier au carbone les plus rentables du Canada et des États-Unis en 1997, avec un bénéfice d'exploitation par tonne d'environ 99 \$ US (compte non tenu de l'aciérie de Montpelier en phase de démarrage).

La société a investi 445 millions de dollars US dans la construction d'un laminoir à tôles fortes d'avant-garde à Montpelier (Iowa). L'aciérie de Montpelier a été transférée à la société par l'entrepreneur le 3 novembre 1997. Cette installation est encore en phase d'accroître sa production et était exploitée à environ 50 % de sa capacité annuelle de 1,25 million de tonnes en mai et juin 1998. D'après la société, lorsqu'elle fonctionnera à plein régime en tant que nouvelle installation, l'aciérie de Montpelier sera en mesure de produire de la tôle forte de grande qualité à l'un des plus bas coûts par tonne du Canada et des États-Unis. De plus, l'aciérie de Montpelier devrait permettre à la société de mieux tirer profit des possibilités de croissance se présentant aux États-Unis et d'orienter davantage la combinaison de ses

produits vers la tôle forte. La direction prévoit qu'au terme de la phase d'accroissement de la production de l'aciérie de Montpellier, celle-ci devrait atteindre une capacité de production annuelle combinée d'acier en rouleau et de tôle de 2,25 millions de tonnes. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Risques inhérents à la construction, au démarrage et à l'accroissement de la production».

Une grande partie de l'acier produit à l'aciérie de Regina est, depuis longtemps, utilisée par les installations en aval de transformation de l'acier en rouleau et de tubes de la société. Ces installations sont conçues pour une capacité annuelle de 1,9 million de tonnes de tubes et de 1,1 million de tonnes d'acier en rouleau transformé, à la suite du démarrage de deux nouvelles installations de transformation de l'acier en rouleau, l'une située à Houston, au Texas (l'«installation de transformation de l'acier en rouleau de Houston») et l'autre à Toronto, en Ontario (l'«installation de transformation de l'acier en rouleau de Toronto») et de la nouvelle usine de tubes de petit diamètre grande vitesse de Blytheville, en Arkansas (l'«usine de tubes de Blytheville»). En 1997, en plus de l'acier qu'elle a produit, la société a acheté 475 000 tonnes d'acier laminé à chaud en rouleau auprès de tiers afin d'approvisionner ses installations en aval.

Stratégie d'affaires

Le principal objectif de la société est de poursuivre la croissance rentable de ses activités et de continuer à améliorer sa position comme producteur de grande qualité à faibles coûts. Grâce à sa stratégie d'entreprise, la société a été rentable tous les ans depuis 1986, sauf en 1990 en raison de certaines dépenses non récurrentes qui ont entraîné des pertes, et a été en mesure d'accroître ses produits d'exploitation et son bénéfice net entre 1993 et 1997, les taux de croissance annuels composés s'établissant respectivement à quelque 16 % et 46 %. Les principaux aspects de la stratégie de la société consistent à :

Poursuivre des possibilités de croissance rentables — La société envisage de raffermir davantage sa position sur le marché en poursuivant des possibilités concernant principalement des produits sidérurgiques plus résistants, plus épais et plus larges et par des investissements dans des activités canadiennes et américaines considérées comme ayant un potentiel de croissance et de profit intéressant. De plus, la société se concentre sur des projets qui offrent, entre autres, une portée géographique plus étendue, des coûts moindres ou la perspective de consolider sa position concurrentielle. Ses dernières initiatives comprennent ce qui suit :

Aciérie de Montpellier — Ce laminoir à tôles fortes d'avant-garde d'une capacité annuelle de 1,25 million de tonnes renforcera grandement la position de la société sur le marché américain de la tôle forte, et la direction pense que lorsqu'elle sera pleinement opérationnelle, l'usine fera partie des fabricants de tôle les moins coûteux d'Amérique du Nord. Cette usine sera la première des États-Unis ou du Canada à utiliser une technologie de pointe dans ses mini-aciéries pour produire de la tôle forte économique de grande qualité, à l'aide des procédés de coulée continue, d'un laminoir Steckel et du traitement à la chaîne. L'usine en est à l'accroissement de sa production et était exploitée à environ 50 % de sa capacité en mai et juin 1998. La direction s'attend à être en mesure de faire fonctionner l'usine à plein régime ou presque d'ici le premier trimestre de 1999.

Nouvelles installations de transformation de l'acier en rouleau — Depuis mars 1997, la société a annoncé des plans de construction d'une nouvelle installation de transformation de l'acier en rouleau à Houston et à Toronto, et elle a construit une nouvelle installation de transformation de l'acier en rouleau à Regina. L'installation de Regina a une capacité annuelle d'environ 150 000 tonnes, coûte environ 8 millions de dollars et a été mise en exploitation au quatrième trimestre de 1997. L'installation de transformation de l'acier en rouleau de Houston est conçue pour une capacité annuelle de 300 000 tonnes, devrait coûter environ 23 millions de dollars US et commencer vraisemblablement sa production au deuxième trimestre de 1999. L'installation de transformation de l'acier en rouleau de Toronto est conçue pour une capacité annuelle de 300 000 tonnes, son coût devrait atteindre 25 millions de dollars et la société prévoit que la production débutera au quatrième trimestre de 1998. Les installations de Toronto et de Houston seront les premières de leur marché géographique respectif à avoir des laminoirs de finissage permettant d'améliorer la qualité de la

surface et de l'aspect. Ces installations sont conçues pour transformer de la tôle en rouleau d'une épaisseur maximale de 0,75 pouce et d'une largeur maximale de 96 pouces.

Usine de tubes grande vitesse — En octobre 1997, la société a annoncé son intention de construire l'usine de tubes de Blytheville. L'usine est conçue pour une capacité annuelle d'environ 300 000 tonnes, devrait coûter environ 25 millions de dollars US et devrait être mise en service au premier trimestre de 1999. L'usine sera capable de produire des tuyaux ordinaires pour la plomberie et la construction, ainsi que des tubages, des blindages et des canalisations pour le marché du pétrole et du gaz naturel. La nouvelle usine de tubes élargira la portée de la société aux États-Unis et lui procurera un meilleur accès aux marchés de l'énergie et de la construction du Sud des États-Unis.

Améliorer sa position à titre de producteur de grande qualité à faibles coûts — En 1997, la société a inscrit un profit d'exploitation par tonne d'environ 99 \$ US (compte non tenu de l'aciérie de Montpelier, alors en phase de démarrage), ce qui, d'après elle, est l'un des profits d'exploitation par tonne les plus élevés parmi les sociétés de production d'acier au carbone aux États-Unis et au Canada. La direction croit que les coûts de fabrication par tonne de la tôle forte et de l'acier laminé à chaud en rouleau de la société comptent parmi les moins élevés des producteurs d'acier des États-Unis et du Canada, et que l'accroissement de la production de l'aciérie de Montpelier, ainsi que d'autres projets récemment annoncés, devraient encore améliorer la position de la société au chapitre des coûts par rapport à celle de ses concurrents. Le processus de production de la tôle forte de la société comprend l'utilisation du traitement à la chaîne et d'un laminoir Steckel sans laminage croisé des brames qui réduit la durée de traitement, en accroissant la productivité et en réduisant les coûts de conversion. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Risques inhérents à la construction, au démarrage et à l'accroissement de la production».

En 1997, la société a investi 15 millions de dollars pour la modernisation de ses usines de tubes à Camanche (Iowa) et à Geneva (Nebraska), en vue de faire passer leur capacité annuelle combinée de 150 000 tonnes à 345 000 tonnes. À son installation de Regina, la société a entrepris à un coût de 27 millions de dollars la modernisation de ses usines de tubes de grand diamètre et l'amélioration du matériel de production de l'acier, afin d'élargir la gamme de ses produits en fabricant des tubes de grand diamètre plus épais et plus résistants. En outre, la société est en train de mettre en place une installation de métallurgie en poche de 9 millions de dollars à l'aciérie de Regina, conçue pour améliorer la qualité du produit et réduire les coûts de l'électricité et des produits réfractaires. La société se bat pour assurer la modernité et l'efficacité de ses installations, comme en témoigne l'âge actuel de celles-ci, soit d'environ sept ans (d'après les sommes dépensées pondérées en fonction du temps). De plus, une société en commandite contrôlée par la société a récemment fait l'acquisition d'une entreprise de préparation et d'approvisionnement de ferraille comptant des installations dans l'Ouest du Canada. Cette acquisition, ajoutée au centre de ramassage de ferraille actuel de la société à Calgary, peut approvisionner l'aciérie de Regina avec plus de 50 % de la ferraille qu'elle consomme à plein régime. Par conséquent, l'aciérie de Regina est davantage en mesure de gérer la disponibilité et la qualité de sa ferraille et des coûts de la ferraille.

Miser sur les profits en optimisant le choix de faire ou faire faire — La société a configuré sa capacité de transformation à valeur ajoutée de manière à ce qu'elle excède sa capacité interne de fabrication d'acier, elle est ainsi souvent «en manque d'acier». Cette approche permet à la société d'acheter de l'acier de tiers pour alimenter ses installations en aval lorsque la demande y est forte. Devant un fléchissement de la demande, la société peut modérer ses achats sur le marché libre, tout en permettant aux aciéries de continuer à fonctionner à des taux d'utilisation optimaux. Cet arrangement est un moyen pour la société d'assurer que ses activités de fabrication d'acier sont exploitées efficacement tout au long du cycle économique.

En permettant aux activités en aval à valeur ajoutée de s'approvisionner en acier à l'interne ou auprès de tiers, soit de «faire ou de faire faire», la société s'impose une discipline consistant à n'accepter que les commandes de produits transformés additionnelles, si ces derniers peuvent être fabriqués de façon rentable à partir d'acier acheté aux prix du marché. Ainsi, si une installation de fabrication de tubes

peut acheter auprès de tiers de l'acier peu coûteux qui convienne au client, la société peut réorienter sa capacité de production d'acier à la fabrication de rouleaux et de tôle forte à marge supérieure, qui puissent être vendus à marge supérieure sur les créniaux. Cette stratégie vise à assurer un profit optimal à la société. De plus, l'achat d'acier de marché à tiers donne à la société de l'information commerciale sur la qualité, la disponibilité et le service offerts par ses concurrents.

Diversifier les combinaisons de produits et prendre de l'expansion sur le plan géographique — La société se concentre principalement sur la production de tôle plus large (jusqu'à 120 pouces), plus épaisse (jusqu'à 2 pouces) et plus résistante (jusqu'à 100 000 livres par pied carré [lb/pi^2]). Ses installations sont aussi conçues pour laminier efficacement une matière moins épaisse en rouleau ou coupée. Les installations de production de tubes de la société se spécialisent dans la réalisation de produits tubulaires de 2 $\frac{3}{8}$ pouces à 80 pouces de diamètre, et peuvent diversifier leur combinaison de produits pour les destiner à des applications liées à l'énergie ou non, en fonction des conditions qui prévalent sur le marché. Les récents projets de Toronto, Houston, Blytheville et Montpelier ont grandement élargi la portée géographique de la société. Celle-ci croit que ses capacités de production flexibles et sa diversité géographique réduisent son risque à l'égard d'un marché géographique ou sectoriel précis.

Conserver une flexibilité financière — Au 30 juin 1998, les liquidités de la société s'élevaient à 104 millions de dollars et sa dette, à 428 millions de dollars, et la direction est d'avis qu'à cette date les régimes de retraite de la société étaient en grande partie capitalisés. La société n'a aucune obligation postérieure au départ à la retraite en matière de soin de la santé importante envers ses employés actifs et à la retraite. Elle entend conserver une flexibilité financière afin de pouvoir continuer d'avoir accès à des capitaux à faibles coûts, et maintenir sa stratégie de croissance tout au long du cycle économique.

Faits récents

En mai 1998, la société a annoncé que son conseil d'administration avait donné un accord de principe à des plans de construction au Sud des États-Unis d'une seconde usine de tôle forte d'une capacité annuelle de 1 250 000 tonnes (la «deuxième aciérie américaine»). La décision finale à cet égard devrait être prise plus tard au cours de l'exercice, sous réserve de l'obtention de permis environnementaux et autres pour un emplacement approprié, de la conclusion d'ententes à long terme en matière d'approvisionnement énergétique propres aux considérations économiques relatives à une exploitation de tôle forte utilisant un four électrique à arc, de la négociation de contrats de biens d'équipement et de construction conformes au budget global, et des prévisions à long terme sur les conditions du marché. La seconde aciérie aux États-Unis, en supposant qu'elle soit construite, devrait coûter entre 400 millions de dollars US et 450 millions de dollars US et devrait porter la capacité globale d'élaboration de l'acier de la société à 3 500 000 tonnes par année réparties ainsi : 2 500 000 tonnes produites aux États-Unis et 1 000 000 de tonnes, au Canada.

En mai 1998, IPSCO a également annoncé la construction de l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Houston dont le coût estimatif s'élève à 23 millions de dollars US.

Emploi du produit

À moins d'indications contraires dans un supplément de prospectus, le produit net que la société doit tirer de l'émission et de la vente occasionnelles des actions ordinaires sera ajouté au fonds de roulement et devrait servir aux fins générales de la société, notamment et en fonction du moment des offres aux termes des présentes, aux projets de dépenses en capital antérieurement annoncés et éventuels futurs et au financement d'éventuelles acquisitions ou coentreprises.

Facteurs de risque

L'investissement dans les actions ordinaires offertes dans le cadre des présentes est soumis à de nombreuses considérations en matière d'investissement et comporte certains risques. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque» à la page 12.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES ET DONNÉES SUR L'EXPLOITATION CONSOLIDÉES

Les principales données financières et données sur l'exploitation consolidées présentées ci-après doivent être lues avec l'Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation incluse ailleurs dans le présent prospectus ainsi qu'avec les autres informations financières intégrées par renvoi dans le présent prospectus. Les principales données financières consolidées pour chacun des cinq exercices terminés le 31 décembre 1997 (autres que les montants par action ordinaire qui ont été redressés pour tenir compte de la division des actions à raison de trois pour deux qui a eu lieu le 9 mars 1998) sont tirées des états financiers consolidés d'IPSCO vérifiés par Ernst & Young et sur lesquels ils ont fait rapport. Les principales informations financières consolidées aux 30 juin 1997 et 1998 et pour les semestres terminés à ces dates sont tirées des états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés d'IPSCO pour les semestres terminés les 30 juin 1998 et 1997 qui, selon l'avis de la direction, englobent tous les redressements jugés nécessaires à la présentation fidèle de la situation financière, des résultats d'exploitation et de l'évolution de la situation financière d'IPSCO aux dates et pour les périodes indiquées. Les résultats intermédiaires ne reflètent pas nécessairement les résultats que pourrait réaliser la société pour toute autre période intermédiaire ou pour un exercice complet.

Les états financiers consolidés d'IPSCO ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada («PCGR canadiens») qui diffèrent à certains égards des principes comptables généralement reconnus aux États-Unis («PCGR américains»). La principale divergence entre les PCGR canadiens et les PCGR américains pour la société se rapporte aux coûts de démarrage et de mise en service de l'aciérie de Montpelier. En vertu des PCGR canadiens les coûts de démarrage et de mise en service déduction faite des ventes sont capitalisés, tandis qu'en vertu des PCGR américains ces coûts et ces ventes sont inscrits aux résultats. Le rapprochement du bénéfice net et des capitaux propres aux PCGR américains pour les deux exercices terminés le 31 décembre 1997 et le 31 décembre 1996 figure à la note 20 afférente aux états financiers consolidés vérifiés d'IPSCO intégrés aux présentes par renvoi.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES ET DONNÉES SUR L'EXPLOITATION CONSOLIDÉES

	Six mois terminés les 30 juin		Douze mois terminés les 31 décembre				
	1998	1997	1997	1996	1995 ¹⁾	1994 ¹⁾	1993 ¹⁾
(en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions, par action, sur les tonnes et par tonne)							
PCGR canadiens							
Données tirées de l'état des résultats :							
Ventes.....	570 540 \$	453 148 \$	1 025 642 \$	804 898 \$	706 306 \$	847 916 \$	573 224 \$
Coût des produits vendus (inclut amortissement et gains et pertes de change)	452 788	347 439	795 187	652 831	563 346	724 595	494 428
Marge brute	117 752	105 709	230 455	152 067	142 960	123 321	78 796
Charges de vente, de recherche et d'administration	23 529	20 773	44 458	42 082	38 730	37 712	35 703
Bénéfice d'exploitation.....	94 223	84 936	185 997	109 985	104 230	85 609	43 093
Intérêts débiteurs (créditeurs) nets	4 862	(2 456)	(1 900)	(11 828)	(14 699)	(3 803)	(3 777)
Bénéfice avant impôts sur le revenu.....	89 361	87 392	187 897	121 813	118 929	89 412	46 870
Impôts sur le revenu.....	25 818	26 665	55 724	38 515	37 274	31 697	18 173
Bénéfice net.....	63 543 \$	60 727 \$	132 173 \$	83 298 \$	81 655 \$	57 715 \$	28 697 \$
Bénéfice par action ordinaire en circulation	1,56 \$	1,49 \$	3,25 \$	2,05 \$	2,01 \$	1,42 \$	0,94 \$
dilué	1,51 \$	1,45 \$	3,14 \$	2,00 \$	1,98 \$	1,41 \$	0,93 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (en milliers) ...	40 694	40 660	40 667	40 652	40 627	40 600	30 386
Dividendes en espèces par action ordinaire	0,250 \$	0,160 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$
Données tirées du bilan (à la fin de la période) :							
Fonds de roulement	360 201 \$	394 500 \$	358 312 \$	352 103 \$	225 457 \$	159 134 \$	429 001 \$
Total de l'actif	1 658 244	1 504 320	1 647 197	1 403 911	1 207 091	1 234 575	838 023
Total de la dette (y compris la tranche à court terme de la dette à long terme)	428 410	410 013	419 537	387 101	287 804	340 801	57 953
Total de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires	1 005 780	850 331	933 650	791 261	719 506	662 282	599 065
Autres données :							
BAIIA ²⁾	107 713 \$	93 559 \$	205 209 \$	129 210 \$	124 036 \$	102 025 \$	59 922 \$
Amortissement	13 490	8 623	19 212	19 225	19 806	16 416	16 829
Total des dépenses en capital	73 849	101 087	244 542	118 198	237 840	174 568	40 001
Dépenses en capital de l'aciérie de Montpelier	37 670	60 436	116 010	101 324	220 061	148 647	—
Données sur l'exploitation :							
Tonnes de produits finis livrées ³⁾ (en milliers)	913,1	623,4	1 390,6	1 160,1	1 011,1	1 350,3	999,2
Tonnes d'acier en rouleau et de tôle forte produites ⁴⁾ (en milliers)	757,8	485,5	1 058,9	969,4	932,1	978,7	839,4
Heures-travailleur par tonne d'acier en rouleau et de tôle forte produite ⁵⁾	0,81	0,84	0,81	0,85	0,85	0,84	1,03
Prix par tonne livrée ⁶⁾	736 \$	727 \$	754 \$	694 \$	699 \$	628 \$	574 \$
Bénéfice d'exploitation par tonne livrée ⁶⁾	122 \$	136 \$	137 \$	95 \$	103 \$	63 \$	43 \$

(Voir les notes à la page 11)

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES ET DONNÉES SUR L'EXPLOITATION CONSOLIDÉES

	Six mois terminés les 30 juin		Douze mois terminés les 31 décembre				
	1998	1997	1997	1996	1995 ¹⁾	1994 ¹⁾	1993 ¹⁾
(en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions, par action, sur les tonnes et par tonne)							
PCGR américains ^{7) 8)}							
Données tirées de l'état des résultats :							
Ventes.....	642 393 \$	453 148 \$	1 040 586 \$	804 898 \$	706 306 \$	847 916 \$	573 224 \$
Coût des produits vendus (inclut amortissement et gains et pertes de change)	537 046	363 465	846 726	652 831	563 346	724 595	494 672
Marge brute	105 347	89 683	193 860	152 067	142 960	123 321	78 552
Charges de vente, de recherche et d'administration	27 342	20 773	50 216	42 082	38 730	37 712	35 703
Bénéfice d'exploitation	78 005	68 910	143 644	109 985	104 230	85 609	42 849
Intérêts débiteurs (créditeurs) nets	12 284	(6 582)	(10 765)	(13 602)	(14 699)	(3 803)	(3 777)
Bénéfice avant impôts sur le revenu	65 721	75 492	154 409	123 587	118 929	89 412	46 626
Impôts sur le revenu	16 765	22 105	44 276	40 439	28 029	31 893	8 558
Bénéfice net	48 956 \$	53 387 \$	110 133 \$	83 148 \$	90 900 \$	57 519 \$	38 068 \$
Bénéfice par action ordinaire ⁹⁾ en circulation	1,20 \$	1,31 \$	2,71 \$	2,05 \$	2,24 \$	1,42 \$	1,25 \$
dilué	1,18 \$	1,30 \$	2,66 \$	2,03 \$	2,24 \$	1,41 \$	1,25 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (en milliers)	40 694	40 660	40 667	40 652	40 627	40 600	30 386
Dividendes en espèces par action ordinaire	0,250 \$	0,160 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$
Données tirées du bilan (à la fin de la période) :							
Fonds de roulement	360 201 \$	394 500 \$	358 312 \$	352 103 \$	225 457 \$	159 134 \$	429 001 \$
Total de l'actif	1 626 128	1 501 016	1 631 834	1 405 685	1 207 091	1 234 575	838 023
Total de la dette (y compris la tranche à court terme de la dette à long terme)	428 410	410 013	419 537	387 101	287 804	340 801	57 953
Total de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires	966 709	849 583	914 916	800 160	728 555	662 086	598 383
Autres données :							
BALIA ²⁾	95 012 \$	77 533 \$	162 856 \$	129 210 \$	124 036 \$	102 025 \$	59 678 \$
Amortissement	17 007	8 623	19 212	19 225	19 806	16 416	16 829
Total des dépenses en capital	53 724	89 187	211 054	119 972	237 840	174 568	40 001
Dépenses en capital de l'aciérie de Montpelier	17 545	48 536	82 522	103 098	220 061	148 647	—
Données sur l'exploitation :							
Tonnes de produits finis livrées ³⁾ (en milliers)	913,1	623,4	1 160,1	1 011,1	1 350,3	999,2	
Tonnes d'acier en rouleau et de tôle forte produites ⁴⁾ (en milliers)	757,8	485,5	1 058,9	969,4	932,1	978,7	839,4
Heures-travailleur par tonne d'acier en rouleau et de tôle forte produite ⁵⁾	0,81	0,84	0,81	0,85	0,85	0,84	1,03
Prix par tonne livrée ³⁾	704 \$	727 \$	748 \$	694 \$	699 \$	628 \$	574 \$
Bénéfice d'exploitation par tonne livrée ³⁾	85 \$	111 \$	103 \$	95 \$	103 \$	63 \$	43 \$

(Voir les notes à la page 11)

-
- 1) En avril 1995, la société a abandonné l'exploitation de son installation de ronds à béton représentant des livraisons de respectivement 42 600 tonnes, 137 400 tonnes et 126 500 tonnes pour les exercices 1995, 1994 et 1993, et des ventes de respectivement 18,6 millions de dollars, 53,3 millions de dollars et 39,0 millions de dollars pour les exercices 1995, 1994 et 1993.
 - 2) Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement («BAIIA») représente le bénéfice net plus les impôts sur le revenu, les intérêts débiteurs (créditeurs) nets et l'amortissement. Il est présenté parce que certains investisseurs et analystes s'en servent souvent pour analyser et comparer des sociétés en fonction de leur performance d'exploitation, et pour déterminer la capacité d'une société d'assurer le service de sa dette et de contracter des dettes. Le BAIIA ne remplace pas le bénéfice net pour mesurer les résultats d'exploitation d'IPSCO (puisque les intérêts, les impôts et taxes et l'amortissement sont utilisés pour déterminer le bénéfice net) ou les flux de trésorerie pour mesurer la liquidité (puisque les flux de trésorerie tiennent compte de l'effet sur les liquidités de toutes les activités d'exploitation, de financement et d'investissement). Le BAIIA peut ne pas être comparable à des mesures intitulées de la même manière et utilisées par d'autres sociétés.
 - 3) Compte tenu de 138 300 tonnes livrées par l'aciérie de Montpellier en 1998 durant la mise en service jusqu'au 3 mai et de 30 000 tonnes livrées durant la période de douze mois terminée le 31 décembre 1997.
 - 4) Compte tenu de 136 800 tonnes d'acier en rouleau et de tôle forte produites par l'aciérie de Montpellier en 1998 durant la mise en service jusqu'au 3 mai 1998 et de 43 700 tonnes produites durant la période de douze mois terminée le 31 décembre 1997.
 - 5) Aciérie de Regina seulement.
 - 6) Compte non tenu de 138 300 tonnes livrées par l'aciérie de Montpellier en 1998 durant la mise en service jusqu'au 3 mai et de 30 000 tonnes livrées durant la période de douze mois terminée le 31 décembre 1997.
 - 7) Le rapprochement du bénéfice net et des capitaux propres avec les PCGR américains pour les deux exercices terminés les 31 décembre 1997 et 1996 figure à la note 20 afférente aux états financiers consolidés vérifiés d'IPSCO intégrés au présent prospectus par renvoi.
 - 8) Les coûts de démarrage et de mise en service nets, après impôts et taxes, de respectivement 8 millions de dollars et 26 millions de dollars au premier semestre de 1998 et de l'exercice 1997 sont passés en charge en vertu des PCGR américains, mais capitalisés en vertu des PCGR canadiens. Ces coûts représentent la plus grande divergence quant au bénéfice net constatée en vertu des PCGR américains et des PCGR canadiens.
 - 9) Retraité conformément à l'énoncé n° 128 du *Financial Accounting Standards Board* (FASB).

FACTEURS DE RISQUE

Les actionnaires éventuels doivent étudier attentivement les facteurs suivants ainsi que les autres renseignements contenus dans le présent prospectus avant d'investir dans les actions ordinaires offertes par les présentes.

Concurrence

Le secteur sidérurgique mondial est un secteur de capital caractérisé par une vive concurrence. La société est en concurrence avec des producteurs étrangers et intérieurs, notamment des producteurs intégrés et des mini-aciéries dont les ressources financières et les sources de financement sont beaucoup plus importantes que les siennes et qui investissent toujours énormément pour augmenter l'efficacité de la production et améliorer la qualité de leurs produits. La concurrence se fait sur les prix, la qualité et la capacité de répondre aux besoins des clients au chapitre des caractéristiques techniques et des délais de livraison. La concurrence dans la sidérurgie aux États-Unis et au Canada pourrait s'intensifier à la suite de l'annonce récente, par IPSCO et d'autres aciéries, d'augmentations substantielles de la capacité des mini-aciéries en Amérique du Nord, plus particulièrement en ce qui a trait à certains produits de la société. En outre, pour ce qui est de l'utilisation de certains produits, l'acier entre en concurrence avec d'autres matières comme le plastique, l'aluminium et les composites à base de graphite. La nature très concurrentielle du secteur, alliée à la surcapacité ou à l'offre excédentaire à l'égard de certains produits et à un certain nombre de produits de remplacement possibles de l'acier, pourrait exercer à l'avenir une pression à la baisse sur les prix de certains produits de la société.

Les mini-aciéries (installations produisant de l'acier en fondant de la ferraille dans des fours électriques à arc, «FEA») occupent une large part des activités de la société. Se reporter à la rubrique «Activités — La société». L'efficacité relative des mini-aciéries comparativement à celle des usines intégrées est tributaire, dans une large mesure, du prix de la ferraille qui représente un coût de production important pour les mini-aciéries. Une forte augmentation des prix de la ferraille, non suivie d'une augmentation proportionnelle des prix de vente de l'acier fini, nuirait à la position concurrentielle des mini-aciéries. Se reporter à la rubrique «Instabilité des coûts des matières premières». La société estime que les récentes hausses de la capacité de production des mini-aciéries, annoncées aux États-Unis, pourraient faire augmenter le prix payé pour la ferraille et les autres intrants.

Le secteur sidérurgique en Amérique du Nord a toujours dû affronter la concurrence serrée des producteurs d'acier étrangers. Comme nombre d'aciéries étrangères sont des sociétés d'État, ou sont contrôlées ou subventionnées par l'État, leurs décisions en matière de production, de ventes et d'exportations peuvent être davantage influencées par des considérations d'ordre politique et économique que par les conditions existantes sur le marché. En outre, les producteurs d'acier étrangers peuvent être assujettis à des régimes de réglementation et de protection de l'environnement moins sévères, ce qui leur confère un avantage en termes de coût sur les producteurs nord-américains. Certains producteurs étrangers ont continué à vendre de l'acier sur les marchés canadien et américain malgré des marges bénéficiaires à la baisse ou des pertes. Si les causes futures en matière de commerce ne mettent pas un frein à de telles pratiques, si certaines lois commerciales américaines ou canadiennes connexes ne sont pas rigoureusement appliquées, si la demande mondiale d'acier diminue ou si le dollar américain ou canadien prend de la vigueur comparativement aux autres devises, on pourrait assister à une augmentation de la part du marché des importations américaines ou canadiennes, ce qui aurait des répercussions négatives importantes sur la société. Rien ne saurait garantir que la société sera en mesure de faire face à la concurrence de façon efficace à l'avenir. Se reporter aux rubriques «Fluctuations des devises», «Activités — Aperçu du secteur», «Activités — Concurrence» et «Activités — Réglementation des gouvernements».

Caractère cyclique du secteur et des marchés des utilisateurs finaux; variabilité des résultats financiers

Le secteur sidérurgique est très cyclique et sensible à la conjoncture économique en général. La situation financière et les résultats d'exploitation des sociétés de ce secteur sont généralement

touchés par les fluctuations macro-économiques aux États-Unis et au Canada et les économies mondiales. En outre, les experts ne s'entendent pas sur l'importance des répercussions des conditions financières instables en Asie et en Russie sur les économies américaine et canadienne. La société est particulièrement sensible aux tendances dans les secteurs du pétrole et du gaz, du transport du pétrole et en gaz, de la construction, de la machinerie lourde et de la machinerie agricole qui constituent des débouchés importants pour les produits de la société et sont grandement cycliques. Se reporter à la rubrique «— Dépendance du secteur du pétrole et du gaz». Au début des années 1980, certains producteurs d'acier américains et canadiens ont engagé des frais de restructuration élevés dans le but de réduire leur capacité excédentaire. Ces derniers ont subi des pertes considérables, allant jusqu'à la faillite dans certains cas, causées par un bon nombre de facteurs dont la surcapacité de la production mondiale, l'augmentation de la concurrence internationale, des installations inefficaces, des coûts élevés de main-d'œuvre et la vigueur du dollar américain comparativement aux autres devises. À la fin des années 1980, les revenus des aciéries américaines et canadiennes ont bénéficié des conditions favorables prévalant dans le secteur sidérurgique. Lors du recul enregistré entre 1990 et 1992, la capacité de production sidérurgique mondiale fortement excédentaire, alliée au ralentissement de l'économie mondiale, a provoqué une diminution substantielle de la demande de produits d'acier et a augmenté la concurrence internationale, en plus d'exercer une pression à la baisse sur les prix de l'acier. Bien que la demande pour ces produits ait repris de la vigueur et que la rentabilité du secteur se soit améliorée récemment, rien ne saurait garantir que les conditions économiques resteront propices au secteur sidérurgique. Des revirements économiques ou des fluctuations monétaires pourraient nuire considérablement à la société.

Les résultats d'exploitation et financiers de la société pourraient fluctuer de beaucoup en raison non seulement de la cyclicité du secteur sidérurgique et des marchés des utilisateurs finaux, mais également d'autres facteurs dont, entre autres, les prix en vigueur et la demande des produits de la société, le prix et la disponibilité des matières premières, plus particulièrement de la ferraille, les interruptions d'approvisionnement en énergie électrique, les gammes de produits ou les difficultés ou les délais touchant les projets d'investissement. Se reporter à la rubrique «Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Aperçu de la société».

Dépendance du secteur du pétrole et du gaz

Les ventes de produits tubulaires destinés au secteur de l'énergie (autres que les tubes de grand diamètre) ont représenté 20 %, 35 % et 29 % du tonnage des ventes totales de la société respectivement au premier semestre de 1998 et au cours des exercices 1997 et 1996. Les ventes de produits tubulaires au secteur pétrolier et gazier canadien ont été très élevées par le passé. En raison du caractère cyclique du secteur énergétique et de sa sensibilité notamment aux prix mondiaux du pétrole et aux prix américains et canadiens du gaz naturel et aux conditions météorologiques, rien ne saurait garantir que les ventes aux clients du secteur pétrolier et gazier de la société se maintiendront aux mêmes niveaux, et toute baisse de ces ventes pourrait avoir des répercussions négatives considérables sur la société. Se reporter à la rubrique «Caractère cyclique du secteur et des marchés des utilisateurs finaux; variabilité des résultats financier».

IPSCO enregistre habituellement des produits d'exploitation moins élevés à l'égard des produits tubulaires pour le secteur pétrolier au deuxième trimestre en raison d'une diminution saisonnière des forages pétroliers et gaziers (résultant des mauvaises conditions du terrain) qui touche particulièrement les activités de la société au Canada. Cette tendance qui n'était pas aussi marquée en 1997 s'est confirmée en 1998. Se reporter à la rubrique «Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Aperçu de la société».

Activités liées aux tubes de grand diamètre

Les ventes de tubes de grand diamètre, de 16 pouces et plus, ont totalisé 16 %, 11 % et 14 % du tonnage total expédié par la société respectivement au premier semestre de 1998 et au cours des exercices 1997 et 1996. Les activités liées aux tubes de grand diamètre dépendent entièrement des

projets de pipelines d'envergure. Par conséquent, ce type de production connaît des périodes d'activités fébriles et d'autres où aucun projet ne nécessite de tels tubes. Actuellement, la société s'est engagée à fournir, au cours des deux prochaines années, environ 439 000 tonnes de tubes pour un projet de gazoduc, bien que certaines conditions pourraient permettre à la société de pipeline d'annuler sa commande de tubes. Dans un tel cas, ou en l'absence dans les périodes à venir, de gros projets de pipeline nécessitant des tubes de grand diamètre, la société devrait déplacer sa production d'acier, autrement orientée vers les tubes hélicoïdaux de grand diamètre, vers les autres produits tubulaires, les produits sidérurgiques ou autres produits transformés. Rien ne saurait garantir que la société sera en mesure d'effectuer avec succès un tel changement, et son incapacité à le faire pourrait avoir de graves répercussions négatives sur celle-ci. Se reporter à la rubrique «Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Aperçu de la société».

Risques inhérents à la construction, au démarrage et à l'accroissement de la production

L'augmentation de la capacité de production de la société et l'amélioration de ses procédés exigent souvent la construction d'installations supplémentaires ou la modification des installations existantes. En mai 1998, la société a annoncé que son conseil d'administration avait donné un accord de principe à des plans de construction de la deuxième aciérie américaine. L'engagement de la société dans un tel projet dépend d'autres approbations du conseil d'administration de la société, portant sur l'obtention de permis environnementaux et autres, la conclusion d'ententes à long terme en matière d'approvisionnement énergétique acceptables, la signature de contrats de fabrication et d'approvisionnement de biens d'équipement essentiels au projet et des prévisions à long terme propices sur les conditions du marché. La société a également annoncé la construction des usines de transformation de l'acier en rouleau de Houston et de Toronto et de l'usine de tubes de Blytheville. Les facteurs suivants pourraient avoir des répercussions négatives sur la société : délais, interruptions, fermetures, arrêts ou dépassement des coûts liés à ces installations, construction additionnelle, essais, mise en service, changements dans la conception, pénuries de matières ou d'équipement, réparations, cas de force majeure, préparation de l'emplacement, disponibilité des services publics, problèmes de main-d'œuvre ou autres événements. Rien ne saurait garantir que la société obtiendra les permis environnementaux et autres approbations réglementaires exigés pour la construction et l'exploitation de ces installations ou que ces permis et approbations pourront être obtenus en temps opportun. Se reporter aux rubriques «Emploi du produit» et «Activités — Principales installations de production et de transformation de l'acier».

À l'origine, IPSCO s'attendait à prendre possession de l'aciérie de Montpellier au premier trimestre de 1996. Ce n'est que le 3 novembre 1997 que l'usine a finalement passé les essais préliminaires de réception et qu'IPSCO a pris le contrôle de l'usine et la mise en service se poursuit. En ce qui a trait à la mise en service de l'aciérie de Montpellier, la société a dû faire face à des arrêts prévus et non prévus et bien que cette dernière s'attende à l'exploiter à plein rendement, ou presque, à compter du premier trimestre de 1999, rien ne saurait garantir que son calendrier sera respecté et qu'aucun arrêt ou retard prévus et non prévus provoqués par des bris d'équipement ou autres difficultés d'accroissement de la production nécessitant diverses modifications ou réparations ne viendront perturber la phase d'accroissement de la production. De plus, rien ne saurait garantir que l'installation sera conforme à toutes les caractéristiques techniques de conception. Un seul de ces facteurs pourrait avoir des conséquences négatives sur la société. Se reporter à la rubrique «Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Aperçu de la société».

Réglementation commerciale

Les activités de la société sont depuis toujours visées par les lois et règlements du Canada et des États-Unis sur le commerce visant à limiter le dumping, pratique utilisée par les concurrents étrangers qui vendent de l'acier sur les marchés américains et canadiens à des prix inférieurs à leurs coûts de revient ou au-dessous des prix de leur propre marché. De telles pratiques nuisent aux producteurs de biens de production des États-Unis et du Canada en termes de compression des prix, de ventes perdues, de

diminution des projets ainsi que de réduction de la production et de l'emploi. Bien que les lois commerciales américaine et canadienne aient été appliquées avec succès dans nombre de causes, elles pourraient se révéler incapables d'empêcher la pratique de prix à l'importation déloyaux qui, individuellement ou collectivement, pourrait avoir des répercussions négatives sur la société.

Les droits antidumping imposés sur les produits de dumping considérés comme ayant porté un préjudice important aux producteurs canadiens et américains demeurent en vigueur pendant cinq ans et sont assujettis à un examen de temporisation effectué par les administrations compétentes, à la demande de l'Organisation mondiale du commerce («OMC»). Les droits antidumping cessent automatiquement d'avoir effet après cinq ans, à moins que les producteurs intérieurs ne demandent une prorogation. Dans un tel cas, les administrations examinent le bien-fondé de la décision qui sera abrogée à moins qu'elles ne jugent que le maintien ou la reprise du dumping causerait des dommages importants et décident d'imposer des droits antidumping pendant cinq années supplémentaires. Dans un récent examen de temporisation, une décision canadienne portant sur les importations de tôles d'acier au carbone (de Belgique, d'Allemagne, du Brésil, de République tchèque, du Danemark, de Roumanie, du Royaume-Uni et de l'ancienne République yougoslave de Macédoine) a été abrogée en mai 1998. Une demande de révision judiciaire de la décision a été présentée à la Cour d'appel fédérale. Aucune date n'a été fixée pour l'audience et les résultats ne sont pas attendus avant le deuxième trimestre de 1999.

Dans un avenir immédiat, un certain nombre d'ordonnances canadiennes et américaines en matière de droits antidumping feront l'objet d'un tel examen de temporisation. Aux États-Unis, l'examen portera entre autres sur les tubes d'acier au carbone de faible diamètre (de Turquie, de Thaïlande, de l'Inde, de Corée, du Mexique, du Brésil, du Venezuela, de Taiwan), les produits tubulaires pour le secteur de l'énergie (du Canada, de Taiwan, d'Israël), les tubes d'acier au carbone (de Turquie) et les tôles d'acier au carbone (du Canada, de Taiwan, de Belgique, du Brésil, d'Allemagne, du Mexique, d'Espagne, de Suède, du Royaume-Uni, du Brésil, de Pologne, de Roumanie, de Finlande). Au Canada, un examen de temporisation portera notamment sur une ordonnance antidumping de 1994 sur les tôles d'acier au carbone (d'Italie, d'Espagne, de Corée, d'Ukraine). Au Canada une autre décision antidumping finale datant de 1997 et concernant les tôles d'acier au carbone (de Russie, d'Afrique du Sud, de Chine et du Mexique) fera l'objet d'un examen de temporisation en 2002 et sera également à l'étude du groupe spécial binational de l'ALÉNA, bien que cet examen soit limité aux importations du Mexique. Si l'une de ces décisions cessait d'avoir effet, les activités de la société pourraient être touchées négativement par l'abolition de la protection prévue par les jugements si les pays contrevenants reprenaient leur dumping.

De même, par suite de l'examen de temporisation, les ententes sur les quotas et la fixation des prix établies par le *Department of Commerce* des États-Unis pour les importations de tôles d'acier au carbone en provenance de Russie, de Chine, d'Ukraine et d'Afrique du Sud viendront à échéance en novembre 2002. Rien ne saurait garantir que l'expiration ou l'annulation de ces mesures ou d'autres mesures commerciales ayant un effet positif sur les clients éventuels de la société, n'aura pas des répercussions négatives importantes sur celle-ci.

À l'heure actuelle, à l'exception de certains produits de revêtement fabriqués par la société aux États-Unis qui pourraient faire l'objet d'une décision antidumping au Canada, la circulation des produits de la société entre le Canada et les États-Unis n'est assujettie à aucune décision antidumping ou autres mesures commerciales. Les producteurs canadiens et américains continuent de contrôler les importations d'acier dans leurs marchés respectifs dans le but de déposer des actions commerciales, le cas échéant. Rien ne saurait garantir que les organismes de réglementation américains ou canadiens n'imposeront pas de droits additionnels sur les produits de la société. De telles mesures perturberaient la circulation des produits de la société et entraveraient sa souplesse de gestion de ses sources de financement, ce qui aurait des répercussions négatives importantes sur elle. Se reporter à la rubrique «Activités — Réglementation des gouvernements».

Instabilité des coûts des matières premières

La principale matière première utilisée par la société est la ferraille dérivée entre autres sources des automobiles mises à la casse, de ferraille industrielle, de wagons de chemin de fer, de machinerie agricole et lourde et de ferraille provenant de démolition de structures désuètes, de conteneurs et de machines. Les prix de la ferraille sont tributaires de facteurs commerciaux nettement en dehors du contrôle de la société, notamment la demande des producteurs d'acier en Amérique du Nord et à l'étranger, les frais de transport et la spéculation. Les prix de la ferraille ont varié considérablement et peuvent varier considérablement dans le futur. En outre, les activités de la société exigent de grandes quantités d'autres matières premières et d'intrants, dont divers types d'alliages, de l'électricité, du gaz naturel et de l'oxygène, dont les prix et la disponibilité sont largement liés aux conditions du marché et à la réglementation des gouvernements. Au cours du premier semestre de 1998 et au cours des exercices 1997, 1996 et 1995, la société a acheté de tiers de l'acier laminé à chaud en rouleau de respectivement 195 800, 475 000, 295 000 et 81 600 tonnes. Il est possible que les prix de la ferraille d'acier et d'autres matières premières ou ceux de l'acier laminé à chaud en rouleau augmentent sans que les prix de vente de la société connaissent une tendance similaire, ce qui aurait des répercussions négatives à court terme sur la rentabilité et sur la société. Se reporter aux rubriques «Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Aperçu de la société» et «Activités — Matières premières».

Risques d'exploitation

Les processus de fabrication de la société dépendent de certaines pièces d'équipement d'aciérie essentielles, telles que les FEA, les machines de coulée continue et l'équipement de laminage et de fabrication de tubes et de l'équipement de transformation de l'acier en rouleau, de coupe à longueur et de broyage qui peuvent à l'occasion être hors service en raison du calendrier de maintenance de routine ou d'un bris d'équipement. De telles interruptions dans la production de la société pourraient entraîner des fluctuations dans ses ventes et ses revenus. Rien ne saurait garantir qu'un arrêt prolongé ne pourra se produire ni qu'un tel arrêt n'aura pas des répercussions négatives marquées sur la société.

Les processus de fabrication de la société dépendent également d'approvisionnement adéquat en énergie, la sidérurgie en étant un grand consommateur. Toute interruption dans l'alimentation énergétique de la société, prévue ou non prévue, pourrait avoir de vastes répercussions négatives sur les activités de celle-ci. Les ententes énergétiques actuellement en vigueur à l'aciérie de Regina et à l'aciérie de Montpellier (qui, respectivement, prennent fin en décembre 1998 et en 2004) permettent certaines interruptions d'alimentation sur préavis. L'aciérie de Regina a fonctionné à un taux d'utilisation de 95 % au cours des six premiers mois de 1998, la sous-utilisation résultant principalement de l'écrtage des pointes du service public d'électricité local (diminution ou interruption de l'approvisionnement pendant des périodes d'utilisation de pointe du système électrique conformément aux clauses contractuelles de l'entente avec le service public d'électricité local). La société a conclu une nouvelle entente à l'égard des installations de Regina avec la Saskatchewan Power Corporation, en vigueur du 1^{er} janvier 1999 au 31 décembre 2008, qui prévoit un approvisionnement stable en énergie à partir du 1^{er} octobre 2001 jusqu'à la fin du contrat. Jusqu'à ce que l'engagement de fournir un approvisionnement stable en énergie aux installations de Regina soit en vigueur en octobre 2001, rien ne saurait garantir que d'autres interruptions résultant de l'écrtage ou d'autres problèmes liés à l'alimentation électrique ne surviendront pas aux installations de Regina, ce qui pourrait avoir des répercussions négatives d'envergure sur la société. À l'expiration de l'entente énergétique à l'aciérie de Montpellier, rien ne saurait garantir que la société pourra conclure une nouvelle entente à Montpellier avec ses fournisseurs ou d'autres fournisseurs, selon des prix et d'autres conditions qui lui permettraient de mener une concurrence efficace. Rien ne saurait non plus garantir que d'autres interruptions résultant de l'écrtage ou d'autres problèmes liés à l'alimentation électrique ne surviendront pas à l'aciérie de Montpellier ou aux autres usines de la société, ce qui pourrait avoir des répercussions négatives d'envergure sur la société.

Risques liés au problème de l'an 2000

Le problème de l'an 2000 provient du fait que certains logiciels n'utilisent que deux chiffres, au lieu de quatre, pour indiquer l'année. Tous les systèmes informatiques de la société qui utilisent des logiciels dont le fonctionnement est subordonné à une date à deux chiffres risquent d'interpréter la date «00» comme étant 1900 au lieu de 2000. Il pourrait en résulter une défaillance du système ou des calculs inexacts entraînant l'arrêt des activités, y compris l'impossibilité temporaire de traiter les opérations ou d'exécuter des tâches courantes similaires.

Les systèmes commerciaux de la société ont été évalués et les systèmes des ateliers sont en cours d'évaluation. Rien ne saurait garantir que les évaluations seront terminées en temps opportun, que ces évaluations permettront de déceler tous les problèmes liés à l'an 2000 ou que des solutions acceptables pourront être trouvées et mises en application en temps opportun. En fonction des révisions effectuées à ce jour, la société a établi qu'elle devra modifier ou remplacer certains éléments de ses logiciels ou de son matériel afin que son système informatique puisse reconnaître les dates postérieures au 31 décembre 1999. La société a également communiqué officiellement avec tous ses principaux fournisseurs et clients pour établir dans quelle mesure elle était exposée aux défaillances de tiers, en ce qui a trait au problème de l'an 2000.

Bien que la société juge avoir suffisamment de ressources pour mettre en application ces changements, rien ne saurait garantir qu'elle sera en mesure de conserver ou d'obtenir les ressources de programmation nécessaires. Rien ne saurait garantir que les systèmes informatiques de la société, de même que ceux de ses fournisseurs et clients seront conformes à l'an 2000 en temps opportun. Rien ne saurait garantir que les problèmes de l'an 2000, y compris l'identification et la correction, en temps opportun, de tous les problèmes liés à l'an 2000, n'auront pas des répercussions négatives marquées sur la société.

Questions environnementales

Les activités d'IPSCO sont assujetties aux lois et règlements exhaustifs et sévères sur l'environnement imposées par les municipalités, les États, les provinces et le gouvernement fédéral du Canada et des États-Unis (de même qu'aux exigences en matière d'obtention des permis, des licences et des approbations octroyés en vertu de ces lois et règlements) en ce qui concerne notamment le déversement des eaux usées, l'émission de polluants dans l'atmosphère, les mesures antibruit, la gestion et l'élimination des déchets dangereux et non dangereux et les travaux de décontamination. Les infractions à ces lois et règlements, à ces permis, licences et approbations pourraient entraîner des sanctions au civil ou des sanctions pénales, la réduction ou l'arrêt des activités, ou les deux. IPSCO produit des déchets, comme les poussières des FEA, classées déchets dangereux et qui doivent être éliminées adéquatement en vertu des lois et règlements sur l'environnement. Aux États-Unis et au Canada, nombre de lois et règlements imposent des responsabilités conjointes et solidaires à certaines catégories de personnes pour ce qui est du coût d'investigation et de décontamination des emplacements contaminés, sans égard à la faute ou à la légalité de l'élimination d'origine. Certaines des installations actuelles et anciennes d'IPSCO sont en exploitation depuis de nombreuses années et ont utilisé des substances qu'elles ont éliminées et qu'elles pourraient être tenues de nettoyer. IPSCO effectue actuellement le nettoyage de certains de ses emplacements. Rien ne saurait garantir que les coûts de ces nettoyages ou des travaux de décontamination éventuels n'auront pas de graves répercussions négatives sur la société.

IPSCO a engagé des sommes considérables, et continuera de le faire, pour se conformer aux lois et règlements sur l'environnement. Les dépenses en capital pour les contrôles environnementaux aux installations pleinement exploitées aux États-Unis et au Canada ont totalisé 9,5 millions de dollars en 1997 et 5,4 millions de dollars en 1996. De plus, de 1994 à 1997, IPSCO a dépensé environ 35 millions de dollars pour de l'équipement, des mécanismes de contrôle et des permis liés à la protection de l'environnement à son aciérie de Montpelier, à même un budget global de dépenses en

capital d'environ 445 millions de dollars US. Rien ne saurait garantir que les dépenses en capital d'IPSCO n'augmenteront pas à l'avenir.

Les usines de la société sont exploitées en vertu de divers permis, licences et approbations en matière d'environnement et d'exploitation auxquels sont rattachées certaines conditions ; le droit de la société de continuer l'exploitation de ses installations est conditionnel, dans certains cas, au respect de ces conditions. Des changements tels que l'adoption de nouvelles lois ou de nouveaux règlements ou l'imposition d'exigences plus onéreuses pour l'obtention de permis, de licences et d'approbations en matière d'environnement ou l'application plus stricte des lois et règlements en vigueur pourraient entraîner d'autres dépenses pour modifier l'exploitation, installer de l'équipement de protection de l'environnement, éliminer les déchets, nettoyer certains emplacements ou réduire les activités d'IPSCO. Rien ne saurait garantir que de telles dépenses ou réductions n'aient pas de répercussions négatives marquées sur la société. Se reporter à la rubrique «Activités — Réglementation des gouvernements — Questions environnementales».

Main-d'œuvre

Environ 62 % des employés de la société sont représentés par divers syndicats, notamment United Steelworkers of America («USWA»), International Association of Bridge, Structural and Ornamental Iron Workers et International Union of Electronic, Electrical, Salaried, Machine and Furniture Workers, FAT-COI. En février 1997, une convention touchant les employés syndiqués à l'USWA à Regina, Calgary et Edmonton a été ratifiée. Ces derniers comptent pour approximativement 89 % des employés syndiqués de la société. La convention prendra fin le 31 juillet 2002. Se reporter à la rubrique «Activités — Employés et main-d'œuvre». Les seuls employés américains représentés par un syndicat sont certains employés de sa filiale, Paper Cal Steel Co., usine de coupe à longueur située à St. Paul, Minnesota. Rien ne saurait garantir que l'une ou l'autre des installations de la société ne pourra connaître d'activités syndicales ni que ces activités, ou tout autre problème lié à la main-d'œuvre survenant dans la société ou à toute autre entreprise dont dépend la société pour son approvisionnement en matières premières, le transport ou d'autres services, n'auront pas de répercussions négatives importantes sur la société.

La société est assujettie, entre autres, à des lois et règlements, exhaustifs et sévères, sur la santé et la sécurité en vigueur aux États-Unis et au Canada. Ces lois et règlements pourraient devenir encore plus exhaustifs et sévères et entraîner des modifications aux installations ou pratiques de la société, exigeant des coûts additionnels qui pourraient avoir des répercussions négatives marquées sur cette dernière.

Responsabilité de produits

Certaines pertes pourraient résulter de défauts, ou de présumés défauts dans les produits d'acier de la société, donnant lieu à des réclamations en dommages-intérêts. La société garantit que certains de ces produits sont exempts de toute défectuosité et conformes à certaines caractéristiques de fabrication. La société souscrit une assurance responsabilité de produits qui la protège contre toute réclamation éventuelle et qu'elle juge suffisante. Au cours des dernières années, la société n'a pas engagé de coûts en matière de responsabilité de produits et n'a pas eu de problèmes à obtenir ou à conserver une assurance responsabilité de produits adéquate. Rien ne saurait garantir qu'aucune réclamation en matière de responsabilité de produits ne sera faite et, de plus, rien ne saurait garantir qu'une réclamation excédant la protection d'assurance ne sera pas faite ou que la société sera en mesure de conserver une telle assurance à des niveaux de protection adéquats et à des coûts acceptables.

Risques associés au marketing des produits des nouvelles installations

La société doit pénétrer certains marchés de produits d'acier, de produits tubulaires pour le secteur de l'énergie et d'autres produits fabriqués que l'aciérie de Montpelier et les autres nouvelles usines développent afin de pouvoir exploiter à pleine capacité ou presque. Rien ne saurait garantir que la société

réussira à occuper la part du marché nécessaire pour ces produits, à défaut de quoi, elle pourrait devoir faire face à des répercussions négatives marquées.

Fluctuations des devises

La société détient des investissements importants et exploite des installations de production aux États-Unis et au Canada et vend ses produits à des clients des deux pays. Par conséquent, la société utilise des dollars américains et canadiens dans divers aspects de ses activités, la répartition entre les ventes libellées en dollars canadiens et en dollars américains, et la répartition entre les dépenses libellées en dollars canadiens et américains variant de temps en temps. Les fluctuations du dollar canadien par rapport au dollar américain peuvent avoir des répercussions négatives importantes pour les activités de la société. L'incidence des fluctuations de la valeur des dollars canadien ou américain, comparativement aux autres devises, peut également influencer sur le degré de concurrence des producteurs étrangers et pourrait avoir des répercussions négatives importantes sur la société. Au cours de la période de dix ans, allant du 1^{er} juillet 1988 au 30 juin 1998, le taux de change du dollar canadien a oscillé entre 0,6782 \$ US et 0,8929 \$ US et, le 4 août 1998, il affichait 0,6595 \$ US. Se reporter à la rubrique «Données relatives au taux de change».

Convention de droits des actionnaires

IPSCO a mis en œuvre une convention de droits des actionnaires (la «convention de droits») le 14 mars 1990, aux termes de laquelle les actionnaires d'IPSCO ont le droit d'acquérir des actions additionnelles d'IPSCO sous certaines conditions. La convention de droits n'a pas pour objet d'empêcher une offre publique d'achat ou de décourager des offres d'achat visant les actions ordinaires. La convention a plutôt pour objet d'encourager quiconque chercherait à prendre le contrôle de la société à déposer une offre représentant une juste valeur à tous les porteurs d'actions ordinaires. La convention de droits a pour objet, dans le cas d'une offre visant la prise de contrôle de la société, de donner suffisamment de temps aux actionnaires de la société pour évaluer l'offre et pour le conseil d'administration de la société, si cela est jugé nécessaire, d'examiner et d'élaborer des solutions de rechange au mieux des intérêts de la société et de ses actionnaires. En vertu des lois actuelles sur les valeurs mobilières, rien ne saurait garantir que le conseil d'administration de la société disposera de suffisamment de temps pour examiner et élaborer de telles solutions de rechange. Toutefois, la convention de droits peut avoir pour effet de reporter ou de retarder l'offre publique d'achat ou toute autre tentative d'achat qu'un porteur d'actions ordinaires pourrait considérer être avantageuse, y compris toutes tentatives menant au versement d'une prime au-dessus du cours des actions ordinaires. Se reporter à la rubrique «Description du capital social — Convention de droits des actionnaires».

Répercussions d'une anti-OPA éventuelle sur les statuts de constitution

Comme pour bon nombre d'émetteurs canadiens, les statuts de constitution de la société autorisent qu'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'actions privilégiées, avec ou sans droit de vote, soient émises par le conseil d'administration sous réserve des dispositions des lois et exigences régissant les bourses de valeurs mobilières où sont inscrites les actions ordinaires. Ces dispositions peuvent avoir un effet anti-OPA et peuvent retarder, reporter ou empêcher une offre d'achat, qu'un porteur d'actions ordinaires pourrait juger au mieux de ses intérêts, y compris toutes tentatives pouvant entraîner le versement d'une prime au-dessus du cours des actions ordinaires. Se reporter à la rubrique «Description du capital social».

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Certaines déclarations formulées dans ce prospectus ou dans les documents intégrés ou réputés être intégrés par renvoi, constituent des déclarations prospectives aux termes de l'article 27A de la *Securities Act of 1933* des États-Unis («Securities Act») et de l'article 21E de la *Securities and Exchange Act of 1934* des États-Unis («Exchange Act») et portent sur les estimations ou les attentes de la société concernant les événements futurs. Toute déclaration faite à la section «Perspectives» de l'Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation datée du 27 février 1998, intégrée par renvoi aux présentes et toute autre déclaration donnant lieu à des discussions concernant des attentes, des croyances, des estimations, des projets, des objectifs, des hypothèses ou des événements futurs ou le rendement (la plupart du temps signalée par des termes comme «résulterait vraisemblablement», «prévu», «continuera à», «prévoit», «estime», «s'attend à», «a l'intention», «projette» et «aperçu») ne constitue pas un fait historique et peut être prospectif. Ces déclarations prospectives comprennent les risques connus et inconnus, les incertitudes et d'autres facteurs pouvant faire en sorte que les résultats réels, les niveaux d'activité et les réalisations diffèrent de façon importante des résultats futurs, des niveaux d'activité et des réalisations exprimées ou suggérées par ces déclarations prospectives. Ces facteurs comprennent notamment la conjoncture économique générale, la demande d'acier et de produits d'acier spécifiques de la société, la durée prévue pour l'achèvement et la performance anticipée de l'équipement liés à l'accroissement de la production de l'aciérie de Montpellier, les coûts estimatifs liés à ce projet, la durée prévue pour l'achèvement et les coûts estimatifs liés aux autres projets de dépenses en capital annoncés par la société, l'incidence de la capacité des aciéries américaines et canadiennes et le niveau des importations d'acier dans les marchés américain et canadien, l'incidence des importations des pays asiatiques aux prises avec une dévaluation de leurs devises comparativement aux dollars américain et canadien, l'incidence des produits d'acier vendus traditionnellement par les producteurs asiatiques et éventuellement détournés vers l'Amérique du Nord, les sanctions commerciales, l'offre et la demande de ferraille d'acier et de fer, d'alliages et d'autres matières premières, l'offre et la demande d'électricité et de gaz naturel utilisés par la société, les modifications à la réglementation, notamment celle touchant l'environnement, et l'ampleur des dépenses futures liées à l'environnement, la disponibilité des ressources nécessaires pour mettre en œuvre les changements découlant du problème de l'an 2000, les incertitudes inhérentes à l'élaboration et au rendement liés à l'équipement, nouveau ou modifié ou aux technologies, nouvelles ou modifiées, les taux d'intérêt en Amérique du Nord, les cours du change et le niveau de la demande d'acier et de produits d'acier à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risques» et aux déclarations de mise en garde à la rubrique «Risques et incertitudes» de l'Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation de la société intégrée aux présentes par renvoi. Compte tenu des facteurs susmentionnés et d'autres facteurs, on ne peut exprimer aucune certitude quant aux résultats, aux niveaux d'activité et aux réalisations futures et ni la société, ni aucune autre personne ne se tient responsable de l'exactitude et de l'intégralité de ces déclarations prospectives. Toutes les déclarations prospectives contenues dans les présentes ne s'appliquent qu'à la date où elles sont faites et la société n'assume aucune obligation de mettre à jour ces déclarations pour tenir compte d'événements ou de circonstances postérieurs à la date de ces déclarations ou pour tenir compte d'événements non prévus.

EMPLOI DU PRODUIT

À moins d'indications contraires dans un supplément de prospectus, le produit net que la société doit tirer de l'émission et de la vente occasionnelles des actions ordinaires sera ajouté au fonds de roulement et devrait servir aux fins générales de la société, notamment et en fonction du moment des offres aux termes des présentes, aux projets de dépenses en capital antérieurement annoncés et éventuels futurs et au financement d'éventuelles acquisitions ou coentreprises. Le supplément de prospectus contiendra des renseignements précis concernant l'emploi du produit tiré de chaque vente des actions ordinaires offertes par les présentes. Dans la mesure où le produit net que la société doit tirer de temps à autre de la vente des actions ordinaires offertes dans les présentes n'est pas immédiatement nécessaire à ces fins, il sera initialement investi dans des titres à court ou à moyen terme.

VARIATION DU COURS ET DIVIDENDES VERSÉS SUR LES ACTIONS ORDINAIRES

Les actions ordinaires sont inscrites et négociées, aux États-Unis, à la bourse de New York («NYSE») et, au Canada, à la bourse de Toronto («TSE») et à la bourse d'Alberta sous le symbole «IPS». Le tableau ci-après indique pour les périodes pertinentes dans chaque cas les cours extrêmes des actions ordinaires cotées à la bourse de New York et au *Nasdaq National Market* («Nasdaq») et à la bourse de Toronto pour les périodes indiquées comme présenté par les bourses, ainsi que les dividendes versés sur les actions ordinaires pour les périodes indiquées. Les cours de clôture extrêmes des actions ordinaires négociées à ces bourses ainsi que les dividendes versés ont été redressés pour tenir compte de la division des actions ordinaires à raison de trois pour deux qui a pris effet le 9 mars 1998, pour la période entière précédant cette date.

	NYSE et Nasdaq ¹⁾		TSE ²⁾		Dividendes versés / action ³⁾
	Haut	Bas	Haut	Bas	
1996					
Premier trimestre.....	16,17 \$ US	13,67 \$ US	22,33 \$	18,67 \$	0,08 \$
Deuxième trimestre.....	16,58	14,08	22,50	18,93	0,08
Troisième trimestre....	15,83	14,08	21,67	19,00	0,08
Quatrième trimestre....	19,67	14,75	26,60	20,03	0,08
1997					
Premier trimestre.....	20,42 \$ US	17,50 \$ US	27,33 \$	23,67 \$	0,08 \$
Deuxième trimestre.....	21,58	17,42	29,67	24,33	0,08
Troisième trimestre....	32,71	19,08	45,33	26,73	0,08
Quatrième trimestre....	32,67	25,08	44,67	36,00	0,08
1998					
Premier trimestre.....	33,38 \$ US	22,42 \$ US	47,00 \$	32,67 \$	0,125 \$
Deuxième trimestre.....	32,69	26,19	46,70	39,25	0,125
Troisième trimestre ⁴⁾ ...	27,125	20,125	39,65	30,50	0,125 ⁵⁾

1) Les actions ordinaires ont été cotées au Nasdaq jusqu'au 31 décembre 1996. Après cette date, ces actions ont cessé d'être cotées au Nasdaq et ont commencé à être cotées à la bourse de New York.

2) Aucune action n'a été négociée à la bourse d'Alberta au cours de la période pertinente.

3) Depuis le premier trimestre de 1998, les dividendes à payer aux résidents américains ont été versés en dollars américains.

4) Jusqu'au 25 août 1998.

5) Dividendes déclarés mais non versés.

Le 25 août 1998, les cours de clôture des actions ordinaires aux bourses de New York et de Toronto étaient de respectivement 20,125 \$ US et 31,25 \$. Le 4 août 1998, il y avait 40 693 685 actions ordinaires émises et en circulation.

Le conseil d'administration de la société passe en revue chaque trimestre les dividendes et en détermine le montant. Par conséquent, la société n'a aucune politique établie en matière de dividendes. Les conventions d'emprunt de la société pourraient être assorties de restrictions relativement au versement des dividendes dans certains cas. Se reporter à la note 11 afférente aux états financiers consolidés vérifiés intégrés aux présentes par renvoi.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES ET DONNÉES SUR L'EXPLOITATION CONSOLIDÉES

Les principales données financières et données sur l'exploitation consolidées présentées ci-après doivent être lues avec l'Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation incluse ailleurs dans le présent prospectus ainsi qu'avec d'autres informations financières intégrées par renvoi dans le présent prospectus. Les principales données financières consolidées pour chacun des cinq exercices terminés le 31 décembre 1997 (autres que les montants par action ordinaire qui ont été redressés pour tenir compte de la division des actions à raison de trois pour deux qui a eu lieu le 9 mars 1998) sont tirées des états financiers consolidés d'IPSCO vérifiés par Ernst & Young et sur lesquels ils ont fait rapport. Les principales informations financières consolidées aux 30 juin 1998 et 1997 et pour les semestres terminés à ces dates sont tirées des états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés d'IPSCO pour les semestres terminés les 30 juin 1998 et 1997 qui, selon l'avis de la direction, englobent tous les redressements jugés nécessaires à la présentation fidèle de la situation financière, des résultats d'exploitation et de l'évolution de la situation financière d'IPSCO aux dates et pour les périodes indiquées. Les résultats intermédiaires ne reflètent pas nécessairement les résultats que pourrait réaliser la société pour toute autre période intermédiaire ou pour un exercice complet.

Les états financiers consolidés d'IPSCO ont été dressés conformément aux PCGR canadiens qui diffèrent à certains égards des PCGR américains. La principale divergence entre les PCGR canadiens et les PCGR américains pour la société se rapporte aux coûts de démarrage et de mise en service de l'aciérie de Montpelier. En vertu des PCGR canadiens, les coûts de démarrage et de mise en service, déduction faite des ventes sont capitalisés, tandis qu'en vertu des PCGR américains ces coûts et ces ventes sont inscrits aux résultats. Le rapprochement du bénéfice net et des capitaux propres aux PCGR américains pour les deux exercices terminés le 31 décembre 1997 et le 31 décembre 1996 figure à la note 20 afférente aux états financiers consolidés vérifiés d'IPSCO intégrés aux présentes par renvoi.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES ET DONNÉES SUR L'EXPLOITATION CONSOLIDÉES

	Six mois terminés les 30 juin		Douze mois terminés les 31 décembre				
	1998	1997	1997	1996	1995 ¹⁾	1994 ¹⁾	1993 ¹⁾
(en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions, par action, sur les tonnes et par tonne)							
PCGR canadiens							
Données tirées de l'état des résultats :							
Ventes.....	570 540 \$	453 148 \$	1 025 642 \$	804 898 \$	706 306 \$	847 916 \$	573 224 \$
Coût des produits vendus (inclut amortissement et gains et pertes de change)	452 788	347 439	795 187	652 831	563 346	724 595	494 428
Marge brute	117 752	105 709	230 455	152 067	142 960	123 321	78 796
Charges de vente, de recherche et d'administration	23 529	20 773	44 458	42 082	38 730	37 712	35 703
Bénéfice d'exploitation	94 223	84 936	185 997	109 985	104 230	85 609	43 093
Intérêts débiteurs (créditeurs) nets	4 862	(2 456)	(1 900)	(11 828)	(14 699)	(3 803)	(3 777)
Bénéfice avant impôts sur le revenu	89 361	87 392	187 897	121 813	118 929	89 412	46 870
Impôts sur le revenu	25 818	26 665	55 724	38 515	37 274	31 697	18 173
Bénéfice net	63 543 \$	60 727 \$	132 173 \$	83 298 \$	81 655 \$	57 715 \$	28 697 \$
Bénéfice par action ordinaire en circulation	1,56 \$	1,49 \$	3,25 \$	2,05 \$	2,01 \$	1,42 \$	0,94 \$
dilué	1,51 \$	1,45 \$	3,14 \$	2,00 \$	1,98 \$	1,41 \$	0,93 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (en milliers) ...	40 694	40 660	40 667	40 652	40 627	40 600	30 386
Dividendes en espèces par action ordinaire	0,250 \$	0,160 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$
Données tirées du bilan (à la fin de la période) :							
Fonds de roulement	360 201 \$	394 500 \$	358 312 \$	352 103 \$	225 457 \$	159 134 \$	429 001 \$
Total de l'actif	1 658 244	1 504 320	1 647 197	1 403 911	1 207 091	1 234 575	838 023
Total de la dette (y compris la tranche à court terme de la dette à long terme)	428 410	410 013	419 537	387 101	287 804	340 801	57 953
Total de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires	1 005 780	850 331	933 650	791 261	719 506	662 282	599 065
Autres données :							
BALIA ²⁾	107 713 \$	93 559 \$	205 209 \$	129 210 \$	124 036 \$	102 025 \$	59 922 \$
Amortissement	13 490	8 623	19 212	19 225	19 806	16 416	16 829
Total des dépenses en capital	73 849	101 087	244 542	118 198	237 840	174 568	40 001
Dépenses en capital de l'aciérie de Montpellier ...	37 670	60 436	116 010	101 324	220 061	148 647	—
Données sur l'exploitation :							
Tonnes de produits finis livrées ³⁾ (en milliers)	913,1	623,4	1 390,6	1 160,1	1 011,1	1 350,3	999,2
Tonnes d'acier en rouleau et de tôle forte produites ⁴⁾ (en milliers) ...	757,8	485,5	1 058,9	969,4	932,1	978,7	839,4
Heures-travailleur par tonne d'acier en rouleau et de tôle forte produite ⁵⁾	0,81	0,84	0,81	0,85	0,85	0,84	1,03
Prix par tonne livrée ⁶⁾	736 \$	727 \$	754 \$	694 \$	699 \$	628 \$	574 \$
Bénéfice d'exploitation par tonne livrée ⁶⁾	122 \$	136 \$	137 \$	95 \$	103 \$	63 \$	43 \$

(Voir les notes à la page 26)

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES ET DONNÉES SUR L'EXPLOITATION CONSOLIDÉES

	Six mois terminés les 30 juin		Douze mois terminés les 31 décembre				
	1998	1997	1997	1996	1995 ¹⁾	1994 ¹⁾	1993 ¹⁾
(en milliers de dollars canadiens, sauf les données sur les actions, par action, sur les tonnes et par tonne)							
PCGR américains ⁷⁾⁸⁾							
Données tirées de l'état des résultats :							
Ventes	642 393 \$	453 148 \$	1 040 586 \$	804 898 \$	706 306 \$	847 916 \$	573 224 \$
Coût des produits vendus (inclut amortissement et gains et pertes de change)	537 046	363 465	846 726	652 831	563 346	724 595	494 672
Marge brute	105 347	89 683	193 860	152 067	142 960	123 321	78 552
Charges de vente, de recherche et d'administration	27 342	20 773	50 216	42 082	38 730	37 712	35 703
Bénéfice d'exploitation	78 005	68 910	143 644	109 985	104 230	85 609	42 849
Intérêts débiteurs (créditeurs) nets	12 284	(6 582)	(10 765)	(13 602)	(14 699)	(3 803)	(3 777)
Bénéfice avant impôts sur le revenu	65 721	75 492	154 409	123 587	118 929	89 412	46 626
Impôts sur le revenu	16 765	22 105	44 276	40 439	28 029	31 893	8 558
Bénéfice net	48 956 \$	53 387 \$	110 133 \$	83 148 \$	90 900 \$	57 519 \$	38 068 \$
Bénéfice par action ordinaire ⁹⁾							
en circulation	1,20 \$	1,31 \$	2,71 \$	2,05 \$	2,24 \$	1,42 \$	1,25 \$
dilué	1,18 \$	1,30 \$	2,66 \$	2,03 \$	2,24 \$	1,41 \$	1,25 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (en milliers) ..	40 694	40 660	40 667	40 652	40 627	40 600	30 386
Dividendes en espèces par action ordinaire	0,250 \$	0,160 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$
Données tirées du bilan (à la fin de la période) :							
Fonds de roulement	360 201 \$	394 500 \$	358 312 \$	352 103 \$	225 457 \$	159 134 \$	429 001 \$
Total de l'actif	1 626 128	1 501 016	1 631 834	1 405 685	1 207 091	1 234 575	838 023
Total de la dette (y compris la tranche à court terme de la dette à long terme)	428 410	410 013	419 537	387 101	287 804	340 801	57 953
Total de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires	966 709	849 583	914 916	800 160	728 555	662 086	598 383
Autres données :							
BALIA ²⁾	95 012 \$	77 533 \$	162 856 \$	129 210 \$	124 036 \$	102 025 \$	59 678 \$
Amortissement	17 007	8 623	19 212	19 225	19 806	16 416	16 829
Total des dépenses en capital	53 724	89 187	211 054	119 972	237 840	174 568	40 001
Dépenses en capital de l'aciérie de Montpellier ...	17 545	48 536	82 522	103 098	220 061	148 647	—
Données sur l'exploitation :							
Tonnes de produits finis livrées ³⁾ (en milliers)	913,1	623,4	1 390,6	1 160,1	1 011,1	1 350,3	999,2
Tonnes d'acier en rouleau et de tôle forte produites ⁴⁾ (en milliers)	757,8	485,5	1 058,9	969,4	932,1	978,7	839,4
Heures-travailleur par tonne d'acier en rouleau et de tôle forte produite ⁵⁾	0,81	0,84	0,81	0,85	0,85	0,84	1,03
Prix par tonne livrée ³⁾	704 \$	727 \$	748 \$	694 \$	699 \$	628 \$	574 \$
Bénéfice d'exploitation par tonne livrée ³⁾	85 \$	111 \$	103 \$	95 \$	103 \$	63 \$	43 \$

(Voir les notes à la page 26)

-
- 1) En avril 1995, la société a abandonné l'exploitation de son installation de ronds à béton représentant des livraisons de respectivement 42 600 tonnes, 137 400 tonnes et 126 500 tonnes pour les exercices 1995, 1994 et 1993, et des ventes de respectivement 18,6 millions de dollars, 53,3 millions de dollars et 39,0 millions de dollars pour les exercices 1995, 1994 et 1993.
 - 2) Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement («BAIIA») représente le bénéfice net plus les impôts sur le revenu, les intérêts débiteurs (créditeurs) nets et l'amortissement. Il est présenté parce que certains investisseurs et analystes s'en servent souvent pour analyser et comparer des sociétés en fonction de leur performance d'exploitation, et pour déterminer la capacité d'une société d'assurer le service de sa dette et de contracter des dettes. Le BAIIA ne remplace pas le bénéfice net pour mesurer les résultats d'exploitation d'IPSCO (puisque les intérêts, les impôts et taxes et l'amortissement sont utilisés pour déterminer le bénéfice net) ou les flux de trésorerie pour mesurer la liquidité (puisque les flux de trésorerie tiennent compte de l'effet sur les liquidités de toutes les activités d'exploitation, de financement et d'investissement). Le BAIIA peut ne pas être comparable à des mesures intitulées de la même manière et utilisées par d'autres sociétés.
 - 3) Compte tenu de 138 300 tonnes livrées par l'aciérie de Montpellier en 1998 durant la mise en service jusqu'au 3 mai et de 30 000 tonnes livrées durant la période de douze mois terminée le 31 décembre 1997.
 - 4) Compte tenu de 136 800 tonnes d'acier en rouleau et de tôle forte produites par l'aciérie de Montpellier en 1998 durant la mise en service jusqu'au 3 mai et de 43 700 tonnes produites durant la période de douze mois terminée le 31 décembre 1997.
 - 5) Aciérie de Regina seulement.
 - 6) Compte non tenu de 138 300 tonnes livrées par l'aciérie de Montpellier en 1998 durant la mise en service jusqu'au 3 mai et de 30 000 tonnes livrées durant la période de douze mois terminée le 31 décembre 1997.
 - 7) Le rapprochement du bénéfice net et des capitaux propres avec les PCGR américains pour les deux exercices terminés les 31 décembre 1997 et 1996 figure à la note 20 afférente aux états financiers consolidés vérifiés d'IPSCO intégrés au présent prospectus par renvoi.
 - 8) Les coûts de démarrage et de mise en service nets, après impôts et taxes, de respectivement 8 millions de dollars et 26 millions de dollars au premier semestre de 1998 et de l'exercice 1997 sont passés en charge en vertu des PCGR américains, mais capitalisés en vertu des PCGR canadiens. Ces coûts représentent la plus grande divergence quant au bénéfice net constatée en vertu des PCGR américains et des PCGR canadiens.
 - 9) Retraité conformément à l'énoncé n° 128 du *Financial Accounting Standards Board* (FASB).

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

Les commentaires qui suivent doivent être lus avec les états financiers consolidés vérifiés de la société et les états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés, qui sont dans l'un et l'autre cas intégrés par renvoi au présent prospectus. Certains des énoncés sont prospectifs. Se reporter à la rubrique «Déclarations prospectives».

Aperçu de la société

La société compte trois groupes de produits principaux, soient : i) les produits sidérurgiques; ii) les produits tubulaires pour le secteur de l'énergie et iii) les autres produits transformés. La commercialisation de tous ces produits est principalement axée sur les marchés américain et canadien.

i) Produits sidérurgiques (acier laminé à chaud en rouleau et tôle forte)

L'acier laminé à chaud en rouleau est coupé en feuille et en tôle (par définition, une feuille a moins de 0,1875 de pouce d'épaisseur) d'une largeur maximale de 120 pouces, pouvant normalement supporter un poids de 70 000 lb/pi². Pour des raisons de manutention difficile, il n'y a pratiquement pas de demande pour l'acier en rouleau de 120 pouces de large et la société croit qu'il n'y a qu'un seul fabricant qui en produit aux États-Unis et au Canada. La tôle forte (par opposition à l'acier en rouleau) a habituellement une épaisseur maximale de 4 pouces et une largeur maximale de 160 pouces, et elle peut supporter jusqu'à 70 000 lb/pi². Les marchés combinés des États-Unis et du Canada pour l'acier laminé à chaud en rouleau et la tôle ont représenté environ 42,8 millions de tonnes en 1997, dont près de 8,2 millions de tonnes sous forme d'importations. IPSCO a la capacité de produire de l'acier laminé à chaud en rouleau d'une épaisseur maximale de 0,75 pouce et d'une largeur maximale de 96 pouces, pouvant supporter jusqu'à 100 000 lb/pi². Elle peut produire de la tôle forte d'une épaisseur maximale de 3 pouces, d'une largeur maximale de 120 pouces, pouvant supporter jusqu'à 100 000 lb/pi². À proprement parler, on peut dire que la société met l'accent sur les produits qui sont en général plus larges, plus épais et plus résistants que ceux élaborés par de nombreux fabricants d'acier laminé. La tôle forte et l'acier laminé à chaud en rouleau plus épais sont commercialisés pour les secteurs de la fabrication, de l'agriculture, de la construction, du transport et de l'énergie. La tôle est utilisée, notamment, pour de l'équipement d'excavation lourd ou de la machinerie agricole, des citernes à l'huile, des véhicules de transport du matériel, des installations industrielles, des chaudières et des ponts.

ii) Produits tubulaires pour le secteur de l'énergie

Le marché des produits tubulaires pour le secteur de l'énergie comprend divers produits tubulaires d'acier, notamment : i) les canalisations de grand diamètre utilisées pour le transport du pétrole et du gaz, et ii) les produits tubulaires pour le secteur pétrolier utilisés pour les tubages de puits pétroliers et gaziers et dans la production de pétrole et de gaz, et les canalisations de petit diamètre utilisées pour la collecte, le transport et la distribution du pétrole et du gaz. Les ventes sur le marché des tubes de grand diamètre (d'un diamètre supérieur à 16 po) ont atteint en moyenne 829 000 tonnes aux États-Unis et au Canada en 1996 et 1997, dont environ 240 000 tonnes provenaient d'importations. La demande dépend surtout des activités de construction de nouveaux pipelines et des besoins de remplacement. Le marché des canalisations de petit diamètre (jusqu'à 16 po) et des produits tubulaires pour le secteur pétrolier représentait environ six millions de tonnes en 1997 au Canada et aux États-Unis, dont environ 867 500 tonnes sous forme d'importations. La demande dépend du niveau des activités de forage de puits de pétrole et de gaz lequel est largement fonction des prix courants du pétrole et du gaz et des prévisions de l'industrie à cet égard.

IPSCO enregistre habituellement des produits d'exploitation moins élevés à l'égard des produits tubulaires pour le secteur pétrolier au deuxième trimestre en raison d'une diminution saisonnière des forages pétroliers et gaziers (résultant des mauvaises conditions du terrain) qui touche particulièrement les activités de la société au Canada. Cette tendance qui n'était pas aussi marquée en 1997 s'est confirmée en 1998.

iii) Autres produits transformés (les produits tubulaires autres que les produits tubulaires pour le secteur de l'énergie, comme les tuyaux ordinaires, les profilés creux de construction et les produits de la transformation de l'acier en rouleau)

Le marché pour ces produits tubulaires en acier autres que pour le secteur de l'énergie qu'IPSCO fabrique actuellement a représenté approximativement 4,9 millions de tonnes en 1997 aux États-Unis et au Canada, dont 657 000 tonnes sous forme d'importations. Ces produits comprennent principalement les profilés creux de construction et les tuyaux ordinaires pour la plomberie. Les utilisations finales incluent la construction et la fabrication de matériel. La demande dépend généralement de la conjoncture économique. Les produits de la transformation de l'acier en rouleau sont une composante du marché de l'acier laminé à chaud en rouleau et de la tôle forte qui représentait environ 42,8 millions de tonnes en 1997. Beaucoup des ateliers de transformation de l'acier en rouleau aux États-Unis et au Canada fabriquent des produits de taille, de force et de qualité limitées et, exception faite d'IPSCO, moins de dix comportent un laminoir. L'équipement d'IPSCO est en mesure de transformer certains des produits les plus larges, les plus lourds et les plus résistants qui soient. La transformation de l'acier en rouleau est une fonction de service se déroulant typiquement près des utilisateurs finals et ne rencontre guère de concurrence intense au niveau des importations. Les utilisateurs finals sont généralement les mêmes que ceux décrits à la rubrique «Produits sidérurgiques» et la demande varie selon l'état général de l'économie.

Le tableau qui suit résume la répartition des produits de la société pour chaque période présentée exprimée en pourcentage du tonnage livré.

	Semestres terminés les 30 juin		Exercices terminés les 31 décembre		
	1998	1997	1997	1996	1995 ¹⁾
Produits sidérurgiques	40 %	27 %	25 %	23 %	28 %
Produits tubulaires pour le secteur de l'énergie					
Grand diamètre	16 %	6 %	11 %	14 %	11 %
Autres produits tubulaires pour le secteur de l'énergie	20 %	33 %	35 %	29 %	28 %
Autres produits transformés					
Produits tubulaires autres que pour le secteur de l'énergie	8 %	13 %	11 %	14 %	14 %
Transformation de l'acier en rouleau	16 %	21 %	18 %	20 %	19 %
	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>

1) Exclut 42 600 tonnes de ronds à béton qui ont été expédiés de l'usine de ronds à béton de la société qui a mis fin à ses activités en avril 1995.

Au cours des trois derniers exercices, la demande des produits à valeur ajoutée d'IPSCO a dépassé la capacité propre de production d'acier de la société. Les niveaux des prix ont été redressés afin d'assurer que toutes les ventes peuvent soutenir économiquement le coût des achats d'acier utilisés par les exploitations de transformation à valeur ajoutée d'IPSCO. Cette politique d'établissement du prix a eu pour effet de détourner les ventes d'IPSCO vers les régions géographiques et les types de produits les plus rentables et ainsi les comparaisons d'un exercice à l'autre ne reflètent pas nécessairement les variations de la demande mais plutôt les redressements de la répartition des produits servant à maximiser le taux de rendement de la société. De plus, bien que la société soit généralement concentrée sur la fabrication de produits et d'aciers qui sont plus épais et plus larges, les ateliers de la société sont souvent conçus afin de permettre de changer leur répartition de produits en fonction des marchés finaux qui entraînent la rentabilité la plus élevée.

Le tonnage livré aux clients des États-Unis des exploitations américaine et canadienne de la société au cours du premier semestre de 1998 et durant les exercices 1997, 1996 et 1995 ont représenté respectivement environ 50 %, 26 %, 30 % et 26 % du total des expéditions de la société. À mesure que

l'aciérie de Montpellier produit, la société s'attend à ce que les expéditions aux États-Unis augmentent. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Risques inhérents à la construction, au démarrage et à l'accroissement de la production».

En ce qui concerne le reste de 1998, la rentabilité de la société dépend en grande partie des conditions économiques canadienne et américaine. Tout en étant difficilement prévisible, l'incidence des situations financières précaires en Asie et en Russie sur les économies nord-américaines, conjuguée à la baisse des activités de forage de puits de pétrole en 1998 étant donné la baisse des prix du pétrole, pourrait bien neutraliser la hausse du chiffre d'affaires de la société découlant de l'accroissement soutenu de la production à l'aciérie de Montpellier. Se reporter aux rubriques «Facteurs de risque — Caractère cyclique du secteur et des marchés des utilisateurs finaux; variabilité des résultats financiers» et «Facteurs de risque — Dépendance du secteur du pétrole et du gaz».

La société s'est engagée à fournir environ 439 000 tonnes de tubes de grand diamètre à une société de transport de gaz naturel par oléoduc, au cours des deux prochains exercices, en rapport avec un projet de transport du gaz naturel. Le contrat est assujéti à un certain nombre de conditions qui permettraient au client d'annuler cette commande de tubes. Dans ce cas, rien n'assure que la société pourrait remplacer cette commande rapidement ou à des conditions favorables.

La grève de plusieurs usines de General Motors, réglée en juillet 1998, peut toucher la société indirectement, dans la mesure où ses concurrents qui approvisionnent aussi l'industrie automobile ont accru leur pourcentage de production de produits faisant concurrence à ceux fabriqués par la société. Toutefois, cette tendance n'a pas eu d'effet mesurable sur les résultats.

Le taux réel d'impôt de la société pour 1997 a été de 30 % lequel reflète, entre autres, un crédit d'impôt pour la fabrication et la transformation de 10 % selon les lois canadiennes relatives aux profits gagnés au Canada. Le taux réel d'impôt de la société est inférieur étant donné que la société œuvre dans plusieurs territoires.

Le tableau suivant donne pour chaque période indiquée certaines données sur les ventes et les expéditions trimestrielles historiques de la société :

Ventes (en millions de dollars)

	<u>1^{er} trim.</u>	<u>2^e trim.</u>	<u>3^e trim.</u>	<u>4^e trim.</u>
1998 ¹⁾	283,6 \$	286,9 \$	—	—
1997 ¹⁾	228,6	224,5	274,1 \$	298,4 \$
1996	168,1	183,8	220,2	232,8
1995 ³⁾	198,4	182,0	158,9	167,0

Expéditions (en milliers de tonnes)

	<u>1^{er} trim.</u>	<u>2^e trim.</u>	<u>3^e trim.</u>	<u>4^e trim.</u>
1998 ²⁾	471,4	441,7	—	—
1997 ²⁾	319,0	304,4	355,3	411,9
1996	243,7	276,9	319,0	320,5
1995 ³⁾	297,5	251,0	221,8	240,8

1) Exclut les ventes à l'aciérie de Montpellier jusqu'au 3 mai 1998.

2) Inclut les expéditions de l'aciérie de Montpellier.

3) En avril 1995, la société a cessé d'exploiter son atelier de ronds à béton qui a expédié 42 600 tonnes et a eu un chiffre d'affaires de 18,6 millions de dollars en 1995.

Les éléments principaux du coût des produits vendus de la société sont les matières premières, le transport, l'énergie, les alliages et la main-d'œuvre. La matière première principale utilisée au cours de l'élaboration d'acier est le fer ou la ferraille d'acier que la société se procure auprès d'un grand nombre de fournisseurs. En avril 1997, IPSCO a franchi la première étape d'une acquisition qui la mènera en 2002 à la possession entière d'une série d'installations de ramassage et de transformation de la ferraille d'acier dans l'Ouest canadien. La première tranche comportait une participation de 51 % (portée ensuite à 61 %) dans General Scrap Partnership, le solde appartenant à l'ancien propriétaire de l'entreprise. Ces ateliers et le centre de ramassage de la ferraille de la société à Calgary fournit à l'aciérie de Regina environ la moitié de la pleine capacité de ses besoins en ferraille. Même si le prix de la ferraille faible en résidus a chuté au cours du premier semestre de 1998, les coûts de la ferraille de la société sont demeurés relativement stables surtout parce que la société n'utilise pas de quantités élevées de ferraille faible en résidus et les prix de la ferraille utilisée par la société ont peu varié. La société est également grande consommatrice d'électricité et de gaz naturel qu'elle achète au moyen de contrats avec les services publics de ressources énergétiques. La société enregistre parfois des interruptions de son approvisionnement en électricité à son aciérie de Regina où elle est partie à un contrat d'approvisionnement en électricité à long terme avec la Saskatchewan Power Corporation, qui vient à échéance en décembre 1998. Selon les modalités du contrat, l'approvisionnement en électricité à l'aciérie de Regina est assujéti à un écrêtage des pointes jusqu'à concurrence de 150 heures d'interruption par année au gré du service public en retour d'un prix plus bas. Un nouveau contrat a été conclu à l'égard des installations de Regina avec la Saskatchewan Power Corporation, en vigueur du 1^{er} janvier 1999 au 31 décembre 2008, qui prévoit un approvisionnement stable en énergie à partir du 1^{er} octobre 2001. L'électricité à l'aciérie de Montpelier est fournie par la Central Iowa Power Cooperative et la Eastern Iowa Light and Power Cooperative dans le cadre d'un contrat à long terme se terminant en 2004. Ces approvisionnements sont également assujettis à un écrêtage des pointes. Se reporter aux rubriques «Facteurs de risque — Risques d'exploitation» et «Facteurs de risque — Instabilité des coûts des matières premières».

L'une des principales matières premières de l'exploitation en aval de la société est la tôle forte en rouleau et la tôle d'acier. Lorsque la capacité de production interne de la société n'est plus en mesure de répondre à la demande, elle doit être complétée par de l'acier que la société achète de tiers fabricants. Il existe un grand nombre de fournisseurs de tôle d'acier. Au cours du premier semestre de 1998 et durant les exercices 1997, 1996 et 1995, les achats de la société auprès de tiers ont représenté respectivement 195 800 tonnes, 475 000 tonnes, 295 000 tonnes et 81 600 tonnes. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Instabilité des coûts des matières premières».

En date du 4 mai 1998, la société a cessé de capitaliser ses frais d'intérêt et ses coûts de démarrage liés à l'aciérie de Montpelier. De 1997 jusqu'au 3 mai 1998, les frais d'intérêt capitalisés liés à l'aciérie de Montpelier ont totalisé respectivement 21,1 millions de dollars et 7,4 millions de dollars.

Pour présenter ses résultats financiers, IPSCO, étant une société canadienne, comptabilise ses opérations en dollars canadiens et applique les principes comptables généralement reconnus («PCGR») au Canada. Les divergences que pourrait entraîner l'adoption des PCGR américains plutôt que canadiens sont résumées à la note 20 afférente aux états financiers consolidés vérifiés de la société intégrés au présent prospectus par renvoi.

Le tableau qui suit présente pour chacune des périodes indiquées certaines données tirées de l'état des résultats de la société sous forme de pourcentage des ventes :

	Semestres terminés les 30 juin		Exercices terminés les 31 décembre		
	1998	1997	1997	1996	1995
Ventes	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %
Coût des produits vendus (inclut amortissement et gains et pertes de change)	79 %	77 %	78 %	81 %	80 %
Charges de vente, de recherche et d'administration	4 %	4 %	4 %	5 %	5 %
Bénéfice d'exploitation	17 %	19 %	18 %	14 %	15 %
Intérêts débiteurs (créditeurs) nets	1 %	—	—	(1 %)	(2 %)
Bénéfice avant impôts sur le revenu	16 %	19 %	18 %	15 %	17 %
Impôts sur le revenu	5 %	6 %	5 %	5 %	5 %
Bénéfice net	<u>11 %</u>	<u>13 %</u>	<u>13 %</u>	<u>10 %</u>	<u>12 %</u>

Semestre terminé le 30 juin 1998 en regard du semestre terminé le 30 juin 1997

RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Ventes

Les ventes, compte non tenu de la production de l'aciérie de Montpelier jusqu'au 3 mai 1998, ont augmenté de 26 % pour s'établir à 570,5 millions de dollars au premier semestre de 1998, alors qu'elles étaient de 453,1 millions de dollars au premier semestre de 1997, ce qui est principalement attribuable aux expéditions de tubes de grand diamètre et à l'incidence des ventes de l'aciérie de Montpelier depuis le 4 mai 1998. Grâce à la production de l'aciérie de Montpelier, les expéditions à des tiers ont atteint un niveau record de 913 100 tonnes, soit 46 % de plus qu'au premier semestre de 1997. Exception faite des 138 300 tonnes expédiées par l'aciérie de Montpelier avant le 4 mai 1998, le volume des ventes du premier semestre de 1998, soit 774 800 tonnes, a dépassé de 24 % celui de la même période de l'exercice précédent, surtout en raison des produits tubulaires pour le secteur de l'énergie et de la tôle forte produite à Montpelier. Le prix de vente unitaire moyen des produits autres que ceux de l'aciérie de Montpelier jusqu'au 3 mai 1998 est resté inchangé par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent.

Produits sidérurgiques

Compte tenu de l'aciérie de Montpelier, le volume des ventes des produits sidérurgiques s'est élevé à 369 100 tonnes, un bond de 122 % par rapport à la même période de l'exercice 1997. Les 241 300 tonnes expédiées par l'aciérie de Montpelier constituent le principal facteur de cette hausse. Le prix de vente unitaire moyen, compte non tenu de l'acier provenant de l'aciérie de Montpelier avant le 4 mai 1998, a grimpé de plus de 1 % comparativement au premier semestre de 1997.

Produits tubulaires et autres produits transformés

Le volume des ventes des produits tubulaires pour le secteur de l'énergie a enregistré un niveau record pour un premier semestre, affichant une montée de 33 % en regard du premier semestre de 1997. Comparativement à la même période de l'exercice précédent, les produits tubulaires pour le secteur pétrolier et les canalisations de petit diamètre ont connu une baisse de 19 %. Quant aux ventes de tubes de grand diamètre pour le transport du gaz, elles ont totalisé 139 000 tonnes, alors qu'elles n'avaient atteint que 35 000 tonnes au premier semestre de l'exercice précédent. Le prix de vente unitaire moyen des produits tubulaires pour le secteur de l'énergie a diminué de 2 % par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui reflète une modification de la répartition de la production.

Au premier semestre de 1998, le volume des ventes des autres produits transformés a fléchi de 9 % en regard de la période correspondante de l'exercice précédent. Les produits tubulaires destinés à des

secteurs autres que celui de l'énergie ont perdu du terrain, ce qui reflète l'accent mis par IPSCO sur d'autres produits plus rentables ainsi qu'une certaine faiblesse dans le secteur de la fabrication d'équipement agricole. Par ailleurs, IPSCO a enregistré une croissance de 9 % de son volume de ventes d'acier coupé à longueur comparativement au premier semestre de 1997. Le prix de vente unitaire moyen est demeuré sensiblement le même depuis le premier semestre de 1997.

Coût des produits vendus

Le coût des produits vendus, compte tenu des produits de l'aciérie de Montpelier après le 3 mai 1998, a atteint 439,3 millions de dollars au premier semestre de 1998, soit 30 % de plus que les 339,0 millions de dollars enregistrés au premier semestre de 1997. La production d'acier en rouleau et de tôle forte des aciéries d'IPSCO s'est élevée à 757 800 tonnes, auxquelles se sont ajoutées 204 600 tonnes d'acier acheté, soit 16 % de plus qu'à la période équivalente de l'exercice précédent.

Produits sidérurgiques

L'aciérie de Regina a continué de fonctionner à une capacité aussi maximale que possible, affichant un taux d'utilisation de 95 %. Ce rythme a ralenti surtout en raison des arrêts de service causés par l'écrêtage des pointes effectué par le service public de la région. L'aciérie de Montpelier est passée de la phase de démarrage à la phase d'accroissement de sa production, de nombreuses interruptions de service de courte durée et certaines de plus longue durée ayant eu lieu afin de permettre à l'entrepreneur général de corriger certains vices d'équipement. Les coûts de mise en service liés à l'aciérie de Montpelier avant le 4 mai 1998, déduction faite des produits d'exploitation, ont été capitalisés puisque l'aciérie était encore en phase de démarrage. La production d'acier en rouleau et de tôle des aciéries d'IPSCO s'est élevée à 757 800 tonnes au premier semestre de 1998, contre 485 500 tonnes au premier semestre de 1997. De cette hausse, 237 600 tonnes sont attribuables à l'inclusion de la production de l'aciérie de Montpelier dans ces résultats. En général, le prix de la ferraille au cours du premier semestre de 1998 est demeuré plus élevé qu'à la même période de l'exercice précédent.

Produits tubulaires et autres produits transformés

Les usines de tubes soudés en spirale d'IPSCO situées à Regina ont fonctionné à plein régime, sauf pendant un temps d'arrêt imputable au programme prévu de travaux d'amélioration. Le taux d'utilisation de l'atelier de tubes de petit diamètre soudés par résistance électrique de la société au Canada a chuté légèrement, passant de 72 % au premier semestre de 1997, à 46 %. Aux États-Unis, l'installation de production de tubes de Camanche, en Iowa, où des travaux d'amélioration ont été achevés en 1997, a fonctionné à 89 %, comparativement à 32 % au premier semestre de 1997, et l'installation de Geneva, au Nebraska, a fonctionné à 44 % au premier semestre de 1998, contre 33 % au premier semestre de 1997.

La principale fonction des installations de transformation de l'acier en rouleau de Surrey (Colombie-Britannique), de Regina (Saskatchewan), et de St. Paul (Minnesota) d'IPSCO consiste à convertir de l'acier en rouleau fourni par les usines de la société ou par des tiers, en tôle coupée à longueur. Au premier semestre de 1998, ces installations ont transformé 165 000 tonnes au total, en hausse de 20 000 tonnes comparativement au semestre correspondant de 1997.

Charges de vente, de recherche et d'administration

Les charges de vente, de recherche et d'administration ont augmenté de 13 % pour s'établir à 23,5 millions de dollars au premier semestre de 1998. Au premier semestre de 1997, elles s'étaient chiffrées à 20,8 millions de dollars principalement en raison de l'incidence de l'aciérie de Montpelier depuis le 3 mai 1998.

Intérêt sur la dette à long terme

L'intérêt sur la dette à long terme a doublé, passant de 4,1 millions de dollars au premier semestre de 1997 à 8,2 millions de dollars au premier semestre de 1998 en raison de la fin de la capitalisation des frais d'intérêt liés à l'aciérie de Montpellier le 4 mai 1998 et des intérêts débiteurs additionnels sur les 14,7 millions de dollars US d'obligations à 10 ans dites «Solid Waste Disposal Revenue Bonds», émises en juin 1997.

Bénéfice avant impôts sur le revenu et bénéfice net

Les changements expliqués dans les sections précédentes ont entraîné une hausse de 2 % du bénéfice avant impôts sur le revenu, qui s'est établi à 89,4 millions de dollars au premier semestre de 1998, alors qu'il était de 87,4 millions de dollars au premier semestre de 1997. Par conséquent, le bénéfice net du premier semestre de 1998 se dégage à 63,5 millions de dollars, en hausse de 5 % par rapport aux 60,7 millions de dollars obtenus au premier semestre de 1997. Étant donné que l'aciérie de Montpellier était en phase de démarrage jusqu'au 3 mai 1998, les coûts de mise en service déduction faite des produits d'exploitation ont été capitalisés jusqu'à cette date et n'ont donc eu aucune incidence sur le bénéfice net d'IPSCO; par la suite, les produits d'exploitation de l'aciérie de Montpellier ont été constatés et les coûts, passés en charges au fur et à mesure qu'ils ont été engagés, ce qui a eu une incidence quelque peu positive sur le bénéfice net d'IPSCO au deuxième trimestre de 1998.

SITUATION DE TRÉSORERIE ET SOURCES DE FINANCEMENT

Variation des liquidités

Le fonds de roulement lié à l'exploitation a totalisé 76,8 millions de dollars au cours du premier semestre de 1998, et l'investissement dans les éléments hors caisse du fonds de roulement liés à l'exploitation a augmenté de 54,3 millions de dollars, principalement par suite du paiement de la tranche des impôts sur le revenu des sociétés de 1997 qui ne devait pas être effectué sous forme de versements. Par conséquent, les rentrées nettes liées aux activités d'exploitation se sont élevées à 22,5 millions de dollars. Les dividendes versés aux porteurs d'actions ordinaires se sont fixés à 10,2 millions de dollars. Les dépenses relatives aux immobilisations ont atteint 70,8 millions de dollars et 3,0 millions de dollars ont été dépensés pour porter à 61 % la participation d'IPSCO dans la société General Scrap Partnership. De plus, l'effet sur les liquidités de la conversion des placements dans les filiales étrangères a été de 4,0 millions de dollars. Des actions ordinaires totalisant 0,1 million de dollars ont été émises en vertu du régime d'options d'achat d'actions. Par conséquent, les liquidités ont reculé de 57,5 millions de dollars au cours du premier semestre de 1998 pour s'établir à 104,4 millions de dollars au 30 juin 1998.

Les dépenses en capital de 70,8 millions de dollars du semestre, constatées selon la comptabilité d'exercice, sont réparties comme suit : 37,7 millions de dollars pour l'aciérie de Montpellier et 33,1 millions de dollars pour l'agrandissement et l'amélioration d'autres installations d'IPSCO. Il s'agit principalement de la modernisation de l'aciérie de tubes de grand diamètre de Regina, en Saskatchewan, de l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Toronto, de l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Houston et de la construction de l'usine de tubes de Blytheville.

Structure du capital

Il n'y a eu aucun changement important à la structure du capital social ou du capital d'emprunt de la société depuis le 31 décembre 1997, à l'exception de la division des actions ordinaires à raison de trois pour deux qui a eu lieu le 9 mars 1998.

IPSCO s'efforce de conserver un bilan solide et une structure du capital souple. La société considère que les principaux indices de sa solvabilité sont son ratio d'endettement, son ratio de couverture des intérêts et la mesure dans laquelle les critères stipulés dans ses accords de crédit peuvent réduire son aptitude à obtenir de nouveaux crédits.

Les clauses des conventions d'emprunts à long terme existants d'IPSCO stipulent que la société doit toujours disposer de capitaux propres dont la valeur comptable atteint au moins 698 millions de dollars plus 50 % du bénéfice net postérieur au 30 juin 1998. En outre, son ratio de liquidité générale ne peut pas être inférieur à 1:1. À ces égards, au 30 juin 1998, la situation de la société dépasse les critères minimums en ce qui concerne les capitaux propres et le ratio de liquidité générale.

Les intérêts courus, capitalisés et imputés aux résultats au premier semestre de 1998 ont atteint respectivement 15,6 millions de dollars, 7,4 millions de dollars et 8,2 millions de dollars. Par conséquent, la couverture des intérêts d'IPSCO a été 6,2 fois si l'on se fonde sur l'intérêt couru, tandis qu'elle était de 11,9 fois si l'on considère l'intérêt imputé aux résultats.

En vertu des conventions d'emprunts de la société, le rapport entre la dette à long terme et le total de la dette à long terme et l'avoir des actionnaires (le total de la structure du capital) ne peut pas dépasser 45 %. Le ratio d'endettement de la société est passé de 32 % au 30 juin 1997 à 30 % au 30 juin 1998, ce qui signifie qu'au 30 juin 1998, la société aurait pu contracter pour 394 millions de dollars de plus d'emprunts à long terme sans contrevenir à ce critère.

Situation de trésorerie

La société considère que les principaux indices de sa situation de trésorerie sont ses liquidités, le montant de ses créances qui peuvent être vendues dans le cadre de son actuel contrat de titrisation, les marges de crédit bancaire inutilisées dont elle dispose, et son ratio de liquidité générale.

La société a passé avec une importante banque canadienne un contrat de titrisation qui lui permet de vendre jusqu'à 50 millions de dollars de ses créances. Au 30 juin 1998, elle n'en avait pas vendu. La société dispose de 250 millions de dollars sous forme de crédit bancaire dont 70 % sont engagés jusqu'en décembre 2001 et 30 % doivent être renouvelés d'année en année. Au 30 juin 1998, la société n'avait pas effectué de tirage sur cette marge hormis des lettres de crédit d'environ 12 millions de dollars.

Au premier semestre de 1998, les liquidités d'IPSCO ont reculé de 57,5 millions de dollars pour s'établir à 104,4 millions de dollars. En conséquence, son ratio de liquidité générale a baissé à 2,8:1. Les chiffres correspondants du premier semestre de 1997 étaient de 246,1 millions de dollars et 3,0:1.

Au 30 juin 1998, le coût estimatif de l'achèvement des programmes d'immobilisations en cours s'établissait à 146 millions de dollars, dont 54 millions de dollars ont été engagés. En outre, le solde du fonds de roulement dont l'aciérie de Montpelier a besoin, qui est estimé à 14 millions de dollars US, devra être financé et 1,1 million de dollars US de la dette à long terme d'IPSCO devra être remboursé en 1998. Pourvu que sa rentabilité se maintienne, IPSCO prévoit être en mesure de faire face à ces échéances en utilisant ses liquidités et les fonds provenant de l'exploitation.

À l'occasion, IPSCO contracte des swaps de taux d'intérêt et passe des contrats de devises pour gérer ses risques de taux d'intérêt et de change. À la fin de juin 1998, la société n'avait aucun contrat de ce type en cours.

Inflation

La société pense que l'inflation n'a pas eu d'effet sensible sur le coût des produits vendus ni sur son bénéfice net aux premiers semestres de 1997 et 1998.

Dépenses liées au problème de l'an 2000

L'évaluation de l'équipement et des systèmes touchés par le problème de conformité à l'an 2000 s'est terminée fin juillet 1998. L'on s'attend à ce que l'apport de propositions, les plans d'essai et la mise à l'essai soient terminés d'ici fin mars 1999, et l'on vise la réalisation de la mise en œuvre définitive d'ici la fin du deuxième trimestre de 1999.

La société s'attend actuellement à ce que ses dépenses liées à la conformité à l'an 2000, compte non tenu des dépenses en capital, atteignent quelque 2 millions de dollars, dont environ 500 000 \$ ont

été utilisés. Selon les évaluations réalisées à ce jour, la société ne possède pas d'équipement de production qui devra être remplacé pour être conforme à l'an 2000, ce qui nécessiterait des dépenses en capital substantielles. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Risques liés au problème de l'an 2000». Les dépenses relatives à des éléments autres que de l'équipement seront passées en charges aux fins de comptabilité.

ACTIVITÉS

La société

IPSCO est un chef de file parmi les mini-aciéries productrices d'acier et de produits sidérurgiques aux États-Unis et au Canada. Pour le genre de produits que la société fabrique, la direction pense qu'elle est l'un des producteurs de produits sidérurgiques de grande qualité les moins coûteux. La société fabrique de l'acier laminé à chaud en rouleau et de la tôle forte, en mettant l'accent sur les produits d'acier plus résistants, plus épais et plus larges à ses deux mini-aciéries situées aux aciéries de Montpelier et de Regina, ainsi qu'une gamme d'autres produits transformés à neuf établissements aux États-Unis et au Canada (ces produits comprennent les tubes pour le secteur de l'énergie, les tuyaux ordinaires, les profilés creux de construction et l'acier coupé à longueur). Les produits de la société sont commercialisés aux États-Unis et au Canada auprès de clients des secteurs de la fabrication, de l'énergie, du transport, de la construction et de la machinerie lourde et agricole. En 1997, la société a inscrit des ventes de 1 milliard de dollars et un bénéfice net de 132 millions de dollars.

La société œuvre dans le secteur de la sidérurgie depuis 1957 et s'est d'abord démarquée dans la fabrication de tubes, puis en 1960, dans la fabrication d'acier. Au cours des cinq derniers exercices, IPSCO a investi plus de 815 millions de dollars pour mettre à niveau ses installations de production existantes et pour construire de nouvelles installations. Les installations d'IPSCO ont environ sept ans en moyenne (d'après les sommes dépensées pondérées en fonction du temps), et la direction est d'avis qu'IPSCO détient quelques-unes des installations les plus modernes des secteurs canadien et américain de la sidérurgie. La direction pense aussi qu'en tonnes, la société a été l'un des producteurs d'acier au carbone les plus rentables du Canada et des États-Unis en 1997, avec un bénéfice d'exploitation par tonne d'environ 99 \$ US (compte non tenu de l'aciérie de Montpelier, alors en phase de démarrage).

La société a investi 445 millions de dollars US dans la construction d'un laminoir à tôles fortes d'avant-garde à Montpelier (Iowa). L'aciérie de Montpelier a été transférée à la société par l'entrepreneur le 3 novembre 1997. Cette installation en est encore à la phase d'accroissement de la production et était exploitée à environ 50 % de sa capacité annuelle de 1,25 million de tonnes en mai et juin 1998. D'après la société, lorsqu'elle fonctionnera à plein régime en tant que nouvelle installation, l'aciérie de Montpelier sera en mesure de produire de la tôle forte de grande qualité à l'un des plus bas coûts par tonne du Canada et des États-Unis. De plus, l'aciérie de Montpelier devrait permettre à la société de mieux tirer profit des possibilités de croissance se présentant aux États-Unis et d'orienter davantage la combinaison de ses produits vers la tôle forte. La direction prévoit qu'au terme de la phase d'accroissement de la production de l'aciérie de Montpelier, celle-ci devrait atteindre une capacité de production annuelle combinée d'acier en rouleau et de tôle de 2,25 millions de tonnes. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Risques inhérents à la construction, au démarrage et à l'accroissement de la production».

Une grande partie de l'acier produit à l'aciérie de Regina est, depuis longtemps, utilisée par les installations en aval de transformation de l'acier en rouleau et de tubes de la société. Ces installations sont conçues pour une capacité annuelle de 1,9 million de tonnes de tubes et de 1,1 million de tonnes d'acier en rouleau transformé, à la suite du démarrage de la nouvelle installation de transformation de l'acier en rouleau de Houston, de la nouvelle installation de transformation de l'acier en rouleau de Toronto et de la nouvelle usine de tubes de Blytheville. En 1997, en plus de l'acier qu'elle a produit, la société a acheté 475 000 tonnes d'acier laminé à chaud en rouleau auprès de tiers afin d'approvisionner ses installations en aval.

Le siège social et bureau principal de la société se trouve à Armour Road, Regina (Saskatchewan). Son adresse postale est : P.O. Box 1670, Regina (Saskatchewan) S4P 3C7; tél. : (304) 924-7700.

Stratégie d'affaires

Le principal objectif de la société est de poursuivre la croissance rentable de ses activités et de continuer à améliorer sa position comme producteur de grande qualité à faibles coûts. Grâce à sa stratégie d'entreprise, la société a été rentable tous les ans depuis 1986, sauf en 1990 en raison de certaines dépenses non récurrentes qui ont entraîné des pertes, et a été en mesure d'accroître ses produits d'exploitation et son bénéfice net entre 1993 et 1997, les taux de croissance annuels composés s'établissant respectivement à quelque 16 % et 46 %. Les principaux aspects de la stratégie de la société consistent à :

Poursuivre des possibilités de croissance rentables — La société envisage de raffermir davantage sa position sur le marché en poursuivant des possibilités concernant principalement des produits sidérurgiques plus résistants, plus épais et plus larges et par des investissements dans des activités canadiennes et américaines considérées comme ayant un potentiel de croissance et de profit intéressant. De plus, la société se concentre sur des projets qui offrent, entre autres, une portée géographique plus étendue, des coûts moindres ou la perspective de consolider sa position concurrentielle. Ses dernières initiatives comprennent ce qui suit :

Aciérie de Montpelier — Ce laminoir à tôles fortes d'avant-garde d'une capacité annuelle de 1,25 million de tonnes renforcera grandement la position de la société sur le marché américain de la tôle forte, et la direction pense que lorsqu'elle sera pleinement opérationnelle, l'usine fera partie des fabricants de tôle les moins coûteux d'Amérique du Nord. Cette usine sera la première des États-Unis ou du Canada à utiliser une technologie de pointe dans ses mini-acières pour produire de la tôle forte économique de grande qualité, à l'aide des procédés de coulée continue, d'un laminoir Steckel et du traitement à la chaîne. En mai et juin 1998, l'usine était en phase d'accroissement de la production et exploitée à environ 50 % de sa capacité. La direction s'attend à être en mesure de faire fonctionner l'usine à plein régime ou presque d'ici le premier trimestre de 1999.

Nouvelles installations de transformation de l'acier en rouleau — Depuis mars 1997, la société a annoncé des plans de construction d'une nouvelle installation de transformation de l'acier en rouleau à Houston et à Toronto, et elle a construit une nouvelle installation de transformation de l'acier en rouleau à Regina. L'installation de Regina a une capacité annuelle d'environ 150 000 tonnes, coûte environ 8 millions de dollars et a été mise en exploitation au quatrième trimestre de 1997. L'installation de transformation de l'acier en rouleau de Houston est conçue pour une capacité annuelle de 300 000 tonnes, devrait coûter environ 23 millions de dollars US et commencer vraisemblablement sa production au deuxième trimestre de 1999. L'installation de transformation de l'acier en rouleau de Toronto est conçue pour une capacité annuelle de 300 000 tonnes, son coût devrait atteindre 25 millions de dollars et la société prévoit que la production débutera au quatrième trimestre de 1998. Les installations de Toronto et de Houston seront les premières de leur marché géographique respectif à avoir des laminoirs de finissage permettant d'améliorer la qualité de la surface et de l'aspect. Ces installations sont conçues pour transformer de la tôle en rouleau d'une épaisseur maximale de 0,75 pouce et d'une largeur maximale de 96 pouces.

Usine de tubes grande vitesse — En octobre 1997, la société a annoncé son intention de construire l'usine de tubes de Blytheville. L'usine est conçue pour une capacité annuelle d'environ 300 000 tonnes, devrait coûter environ 25 millions de dollars US et devrait être mise en service au premier trimestre de 1999. L'usine sera capable de produire des tuyaux ordinaires pour la plomberie et la construction, ainsi que des tubages, des blindages et des canalisations pour le marché du pétrole et du gaz naturel. La nouvelle usine de tubes élargira la portée de la société aux États-Unis et lui procurera un meilleur accès aux marchés de l'énergie et de la construction du Sud des États-Unis.

Améliorer sa position à titre de producteur de grande qualité à faibles coûts — En 1997, la société a inscrit un profit d'exploitation par tonne d'environ 99 \$ US (compte non tenu de l'aciérie de

Montpelier, alors en phase de démarrage), ce qui, d'après elle, est l'un des profits d'exploitation par tonne les plus élevés parmi les sociétés de production d'acier au carbone aux États-Unis et au Canada. La direction croit que les coûts de fabrication par tonne de la tôle forte et de l'acier laminé à chaud en rouleau de la société comptent parmi les moins élevés des producteurs d'acier des États-Unis et du Canada, et que l'accroissement de la production de l'aciérie de Montpelier, ainsi que d'autres projets récemment annoncés, devraient encore améliorer la position de la société au chapitre des coûts par rapport à celle de ses concurrents. Le processus de production de la tôle forte de la société comprend l'utilisation du traitement à la chaîne et d'un laminoir Steckel sans laminage croisé des brames qui réduit la durée de traitement, en accroissant la productivité et en réduisant les coûts de conversion. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Risques inhérents à la construction, au démarrage et à l'accroissement de la production».

En 1997, la société a investi 15 millions de dollars pour la modernisation de ses usines de tubes à Camanche (Iowa) et à Geneva (Nebraska), en vue de faire passer leur capacité annuelle combinée de 150 000 tonnes à 345 000 tonnes. À son installation de Regina, la société a entrepris à un coût de 27 millions de dollars la modernisation de ses usines de tubes de grand diamètre et l'amélioration du matériel de production de l'acier, afin d'élargir la gamme de ses produits en fabricant des tubes de grand diamètre plus épais et plus résistants. En outre, la société est en train de mettre en place une installation de métallurgie en poche de 9 millions de dollars à l'aciérie de Regina, conçue pour améliorer la qualité du produit et réduire les coûts de l'électricité et des produits réfractaires. La société s'efforce d'assurer la modernité et l'efficacité de ses installations, comme en témoigne l'âge actuel de celles-ci, soit d'environ sept ans (d'après les sommes dépensées pondérées en fonction du temps). De plus, une société en commandite contrôlée par la société a récemment fait l'acquisition d'une entreprise de préparation et d'approvisionnement de ferraille comptant des installations dans l'Ouest du Canada. Cette acquisition, ajoutée au centre de ramassage de ferraille actuel de la société à Calgary, peut approvisionner l'aciérie de Regina avec plus de 50 % de la ferraille qu'elle consomme à plein régime. Par conséquent, l'aciérie de Regina est davantage en mesure de gérer la disponibilité et la qualité de sa ferraille et des coûts de la ferraille.

Miser sur les profits en optimisant le choix de faire ou faire faire — La société a configuré sa capacité de transformation à valeur ajoutée de manière à ce qu'elle excède sa capacité interne de fabrication d'acier, elle est ainsi souvent «en manque d'acier». Cette approche permet à la société d'acheter de l'acier de tiers pour alimenter ses installations en aval lorsque la demande y est forte. Devant un fléchissement de la demande, la société peut modérer ses achats sur le marché libre, tout en permettant aux aciéries de continuer à fonctionner à des taux d'utilisation optimums. Cet arrangement est un moyen pour la société d'assurer que ses activités de fabrication d'acier sont exploitées efficacement tout au long du cycle économique.

En permettant aux activités en aval à valeur ajoutée de s'approvisionner en acier à l'interne ou auprès de tiers, soit de «faire ou de faire faire», la société s'impose une discipline consistant à n'accepter que les commandes de produits transformés additionnelles, si ces derniers peuvent être fabriqués de façon rentable à partir d'acier acheté aux prix du marché. Ainsi, si une installation de fabrication de tubes peut acheter auprès de tiers de l'acier peu coûteux qui convienne au client, la société peut réorienter sa capacité de production d'acier à la fabrication de rouleaux et de tôle forte à marge supérieure, qui puissent être vendus à marge supérieure sur les créneaux. Cette stratégie vise à assurer un profit optimal à la société. De plus, l'achat d'acier de marché à tiers donne à la société de l'information commerciale sur la qualité, la disponibilité et le service offerts par ses concurrents.

Diversifier les combinaisons de produits et prendre de l'expansion sur le plan géographique — La société se concentre principalement sur la production de tôle plus large (jusqu'à 120 pouces), plus épaisse (jusqu'à 2 pouces) et plus résistante (jusqu'à 100 000 lb/pi²). Ses installations sont aussi conçues pour laminier efficacement une matière moins épaisse en rouleau ou coupée. Les installations de production de tubes de la société se spécialisent dans la réalisation de produits tubulaires de 2³/₈ pouces à 80 pouces de diamètre, et peuvent diversifier leur combinaison de produits pour les destiner à des applications liées à l'énergie ou non, en fonction des conditions qui

prévalent sur le marché. Les récents projets de Toronto, Houston, Blytheville et Montpelier ont grandement élargi la portée géographique de la société. Celle-ci croit que ses capacités de production flexibles et sa diversité géographique réduisent son risque à l'égard d'un marché géographique ou sectoriel précis.

Conserver une flexibilité financière — Au 30 juin 1998, les liquidités de la société s'élevaient à 104 millions de dollars et sa dette, à 428 millions de dollars, et la direction est d'avis qu'à cette date les régimes de retraite de la société étaient en grande partie capitalisés. La société n'a aucune obligation postérieure au départ à la retraite en matière de soin de la santé importante envers ses employés actifs et à la retraite. Elle entend conserver une flexibilité financière afin de pouvoir continuer d'avoir accès à des capitaux à faibles coûts, et maintenir sa stratégie de croissance tout au long du cycle économique.

Aperçu du secteur

Le secteur de la sidérurgie est de nature très cyclique et est sensible aux conditions économiques globales. La situation financière et les résultats d'exploitation des sociétés du secteur de la sidérurgie sont généralement touchés par les variations macro-économiques des économies américaine, canadienne et mondiale. Au début des années 1980, certains producteurs d'acier américains et canadiens ont subi des pertes importantes et ont fait faillite pour différentes raisons, notamment la capacité de production excédentaire dans le monde, la concurrence mondiale accrue, l'inefficacité des usines, les coûts élevés de la main-d'œuvre et la force du dollar canadien et américain par rapport aux autres devises. À la fin des années 1980, les revenus des producteurs d'acier américains et canadiens ont bénéficié de l'amélioration des conditions du secteur. De 1990 à 1992, le secteur de la sidérurgie a subi un revers, puis a repris du mieux par la suite.

Le secteur de la sidérurgie à l'échelle mondiale n'est pas seulement cyclique, mais également très concurrentiel et capitalistique. La société fait concurrence aux producteurs étrangers et nationaux, y compris les aciéries intégrées et les mini-aciéries. La concurrence se situe au niveau du prix, de la qualité et de la capacité de répondre aux demandes particulières des clients et de respecter les délais de livraison. La concurrence au sein du secteur nord-américain de la sidérurgie risque de s'intensifier en raison des annonces récentes d'IPSCO et d'autres sociétés sidérurgiques concernant l'accroissement important de la capacité des mini-aciéries d'Amérique du Nord, surtout à l'égard de certains des produits de la société. L'économie nord-américaine consomme malgré tout davantage d'acier qu'il y a une décennie; la production d'acier a toujours été inférieure à la demande du marché, la différence étant comblée par les importations.

Dans le secteur nord-américain de la sidérurgie, la production de l'acier est assurée, soit par des «aciéries intégrées», soit par des «mini-aciéries». L'acier provenant des «aciéries intégrées» passe par différents processus liés les uns aux autres, mais souvent séparés dans le temps et dans l'espace géographique. La production intégrée de l'acier se fait de la façon suivante : le charbon est converti en coke dans un four à coke, puis combiné à du minerai de fer et de la castine dans un haut fourneau pour obtenir de la fonte liquide, ce à quoi l'on ajoute de la ferraille dans un convertisseur à oxygène ou autre four pour donner de l'acier brut ou de l'acier brut liquide. Une fois produit, l'acier brut liquide est affiné, puis coulé en lingots pour être réchauffé et transformé ultérieurement, ou transporté à une machine de coulée continue pour être moulé en une billette ou une planche, que l'on façonne ou lamine alors en une forme définitive.

Par contre, les mini-aciéries convertissent de la ferraille d'acier ou des substituts de ferraille d'acier en produits sidérurgiques. Dans une mini-aciérie, on utilise un four électrique à arc pour faire fondre la ferraille d'acier ou les substituts de ferraille d'acier directement, ce qui élimine le processus par haut fourneau consommant beaucoup d'énergie. La mini-aciérie comprend une installation de fusion, de métallurgie en poche, de moulage et de laminage. Pour procéder à la fusion, on introduit d'abord la ferraille, du carbone et de la castine dans un four, puis le plafond de chambre à combustion est remis en place et des électrodes en graphite sont abaissées jusque dans la ferraille par des trous du plafond. On utilise alors de l'électricité pour faire fondre la ferraille. Ce processus explique la grande consommation

d'électricité des aciéries. Les électrodes en graphite sont lentement consommées pendant le processus. De l'oxygène permet d'éliminer les impuretés et d'apporter de l'énergie additionnelle à la fusion de la ferraille. La composition chimique de l'acier liquide est alors vérifiée, puis on le laisse couler dans une poche de coulée lorsqu'il est adéquatement affiné. Des substances telles le manganèse, l'aluminium, le silicone, le niobium, le vanadium et le molybdène sont ajoutées à l'acier, soit dans la poche, soit dans le four, selon ce qui convient. Habituellement, la poche d'acier est encore affinée et ajustée à l'installation de métallurgie en poche. Des gaz, comme l'argon, servent à éviter que l'acier brut liquide soit contaminé par l'air pendant l'affinage et à remuer l'acier afin de le décontaminer. La poche d'acier brut liquide est alors acheminée à la machine de coulée continue où le liquide est moulé en une forme solide comme une billette ou une planche. Dans certains cas, des lingots peuvent également être produits. L'acier passe de la poche à un panier de coulée, réservoir qui contrôle le flux de l'acier brut liquide, dans un moule recouvert de cuivre et refroidi à l'eau (la « machine de coulée »), à partir duquel on obtient une billette ou une planche solide. Dans le cas du coulage de brames, la poche est acheminée à un four de réchauffe où elle est portée à la bonne température. Après avoir retiré la poche du four, celle-ci est décalaminée et transférée au laminoir. Au cours du processus de laminage, l'épaisseur de l'acier est progressivement réduite jusqu'à ce que celui-ci atteigne les dimensions voulues. Selon son usage final, l'acier est, ou coupé à la longueur demandée pour le client comme pour de la tôle forte ou, dans le cas de l'acier laminé à chaud en rouleau, il est enroulé puis de nouveau transformé.

Lors de la production de tubes soudés par résistance électrique (« ERW »), une feuille d'acier traverse en continu un train de rouleaux qui la cintent jusqu'à former un cylindre creux dans le sens de la longueur de la feuille. Les deux bords sont ensuite chauffés à une température de forgeage par énergie électrique, et pressés l'un contre l'autre pour qu'ils fusionnent au moment du refroidissement. Si l'on désire produire des tubes à section rectangulaire ou carrée, le tube rond passe alors immédiatement dans un train de rouleaux qui le reformat. Lors de la production de tubes en spirale, la feuille en rouleau est introduite en continu dans un appareil qui lui donne la forme d'un tube en l'enroulant en spirale et la soudant.

Les lignes de coupe à longueur déroulent l'acier laminé en rouleau quelle qu'en soit la résistance, la largeur et l'épaisseur, l'aplatit et coupe la matière obtenue à chaud selon la longueur désirée par les clients et les distributeurs. Les laminaires de finissage peuvent servir à améliorer la qualité de la surface du produit coupé à longueur.

L'acier laminé à chaud en rouleau est produit en feuille ou en tôle (la feuille a, par définition, moins de 0,1875 pouce d'épaisseur), et a une largeur maximale de 120 pouces et une résistance maximale de généralement 70 000 lb/pi². En raison de difficultés de manutention, il n'y a pratiquement aucune demande pour l'acier en rouleau de 120 pouces de large, et la société pense qu'il n'existe qu'un seul fabricant de ce produit au Canada et aux États-Unis. La tôle forte (par opposition à l'acier en rouleau) est généralement produite selon une épaisseur maximale de 4 pouces, une largeur maximale de 160 pouces et une résistance maximale de 70 000 lb/pi². Les ventes combinées de l'acier laminé à chaud en rouleau et de la tôle forte sur les marchés canadien et américain ont totalisé environ 42,8 millions de tonnes en 1997, dont approximativement 8,2 millions de tonnes ont consisté en importations. IPSCO a la possibilité de produire de l'acier laminé à chaud en rouleau d'une épaisseur maximale de 0,75 pouce, d'une largeur maximale de 96 pouces et d'une résistance maximale de 100 000 lb/pi², et des tôles fortes d'une épaisseur maximale de 3 pouces, d'une largeur maximale de 120 pouces et d'une résistance maximale de 100 000 lb/pi². On peut donc constater qu'elle se concentre sur les produits généralement plus larges, plus épais et plus résistants que ceux fabriqués par bien des producteurs d'acier laminé. La tôle forte et l'acier laminé à chaud en rouleau d'une certaine épaisseur sont offerts aux secteurs de l'énergie, du transport, de la construction, de l'agriculture et de la fabrication. Habituellement, la tôle est destinée aux engins d'excavation lourds ou à la machinerie agricole, aux citernes à huile, aux véhicules de transport de matériel, aux installations industrielles, aux chaudières et aux ponts.

Le marché des produits tubulaires pour le secteur de l'énergie englobe divers produits tubulaires en acier, notamment (i) les canalisations de grand diamètre servant au transport du pétrole et du gaz et (ii) les produits tubulaires pour le secteur pétrolier servant au tubage pour les puits de gaz et de pétrole

et à la production de gaz et de pétrole, ainsi que les canalisations de petit diamètre servant à la collecte, au transport et à la distribution du pétrole et du gaz. Les ventes sur le marché des tubes de grand diamètre (diamètre supérieur à 16 pouces) ont totalisé en moyenne 829 000 tonnes aux États-Unis et au Canada en 1997 et 1996, dont près de 240 000 tonnes provenaient d'importations. La demande dépend principalement des activités de construction de nouveaux pipelines et des besoins de remplacement. Plusieurs grands projets liés à des oléoducs et gazoducs ont été annoncés aux États-Unis et au Canada. Les ventes sur le marché des canalisations de petit diamètre (diamètre inférieur à 16 pouces) et des produits tubulaires pour le secteur pétrolier ont totalisé environ 6 millions de tonnes en 1997 au Canada et aux États-Unis, dont près de 867 500 tonnes provenaient d'importations. La demande subit l'influence de la quantité d'activités de forage de puits de gaz et de pétrole, qui elle-même repose grandement sur les prix courants du gaz et du pétrole et les prévisions de l'industrie à cet égard.

Les ventes sur le marché des produits tubulaires d'acier pour des secteurs autres que celui de l'énergie fabriqués par IPSCO s'élevaient à environ 4,9 millions de tonnes en 1997 au Canada et aux États-Unis, dont 657 000 tonnes provenaient d'importations. Ces produits comprennent principalement les profilés creux de construction et les tuyaux ordinaires pour la plomberie. Ces produits sont surtout destinés aux secteurs de la construction et de la fabrication d'équipement. La demande pour ces produits dépend généralement de la conjoncture économique. Les produits de transformation de l'acier en rouleau font partie du marché de l'acier laminé à chaud en rouleau et de la tôle, dont les ventes ont totalisé environ 42,8 millions de tonnes en 1997. La plupart des installations de transformation de l'acier en rouleau des États-Unis et du Canada fabriquent des produits ayant une taille, une résistance et une qualité limitées, et à part IPSCO, moins de dix comportent un laminoir. L'équipement d'IPSCO lui permet de transformer quelques-uns des produits les plus larges, les plus lourds et les plus résistants qui soient. La transformation de l'acier en rouleau est généralement assurée à proximité des clients finals et ne subit généralement pas la concurrence des importations. Les utilisateurs finals sont généralement les mêmes que ceux qui achètent l'acier laminé à chaud en rouleau (voir ci-dessus) et la demande fluctue en fonction de la conjoncture économique dans son ensemble.

Produits et marchés

Les principaux produits de la société et les principaux secteurs qui en font une utilisation finale s'établissent comme suit :

Principaux produits	Principaux utilisateurs finaux
Produits sidérurgiques	
Tôle forte et acier laminé à chaud en rouleau	Fabrication générale, construction, machinerie lourde et agricole, matériel d'exploitation pétrolière et transport
Produits tubulaires pour le secteur de l'énergie	
Canalisations	Collecte, transport et distribution du pétrole et du gaz naturel
Produits tubulaires pour le secteur pétrolier	Exploration et mise en valeur de pétrole et gaz naturel
Canalisations de grand diamètre	Transport du pétrole et du gaz naturel
Autres produits transformés	
Tuyaux ordinaires	Construction et fabrication
Profilés creux de construction	Fabrication, construction, transformation et transport
Acier coupé à longueur	Transformation générale, matériel agricole et construction

Le tableau qui suit présente une répartition approximative, en pourcentage, des expéditions de chaque catégorie de produits, au cours des trois derniers exercices (compte non tenu des expéditions de ronds à béton produits par un établissement maintenant abandonné) :

	Expéditions (en pourcentage)				
	Six mois terminés les 30 juin		Exercices terminés les 31 décembre		
	1998	1997	1997	1996	1995
Produits sidérurgiques.....	40 %	27 %	25 %	23 %	28 %
Produits tubulaires pour le secteur de l'énergie	36 %	39 %	46 %	43 %	39 %
Autres produits transformés	24 %	34 %	29 %	34 %	33 %
Total	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>

Produits sidérurgiques

La tôle forte et l'acier laminé à chaud en rouleau sont vendus à des clients qui les coupent et les utilisent pour fabriquer des produits aussi divers que des réservoirs pour les hydrocarbures, des wagons de chemin de fer, de la machinerie lourde et agricole.

Produits tubulaires pour le secteur de l'énergie

Canalisations. Les canalisations produites par la société, de 2 3/8 de pouces à 16 pouces de diamètre, servent surtout à la collecte des lignes de transport du pétrole et du gaz naturel à partir des sites de forage et pour les gazoducs des sociétés de distribution et de transport du gaz.

Produits tubulaires pour le secteur pétrolier Les tubages et blindages soudés pour puits de pétrole et de gaz de la société (appelés «produits tubulaires pour le secteur pétrolier»), de 2 3/8 de pouces à 10 3/4 pouces de diamètre, servent principalement de tubages pour les puits de pétrole et de gaz naturel pendant les activités de forage, et de blindages pour la production du gaz et du pétrole.

Canalisations de grand diamètre. Les canalisations de grand diamètre de la société, de plus de 16 pouces de diamètre et dont les parois peuvent avoir jusqu'à 3/4 de pouce d'épaisseur, servent aux pipelines de transport du pétrole et du gaz naturel en pression lorsque la qualité est essentielle. IPSCO a signé un contrat avec Alliance Pipeline Limited Partnership qui, sous réserve d'éventualités, de droits d'annulation et d'autres conditions énoncées dans le contrat, couvre la fabrication et l'approvisionnement d'environ 439 000 tonnes de canalisation de grand diamètre. L'étape initiale de la fabrication devrait démarrer au troisième trimestre de 1998 et se poursuivre jusqu'à fin du premier trimestre de 2000.

Autres produits transformés

Tuyaux ordinaires. Ces produits servent à la construction en général, au transport de l'air ou de l'eau à basse pression et au tubage destiné aux puits d'eau.

Acier coupé à longueur. Comprend la tôle ou les feuilles coupés à partir d'acier laminé à chaud en rouleau.

Profilés creux de construction. Les profilés creux de construction de la société, de 2 pouces sur 2 pouces à 10 pouces sur 10 pouces, sont à section carrée ou rectangulaire et utilisés dans la construction.

Ventes et marketing

Au Canada, les bureaux de vente ou les représentants de la société se trouvent à Surrey (Colombie-Britannique), à Edmonton et à Calgary (Alberta), à Regina (Saskatchewan) et à Toronto (Ontario). Aux États-Unis, ils se trouvent notamment à St. Paul (Minnesota), à Camanche et à Montpelier (Iowa),

à Houston (Texas), à Denver (Colorado) et à Tulsa (Oklahoma). Les produits IPSCO sont vendus aux États-Unis principalement par l'entremise de ses filiales américaines : IPSCO Steel Inc, IPSCO Tubulars Inc., Paper Cal Steel Co. et IPSCO Enterprises Inc. L'équipe de vente est constituée de représentants avec des connaissances tant commerciales que techniques. Selon le produit, la société procède à la distribution directement ou par l'entremise de distributeurs ou de centres de service.

Principales installations de production et de transformation de l'acier

Aciéries

La capacité annuelle de production de l'aciérie de Regina atteint environ 1 000 000 de tonnes d'acier laminé à chaud en rouleau d'une largeur maximale de 77 pouces et d'une épaisseur maximale de $\frac{3}{4}$ de pouce, ainsi que de tôle forte d'une largeur maximale de 77 pouces et d'une épaisseur maximale de 3 pouces. L'aciérie de Regina produit tant de l'acier allié que de l'acier au carbone, y compris des profilés, des aciers de haute résistance faiblement alliée et des aciers pour appareils à pression.

L'aciérie de Montpelier a été construite en vertu d'un contrat clé en main avec Mannesmann Demag Corporation («l'entrepreneur») à un coût d'investissement d'environ 445 millions de dollars US (y compris le terrain, les pièces de rechange, l'intérêt pendant la construction et les coûts de démarrage). L'installation devrait plus que doubler la capacité de production d'acier de la société, en ajoutant environ 1,25 million de tonnes à sa capacité. Elle devrait en outre être en mesure de produire de la tôle forte finie d'une largeur maximale de 120 pouces et d'une épaisseur maximale de 2 pouces, et de l'acier laminé à chaud en rouleau d'une largeur maximale de 96 pouces et d'une épaisseur maximale de $\frac{3}{4}$ de pouce. En novembre 1997, la société a pris en main les activités de l'aciérie de Montpelier à la suite de l'achèvement des essais préliminaires de réception. La société accroît graduellement la production de produits finis tandis que la phase d'accroissement de la production se poursuit. La société s'efforce de se concentrer sur la production de produits de grande qualité à rendement élevé plutôt que de ne porter attention qu'à l'optimisation du volume. Cette vision permet à la société de réduire au minimum la fabrication de produits secondaires et de ferraille, qui accentue les coûts liés au démarrage et à l'accroissement de la production d'une nouvelle aciérie. À l'aciérie de Montpelier, la production d'acier en rouleau et de tôle s'est élevée à environ 237 600 tonnes au premier semestre de 1998. La société s'attend à pouvoir démarrer l'exploitation de l'aciérie de Montpelier à pleine capacité ou presque d'ici le premier trimestre de 1999. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risques — Risques inhérents à la construction, au démarrage et à l'accroissement de la production».

Le transfert de l'aciérie de Montpelier, qui a eu lieu le 3 novembre 1997, devait d'abord s'effectuer au premier trimestre de 1996. Le délai a entraîné des intérêts débiteurs, des coûts de la main-d'œuvre, des coûts d'engagement et d'autres coûts, tous ayant été capitalisés avant le 4 mai 1998, et c'est la principale raison de la montée des coûts d'investissement par rapport au montant prévu au départ, soit de 400 millions de dollars US à 445 millions de dollars US. IPSCO a informé l'entrepreneur qu'elle demandait des dommages-intérêts en raison du délai subi par les essais préliminaires de réception de l'usine couverts dans le contrat clé en main.

En date du 4 mai 1998, six mois après le transfert des activités de l'aciérie de Montpelier, la société a cessé de capitaliser les intérêts et les coûts de démarrage connexes. La constatation des produits d'exploitation et la passation en charges des dépenses dès leur engagement pour ce qui est de l'aciérie de Montpelier ont eu une incidence modérément positive sur la rentabilité du deuxième trimestre de 1998.

En mai 1998, la société a annoncé que son conseil d'administration avait donné un accord de principe à un plan de construction d'une deuxième usine de tôle forte d'une capacité annuelle de 1 250 000 tonnes aux États-Unis. La décision finale devrait être prise plus tard dans l'année, sous réserve de l'obtention des permis environnementaux et autres nécessaires à l'égard d'un site convenable, de la conclusion d'un arrangement à long terme en matière d'approvisionnement énergétique propres aux facteurs économiques d'une entreprise de fabrication de tôle par four à arc, de la négociation de contrats de biens d'équipement et de construction conformes au budget global et des conditions anticipées à long terme pour le marché. La deuxième aciérie américaine, si elle est construite,

devrait porter la capacité de production d'acier annuelle totale de la société à 3 500 000 tonnes, dont 2 500 000 tonnes proviendraient des États-Unis, et 1 000 000 de tonnes, du Canada.

Trois emplacements du sud des États-Unis intéressent actuellement la société, la décision finale reposant essentiellement sur les coûts de logistique, le coût d'électricité et le temps requis à l'obtention des permis nécessaires. Tout en procédant à la sélection d'un emplacement, la société est en pourparlers avec des entrepreneurs et fournisseurs d'équipement éventuels.

L'installation devrait coûter de 400 millions de dollars US à 450 millions de dollars US (y compris l'intérêt pendant la construction et les coûts de mise en service et de démarrage), selon l'emplacement choisi et les choix relatifs à l'équipement. D'un point de vue général, la deuxième aciérie américaine sera conforme aux exigences de la société à l'égard de l'aciérie de Montpelier; cependant, elle entend se servir de courant alternatif plutôt que de courant continu pour le four de sa fonderie. La deuxième aciérie américaine, si elle est construite, devrait comprendre une machine à couler des brames (capable de fabriquer des produits finis d'une largeur maximale de 120 pouces, sans laminage croisé), un laminier Steckel, la finition des tôles à la chaîne et la possibilité de fabriquer de l'acier laminé à chaud en rouleau d'une largeur maximale de 96 pouces. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Risques inhérents à la construction, au démarrage et à l'accroissement de la production».

Installations de production de tubes

IPSCO exploite des installations de production de tubes d'une capacité annuelle totale d'environ 1,6 million de tonnes à Calgary, Red Deer et Edmonton (Alberta), à Camanche (Iowa), à Geneva (Nebraska) et à Regina. En 1997, la société a commencé à mettre à niveau ses installations de production de tubes en spirale et d'équipement de production connexe à Regina, au coût de 27 millions de dollars. Ces améliorations visent à élargir sa gamme de produits puisqu'elles permettront à l'usine de Regina de fabriquer des canalisations de transport du gaz de grand diamètre plus épaisses et résistantes. Se reporter à la rubrique «Activités de recherche et propriété intellectuelle». Au 15 juillet 1998, les mises à niveau de l'équipement étaient terminées et la phase de mise en service se poursuivait.

En octobre 1997, la société a annoncé que sa filiale, IPSCO Tubulars Inc., entreprendrait la construction de l'usine de tubes de Blytheville, au coût approximatif de 25 millions de dollars US (y compris les pièces de rechange, l'intérêt pendant la construction et les coûts de mise en service). Les principaux produits fabriqués par cette usine consisteront en tuyaux ordinaires destinés à la plomberie et à la construction, en canalisations, en blindages et en tubages pour les puits de gaz et de pétrole. La mise en chantier de l'usine de tubes de Blytheville a démarré au deuxième trimestre de 1998, et la société prévoit entreprendre la mise en service au premier trimestre de 1999.

Installations de transformation de l'acier en rouleau

La société exploite des installations de transformation de l'acier en rouleau à Regina et à Surrey (Colombie-Britannique), et sa filiale, Paper Cal Steel Co., une installation de transformation de l'acier en rouleau à St. Paul (Minnesota). Ces installations ont une capacité annuelle totale d'environ 500 000 tonnes, s'approvisionnent en acier auprès de divers producteurs et vendent aux clients en charge complète ou en wagon complet. De plus, ces installations comprennent des lignes de coupe à longueur, qui aplatissent l'acier en rouleau et le coupent à la longueur demandée par les clients.

En avril 1997, la société a communiqué ses plans visant à établir l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Toronto à un coût estimatif de 25 millions de dollars (y compris les pièces de rechange et les coûts de mise en service). Cette installation est conçue pour convertir jusqu'à 300 000 tonnes d'acier en rouleau par an d'une largeur maximale de 96 pouces, d'une épaisseur maximale de $\frac{3}{4}$ de pouce et d'une teneur en acier allant jusqu'à 100 000 lb/pi², en feuilles et tôles coupées. La fabrication de l'équipement qui sera incorporé à cette nouvelle installation, comprenant un laminier de finissage pour une surface et un aspect améliorés est terminée à près de 80 %. La mise en place des fondations sur lesquelles reposera l'équipement est terminée. L'équipement devrait être en

place d'ici la fin du troisième trimestre ou le début du quatrième trimestre de 1998, et la production devrait commencer au premier trimestre de 1999.

En mai 1998, IPSCO a annoncé la construction de l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Houston pour environ 23 millions de dollars US (y compris les pièces de rechange et les coûts de mise en service). Ce sera la première installation de transformation de l'acier en rouleau du Texas à posséder un laminoir de finissage qui servira à améliorer la qualité de la surface et l'aspect. L'installation a un potentiel prévu très semblable à celui de l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Toronto. La société prévoit démarrer la production de cette installation d'ici le troisième trimestre de 1999. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Risques inhérents à la construction, au démarrage et à l'accroissement de la production».

Le tableau qui suit décrit les principales installations de production et de transformation de l'acier dont dispose IPSCO à l'heure actuelle (y compris celles en phase d'accroissement de production), ainsi que l'équipement principal, par emplacement, et les installations en développement ou en construction.

Emplacement	Équipement principal	Capacité de production annuelle (en tonnes)	Biens immeubles (en acres)
Installations existantes			
Regina (Saskatchewan)	Four électrique à arc, installations de coulée continue et laminoirs à chaud (Steckel) Deux machines à refendre Ligne de coupe à longueur Usine de tubes de grand diamètre ERW Usine de tubes de petit diamètre ERW Trois usines de tubes soudés en spirale	1 000 000 d'acier laminé à chaud en rouleau et de tôle forte 1 000 000 150 000 300 000 28 000 250 000	570
Montpelier (Iowa)	Acierie en phase d'accroissement de la production	1 250 000 ¹⁾ de tôle forte et d'acier laminé à chaud en rouleau	2 000
Calgary (Alberta)	Machine à refendre Usine de tubes de petit diamètre ERW	700 000 300 000	82
Edmonton (Alberta)	Usine de tubes de petit diamètre ERW Usine de tubes de grand diamètre soudés en spirale ²⁾	160 000 64 000	155
Red Deer (Alberta)	Usine de tubes de petit diamètre ERW	155 000	118
Camanche (Iowa)	Deux usines de tubes de petit diamètre ERW	225 000	135
Geneva (Nebraska)	Usine de tubes de petit diamètre ERW	120 000	13
Surrey (Colombie-Britannique)	Ligne de coupe à longueur	150 000	Moins de 5
St. Paul (Minnesota)	Ligne de coupe à longueur	200 000	Moins de 5 ³⁾

<u>Emplacement</u>	<u>Équipement principal</u>	<u>Capacité de production annuelle (en tonnes)</u>	<u>Biens immeubles (en acres)</u>
Projets en développement ou en construction			
Houston (Texas)	Installation de transformation de l'acier en rouleau annoncée en 1998, qui devrait entrer en service fin 1999	300 000 ⁴⁾	Moins de 5 ³⁾
Toronto (Ontario)	Installation de transformation de l'acier annoncée en 1997, qui devrait entrer en service fin 1998	300 000 ⁴⁾	Moins de 5 ³⁾
Blytheville (Arkansas)	Usine de tubes ERW annoncée en 1997, qui devrait entrer en service début 1999	300 000 ⁴⁾	60

1) Capacité prévue. Selon la société, cette installation devrait être exploitée à sa pleine capacité ou presque au cours du premier trimestre de 1999. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Risques inhérents à la construction, au démarrage et à l'accroissement de la production».

2) Capacité pour les tubes soudés seulement. Exclut la capacité de finition des tubes.

3) Les installations de St. Paul (Minnesota), Houston (Texas) et Toronto (Ontario) sont ou devraient être situées sur des terrains loués par la société.

4) Capacité prévue.

La société détient également une participation de 61 % dans General Scrap Partnership, laquelle sera portée à 100 % d'ici 2002. Se reporter à la rubrique «Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Aperçu de la société».

Matières premières

La principale matière première utilisée pour fabriquer l'acier est la ferraille de fer ou d'acier. La consommation annuelle totale de ferraille d'IPSCO avoisine 110 % du tonnage de sa production d'acier en fusion. La société n'a pas besoin d'utiliser ou n'utilise pas un volume important de ferraille d'acier à faible teneur en résidus qui coûte plus cher que la ferraille d'acier à haute teneur en résidus.

Le Canada et les États-Unis sont traditionnellement des exportateurs nets de ferraille vers d'autres continents. La ferraille s'achète et se vend généralement «au cours du comptant», c'est-à-dire que son prix est fixé au moment de l'achat, sans aucune garantie pour l'avenir, et ce cours varie selon l'offre et la demande mondiale de produits d'acier et de ferraille.

Les aciéries de Regina et de Montpelier de la société se procurent de la ferraille auprès de divers fournisseurs. À l'aciérie de Regina, les principaux fournisseurs de la société œuvrent dans l'ouest du Canada et dans le centre-nord des États-Unis. L'aciérie de Regina a toujours pu se procurer toute la ferraille d'acier dont elle avait besoin, même quand elle fonctionnait à plein régime. L'entreprise de ramassage de ferraille de General Scrap Partnership et de la société située à Calgary, en Alberta, fournit près de la moitié des besoins en ferraille annuels de l'aciérie de Regina.

La société consomme aussi des quantités considérables d'électricité et de gaz naturel, qu'elle achète en vertu de contrats conclus avec des entreprises de services publics. Dans le cas de l'aciérie de Regina, la société est partie à un contrat à long terme d'approvisionnement en électricité avec la Saskatchewan Power Corporation venant à échéance en décembre 1998. Pour ce qui est de l'aciérie de Montpelier, l'électricité est fournie par la *Central Iowa Power Cooperative* et la *Eastern Iowa Light and Power Cooperative* en vertu d'un contrat à long terme se terminant en 2004. Les entreprises de services publics ont le droit de résilier les contrats. Toutefois, la société a conclu une entente avec la Saskatchewan Power Corporation, en vigueur du 1^{er} janvier 1999 au 31 décembre 2008, qui prévoit un approvisionnement stable en énergie à partir du 1^{er} octobre 2001 jusqu'à la fin du contrat. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Risques d'exploitation».

La production d'acier requiert beaucoup d'eau : les opérations de fusion et de coulée en consomment des millions de gallons par jour, surtout pour le refroidissement. L'eau utilisée est constamment retraitée, purifiée et recyclée. Les usines de laminage et de fabrication de tubes utilisent également de l'eau.

Les autres matières premières et fournitures de fabrication incluent les électrodes, l'oxygène, l'argon, le bioxyde de carbone, le manganèse, le silicium, l'aluminium, le niobium, le vanadium et le molybdène.

Contrôle de la qualité

La demande de produits de qualité, répondant rigoureusement aux exigences des clients et d'une fiabilité absolue, quel que soit l'usage que le client en fait, a amené IPSCO à prendre un engagement permanent d'analyse et d'amélioration de ses systèmes de production. La société emploie des méthodes statistiques modernes pour le contrôle des procédés et elle utilise des techniques d'essais très évoluées, alliées à des normes de qualité reconnues à l'échelle nationale, pour veiller à ce que ses clients reçoivent toujours des produits de la plus grande qualité.

L'aciérie de Regina, les usines de tubes de la société, l'usine Paper Cal Steel Co. et l'usine de transformation de l'acier en rouleau de Surrey répondent actuellement aux normes de qualité CAN/CSA-ISO 9002-94 pour la production d'acier et de produits tubulaires. Toutes les usines de tubes de la société, sauf celles de Geneva, qui ne fabrique pas de produits tubulaires destinés au secteur énergétique, sont titulaires d'un permis aux termes des normes de qualité API Q1 visant les produits tubulaires destinés au secteur énergétique. En outre, les aciéries sont en mesure de produire des tôles fortes répondant aux caractéristiques de l'*American Bureau of Shipping* et l'aciérie de Regina est apte à produire des tôles fortes selon les normes de la *Lloyd's Register of Shipping*.

Activités de recherche et propriété intellectuelle

Les activités de recherche et de développement de la société sont axées sur l'amélioration des produits existants et le développement de produits. La société consacre beaucoup d'efforts à l'accroissement de l'efficacité et de la qualité et au perfectionnement des divers procédés utilisés. Les activités de recherche et de développement d'IPSCO sont effectuées dans ses laboratoires, mais aussi sous forme de projets parrainés par IPSCO auprès de diverses universités, ou par l'entremise de consortiums sectoriels. En tout, IPSCO a consacré 2,9 millions de dollars aux travaux de recherche et de développement en 1997. En outre, IPSCO fait souvent des expériences directement dans ses usines et ateliers.

Pour ce qui est des travaux de développement, IPSCO a réalisé des progrès dans trois domaines touchant les produits tubulaires :

- a) développement de procédés métallurgiques permettant de réaliser des canalisations en acier «X80» dans des épaisseurs diverses pouvant atteindre 0,600 pouce, ainsi qu'en acier «X70» dans des épaisseurs allant jusqu'à 0,685 pouce.
- b) développement d'un alliage expérimental pour tubages pétroliers, doté d'une très haute résistance à la corrosion et à la chaleur, qui doit subir d'autres évaluations, mais qui a passé avec succès les essais de laboratoire.
- c) développement d'un procédé permettant de fabriquer des tubes à paroi mince et poursuite des travaux pour mettre au point un procédé pour la fabrication de tubes à paroi plus épaisse.

IPSCO participe au programme de l'*American Iron and Steel Institute* pour un contrôle des processus de fine pointe; ce programme comporte une variété de volets, dont l'un qui porte sur la mise au point d'un modèle de train de feuilards confiée à *The University of British Columbia*.

Les activités de la société sont assujetties à un nombre peu élevé de brevets, de licences ou de concessions. La société utilise des marques de commerce pour certains de ses produits afin d'en faciliter

la commercialisation et la vente, mais elle ne dépend de façon importante d'aucun de ces produits. IPSCO a reçu un certain nombre de brevets sur divers aspects du procédé de fabrication de l'acier et a fait des demandes afin d'en obtenir d'autres dans le même domaine.

Employés et main-d'œuvre

Au 13 juillet 1998, IPSCO employait environ 1 825 personnes, dont près de 700 employés non syndiqués et approximativement 1 125 employés syndiqués. Aux aciéries de la société, de nombreuses fonctions qui ne sont pas directement liées à la production d'acier sont attribuées en sous-traitance à des tiers. Tous les employés sont admissibles à prendre part, sous une forme ou une autre, à un régime de participation aux bénéfices.

La société emploie environ 1 350 personnes au Canada. Le 6 février 1997, la société a conclu avec les membres des Métallurgistes unis d'Amérique de Regina, Calgary et Edmonton une convention collective d'une durée de 5½ ans venant à échéance le 31 juillet 2002. La société est également partie à une convention collective venant à échéance le 31 décembre 2001 conclue avec ses employés de Red Deer qui sont représentés par la section locale 805 de l'*International Association of Bridge, Structural and Ornamental Iron Workers*. Il n'y a eu aucune grève ni aucun lock-out depuis 1985 aux installations actuelles de la société.

La société compte près de 475 employés aux États-Unis. Paper Cal Steel Co., qui comprend environ 23 employés syndiqués, est partie à une convention collective échéant en mars 2000 visant ses employés membres de la section locale 1042 de l'*International Union of Electronic, Electrical, Salaried, Machine and Furniture Workers, AFL-CIO*. Les autres employés d'IPSCO aux États-Unis ne sont pas syndiqués. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Main-d'œuvre».

La société est assujettie aux lois et règlements en matière de main-d'œuvre et de rémunération des employés et à un grand nombre de lois et règlements rigoureux liés à la santé et à la sécurité au travail dans les territoires où elle possède des exploitations.

Concurrence

L'industrie nord-américaine de l'acier se caractérise par une vive concurrence et une cyclicité marquée. À l'échelle mondiale, l'offre dépasse généralement la demande pour ce qui est de l'élaboration de l'acier, de sorte que les producteurs nationaux et étrangers se livrent une âpre concurrence sur le plan des prix, du service et de la qualité. En outre, d'autres matières font concurrence à l'acier pour de nombreuses applications finales pour lesquelles l'acier était utilisé jusqu'ici. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Concurrence».

Les principaux concurrents de la société sont les suivants :

- a) *Produits sidérurgiques* : producteurs d'acier nord-américains, y compris Algoma Steel Inc., Bethlehem Steel Corp., Geneva Steel Corporation, Gulf States Steel Corporation, Nucor Corp., Oregon Steel Mills, Inc., Stelco Inc., Tuscaloosa Steel Corp. et U.S. Steel Group, de même que des concurrents d'outre-mer.
- b) *Produits tubulaires* :
 - i) Tubes de grand diamètre — Berg Steel Pipe Corporation, Camrose Pipe Company, Napa Pipe Corporation, Pennsylvania Steel Technologies Inc. et Welland Pipe Ltd.
 - ii) Tubes soudés par résistance électrique — Algoma Steel Inc., American Steel Pipe (division d'American Cast Iron Pipe Company), Bull Moose Tube Companies, Camrose Pipe Company, Copperweld Corporation, Ex-L Tube, Inc., Independence Tube Corp., Leavitt Tube Company Inc., Lone Star Steel Co., LTV Steel Co., Inc., Maverick Tubular Corp., Newport Steel Corp., Prudential Steel Ltd., Sawhill Tubular, Sonco Steel Tube Division-Ferrum Inc., Stelpipe (division de Stelco Inc.), Stupp Corporation, Tex-Tube

Company, U.S. Steel Group, Welded Tube of Canada Limited et Welded Tube Company of America,

- c) *Produits transformés en rouleau* : A.J. Forsyth & Co. Ltd., American Steel (division d'American Industries Inc.), Cargill Steel & Wire Division, Cargill Inc., Feraloy Corporation, Metron Steel Corporation, Namasco Ltd., et Olympic Steel, Inc.

Réglementation des gouvernements

Commerce

Les producteurs d'acier qui exportent leurs produits font souvent l'objet d'enquêtes de dumping dans le cadre desquelles le pays d'accueil tente d'établir si le produit de l'exportateur a été «dumpé», c'est-à-dire qu'il a été vendu dans le pays d'accueil à des prix inférieurs à son coût ou à des prix inférieurs aux prix pratiqués sur le marché du pays de l'exportateur. Dans le cas où il est établi que le dumping a causé un préjudice important au secteur du pays d'accueil, le produit importé peut être sujet à des droits antidumping pour corriger le préjudice. Les procédures antidumping sont monnaie courante dans le secteur de l'acier. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Réglementation commerciale».

L'importation de tôles d'acier au carbone et de produits tubulaires pour le secteur de l'énergie d'un certain nombre de pays, y compris le Canada, fait l'objet de droits antidumping aux États-Unis. Même si les exportations de tôles de la société aux États-Unis étaient, et sont encore, exemptées de cette décision, les conclusions demeurent en vigueur contre d'autres producteurs canadiens et les autres pays concernés.

Les États-Unis ont aussi institué des droits antidumping sur un certain nombre de produits d'acier, y compris les tubes soudés en acier au carbone de petit diamètre et les tubes pour la canalisation en acier au carbone provenant de divers pays autres que le Canada. Dans un même élan, les États-Unis ont établi en novembre 1997 des quotas et des prix planchers sur les importations de tôles d'acier au carbone provenant de la Russie, de la Chine, de l'Ukraine et de l'Afrique du Sud pour une période de cinq ans se terminant en novembre 2002. À la demande de l'Organisation mondiale du commerce, les droits antidumping des États-Unis font maintenant l'objet d'un examen de temporisation après avoir été en vigueur pendant une période de cinq ans.

Au Canada, une ordonnance de droits antidumping ayant trait à certains tubages de revêtement provenant des États-Unis et de la Corée devrait continuer d'être en vigueur au moins jusqu'en l'an 2000. Dans le cadre de cette ordonnance, les exportations de ces tubages de revêtement des États-Unis vers le Canada font l'objet d'une mesure de fixation des prix administrée par Revenu Canada. Une autre ordonnance antidumping canadienne visant les tubes normalisés provenant d'un certain nombre de pays (sans compter les États-Unis) a été prolongée de cinq ans en 1996. Une ordonnance de droits antidumping relative à la tôle d'acier au carbone provenant d'un certain nombre de pays (les États-Unis exclus) a été rescindée en mai 1998 par le Tribunal canadien du commerce extérieur conformément au mécanisme d'examen de temporisation de l'Organisation mondiale du commerce. Une demande de révision judiciaire de la décision a été présentée à la Cour d'appel fédérale. Aucune date n'a été fixée pour l'audience et les résultats ne sont pas attendus avant le deuxième trimestre de 1999. Une ordonnance de 1994 visant la tôle d'acier au carbone provenant de l'Italie, de l'Espagne, de Corée et de l'Ukraine et une ordonnance de 1997 relativement à la tôle d'acier au carbone en provenance de la Russie, de l'Afrique du Sud, de Chine et du Mexique feront respectivement l'objet d'un examen de temporisation en 1999 et en 2002. L'ordonnance de 1997, pour autant qu'elle s'applique au Mexique, sera sujette à un examen par un groupe spécial binational de l'ALÉNA.

Les producteurs canadiens et américains continuent de surveiller leur marché respectif pour tenter des actions commerciales s'il y a lieu. À l'heure actuelle, l'exportation aux États-Unis de volumes importants de tôles d'acier au carbone laminées à chaud à prix peu élevés par le Canada et d'autres pays fait l'objet d'une enquête active par le secteur américain, de même, le secteur de l'acier canadien enquête sur l'exportation au Canada de volumes considérables de ce produit par les États-Unis et d'autres pays. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risque — Réglementation commerciale».

Ententes anticipées en matière de prix de transfert

La société était partie à une entente anticipée en matière de prix de transfert avec Revenu Canada et à une entente anticipée en matière de prix de transfert avec l'*Internal Revenue Service* des États-Unis, lesquelles devaient être appliquées par la société sur les ventes intersociétés. Ces ententes sont venues à échéance le 31 décembre 1994. La société poursuit son exploitation conformément à ces ententes, tout en négociant de nouvelles ententes avec Revenu Canada et l'*Internal Revenue Service* des États-Unis. Rien ne garantit que les modalités et les clauses d'une nouvelle entente seront aussi avantageuses pour la société qu'elles l'étaient dans les ententes antérieures.

Questions environnementales

Les activités d'IPSCO sont assujetties aux lois et règlements exhaustifs et sévères sur l'environnement imposées par les municipalités, les États, les provinces et le gouvernement fédéral du Canada et des États-Unis (de même qu'aux exigences en matière d'obtention des permis, des licences et des approbations octroyés en vertu de ces lois et règlements) en ce qui concerne notamment le déversement des eaux usées, l'émission de polluants dans l'atmosphère, les mesures antibruit, la gestion et l'élimination des déchets dangereux et non dangereux et les travaux de décontamination. Les infractions à ces lois et règlements, à ces permis, licences et approbations pourraient entraîner des sanctions au civil ou des sanctions pénales, la réduction ou l'arrêt des activités, ou les deux. La direction croit qu'il n'existe aucune situation de non-conformité aux lois et règlements sur l'environnement au sein de ses exploitations qui pourrait avoir une incidence néfaste importante sur la société. IPSCO recycle une foule de ses déchets. Par exemple, les scories de fourneaux produits au cours du procédé d'élaboration de l'acier sont utilisées dans la construction des routes. Toutefois, IPSCO produit aussi des déchets, comme les poussières des FEA, classées déchets dangereux et qui doivent être éliminées adéquatement en vertu des lois et règlements sur l'environnement. Aux États-Unis et au Canada, nombre de lois et règlements imposent des responsabilités conjointes et solidaires à certaines catégories de personnes pour ce qui est du coût d'investigation et de décontamination des emplacements contaminés, sans égard à la faute ou à la légalité de l'élimination d'origine. Certaines des installations actuelles et anciennes d'IPSCO sont en exploitation depuis de nombreuses années et ont utilisé des substances qu'elles ont éliminées et qu'elles pourraient être tenues de nettoyer. IPSCO effectue actuellement le nettoyage de certains de ses emplacements et estime que les coûts associés à ce nettoyage n'auront pas une incidence importante sur la société.

IPSCO a engagé des sommes considérables, et continuera de le faire, pour se conformer aux lois et règlements sur l'environnement. Les dépenses en capital pour les contrôles environnementaux aux installations pleinement exploitées aux États-Unis et au Canada ont totalisé environ 9,5 millions de dollars en 1997 et près de 5,4 millions de dollars en 1996. De plus, de 1994 à 1997, IPSCO a dépensé environ 35 millions de dollars pour de l'équipement, des mécanismes de contrôle et des permis liés à la protection de l'environnement à son aciérie de Montpelier, à même un budget global de dépenses en capital d'environ 445 millions de dollars US. Rien ne saurait garantir que les dépenses en capital d'IPSCO n'augmenteront pas à l'avenir.

Les usines de la société sont exploitées en vertu de divers permis, licences et approbations en matière d'environnement et d'exploitation auxquels sont rattachées certaines conditions; le droit de la société de continuer l'exploitation de ses installations est conditionnel, dans certains cas, au respect de ces conditions. Des changements tels que l'émission récente de règlements en vertu de la *Clean Air Act* des États-Unis, l'adoption de nouvelles lois ou de nouveaux règlements ou l'imposition d'exigences plus onéreuses pour l'obtention de permis, de licences et d'approbations en matière d'environnement ou l'application plus stricte des lois et règlements en vigueur pourraient entraîner d'autres dépenses pour modifier l'exploitation, installer de l'équipement de protection de l'environnement, éliminer les déchets, nettoyer certains emplacements ou réduire les activités d'IPSCO. Rien ne saurait garantir que de telles dépenses ou réductions n'auront pas de répercussions négatives marquées sur IPSCO. Se reporter à la rubrique «Activités — Réglementation des gouvernements — Questions environnementales».

Litiges

La société est partie à diverses actions en justice qui, à son avis, sont de nature courante et relatives à l'exploitation de son entreprise. La direction estime que l'issue des litiges auxquels elle est partie n'aura pas d'incidence notable sur son entreprise, ses activités, sa situation (financière ou autre) ou ses perspectives d'avenir.

DIRECTION

Administrateurs et hauts dirigeants

Le tableau suivant présente certaines informations concernant les administrateurs et dirigeants de la société :

<u>Nom</u>	<u>Poste(s) détenu(s)</u>
Roger Phillips	Président, chef de la direction et administrateur
Charles Backman	Vice-président principal et directeur en chef, Administration et Ingénierie
Mario Dalla-Vicenza	Vice-président principal, Affaires de l'entreprise
Robert Rzonca	Vice-président principal et directeur en chef, Personnel
Peter MacPhail	Vice-président et directeur en chef, Services techniques
Joseph Russo	Vice-président et directeur général, Produits sidérurgiques, États-Unis
Charles Sanida	Vice-président et directeur général, Produits sidérurgiques, Canada
David Sutherland	Vice-président et directeur général, Matières premières et transformation de l'acier en rouleau
John Tulloch	Vice-président et directeur général, Produits tubulaires
Edwin Tiefenbach	Vice-président et directeur en chef, Finances
John Beddome	Président du conseil et administrateur
Burton Joyce	Administrateur
Thomas Kierans	Administrateur
Harold MacKay	Administrateur
Bernard Michel	Administrateur
Allan Olson	Administrateur
Arthur Price	Administrateur
Richard Sim	Administrateur
Kim Thorson	Administrateur
Murray Wallace	Administrateur
William Woodward	Administrateur
John Zaozirny	Administrateur

Les membres du conseil d'administration de la société sont élus à chaque assemblée annuelle des actionnaires et sont en poste jusqu'à l'assemblée annuelle suivante de la société ou jusqu'à ce que leurs successeurs soient dûment élus ou nommés. Tous les dirigeants sont en service au gré du conseil d'administration.

Hauts dirigeants

Les hauts dirigeants de la société ont chacun en moyenne 31 ans d'expérience dans le secteur de la métallurgie et de la fabrication.

Roger Phillips s'est joint à IPSCO en 1982 à titre de président et chef de la direction. Il est également administrateur de la société. M. Phillips est physicien agréé et Fellow de l'Institute of Physics (U.K.). Il est titulaire d'un baccalauréat en physique et en mathématique de l'Université McGill. M. Phillips siège au conseil d'administration d'un certain nombre d'organisations, dont La Banque Toronto-Dominion,

l'Institut C.D. Howe, la Chambre de commerce de la Saskatchewan, l'American Iron and Steel Institute (AISI), l'International Iron and Steel Institute et L'Association canadienne des producteurs d'acier (ACPA), dont il est également vice-président du conseil. Avant de se joindre à IPSCO, M. Phillips était vice-président à la technologie, à la recherche et à l'ingénierie chez Alcan Aluminium Limitée et président de sa filiale, Alcan International Limitée. Auparavant, il a occupé divers postes au sein de la haute direction de filiales d'Alcan.

Charles Backman s'est joint à IPSCO en 1982. Il est diplômé de l'université du Manitoba et détient un baccalauréat en génie mécanique (1960). Avant sa nomination chez IPSCO, il était directeur de la recherche-développement à l'Aluminum Company of Canada Ltd. et vice-président d'Alcan International Limitée. M. Backman a occupé divers postes de gestion au sein d'Alcan et de ses filiales pendant douze années.

Mario Dalla-Vicenza s'est joint à IPSCO en 1983 à titre de trésorier, a été nommé vice-président et directeur en chef, Finances, en 1987, vice-président principal et directeur en chef, Finances, en 1988 et vice-président principal, Affaires de l'entreprise, en 1996. M. Dalla-Vicenza est comptable agréé (université Queen, 1962), FCA (1996) et comptable en management accrédité (université MacMaster, 1969), FCMA (1993). Il est également titulaire d'une maîtrise en administration des affaires de la Lake Superior State University (1983). Avant sa nomination chez IPSCO, M. Dalla-Vicenza était directeur général, services de comptabilité des sociétés chez Aciers Algoma Inc. où il a occupé divers postes pendant vingt ans.

Robert Rzonca, qui s'est joint à IPSCO en 1986, est titulaire d'un baccalauréat en économie du travail et a obtenu son J.D. à Georgetown en 1964. Il est membre de l'Illinois Bar Association. Avant de se joindre à IPSCO, il a été directeur des ressources humaines de Massey-Ferguson. Auparavant, il a acquis une solide expérience de la sidérurgie, occupant divers postes au sein de Republic Steel and Youngstown Sheet and Tube ainsi qu'au U.S. Department of Labour.

Peter MacPhail s'est joint à IPSCO en 1995 à titre d'adjoint au directeur général, Produits sidérurgiques. En 1996, il a été nommé vice-président et directeur en chef, Services techniques. M. MacPhail est titulaire d'un baccalauréat en génie mécanique de l'université Queen, de Kinston, en Ontario. Avant de se joindre à IPSCO, M. MacPhail a occupé divers postes de gestion au sein d'Aciers Algoma Inc. pendant 23 ans, son dernier poste ayant été surintendant du laminage à chaud.

Joe Russo s'est joint à IPSCO en 1983 à titre de surintendant de l'atelier de fonderie et a gravi progressivement les échelons jusqu'à sa nomination à titre de vice-président et directeur général, Produits sidérurgiques, États-Unis. M. Russo est titulaire d'un baccalauréat en génie métallurgique du Grove City College et d'une maîtrise en administration des affaires de l'université de Pittsburgh. Avant son arrivée chez IPSCO, M. Russo a occupé des postes en fabrication d'acier auprès de New Jersey Steel et de Crucible Alloy and Stainless.

Charles Sanida s'est joint à IPSCO en 1989. M. Sanida est titulaire d'un baccalauréat en génie de l'université Purdue et d'une maîtrise en administration des affaires de l'université de Chicago. Avant sa nomination chez IPSCO, il a été directeur des travaux chez North Star Steel (Minnesota) de 1984 à 1989 et auparavant, soit de 1969 à 1984, il a été surintendant du laminoir à barres chez U.S. Steel's Gary Works.

David Sutherland s'est joint à IPSCO en 1977 à titre de directeur du personnel. Il a occupé des postes comportant de plus en plus de responsabilités et a été nommé à son poste actuel en juin 1997. M. Sutherland détient un baccalauréat en sciences commerciales de l'université de la Saskatchewan et une maîtrise en administration des affaires de la Katz Graduate School de l'université de Pittsburgh.

John Tulloch s'est joint à IPSCO en 1997 à titre de superviseur des études de marché. Des postes comportant de plus en plus de responsabilités lui ont été confiés, et c'est en 1989 qu'il a été nommé à son poste actuel. M. Tulloch est titulaire d'un baccalauréat en agronomie (économique) de l'université Canterbury et d'une maîtrise en sciences de l'université du Manitoba. Avant de se joindre à IPSCO, M. Tulloch était superviseur des études de marché pour la New Zealand Steel Ltd.

Ed Tiefenbach s'est joint à IPSCO en 1965 et a gravi progressivement les échelons dans le secteur des finances de la société pour être nommé à son poste actuel en novembre 1996. M. Tiefenbach est CMA.

Administrateurs

John M. Beddome est administrateur de la société depuis 1986. M. Beddome est un homme d'affaires indépendant et administrateur de sociétés, en plus d'être président du conseil de la société.

Burton N. Joyce est administrateur de la société depuis 1993. M. Joyce est président et chef de la direction, Terra Industries Inc., fabricant et distributeur de fertilisants et de produits chimiques agricoles.

Thomas E. Kierans est administrateur de la société depuis 1989. M. Kierans est président et chef de la direction, Institut C.D. Howe, institut de recherche indépendant sur les politiques publiques.

Harold H. MacKay, c.r., est administrateur de la société depuis 1993. M. MacKay est associé de MacPherson Leslie & Tyerman, avocats. Ce cabinet d'avocats fournit des services juridiques considérables à la société.

Bernard M. Michel a été élu au conseil d'administration de la société le 24 avril 1998. M. Michel est président du conseil, président et chef de la direction de Cameco Corporation, société d'exploration, d'extraction et de conversion de l'uranium et producteur d'or.

Allan S. Olson est administrateur de la société depuis 1989. M. Olson est président, First Industries Corporation, société de gestion d'entreprises.

Arthur R. Price est administrateur de la société depuis 1979. M. Price est président et chef de la direction, Axia Multimedia Corporation, société de produits informatisés de la connaissance.

Richard G. Sim est administrateur de la société depuis 1994. M. Sim est président du conseil, président et chef de la direction de Applied Power, Inc., fabricant et distributeur d'outils, d'équipement et de systèmes diversifiés.

Kim Thorson, c.r., est administrateur de la société depuis 1980 et avocat.

D. Murray Wallace a été administrateur de la société de 1975 à 1983 et de 1991 à ce jour.

F. William Woodward est administrateur de la société depuis 1989. M. Woodward est président et chef de la direction de Fransyl Holdings Ltd., société de capital de risque.

John B. Zaozirny, c.r., est administrateur depuis 1987. M. Zaozirny est avocat chez McCarthy Tétrault, avocats

TITRES DÉTENUS PAR CERTAINS PROPRIÉTAIRES VÉRITABLES ET LA DIRECTION

Le tableau qui suit présente certaines informations concernant la propriété véritable des actions ordinaires de la société au 4 août 1998, par i) chaque personne qui, à la connaissance de la société, est propriétaire véritable de plus de 10 % des actions ordinaires en circulation; et ii) tous les administrateurs et hauts dirigeants de la société collectivement.

<u>Nom</u>	<u>Propriété véritable</u>	
	<u>Nombre</u>	<u>Propriété en pourcentage</u>
Corporation Financière Mackenzie	5 011 950	12,3 %
Tous les administrateurs et hauts dirigeants collectivement	94 356 ¹⁾	0,2 %

1) N'inclut pas 1 696 500 actions ordinaires pouvant être émises aux administrateurs et hauts dirigeants de la société en vertu du régime d'options d'achat d'actions de la société.

DESCRIPTION DU CAPITAL SOCIAL

Le capital social autorisé de la société comprend un nombre illimité d'actions ordinaires sans valeur nominale, un nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang sans valeur nominale, pouvant être émises en série, et un nombre illimité d'actions privilégiées de deuxième rang sans valeur nominale, pouvant être émises en série. Au 4 août 1998, 40 693 685 actions ordinaires, aucune action privilégiée de premier rang et aucune action privilégiée de deuxième rang étaient en circulation. Se reporter à la rubrique intitulée «Facteurs de risque — Répercussions d'une anti-OPA éventuelle sur les statuts de constitution».

Actions ordinaires

Les porteurs d'actions ordinaires ont droit à des dividendes s'ils sont déclarés par le conseil d'administration et au moment où ils le sont; à un vote par action ordinaire aux assemblées des actionnaires de la société et, à la liquidation ou à la dissolution de la société, de recevoir une quote-part de l'actif restant de la société sous réserve des droits des porteurs d'actions privilégiées de premier et de deuxième rangs.

Actions privilégiées de premier rang

Les actions privilégiées de premier rang ont priorité sur les actions privilégiées de deuxième rang, les actions ordinaires et toute action de rang inférieur aux actions privilégiées de premier rang quant au versement de dividendes et à la distribution de l'actif restant dans le cas d'une liquidation ou d'une dissolution et ne confèrent aucun droit de vote sauf s'il en est autrement prévu pour toute série de cette catégorie. Les actions privilégiées de premier rang peuvent être émises en série et, sous réserve des dispositions de la Loi canadienne sur les sociétés par actions, des dispositions relatives à la catégorie d'actions privilégiées en général et des dispositions relatives à toute série d'actions privilégiées en circulation, le conseil d'administration de la société est autorisé à établir la désignation, les droits, les privilèges, les restrictions et les conditions afférentes à ces séries d'actions privilégiées de premier rang. Aucune action privilégiée de premier rang n'a été émise.

Actions privilégiées de deuxième rang

Les actions privilégiées de deuxième rang ont priorité sur les actions ordinaires et sur toute action de rang inférieur aux actions privilégiées de deuxième rang quant au versement de dividendes et à la distribution de l'actif restant dans le cas d'une liquidation ou d'une dissolution et ne confèrent aucun droit de vote sauf s'il en est autrement prévu pour tout série de cette catégorie. Les actions privilégiées de deuxième rang peuvent être émises en série et, sous réserve des dispositions de la Loi canadienne sur les sociétés par actions, des dispositions relatives à la catégorie d'actions privilégiées en général et des dispositions relatives à toute série d'actions privilégiées en circulation, le conseil d'administration de la société est autorisé à établir la désignation, les droits, les privilèges, les restrictions et les conditions afférentes à ces séries d'actions privilégiées de deuxième rang. Aucune action privilégiée de deuxième rang n'a été émise.

Convention de droits des actionnaires

Le conseil d'administration de la société a adopté une convention de droits des actionnaires (la «convention de droits») le 14 mars 1990, laquelle a été modifiée le 20 avril 1995 et le 24 avril 1998 et approuvée par les actionnaires de la société le 26 avril 1990, le 20 avril 1995 et le 24 avril 1998. Pour proroger la convention de droits au-delà de la fermeture des bureaux à l'assemblée annuelle de la société en 2001, une autre modification à celle-ci et son approbation par les actionnaires seraient nécessaires.

La convention de droits prévoit, dans le cas d'une offre de prise de contrôle de la société, accorder suffisamment de temps aux actionnaires de la société pour évaluer l'offre, et au conseil d'administration de la société, s'il est jugé opportun, pour examiner la question et élaborer des solutions de rechange dans le meilleur intérêt de la société et de ses actionnaires. En vertu des lois actuelles en matière de valeurs mobilières, rien ne garantit que le conseil d'administration de la société aura suffisamment de temps pour examiner la question et élaborer des solutions de rechange.

En vertu de la convention de droits, chaque action ordinaire confère un droit (un «droit»). Les droits seront distincts des actions ordinaires et pourront être exercés le huitième jour de bourse ou à une date ultérieure qui sera déterminée par le conseil d'administration de la société (la «date de séparation») après qu'une personne (un «acquéreur») acquiert ou amorce un processus d'offre publique d'achat visant à acquérir 20 % ou plus des actions ordinaires en circulation (un «événement de prise de contrôle»). Le huitième jour de bourse après un événement de prise de contrôle, chaque droit permettra au porteur (autre qu'un acquéreur) d'acheter de la société, moyennant le paiement du prix d'exercice de 200 \$, des actions ordinaires ayant une valeur marchande correspondant à deux fois le prix d'exercice. Tout droit détenu par un acquéreur sera nul à la réalisation d'un événement de prise de contrôle, et il en résultera une dilution du nombre d'actions détenues par l'acquéreur.

Une personne ne deviendra pas un acquéreur, et elle ne provoquera pas la séparation ni n'habilitera un détenteur de droits autre que l'acquéreur à exercer les droits, en devenant le propriétaire véritable d'au moins 20 % des actions ordinaires en circulation conformément à une «offre permise» lorsque, entre autres, l'offre publique d'achat est faite au moyen d'une note d'information, s'adresse à tous les porteurs d'actions ordinaires en circulation de la société, a cours pour une période minimum de 60 jours et que les actions ordinaires déposées dans le cadre de l'offre publique d'achat ne peuvent être obtenues avant l'expiration de la période de 60 jours, et seulement si, à ce moment, plus de 50 % des actions ordinaires détenues par des personnes autres que l'acquéreur, les sociétés membres de son groupe et les personnes agissant conjointement ou de concert ont été déposées dans le cadre de l'offre publique d'achat et n'ont pas été retirées.

Le résumé qui précède la convention de droits n'est pas complet, et il y a lieu de consulter l'avis de changement important de la société daté du 19 mai 1998, qui est intégré par renvoi au présent prospectus et contient le texte intégral de la convention de droits, en sa version modifiée, qui y est jointe. Se reporter à la rubrique «Facteurs de risques — Convention de droits des actionnaires».

MODE DE PLACEMENT

La société peut vendre les actions ordinaires offertes par les présentes à un ou plusieurs preneurs fermes ou à un ou plusieurs courtiers achetant à titre de commettant pour l'offre et la vente, et peut également vendre les actions ordinaires offertes par les présentes directement à des investisseurs ou par l'intermédiaire de placeurs pour compte, aux États-Unis, au Canada ou ailleurs dans tous les cas. Au moment où un placement particulier des actions ordinaires offertes par les présentes est effectué, un supplément de prospectus est distribué. Celui-ci précise le nombre d'actions ordinaires offertes et les modalités du placement, y compris le ou les noms des preneurs fermes, des courtiers ou des placeurs pour compte (s'il en est), le prix d'offre ou la méthode de calcul de celui-ci si les actions ne sont pas offertes à un prix établi et le produit de la société.

Les actions ordinaires offertes par les présentes peuvent être offertes et vendues moyennant un ou des prix fixes (qui peuvent être changés), aux prix du marché prévalant au moment de la vente, à des prix liés à ces prix prévalant sur le marché ou encore à des prix négociés. Chaque émission d'actions ordinaires par la société constituera une nouvelle émission d'actions ordinaires. Pour ce qui est de la vente des actions ordinaires offertes par les présentes, les preneurs fermes ou les placeurs pour compte peuvent recevoir une rémunération de la part de la société sous la forme de réduction ou de commission de prise ferme ou d'actions ordinaires et peuvent aussi recevoir une commission de la part des acquéreurs des actions ordinaires pour lesquels ils assument le rôle de placeurs pour compte. Les actions ordinaires offertes par les présentes et distribuées à des preneurs fermes ou placeurs pour compte à titre de rémunération peuvent être définies dans le cadre des présentes. Les preneurs fermes peuvent vendre les actions ordinaires offertes par les présentes à des courtiers ou par l'entremise de ceux-ci, lesquels peuvent recevoir une rémunération sous la forme de réduction ou de commission ou toute autre forme de rémunération versée par la société aux preneurs fermes ou aux placeurs pour compte dans le cadre du placement des actions ordinaires offertes par les présentes. Toute réduction ou commission pouvant être accordées aux placeurs pour compte participant par les preneurs fermes seront énoncées dans le supplément de prospectus applicable.

À moins d'indications contraires dans un supplément de prospectus, pour faciliter un placement d'actions ordinaires, certaines personnes qui participent à ce placement peuvent faire des opérations visant à stabiliser, à maintenir ou à modifier le cours des actions ordinaires. Ces opérations peuvent comprendre les attributions excédentaires ou les ventes à découvert d'actions ordinaires, consistant pour les personnes participant au placement à vendre plus d'actions ordinaires qu'elles n'en ont obtenu de la société. Dans ce cas, lesdites personnes couvriraient ces attributions excédentaires ou ventes à découvert en réalisant des achats sur le marché libre. De plus, ces personnes peuvent stabiliser ou maintenir le cours des actions ordinaires en offrant un prix pour les actions ordinaires ou en les achetant, sur le marché libre, ou en imposant des offres de pénalité, auquel cas les réductions sur la vente accordées aux courtiers qui participent à un tel placement peuvent être réclamées si les actions ordinaires qu'ils ont vendues sont rachetées dans le cadre d'opérations de stabilisation. Ces opérations peuvent avoir pour effet de stabiliser ou de maintenir le cours du marché des actions ordinaires à un niveau supérieur au cours qui serait formé sur un marché libre. Ces opérations, si elles ont été commencées, peuvent être interrompues en tout temps.

Aux termes d'ententes pouvant être conclues par la société, les preneurs fermes, les courtiers et les placeurs pour compte qui participent au placement d'actions ordinaires peuvent avoir le droit d'être indemnisés par la société quant à certaines responsabilités, y compris celles en vertu de la Securities Act et de la législation sur les valeurs mobilières de certaines provinces canadiennes, ou peuvent avoir le droit de recevoir une contribution à cet égard.

La société peut octroyer aux preneurs fermes ou aux placeurs pour compte qui participent au placement des actions ordinaires offertes par les présentes une option visant l'achat d'actions ordinaires additionnelles pour couvrir les attributions excédentaires, le cas échéant.

Certains des preneurs fermes ou placeurs pour compte et leurs associés peuvent assurer divers services bancaires commerciaux, services de placement, services-conseils en placement ou services de consultation auprès la société, en retour de quoi ils reçoivent une rémunération courante.

Aux termes des 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 du présent placement, offrir d'acheter ni acheter des actions ordinaires d'IPSCO. Cette interdiction comporte des exceptions dans la mesure où l'offre ou l'achat n'est pas fait dans le but de créer une activité réelle ou apparente sur les titres ou d'en faire monter les cours. Ces exceptions comprennent les offres ou les achats permis en vertu des règlements et règles de la Bourse de Toronto concernant la stabilisation du cours d'une valeur et les activités de maintien passif du marché. En vertu de ce qui précède, dans le cadre d'un placement, tout preneur ferme peut attribuer des titres en excédent de l'émission ou faire des opérations visant à maintenir ou à stabiliser le cours des actions ordinaires de la société à un niveau supérieur au cours qui prévaudrait sur un marché libre. Ces opérations peuvent être commencées ou interrompues à tout moment pendant le placement.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Certaines questions d'ordre juridique seront tranchées par MacPherson Leslie & Tyerman, conseillers juridiques canadiens d'IPSCO, pour les questions de droit canadien, et par Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison, conseillers juridiques américains d'IPSCO, pour les questions de droit américain. Certaines questions d'ordre juridique seront tranchées par Cravath, Swaine & Moore, pour les questions de droit américain, et par Davies Ward & Beck, pour les questions de droit canadien, pour le compte des preneurs fermes ou des placeurs pour compte (s'il en est), ou par les conseillers juridiques nommés dans le supplément de prospectus applicable.

En date des présentes, les cabinets MacPherson Leslie & Tyerman, Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison, Cravath, Swaine & Moore et Davies Ward & Beck détiennent en propriété véritable, directement ou indirectement, moins de 1 pour cent des actions ordinaires en circulation.

EXPERTS

Les vérificateurs de la société sont Ernst & Young, 900, 2103 – 11th Avenue, Regina, Saskatchewan, S4P 3Z8. Les états financiers consolidés comparatifs vérifiés d'IPSCO et les notes y afférentes intégrés par renvoi au présent prospectus sont intégrés compte tenu que ces rapports sont donnés par Ernst & Young de Regina, Canada, à titre d'experts en comptabilité et vérification.

AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES

L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les actions ordinaires de la société est Compagnie Montréal Trust du Canada, à ses bureaux principaux situés à Regina, Montréal, Toronto, Winnipeg, Calgary et Vancouver. La Bank of New York est l'agent chargé de la tenue des registres et agent des transferts de la société aux États-Unis et tient un registre annexe des transferts dans la ville de New York.

AUTRES INFORMATIONS

La société est assujettie aux exigences de présentation de l'information contenue dans la loi intitulée Exchange Act, et conformément à cette loi, dépose des rapports, des circulaires d'information et d'autres informations auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (la «Commission»). Il est possible de consulter sans frais ou d'obtenir des copies moyennant le paiement de frais prescrits de ces rapports, modifications aux circulaires et autres informations déposés par la société en s'adressant au bureau de consultation publique de la Commission, Judiciary Plaza, Room 1024, 450 Fifth Street, N.W., Washington, D.C. 20549. On peut également les consulter et les copier aux bureaux régionaux de la

Commission situés au Seven World Trade Center, New York, New York 10048 et au Northwest Atrium Center, 500 West Madison Street, Chicago, Illinois 60661.

La société a déposé auprès de la Commission une déclaration d'enregistrement sur formule F-10 (désignés aux présentes, avec toutes les modifications et les annexes, la «déclaration d'enregistrement») en vertu de la loi intitulée Securities Act relativement aux actions ordinaires. Le présent prospectus ne contient pas toute l'information, toutes les annexes et tous les engagements contenus dans la déclaration d'enregistrement, à laquelle on renvoie aux présentes. Pour de plus amples renseignements sur la société et les actions ordinaires, on renvoie à la déclaration d'enregistrement, qui peut être consultée sans frais ou dont on peut obtenir des copies moyennant le paiement de frais prescrits en s'adressant à la Commission, à ses bureaux régionaux susmentionnés. Toute déclaration contenue aux présentes relativement à la fourniture de document n'est pas nécessairement complète, et dans chaque cas, on renvoie à la copie de ce document déposé à titre d'annexe de la déclaration d'enregistrement ou déposé d'une autre façon auprès de la Commission. Ce renvoi désigne le document dans son ensemble.

DOCUMENTS DÉPOSÉS DANS LE CADRE DE LA DÉCLARATION D'ENREGISTREMENT

Les documents suivants ont été déposés auprès de la Commission dans le cadre de la déclaration d'enregistrement dont le présent prospectus fait partie : la notice annuelle de la société datée du 27 février 1998, pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997; les états financiers consolidés vérifiés de la société aux 31 décembre 1997 et 1996 et pour la période de trois ans terminée le 31 décembre 1997, ainsi que le rapport des vérificateurs y afférent; l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997 comparativement aux exercices terminés les 31 décembre 1996 et 1995 datée du 27 février 1998; la circulaire de procurations de la direction de la société datée du 27 février 1998, émise aux fins de l'assemblée annuelle des actionnaires de la société tenue le 24 avril 1998 (exclusion faite des informations à fournir aux rubriques «Rapport du comité de la planification de ressource en gestion et de la rémunération» et «Tableau comparatif de rendement à l'actionnaire sur cinq ans»); les états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés aux 31 mars 1998 et 1997 et pour les trimestres terminés à ces dates, contenus dans le rapport intermédiaire du premier trimestre de la société daté du 15 avril 1998; les états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés aux 30 juin 1998 et 1997 et pour les semestres terminés à ces dates, contenus dans le rapport intermédiaire du deuxième trimestre de la société daté du 15 juillet 1998; l'avis de changement important daté du 19 mai 1998, relativement à l'approbation par les actionnaires de certaines modifications à la convention des droits des actionnaires de la société; l'avis de changement important daté du 1^{er} juin 1998 relativement à l'approbation, en principe, de la construction de la deuxième aciérie américaine; l'avis de changement important daté du 9 juin 1998 relativement à une proposition liée au placement d'actions ordinaires de la société; l'avis de changement important daté du 14 août 1998 relativement au dépôt du prospectus préalable; une lettre d'accord présumé d'Ernst & Young; une lettre de consentement de MacPherson Leslie & Tyerman; une lettre de consentement de Paul, Weiss, Rifkind, Wharton & Garrison; une lettre de consentement d'Ernst & Young; et certaines procurations.

DOCUMENTS INTÉGRÉS PAR RENVOI

Les documents suivants de la société, déposés auprès des diverses commissions des valeurs mobilières ou des autorités similaires de chacune des provinces du Canada, à moins d'avis contraire ci-après, sont intégrés par renvoi dans le présent prospectus et font partie intégrante du présent prospectus :

- a) la notice annuelle de la société datée du 27 février 1998;
- b) les états financiers consolidés vérifiés de la société aux 31 décembre 1997 et 1996 et pour la période de trois ans terminée au 31 décembre 1997 ainsi que le rapport des vérificateurs sur ces états;
- c) l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation de l'exercice terminé le 31 décembre 1997 comparativement aux exercices terminés les 31 décembre 1996 et 1995 datée du 27 février 1998;
- d) la circulaire de procuration de la direction datée du 27 février 1998 relativement à l'assemblée annuelle des actionnaires de la société qui a eu lieu le 24 avril 1998 (exclusion faite des informations à fournir aux rubriques «Rapport du comité de la planification de ressource en gestion et de la rémunération» et «Tableau comparatif du rendement à l'actionnaire sur cinq ans»);
- e) les états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés aux 31 mars 1998 et 1997 et pour les trimestres terminés à ces dates, contenus dans le rapport intermédiaire du premier trimestre de la société daté du 15 avril 1998;
- f) les états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés aux 30 juin 1998 et 1997 et pour les semestres terminés à ces dates, contenus dans le rapport intermédiaire du deuxième trimestre de la société daté du 15 juillet 1998;
- g) l'avis de changement important daté du 19 mai 1998 relativement à l'approbation des actionnaires de certaines modifications à la convention de droits des actionnaires de la société;
- h) l'avis de changement important daté du 1^{er} juin 1998 relativement à l'approbation en principe de la construction de la deuxième aciérie américaine;
- i) l'avis de changement important daté du 9 juin 1998 relativement à une proposition liée au placement d'actions ordinaires;
- j) l'avis de changement important daté du 14 août 1998 relativement au dépôt du prospectus préalable.

Tout document du type mentionné ci-dessus, tout avis de changement important (sauf les avis confidentiels), toute circulaire d'information, tout dépôt annuel d'un émetteur assujéti et tous les états financiers annuels et intermédiaires déposés ultérieurement par la société auprès d'une commission des valeurs mobilières ou de toute autorité compétente au Canada après la date du présent prospectus et avant la date du placement en vertu de tout supplément de prospectus seront réputés être intégrés par renvoi dans le présent prospectus. Tout document déposé par la société auprès de la Commission en vertu de la loi intitulée Exchange Act après la date du présent prospectus sera réputé être intégré par renvoi dans le présent prospectus aux termes dudit document et dans la mesure prévue par celui-ci.

Toute information contenue dans un document intégré ou réputé intégré par renvoi aux présentes sera réputée être modifiée ou remplacée aux fins du présent prospectus dans la mesure où une information contenue dans les présentes ou dans un autre document déposé ultérieurement et aussi intégré ou réputé intégré par renvoi aux présentes modifie ou remplace cette information. L'information qui modifie ou qui remplace n'a pas besoin d'énoncer qu'elle a modifié ou remplacé une information antérieure ni inclure toute autre information énoncée dans le document qu'elle modifie ou remplace. La modification ou le remplacement d'une information

ne signifie en rien que l'information modifiée ou remplacée contenait de l'information fausse ou trompeuse sur un fait important ou qu'elle omettait de mentionner un fait important qui devait être mentionné ou qui devait empêcher que l'information soit fausse ou trompeuse dans les circonstances où elle a été donnée. Toute information ainsi modifiée ou remplacée n'est pas réputée, sauf pour le texte ainsi modifié ou remplacé, faire partie intégrante du présent prospectus simplifié.

Un supplément de prospectus renfermant les modalités précises d'un placement d'actions ordinaires sera remis aux acquéreurs desdites actions ordinaires en même temps que le présent prospectus et sera réputé être intégré au présent prospectus, à la date du supplément de prospectus, aux seules fins du placement des actions ordinaires visées par ce supplément de prospectus.

Lorsque, pendant la période de validité du présent prospectus, la société déposera une nouvelle notice annuelle et les états financiers annuels ainsi que le rapport des vérificateurs s'y rapportant et l'analyse par la direction inclus dans la notice auprès des autorités compétentes de réglementation des valeurs mobilières et que, s'il y a lieu, ces dernières les auront acceptés, la notice annuelle antérieure, les états financiers annuels antérieurs ainsi que le rapport des vérificateurs s'y rapportant et l'analyse par la direction de même que tous les états financiers intermédiaires, les avis de changement important et les circulaires d'information déposés avant le commencement de l'exercice courant, ne seront plus réputés être intégrés dans le présent prospectus aux fins d'offres et de ventes futures des actions ordinaires offertes en vertu des présentes.

La société fournira sans frais à toute personne qui reçoit un exemplaire du présent prospectus, sur demande écrite ou verbale, un exemplaire d'un document ou de tous les documents intégrés aux présentes par renvoi. Les demandes doivent être adressées à IPSCO Inc., sur Armour Road, P.O. Box 1670, Regina (Saskatchewan) Canada S4P 3C7, à l'attention du secrétaire adjoint, téléphone (306) 924-7700.

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 ou réception présumée du prospectus, du supplément de prospectus relatif aux titres achetés par un acquéreur et des modifications connexes. 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, un supplément de prospectus relatif aux titres achetés par un acquéreur et toute modification contenant des informations fausses ou trompeuses ou par suite de la non-transmission de ces documents. Toutefois, ces diverses actions doivent être exercées dans des délais déterminés. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un conseiller juridique.

ATTESTATION D'IPSCO INC.

Le 26 août 1998

Le texte qui précède avec les documents qui y sont intégrés par renvoi à la date de chaque supplément aux présentes constitueront un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts dans le présent prospectus et dans chaque supplément conformément aux lois sur les valeurs mobilières de toutes les provinces du Canada. Aux fins de la *Loi sur les valeurs mobilières du Québec* et des règlements y afférents, ce prospectus, avec le complément du dossier d'information, ne contiendra aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement.

(signé) ROGER PHILLIPS
Président et
chef de la direction

(signé) EDWIN J. TIEFENBACH
Vice-président et
chef des finances

Au nom du conseil d'administration

(signé) JOHN BEDDOME
Administrateur

(signé) KIM THORSON
Administrateur

