

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. Ces titres n'ont pas été inscrits en vertu de la Securities Act of 1933 des États-Unis d'Amérique, en sa version modifiée. En conséquence, à quelques exceptions près, ces titres ne peuvent être offerts ou vendus aux États-Unis ou à des citoyens américains.

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.

Nouvelle émission



IPSCO Inc.

150 000 000 \$

(6 000 000 d'actions)

Actions privilégiées de premier rang rachetables à dividende cumulatif de 5,50 %, série 1

Les porteurs d'actions privilégiées de premier rang rachetables à dividende cumulatif de 5,50 %, série 1, (les « actions privilégiées de série 1 ») auront le droit de recevoir des dividendes en espèces privilégiés et cumulatifs fixes, lorsque le conseil d'administration en déclarera, à un taux de 1,3750 \$ l'action par année, payables le 15^e jour des mois de février, de mai, d'août et de novembre de chaque année. En supposant que la date d'émission sera le 13 novembre 1998, le premier de ces dividendes, s'il est déclaré, sera payable le 15 février 1999 et sera de 0,3513 \$ l'action.

À compter du 15 mai 2004, IPSCO Inc. (« IPSCO » ou la « société ») peut racheter des actions privilégiées de série 1 en totalité ou en partie, au gré de la société, pour une contrepartie au comptant de 25,00 \$ l'action plus les dividendes accumulés et impayés, ou peut, sous réserve de l'approbation des marchés boursiers, convertir la totalité ou une partie des actions privilégiées de série 1 en actions ordinaires non cessibles et entièrement libérées de la société (les « actions ordinaires »). Les actions privilégiées de série 1 sont converties en un nombre d'actions ordinaires qui sera déterminé en divisant 25,00 \$ plus la totalité des dividendes accumulés et impayés jusqu'à la date de conversion par le montant le plus élevé entre 3,00 \$ et 95 % du cours du marché alors en vigueur (comme défini dans les présentes) des actions ordinaires. Se reporter à la rubrique « Description du placement ».

À compter du 15 août 2004, chaque action privilégiée de série 1 sera convertible au gré du porteur le 15^e jour des mois de février, de mai, d'août et de novembre de chaque année sur préavis d'au moins 65 jours en un nombre d'actions ordinaires non cessibles et entièrement libérées qui sera déterminé en divisant 25,00 \$ plus la totalité des dividendes accumulés et impayés jusqu'à la date de conversion par le montant le plus élevé entre 3,00 \$ et 95 % du cours du marché alors en vigueur des actions ordinaires. Si un porteur d'actions privilégiées de série 1 décide de convertir lesdites actions en actions ordinaires, la société peut, sur préavis d'au moins 40 jours avant la date de conversion, décider de racheter lesdites actions pour une contrepartie au comptant ou organiser la vente desdites actions auprès d'acheteurs remplaçants. Se reporter à la rubrique « Description du placement ».

Les actions ordinaires en circulation de la société sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto, de la Bourse de New York et de la Bourse de l'Alberta. Le 29 octobre 1998, les cours de fermeture des actions ordinaires sur les bourses de Toronto et de New York étaient respectivement de 29,90 \$ CA l'action et de 19 1/16 \$ US l'action.

De l'avis des conseillers juridiques, les actions privilégiées de série 1 constitueront, à la date d'émission, des placements admissibles en vertu de certaines lois, comme il est indiqué sous la rubrique « Admissibilité à des fins de placement ».

Prix : 25 \$ l'action pour un rendement de 5,50 %

	Prix d'offre	Rémunération des preneurs fermes¹⁾	Produit net revenant à la société²⁾
Par action	25,00 \$	0,75 \$	24,25 \$
Total	150 000 000 \$	4 500 000 \$	145 500 000 \$

- 1) La rémunération des preneurs fermes relativement aux actions privilégiées de série 1 est de 0,25 \$ l'action vendue à certaines institutions d'ici la clôture et de 0,75 \$ l'action pour toutes les autres actions. La rémunération des preneurs fermes indiquée représente le maximum des frais payables, en supposant qu'aucune action privilégiée de série 1 n'ait été vendue à ces institutions.
- 2) Avant déduction des frais de la présente émission évalués à 835 000 \$, payables par la société et tirés de ses fonds généraux.

Les preneurs fermes offrent conditionnellement les actions privilégiées de série 1, sous les réserves d'usage concernant la vente préalable, l'émission et la vente des actions privilégiées de série 1 par la société et leur acceptation par les preneurs fermes conformément aux conditions énoncées dans la convention de prise ferme mentionnée à la rubrique « Mode de distribution » et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique par MacPherson Leslie & Tyerman, conseillers juridiques de la société et Davies, Ward & Beck, conseillers juridiques des preneurs fermes.

Les souscriptions seront reçues, sous réserve du droit de les refuser ou de les répartir en totalité ou en partie, et du droit de clore les registres de souscription à tout moment sans préavis. Il est prévu qu'un certificat d'actions représentant les actions privilégiées de série 1 offertes par les présentes pourra être remis à la clôture, laquelle devrait avoir lieu le 13 novembre 1998 ou à une date ultérieure dont la société et les preneurs fermes peuvent convenir, mais au plus tard le 15 décembre 1998 (la « date de clôture »). Un certificat d'inscription en compte représentant les actions privilégiées de série 1 sera émis sous forme nominative seulement à La Caisse canadienne de dépôt de valeurs limitée (la « Caisse ») ou à son prête-nom et sera déposé auprès de la Caisse à la clôture du présent placement. L'acquéreur d'actions privilégiées de série 1 ne recevra qu'un avis d'exécution de l'achat de la part d'un courtier inscrit qui est un adhérent à la Caisse et auprès ou par l'intermédiaire duquel les actions privilégiées de série 1 seront achetées.

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
Déclaration prospectives	2	Facteurs de risque	36
Sommaire du prospectus	3	Description du capital social	43
Sommaire du placement	5	Certaines incidences fiscales	44
Emploi du produit	6	Mode de distribution	46
Structure du capital consolidée	6	Variation du cours des actions ordinaires et volume des opérations sur celles-ci	47
Couverture des dividendes et couverture par l'actif ...	7	Admissibilité à des fins de placement	48
Cotes	8	Questions d'ordre juridique	48
Description du placement	8	Vérificateurs, agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres	48
Émission inscrite en compte	10	Documents intégrés par renvoi	48
Principales données financières et données sur l'exploitation consolidées	12	Droits de résolution et sanctions civiles	49
Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation	14	Attestation d'IPSCO Inc.	50
Activités	22	Attestation des preneurs fermes	51

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Certaines déclarations formulées dans ce prospectus ou dans les documents intégrés ou réputés être intégrés par renvoi, constituent des déclarations prospectives et portent sur les estimations ou les attentes de la société concernant les événements futurs. Toute déclaration donnant lieu à des discussions concernant des attentes, des croyances, des estimations, des projets, des objectifs, des hypothèses, 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 (comme défini dans les présentes), 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 canadiennes et américaines et le niveau des importations d'acier dans les marchés canadien et américain, l'incidence des importations des pays asiatiques aux prises avec une dévaluation de leurs devises comparativement aux dollars canadien et américain, 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 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.

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 à l'égard de la capacité de l'installation conformément aux normes du secteur. Les estimations sur les importations et d'autres statistiques relatives aux marchés sont tirées de différentes sources externes, y compris l'*American Iron and Steel Institute*, l'Association canadienne des producteurs d'acier et certains organismes gouvernementaux et ne doivent pas être tenues comme étant exactes et précises, mais comme étant fournies à titre indicatif des tendances et des dimensions relatives. Lorsque il est fait référence au Canada et aux États-Unis 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 le Canada et les États-Unis. Dans le présent prospectus, les termes et symboles « dollars », « \$ CA » ou « \$ » renvoient aux dollars canadiens et le symbole « \$ US » renvoie aux dollars américains.

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 simplifié sont des renvois à IPSCO Inc. et ses filiales en propriété exclusive ou contrôlées ou d'autres entités. À moins d'indication contraire, 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, exception faite des états financiers vérifiés et l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997, intégrés par renvoi au présent prospectus.

La société

IPSCO est un chef de file parmi les mini-aciéries productrices d'acier et de produits sidérurgiques au Canada et aux États-Unis. 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 sous forme de tôle forte discrète, en mettant l'accent sur les produits d'acier plus résistants, plus épais et plus larges à ses deux mini-aciéries situées à Regina, en Saskatchewan (l'« aciérie de Regina ») et à Montpelier, dans l'Iowa (l'« aciérie de Montpelier »), ainsi qu'une gamme d'autres produits transformés à huit établissements au Canada et aux États-Unis (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 au Canada et aux États-Unis auprès de clients des secteurs de la fabrication, de l'énergie, du transport, de la construction et de la machinerie lourde et agricole et de détaillants ou d'autres fabricants de produits sidérurgiques. En 1997 et au cours de la période de neuf mois terminée le 30 septembre 1998, la société a inscrit des ventes respectives de 1 milliard de dollars et de 853 millions de dollars et un bénéfice net respectif de 132 millions de dollars et de 90 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. Au cours des neuf premiers mois de 1998, la société a inscrit un bénéfice d'exploitation par tonne d'environ 80 \$ US (compte tenu des résultats de l'aciérie de Montpelier, dont il est question ci-dessous, après le 3 mai 1998), ce que la direction pense être l'un des bénéfices d'exploitation par tonne les plus élevés parmi les producteurs d'acier au carbone au Canada et aux États-Unis.

La société a investi 445 millions de dollars US dans la construction d'un laminier 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 55 % de sa capacité annuelle de 1,25 million de tonnes au troisième trimestre de 1998. Sous réserve des conditions du marché, la société s'attend à ce que l'aciérie de Montpelier soit en mesure de fonctionner à plein régime ou presque d'ici le premier trimestre de 1999. 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 discrète. La direction prévoit qu'au terme de la phase d'accroissement de la production de l'aciérie de Montpelier, l'aciérie de Regina et l'aciérie de Montpelier atteindront une capacité de production annuelle combinée d'acier en rouleau et de tôle forte 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 fabrication de tubes de la société. La société exploite actuellement 12 usines de tubes et 3 lignes de coupe à longueur au Canada et aux États-Unis. À la suite du démarrage des deux nouvelles installations de transformation de l'acier en rouleau modernes de la société à Houston, au Texas (l'« installation de transformation de l'acier en rouleau de Houston ») et à Toronto, en Ontario (l'« installation de transformation de l'acier en rouleau de Toronto »), ainsi que d'une installation de transformation de l'acier en rouleau à Philadelphie, en Pennsylvanie (l'« installation de transformation de l'acier en rouleau de Philadelphie »), exploitée par une société détenue à 50 % par IPSCO, les installations entièrement détenues par la société, incluant l'installation

de transformation de l'acier en rouleau de Philadelphie, devraient atteindre une capacité annuelle de 1,3 million de tonnes d'acier en rouleau transformé. À la suite du démarrage de la nouvelle usine de tubes grande vitesse de la société à Blytheville, en Arkansas (l'« usine de tubes de Blytheville »), les installations de la société devraient atteindre une capacité annuelle de 1,9 million de tonnes de tubes. 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 en 1997 et 216 700 tonnes au cours des neuf premiers mois de 1998 afin d'approvisionner ses installations en aval.

Faits récents

En mai 1998, la société a annoncé que son conseil d'administration avait donné un accord de principe à un plan de construction d'un deuxième laminoir à tôles fortes d'une capacité annuelle de 1,25 million de tonnes dans le sud des États-Unis (la « deuxième aciérie américaine »). La décision définitive devrait être prise au quatrième trimestre de 1998, sous réserve de l'obtention des permis environnementaux et autres exigés à l'égard de la construction à un emplacement convenable, de la négociation d'un arrangement à long terme en matière d'approvisionnement énergétique propre aux facteurs économiques d'une entreprise de fabrication de tôle forte 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, coûterait entre 400 millions de dollars US et 450 millions de dollars US et devrait porter la capacité de production d'acier annuelle totale de la société à 3,5 millions de tonnes, dont 1,0 million de tonnes proviendraient du Canada et 2,5 millions de tonnes, des États-Unis.

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. En septembre 1998, la société a annoncé une entente de principe portant sur sa participation, dans une égale mesure avec une filiale américaine de Novamerican Steel Inc., à une coentreprise pour la construction de l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Philadelphie d'une capacité annuelle de 200 000 tonnes, à un coût approximatif de 4 millions de dollars US pour IPSCO.

En août 1998, IPSCO a annoncé la réception d'une commande d'environ 400 000 tonnes de conduites de gaz naturel de grand diamètre à Alliance Pipeline Limited Partnership (« Alliance »). La production de tubes a démarré en septembre 1998 à l'usine de tubes de grand diamètre de la société à Regina et devrait se poursuivre pendant environ 19 mois. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque — Activités liées aux tubes de grand diamètre ».

En conséquence de la hausse des niveaux d'importation négociés à des prix injustes en Amérique du Nord selon la société, celle-ci a, conjointement avec d'autres producteurs américains d'acier laminé à chaud, déposé des requêtes en vue de l'imposition de droits antidumping contre des importations aux États-Unis, et avec d'autres producteurs d'acier laminé plat au Canada, elle a préparé le dépôt de plaintes antidumping contre des importations au Canada.

SOMMAIRE DU PLACEMENT

Ce sommaire se réfère aux renseignements détaillés figurant ailleurs dans le présent prospectus.

Émission :	Actions privilégiées de premier rang rachetables à dividende cumulatif de 5,50 %, série 1
Montant :	150 000 000 \$
Prix et rendement :	25,00 \$ l'action devant donner un rendement de 5,50 %.
Dividendes :	1,3750 \$ l'action par année payables chaque trimestre, soit le 15 ^e jour des mois de février, de mai, d'août et de novembre de chaque année. En supposant que la date d'émission sera le 13 novembre 1998, le premier de ces dividendes, s'il est déclaré, sera versé en date du 15 février 1999.
Rachat :	Les actions privilégiées de série 1 ne sont pas rachetables avant le 15 mai 2004. À compter de cette date, les actions privilégiées de série 1 sont rachetables par la société sur un préavis d'au moins 30 jours à 25,00 \$ l'action et moyennant les dividendes accumulés et impayés.
Conversion par la société :	À compter du 15 mai 2004, les actions privilégiées de série 1 sont convertibles au gré de la société, sur un préavis d'au moins 40 jours, en un nombre d'actions ordinaires déterminé en divisant 25,00 \$ plus les dividendes accumulés et impayés par le montant le plus élevé entre 3,00 \$ et 95 % du cours des actions ordinaires alors en vigueur.
Conversion par le porteur :	À compter du 15 août 2004, et sous réserve du droit de la société, sur un préavis d'au moins 40 jours avant la date de conversion, de racheter ou d'organiser la vente auprès d'acheteurs remplaçants, les actions privilégiées de série 1 sont convertibles au gré du porteur le 15 ^e jour de chacun des mois de février, de mai, d'août et de novembre de chaque année sur un préavis d'au moins 65 jours en un nombre d'actions ordinaires déterminé en divisant 25,00 \$ plus les dividendes accumulés et impayés par le montant le plus élevé entre 3,00 \$ et 95 % du cours des actions ordinaires alors en vigueur.
Achat à des fins d'annulation :	La société sera en droit d'acheter des actions privilégiées de série 1 à des fins d'annulation sur tout marché boursier où sont inscrites lesdites actions ou par appel d'offres, en tout temps et à n'importe quel prix, ou de toute autre façon à un prix ne dépassant pas le prix le plus élevé offert pour un lot régulier d'actions privilégiées de série 1 sur le marché à la date de l'achat, majoré des coûts de l'achat.
Priorité :	Les actions privilégiées de série 1 auront priorité sur les actions privilégiées de second rang (aucune n'étant actuellement en circulation) et sur les actions ordinaires pour ce qui est du versement des dividendes et de la distribution de l'actif en cas de liquidation ou de dissolution.
Cotes :	Les actions privilégiées de série 1 ont reçu les cotes P-2 (Faible) par CBRS Inc. (« CBRS ») et Pfd-2 (faible) par Dominion Bond Rating Service Limited (« DBRS »).
Couverture des dividendes et couverture par l'actif :	Au 30 septembre 1998 et au 31 décembre 1997 et pour les périodes de douze mois terminées à ces dates, la couverture des dividendes et la couverture par l'actif, compte tenu de la présente émission, mais compte non tenu de toute offre future de titres de participation ou de titres d'emprunt qui pourrait être entreprise étaient comme suit :

	30 septembre 1998	31 décembre 1997
Couverture des dividendes		
• Dividendes sur actions privilégiées	15,5 fois	16,0 fois
• Intérêt sur la dette à long terme et dividendes sur actions privilégiées	4,4 fois	4,7 fois
Couverture par l'actif		
• Dette à long terme et actions privilégiées avant impôts sur le revenu répartis sur des exercices ultérieurs	2,8 fois	2,6 fois
• Dette à long terme et actions privilégiées après impôts sur le revenu répartis sur des exercices ultérieurs	2,8 fois	2,6 fois

EMPLOI DU PRODUIT

Le produit net estimatif de 144 665 000 \$ tiré par la société de la vente des actions privilégiées de série 1 offertes par les présentes sera ajouté au fonds de roulement et servira aux fins générales de la société, notamment aux projets de dépenses en capital antérieurement annoncés par la société, dont l'usine de transformation de l'acier en rouleau de Houston et l'usine de tubes de Blytheville, ainsi qu'à des projets éventuels futurs, à des acquisitions ou à des coentreprises, et vraisemblablement pour financer en partie la deuxième aciérie américaine (dont les plans ont été approuvés en principe par le conseil d'administration de la société).

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉE

Le tableau qui suit présente, au 30 septembre 1998 : i) la structure du capital consolidée de la société; et ii) la structure du capital consolidée de la société redressée compte tenu de la vente des actions privilégiées de série 1 offertes par les présentes. Ce tableau doit être lu avec les principales données financières et données sur l'exploitation consolidées, les états financiers consolidés vérifiés de la société aux 31 décembre 1997 et 1996 et pour les trois exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 1997 et les notes y afférentes ainsi qu'avec le rapport des vérificateurs s'y rapportant (les « états financiers vérifiés »), de même qu'avec les états financiers consolidés comparatifs non vérifiés de la société aux 30 septembre 1998 et 1997 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates (les « états financiers intermédiaires »), inclus ailleurs ou intégrés par renvoi au présent prospectus.

	30 septembre 1998 ¹⁾²⁾	
	Réel	Redressé
	(en milliers de dollars canadiens)	
Dette à long terme (y compris la tranche à court terme) ³⁾		
Effet non garanti 10,58 %, en \$ US	11 787 \$	11 787 \$
Effets non garantis 6,94 %, en \$ US	153 070	153 070
Effets non garantis 7,32 %, en \$ US	153 070	153 070
Déventures non garanties 7,80 %	100 000	100 000
Déventures non garanties 6,00 %, en \$ US	22 524	22 524
Total de la dette à long terme	440 451	440 451
Capitaux propres ⁴⁾		
Actions privilégiées de série 1 ⁵⁾	—	150 000
Actions ordinaires	390 234	390 234
Bénéfices non répartis	587 582	582 247
Redressement cumulatif au titre de la conversion de devises	75 156	75 156
Total des capitaux propres	1 052 972	1 197 637
Total de la structure du capital	1 493 423 \$	1 638 088 \$

- 1) Il n'y a eu aucun changement important dans la structure du capital consolidée d'IPSCO entre le 31 décembre 1997 et la date du présent prospectus, exception faite de la division des actions ordinaires à raison de trois pour deux qui est entrée en vigueur le 9 mars 1998.
- 2) Pour faciliter la lecture, certains montants en dollars américains ont été convertis en dollars canadiens selon un taux de change de 1,00 \$ US = 1,5307 \$ CA.
- 3) Les conditions générales des titres d'emprunt du tableau ci-dessus sont présentées à la note 8 afférente aux états financiers vérifiés.
- 4) Le capital autorisé de la société consiste en un nombre illimité d'actions ordinaires, dont 40 703 436 étaient en circulation au 30 septembre 1998 (ne comprend pas 2 162 250 actions ordinaires qui peuvent être émises aux termes des options d'achat d'actions qui n'ont pas été levées en vertu du régime d'options d'achat d'actions de la société), un nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang, dont aucunes n'étaient en circulation, et un nombre illimité d'actions privilégiées de second rang, dont aucunes n'étaient en circulation.
- 5) Les montants redressés donnent effet au projet d'émission des actions privilégiées de série 1.

COUVERTURE DES DIVIDENDES ET COUVERTURE PAR L'ACTIF

Couverture des dividendes

Compte tenu de la présente émission, la somme nécessaire au paiement des dividendes annuels sur la totalité des actions privilégiées en circulation de la société s'élèvera à 8,25 millions de dollars. Le bénéfice net consolidé de la société était de 128 millions de dollars pour la période de douze mois terminée le 30 septembre 1998 ou de 15,5 fois la somme nécessaire au paiement des dividendes annuels sur la totalité des actions privilégiées en circulation, et de 132 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997 ou de 16,0 fois la somme nécessaire au paiement des dividendes annuels sur la totalité des actions privilégiées en circulation.

Compte tenu de la présente émission, la somme nécessaire au paiement des intérêts annuels sur la dette à long terme consolidée de la société conjuguée à la somme nécessaire au paiement des dividendes annuels sur la totalité des actions privilégiées en circulation majorée d'un équivalent avant impôts, s'élevait à 43 millions de dollars pour la période de douze mois terminée le 30 septembre 1998 et à 42 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997. Le bénéfice net consolidé de la société, compte non tenu de l'intérêt sur la dette à long terme consolidée, les impôts sur le revenu et les dividendes sur les actions privilégiées, totalisait 192 millions de dollars pour la période de douze mois terminée le 30 septembre 1998 ou 4,4 fois les sommes nécessaires au paiement des dividendes et des intérêts annuels correspondantes et 197 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 1997 ou 4,7 fois les sommes nécessaires au paiement des dividendes et des intérêts annuels correspondantes.

Couverture par l'actif

L'actif corporel net consolidé de la société, compte tenu de la présente émission et avant déduction de la dette à long terme était comme suit respectivement au 30 septembre 1998 et au 31 décembre 1997 :

	30 septembre 1998	31 décembre 1997
	(en millions)	
Immobilisations corporelles — au coût	1 422 \$	1 268 \$
Déduire — Amortissement cumulé	(270)	(247)
Ajouter — Actif à court terme (déduction faite des impôts sur le revenu répartis sur des exercices ultérieurs)	544	594
Déduire — Passif à court terme (déduction faite de la tranche à court terme de la dette à long terme)	(208)	(263)
Ajouter — Charges reportées	3	4
Déduire — Droit à la retraite différé	(4)	(7)
Ajouter — Produit net estimatif tiré des actions privilégiées de série 1	145	145
Actif corporel net consolidé avant impôts sur le revenu répartis sur des exercices ultérieurs	1 632	1 494
Ajouter — Impôts sur le revenu répartis sur des exercices ultérieurs	6	4
Actif corporel net consolidé après impôts sur le revenu répartis sur des exercices ultérieurs	<u>1 638 \$</u>	<u>1 498 \$</u>

Compte tenu de la présente émission, la dette à long terme consolidée et la valeur comptable des actions privilégiées en circulation totalisaient 590 millions de dollars au 30 septembre 1998 et 570 millions de dollars au 31 décembre 1997. D'après ce qui précède, l'actif corporel net consolidé au 30 septembre 1998 totalisait 2,8 fois la dette à long terme consolidée et la valeur comptable des actions privilégiées avant impôts sur le revenu répartis sur des exercices ultérieurs, et 2,8 fois ce montant après impôts sur le revenu répartis sur des exercices ultérieurs. Au 31 décembre 1997, l'actif corporel net consolidé totalisait 2,6 fois la dette à long terme consolidée et la valeur des actions privilégiées avant impôts sur le revenu répartis sur des exercices ultérieurs, et 2,6 fois ce montant après impôts sur le revenu répartis sur des exercices ultérieurs.

La couverture des dividendes et la couverture par l'actif qui précèdent ne tiennent pas compte de toute autre offre future de titres de participation ou de titres d'emprunt qui pourrait être entreprise.

COTES

Les actions privilégiées de série 1 ont reçu les cotes P-2 (Faible) par CBRS et Pfd-2 (faible) par DBRS.

La cote P-2 (Faible) accordée par CBRS aux actions privilégiées de série 1 est la troisième des trois sous-catégories de la deuxième des cinq catégories standard établies par CBRS pour les actions privilégiées. D'après l'échelle de cotation de CBRS, les actions privilégiées cotées P-2 (Faible) possèdent certaines caractéristiques d'un crédit de bonne qualité, où l'actif et le bénéfice sont bien assurés, mais moins solides que dans le cas de cotes de catégorie P-1.

Au moyen de sa nouvelle échelle de cotation des actions privilégiées, DBRS a accordé une cote Pfd-2 (faible) aux actions privilégiées de série 1. D'après l'échelle de cotation de DBRS, les sociétés dont les actions privilégiées sont cotées Pfd-2, soit dans la deuxième des cinq catégories utilisées par DBRS pour les actions privilégiées, ont une qualité de crédit satisfaisante, la protection des dividendes et du capital est assez considérable, mais le bénéfice, le bilan et les ratios de couverture ne sont pas aussi solides que dans le cas des sociétés cotées Pfd-1.

Aucune des cotes ci-dessus ne doit être considérée comme une recommandation d'acheter, de vendre ou de détenir des titres dans la mesure où ces cotes ne renvoient pas au marché, au cours ou à la pertinence vis-à-vis d'un investisseur précis. Les cotes ci-dessus peuvent être révisées ou retirées en tout temps par les organismes respectifs.

DESCRIPTION DU PLACEMENT

Le texte qui suit constitue un résumé des principaux droits, privilèges, restrictions et conditions rattachés aux actions privilégiées de série 1 offertes par le présent prospectus :

Dividendes

Les porteurs d'actions privilégiées de série 1 seront en droit de recevoir des dividendes en espèces privilégiés et cumulatifs fixes lorsque le conseil d'administration en déclarera, au taux de 1,3750 \$ l'action par année, payables en versements trimestriels de 0,3438 \$ le 15^e jour de chacun des mois de février, de mai, d'août et de novembre de chaque année (la « date de versement des dividendes » chaque). Les dividendes s'accumuleront à partir de la date d'émission; le premier de ces dividendes, s'il est déclaré par les administrateurs, sera versé en date du 15 février 1999 et, en supposant que la date d'émission sera le 13 novembre 1998, il sera de 0,3513 \$ l'action.

Liquidation ou dissolution

En cas de liquidation ou de dissolution de la société, volontaire ou non, ou de toute autre distribution de l'actif de la société parmi ses actionnaires aux fins de liquidation de ses affaires, les porteurs d'actions privilégiées de série 1 seront en droit de recevoir 25,00 \$ par action privilégiée de série 1 plus tout dividende préférentiel cumulatif impayé s'y rapportant avant qu'un montant quelconque ne soit payé aux porteurs d'actions privilégiées de second rang ou d'actions ordinaires ou aux porteurs d'autres actions d'un rang inférieur à celui des actions privilégiées de série 1 pour ce qui est d'une liquidation ou d'une dissolution. Les porteurs d'actions privilégiées de série 1 n'auront pas le droit de recevoir toute autre distribution de l'actif de la société.

Achat à des fins d'annulation

Sous réserve des dispositions décrites à la section « Restrictions visant les dividendes et le retrait d'actions », la société peut en tout temps acheter à des fins d'annulation la totalité ou une partie des actions privilégiées de série 1 à n'importe quel prix par appel d'offres à la totalité des porteurs d'actions privilégiées de série 1 ou par l'entremise d'un quelconque marché boursier sur lequel les actions privilégiées de série 1 sont cotées, ou de n'importe quelle autre façon, pourvu que, dans le cas d'un achat de n'importe quelle autre façon, le prix des actions privilégiées de série 1 achetées de cette façon à des fins d'annulation ne dépasse pas le cours le plus élevé offert pour un lot régulier des actions privilégiées de série 1 sur tout marché boursier sur lequel lesdites actions sont cotées, à la date de l'achat à des fins d'annulation, et majoré des coûts de l'achat.

Rachat par la société

Les actions privilégiées de série 1 ne sont pas rachetables avant le 15 mai 2004. Sous réserve des dispositions visant toute action de rang égal ou supérieur à celui des actions privilégiées de série 1 et des dispositions décrites à la section « Restrictions visant les dividendes et le retrait d'actions », la société pourra racheter, en tout temps à compter

du 15 mai 2004, la totalité ou une partie des actions privilégiées de série 1 en circulation. Ce rachat peut être effectué par le versement en espèces du montant de 25,00 \$ l'action privilégiée de série 1 et de la totalité des dividendes accumulés et impayés s'y rapportant jusqu'à la date à laquelle les actions privilégiées de série 1 sont rachetées exclusivement. La société donnera un préavis d'au moins 30 jours et d'au plus 60 jours de tout rachat à chaque porteur d'actions privilégiées de série 1 à racheter.

Si moins que la totalité des actions privilégiées de série 1 doivent être rachetées à quelque moment que ce soit, les actions ainsi rachetées seront tirées au sort ou choisies de toute autre manière équitable, comme en décidera la société.

Conversion en actions ordinaires au gré de la société

Les actions privilégiées de série 1 ne seront pas convertibles au gré de la société avant le 15 mai 2004. À compter du 15 mai 2004, la société peut, sous réserve de l'approbation de la Bourse de Toronto et de toute autre bourse à laquelle sont inscrites les actions, convertir en tout temps la totalité ou à l'occasion une partie des actions privilégiées de série 1 en circulation en actions ordinaires non cessibles et entièrement libérées. Le nombre d'actions ordinaires visées par la conversion de ces actions privilégiées de série 1 sera déterminé en divisant 25,00 \$ plus les dividendes accumulés et impayés par le montant le plus élevé entre 3,00 \$ et 95 % du cours moyen pondéré desdites actions ordinaires à la Bourse de Toronto pendant la période de 20 jours de bourse se terminant le quatrième jour avant la date fixée pour la conversion ou, si ce quatrième jour n'est pas un jour de bourse, le jour de bourse précédent (le « cours du marché »). Aucune fraction d'action ordinaire ne sera émise au moment de la conversion d'actions privilégiées de série 1, mais à la place, la société effectuera des paiements au comptant.

La société donnera un préavis de toute conversion au moins 40 jours avant la date fixée pour la conversion. Si moins que la totalité des actions privilégiées de série 1 en circulation doivent être converties à quelque moment que ce soit, les actions privilégiées de série 1 ainsi converties seront tirées au sort ou choisies de toute autre manière équitable, comme en décidera la société.

Conversion en actions ordinaires au gré du porteur

À compter du 15 août 2004, chaque action privilégiée de série 1 sera convertible au gré du porteur le 15^e jour de chacun des mois de février, de mai, d'août et de novembre de chaque année (la « date de conversion ») sur préavis (l'« avis de conversion ») d'au moins 65 jours avant la date de conversion en un nombre d'actions ordinaires non cessibles et entièrement libérées de la société qui sera déterminé en divisant 25,00 \$ plus les dividendes accumulés et impayés par le montant le plus élevé entre 3,00 \$ et 95 % du cours au marché desdites actions ordinaires, alors en vigueur. Aucune fraction d'action ordinaire ne sera émise à la conversion d'actions privilégiées de série 1, mais à la place, la société effectuera des paiements au comptant.

Si un porteur d'actions privilégiées de série 1 présente un avis de conversion à la société, celle-ci peut choisir de racheter la totalité ou une partie des actions privilégiées de série 1 visées par l'avis de conversion (les « actions visées »), ou d'en organiser la vente auprès d'un acheteur tiers. Ledit rachat ou achat doit être effectué par le versement d'un montant en espèces de 25,00 \$ l'action et des dividendes accumulés et impayés jusqu'à la date de conversion exclusivement.

Si la société choisit de racheter les actions visées ou d'en organiser la vente, elle devra, au plus tard 40 jours avant la date de conversion, envoyer un avis à tous les porteurs ayant présenté un avis de conversion indiquant :

- i) le nombre d'actions visées rachetées par la société;
- ii) le nombre d'actions visées vendues auprès d'un autre acheteur; et
- iii) le nombre d'actions visées converties en actions ordinaires.

de manière à ce que la totalité des actions visées soient ou rachetées, ou achetées, ou converties à la date de conversion et que la proportion des actions visées qui sont soit rachetées, soit achetées, soit converties à la date de conversion soit la même pour chaque porteur d'actions présentant un avis de conversion.

Restrictions visant les dividendes et le retrait d'actions

Tant que des actions privilégiées de série 1 sont en circulation, la société ne pourra prendre aucune des mesures suivantes sans avoir obtenu l'approbation préalable exigible par les statuts de la société et par la loi applicable en

vigueur et l'approbation des porteurs d'actions privilégiées de série 1 en circulation inscrits, comme indiqué à la section « Modifications » ci-dessous :

- a) déclarer, payer ou réserver à des fins de paiement tout dividende sur des actions ordinaires ou sur d'autres actions de la société dont le rang, pour ce qui est du versement des dividendes, est inférieur à celui des actions privilégiées de série 1 (sauf des dividendes en actions de la société qui sont payables en actions de rang inférieur à celui des actions privilégiées de série 1 en ce qui a trait au versement de dividendes);
- b) racheter, acheter ou autrement rembourser ou encore procéder à une distribution de capital relativement à des actions ordinaires ou à d'autres actions de la société dont le rang, pour ce qui est du rendement du capital, est inférieur à celui des actions privilégiées de série 1 (sauf au moyen du produit net en espèces d'une émission, faite à peu près en même temps, d'actions de la société de rang inférieur à celui des actions privilégiées de série 1 en ce qui a trait à la priorité en cas de liquidation ou de dissolution);
- c) racheter, acheter ou autrement rembourser moins que la totalité des actions privilégiées de série 1 alors en circulation;
- d) racheter, acheter ou autrement rembourser d'autres actions de la société dont le rang, pour ce qui est du versement des dividendes ou en cas de liquidation ou de dissolution, est égal à celui des actions privilégiées de série 1 (sauf dans le cas de l'exercice d'une obligation d'achat, d'un fonds d'amortissement, d'un privilège de rachat au gré du porteur ou d'un rachat obligatoire à l'égard de ces actions);

à moins que la totalité des dividendes accumulés jusqu'à la date de versement des dividendes la plus récente alors payables relativement aux actions privilégiées de série 1 n'aient été déclarés et versés ou réservés à des fins de paiement et que la totalité des dividendes alors payables sur la totalité des autres actions de la société d'un rang supérieur ou égal à celui des actions privilégiées de série 1 pour ce qui est du paiement des dividendes alors émises et en circulation n'aient été déclarés et versés ou réservés à des fins de paiement.

Droits de vote

Les porteurs d'actions privilégiées de série 1 ne seront pas en droit d'être convoqués, d'assister et de voter à une assemblée des actionnaires de la société, à moins que la société n'ait pas satisfait à son obligation de déclarer et de verser huit dividendes trimestriels, consécutifs ou non, sur les actions privilégiées de série 1. Dans ce cas et seulement tant que lesdits dividendes demeureront arriérés, les porteurs d'actions privilégiées de série 1 alors en circulation seront en droit d'être convoqués et d'assister à toutes les assemblées des actionnaires de la société et d'y exprimer un vote par action privilégiée de série 1 détenue.

Modifications

Les conditions s'attachant aux actions privilégiées de série 1 en tant que série ne peuvent être supprimées, modifiées ou élaborées que sur autorisation des porteurs d'actions privilégiées de série 1, ladite autorisation pouvant être donnée, si la loi applicable le permet, par écrit par les porteurs d'au moins deux tiers des actions privilégiées de série 1 alors en circulation ou par une résolution adoptée par le vote affirmatif d'au moins deux tiers des voix exprimées à une assemblée ou à la reprise de l'assemblée des porteurs d'actions privilégiées de série 1 alors en circulation dûment convoqués à cet effet.

ÉMISSION INSCRITE EN COMPTE

Sauf comme il est autrement indiqué ci-dessous, les actions privilégiées de série 1 seront émises sous forme d'« émission inscrite en compte » et elles devront être achetées ou transférées par l'intermédiaire des adhérents (l'« adhérent ») au service de dépôt de La Caisse canadienne de dépôt de valeurs limitée ou d'un successeur de celle-ci (collectivement appelés la « Caisse »), ou de son prête-nom, qui comprennent des courtiers en valeurs mobilières, des banques et des sociétés de fiducie. À la date de clôture, la société fera en sorte qu'un certificat global représentant les actions privilégiées de série 1 soit livré à la Caisse ou à son prête-nom et immatriculé à leur nom. Sauf comme il est décrit ci-dessous, aucun acquéreur d'actions privilégiées de série 1 n'aura le droit de recevoir de la part de la société ou de la Caisse un certificat ou un autre instrument attestant sa propriété, et aucun acquéreur ne figurera dans les registres tenus par la Caisse si ce n'est pas l'intermédiaire du compte d'inscription d'un adhérent qui agit au nom de l'acquéreur. Chaque acquéreur d'actions privilégiées de série 1 recevra un avis d'exécution de l'achat de la part du courtier inscrit auprès duquel les actions privilégiées de série 1 auront été achetées, conformément aux pratiques et procédés du courtier. Les pratiques des courtiers en valeurs mobilières inscrits peuvent varier, mais l'avis

d'exécution de l'achat est généralement émis promptement après l'exécution de l'ordre du client. La Caisse est chargée d'établir et de tenir des comptes d'inscription pour ceux de ses adhérents qui ont des intérêts dans les actions privilégiées de série 1. Aucun certificat attestant les actions privilégiées de série 1 ne sera émis aux acquéreurs, et l'inscription sera faite au service de dépôt de la Caisse.

Ni la société ni les preneurs fermes n'assumeront quelque responsabilité que ce soit à l'égard : a) de tout aspect des registres ayant trait à la propriété véritable des actions privilégiées de série 1 détenues par la Caisse ou aux paiements s'y rapportant; b) de la tenue, de la supervision ou de l'examen des registres relatifs aux actions privilégiées de série 1; ni c) de tout avis donné ou de toute déclaration faite par ou à l'égard de la Caisse ainsi que de ceux que renferme le présent prospectus et qui se rapportent aux règles régissant la Caisse ou à toute mesure devant être prise par la Caisse ou sur instruction de ses adhérents. Les règles régissant la Caisse stipulent que celle-ci agit en tant que mandataire et dépositaire pour le compte des adhérents. En conséquence, les adhérents doivent s'en remettre seulement à la Caisse, et les personnes qui ne sont pas des adhérents et qui ont des intérêts dans les actions privilégiées de série 1 doivent s'en remettre uniquement aux adhérents, en ce qui a trait aux paiements faits à la Caisse par ou pour le compte de la société à l'égard des actions privilégiées de série 1.

Si i) les lois applicables l'exigent; ii) le système d'inscription en compte cesse d'exister; iii) la Caisse informe la société qu'elle n'est plus disposée à s'acquitter comme il se doit de ses responsabilités de dépositaire à l'égard des actions privilégiées de série 1 ou n'est plus en mesure de le faire, et que la société soit incapable de lui trouver un successeur compétent; ou iv) la société, à son gré, décide de mettre fin au système d'inscription en compte, les certificats représentant les actions privilégiées de série 1 seront alors disponibles par l'entremise de la Caisse.

Mode de transfert, de rachat ou de conversion

Le transfert, le rachat ou la conversion des actions privilégiées de série 1 seront effectués par l'intermédiaire des registres tenus par la Caisse ou son prête-nom, dans le cas des intérêts des adhérents, et par l'intermédiaire des registres des adhérents, dans le cas des intérêts d'autres personnes que les adhérents. Les acquéreurs d'actions privilégiées de série 1 qui ne sont pas des adhérents mais qui désirent obtenir le rachat, la conversion, l'achat, la vente ou le transfert de la propriété des actions privilégiées de série 1 ou d'autres intérêts dans celles-ci ne peuvent le faire que par l'entremise d'adhérents.

La capacité d'un acquéreur de donner en gage des actions privilégiées de série 1 ou de prendre d'autres mesures à l'égard de ses intérêts dans des actions privilégiées de série 1 (autrement que par l'intermédiaire d'un adhérent) peut être limitée en raison de l'absence d'un certificat matériel.

Versement de dividendes et d'autres sommes

Les dividendes et autres sommes se rapportant aux actions privilégiées de série 1 seront payés par la société à la Caisse ou à son prête-nom, selon le cas, en tant que porteur inscrit des actions privilégiées de série 1. Tant que la Caisse ou son prête-nom demeurera le porteur inscrit des actions privilégiées de série 1, la Caisse ou son prête-nom, selon le cas, sera considéré comme l'unique propriétaire des actions privilégiées de série 1 aux fins de la réception des paiements sur ces actions.

La société s'attend à ce qu'à la date de réception de tout paiement se rapportant aux actions privilégiées de série 1, la Caisse ou son prête-nom porte au crédit des comptes des adhérents des paiements d'un montant proportionnel à leurs intérêts à titre bénéficiaire dans le nombre de ces actions privilégiées de série 1, comme l'indiquent les registres de la Caisse ou de son prête-nom. La société s'attend également à ce que les paiements que les adhérents feront aux propriétaires d'intérêts à titre bénéficiaire dans les actions privilégiées de série 1 soient régis par les instructions permanentes et les pratiques usuelles, comme dans le cas des titres détenus au porteur pour le compte de clients immatriculés au nom de courtiers, et que les adhérents seront responsables de ces paiements. La responsabilité de la société à l'égard des actions privilégiées de série 1 émises sous forme d'inscription en compte est limitée au paiement de toute somme due sur ces actions privilégiées de série 1 à la Caisse ou à son prête-nom.

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, comptables agréés, et sur lesquels ils ont fait rapport. Les principales données financières consolidées aux 30 septembre 1998 et 1997 et pour les périodes de neuf mois terminées à ces dates sont tirées des états financiers intermédiaires d'IPSCO 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.

	Neuf mois terminés les 30 septembre		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)						
Données tirées de l'état des résultats :							
Ventes	853 240 \$	727 228 \$	1 025 642 \$	804 898 \$	706 306 \$	847 916 \$	573 224 \$
Coût des produits vendus (inclut amortissement et gains et pertes de change)	678 856	559 377	795 187	652 831	563 346	724 595	494 428
Marge brute	174 384	167 851	230 455	152 067	142 960	123 321	78 796
Charges de vente, de recherche et d'administration	38 899	31 718	44 458	42 082	38 730	37 712	35 703
Bénéfice d'exploitation	135 485	136 133	185 997	109 985	104 230	85 609	43 093
Intérêts débiteurs (créditeurs) nets	11 601	(2 432)	(1 900)	(11 828)	(14 699)	(3 803)	(3 777)
Bénéfice avant impôts sur le revenu	123 884	138 565	187 897	121 813	118 929	89 412	46 870
Impôts sur le revenu	34 219	44 496	55 724	38 515	37 274	31 697	18 173
Bénéfice net	89 665 \$	94 069 \$	132 173 \$	83 298 \$	81 655 \$	57 715 \$	28 697 \$
Bénéfice par action ordinaire							
en circulation	2,20 \$	2,31 \$	3,25 \$	2,05 \$	2,01 \$	1,42 \$	0,94 \$
dilué	2,13 \$	2,24 \$	3,14 \$	2,00 \$	1,98 \$	1,41 \$	0,93 \$
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (en milliers)	40 703	40 683	40 667	40 652	40 627	40 600	30 386
Dividendes en espèces par action ordinaire . . .	0,375 \$	0,240 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$	0,320 \$
Données tirées du bilan (à la fin de la période) :							
Fonds de roulement	364 065 \$	346 469 \$	358 312 \$	352 103 \$	225 457 \$	159 134 \$	429 001 \$
Total de l'actif	1 728 689	1 552 698	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)	440 451	409 390	419 537	387 101	287 804	340 801	57 953
Total de l'avoir des porteurs d'actions ordinaires	1 052 972	881 903	933 650	791 261	719 506	662 282	599 065
Autres données :							
BAIIA ²⁾	158 272 \$	150 145 \$	205 209 \$	129 210 \$	124 036 \$	102 025 \$	59 922 \$
Amortissement	22 787	14 012	19 212	19 225	19 806	16 416	16 829
Total des dépenses en capital	104 976	200 208	244 542	118 198	237 840	174 568	40 001
Dépenses en capital de l'aciérie de Montpellier	46 907	90 638	116 010	101 324	220 061	148 647	—
Données sur l'exploitation :							
Tonnes de produits finis livrées ³⁾ (en milliers) . .	1 297,7	978,7	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)	1 164,9	762,9	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⁾	0,82	0,82	0,81	0,85	0,85	0,84	1,03
Prix par tonne livrée ⁶⁾	736 \$	743 \$	754 \$	694 \$	699 \$	628 \$	574 \$
Bénéfice d'exploitation par tonne livrée ⁶⁾	117 \$	139 \$	137 \$	95 \$	103 \$	63 \$	43 \$

- 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 (crédeurs) 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 des livraisons de l'aciérie de Montpellier pendant la période de mise en service (qui a pris fin le 3 mai 1998) et par la suite. En 1998, durant la mise en service, les livraisons ont totalisé 138 300 tonnes, et en 1997, elles étaient de 30 000 tonnes (la totalité ayant été livrée pendant le quatrième trimestre de 1997).
- 4) Compte tenu de la production d'acier en rouleau et de tôle forte par l'aciérie de Montpellier pendant la période de mise en service (qui a pris fin le 3 mai 1998) et par la suite. En 1998, pendant la mise en service, la production a atteint 136 800 tonnes, et en 1997, elle était de 43 700 tonnes (la totalité ayant été produite pendant le quatrième trimestre de 1997).
- 5) Aciérie de Regina seulement.
- 6) Compte non tenu des livraisons de l'aciérie de Montpellier pendant la période de mise en service (qui a pris fin le 3 mai 1998), mais compte tenu de ces livraisons par la suite. En 1998, durant la mise en service, les livraisons ont totalisé 138 300 tonnes, et en 1997, elles étaient de 30 000 tonnes (la totalité ayant été livrée pendant le quatrième trimestre de 1997).

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

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

Aperçu

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 canadien et américain.

i) Produits sidérurgiques (acier laminé à chaud en rouleau, en tôle forte et quasi-tôle forte, et tôle forte discrète)

L'acier laminé à chaud en rouleau est produit en épaisseurs de tôle, de quasi-tôle forte et tôle forte, a une largeur maximale de 120 pouces et peut normalement supporter un poids de 70 000 lb/po². 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 au Canada et aux États-Unis. La tôle forte discrète (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/po². Les marchés combinés du Canada et des États-Unis pour l'acier laminé à chaud en rouleau et la tôle forte 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 $\frac{3}{4}$ de pouce et d'une largeur maximale de 96 pouces, pouvant supporter jusqu'à 100 000 lb/po². Elle peut produire de la tôle forte discrète avec des caractéristiques particulières, mais d'une épaisseur maximale de 3 pouces, d'une largeur maximale de 120 pouces, pouvant supporter jusqu'à 100 000 lb/po². 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 plat. La tôle forte discrète et la quasi-tôle forte sont commercialisées pour les secteurs de la fabrication, de l'agriculture, de la construction, du transport et de l'énergie. La tôle forte 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 de tubes en d'acier qui incluent : 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 au Canada et aux États-Unis 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.

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 les produits tubulaires en acier autres que pour le secteur de l'énergie qu'IPSCO fabrique (y compris les tuyaux ordinaires et les profilés creux de construction) a représenté approximativement 4,9 millions de tonnes en 1997 au Canada et aux États-Unis, dont 657 000 tonnes sous forme d'importations. Ces produits comprennent principalement les profilés creux de construction et les tuyaux ordinaires pour la plomberie, et les utilisations finales incluent la construction et la fabrication d'équipement. La demande liée à ces produits 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. Bon nombre des installations de transformation de l'acier en rouleau au Canada et aux États-Unis

fabriquent des produits de taille, de résistance et de qualité limitées et, exception faite d'IPSCO, moins de dix comportent un laminoir de finissage. 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 finaux et ne rencontre guère de concurrence intense au niveau des importations. Les utilisateurs finaux sont généralement les mêmes que ceux décrits à la section « 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.

	Neuf mois terminés les 30 septembre		Exercices terminés les 31 décembre		
	1998	1997	1997	1996	1995 ¹⁾
Produits sidérurgiques	40 %	25 %	25 %	23 %	28 %
Produits tubulaires pour le secteur de l'énergie					
Grand diamètre	16 %	8 %	11 %	14 %	11 %
Autres produits tubulaires pour le secteur de l'énergie	19 %	35 %	35 %	29 %	28 %
Autres produits transformés					
Produits tubulaires autres que pour le secteur de l'énergie	9 %	12 %	11 %	14 %	14 %
Transformation de l'acier en rouleau	16 %	20 %	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 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 installations de la société sont souvent conçues afin de permettre de changer leur répartition de produits en fonction des marchés finaux qui entraînent la rentabilité la plus élevée. La phase de croissance de l'aciérie de Montpellier a grandement augmenté la capacité de production d'acier de la société et a entraîné une réorientation de sa gamme de produits vers les produits sidérurgiques.

Le tonnage livré aux clients des États-Unis par les exploitations canadiennes et américaines de la société au cours des neuf premiers mois de 1998 et durant les exercices 1997, 1996 et 1995 ont représenté respectivement environ 51 %, 26 %, 30 % et 26 % du total des expéditions de la société. Sous réserve de la conjoncture du marché, à mesure que l'aciérie de Montpellier accroît sa production, la société s'attend à ce que les expéditions aux clients des États-Unis, particulièrement de produits sidérurgiques, augmentent davantage. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque — Risques inhérents à la construction, au démarrage et à l'accroissement de la production ».

Le tableau suivant présente certaines données sur les ventes et les expéditions trimestrielles historiques de la société :

Ventes (en millions de dollars)

	1 ^{er} trim.	2 ^e trim.	3 ^e trim.	4 ^e trim.
1998 ¹⁾	283,6 \$	286,9 \$	282,7 \$	—
1997 ¹⁾	228,6	224,5	274,1	298,4 \$
1996	168,1	183,8	220,2	232,8
1995 ²⁾	198,4	182,0	158,9	167,0

Expéditions (en milliers de tonnes)

	1 ^{er} trim.	2 ^e trim.	3 ^e trim.	4 ^e trim.
1998 ³⁾	471,4	441,7	384,6	—
1997 ³⁾	319,0	304,4	355,3	411,9
1996	243,7	276,9	319,0	320,5
1995 ²⁾	297,5	251,0	221,8	240,8

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

2) 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.

3) Inclut les expéditions de l'aciérie de Montpelier.

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. Bien que les coûts de la ferraille de la société soient demeurés relativement stables au cours des six premiers mois de 1998, ils ont diminué au troisième trimestre de 1998.

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 et les services d'approvisionnement en gaz. 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 écréage 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. Ce contrat prévoit aussi des interruptions et par conséquent, l'approvisionnement en électricité à l'aciérie de Montpelier est également assujéti à un écréage 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 l'acier laminé à chaud en rouleau et la tôle forte. 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 d'acier. Au cours des neuf premiers mois de 1998 et durant les exercices 1997, 1996 et 1995, les achats de la société auprès de tiers ont représenté respectivement 216 700 tonnes, 475 000 tonnes, 295 000 tonnes et 81 600 tonnes. Au cours du troisième trimestre de 1998, les achats auprès de tiers ont totalisé 20 900 tonnes par rapport à 147 800 tonnes au troisième trimestre de 1997, les achats s'étant essentiellement limités aux produits non fabriqués par la société au troisième trimestre de 1998. 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. Au cours de 1997 et 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.

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 :

	Neuf mois terminés les 30 septembre		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)	80 %	77 %	78 %	81 %	80 %
Charges de vente, de recherche et d'administration	4 %	4 %	4 %	5 %	5 %
Bénéfice d'exploitation	16 %	19 %	18 %	14 %	15 %
Intérêts débiteurs (créditeurs) nets	1 %	—	—	(1 %)	(2 %)
Bénéfice avant impôts sur le revenu	15 %	19 %	18 %	15 %	17 %
Impôts sur le revenu	4 %	6 %	5 %	5 %	5 %
Bénéfice net	11 %	13 %	13 %	10 %	12 %

La société s'est engagée à fournir environ 400 000 tonnes de conduites de gaz naturel de grand diamètre à Alliance. La production de tubes dans le cadre de ce projet a démarré en septembre 1998 à l'usine de tubes de grand diamètre de Regina et devrait se poursuivre pendant environ 19 mois. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque — Activités liées aux tubes de grand diamètre ».

En ce qui concerne le reste de 1998, la hausse marquée des importations de produits sidérurgiques en Amérique du Nord, surtout aux États-Unis, devrait diminuer aussi bien les prix obtenus que la demande au cours du quatrième trimestre à l'égard des produits concernés, car les détaillants réduisent leurs stocks après avoir passé des commandes excessives dans la tentative apparente de profiter de la faiblesse des prix. Ce phénomène devrait réduire le bénéfice de la société pour le quatrième trimestre. La reprise saisonnière habituelle des activités de forage, bien qu'elle soit inférieure aux niveaux ordinaires, devrait mitiger quelque peu ce déclin. De plus, en raison de la chute récente du prix de la ferraille, qui constitue la principale matière première d'IPSCO, l'incidence sur les marges découlant des pressions sur les prix a été plutôt mitigée. Le moment exact des fluctuations de la demande et des prix est difficilement prévisible, de même que les plans de forage liés aux conditions météorologiques. La société s'attend à ce que les profits du quatrième trimestre soient inférieurs à ceux du troisième trimestre, mais ne peut prédire l'importance de la baisse à l'heure actuelle. Se reporter aux rubriques « Facteurs de risques — 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 ».

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.

Résultats d'exploitation de la période de neuf mois terminée le 30 septembre 1998

Ventes

Les ventes, compte non tenu de la production de l'aciérie de Montpellier jusqu'au 3 mai 1998, ont augmenté de 17 % pour s'établir à 853,2 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 1998, alors qu'elles étaient de 727,2 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 1997, ce qui est principalement attribuable à l'augmentation des expéditions de tubes de grand diamètre et à l'incidence des ventes de l'aciérie de Montpellier depuis le 4 mai 1998. Grâce à la production de l'aciérie de Montpellier, les expéditions à des tiers ont atteint un niveau record de 1 297 700 tonnes, soit 33 % de plus qu'au cours des neuf premiers mois de 1997. Exception faite des 138 300 tonnes expédiées par l'aciérie de Montpellier avant le 4 mai 1998, le volume des ventes des neuf premiers mois de 1998, soit 1 159 400 tonnes, a dépassé de 18 % celui de la même période de l'exercice précédent, surtout en raison de la tôle forte discrète produite à Montpellier. Le prix de vente unitaire moyen des produits autres que ceux de l'aciérie de Montpellier jusqu'au 3 mai 1998 a diminué de 2 % par rapport à celui de la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui reflète une modification de la répartition de la production.

Produits sidérurgiques

Compte tenu de l'aciérie de Montpellier, les ventes des produits sidérurgiques se sont élevées à 515 900 tonnes, un bond de 113 % par rapport à la même période de l'exercice 1997. Les 329 900 tonnes expédiées par l'aciérie de Montpellier constituent le principal facteur de cette hausse. Le prix de vente unitaire moyen, compte non tenu de l'acier provenant de l'aciérie de Montpellier avant le 4 mai 1998, a grimpé de 2 % comparativement à la même période de l'exercice précédent.

Produits tubulaires et autres produits transformés

Le volume des ventes des produits tubulaires a devancé de 7 % celui des neuf premiers mois 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 37 %. Quant aux ventes de tubes de grand diamètre pour le transport du gaz, au cours des neuf premiers mois de 1998, elles ont totalisé 214 700 tonnes, alors qu'elles n'avaient atteint que 80 200 tonnes au cours des neuf premiers mois 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 cours des neuf premiers mois de 1998, le volume des ventes des autres produits transformés a grimpé de 4 % 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 et la faiblesse du secteur de la fabrication d'équipement agricole. Par ailleurs, IPSCO a enregistré une croissance de 7 % de son volume de ventes d'acier coupé à longueur comparativement aux neuf premiers mois de 1997. Le prix de vente unitaire moyen est demeuré sensiblement le même depuis les neuf premiers mois de 1997.

Coût des produits vendus

Le coût des produits vendus, compte tenu des produits de l'aciérie de Montpellier après le 3 mai 1998, a atteint 657,2 millions de dollars au cours des neuf premiers mois de 1998, soit 20 % de plus que les 545,9 millions de dollars enregistrés au cours des neuf premiers mois de 1997, principalement en raison de l'incidence de l'aciérie de Montpellier. La production d'acier en rouleau et de tôle forte de l'aciérie de Regina et de l'aciérie de Montpellier s'est élevée à 1 164 900 tonnes, auxquelles se sont ajoutées 242 900 tonnes d'acier acheté, soit 24 % 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 %. Le principal arrêt non prévu a été causé par l'écrêtage des pointes effectué par le service public de la région. L'aciérie de Montpellier est passée de la phase de démarrage à la phase d'accroissement de sa production pendant le deuxième trimestre de 1998 et son taux d'utilisation se situait aux alentours des 55 % au troisième trimestre de 1998. Au cours de la phase d'accroissement de la production, des interruptions de service prévues et non prévues ont eu lieu afin de permettre à l'entrepreneur général de corriger des vices d'équipement. Les coûts de mise en service liés à l'aciérie de Montpellier 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 forte de l'aciérie de Regina et de l'aciérie de Montpellier s'est élevée à 1 164 900 tonnes pour les neuf premiers mois de 1998, contre 762 900 tonnes pour les neuf premiers mois de 1997. De cette hausse, 390 800 tonnes sont attribuables à l'inclusion de la production de l'aciérie de Montpellier dans ces résultats. Bien que les coûts de la ferraille de la société soient demeurés relativement stables au cours des six premiers mois de 1998, ils ont beaucoup diminués au troisième trimestre de 1998.

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. Pour les neuf premiers mois de 1998, le taux d'utilisation de l'usine de tubes de petit diamètre soudés par résistance électrique (« ERW ») de la société au Canada a chuté, passant de 77 % à 41 % par rapport aux neuf premiers mois de 1997. 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 90 %, comparativement à 40 % pour les neuf premiers mois de 1997, et l'installation de Geneva, au Nebraska, a

fonctionné à 45 % au cours des neuf premiers mois de 1998, contre 29 % pour la même période de l'exercice précédent.

La principale fonction des installations de transformation de l'acier en rouleau de Regina (Saskatchewan), de Surrey (Colombie-Britannique) 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 cours des neuf premiers mois de 1998, ces installations ont transformé 235 800 tonnes au total, en hausse de 24 000 tonnes comparativement au neuf premiers mois de 1997.

Charges de vente, de recherche et d'administration

Les charges de vente, de recherche et d'administration ont augmenté de 23 % pour s'établir à 38,9 millions de dollars au cours des neuf premiers mois de 1998 par rapport à 31,7 millions de dollars il y a un an, principalement en raison de l'inclusion de l'aciérie de Montpelier dans les résultats après le 3 mai 1998.

Intérêt sur la dette à long terme

L'intérêt sur la dette à long terme est passé de 6,5 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 1997 à 16,3 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 1998 en raison de la fin de la capitalisation des frais d'intérêt libellés en dollars américains liés à l'aciérie de Montpelier, 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 chute du bénéfice avant impôts sur le revenu à 123,9 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 1998, alors qu'il était de 138,6 millions de dollars pour les neuf premiers mois de 1997. Par conséquent, le bénéfice net des neuf premiers mois de 1998 a reculé à 89,7 millions de dollars par rapport aux 94,1 millions de dollars obtenus pour les neuf premiers mois de 1997. Étant donné que l'aciérie de Montpelier 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.

Situation de trésorerie et sources de financement

Variation des liquidités

Le fonds de roulement lié à l'exploitation a totalisé 110,0 millions de dollars au cours des neuf premiers mois de 1998, et l'investissement dans les éléments hors caisse du fonds de roulement liés à l'exploitation a augmenté de 68,7 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 41,3 millions de dollars. Les dividendes versés aux porteurs d'actions ordinaires se sont fixés à 15,3 millions de dollars. Les dépenses relatives aux immobilisations ont atteint 102,0 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. En outre, 1,7 million de dollars de la dette ont été remboursés. Par ailleurs, l'effet sur les liquidités de la conversion des placements dans les filiales étrangères a été de 9,9 millions de dollars. Des actions ordinaires totalisant 0,2 million de dollars ont été émises en vertu du régime d'options d'achat d'actions. Par conséquent, les liquidités ont reculé de 70,6 millions de dollars au cours des neuf premiers mois de 1998 pour s'établir 91,2 millions de dollars au 30 septembre 1998.

Les dépenses en capital de 102,0 millions de dollars de la période, constatées selon la comptabilité d'exercice, sont réparties comme suit : 46,9 millions de dollars pour l'aciérie de Montpelier et 55,1 millions de dollars pour l'agrandissement et l'amélioration d'autres installations d'IPSCO. Il s'agit principalement de la modernisation de l'usine 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 de la convention d'emprunts à long terme la plus restrictive d'IPSCO stipulent que la société doit toujours disposer de capitaux propres dont la valeur comptable atteint au moins 710,9 millions de dollars plus 50 % du bénéfice net postérieur au 30 septembre 1998. En outre, son ratio de liquidité générale ne peut pas être inférieur à 1,5:1. À ces égards, au 30 septembre 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 pour les neuf premiers mois de 1998 ont atteint respectivement 23,7 millions de dollars, 7,4 millions de dollars et 16,3 millions de dollars. Par conséquent, la couverture des intérêts d'IPSCO a été 5,9 fois si l'on se fonde sur l'intérêt couru, tandis qu'elle était de 8,6 fois si l'on considère l'intérêt imputé aux résultats.

En vertu de la convention d'emprunts la plus restrictive 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 septembre 1997 à 29 % au 30 septembre 1998.

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 septembre 1998, elle n'en avait pas vendu. La société dispose de 250 millions de dollars sous forme de crédit bancaire dont 70 % est engagé jusqu'en décembre 2001 et 30 % doit être renouvelé d'année en année. Au 30 septembre 1998, la société n'avait pas effectué de tirage sur cette marge hormis des lettres de crédit d'environ 12 millions de dollars.

Au cours des neuf premiers mois de 1998, les liquidités d'IPSCO ont reculé de 70,6 millions de dollars pour s'établir à 91,2 millions de dollars. En conséquence, son ratio de liquidité générale est monté à 2,7:1. Les chiffres correspondants des neuf premiers mois de 1997 étaient de 56,7 millions de dollars, de 170,0 millions de dollars et de 2,5:1.

Au 30 septembre 1998, le coût estimatif de l'achèvement des programmes d'immobilisations autorisés s'établissait à 133 millions de dollars, dont 31 millions de dollars ont été engagés. En outre, la dette à long terme d'IPSCO de 1,1 million de dollars US devra être remboursé en 1999. Pourvu que sa rentabilité se maintienne, IPSCO prévoit être en mesure de faire face à ces échéances en utilisant ses liquidités, des fonds tirés sur des lignes de crédit bancaires et des fonds provenant de l'exploitation, mais elle pourrait aussi envisager un financement public additionnel par emprunt ou par actions à court terme. Si la construction de la deuxième aciérie américaine est finalement approuvée, l'on s'attend à ce que le coût de la deuxième aciérie américaine, d'environ 400 millions de dollars US à 450 millions de dollars US, soit en partie financée grâce au produit tiré de la présente offre, et, pour le reste, par des fonds provenant de l'exploitation, des facilités de crédit de la société et peut-être au moyen de financements additionnels par actions ou par emprunts. Rien ne saurait garantir que le conseil d'administration de la société donnera son approbation finale à la construction de la deuxième aciérie américaine ou qu'une fois celle-ci approuvée de façon définitive, la société sera en mesure d'obtenir le financement pour une telle construction à des conditions favorables en temps opportun.

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 septembre 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 pour les neuf premiers mois de 1997 et de 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, la planification d'essais et la mise en œuvre soient terminés d'ici fin mars 1999, et l'on vise la fin du deuxième trimestre de 1999 pour la mise en œuvre définitive.

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 0,9 million de dollars ont été utilisés. Selon les évaluations réalisées à ce jour, la société ne possède pas d'équipement de production qui devra être remplacé pour se préparer au passage 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 au Canada et aux États-Unis. 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 sous forme de tôle forte discrète, en mettant l'accent sur les produits d'acier plus résistants, plus épais et plus larges à ses deux mini-aciéries situées à l'aciérie de Montpelier et à l'aciérie de Regina, ainsi qu'une gamme d'autres produits transformés à huit établissements au Canada et aux États-Unis (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 au Canada et aux États-Unis auprès de clients des secteurs de la fabrication, de l'énergie, du transport, de la construction et de la machinerie lourde et agricole et de détaillants ou d'autres fabricants de produits sidérurgiques. En 1997 et au cours de la période de neuf mois terminée le 30 septembre 1998, la société a inscrit des ventes respectives de 1 milliard de dollars et de 853 millions de dollars et un bénéfice net respectif de 132 millions de dollars et de 90 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. Au cours des neuf premiers mois de 1998, la société a inscrit un bénéfice d'exploitation par tonne d'environ 80 \$ US (compte tenu des résultats de l'aciérie de Montpelier, dont il est question ci-dessous, après le 3 mai 1998), ce que la direction pense être l'un des bénéfices d'exploitation par tonne les plus élevés parmi les producteurs d'acier au carbone au Canada et aux États-Unis.

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 55 % de sa capacité annuelle de 1,25 million de tonnes au troisième trimestre de 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 discrète. La direction prévoit qu'au terme de la phase d'accroissement de la production de l'aciérie de Montpelier, l'aciérie de Regina et l'aciérie de Montpelier atteindront une capacité de production annuelle combinée d'acier en rouleau et de tôle forte 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 fabrication de tubes de la société. La société exploite actuellement 12 usines de tubes et 3 lignes de coupe à longueur au Canada et aux États-Unis. À la suite du démarrage l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Houston, de l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Toronto, de l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Philadelphie et de l'usine de tubes de Blytheville, les installations entièrement détenues par la société, incluant l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Philadelphie, devraient atteindre une capacité annuelle de 1,9 million de tonnes de tubes et 1,3 million de tonnes d'acier en rouleau transformé. 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 en 1997 et 216 700 tonnes, au cours des neuf premiers mois de 1998 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. : (306) 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. 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 :

Acierie 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 forte les moins coûteux d'Amérique du Nord. Cette usine est la première du Canada et des États-Unis 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. L'usine est actuellement en phase d'accroissement de sa production était exploitée à environ 55 % de sa capacité au cours du troisième trimestre de 1998. Sous réserve des conditions du marché, la direction s'attend à être en mesure de faire fonctionner l'usine à plein régime ou presque au cours du premier trimestre de 1999.

Nouvelles installations de transformation de l'acier en rouleau — Depuis mars 1997, la société a annoncé des plans de construction de nouvelles installations de transformation de l'acier en rouleau à Houston et à Toronto et sa participation dans une coentreprise pour la construction de l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Philadelphie, 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 la transformation d'acier au troisième 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 transformation d'acier devrait débiter au quatrième trimestre de 1998. Ces installations sont conçues pour transformer de la tôle enroulée d'une épaisseur maximale de $\frac{3}{4}$ de pouce et d'une largeur maximale de 96 pouces. Actuellement, aucune installation des régions de Houston et de Toronto ne détient de laminoirs de finissage permettant d'améliorer la qualité de la surface et de l'aspect.

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 — Au cours des neuf premiers mois de 1998, la société a inscrit un profit d'exploitation par tonne d'environ 80 \$ US (compte tenu des résultats de l'aciérie de Montpelier après le 3 mai 1998), ce qui, d'après la direction, est l'un des profits d'exploitation par tonne les plus élevés parmi les sociétés de production d'acier au carbone au Canada et aux États-Unis. La direction croit que les coûts de fabrication par tonne de l'acier laminé à chaud en rouleau en tôle forte et quasi-tôle forte et de tôle forte discrète de la société comptent parmi les moins élevés des producteurs d'acier du Canada et des États-Unis, 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 environ 10 millions de dollars US 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 11 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 détient une entreprise de préparation et d'approvisionnement de ferraille comptant des installations dans l'Ouest du Canada. Ces installations, ajoutées au centre de ramassage de ferraille actuel de la société à Calgary, peuvent 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 les 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 à l'aciérie de Montpelier et à l'aciérie de Regina 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 d'acier laminé à chaud en rouleau en tôle forte et quasi-tôle forte et de tôle forte discrète à marge supérieure, qui puissent être vendus à marge supérieure sur les créneaux de marché. Cette stratégie vise à assurer un profit optimal à la société. De plus, l'achat d'acier auprès de 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 forte plus large (jusqu'à 120 pouces), plus épaisse (jusqu'à 2 pouces) et plus résistante (jusqu'à 100 000 lb/po²). 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 3/8 de 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 et l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Philadelphie (qui, comme l'a récemment annoncé la société, sera construite en vertu d'un arrangement en coentreprise) visent à élargir considérablement la portée géographique de la société. Celle-ci croit que ses capacités de production flexibles et sa diversité géographique réduisent son risque de perte en cas de baisse dans un marché géographique ou sectoriel précis.

Conserver une flexibilité financière — Au 30 septembre 1998, les liquidités de la société s'élevaient à 91 millions de dollars et sa dette à long terme, à 440 millions de dollars, et la direction est d'avis qu'à cette date, ses régimes de retraite 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 à la conjoncture économique globale. 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 canadienne, américaine et mondiale. Au début des années 1980, certains producteurs d'acier canadiens et américains 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 canadiens et américains ont bénéficié de l'amélioration des conditions du secteur. De 1990 à 1992, le secteur de la sidérurgie a subi un revers et une surcapacité marquée à l'égard de la fabrication des produits sidérurgiques à l'échelle mondiale conjuguée à un affaiblissement économique mondiale, ce qui a résulté en pertes substantielles dans la demande de produits sidérurgiques, a accru la concurrence internationale et a entraîné une pression à la baisse sur les prix de l'acier. Bien que la demande de produits sidérurgiques ait repris du mieux et que la rentabilité du secteur se soit améliorée entre 1992 et 1997, l'année dernière a été caractérisée par une hausse importante des importations d'acier en Amérique du Nord et de pressions à la baisse sur les prix de l'acier.

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 expansions et des annonces d'IPSCO et d'autres sociétés sidérurgiques concernant les accroissements 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 abaissés 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 de l'aciérie de Regina et de l'aciérie de Montpelier. Les électrodes en graphite sont lentement consumées 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 des planches épaisses moulées, 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 discrète ou, dans le cas de l'acier laminé à chaud en rouleau, il est enroulé.

Lors de la production de tubes soudés par résistance électrique, une feuille d'acier traverse en continu un train de rouleaux qui la cintrent 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 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 laminoirs de finissage peuvent servir à améliorer la qualité de la surface, l'aspect et les contraintes résiduelles du produit coupé à longueur.

L'acier laminé à chaud en rouleau est produit en épaisseurs de tôle ou de tôle forte d'une largeur maximale de 120 pouces et d'une résistance maximale habituelle de 70 000 lb/po² (la tôle a, par définition, moins de $\frac{3}{16}$ de pouce d'épaisseur, la quasi-tôle a, par définition, entre $\frac{1}{8}$ de pouce et $\frac{3}{16}$ de pouce d'épaisseur, la tôle forte a, par définition, au moins $\frac{3}{16}$ de pouce d'épaisseur). 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 d'acier en rouleau de 120 pouces de large au Canada et aux États-Unis. La tôle forte discrète (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/po². 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 $\frac{3}{4}$ de pouce, d'une largeur maximale de 96 pouces et d'une résistance maximale de 100 000 lb/po², et de la tôle forte discrète avec des caractéristiques individuelles pour une épaisseur maximale de 3 pouces, une largeur maximale de 120 pouces et une résistance maximale de 100 000 lb/po². On peut donc constater que la société se concentre sur les produits généralement plus larges, plus épais et plus résistants que ceux fabriqués par bien des producteurs d'acier laminé plat. La tôle forte discrète, la quasi-tôle forte enroulée et la tôle forte enroulée sont offertes aux secteurs de l'énergie, du transport, de la construction, de l'agriculture et de la fabrication. Habituellement, la tôle forte 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 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 au Canada et aux États-Unis en 1997 et 1996, dont près de 240 000 tonnes provenaient d'importations. La demande dépend principalement des activités de construction de nouveaux pipelines (y compris les réseaux de collecte et de distribution) et des besoins de remplacement. Les ventes sur le marché des canalisations de petit diamètre (diamètre jusqu'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. Ils 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 forte, dont les ventes ont totalisé environ 42,8 millions de tonnes en 1997. La plupart des installations de transformation de l'acier en rouleau du Canada et des États-Unis 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 finaux et ne subit généralement pas la concurrence des importations. Les utilisateurs finaux 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 :

<u>Principaux produits</u>	<u>Principaux secteurs d'utilisation finale</u>
Produits sidérurgiques	
Acier laminé à chaud en rouleau en tôle forte et quasi-tôle forte et tôle forte discrète	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 béton produits par un établissement maintenant abandonné) :

	Expéditions (en pourcentage)				
	Neuf mois terminés les 30 septembre		Exercices terminés les 31 décembre		
	1998	1997	1997	1996	1995
Produits sidérurgiques	40 %	25 %	25 %	23 %	28 %
Produits tubulaires pour le secteur de l'énergie . . .	35 %	43 %	46 %	43 %	39 %
Autres produits transformés	25 %	32 %	29 %	34 %	33 %
Total	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>	<u>100 %</u>

La phase d'accroissement de la production de l'aciérie de Montpellier a considérablement accru la capacité de fabrication d'acier de la société et a entraîné une réorientation de la gamme de produits de la société vers les produits sidérurgiques.

Produits sidérurgiques

La tôle forte discrète et l'acier laminé à chaud en rouleau en tôle forte et quasi-tôle forte 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 de 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 qui couvre la fabrication et l'approvisionnement d'environ 400 000 tonnes de tubes de grand diamètre, même s'il reste un certain nombre de conditions qui permettraient à Alliance de mettre fin à la commande sous réserve du paiement de tous les tubes et de l'acier produits et de certains paiements de pénalité. La production de tubes a commencé en septembre 1998 à l'usine de tubes de grand diamètre de la société à Regina et devrait se poursuivre pendant environ 19 mois.

Autres produits transformés

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

Acier coupé à longueur. Comprend la tôle ou la tôle forte coupées 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

Acéries

La capacité annuelle de production de l'aciérie de Regina atteint environ 1,0 million de tonnes d'acier laminé à chaud en rouleau en tôle forte et quasi-tôle forte et de tôle forte discrète, et elle peut produire des laminés 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 la tôle forte discrète 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 allié 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 discrète 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. Cette installation est encore en phase d'accroissement de sa production et était exploitée à environ 55 % de sa capacité annuelle de 1,25 million de tonnes au cours du troisième trimestre de 1998. 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 sont habituellement la principale cause de la hausse des 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 forte s'est élevée à environ 391 000 tonnes pendant les neuf premiers mois de 1998. Sous réserve des conditions du marché, 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.

En mai 1998, la société a annoncé que son conseil d'administration avait donné un accord de principe à un plan de construction d'un deuxième laminoir à tôles fortes d'une capacité annuelle de 1,25 million de tonnes aux États-Unis. La décision définitive devrait être prise au quatrième trimestre de 1998, sous réserve de l'obtention des permis environnementaux et autres exigés à l'égard de la construction à un emplacement convenable, de la négociation d'un arrangement à long terme en matière d'approvisionnement énergétique propre aux facteurs économiques d'une entreprise de fabrication de tôle forte 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 3,5 millions de tonnes, dont 1,0 million de tonnes proviendraient du Canada et 2,5 millions de tonnes, des États-Unis.

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.

La deuxième aciérie américaine devrait coûter entre 400 millions de dollars US et 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 conception de la deuxième aciérie américaine sera pratiquement 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 afin de miser sur les progrès technologiques des fours à courant alternatif. La deuxième aciérie américaine, si elle est construite, devrait comprendre une machine à couler des brames, un laminoir Steckel (capable de fabriquer des produits finis d'une largeur maximale de 120 pouces, sans laminage croisé), 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 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 (Saskatchewan). 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 estimatif de 27 millions de dollars, les rénovations des installations de production de tubes devant prendre fin en 1998. 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 ».

En octobre 1997, la société a annoncé qu'elle 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, à Surrey (Colombie-Britannique) et 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 avec des caractéristiques propres, notamment une largeur maximale de 96 pouces, une épaisseur maximale de $\frac{3}{4}$ de pouce et une résistance allant jusqu'à 100 000 lb/po², en tôles et tôles fortes coupées. L'installation de transformation de l'acier en rouleau de Toronto comprend un laminoir de finissage permettant d'améliorer la qualité de la surface et de l'aspect du produit. Cette installation devrait commencer la transformation d'acier au quatrième trimestre de 1998.

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). La société s'attend à ce que la nouvelle installation de transformation de l'acier en rouleau soit la première du genre au Texas à posséder un laminoir de finissage. 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 transformation d'acier au troisième trimestre de 1999.

En septembre 1998, la société a annoncé une entente de principe portant sur sa participation, dans une égale mesure avec une filiale américaine de Novamerican Steel Inc., à une coentreprise pour la construction de l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Philadelphie d'une capacité annuelle de 200 000 tonnes, à un coût approximatif de 4 millions de dollars US pour IPSCO. 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)	Fours électriques à arc, installations de coulée continue et laminoirs chaud (Steckel)	1 000 000 d'acier laminé à chaud en rouleau et de tôle forte discrète	570
	Deux machines à refendre	1 000 000	
	Ligne de coupe à longueur	150 000	
	Usine de tubes de grand diamètre ERW	300 000	
	Usine de tubes de petit diamètre ERW	28 000	
	Trois usines de tubes soudés en spirale	250 000	
Montpelier (Iowa)	Fours électriques à arc, installations de coulée continue et laminoir à chaud (Steckel)	1 250 000 ¹⁾ d'acier laminé à chaud en rouleau et de tôle forte discrète	2 000
	Machine à refendre	700 000	
Calgary (Alberta)	Usine de tubes de petit diamètre ERW	300 000	82
Edmonton (Alberta)	Usine de tubes de petit diamètre ERW	160 000	155
	Usine de tubes de grand diamètre soudés en spirale ²⁾	64 000	
Red Deer (Alberta)	Usine de tubes de petit diamètre ERW	155 000	118
Camanche (Iowa)	Usine 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⁾
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
Philadelphie (Pennsylvanie)	Ligne de coupe à longueur	200 000 ⁴⁾	— ⁵⁾

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.

5) L'acquisition de l'emplacement de l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Philadelphie n'est pas encore terminée.

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 ».

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. Les principaux fournisseurs de ferraille de la société pour l'aciérie de Montpelier sont situés dans le Midwest 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, et jusqu'à maintenant, l'aciérie de Montpelier a pu disposer de sources de ferraille adéquates. 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, et elle a conclu une nouvelle entente avec la *Saskatchewan Power Corporation*, en vigueur entre le 1^{er} janvier 1999 et le 31 décembre 2008. 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 nouvelle entente conclue par la société avec la *Saskatchewan Power Corporation* 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, l'aciérie de Regina et l'aciérie de Montpelier 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 se consacre 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, des progrès ont été réalisés 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 feuillards 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 octobre 1998, IPSCO employait environ 1 900 personnes, dont près de 700 employés non syndiqués et approximativement 1 200 employés syndiqués. À l'aciérie de Regina et à l'aciérie de Montpelier, 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 1 400 personnes au Canada, dont 83 % sont syndiqués. Le 6 février 1997, la société a conclu avec les membres des Métallurgistes unis d'Amérique de Regina, de Calgary et d'Edmonton une convention collective d'une durée de 5 ½ 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, Reinforcing 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 500 employés aux États-Unis, dont près de 5 % sont syndiqués. Paper Cal Steel Co., la seule entité syndiquée de la société œuvrant aux États-Unis, 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*. 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* : mini-aciéries ou aciéries intégrées nord-américaines, y compris Algoma Steel Inc., Bethlehem Steel Corp., Dofasco Inc., 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) Canalisations 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, de même que des concurrents d'outre-mer.
- c) *Produits transformés en rouleau* : A.J. Forsyth & Co. Ltd., American Steel (division d'American Industries Inc.), Cargill Steel & Wire Division, Cargill Inc., Feralloy Corporation, Metron Steel Corporation, Namasco Ltd., Olympic Steel, Inc. et Joseph T. Ryerson & Sons 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 importateur tente d'établir si le produit de l'exportateur a été « dumpé », c'est-à-dire qu'il a été vendu dans le pays importateur 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 importateur, 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 l'exportation aux États-Unis de ces produits par la société était, et est encore, exemptée 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 sidérurgiques, y compris les tubes soudés en acier au carbone de petit diamètre et les canalisations 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.

L'importation aux États-Unis d'acier au carbone laminé à chaud est passée d'environ 18 % de la consommation intérieure apparente en 1995 à plus de 28 % à la fin du deuxième trimestre de 1998. Au cours des sept premiers mois de 1998, l'importation au Canada a représenté 41 % de la consommation intérieure apparente, soit presque le double des niveaux habituels. Ce volume considérable d'importations a amené de nombreux détaillants de produits sidérurgiques à maintenir des stocks élevés à la fin du troisième trimestre de 1998, entraînant ainsi une baisse des nouvelles commandes de la part de ces détaillants. La société s'est jointe à 11 autres producteurs américains de produits sidérurgiques laminés à chaud et aux Métallurgistes unis d'Amérique pour déposer une requête en vue de l'imposition de droits antidumping contre les importations aux États-Unis de produits d'acier au carbone laminé à chaud de la Russie, du Japon et du Brésil. De plus, en septembre 1998, la société et quatre producteurs d'acier laminé plat du Canada ont annoncé la préparation du dépôt de plaintes antidumping contre les importations au Canada de produits d'acier au carbone laminé chaud par la Roumanie, la Russie, la Slovaquie et la Corée du Sud. Pour ce qui est de la plainte antidumping au Canada, on s'attend à ce que Revenu Canada procède à des enquêtes pour déterminer si les plaintes sont correctement documentées. Rien ne garantit que ces mesures au Canada ou aux États-Unis entraîneront une baisse des importations. 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. Au Canada et aux États-Unis, 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 laminées 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 au Canada et aux États-Unis 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 « Facteurs de risque — 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.

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 privilégiées de série 1 offertes par les présentes.

Concurrence

Le secteur sidérurgique mondial est un secteur très concurrentiel et capitalistique. 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 au Canada et aux États-Unis pourrait s'intensifier à la suite des expansions et des annonces, par IPSCO et d'autres aciéries, d'augmentations 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 matériaux composites. La nature très concurrentielle du secteur, alliée 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 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 hausses de la capacité de production des mini-aciéries américaines 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 actuelles et futures en matière de commerce ne mettent pas un frein à de telles pratiques, si certaines lois commerciales canadiennes ou américaines connexes ne sont pas rigoureusement appliquées, si la demande mondiale d'acier diminue ou si le dollar canadien ou américain prend de la vigueur comparativement aux autres devises, on pourrait assister à une augmentation de la part du marché des importations canadiennes ou américaines, 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 au Canada et aux États-Unis et les économies mondiales. 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 canadiens ou américains 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 canadiennes et américaines 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 entre 1992 et 1997, en 1998, les importations d'acier en Amérique du Nord ont beaucoup augmentées et les prix de l'acier subissent une pression à la baisse. La société prévoit que son niveau de profit du quatrième trimestre de 1998 sera plus faible que celui du troisième trimestre, mais elle ne peut prédire l'importance de ce recul à l'heure actuelle. Rien ne saurait garantir que les conditions économiques futures seront propices au secteur sidérurgique. Des revirements économiques pourraient nuire considérablement à la société. Se reporter à la rubrique « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation ».

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, l'évolution de la gamme de produits vers des produits à plus faible marge 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 ».

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 19 %, 35 % et 29 % du tonnage des ventes totales de la société respectivement pour les neuf premiers mois de 1998 et au cours des exercices 1997 et 1996. Les résultats d'exploitation se voient toucher par le caractère cyclique du secteur énergétique et par sa sensibilité, notamment, aux prix mondiaux du pétrole et aux prix canadiens et américains du gaz naturel et aux conditions météorologiques. La proportion des activités de forage dans l'Ouest du Canada, où les produits tubulaires pour le secteur pétrolier sont le plus vendus, était beaucoup plus faible au troisième trimestre de 1998, en comparaison au troisième trimestre de 1997. Rien ne saurait garantir que les ventes aux clients du secteur pétrolier et gazier de la société se maintiendront aux niveaux actuels, et toute baisse continue de ces ventes pourrait avoir d'autres répercussions négatives considérables sur la société. Se reporter à la rubrique « — Caractère cyclique du secteur et des marchés des utilisateurs finaux; variabilité des résultats financiers ». Se reporter à la rubrique « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Aperçu ».

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 pour les neuf premiers mois 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 à la fois des périodes d'activités fébriles et des périodes où aucun projet ne nécessite de tels tubes. Actuellement, la société s'est engagée à fournir environ 400 000 tonnes de tubes à Alliance sur une période d'environ 19 mois commencée en septembre 1998, bien que certaines conditions pourraient permettre à Alliance d'annuler sa commande de tubes sous réserve du paiement de tous les tubes et l'acier produits et de certains paiements de pénalité. 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 ».

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 des permis environnementaux appropriés et autres exigés pour

la construction à un emplacement pertinent, la négociation 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. Si la décision définitive penche en faveur de la construction de la deuxième aciérie américaine, celle-ci devra faire face aux risques habituellement liés à la construction d'une aciérie et rien ne garantit que la deuxième aciérie américaine sera terminée, que les négociations sur les ententes visant la construction et l'approvisionnement en électricité de la deuxième aciérie américaine réussiront, que la société recevra tous les permis environnementaux et autres approbations réglementaires exigés pour la construction et l'exploitation de la deuxième aciérie américaine ou que ces permis et approbations pourront être obtenus en temps opportun. Les facteurs suivants, dans le cas de la deuxième aciérie américaine, pourraient avoir des répercussions négatives sur la société : délais, interruptions, fermetures, arrêts ou dépassement des coûts liés à ces installations, travaux additionnels, essais, mise en service, changements dans la conception, pénuries de matériel ou d'équipement, réparations, cas de force majeure, préparation de l'emplacement, disponibilité des services publics, problèmes de main-d'œuvre ou autres. La société a également annoncé la construction des installations de transformation de l'acier en rouleau de Houston et de Toronto, de l'installation de transformation de l'acier en rouleau de Philadelphie 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, travaux additionnels, essais, mise en service, changements dans la conception, pénuries de matériel ou d'équipement, réparations, cas de force majeure, préparation de l'emplacement, disponibilité des services publics, problèmes de main-d'œuvre ou autres. 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. De plus, rien ne saurait garantir que la société sera en mesure d'assurer un financement suffisant à des conditions favorables ou en temps opportun en vue de la construction de ces installations. Se reporter aux rubriques « — Risques associés au marketing des produits des nouvelles installations » 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 Montpelier au premier trimestre de 1996. Ce n'est que le 3 novembre 1997 que l'aciérie a finalement passé les essais préliminaires de réception et qu'IPSCO a pris le contrôle de celle-ci. Sa croissance se poursuit. Au cours des phases de démarrage et de croissance de l'aciérie de Montpelier, la société a dû faire face à des arrêts prévus et non prévus et bien que la direction s'attende, sous réserve des conditions du marché, 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 que d'autres arrêts ou retards prévus ou non, provoqués par des essais de fonctionnement de l'équipement, des tests sur la performance environnementale ou des bris ou des lacunes liés à l'équipement ou que d'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 ».

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 certains concurrents étrangers qui vendent de l'acier sur les marchés canadiens ou américains 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 du Canada ou des États-Unis en termes de compression des prix, de ventes perdues, de diminution des profits 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.

L'importation d'acier au carbone laminé à chaud aux États-Unis est passée d'environ 18 % de la consommation intérieure apparente en 1995 à plus de 28 % à la fin du deuxième trimestre de 1998. Au cours des sept premiers mois de 1998, l'importation au Canada a représenté 41 % de la consommation intérieure apparente, soit pratiquement le double des niveaux habituels. La société s'est jointe à 11 autres producteurs américains de produits sidérurgiques laminés à chaud et aux Métallurgistes unis d'Amérique pour déposer une requête en vue de l'imposition de droits antidumping contre les importations aux États-Unis de produits d'acier au carbone laminé à chaud de la Russie, du Japon et du Brésil. De plus, en septembre 1998, la société et quatre producteurs d'acier laminé plat du Canada ont

annoncé la préparation du dépôt de plaintes antidumping contre les importations au Canada de produits d'acier au carbone laminé chaud par la Roumanie, la Russie, la Slovaquie et la Corée du Sud. Pour ce qui est de la plainte antidumping au Canada, on s'attend à ce que Revenu Canada procède à des enquêtes pour déterminer si les plaintes sont correctement documentées. Rien ne garantit que ces mesures au Canada ou aux États-Unis entraîneront une baisse des importations.

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 petit diamètre (de Turquie, de Thaïlande, de l'Inde, de Corée, du Mexique, du Brésil, du Venezuela et de Taiwan), les produits tubulaires pour le secteur de l'énergie (du Canada, de Taiwan et 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 et 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 et 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'ALENA, bien que cet examen soit limité aux importations du Mexique. Si l'une de ces décisions cessait d'avoir effet, la société pourrait être touchée négativement par l'abolition de la protection prévue par les jugements si les pays contrevenants reprenaient leur dumping.

De même, 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 canadiens ou américains 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 liés aux conditions du marché et à la réglementation des gouvernements. Au cours des neuf premiers mois de 1998 et au cours des exercices 1997, 1996 et 1995, la société a acheté auprès de tiers de l'acier laminé chaud en rouleau de respectivement 216 700, 475 000, 295 000 et 81 600 tonnes. Il est possible que la société ne soit pas en mesure de répercuter les augmentations du prix de la ferraille d'acier et d'autres matières premières ou du prix de l'acier laminé à chaud en rouleau, ce qui aurait des conséquences négatives sur la rentabilité et sur la société. Se reporter aux rubriques « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation » 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, 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 permettent certaines interruptions d'alimentation sur préavis. L'aciérie de Regina a fonctionné à un taux d'utilisation de 95 % au cours des neuf premiers mois de 1998. La panne principale non prévue a résulté 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. Les provinces de l'Ouest du Canada ont des réserves limitées d'alimentation électrique en raison de divers facteurs, ce qui pourrait entraîner des interruptions plus fréquentes pendant les périodes de pointe et, 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 en 2004, 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 le matériel ou 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 des systèmes 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.

L'évaluation par la société de l'équipement d'usine et des systèmes administratifs touchés par le problème de l'an 2000 a été entreprise par une équipe composée de conseillers externes, du personnel de l'exploitation, des ingénieurs professionnels et des professionnels des systèmes d'information. Le dénombrement et l'évaluation des systèmes et de l'équipement d'usine et d'entreprise ont été terminés à la fin de juillet 1998.

Au 26 octobre 1998, moins de six pour cent de l'équipement d'usine qui doit être prêt pour l'an 2000 doit faire l'objet d'une étude. Une partie du processus consistant à déterminer le degré de préparation comprend une phase d'essais, notamment l'avance de la date de certaines unités d'équipement d'usine pour savoir si celles-ci fonctionneraient le 1^{er} janvier 2000. La société prévoit que le six pour cent d'équipement d'usine non conforme sera préparé au passage à l'an 2000 d'ici la fin du deuxième trimestre de 1999. La société cherche des arrangements d'urgence, comme l'utilisation manuelle de l'équipement non préparé.

Il a été déterminé que certains systèmes administratifs n'étaient pas prêts et par conséquent, ceux-ci sont mis à niveau, reprogrammés ou remplacés. La société s'attend à ce que ce processus soit achevé d'ici la fin de 1998. Après l'apport de propositions à l'égard de l'équipement d'usine et des systèmes administratifs, la société se penchera sur les problèmes imprévus rencontrés pendant les deux derniers trimestres de 1999.

Une composante supplémentaire de l'évaluation de la préparation de la société au problème de l'an 2000 a consisté à demander aux principaux fournisseurs d'évaluer la préparation de leurs propres systèmes au passage à l'an 2000 et de fournir un échéancier concernant leur préparation, le cas échéant. Les résultats du sondage distribué aux fournisseurs a indiqué que moins de huit pour cent de ceux-ci ne prévoyaient pas être prêts pour l'an 2000 avant la fin du deuxième trimestre de 1999. La société se penche sur des arrangements d'urgence, comme des fournisseurs de rechange et l'augmentation des stocks afin de pallier les défauts de préparation.

La société s'attend actuellement à ce que ses dépenses liées au problème du passage à l'an 2000, qui comprennent les frais de consultation et les coûts liés au personnel interne pour ce qui est de l'évaluation et de la rectification des défauts de préparation au passage à l'an 2000, déduction faite des dépenses en capital, atteignent 2 millions de dollars, dont environ 0,9 million de dollars ont été engagés. D'après les évaluations menées à ce jour, la société n'a relevé aucun équipement qui devrait être remplacé pour être préparé au passage à l'an 2000, ce qui nécessiterait des dépenses en capital substantielles. Les dépenses pour les éléments non liés à de l'équipement seront passées en charges à des fins comptables.

Rien ne saurait garantir que la société a prévu toutes les éventualités ou que les plans d'urgence adoptés par la société pourront régler efficacement tous les problèmes relatifs à l'équipement et à l'exploitation pour ce qui est du passage à l'an 2000. Bien que la société juge avoir suffisamment de ressources pour mettre en application les changements proposés par suite de l'évaluation quant à sa préparation, rien ne saurait garantir qu'elle sera en mesure de conserver ou d'obtenir les ressources de programmation nécessaires. Rien ne saurait non plus 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, si tous les problèmes liés à l'an 2000 ne sont pas décelés et réglés en temps opportun, la société ne sera pas gravement touchée.

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. Au Canada et aux États-Unis, 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 au Canada et aux États-Unis 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 63 % des employés de la société sont représentés par divers syndicats, notamment les Métallurgistes unis d'Amérique (« MUA »), International Association of Bridge, Structural, Reinforcing 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 des MUA à Regina, Calgary et Edmonton a été ratifiée. Ces derniers comptent pour approximativement 88 % 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 Stell 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'aient 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 au Canada et aux États-Unis. 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 sidérurgiques 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 à 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 pour les produits qui sont ou seront fabriqués par l'aciérie de Montpellier, la deuxième aciérie américaine (en cas d'approbation finale) et les autres nouvelles usines en cours de développement afin de rentabiliser son exploitation. Rien ne saurait garantir que la demande globale du marché à l'égard des produits fabriqués par ces nouvelles installations dans les secteurs géographiques connexes ne baissera pas ou que la société réussira à occuper la part du marché nécessaire pour ces produits. Si la demande globale du marché diminue ou si la société ne réussit pas à accroître sa part de marché, elle pourrait devoir faire face à des répercussions négatives importantes.

Fluctuations des devises

La société détient des investissements importants et exploite des installations de production au Canada et aux États-Unis et vend ses produits à des clients des deux pays. Par conséquent, la société utilise des dollars canadiens et américains dans divers aspects de ses activités, la répartition entre les ventes et les dépenses libellées en dollars canadiens et celles libellées en dollars américains variant de temps en temps. Les fluctuations du dollar canadien par rapport au dollar américain peuvent avoir de graves répercussions négatives sur 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 nuire grandement à la société. Au cours de

la période allant du 1^{er} janvier 1988 au 30 septembre 1998, le taux de change du dollar américain a oscillé entre 1,1943 \$ CA et 1,5820 \$ CA. Rien ne saurait garantir que les fluctuations du taux de change entre le dollar canadien et le dollar américain ne seront pas considérables.

Absence de marché public antérieur

Avant le présent placement, aucune action privilégiée de série 1 n'était émise sur le marché public. Le prix d'offre a été négocié entre la société et les preneurs fermes et peut être très différent du prix auquel les actions privilégiées de série 1 seront négociées sur le marché public après le placement. Se reporter à la rubrique « Mode de distribution »

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 second rang sans valeur nominale, pouvant être émises en série. Au 28 octobre 1998, 40 703 436 actions ordinaires, aucune action privilégiée de premier rang et aucune action privilégiée de second rang étaient en circulation.

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 second rangs.

Actions privilégiées de premier rang

Les actions privilégiées de premier rang ont priorité sur les actions privilégiées de second 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. Avant la clôture du placement des actions privilégiées de série 1 offertes par les présentes, aucune action privilégiée de premier rang n'était émise.

Actions privilégiées de second rang

Les actions privilégiées de second rang ont priorité sur les actions ordinaires et sur toute action de rang inférieur aux actions privilégiées de second 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 second rang peuvent être mises 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 second rang. Aucune action privilégiée de second 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.

CERTAINES INCIDENCES FISCALES

De l'avis de MacPherson Leslie & Tyerman, conseillers juridiques de la société, et de Davies, Ward & Beck, conseillers juridiques des preneurs fermes, le sommaire suivant décrit les principales considérations fiscales fédérales canadiennes, généralement applicables à un acquéreur d'actions privilégiées de série 1 en vertu du présent prospectus qui, aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) (la « LIR ») est résident canadien, traite sans lien de dépendance avec la société et détient les actions à titre d'immobilisations (un « porteur »).

Les actions privilégiées de série 1 acquises par certaines « institutions financières » (au sens de la LIR) ne seront habituellement pas détenues à titre d'immobilisations par un tel porteur et seront assujetties à des règles particulières d'évaluation à la valeur marchande. Lesdites institutions financières devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité quant aux incidences de détenir des actions privilégiées de série 1 en vertu des règles d'évaluation à la valeur marchande.

Le présent sommaire est fondé sur les dispositions actuelles de la LIR, sur son règlement d'application, sur l'interprétation que les conseillers juridiques donnent aux méthodes actuelles d'administration de Revenu Canada, Accise, Douanes et Impôt, et sur toutes les propositions particulières visant à modifier la LIR et son règlement d'application qui ont été annoncées publiquement par le ministre des Finances du Canada avant la date des présentes. Le présent sommaire ne tient compte d'aucun changement visant la loi, que ce soit par voie législative ou par décision gouvernementale ou judiciaire, pas plus qu'il n'en prévoit, et il ne tient pas compte non plus des lois en matière d'impôt d'une province ou d'un territoire du Canada ou d'un pays étranger.

Le présent sommaire est de nature générale seulement, ne traite pas de l'ensemble des incidences fiscales fédérales canadiennes et ne constitue pas un avis juridique ou fiscal à l'intention d'un porteur en particulier, ni ne doit être interprété comme tel. Par conséquent, les porteurs éventuels devraient consulter leurs propres conseillers en fiscalité quant aux incidences particulières liées à l'acquisition et à la détention d'actions privilégiées de série 1 dans leur situation.

Dividendes

Les dividendes (y compris les dividendes réputés) touchés par un particulier (autre que certaines fiducies) sur les actions privilégiées de série 1 seront inclus dans le calcul de son revenu et seront assujettis aux règles de majoration et de crédit d'impôt normalement applicables aux dividendes imposables reçus de sociétés canadiennes imposables.

Les actions privilégiées de série 1 seront des « actions privilégiées imposables » au sens de la LIR. Les caractéristiques des actions privilégiées de série 1 imposent à la société de faire le choix nécessaire en vertu de la Partie VI.I de la LIR, de manière à ce que les sociétés actionnaires ne soient pas assujetties à l'impôt en vertu de la partie IV.I de la LIR sur les dividendes versés (ou réputés versés) par la société sur les actions privilégiées de série 1.

Les dividendes (y compris les dividendes réputés) sur les actions privilégiées de série 1 reçus par une société qui n'est pas une « institution financière déterminée » (au sens de la LIR) seront inclus dans le calcul du revenu de la société et seront généralement déductibles dans le calcul du revenu imposable de la société. Lorsque le porteur est une institution financière déterminée, de tels dividendes ne seront déductibles que si les actions privilégiées de série 1 ne constituent pas des « actions privilégiées à terme » (au sens de la LIR) ou, si tel est le cas, que si lesdites actions n'ont pas été acquises par l'institution financière déterminée dans le cours normal de ses activités. Les actions privilégiées de série 1 ne constitueront pas des actions privilégiées à terme pour une institution financière déterminée si lesdites actions sont inscrites à une bourse prescrite au Canada et que l'institution financière déterminée, seule ou avec d'autres personnes avec lesquelles elle a un lien de dépendance au sens de la LIR, ne reçoive pas (ou ne soit pas réputée recevoir) des dividendes relativement à plus de 10 % des actions privilégiées de série 1 émises et en circulation. Aux termes des caractéristiques des droits de conversion rattachés aux actions privilégiées de série 1, lesdites actions peuvent constituer des actions privilégiées à terme pour les institutions financières déterminées auxquelles ce qui précède ne s'applique pas. Les porteurs qui sont des institutions financières déterminées devraient donc consulter leurs propres conseillers en fiscalité.

Une « société privée », comme définie dans la LIR, ou toute autre société contrôlée au moyen d'un droit de bénéficiaire sur une ou plusieurs fiducies ou autrement par un particulier ou par un groupe lié de particuliers ou à leur profit, sera généralement redevable d'un impôt remboursable en vertu de la partie IV de la LIR sur les dividendes reçus (ou réputés reçus) sur les actions privilégiées de série 1, dans la mesure où pareils dividendes sont déductibles dans le calcul du revenu imposable.

Dispositions

Un porteur qui dispose ou est réputé disposer d'actions privilégiées de série 1 (au rachat des actions ou d'une autre façon) réalisera généralement un gain en capital (ou subira une perte en capital), dans la mesure où le produit de disposition, déduction faite des frais de disposition raisonnables, excède le prix de base rajusté des actions pour ce porteur (ou y est inférieur). Le montant de tout dividende réputé découlant du rachat ou de l'achat en vue de l'annulation par la société des actions privilégiées de série 1 ne sera pas, aux fins du calcul du gain en capital ou de la perte en capital découlant de la disposition desdites actions, inclus dans le produit de disposition pour un actionnaire. Se reporter au point intitulé « Rachat » ci-après. Si un porteur qui est une société subit pareille perte en capital, cette dernière peut, dans certains cas, être réduite du montant de tout dividende, incluant les dividendes réputés, reçu sur ces actions. Des taux semblables s'appliquent à une société de personnes ou à une fiducie dont une société par actions, une société de personnes ou une fiducie est membre ou bénéficiaire.

Habituellement, les trois quarts d'un gain en capital seront inclus dans le revenu du porteur à titre de gain en capital imposable, et les trois quarts d'une perte en capital pourront être déduits des gains en capital imposables du porteur conformément aux règles énoncées dans la LIR. Les gains en capital réalisés par un particulier peuvent entraîner l'assujettissement à l'impôt minimum.

Une société privée sous contrôle canadien (au sens de la LIR) peut devoir acquitter un impôt remboursable additionnel de 6 2/3 % sur certains de ses revenus de placement, dont les gains en capital imposables.

Rachat

Si la société rachète ou acquiert de quelque manière les actions privilégiées de série 1 autrement que par un achat normal d'actions par quelqu'un du public sur le marché libre, le porteur sera réputé avoir reçu un dividende égal au montant versé par la société, le cas échéant, excédant le capital versé desdites actions à ce moment. La différence entre le montant payé et le montant du dividende réputé sera considérée comme un produit de disposition aux fins du calcul du gain en capital ou de la perte en capital découlant de la disposition desdites actions. Dans le cas d'une

société, il est possible que, dans certains cas, la totalité ou une partie du montant ainsi réputé constituer un dividende puisse être considérée comme un produit de disposition, et non comme un dividende.

Conversion

La conversion des actions privilégiées de série 1 en actions ordinaires en vertu de l'exercice de son privilège de conversion par un porteur ou au gré de la société sera réputée ne pas constituer une disposition de biens, et, par conséquent, ne donnera lieu à aucun gain ni perte en capital. Pour un porteur, le coût des actions ordinaires reçues à la conversion sera réputé égal au prix de base rajusté de ses actions privilégiées de série 1, immédiatement avant la conversion. Aux fins du calcul du prix de base rajusté des actions ordinaires ainsi acquises pour un porteur, le coût desdites actions ordinaires sera pondéré en fonction de la moyenne du prix de base rajusté pour ce porteur de toutes les autres actions ordinaires détenues par lui à titre d'immobilisations immédiatement avant l'acquisition. Un porteur qui reçoit un montant en espèces d'au plus 200 \$ devant tenir lieu de fraction d'action ordinaire aura le choix de constater un gain en capital ou une perte en capital dans le calcul de son revenu pour l'année d'imposition au cours de laquelle survient la conversion ou de réduire le prix de base rajusté des actions ordinaires reçues au moment de la conversion du montant en espèces qu'il a touché.

MODE DE DISTRIBUTION

Aux termes d'une convention (la « convention de prise ferme ») datée du 29 octobre 1998, la société a convenu de vendre et RBC Dominion valeurs mobilières Inc., CIBC Wood Gundy valeurs mobilières Inc., Nesbitt Burns Inc., ScotiaMcLeod Inc., Valeurs Mobilières TD Inc., Lévesque Beaubien Geoffrion Inc. et La Société de valeurs First Marathon Inc. (les « preneurs fermes ») ont convenu d'acheter pour leur propre compte, sous réserve des dispositions et des conditions indiquées dans les présentes, le 13 novembre 1998 ou à une autre date selon ce qui est convenu, mais au plus tard le 15 décembre 1998, la totalité des actions privilégiées de série 1 offertes par les présentes au prix de 25,00 \$ l'action, payable à la société sur livraison des certificats pour lesdites actions privilégiées de série 1. Les obligations des preneurs fermes de prendre en charge les actions privilégiées de série 1 sont solidaires et non conjointes et peuvent être résiliées, à leur gré respectif, à la réalisation de certains événements établis. À moins de convention contraire, la société n'est cependant pas obligée d'émettre et de vendre des actions privilégiées de série 1 sauf si la totalité des actions privilégiées de série 1 ne sont achetées en vertu de la convention de prise ferme.

En contrepartie de leurs services liés au présent placement, la société a convenu de verser aux preneurs fermes une rémunération correspondant à 0,25 \$ relativement à chaque action privilégiée de série 1 vendue auprès de certaines institutions d'ici la clôture, et de 0,75 \$ l'action relativement à toutes les autres actions. En supposant qu'aucune action privilégiée de série 1 ne soit vendue à de telles institutions, la rémunération des preneurs fermes seraient de 4 500 000. La rémunération des preneurs fermes sera versée à partir des fonds généraux de la société.

Le nombre d'actions privilégiées de série 1 à être rachetées par les preneurs fermes peut être plus élevé que le nombre indiqué sur la page couverture des présentes, selon la conjoncture du marché au moment du dépôt du prospectus définitif. À cet égard, la société a octroyé aux preneurs fermes une option pouvant être levée à compter du 5 novembre 1998 visant l'achat maximal d'un total de 2 000 000 d'actions privilégiées de série 1 additionnelles aux mêmes dispositions et conditions que ci-dessus. Le présent prospectus convient aussi de la distribution de toute action privilégiée de série 1 acquise par les preneurs fermes en vertu de la levée de ladite option.

Sauf dans le cas de titres dont l'émission ne nuit et ne nuira pas à la cote de crédit applicable à des titres de créance ou à des actions privilégiées émises par la société selon CBRS et DBRS, pendant une période de 120 jours suivant la date des présentes, la société n'offrira, ne vendra aucune action ordinaire ou privilégiée, ne conclura de contrat à fin de vente, ne vendra de contrat ou d'option d'achat, n'achètera de contrat ou d'option de vente, n'octroiera d'option, de droit ou de bon de souscription à leur égard, ni ne cédera ou n'aliénera autrement aucun titre de la société dont le rang est égal ou supérieur à celui des actions privilégiées de série 1, directement ou indirectement, ni ne déposera de prospectus ou de déclaration d'enregistrement auprès des organismes de réglementation des valeurs mobilières au Canada ou aux États-Unis à l'égard de ce qui précède, sans l'autorisation écrite préalable de RBC Dominion valeurs mobilières Inc.

En vertu des instructions générales de la Commission des valeurs mobilières du Québec et de la Commission des Valeurs Mobilières de l'Ontario, les preneurs fermes ne peuvent, pendant la durée du placement, offrir d'acheter ni acheter des actions privilégiées de série 1. 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 actions privilégiées de série 1 ou d'en faire monter le cours. Ces exceptions comprennent les offres ou les achats permis en vertu des règlements et des

règles de la Bourse de Montréal et de la Bourse de Toronto concernant la stabilisation du cours d'une valeur et les activités de maintien passif du marché, et une offre ou un achat effectués au nom d'un client si la commande a été faite en dehors de la période du placement. En vertu de ce qui précède, dans le cadre du présent placement, les preneurs fermes peuvent attribuer en excédent de l'émission des actions privilégiées de série 1 offertes par le présent prospectus simplifié ou faire des opérations visant à maintenir ou à stabiliser le cours des actions privilégiées de série 1 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.

Les actions privilégiées de série 1 n'ont pas été et ne seront pas inscrites aux termes de la loi intitulée *United States Securities Act of 1933* comme modifiée (la « Loi de 1933 »). Par conséquent, certaines opérations exemptes des exigences en matière d'inscription aux termes de la Loi de 1933 mises à part, les actions privilégiées de série 1 ne peuvent être offertes, vendues ou remises aux États-Unis, et chaque preneur ferme a convenu qu'il n'offrirait, de vendrait ni ne remettrait les actions privilégiées de série 1 aux États-Unis.

De plus, jusqu'à 40 jours après l'entrée en vigueur du placement, une offre ou vente d'actions privilégiées de série 1 aux États-Unis par un courtier (participant ou non au placement) peut violer les exigences d'inscription de la Loi de 1933.

VARIATION DU COURS DES ACTIONS ORDINAIRES ET VOLUME DES OPÉRATIONS SUR CELLES-CI

Les actions ordinaires de la société sont inscrites à la cote des bourses de Toronto et de l'Alberta au Canada et de New York aux États-Unis. Le tableau ci-dessous fait état de la variation du cours des actions ordinaires de la société et du volume des opérations sur celles-ci à la Bourse de Toronto pour les périodes qui sont indiqués :

	Variation du cours		Volumes des opérations (en milliers)
	Haut	Bas	
1996			
Premier trimestre	22,13 \$	18,67 \$	6 629
Deuxième trimestre	22,50	18,93	3 727
Troisième trimestre	21,67	19,00	3 126
Quatrième trimestre	26,60	20,03	3 110
1997			
Premier trimestre	27,33	23,67	4 192
Deuxième trimestre	29,67	24,33	3 933
Troisième trimestre	45,33	26,67	5 948
Quatrième trimestre	44,67	36,00	4 448
1998			
Premier trimestre	47,00	32,67	7 547
Deuxième trimestre	46,70	38,35	4 637
Troisième trimestre	40,00	27,30	2 722
Octobre 1998 (jusqu'au 29 octobre 1998)	30,50	24,50	1 893

Le 29 octobre 1998, le cours de fermeture des actions ordinaires de la société à la Bourse de Toronto était de 29,90 \$.

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 et à l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation.

ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT

De l'avis de MacPherson Leslie & Tyerman et Davies, Ward & Beck, d'après les lois en vigueur à la date des présentes et sous réserve du respect des normes de prudence et des dispositions et restrictions générales des lois mentionnées ci-dessous et, dans certains cas, des exigences additionnelles relatives aux politiques et objectifs de placement et, s'il y a lieu, sans recourir aux clauses omnibus, les actions privilégiées de série 1 offertes par les présentes ne constitueraient pas, à la date de l'émission initiale, des placements interdits aux termes des lois suivantes et s'il y a lieu, des règlements pris aux termes de ces lois :

Loi sur les sociétés d'assurance (Canada)
Loi sur les assurances (Québec) (pour les assureurs autres que les sociétés de secours mutuel et les corporations professionnelles ou les corporations de fonds de garantie)
Loi sur les assurances (Ontario)
Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (Canada)
Loi sur les sociétés de prêts et de fiducie (Ontario)
Loan and Trust Corporations Act (Alberta)
Employment Pension Plans Act (Alberta)

Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne (Québec) (excepté les sociétés de fiducie à l'égard des fonds, autres que des dépôts, gérés par des tiers)
Financial Institutions Act (Colombie-Britannique)
Loi de 1985 sur les normes de prestation de pension (Canada)
The Pension Benefits Act, 1992 (Saskatchewan)
Loi sur les régimes de retraite (Ontario)
Loi sur les régimes complémentaires de retraite (Québec)
Insurance Act (Alberta)

De l'avis de MacPherson Leslie & Tyerman et Davies Ward & Beck, les actions privilégiées de série 1 offertes dans les présentes constitueront, à la date de clôture, des placements admissibles en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenu de retraite et des régimes de participation différée aux bénéfices. De plus, les actions privilégiées de série 1 ne constitueront pas, à la date de clôture, des biens étrangers au sens de la Partie XI de la *Loi de l'impôt sur le revenu*.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Les questions traitées sous les rubriques « Certaines incidences fiscales », « Admissibilité à des fins de placement » et d'autres questions d'ordre juridique liées aux actions privilégiées de série 1 seront tranchées par MacPherson Leslie & Tyerman, conseillers juridiques d'IPSCO et par Davies Ward & Beck, conseillers juridiques des preneurs fermes. En date des présentes, les associés et les avocats des cabinets MacPherson Leslie & Tyerman et Davies, Ward & Beck détiennent en propriété véritable, directement ou indirectement, moins de 1 pour cent des actions ordinaires en circulation.

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

Les vérificateurs de la société sont Ernst & Young s.r.l., 900, 2103 - 11th Avenue, Regina (Saskatchewan) S4P 3Z8. L'agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres pour les actions privilégiées de série 1 est Compagnie Montréal Trust du Canada, à ses bureaux principaux situés à Regina, Vancouver, Calgary, Winnipeg, Toronto, et Montréal.

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 le 31 décembre 1997 ainsi que le rapport des vérificateurs y afférent;
- 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) les états financiers consolidés intermédiaires non vérifiés aux 30 septembre 1998 et 1997 et pour les périodes de neuf mois terminés à ces dates, contenus dans le rapport intermédiaire du troisième trimestre de la société daté du 14 octobre 1998;
- h) 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;
- i) l'avis de changement important daté du 1^{er} juin 1998 relativement à l'approbation en principe de la construction d'une deuxième aciérie américaine;
- j) l'avis de changement important daté du 9 juin 1998 relativement à une proposition liée au placement d'actions ordinaires de la société qui n'a pas eu lieu;
- k) l'avis de changement important daté du 14 août 1998 relativement au dépôt du prospectus préalable relativement à l'offre continue d'actions ordinaires.

Tout les documents du type mentionné ci-dessus (sauf les avis de changement important confidentiels), toute circulaire d'information, tout dépôt annuel d'un émetteur assujetti 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 seront réputés être intégrés par renvoi dans le présent prospectus.

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.

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 et des modifications. Ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placement effectuées avec un prospectus 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 30 octobre 1998

Le texte qui précède avec les documents qui y sont intégrés par renvoi constituent un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts dans le présent prospectus simplifié 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 simplifié, 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

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

Le 30 octobre 1998

À notre connaissance, le présent document, avec les documents qui y sont intégrés par renvoi constituent un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux titres offerts dans le présent prospectus simplifié conformément aux lois sur les valeurs mobilières de toutes les provinces du Canada. Aux fins de la *Loi sur les valeurs mobilières du Québec*, à notre connaissance, le présent prospectus simplifié, 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.

RBC DOMINION VALEURS MOBILIÈRES INC.

Par : (signé) DENNIS P. MULVIHILL

CIBC WOOD GUNDY
VALEURS MOBILIÈRES INC.

NESBITT BURNS INC.

SCOTIAMCLEOD INC.

Par : (signé) ARTHUR KORPACH

Par : (signé) BORIS NOVANSKY

Par : (signé) PETER D.H. GREENWOOD

VALEURS MOBILIÈRES TD INC.

Par : (signé) TONY D'ONOFRIO

LÉVESQUE BEAUBIEN GEOFFRION INC.

LA SOCIÉTÉ DE VALEURS
FIRST MARATHON LIMITÉE

Par : (signé) ALEXANDER A. KERKOVIVUS

Par : (signé) PETER L. JONES

Suit la liste du nom des personnes physiques ou morales ayant une participation, directement ou indirectement, d'au moins 5 % dans le capital de :

RBC DOMINION VALEURS MOBILIÈRES INC. : RBC Dominion valeurs mobilières Limitée, filiale détenue majoritairement par une banque à charte canadienne;

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

NESBITT BURNS INC. : filiale en propriété exclusive de La Corporation Nesbitt Burns Limitée, filiale détenue majoritairement par une banque à charte canadienne;

SCOTIAMCLEOD INC. : filiale en propriété exclusive d'une banque à charte canadienne;

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

LÉVESQUE BEAUBIEN GEOFFRION INC. : filiale en propriété exclusive de Lévesque Beaubien et Compagnie Inc., filiale détenue majoritairement par une banque à charte canadienne;

LA SOCIÉTÉ DE VALEURS FIRST MARATHON LIMITÉE : filiale en propriété exclusive de First Marathon Inc.