

C



1987 ANNUAL REPORT
IPSCO INC.

The Company

IPSCO Inc. is Canada's major western steel company with the head office and steel works in Regina, Saskatchewan. Pipe works and finishing facilities are located in British Columbia, Alberta, and Saskatchewan.

IPSCO manufactures a diverse range of steels and steel products, including hot rolled coil, sheet and plate, hollow structural sections, oil country tubular goods, and line pipe for markets throughout North America.

IPSCO's long-term goals are to:

- be the predominant supplier of carbon hot rolled steel and tubular products in Western Canada and the neighbouring states;
- become a major player in certain special steel markets, especially alloy steels, in North America;
- earn at least 15 percent return on shareholders' equity;
- be a reliable employer with excellent working conditions; and
- be a good corporate citizen in the communities in which it operates.

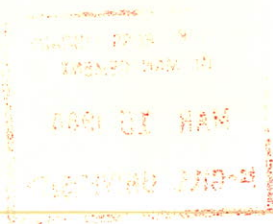
The Front Cover

The cover photo shows a slab on the run-out table of IPSCO's new continuous slab caster. The first slab was produced on 11 May 1987.

The Annual Meeting

The shareholders annual meeting will be held at 10:00 a.m. CST, 26 April 1988, in the Oak Room of the Hotel Saskatchewan, Regina.

On peut obtenir la version française de ce rapport sur demand écrite adressée: IPSCO Inc. Communications, C.P. 1670, Regina (Saskatchewan) S4P 3C7.



Highlights of the Year

	1 January - 31 December		
	1987	1986	% Change
Production of Raw Steel (Tonnes) †	574.0	307.0	87
Shipments (Tonnes)†	484.5	299.0	62
Sales*	\$298.5	\$ 214.2	39
Income (Loss) before Income Taxes*	\$ 14.2	\$ (13.0)	210
Net Income (Loss) for Year*	\$ 8.3	\$ (6.9)	220
Per Common Share			
Net Income (Loss)	\$.60	\$ (.51)	220
Dividends — Cash	—	\$.24	(100)
— Stock	\$.24	\$.06	300
	<u>\$.24</u>	<u>\$.30</u>	<u>(20)</u>
Working Capital at Year End*	\$129.9	\$ 90.4	44
Current Liability Coverage by Current Assets — Number of Times	3.4	3.3	3
Long Term Debt at Year End*	\$ 61.3	\$ 97.1	(37)
Percentage of Long Term Debt to Total Capitalization	23%	33%	(30)
Fixed Asset Expenditures for the Year*	\$ 15.8	\$ 38.1	(59)
Depreciation Charged During the Year*	\$ 14.0	\$ 12.8	9
Number of Common Shares Outstanding at Year End*	13.9	13.6	2
Average Employment	1,180	997	18

† in thousands * in millions



President's Remarks

Nineteen eighty seven was a turnaround year for IPSCO. "In like a lamb, out like a lion" is an apt summary of the company's fortunes.

The first six months saw sales approximately the same as 1986 and an after-tax loss even greater than a year earlier. Then several positive events converged to lift the company out of red ink with a third quarter profit of \$2.6 million followed by an impressive \$8.7 million in the fourth. The events in question were a North American shortage of flat rolled steel, which permitted IPSCO to fully book steelmaking

facilities in the last half at improved price levels; strengthening oil and gas development activity both in Canada and the U.S. which saw pipe making facilities return to more reasonable levels of operation; and the start up of IPSCO's continuous caster in May, which, after a commissioning period, contributed solid cost savings.

For the year as a whole sales were up 62 percent at 484 500 tonnes, with increases in tubular products being swamped by a threefold increase in flat rolled steel. Selling prices which had eroded substantially in 1986 improved gradually and by



Senior officers in the head office boardroom. (Seated) — Charles Backman, Roger Phillips, Milan Kosanovich, Mario Dalla-Vicenza, (and standing) — Robert Rzonca and Jim Kwong.

year end the drop had been recouped.

Profit for the year was \$8.3 million, or \$0.60 per share, as compared to a loss reported for 1986. In late August IPSCO completed the sale and subsequent lease

back of \$65 million of fixed assets. Some of the proceeds were used for the purchase and retirement of some \$38.9 million of relatively high cost long-term debt. Despite higher sales, inventories were kept under strict control rising only seven million dollars from the extremely low levels of 1986. At year end the company had no short-term debt with \$39.5 million in cash being invested in the short-term money market.

Trade issues continue to be paramount for the Canadian steel industry. In the face of generally rising Canadian exports to the United States both American steel producers and some Congressmen continued to lobby for the imposition of volume restraints on Canadian steel entering the U.S. IPSCO successfully beat back an American petition to impose anti-dumping duties on Canadian line pipe. Its case to reverse an anti-dumping duty on oil country tubular goods is still underway in the United States Court of International Trade.

In that the much heralded Free Trade Agreement with the U.S. will see tariffs removed over a ten-year period and that the ability of the U.S. to impose anti-dumping or safeguard measures remains at least initially unimpaired, the Canadian steel industry is looking forward to a period of "status quo" as opposed to enhanced export opportunities.

The highlight in operations for the year was the successful start up of IPSCO's \$65 million continuous slab caster and associated reheat furnace. Based on IPSCO's own metallurgical knowledge rather than purchased technology, the caster did much to counterbalance the increasing cost of raw materials, especially scrap. Record levels of steelmaking were set and the company's overall productivity, expressed in man hours per tonne shipped, improved to 4.5 from the year earlier figure of 6.5.

IPSCO successfully concluded a three-year labour contract with its unionized employees at Port Moody, B.C.; Calgary; Edmonton; and Regina. On expiry in mid-1990 wages and pensions will be comparable to other steel industry contracts, but some innovative features will minimize IPSCO's costs during the contract period.

Apart from completing its caster and slab reheat furnace, capital expenditures were kept to a bare minimum.

While no new major long-term research and development projects were undertaken, significant progress, particularly in the development of high strength steels requiring no furnace treatment, was recorded as part of ongoing work.

Although relatively inexpensive, a strategically significant investment was the installation of state of the art, roof mounted oxy-fuel burners on the company's No. 5 electric arc furnace. These will replace the equivalent of ten megawatts of electrical energy with a combination of natural gas and oxygen, capitalizing on Western Canada's abundant and relatively inexpensive supply of gas.

Towards year end IPSCO announced it had come to an agreement to purchase its first production facility in the United States. While representing only a modest investment, the newly acquired pipe works in Geneva, Nebraska, will permit IPSCO to obtain profitable sales to the U.S. oil and gas market.

In 1987 IPSCO earned \$8.3 million on sales of \$298.5 million, a marked improvement from the \$6.9 million loss that was sustained on \$214.2 million of sales in 1986.

Earnings per share on the 13.9 million shares outstanding at year end were \$0.60 compared with a loss of \$0.51 per share in 1986. Shareholders' equity per share at year end was \$15.05 compared with \$14.79 in 1986.

Improving prices in 1987 were overtaken by higher raw material costs. Consequently, it was the effect of the company's continuing cost reduction program, the efficiencies derived from the use of continuous cast slab, and a strengthening market that created steadily improving earnings as the year progressed.

The annualized percent earned on shareholders' equity that was a negative four percent for the first quarter and a negative two percent for the second quarter turned to a positive five percent in the third quarter, and was close to 17 percent in the fourth quarter. However, it was still an unacceptably low positive four percent for the year as a whole - just about the rate of inflation.

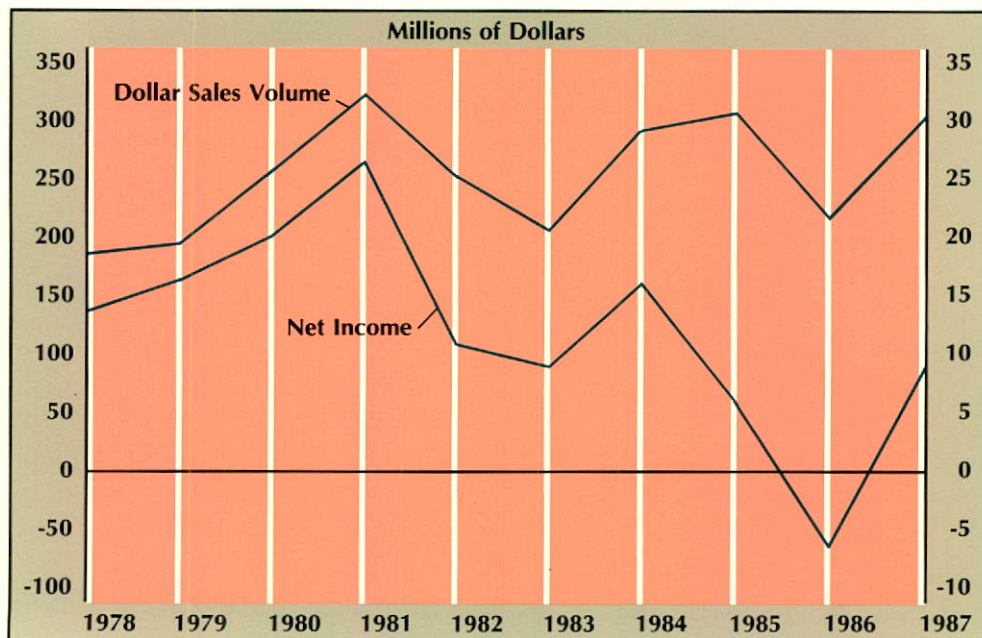
Cash generated from income was marginally negative in the first quarter but became positive in the second quarter and continued to improve throughout the year to total \$24.9 million.

Cash generated from the program to reduce operating working capital that commenced in 1986 continued to generate cash into the first quarter of 1987. However, by the second quarter, higher levels of sales caused an increase in accounts receivable from customers and, by the fourth quarter, higher operating levels required an increase in inventories. By the end of the year operating working capital had been increased by \$15.8 million so that cash generated from operations was \$9.1 million for the year.

Cash was also generated in August by selling the new continuous caster and some of the melt shop equipment for \$65 million. The entire package was subsequently leased back through a 20-year operating lease.

Semi-annual payments under the lease vary with levels of production from the caster, subject to a minimum of \$3 million and a maximum of \$4.4 million. At the end of each five-year period during its term, lease payments will be adjusted for the next five-year period if actual payments during the five-year period vary from the expected level. IPSCO also has the option to purchase the equipment at the end of the fifth, tenth, fifteenth, or twentieth year. The sale resulted in a gain of \$23.2 million and \$3.1 million of expenses were incurred to arrange the lease. Both of these amounts are being amortized to earnings over

Dollar Sales Volume



Net Income

IPSCO returned to profitability in 1987.

the term of the lease. The varying level of lease payments was arranged so that there will be less of a strain on earnings and cash flow during cyclical downturns in the market.

Coincident with the sale and leaseback, the company also negotiated the re-purchase of the \$38.9 million of first mortgage bonds that were then outstanding. These bonds earned high interest rates relative to the market that then existed and their elimination dramatically reduced IPSCO's interest expenses. In addition, \$3.7 million of debt was retired in accordance with normal retirement schedules.

Long-term debt was increased by \$1.5 million during the first quarter to finance land that was purchased adjacent to the company's Oil Country Tubular Goods centre in Calgary.

Investment tax credits of \$1.1 million were claimed to eliminate income taxes that would otherwise have been payable.

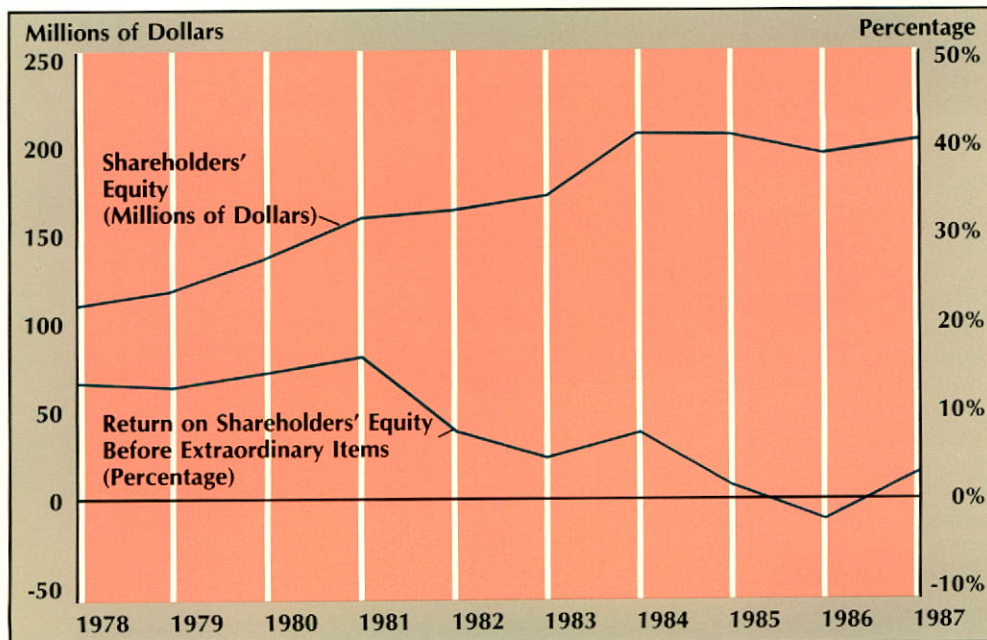
Expenditures for fixed assets amounted to \$15.8 million for the year.

The policy of issuing stock in lieu of cash dividends that commenced in the fourth quarter of 1986 was continued throughout 1987.

At year end IPSCO had no short-term debt, a ratio of long-term debt to total capitalization of slightly less than 23 percent, a current ratio of 3.4 to 1, and \$39.5 million in cash.

Inflation during 1987 was slightly over four percent - about the same rate as 1986. With respect to IPSCO's 1987 financial statements, management feels that the impact of inflation is not significant for the following reasons:

- The average age of IPSCO's fixed assets is less than eight years which means that much of the asset base was put in place after the years of double digit inflation;
- IPSCO has surplus Canadian pipe making equipment, much of which, though acquired prior to the double-digit inflation years, is almost fully depreciated, and will not likely be replaced;
- The market value of the land and buildings that house the surplus pipe making equipment significantly exceeds book value; and,
- Technology changes in steelmaking and pipe making are occurring rapidly so that, though replacement equipment would be at a higher cost, the added cost is usually justified by the benefits of the new technology being adopted.



The trend towards lower rates of return on equity was reversed in 1987, but was still an unacceptably low four percent.

Sales at 484 500 tonnes were up a substantial 62 percent over the 299 036 tonnes reported in 1986. This dramatic improvement reflected a sharply increased North American demand for flat rolled sheet and plate products and an improving level of activity in oil and gas exploration with a concurrent increase in demand for tubular products. These factors were coupled with the commissioning of the continuous slab caster which permitted IPSCO to sell into a broader range of applications than heretofore.

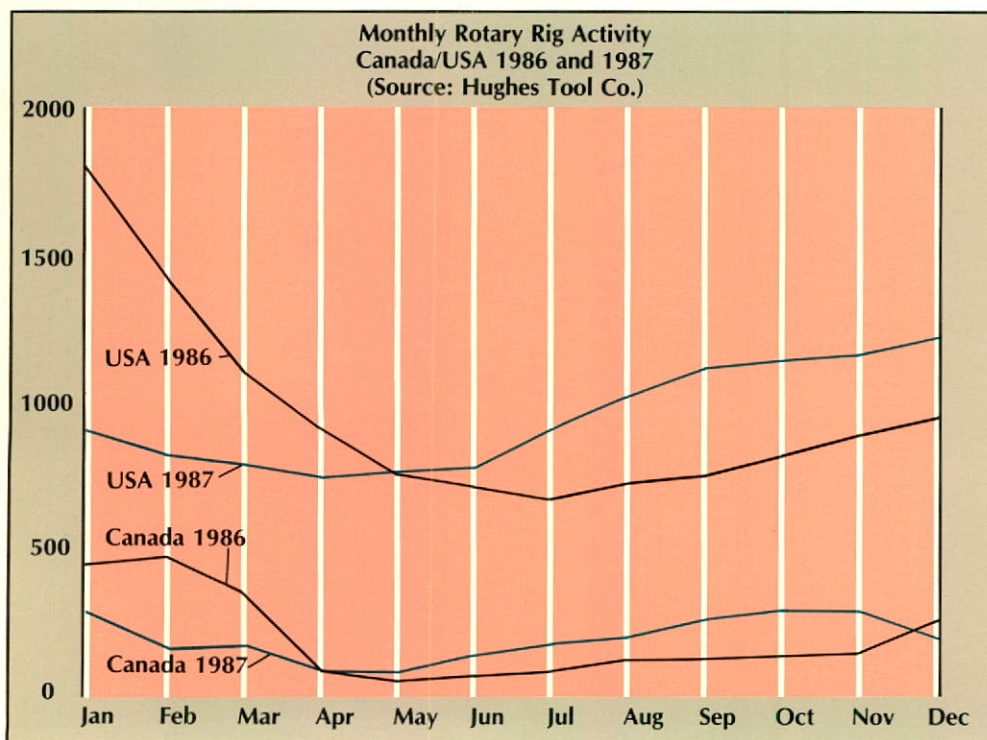
Since 1982 IPSCO has been implementing a program to lessen its dependency on oil and gas related markets, primarily through the expansion of its flat rolled steel sales for such varied applications as automotive, agricultural implements, building and construction, and machinery and equipment manufacture. Many of the more critical applications in these fields require superior surface finishes which can only be competitively produced from continuous cast slabs. In addition, since continuous casting is inherently lower in cost than the traditional ingot route, it is competitive over longer distances. The start up of the caster occurred just as demand for flat rolled products of all sorts accelerated in

North America. The availability of IPSCO continuously cast material, along with this increase in demand, was translated into almost three times the previous year's sales of flat rolled products.

Oil and gas well drilling activity picked up in both Canada and the U.S. as can be seen in the graph below. This resulted in a sales increase of 38 percent for casing and tubing, the bulk of the change being in Canada. With a substantial anti-dumping duty still being assessed on IPSCO oil country tubular goods (see **Trade Matters**) the company's U.S. sales were restricted to liquidating inventories shipped to Casper, Wyoming, prior to the dumping finding.

Progress continued in the introduction of IPSCO's new line of heat treated, higher grade electric resistance weld (ERW) casing. The longest string of ERW casing in Canada was sold and installed at Rocky Mountain House, Alberta. Measuring 3100 metres in depth, the casing was American Petroleum Institute (API) Grade C95, produced at the Calgary Oil Country Tubular Goods facility.

The combination of excellent technical specifications and inherently lower production costs makes high grade ERW casing a prom-



"Oil and gas well drilling activity picked up in both Canada and the U.S. in 1987."

ising contender for use in enhanced oil recovery (EOR) techniques employed to extract heavy oil. This view is evidently shared by IPSCO customers: at year end some 60 000 metres of IPSCO's API L80 grade ERW casing was in use or on order for such applications.

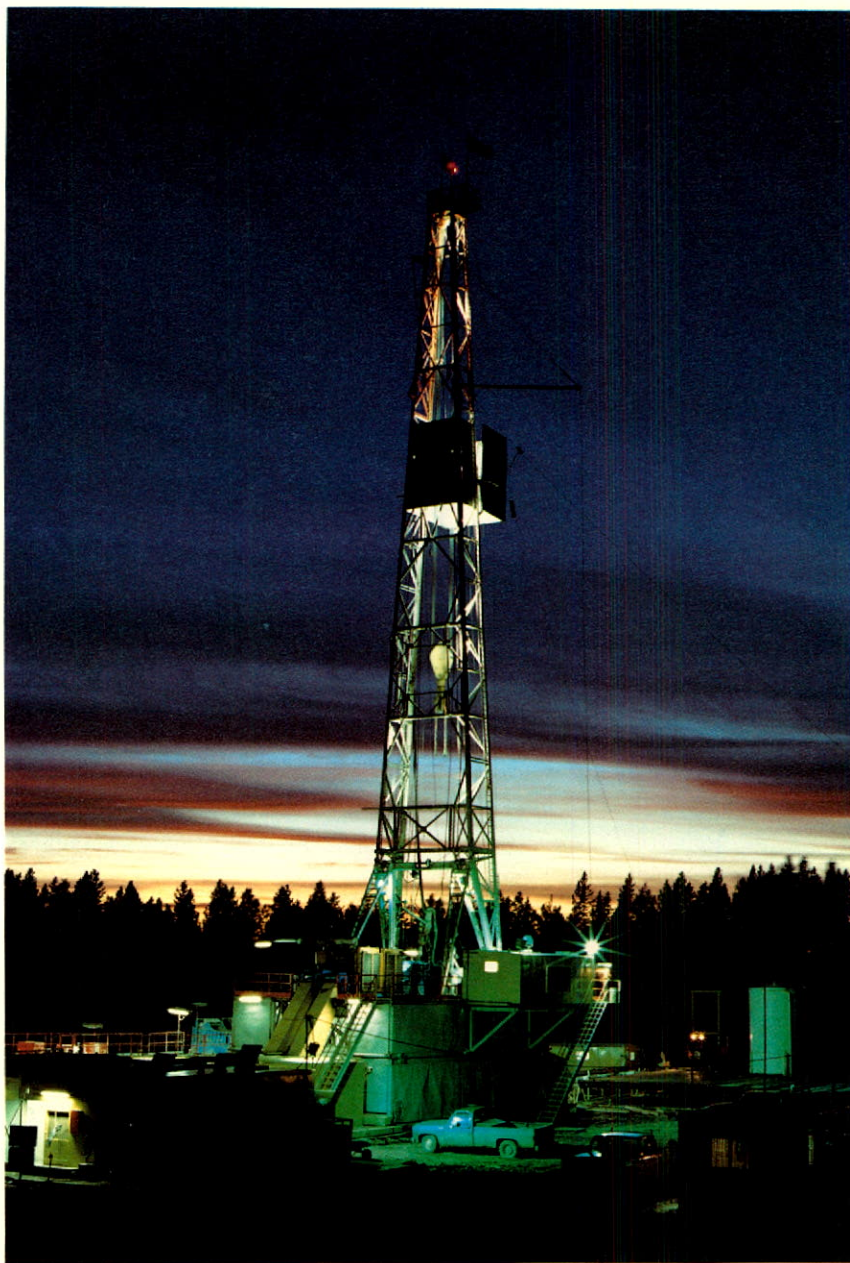
Sales of ERW line pipe were up 86 percent. This was partly due to the increased drilling activity which pushed up casing and tubing sales but also because, for several months, IPSCO found itself the sole supplier of high quality larger diameter ERW line pipe (ten to 16 inches) in the western half of North America during a strike at various U.S. Steel locations in the United States. The result was the sale of some 11 000 tonnes to Mountain Fuel Supply Company of Salt Lake City, buoying up the year's overall results. In Canada, IPSCO has enhanced its level of service to line pipe customers by realigning its line pipe distribution system to more closely meet customer needs.

Sales of spiral line pipe (20 inches in diameter and above) were minimal. There were no major projects in IPSCO's traditional market areas.

Sales of standard pipe used by the plumbing trade, particularly in non-residential construction, were up 60 percent. While part of the increase resulted from a new marketing effort, sales were also up in no small measure because currency realignments dampened imports and because of a strike at an Eastern Canadian pipe mill.

Hollow structural shapes are used by the construction industry and farm implement manufacturers. Construction activity in the West remained relatively slack as was the case for the farm market. IPSCO sales did rise by 13 percent, chiefly reflecting the successful sale of hollow structurals to replace traditional wood poles used in transmission lines in Saskatchewan and Alberta.

IPSCO's average selling price per tonne fell almost 14 percent from 1986 but this was due to the major swing in product mix towards lower cost flat rolled products. Just as 1986 was generally a year of constant price erosion, 1987 saw the losses due to the erosion being gradually recouped as the year progressed.



The longest string of ERW casing in Canada was installed in this Alberta well using IPSCO pipe produced at the Calgary OCTG centre.

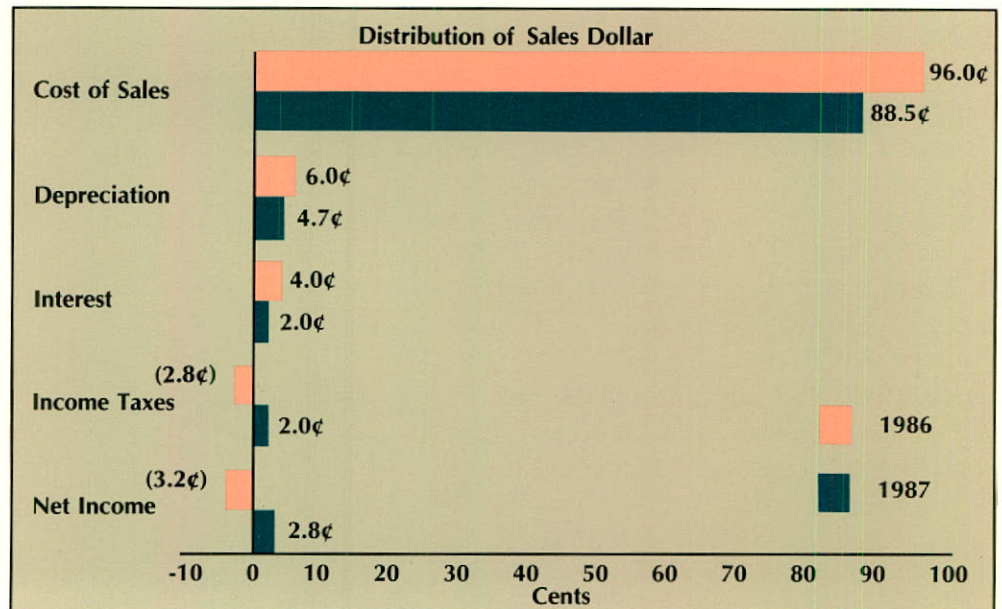
IPSCO generally maintained or slightly increased its market shares for the various products it sells in Canada. Exceptions were hot rolled sheet where its share more than tripled, line pipe where IPSCO and its domestic competitors lost to imports which were up about one third, and hollow structural shapes where it lost slightly in percentage terms as absolute demand increased substantially in Eastern Canada. IPSCO's U.S. sales are such a small percentage of the market that accurate estimates of share are not possible.



The telemarketing group for Flat Rolled and Structural Steel customers. From left to right: Don Taylor, Duane Pfeil, Barb Couet (Supervisor), Don McDowell and Chuck Markewich.

The old truism "the customer is always right", while overworked by sales seminar leaders, is still embraced by IPSCO. Getting to know what the customer really needs and being able to respond to those needs quickly and efficiently is an area which no successful manufacturer can ignore for long. IPSCO has been concerned with this problem from its founding in 1956. Since then it has grown from a one plant, one sales location to a multi-plant firm with sales offices and agents in nine locations.

Responding to these new conditions and taking advantage of today's low-cost communications technology, IPSCO in 1987 brought the concept of steel telemarketing into being. Rather than maintaining a decentralized order entry system physically close to our customers but remote from the central order acceptance and scheduling functions, IPSCO has established an inside sales function in Regina to cover all customers, be they in Vancouver, Montreal, Pittsburgh, or Houston. Connected via toll-free "800" numbers and telefax machines, a small group of knowledgeable people negotiate deliveries, accept orders, and ensure that customer commitments are immediately registered with those who schedule and plan operations. In the field IPSCO's sales force of technically skilled people concentrates on customer technical and long-term needs, confident that today's specific order is being looked after better than ever before.



Generally lower expenses still left only 2.8 cents of profit per dollar of sales.

Raw materials

In a major reversal from the last two years scrap costs rose sharply. Two factors were at play: as demand for steel rose both integrated and electric furnace producers sought more scrap; and the dropping value of North American currencies made the offshore export of scrap more attractive. Market place economics came into play with IPSCO's average scrap cost rising seven percent on a year-to-year basis with 1986. More dramatic was the January to December increase of almost one third. Despite increased costs IPSCO experienced no real shortages throughout the year.

In a move designed to lower the company's scrap procurement costs in Western Canada, IPSCO entered into an agreement with General Scrap and Car Shredder Ltd. That company has purchased IPSCO's Regina automobile shredder and will become its principal broker for unprepared scrap in Western Canada and will also undertake all scrap preparation at Regina.

The cost of purchased electrodes remained essentially unchanged.

Electricity is the major energy source for IPSCO's steel making furnaces and its cost does much to determine just how far afield

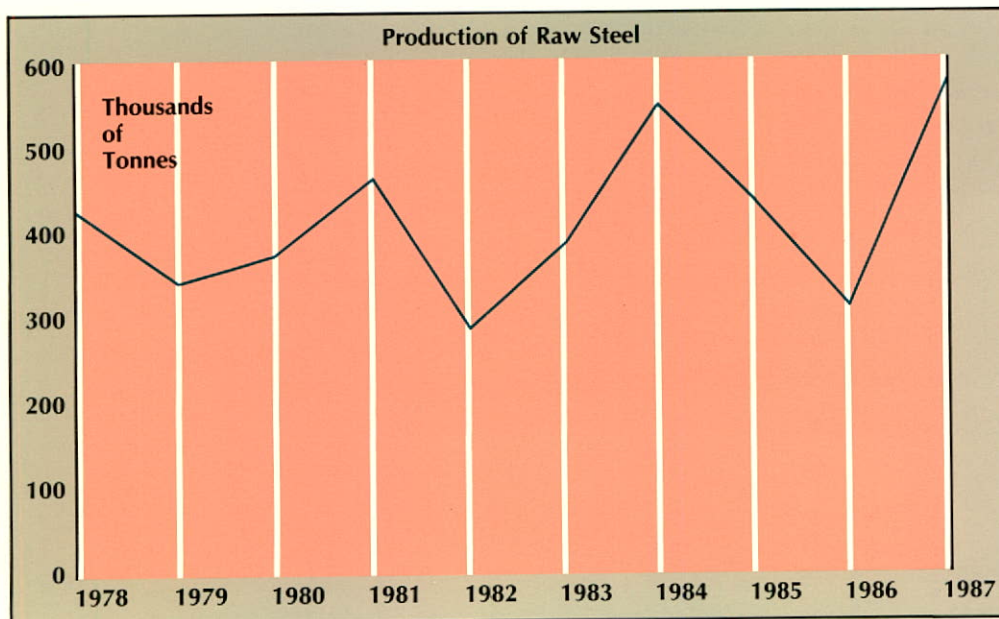
IPSCO can ship and still remain competitive. Thanks to more competitive industrial rates, Saskatchewan Power Corporation greatly assisted IPSCO's participation in the burgeoning steel market.

The coming on stream of IPSCO's slab reheat furnace underlines the crucial nature of natural gas costs to IPSCO's steelmaking operation. In addition IPSCO depends on gas for its advanced heat treatment operation in Calgary. The result of deregulation measures in Alberta and Saskatchewan saw average unit gas costs drop by 20 percent.

Steel Division

Without a doubt the major highlight of 1987 for the company was the successful start up of IPSCO's continuous slab caster and slab reheat furnace. These new facilities will drastically change the long-term profile of the company as IPSCO becomes less and less dependent on oil and gas driven demand and more and more a player in the North American flat rolled steel market.

The project was unique in that it saw IPSCO take responsibility for the metallurgical aspects of the equipment performance. Normally this responsibility is assumed by the



Record production of steel was achieved in 1987.

equipment supplier. The result was a project of more modest cost than that incurred by other Canadian steel companies and involved a high degree of Canadian and U.S. content - the \$65 million project was on budget and boasts 75 percent Canadian and 80 percent North American content.

The first molten metal was processed by the caster on 11 May with higher and higher levels of production being achieved throughout the year as commissioning proceeded. Saskatchewan Premier Grant Devine presided at the official inauguration on 24 September with the Honourable William McKnight, Minister of Western Diversification, also addressing the many IPSCO customers, suppliers, and employees who attended the ceremonies.

In the fourth quarter fully 70 percent of IPSCO's coil production came from continuously cast slabs. It is expected that 100 percent steel production from cast slabs will be reached by May.

The new caster and associated reheat furnace will financially impact IPSCO in two ways. First, the process is inherently cheaper than the traditional ingot method and will result in cost reductions of some \$45 per tonne. Second, the end product possesses a superior surface finish, giving IPSCO a much larger product range and potentially higher sales volumes.

Despite the complication of operating two processes (phasing out the ingot practice and commissioning the caster) steel production reached record levels. Over the year the melt shop operated at 82 percent capacity and produced 574 000 tonnes, the highest level ever. The rolling mill produced a record 500 000 finished coil tonnes. Both operations recorded daily and monthly records.

A new practice, that of calcium injection, was added to IPSCO's extensive array of ladle metallurgy techniques, aimed at a further improvement in steel cleanliness and castability.

Pipe Division

Pipe facilities operated 31 percent of the time, down slightly from 1986. This was because that although demand for electric resistance weld products, particularly oil country tubular goods and small diameter line pipe, was up there was virtually no production on the company's spiral weld facilities. A measure of the quickening demand from the oil patch is the fact that ERW facilities were utilized 54 percent in the fourth quarter, compared to 25 percent in the same period of 1986.

Edmonton Works produced ERW products for the first time since 1985, having remained idle for all of 1986 due to the market downturn.

At Red Deer Works a secondary tube finishing line was brought into production, improving finishing efficiency by up to 60 percent, and overall plant efficiency by 25 percent.

At Calgary Works IPSCO began to process non-heat treated seamless tube, purchased from others, on its heat treatment line, thus adding a line of heat treated, high grade seamless casing to the ERW products it already offers.

Costs

The substantial change in product mix, with a much higher percentage of rolled products being sold, prevents a meaningful comparison of 1987 cost of goods sold with earlier years. Mill edge coil, the product of IPSCO's rolling mill, rose in cost by five percent reflecting increased raw material costs. Nevertheless, finished pipe costs were down reflecting better mill utilization levels and higher yields, the latter partially attributed to the superior surface quality produced by the caster.

Another way of looking at a steel company's underlying costs is to examine labour productivity. In 1987 man-hours per tonne shipped (including everyone from a new employee to the president) improved to 4.5 as compared to 6.5 man-hours per tonne in 1986.



IPSCO families toured the Regina Works on September 27, as part of "Family Day", celebrating the opening of the new continuous caster and reheat furnace.

For Canadians the trade highlight of the year, whether they were pro or con, was of course the signing of the long awaited Free Trade Agreement (FTA) with the United States. It is therefore appropriate to describe the FTA and the manner in which it will affect the Canadian steel industry, before entering into a discussion of specific trade issues of immediate interest to IPSCO.

While referred to as a "trade agreement" the Canada/U.S. FTA extends into many areas usually untouched by typical trade arrangements. This has led many to describe it as "complex" and "difficult to understand". Taken strictly as a trade arrangement it becomes much simpler.

First, all tariffs between Canada and the U.S. will disappear over the next ten years. For steel these will be phased out over ten years in equal decrements. Taken all at once the removal of, say, the six percent U.S. tariff on carbon steel plate could have a significant bottom line impact. Over ten years it will likely get lost by other events. Another way of looking at the repeal of such a tariff is that the savings could be used to ship steel an additional 75 to 1000 miles, no small consequence. This holds out a greatly increased market for a company like IPSCO but it too will be gradually assumed over ten years, 75 to 100 miles at a time. To be sure, American steel companies will, on paper, benefit more since Canada will be removing tariffs on average twice as high. But since the Canadian market is a small strip concentrated close to the U.S. border the ability to ship further will be of little interest to American steel firms already selling in Canada.

Second, Canada and the U.S. have agreed to attempt, over a five to seven year period, to negotiate a new set of common rules to deal with trade problems now covered by anti-dumping or countervail laws. The former concerns pricing practices, the latter unfair use of government subsidies. IPSCO, as this and earlier annual reports have documented, has no small experience in dealing with U.S. trade laws. While it welcomes the intent to clear up this vexing problem IPSCO underlines the fact that no solution is guaranteed. IPSCO

has suggested that in a duty-free environment anti-dumping laws should be abolished and that each country should extend to the other's companies "national treatment". That is, in the U.S. both Canadian and U.S. sellers would be subject to the same laws, those now governing domestic pricing in the U.S., and vice-versa. IPSCO will continue to press for a solution to this matter. In the meantime the company continues its policy of not willfully engaging in injurious trade practices in the U.S., mindful that the vagaries of the U.S. anti-dumping law can impede trade when least expected.

Third, rather than anti-dumping or countervail cases being appealed to each country's court system, as is now the case, the FTA substitutes a bi-national panel as part of an intricate dispute settlement mechanism. Initially many Canadians believed that somehow this new mechanism would obviate the more pernicious aspects of U.S. trade law. This will not be the case as the panel will merely rule as to whether the appropriate law was properly applied. However, a significant improvement is that the appeal procedure must be completed within a strict timetable of less than one year established by the FTA (IPSCO's appeal to a dumping finding on its oil well casing has been in the U.S. courts for 18 months as of the time of writing).

Fourth, although each country has retained its rights under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) to invoke "safeguard" measures (special quotas or duties when the domestic industry for a product is threatened with or is actually suffering injury from increased imports, fairly traded or not) these will be limited to some extent. The Canadian steel industry will normally still be vulnerable to such measures as long as they follow GATT procedures but no quota may be imposed which would put Canadian steel exports to the U.S. below recent historical levels, plus an allowance for growth. While potential steel markets will not increase, this clause gives the industry an element of comfort.

Turning now to more immediate trade matters, the U.S. industry and the Congressional group referred to as the "steel caucus" continued to pressure the American adminis-

Capital Programs

tration to bring Canada into the President's program of "voluntary restraints" that were negotiated with various steel exporting countries but from which Canada is exempt. Canadian steel exports to the U.S. reached a monthly high in 1987 of 5.6 percent of apparent consumption compared to less than three percent at the start of the program. The extremely high levels were explained, at least in part, by reduced American supply resulting from the prolonged strike at U.S. Steel. Another explanation is the "laundering" of foreign steel, imported to Canada, and then re-exported to the U.S. to avoid the U.S. restraint program. An export monitoring program put in place by the Canadian government has failed to isolate any major volumes of "laundered" material suggesting that exporters may be falsifying their declarations or that Canadian steel is exported and then replaced in Canada by foreign material. For the year exports to the U.S. are expected to amount to 3.8 percent of U.S. consumption. While down from the monthly peak recorded, this figure will still attract pressure from protectionist lobbies.

Foreign imports of steel into Canada stayed at the same level as in 1986, which was 19 percent of consumption for the year. The realignment of world currencies and the North American steel boom have lessened the danger from offshore imports but they still remain a significant long-term threat.

The anti-dumping petition filed against Canadian line pipe producers by two U.S. companies, reported on in the 1986 annual report, was turned down by the U.S. International Trade Commission at its preliminary hearing to determine injury. As the major Canadian producer IPSCO took a lead role in the defense.

As reported last year IPSCO has appealed a finding of a 33 percent dumping margin on its oil country tubular goods products to the U.S. Court of International Trade. That case is still pending. Meanwhile the extra duty imposed on the product has effectively cut off IPSCO's oil and gas well casing and tubing exports to the U.S.

Entering 1987 in a loss position saw IPSCO severely constrain capital spending plans to \$15.8 million in total, just 40 percent of the average annual spending of the four previous years.

The bulk went for completion of the continuous caster and slab reheat furnace. Land was purchased near the Calgary Oil Country Tubular Goods production center for \$2.4 million to permit the rationalization of finished product storage and \$2.0 million was devoted to miscellaneous projects, largely directed to improving safety and environmental conditions.

In early December the company announced its intention to spend some \$3.3 million on the acquisition and upgrading of a pipe mill in Geneva, Nebraska. Closing of the arrangement and the initial expenditure of funds took place in February, 1988.

Geneva Works constitutes IPSCO's first operating facility in the United States. With a capacity of 80 000 tonnes of tubular products in sizes up to eight inches in diameter, the plant will be used by IPSCO to produce oil well casing and tubing, particularly higher grades such as L80; line pipe, especially chemistries for demanding sour gas service; as well as less sophisticated products. Currently employing 17 persons, Geneva will see its production and workforce gradually increase as market demand warrants.



View of the newly acquired IPSCO Steel Inc. pipe works in Geneva, Nebraska.

Research and Product Development

Nineteen eighty seven commenced in the same uncertain economic atmosphere as 1986, so once again IPSCO avoided undertaking any new major long-term research commitments while continuing existing long-term work and concentrating on new work aimed at a quicker influence on the bottom line. Collaborative work with universities and other independent research organizations, described in detail last year, was maintained. This year's report will concentrate on 1987 milestones.

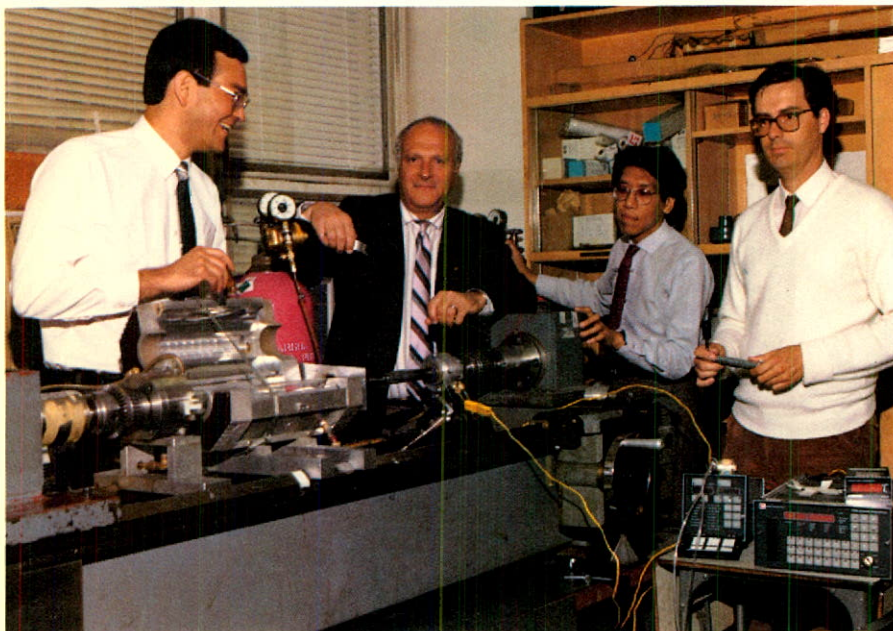
IPSCO rolls its steel to final thickness on a reversing mill - called a Steckle mill in industry terminology - rather than achieving final thickness by passing the steel through a series of rolling mills arranged in tandem, as do larger steel companies. The IPSCO configuration presents the opportunity to introduce both thermal and mechanical treatment to the moving strip which would not otherwise be

achieved. The minimum yield strength of 85,000 pounds per square inch in the as rolled condition. Such strengths are normally achieved by other steel-makers only after a subsequent heat treatment process. A patent application has been made covering the use of the torsion testing machine for determining such parameters.

Last year IPSCO reported on a project undertaken in collaboration with the Ontario Research Foundation aimed at studying the corrosion of oil and gas well casing in carbon dioxide and sour gas environments. The purpose of the work, undertaken in conjunction with Supply and Services Canada, a Canadian consulting firm, and another Canadian producer, was to gather data to demonstrate the quality of Canadian materials in the face of claims made by offshore producers. But an interesting by-product of the work has been the independent verification that neither carbon dioxide nor hydrogen sulphide preferentially

attacks the weld zones of IPSCO electric resistance weld (ERW) pipe. Indeed, the results showed no statistical difference between the corrosion properties of ERW and seamless casing.

The bulk of in-house work in 1987 centered on the development of specific metallurgical practices for the production of various IPSCO high performance products using cast slabs. This work involved the development of optimum chemistries, caster practices, and subsequent rolling practices, in particular those for sour service line pipe, X-70 grade spiral pipe, oil country tubular goods, and various alloy steels.



Dr. Ronaldo Barbosa, Professor John J. Jonas, Dr. Stephen Yue and Dr. Francisco Boratto with the McGill University torsion testing machine.

possible. The company's collaborative work with McGill University utilizing a unique laboratory apparatus has resulted in the development of mathematical models to simulate IPSCO's rolling operation. The apparatus, a special torsion testing machine, has led to the laboratory determination of critical rolling temperatures and optimum rolling schedules which permit the reliable production of high strength, low alloy steels exhibiting a mini-

In contrast to recent years the number of IPSCO people did not shrink but rose from an average of 997 in 1986 to 1180. Indicative of the continually improving business demand throughout the year was that 1348 people were employed at year end, up from 1067 on 1 January.

As mentioned in 1986's annual report the professional and managerial staff reductions of 1985 and 1986, while substantial, were designed to retain the company's ability to perform at normal business levels. This was proven out as, despite increased activity, 280 people were employed in this area at year end compared to 411 at the beginning of 1986.

While recognizing that there is still much room for improvement it is believed that 1987 saw a significant step forward in the mutual understanding of management and employee concerns. A three-year contract between United Steel Workers of America (USWA) locals at Port Moody, B.C.; Calgary, Edmonton, and Regina was negotiated without a work stoppage. Discussions were lengthy permitting a thorough review of contentious problems. A major success of the negotiations was the achievement of a better understanding of each other's viewpoints. A milestone in the Canadian steel industry was reached when union members were appointed joint trustees, with management, of the defined benefit pension plan at Regina, making them privy to all information on the plan's performance.

From a monetary point of view those employees covered by the new agreement gained similar pension benefits to those negotiated by their confrères at Stelco and Algoma and will receive virtually identical wages to Stelco's USWA members at the expiry of the contract. The pact provided for an up front wage increase of \$1.18 per hour, reflecting the cost of living increase between July 1984 and the expiry of the wage contract on 31 July, the bulk of which had already been included in pay cheques as cost of living adjustments. As with Stelco workers the pay rate for the three years will be unchanged with the exception of cost of living adjustments, in IPSCO's case calculated annually but paid only for regular hours worked and not rolled into overtime pay. This

difference in the method of calculating the cost of living adjustments, plus the implementation of new arrangements means that while IPSCO's USWA employees will have effective industry parity on 31 July 1990 (the contract expiry), the company will benefit from cost savings in the interval, increasing its ability to compete in markets further afield, which in turn will mean more jobs.

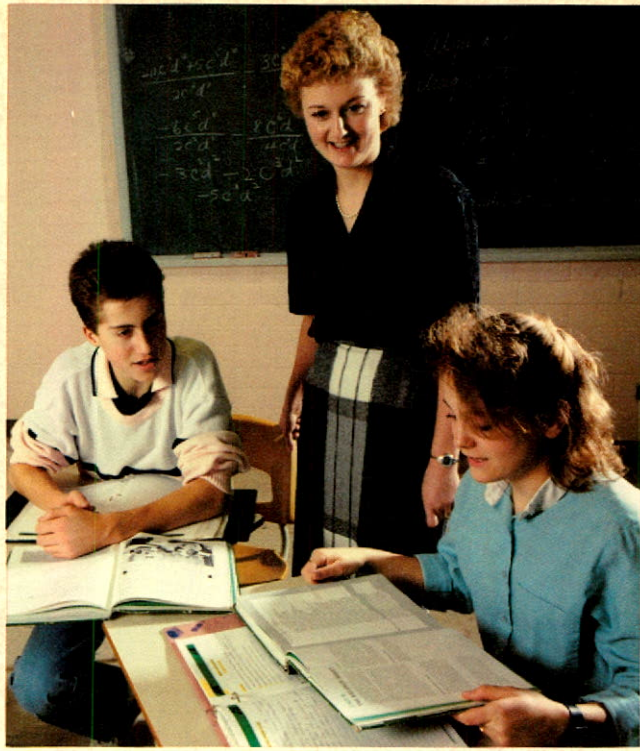
Non-union employees had been subjected to an overall wage freeze since 1985. While this freeze continued throughout 1987 for senior levels, it was lifted for first line supervision and equivalent professional and technical jobs as of 1 August. In addition the pension plan for these individuals was also improved.

For 1987 IPSCO's profit sharing plan, in reality a savings and profit sharing arrangement, saw the average plan member acquire 46 IPSCO shares through the savings feature. Each will receive about eight shares in profit distribution. The plan is voluntary and generally available to all IPSCO employees except those belonging to the United Steel Workers of America - the latter group having declined to participate. Some 63 percent of those eligible elected to participate in 1987. Under the plan each member contributes from \$200 to \$500 each year, the proceeds being converted to IPSCO shares, purchased on the open market by the plan trustee. Ten percent of the company's after-tax profit is allocated to profit sharing, after deducting a threshold amount. Each full plan member receives IPSCO shares equal in value to the allocated amount, divided by the number of employees who have at least one year of service.

Training and development programs continue to receive priority attention within the company. The Salaried Employee Development Program outlined in last year's report was successfully concluded in the spring when non-union employees in Alberta completed a series of one to three day courses with instruction by IPSCO personnel. The training was sponsored by the federal government under the Canadian Jobs Strategy Program and in total 176 non-union employees in Alberta and Saskatchewan attended courses. The main focus in 1987 was, however, training for both



1

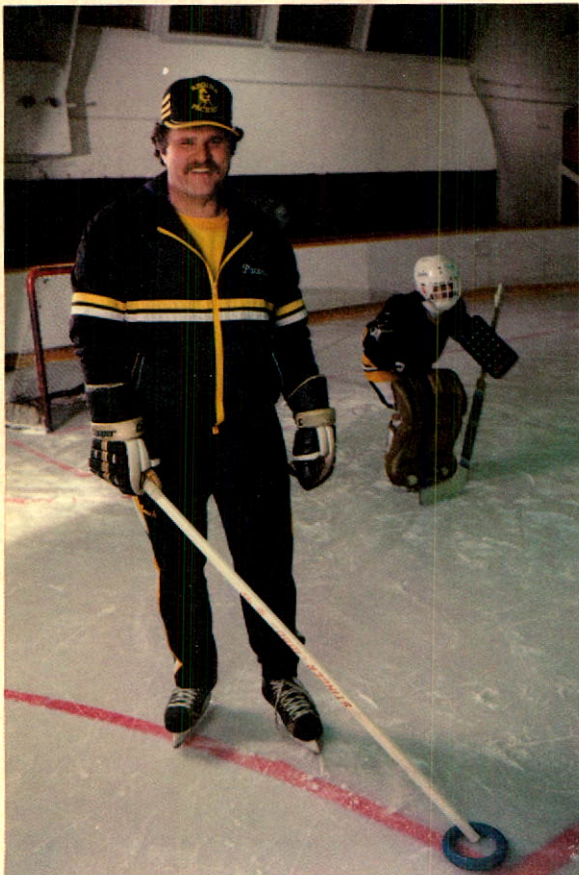


2



IPSCO PEOPLE

Working in the Community. . .

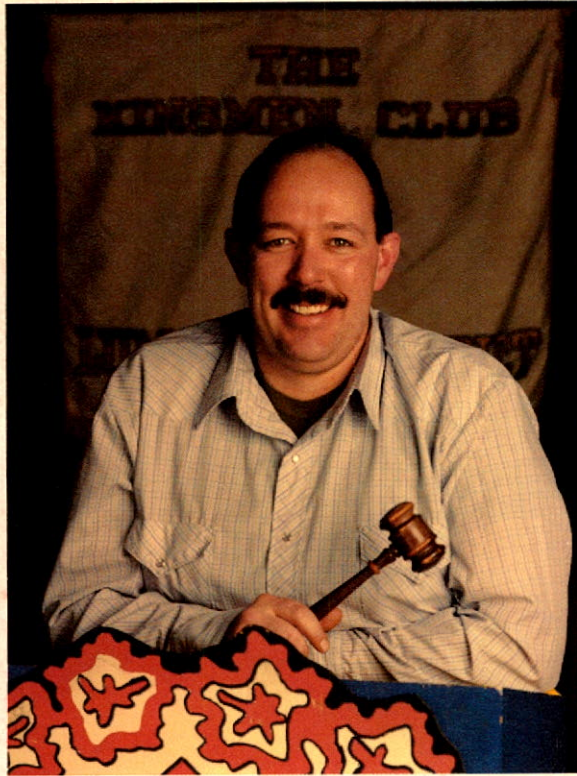


7

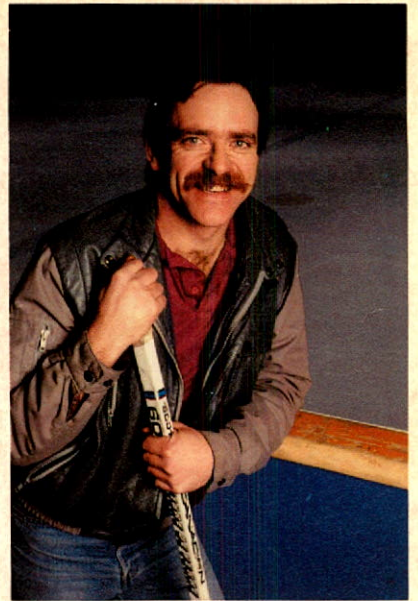




3



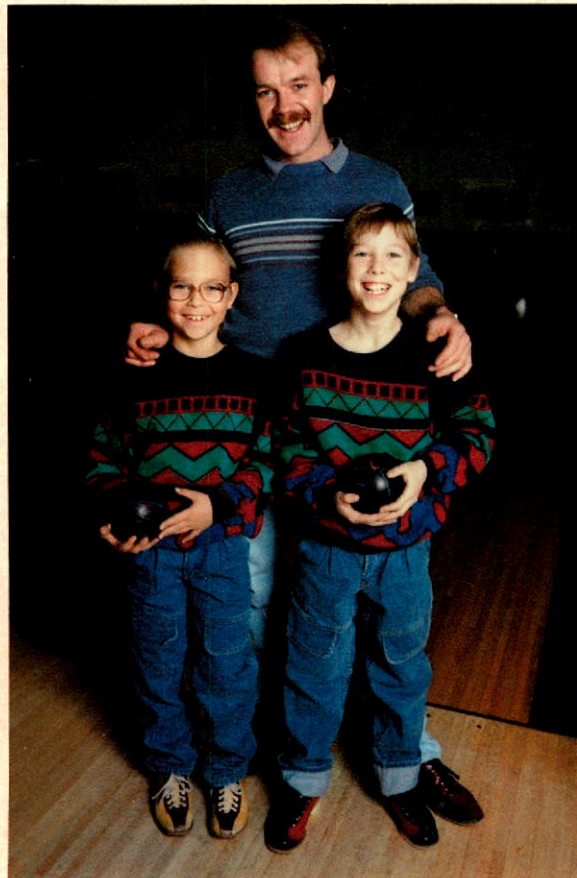
5



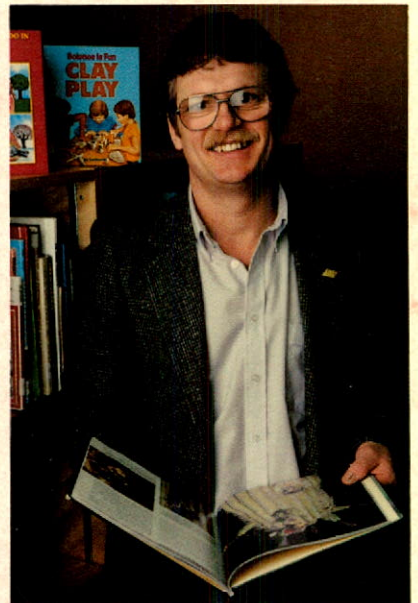
6



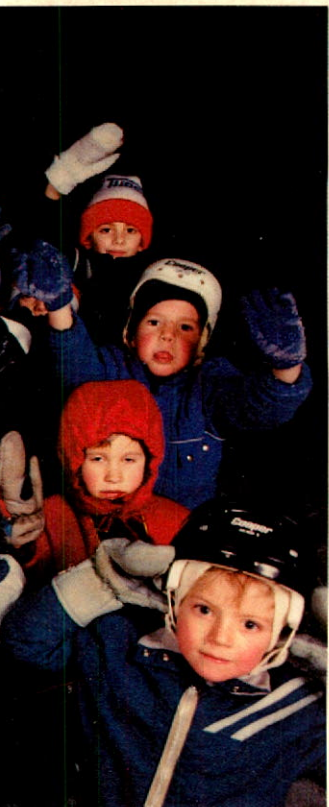
4



9



10



8



11

(names of employees on next page)

union and non-union employees in technical, job-related areas. The most important programs were conducted to train personnel in all aspects of caster and reheat furnace equipment operation. This major commitment to training in the early stages of the project is an ongoing process. The successful start up of the caster and reheat furnace was achieved, in no small part, by the joint efforts of the company and union to select and train equipment operators.

In 1984 IPSCO established a management training program under which bachelor degree level university graduates were recruited to undergo a two-year training program in all aspects of company activities such as finance, sales, operations, engineering, and technical, prior to being permanently assigned to a specific job. This program was omitted in 1986 and 1987 because of the need to reduce staff, but is being re-introduced in 1988. In the meantime the program is bearing fruit. Harriet Dutka, B.Eng. 1985, one of the original trainees, has just been named General Foreman, Refractories and Teeming, in the Regina Steelworks.

IPSCO's regular Continuing Education Sponsorship Program provided financial assistance to 30 employees for classes at local educational institutions. A further 47 employees were sponsored in other external training courses.

The advent of low cost, highly efficient, desk top computers constitutes a powerful new tool for many of IPSCO's managerial, professional, and technical personnel. While universities today are graduating more and more "computer literate" people, a large number of IPSCO employees in these categories are from the pre-computer educational era. IPSCO believes that the best way to learn about computers is to live with one. Consequently, in addition to company-sponsored courses, it offers interest free loans for those wishing to acquire a desk top computer for home use. To date some 72 employees out of 280 eligible have availed themselves of this program.

Some 35 employees retired during the year. IPSCO wishes them a productive and happy retirement. Another 21 employees achieved twenty-five years of service and joined the Quarter Century Club. The company congratulates all who have reached this milestone.

During the year three employees still of working age passed away from natural, albeit unfortunate, causes. Sympathy is extended to the family and friends of George Rosinski and Jim Turner of Regina, and Earl Baker of Port Moody.

IPSCO places major emphasis on health and safety and it is disappointing to report that during the course of the year the overall frequency and severity of lost time accidents increased. However, given high operating levels throughout the company and the placement of many new employees in the Regina Steelworks, it is not surprising that some increase should occur. The problem is not company wide and particular mention should be made of the safety records in North Vancouver where at year end a lost time accident had not occurred in 879 days and at the Regina Pipe Works which ended the year with 112 accident free days. IPSCO is stepping up its efforts to improve the safety record and expects to report improvements in next year's report.

IPSCO attempts to fulfill its role as a good corporate citizen through participation in both national and local business associations as well as through a charitable donations program tailored to its financial means. Well

IPSCO People Working in the Community . . .

1. **Boyd Zaron**, Port Moody Works, is a volunteer firefighter in Langley, B.C. 2. **Margot O'Donnell**, Regina Office, conducted a project business class for Junior Achievement. 3. **Jim Palmer**, Edmonton Works, is a member of the Cosmopolitan Music Society Concert Band. 4. **Joe Zartler**, Regina Carpentry Shop and **Gus Halleman**, Regina Pipe Works. Joe, President of the Austrian Hunting & Fishing Club of Regina, is shown presenting a trophy to Gus, Chairman of the Trophy Committee. 5. **Randy (Tex) Ball**, Regina Steelworks, is Vice President of the Lumsden Kinsmen Club. 6. **Carl Hendrie**, Calgary Works, coaches the NASA Green Machine novice boy's hockey team. 7. **Marcel Garnier**, Regina Pipe Works, coaches the Regina Pacers debs division ringette team. 8. **Jim Pinsent**, Red Deer works, is Assistant Leader for the 18th Red Deer Beavers. 9. **Dave Kooiman**, Red Deer Works, is a Big Brother to Jayson and Lorne Henkel. 10. **Jim Smith**, Calgary Works, is a member of the Local Advisory Committee for St. Wilfrid School Early Childhood Services. 11. **Sam Arai**, North Vancouver Works, is a member of the Board of Trustees of the Vancouver Academy of Music.

aware of the need for the involvement of volunteers in community affairs, the company is proud of the many IPSCO people who give freely of their time to help out various organizations in their own communities. Following the practice initiated with 1982's annual report the centrefold features just some of the many who give their time to community activities. They and all the others, too numerous to present in photographic form, are commended for the significant voluntary contributions they have made.

Directors and Officers

John Zaozirny, counsel for the law firms of Shrum, Liddle & Heberton and Black & Company, was elected to the Board of Directors in April, replacing Larry Welch whose retirement as an officer and director was reported last year.

Bruce E. A. Yeo retired from the company in September after a fruitful 29-year career culminating most recently in the post of

Senior Vice President and Chief Financial Officer. Mr. Yeo made significant contributions to the company's growth over the years and was the chief architect of the successful restructuring of the company's balance sheet in 1987, discussed earlier under **Financial**.

Succeeding Mr. Yeo as Chief Financial Officer is Mario Dalla-Vicenza, formerly Treasurer, who was named a Vice President. Edwin Tiefenbach, Controller, also became a Vice President. The new Treasurer is Robert Stefaniuk.

Also retiring is John R. Gough, long-time company Vice President whose most recent responsibilities involved the setting up of IPSCO's first permanent commercial presence in the U.S.

With the acquisition of the company's first operating fixed assets in the United States (described under **Capital Programs**), Milan Kosanovich, IPSCO's Executive Vice President takes on the additional duty of President of IPSCO Steel Inc., the U.S. operating subsidiary, while remaining at the Regina Head Office.

Milan Kosanovich, Chief Operating Officer, held information meetings for employees in December. He is shown addressing the Red Deer employees.



Last year IPSCO noted that its prospects for the year ahead hinged on two key factors - the level of drilling activity in North America and the coming on stream of the new continuous caster.

For 1988 drilling activity will again be a determining factor. And while most financial analysts were becoming bullish about 1988's prospects for oil and gas exploration and development, by the fourth quarter of 1987 the weakening of world oil prices caused them to reduce their forecasts. Activity levels in the industry are highly dependent on cash flow, which in turn depends on oil prices. But given the highly unstable Mid-Eastern political climate and the inability of OPEC to control its members, accurate oil price forecasting is impossible. Oil prices could easily drop again or just as easily recover beyond the \$20 U.S. per barrel level. Whatever the outcome IPSCO believes that since the drastic price drop of early 1986, industry participants have been able to reduce their costs through internal improvement and lower taxes and royalties such that a new drop in price would be less damaging.

With the caster producing virtually all of IPSCO's output, the second key to 1988 results will be the ability to maintain an adequate demand on the steelmaking facilities, which in turn depends on North American demand for hot rolled steel. In 1987 U.S. Steel returned to the marketplace following a prolonged strike. Despite predictions to the contrary, flat rolled steel, including hot rolled material, has remained in tight supply on this continent. This has no doubt been aided by exchange rate fluctuations rendering imported steel largely uncompetitive. Nevertheless, experienced analysts are hard pressed to spell out exactly where all the steel is going. Is there unwarranted inventory accumulation? Are indirect steel imports (foreign steel contained in imported finished goods) dropping because of the currency effect? These are some of the unanswered questions.

For planning purposes IPSCO is assuming that the five-year expansion phase of the North American economy will come to an end in mid-1988. This will mean lower second half sales of hot rolled steel.

Tempering possible negative impacts in both oil and gas and the general economy will be the operation of the newly acquired Geneva, Nebraska, pipe making facility. By mid-year the various changes to the facility mentioned under Capital Programs should be complete and a drop in other demand will be cushioned by output from Geneva destined for the U.S. market.

Once again the year ahead is fraught with many uncertainties but by continuing its emphasis on cost and inventory control; maintaining a marketing approach aimed at a broad product mix, not overly dependent on the oil and gas industry; and integrating judiciously its new U.S. pipe facility with the company's overall operations, IPSCO should remain profitable in 1988.

Last year's annual report contained, in addition to a look at the year ahead, a discussion of IPSCO's longer term goals and prospects. It stated "In addition, IPSCO expects to be a major player in certain special steel markets, particularly alloy steels, throughout North America. IPSCO believes that in the long run adequate long-term demand exists to permit it to fulfill this role while earning 15 percent on its shareholders' equity, constituting a reliable employer with excellent working conditions, and conducting itself as a good corporate citizen in the communities in which it operates." It identified the major culprits for not reaching this rate of return as first, selling prices, and second, business volume. And indeed, in the last quarter of 1987, enjoying better prices and volume, IPSCO exceeded its target rate of return on an annualized basis.

IPSCO's long-term challenge now becomes one of developing a product mix which is less vulnerable to both price and volume swings. IPSCO is confident that it has laid the groundwork with the continuous caster, the acquisition of its U.S. facility, and the enhanced range of flat rolled products it now produces. But much work remains to be accomplished.



Roger Phillips
President and Chief Executive Officer
8 February 1988

Management's Responsibility for Financial Statements

The consolidated financial statements of IPSCO Inc. have been prepared in accordance with generally accepted accounting principles and necessarily include some amounts based upon management's estimates and judgments. IPSCO's management is responsible to ensure that these statements reasonably reflect the company's business transactions and financial position.

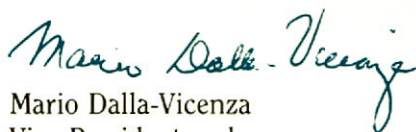
The integrity and reliability of IPSCO's reporting systems are achieved through the use of formal policies and procedures, the careful selection of employees, and an appropriate division of responsibilities. Internal accounting controls are continually monitored by an internal audit staff through ongoing reviews and comprehensive audit programs. IPSCO regularly communicates throughout the organization the requirement for employees to maintain high ethical standards in their conduct of the company's affairs.

Thorne, Ernst & Whinney, Chartered Accountants, the shareholders' auditors, have performed an independent examination and have attested to the fairness of presentation of financial data contained in these statements. Their examination was made in accordance with generally accepted auditing standards and accordingly included an evaluation of the company's system of internal control to determine audit scope and such tests of the accounting systems and records and other audit procedures as they deemed necessary. Their report appears below.

The Board of Directors annually appoints an Audit Committee comprised of directors who are neither employees of IPSCO nor of companies affiliated with the company. This committee meets regularly with management, the internal auditor, and the shareholders' auditors to review significant accounting, reporting and internal control matters. Both the internal and shareholders' auditors have unrestricted access to the Audit Committee. Following its review of the financial statements and discussions with the shareholders' auditors, the Audit Committee reports to the Board of Directors prior to its approval of the financial statements.



Roger Phillips
President and
Chief Executive Officer
8 February 1988



Mario Dalla-Vicenza
Vice President and
Chief Financial Officer

Thorne Ernst & Whinney

Chartered Accountants

Auditors' Report

To the Shareholders of IPSCO Inc.

We have examined the consolidated statement of financial position of IPSCO Inc. as at 31 December 1987 and the consolidated statements of income and retained earnings and changes in cash position for the year then ended. Our examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as we considered necessary in the circumstances.

In our opinion, these consolidated financial statements present fairly the financial position of the company as at 31 December 1987 and the results of its operations and the changes in its cash position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles applied, except for the change in the method of determining pension costs as described in note 2, on a basis consistent with that of the preceding year.

Regina, Canada
8 February 1988



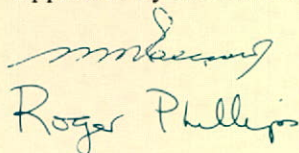
Chartered Accountants

Financial Statements

IPSCO Inc.
 CONSOLIDATED STATEMENT OF FINANCIAL POSITION
 AS AT 31 DECEMBER 1987
 (thousands of dollars)

	Notes	1987	1986
CURRENT ASSETS			
Cash		\$ 39,526	\$ 24,332
Accounts receivable		66,402	34,519
Inventories			
Finished and semi-finished products		50,262	45,614
Materials and supplies		25,661	23,285
Prepaid expenses		<u>1,132</u>	<u>1,283</u>
		<u>182,983</u>	<u>129,033</u>
CURRENT LIABILITIES			
Accounts payable and accrued liabilities		51,795	31,974
Principal due within one year on long-term debt		<u>1,333</u>	<u>6,646</u>
		<u>53,128</u>	<u>38,620</u>
WORKING CAPITAL			
		<u>129,855</u>	<u>90,413</u>
Note receivable	3	2,290	2,290
Fixed assets	4	207,121	251,204
Debt issue expense		753	850
Deferred pension expense		<u>466</u>	
		<u>210,630</u>	<u>254,344</u>
TOTAL INVESTMENT			
		<u>340,485</u>	<u>344,757</u>
Long-term debt	5	61,296	97,090
Deferred gain on sale-leaseback	6	19,564	
Income taxes allocated to future years	7	<u>50,468</u>	<u>46,807</u>
		<u>131,328</u>	<u>143,897</u>
SHAREHOLDERS' EQUITY			
		<u>\$209,157</u>	<u>\$200,860</u>
Derived from			
Capital stock	8		
13,897,199 Common shares			
(31 December 1986 - 13,582,390)		\$ 70,108	\$ 66,846
Retained earnings	9	<u>139,049</u>	<u>134,014</u>
		<u>\$209,157</u>	<u>\$200,860</u>

Approved by the Board


 Roger Phillips

W. M. Elliott, Q.C., Director

Roger Phillips, Director

Financial Statements

IPSCO Inc.
CONSOLIDATED STATEMENT OF INCOME AND RETAINED EARNINGS
YEAR ENDED 31 DECEMBER 1987
(thousands of dollars)

	<u>Notes</u>	<u>1987</u>	<u>1986</u>
Revenue			
Sales		<u>\$298,521</u>	<u>\$214,225</u>
Expenses			
Cost of sales, exclusive of the following items		246,463	186,632
Selling, research and administration		17,843	19,146
Interest	10	5,969	8,642
Depreciation		<u>13,983</u>	<u>12,829</u>
		<u>284,258</u>	<u>227,249</u>
Income (loss) before income taxes		14,263	(13,024)
Income taxes	11	<u>5,939</u>	<u>(6,083)</u>
NET INCOME (LOSS)		8,324	(6,941)
RETAINED EARNINGS AT BEGINNING OF YEAR		<u>134,014</u>	<u>144,997</u>
		142,338	138,056
Dividends		<u>3,289</u>	<u>4,042</u>
RETAINED EARNINGS AT END OF YEAR		<u>\$139,049</u>	<u>\$134,014</u>
EARNINGS (LOSS) PER COMMON SHARE		\$.60	\$ (.51)

Financial Statements

IPSCO Inc.
 CONSOLIDATED STATEMENT OF CHANGES IN CASH POSITION
 YEAR ENDED 31 DECEMBER 1987
 (thousands of dollars)

	<u>Notes</u>	<u>1987</u>	<u>1986</u>
CASH DERIVED FROM (APPLIED TO)			
Operations			
Net income adjusted for items not involving cash	12	\$ 24,892	\$ 409
Decrease (increase) in non-cash operating elements of working capital	12	<u>(15,784)</u>	<u>60,128</u>
		<u>9,108</u>	<u>60,537</u>
Financing activities			
Shares issued pursuant to share option plan			164
Long-term debt		1,500	
Reduction of long-term debt		(42,607)	(6,482)
Investment tax credits claimed		<u>1,142</u>	<u>2,039</u>
		<u>(39,965)</u>	<u>(4,279)</u>
Investing activities			
Proceeds from sale-leaseback of fixed assets	6	65,000	
Lease arrangement costs		(3,085)	
Expenditures for fixed assets	13	<u>(15,837)</u>	<u>(38,066)</u>
		<u>46,078</u>	<u>(38,066)</u>
Dividends less \$3,262,000 in stock dividends (1986 - \$803,000)		<u>(27)</u>	<u>(3,239)</u>
INCREASE IN CASH		15,194	14,953
CASH AT BEGINNING OF YEAR		<u>24,332</u>	<u>9,379</u>
CASH AT END OF YEAR		<u>\$ 39,526</u>	<u>\$ 24,332</u>

Financial Statements

IPSCO Inc.

NOTES TO CONSOLIDATED FINANCIAL STATEMENTS

YEAR ENDED 31 DECEMBER 1987

1. SIGNIFICANT ACCOUNTING POLICIES

Basis of Consolidation

The consolidated financial statements include the accounts of the company and its wholly-owned subsidiaries. Significant inter-company transactions are eliminated on consolidation.

Foreign Currencies

Monetary items are translated into Canadian dollars at the exchange rates in effect at the year end. Fixed assets, depreciation and amortization are translated at the rates prevailing at the transaction dates and other revenue and expense items are translated at the weighted average rate for the year. Differences arising on translation are recorded in determining income for the year.

Inventories

Inventories are valued at the lowest of cost, replacement cost and net-realizable value.

Income Taxes

Income taxes are provided on the tax allocation basis. Income taxes allocated to future years are due principally to claiming depreciation for tax purposes in excess of depreciation recorded in the accounts.

Investment tax credits recoverable are netted, until claimed, against income taxes allocated to future years in the statement of financial position.

Fixed Assets

Fixed assets are stated at cost. Depreciation is provided on steel mill rolls on the basis of use and the balance of assets in use on the straight-line basis at the following annual rates

Buildings	4%
Machinery and equipment	4% to 10%

Depreciation is provided on all assets acquired as they come into production. During construction, interest applicable to significant projects is capitalized.

Investment Tax Credits

Investment tax credits earned after 31 December 1984 on the purchase of fixed assets are deducted from cost in arriving at the amount added to fixed assets. Similar credits earned prior to 1 January 1985 are recorded as a reduction in the current federal income tax provision when claimed.

Debt Issue Expense

Debt issue expense represents the unamortized discount and issue costs of the 11 5/8% unsecured debentures. Amortization is provided over the term of the related debt and included in interest expense for the year.

Pension Expense and Deferred Pension Expense

Pension expense includes costs related to current service and the amortization of adjustments for the difference between accrued pension benefits and pension fund assets at 1 January 1987. Amortization is recorded on a straight-line basis over the expected average remaining service life of plan participants.

Deferred pension expense represents the excess of pension fund assets (valued at market) over accrued pension benefits (determined using the projected-benefit method) exclusive of the unamortized amounts referred to in the preceding paragraph.

Deferred Gain on Sale-Leaseback

The gain realized on the sale and leaseback of certain fixed assets has been deferred and is being amortized to income on a straight-line basis over the term of the lease.

Financial Statements

Earnings Per Share

Earnings per share are based on the weighted average number of shares outstanding during the year.

Fully diluted earnings per share, which assume the exercise of options described in note 8, do not differ significantly from the reported basic earnings per share.

2. CHANGE IN ACCOUNTING POLICY

Effective 1 January 1987, the Company adopted prospectively the new standards for accounting for pension costs and obligations issued by the Canadian Institute of Chartered Accountants. Under the new standards, pension expense includes the costs related to current service and the amortization of the difference between pension fund assets and accrued pension benefits at 1 January 1987. Previously, it was the Company's policy to charge the amount contributed to expense.

The effect of this change in accounting policy was to increase net income for the year by \$260,000 (\$.02 per share).

3. NOTE RECEIVABLE

The note receivable bears interest at 7 ½% and is due in three equal annual instalments commencing in 1991.

4. FIXED ASSETS

	1987	1986
	(in thousands)	
Buildings	\$ 45,845	\$ 54,408
Machinery and equipment	243,967	272,144
Equipment under capital leases		411
	<u>289,812</u>	<u>326,963</u>
Less accumulated depreciation	91,160	81,935
	<u>198,652</u>	<u>245,028</u>
Land (including iron ore property)	8,469	6,176
	<u>\$207,121</u>	<u>\$251,204</u>

In 1986, fixed assets included \$52,700,000 of construction in progress for which no depreciation was provided.

5. LONG-TERM DEBT

	1987	1986
	(in thousands)	
Secured		
First mortgage sinking fund bonds	\$	\$ 41,194
Term loans maturing 1 March 1994	8,200	9,375
Term loan maturing 31 March 2007	1,500	
5% renewable term loan	7,929	7,965
Obligations under capital leases		202
Unsecured		
11½% debentures maturing and payable 1 October 1995	<u>45,000</u>	<u>45,000</u>
	<u>62,629</u>	<u>103,736</u>
Principal included in current liabilities	<u>1,333</u>	<u>6,646</u>
	<u>\$ 61,296</u>	<u>\$ 97,090</u>

The term loans maturing 1 March 1994 bear interest at a maximum of prime plus ½% and are secured by a second mortgage bond on certain fixed assets. Interest is payable monthly and principal is payable \$600,000 semi-annually.

Financial Statements

The term loan maturing 31 March 2007 bears interest at a maximum of prime plus $\frac{1}{2}\%$ and is secured by a second mortgage bond on certain fixed assets. Interest is payable monthly and principal payments vary to a maximum of \$200,000 annually.

The 5% renewable term loan is secured by a first charge on certain fixed assets until maturity on 2 December 1988. Upon maturity the loan is renewable at the company's option and is to be payable at \$790,000 annually plus interest payable monthly at the lender's base rate plus 1%.

Loan payments over the next five years, on the assumption that the option to renew the 5% renewable term loan is exercised in 1988, are as follows

	(in thousands)
1988	\$1,333
1989	1,990
1990	2,290
1991	1,990
1992	2,190

6. SALE-LEASEBACK

During the year the company concluded the sale and leaseback of certain of its steel division production equipment for cash proceeds of \$65,000,000. The proceeds were used for the purchase and retirement of the company's first mortgage bonds and the balance was designated for general corporate purposes. The sale resulted in a deferred gain of \$20,115,000, after deducting lease arrangement costs, which is being amortized over the term of the lease.

The lease is accounted for as an operating lease and the agreement is for the period to 2007 with annual net rentals based on production subject to minimum and maximum payments. The company has options, but not an obligation, to purchase the equipment at the end of each five-year interval of the lease term. The aggregate minimum lease payments over the term of the lease are approximately as follows

	(in thousands)
1988	\$ 5,932
1989	5,932
1990	5,932
1991	5,932
1992	5,932
1993 - 2007	125,283

7. INCOME TAXES ALLOCATED TO FUTURE YEARS

Income taxes allocated to future years have been reduced by \$4,349,000 (1986 - \$4,505,000) of investment tax credits recoverable.

8. CAPITAL STOCK

Authorized capital

The company is authorized to issue unlimited common shares and, in addition, by articles of amendment dated 6 May 1987, unlimited first and second preferred shares.

The first and second preferred shares may be issued in series and the directors of the corporation may fix before issuance the rights, privileges, restrictions and conditions attached thereto.

Issued

In 1987, 314,809 common shares were issued at fair market value as a result of stock dividends in the amount of \$3,262,000.

Share option plan

The company has a share option plan under which common shares are reserved for key officers and employees. These options, which are exercisable within ten years, are to be granted at a price established by the Board of not less than 90% of the last Toronto Stock Exchange board lot trading price prior to the day of the grant.

Financial Statements

Following is the continuity of granted options outstanding

	1987		1986	
	Number	Exercisable Amount (in thousands)	Number	Exercisable Amount (in thousands)
Balance at beginning of year	391,000	\$5,080	359,500	\$4,703
Options granted	339,175	3,540	54,500	541
	<u>730,175</u>	<u>8,620</u>	<u>414,000</u>	<u>5,244</u>
Options exercised			23,000	164
Options cancelled	188,250	2,367		
	<u>188,250</u>	<u>2,367</u>	<u>23,000</u>	<u>164</u>
Balance at end of year	<u>541,925</u>	<u>\$6,253</u>	<u>391,000</u>	<u>\$5,080</u>

At 31 December 1987, 145,575 shares remain reserved under the plan.

9. DIVIDEND RESTRICTIONS

The trust indenture for the unsecured 11 ⁵/₈% debentures dated 1 October 1985 restricts the payment of cash dividends under certain conditions. At 31 December 1987, approximately \$19,157,000 of the consolidated equity is available for cash dividends.

10. INTEREST

Interest expense included in the consolidated statement of income and retained earnings has been determined as follows

	1987	1986
	(in thousands)	
Interest on long-term debt	\$ 9,868	\$ 12,011
Other interest	103	91
	<u>9,971</u>	<u>12,102</u>
Amount recorded in fixed assets	4,002	3,460
	<u>\$ 5,969</u>	<u>\$ 8,642</u>

11. INCOME TAXES

The company's income tax provision is made up as follows

	1987	1986
	(in thousands)	
Combined basic federal and provincial income tax rate	<u>48.9%</u>	<u>47.9%</u>
Provision for income taxes based on combined basic federal and provincial income tax rate	\$ 6,975	\$ (6,238)
Increase (decrease) in taxes resulting from		
Federal surtax	126	(157)
Investment tax credits earned prior to 1 January 1985	(282)	(167)
Manufacturing and processing profits	(959)	605
Inflation allowance on opening inventory		(150)
Other	79	24
Actual provision for income taxes	<u>\$ 5,939</u>	<u>\$ (6,083)</u>

Financial Statements

The company's income tax expense in future years will be reduced by approximately \$442,000 resulting from unclaimed investment tax credits earned prior to 1 January 1985.

12. CASH DERIVED FROM OPERATIONS

	<u>1987</u>	<u>1986</u>
	(in thousands)	
Net income adjusted for items not involving cash		
Net income (loss)	\$ 8,324	\$ (6,941)
Depreciation	13,983	12,829
Income taxes allocated to future years	3,505	(5,576)
Amortization of debt issue expense	97	97
Amortization of deferred gain on sale-leaseback	(551)	
Deferred pension expense	(466)	
	<u>\$ 24,892</u>	<u>\$ 409</u>
Decrease (increase) in non-cash operating elements of working capital		
Receivables	\$ (31,883)	\$ 24,933
Inventory	(7,024)	41,421
Trade payables	22,972	(6,077)
Prepaid expenses	151	(149)
	<u>\$ (15,784)</u>	<u>\$ 60,128</u>

13. EXPENDITURES FOR FIXED ASSETS

	<u>1987</u>	<u>1986</u>
	(in thousands)	
Additions to fixed assets	\$ 11,700	\$ 36,373
Investment tax credits earned	986	2,511
	<u>12,686</u>	<u>38,884</u>
Decrease (increase) in accounts payable for capital expenditures	<u>3,151</u>	<u>(818)</u>
	<u>\$ 15,837</u>	<u>\$ 38,066</u>

14. PENSION PLANS

The Company has defined benefit pension plans for its employees. These plans provide benefits that are based on a combination of years of service and an amount that is either fixed or based on final earnings. Pension fund assets as at 31 December 1987 are \$42,384,000. The present value of accrued pension benefits attributed to services rendered to 31 December 1987 is \$38,132,000.

15. SEGMENTED INFORMATION

The company operates exclusively as an integrated producer of steel products which is its only line of business and dominant segment.

Export sales of domestic production to the United States amounted to \$71,133,000 (1986 - \$27,686,000).

16. COMPARATIVE FIGURES

Comparative figures in the statement of changes in cash position have been reclassified to conform with the financial statement presentation adopted for 1987.

Ten-Year Statistical Summary

12 Months Ended 31 December

*Dollars and number of shares in millions and tonnes in thousands except as indicated**

	1987	1986
Operations		
Production of Raw Steel	574.0	307.0
Shipments	484.5	299.0
Earnings and Related Expenses		
Sales — Total	\$298.5	\$214.2
— Per Tonne*	616	716
Cost of Sales — Total	264.3	205.8
— Per Tonne*	546	688
Gross Profit Per Tonne*	70	28
Income (Loss) Before Income Taxes, Equity Income & Extraordinary Items	14.2	(13.0)
Income Taxes	5.9	(6.1)
Income (Loss) Before Equity Income & Extraordinary Items	8.3	(6.9)
Equity Income (Loss)	—	—
Extraordinary Items	—	—
Net Income (Loss)	8.3	(6.9)
Income (Loss) Per Common Share		
Basic Income (Loss) Before Extraordinary Items*	.60	(.51)
Basic Net Income (Loss)*	.60	(.51)
Dividends Paid Per Common Share*	.24 ⁽¹⁾	.30 ⁽¹⁾
Depreciation (Net)	14.0	12.8
Long-term Debt		
Long-Term Debt	\$ 61.3	\$ 97.1
Interest on Long-Term Debt	5.9	8.6
Long-Term Debt as a % of Total Capitalization	23	33
Financial Position at Year-end		
Working Capital	\$129.9	\$ 90.4
Fixed Assets at Cost	298.3	333.1
Accumulated Depreciation	91.2	81.9
Fixed Assets (Net)	207.1	251.2
Income Taxes Allocated to Future Years	50.5	46.8
Shareholders' Equity	209.2	200.9
Shareholder Information		
Number of Common Shares	13.9	13.6
Shareholders' Equity Per Common Share*	\$ 15.05	\$ 14.79
Number of Shareholders*	1,381	1,538

(1) Dividends paid per common share includes a stock dividend of \$.24 per common share in 1987 and \$.06 in 1986.

(2) Operation interrupted by strike for 10 weeks in 1979.

1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978
430.0	546.0	389.0	294.0	468.0	370.0	339.0	422.0
402.6	384.1	286.7	296.7	405.8	376.6	346.5	372.8
\$304.5	\$291.4	\$206.7	\$251.9	\$318.4	\$253.8	\$195.2 ⁽²⁾	\$181.6
756	759	721	849	785	674	563	487
276.9	248.2	176.3	215.3	258.9	212.0	162.1	150.8
688	646	615	725	638	563	468	405
68	113	106	124	147	111	95	82
7.0	23.9	15.9	21.0	44.1	32.5	27.4	23.8
—	8.3	7.1	6.8	18.2	12.0	10.9	9.1
7.0	15.6	8.7	14.2	25.9	20.5	16.5	14.7
—	—	.7	(.5)	.1	(.1)	—	—
(1.5)	—	—	(3.0)	—	—	—	(.9)
5.5	15.6	9.4	10.7	26.0	20.4	16.5	13.8
.52	1.37	.80	1.28	2.43	1.91	1.54	1.57
.41	1.37	.88	1.00	2.43	1.91	1.54	1.47
.52	.47	.46	.46	.38	.45	.30	.30
12.2	11.5	9.4	8.4	9.4	6.2	4.1	4.2
\$103.7	\$ 65.2	\$ 60.9	\$ 58.6	\$ 63.0	\$ 33.5	\$ 34.0	\$ 14.5
7.3	7.2	4.9	7.5	5.9	3.2	1.3	.9
33	24	26	26	28	19	21	11
\$136.6	\$132.9	\$ 92.4	\$106.6	\$136.2	\$ 95.6	\$ 76.8	\$ 63.1
297.5	260.0	242.4	210.5	167.5	146.6	128.5	94.0
69.9	58.8	49.6	47.7	40.0	31.4	27.4	23.9
227.6	201.2	192.8	162.8	127.5	115.2	101.1	70.1
52.9	59.4	53.7	44.0	39.4	37.3	27.8	17.9
210.9	211.8	172.9	168.4	162.6	140.7	125.1	111.7
13.5	13.4	10.7	10.7	10.7	10.7	10.7	10.7
\$ 15.67	\$ 15.83	\$ 16.18	\$ 15.76	\$ 15.21	\$ 13.16	\$ 11.70	\$ 10.46
1,707	1,882	1,789	2,134	2,255	2,426	2,902	2,936

Directors

- | | | |
|--|--|--|
| * E. W. Barootes, M.D.
Regina
Senator, Parliament
of Canada | **R. B. Love, Q.C.
Calgary
Chairman and
President, Domequity
Growth & Calgary Ltd. | * A. R. Price
Calgary
President and Chief
Executive Officer,
Husky Oil Ltd. |
| **J. M. Beddome
Calgary
President and Chief
Operating Officer,
Dome Petroleum
Limited | J.D. MacLennan
Surrey
A retired executive | **K. Thorson, Q.C.
Regina
Partner, Griffin,
Thorson, Maddigan |
| **Derek S. Bwint
Calgary
Director, Financial
Evaluations, Alberta
Energy Company Ltd. | * G. P. Osler
Toronto
Chairman,
TransCanada Pipelines
Limited | **L. A. Watson
Estevan
President, Watson Land
Services Ltd. |
| * W. M. Elliott, Q.C.
Regina
Partner, MacPherson,
Leslie & Tyerman | * Roger Phillips
Regina
President and Chief
Executive Officer,
IPSCO Inc. | John B. Zaozirny, Q.C.
Vancouver
Counsel,
Shrum, Liddle & Heberton
Calgary
Counsel, Black & Company |

* Members of the Management Resources
and Compensation Committee

**Members of the Audit Committee

Officers

- | | | |
|--|---|--|
| W. M. Elliott, Q.C.
Chairman of the Board | W. D. Bailey
Vice President and
Director, Product
Development | R. A. Rzonca
Vice President,
Personnel |
| Roger Phillips
President and Chief
Executive Officer | L. D. Cooke
Vice President | E. J. Tiefenbach
Vice President
and Controller |
| Milan Kosanovich
Executive Vice
President and Chief
Operating Officer | Mario J. Dalla-Vicenza
Vice President and
Chief Financial Officer | J. R. Tulloch
Vice President |
| G. C. Backman
Senior Vice President
and Chief
Administrative and
Engineering Officer | J. K. Kwong
Vice President | R. M. Stefaniuk
Treasurer |
| R. A. Acquaviva
Vice President | Joe Russo
Vice President and
General Manager,
Flat Rolled Products | H. H. MacKay, Q.C.
Secretary |
| | | J. W. Comrie
Assistant Secretary |

Offices

Head Office
P.O. Box 1670
Regina, Saskatchewan
Canada S4P 3C7
(306)949-3530

Sales Offices (Canada)

Calgary
Suite 2100, 140 - 4th Avenue S.W.

Edmonton
6735 - 75th Street

Mississauga
5155 Tomken Road

North Vancouver
1350 Rainbow Drive

Regina
P.O. Box 1670

IPSCO Steel Inc.

Houston
Suite 203
1075 Kingwood Drive
Kingwood, Texas 77339

Works

Regina, Saskatchewan
P.O. Box 1670
Calgary, Alberta
7201 Ogdendale Road S.E.

Edmonton, Alberta
6735 - 75th Street

North Vancouver, British Columbia
1350 Rainbow Drive

Port Moody, British Columbia
3190 Murray Street

Red Deer, Alberta
Central Park Road

Wholly Owned Subsidiaries

Brooks Tube Ltd. (Works)
P.O. Box 1480, Brooks, Alberta

IPSCO Enterprises Inc.
P.O. Box 1670
Regina, Saskatchewan

IPSCO Steel Inc.
Suite 203
1075 Kingwood Drive
Kingwood, Texas

Registrars & Transfer Agents

The Canada Trust Company
The Royal Trust Company

Listed

Toronto Stock Exchange
Alberta Stock Exchange

Auditors

Thorne Ernst & Whinney



RAPPORT ANNUEL 1987

IPSCO INC.

La Société

IPSCO Inc., dont le siège social et l'aciérie se trouvent à Regina (Saskatchewan), est le principal producteur d'acier de l'ouest du Canada. La Société a des usines de tubes et de finition en Colombie-Britannique, en Alberta et en Saskatchewan.

IPSCO fabrique une variété d'aciers et de produits en acier, notamment des tôles minces et fortes laminées à chaud, à plat et en rouleaux, des profilés creux, le matériel tubulaire pour l'industrie pétrolière et des tubes de conduites pour le secteur pétrolier, qui sont vendus partout en Amérique du Nord.

À long terme, les objectifs d'IPSCO sont les suivants:

- être le principal fournisseur d'aciers au carbure laminés à chaud et de produits tubulaires dans l'ouest du Canada et les États voisins des États-Unis;
- devenir un important intervenant sur les marchés des aciers spéciaux, particulièrement les aciers alliés, en Amérique du Nord;
- atteindre un rendement de 15 pour cent au moins sur l'avoir de ses actionnaires;
- être un employeur fiable offrant d'excellentes conditions de travail; et
- participer pleinement à la vie des collectivités où elle est implantée.

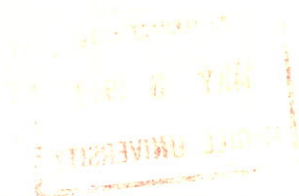
En couverture

Une brame sort de la nouvelle unité de coulée continue d'IPSCO. La première a été produite le 11 mai 1987.

Assemblée annuelle

L'assemblée annuelle des actionnaires aura lieu à 10 h (HNC), le 26 avril 1988, à la salle Oak Room de l'hôtel Saskatchewan, à Regina.

To obtain the English version of this report, please write to: IPSCO Inc., Communications, P.O. Box 1670, Regina, Saskatchewan S4P 3C7.



Sommaire de l'exercice

	1 ^{er} janvier — 31 décembre		
	1987	1986	% de changement
Production d'acier brut (en tm) †	574,0	307,0	87
Livraisons (en tm)†	484,5	299,0	62
Ventes*	298,5 \$	214,2 \$	39
Bénéfice (perte) avant impôts sur le revenu*	14,2 \$	(13,0) \$	210
Bénéfice net (perte nette) de l'exercice*	8,3 \$	(6,9) \$	220
Par action ordinaire			
Bénéfice net (perte nette)	,60 \$	(,51) \$	220
Dividendes — en espèces	— \$,24 \$	(100)
— en actions	,24 \$,06 \$	300
	<u>,24 \$</u>	<u>,30 \$</u>	<u>(20)</u>
Fonds de roulement à la clôture*	129,9 \$	90,4 \$	44
Couverture du passif à court terme par l'actif à court terme — nombre de fois	3,4	3,3	3
Dette à long terme à la clôture*	61,3 \$	97,1 \$	(37)
Pourcentage de la dette à long terme sur le capital total	23%	33%	(30)
Dépenses en immobilisations de l'exercice*	15,8 \$	38,1 \$	(59)
Amortissements de l'exercice*	14,0 \$	12,8 \$	9
Nombre d'actions ordinaires en circulation à la clôture*	13,9	13,6	2
Effectif moyen	1 180	997	18

† en milliers



Commentaires du président

Mil neuf cent quatre-vingt-sept a été pour IPSCO l'année du redressement. L'exercice, commencé dans le marasme, s'est terminé sur une note de vigueur.

Au premier semestre, le chiffre d'affaires a été pratiquement le même qu'en 1986 et la perte après impôt, plus élevée encore. Mais les circonstances ont ensuite arraché la Société à ce flot d'encre rouge et lui ont permis de réaliser un bénéfice de 2,6 millions \$ au troisième trimestre et un autre, impressionnant, de 8,7 millions \$ au quatrième. Ce renversement a été provoqué par une pénurie d'acier laminé à plat en Amérique du Nord, grâce à laquelle les aciéries d'IPSCO ont tra-

vailé à leur capacité et à des prix améliorés au deuxième semestre, par la reprise de l'activité pétrolière et gazière au Canada et aux États-Unis, qui a porté à un niveau plus raisonnable la production de tubes, et enfin, en mai, par l'entrée en service de l'unité de coulée continue qui, après une période de rodage, a apporté à IPSCO d'importantes économies.

Pour l'ensemble de l'exercice, le volume a augmenté de 62 pour cent pour atteindre 484 500 tonnes; l'amélioration des ventes de tubes a été distancée par la production d'acier laminé à plat, qui a triplé. Les prix de vente, très affaiblis en 1986, se sont progressivement redressés et, à la fin de l'année,



L'équipe de direction dans la salle du Conseil du siège social : (assis) Charles Backman, Roger Phillips, Milan Kosanovich, Mario Dalla-Vicenza; (debout) Robert Rzonca et Jim Kwong.

la baisse avait été entièrement effacée.

Pour l'exercice, le bénéfice se dégage à 8,3 millions \$, soit 0,60 \$ par action, alors que la Société avait subi une perte en 1986. À la fin d'août, IPSCO a conclu la cession-bail

de 65 millions \$ de ses immobilisations. Le produit de cette opération a servi en partie à rembourser quelque 38,9 millions \$ de titres d'emprunt à long terme sur lesquels les intérêts étaient assez élevés. Malgré l'augmentation des ventes, les stocks, strictement encadrés, n'ont augmenté que de 7 millions \$ par rapport à leur niveau très faible de 1986. À la clôture, la Société n'avait pas de dettes à court terme et elle disposait de 39,5 millions \$ de liquidités, investies en effets à court terme du marché monétaire.

Les relations sur les échanges de marchandises continuent d'être cruciales pour la sidérurgie canadienne. Devant l'augmentation générale des exportations vers les États-Unis, l'industrie sidérurgique américaine et certains membres du Congrès ont continué à réclamer des restrictions sur les importations d'acier canadien. IPSCO a obtenu le rejet d'une pétition visant l'imposition par les États-Unis de droits anti-dumping sur les tubes de conduite canadiens. Sa demande d'annulation de droits semblables imposés sur le matériel tubulaire pour l'industrie pétrolière est encore en instance devant la Cour du commerce international des États-Unis.

L'abaissement des droits de douane prévu par l'accord de libre-échange avec les États-Unis sera étalé sur dix ans et les États-Unis conserveront le droit d'imposer des droits anti-dumping ou de prendre d'autres mesures de protection, au moins au début; en conséquence, l'industrie sidérurgique canadienne ne s'attend pas à une augmentation sensible de ses exportations et ne compte guère que sur le maintien de l'équilibre actuel au cours des prochaines années.

Pour IPSCO, le fait le plus marquant de l'exercice a été la mise en marche de son unité de coulée continue et de son four de réchauffage des brames, une réalisation de 65 millions \$. Cette unité, qui concrétise des connaissances métallurgiques particulières à IPSCO plutôt que d'apporter à la Société une technologie étrangère, a considérablement atténué les effets de la hausse du coût des matières premières et surtout de la ferraille. La production d'acier a dépassé les records antérieurs et la productivité globale de la Société

a atteint 4,5 heures-homme par tonne expédiée contre 6,5 heures-homme un an auparavant.

IPSCO a signé avec ses travailleurs syndiqués de Port Moody (C.-B.), Calgary, Edmonton et Regina une convention collective de trois ans. À l'expiration de cet accord, au milieu de 1990, les salaires et les avantages de retraite de travailleurs visés seront comparables à ceux que prévoient les autres conventions du secteur sidérurgique; toutefois, certaines dispositions bien novatrices abaisseront les charges d'IPSCO jusqu'à l'expiration de la convention.

Exception faite de l'achèvement de l'unité de coulée continue et du four de réchauffage, la Société a limité ses dépenses en immobilisations au strict nécessaire.

Aucun nouveau projet à long terme de recherche-développement n'a été engagé; les travaux déjà en cours ont bien progressé, notamment ceux qui touchent la mise au point d'aciers non trempés de haute résistance.

Des brûleurs à oxycarburant ultramodernes montés sur voûte, ont été installés au four électrique à arc n° 5 de la Société. Cet investissement relativement peu élevé revêt une grande importance stratégique; il économisera à la Société dix mégawatts d'électricité et permet d'utiliser le gaz abondant et bon marché que produit l'ouest du Canada.

Vers la fin de l'exercice, IPSCO a annoncé l'acquisition de sa première installation de production aux États-Unis. Il s'agit d'un investissement modeste mais cette usine, située à Geneva, au Nebraska, permettra à IPSCO d'atteindre une bonne rentabilité sur la vente de tubes, à l'industrie du pétrole et du gaz des États-Unis.

Résultats financiers

En 1987, IPSCO a réalisé un bénéfice de 8,3 millions \$ sur un chiffre d'affaires de 298,5 million \$; ces résultats sont en amélioration évidente par rapport à la perte de 6,9 millions \$ à laquelle avaient abouti des ventes de 214,2 millions \$ en 1986.

Le bénéfice par action, sur les 13,9 millions d'actions en circulation à la clôture, s'établit à 0,60 \$ contre une perte de 0,51 \$ par action en 1986. L'avoir des actionnaires par action se chiffrait à 15,05 \$ à la clôture contre 14,79 \$ en 1986.

En 1987, l'amélioration des prix n'a pas été aussi forte que la hausse du coût des matières premières; c'est donc à son programme de compression des charges, aux économies réalisées sur la coulée en continu, et au renforcement de la demande que la Société doit le redressement de son bénéfice au cours de l'exercice.

Le rendement annualisé de l'avoir des actionnaires, à -4 pour cent au premier trimestre et à -2 pour cent au deuxième, est devenu positif, à 5 pour cent, au troisième et il a presque atteint 17 pour cent au quatrième trimestre. Pour l'exercice entier, ce rendement a encore été intolérablement faible, à 4 pour cent, soit à peu près le taux de l'inflation.

Les mouvements de trésorerie ont été légèrement négatifs au premier trimestre mais ils sont devenus positifs au deuxième et se sont améliorés pendant le reste de l'année pour laisser un solde de 24,9 millions \$ pour l'exercice.

Le programme adopté en 1986 pour réduire les besoins du fonds de roulement a continué

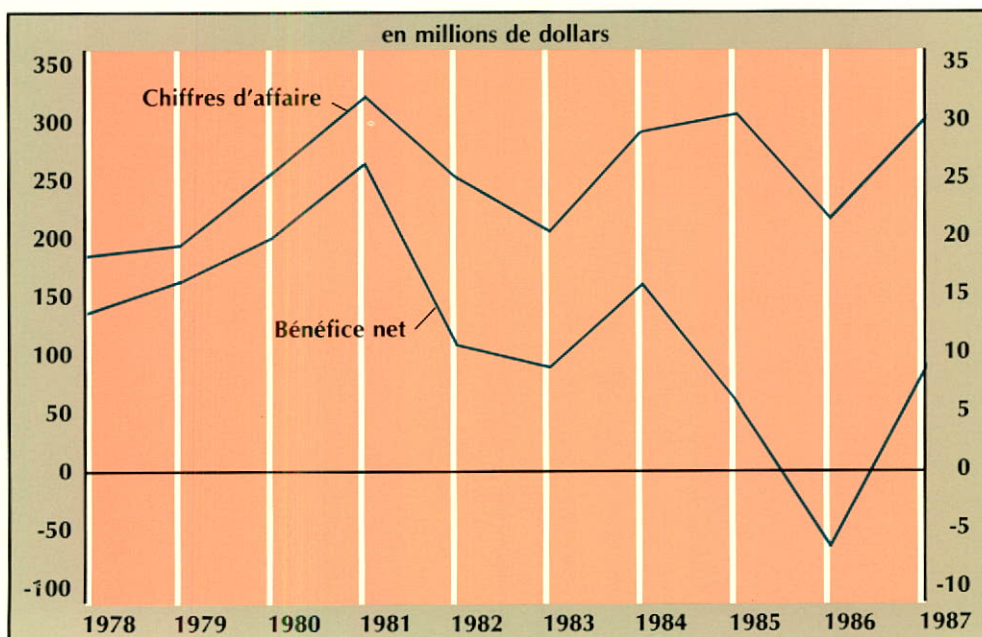
à produire ses effets au premier trimestre de 1987. Au deuxième trimestre, toutefois, l'augmentation du chiffre d'affaires a provoqué une hausse des comptes clients et, au quatrième trimestre, l'accélération de la production a forcé une augmentation des stocks. À la clôture, le fonds de roulement avait augmenté de 15,8 millions \$, si bien que le résultat net des mouvements de trésorerie s'établit à 9,1 millions \$ pour l'exercice.

La Société a, par ailleurs, libéré d'autres capitaux en vendant en cession-bail, en août, pour 65 millions \$, sa nouvelle unité de coulée continue ainsi qu'une partie du équipement de l'atelier de fonte. Le tout est maintenant loué à bail pour 20 ans.

Le montant du loyer semestriel stipulé varie avec la production de l'unité de coulée, avec un minimum de 3 millions \$ et un maximum de 4,4 millions \$. À tous les cinq ans, les loyers seront redressés pour la période suivante si ceux de la période écoulée n'ont pas été conformes aux prévisions. IPSCO a, de plus, la faculté de racheter l'équipement à la fin de la cinquième, de la dixième, de la quinzième ou de la vingtième année. La Société a réalisé un profit de 23,2 millions \$ sur cette opération, dont le montage lui a coûté 3,1 millions \$. Ces deux sommes seront amorties par imputation progressive au résultat sur la durée du bail. Les fluctuations du loyer atténueront les effets de la baisse des bénéfices et des moyens de trésorerie en période de ralentissement économique.

Simultanément avec cette opération, la Société a aussi négocié le rachat de 38,9 millions

Chiffres d'affaire



Bénéfice net

IPSCO a retrouvé la rentabilité en 1987.

\$ d'obligations de première hypothèque alors en circulation. Ces obligations portaient des taux d'intérêt élevés par rapport aux taux du moment et leur remboursement a énormément abaissé les charges d'intérêt d'IPSCO. En outre, 3,7 millions \$ d'autres titres d'emprunt ont été remboursés à leur échéance normale.

Un emprunt de 1,5 million \$ a été ajouté à la dette à long terme au premier trimestre pour financer l'achat d'un terrain contigu au centre de matériel tubulaire pour l'industrie pétrolière de la Société à Calgary.

En utilisant des crédits d'impôt à l'investissement, la Société a annulé 1,1 million \$ d'impôts sur le revenu qu'elle aurait autrement dû payer.

Les dépenses en immobilisations se sont élevées à 15,8 millions \$ pour l'exercice.

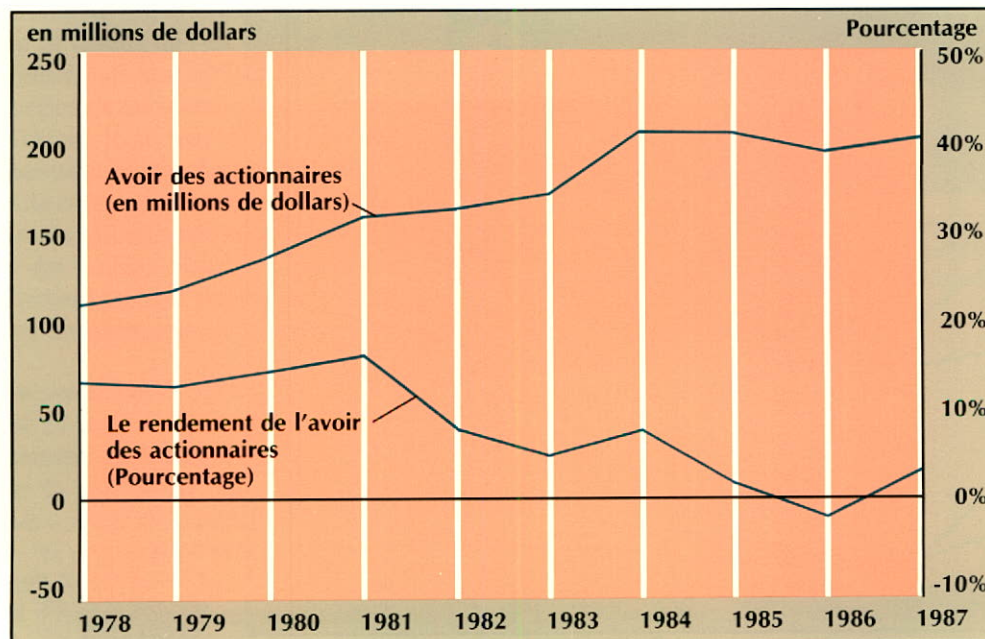
La pratique consistant à émettre des actions au lieu de verser des dividendes en espèces, adoptée au quatrième trimestre de 1986, a été maintenue tout au long de 1987.

À la clôture, IPSCO n'avait aucune dette à court terme; le rapport entre sa dette à long terme et son capital total était légèrement inférieur à 23 pour cent; son ratio à court terme était de 3,4 : 1, et son encaisse se chiffrait à 39,5 millions \$.

En 1987, l'inflation a légèrement dépassé 4 pour cent, soit à peu près le même chiffre qu'en 1986. La direction estime que ses répercussions sur les états financiers de 1987 d'IPSCO ne sont pas significatives pour les raisons suivantes:

- L'âge moyen des immobilisations d'IPSCO est inférieur à huit ans; la plupart des biens immobilisés ont donc été acquis après les années où l'inflation dépassait 10 pour cent;
- IPSCO possède au Canada du équipement de fabrication de tuyaux dont elle n'a plus besoins; la majeure partie en a été achetée avant les années de forte inflation mais ce matériel est presque amorti et ne sera probablement pas remplacé;
- La valeur au marché des terrains et bâtiments où se trouve ce matériel de fabrication de tubes excédentaire est sensiblement supérieure à sa valeur comptable; enfin,
- La technologie de fabrication de l'acier et des tubes évolue rapidement; sans doute le coût de remplacement de ce matériel dépasserait-il le coût d'origine, mais la différence serait généralement compensée par les avantages de la nouvelle technologie adoptée.

Le rendement de l'avoir des actionnaires a enrayé sa baisse progressive en 1987 mais, à 4 pour cent seulement, il a encore été intolérablement faible.



A 484 500 tonnes, le volume des ventes a augmenté dans la proportion considérable de 62 pour cent sur les 299 036 tonnes de 1986. Cette amélioration spectaculaire a été réalisée à la faveur d'une forte poussée de la demande de tôle forte et acier laminé à plat, et du regain d'activité qui, dans le secteur de l'exploration pétrolière et gazière, a provoqué une reprise de la demande de produits tubulaires. À ces facteurs s'est ajoutée la mise en service de l'unité de coulée continue, dont qui a permis à IPSCO d'élargir la gamme des utilisations possibles des produits vendus.

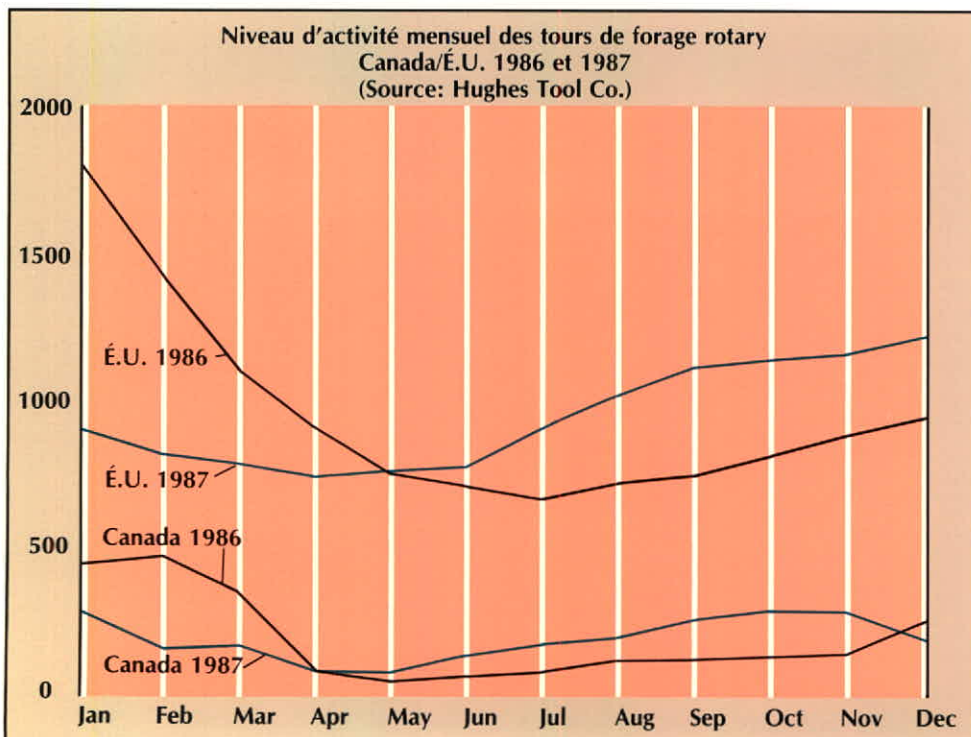
Depuis 1982, IPSCO a fait des efforts systématiques pour réduire sa dépendance envers l'industrie pétrolière et gazière et les secteurs connexes. Pour y parvenir, la Société a poussé la vente des produits d'acier laminé à plat se prêtant à des applications très variées, y compris la construction automobile, les outils agricoles, le bâtiment et les constructions mécaniques. De nombreuses applications critiques exigent une surface supérieure qui ne peut être obtenue à des prix concurrentiels que par la coulée continue. En outre, comme le prix de revient de l'acier coulé en continu est intrinsèquement inférieur à celui de l'acier en lingots, il permet de lutter contre la concurrence à des distances accrues. La nouvelle unité est entrée en service au moment même où a commencé l'accélération de la demande de produits laminés à plats de toutes sortes en Amérique du Nord. Ayant été en mesure

de livrer de l'acier coulé en continu alors que la demande augmentait, IPSCO a pu vendre trois fois plus de produits laminés à plats qu'au cours de l'exercice précédent.

Par ailleurs, les activités de forage de puits de pétrole et de gaz ont repris au Canada et aux États-Unis, comme le montre le graphique au-dessous, et les ventes de blindage et tubage pour puits de pétrole d'IPSCO ont augmenté de 38 pour cent. La majeure partie de cette amélioration a été réalisée au Canada car le matériel tubulaire pour l'industrie pétrolière d'IPSCO sont assujettis, aux États-Unis, à des droits anti-dumping élevés (voir *Considérations sur les échanges*); la Société a donc dû se contenter de liquider les stocks qui avaient été livrés à Casper, au Wyoming, avant l'imposition de ces droits.

L'introduction sur le marché de la nouvelle gamme de tuyaux soudé par résistance électrique (ERW) en acier trempé de haute qualité d'IPSCO a progressé. La plus longue colonne de tuyaux de ce type au Canada a été vendue et enfoncée à Rocky Mountain House, en Alberta. Cette colonne de 3 100 mètres de profondeur est faite de tubes de catégorie C95 API (American Petroleum Institute), fabriqués à Calgary.

Les caractéristiques techniques des tuyaux ERW de haute qualité et leur prix de revient modique leur confèrent des avantages prometteurs sur les chantiers utilisant les techniques améliorées EOR



"Les activités de forage de puits de pétrole et de gaz ont repris au Canada et aux États-Unis en 1987."

pour récupérer les hydrocarbures lourds. Les clients d'IPSCO semblent d'accord sur ce point: à la clôture, ils utilisaient ou avaient commandé environ 60 000 mètres de tuyaux ERW IPSCO de catégorie L80 API pour de telles applications.

Les ventes de tubes de conduite (ERW) ont augmenté de 86 pour cent. Cette amélioration s'explique en partie par la reprise des forages qui a aussi favorisé les ventes de blindage et tubage pour puits de pétrole, mais elle est également due au fait que, pendant plusieurs mois, IPSCO a été le seul fournisseur de tubes de conduite (ERW) de grand diamètre (10 à 16 pouces) et de haute qualité dans la moitié ouest de l'Amérique du Nord en raison d'une grève aux établissements de U.S. Steel aux États-Unis. La Société a ainsi vendu environ 11 000 tonnes de ce produit à Mountain Fuel Supply Company de Salt Lake City, ce qui a sensiblement amélioré le résultat global de l'exercice. Au Canada, IPSCO a relevé le niveau des services offerts aux acheteurs de tubes de conduite en réaménageant son réseau de distribution pour mieux répondre aux besoins de sa clientèle.

Les ventes de tubes de conduite en spirale (de 20 pouces et plus de diamètre) ont été minimes. Aucun projet important n'a été réalisé dans les secteurs traditionnels d'IPSCO sur ce marché.

Les ventes de tuyaux ordinaires utilisés en plomberie, surtout dans la construction non résidentielle, ont augmenté de 60 pour cent. Ce progrès a été en partie réalisé grâce à un nouvel effort de marketing, mais les ventes ont aussi été considérablement favorisées par le réaligement des taux de change qui a freiné les importations, et par une grève à une usine de tuyaux de l'est du Canada.

Les profilés creux sont utilisés par le secteur de la construction et par les fabricants d'outils agricoles. Dans l'Ouest, le secteur de la construction est resté maussade; le marché agricole aussi. Les ventes d'IPSCO n'en ont pas moins augmenté de 13 pour cent, surtout à cause du succès de l'idée de remplacer par des profilés creux les poteaux de bois traditionnellement utilisés pour soutenir les fils d'électricité ou de téléphone en Saskatchewan et en Alberta.

Le prix de vente moyen par tonne d'IPSCO a baissé de près de 14 pour cent par rapport à 1986 mais ce fléchissement a résulté d'un important changement dans la répartition des produits, en faveur des laminés à plats, de moindre coût. Tout au long de 1986, les prix avaient progressivement faibli; en 1987, ils ont retrouvé leurs niveaux antérieurs au fur et à mesure que l'année avançait.

Dans l'ensemble, IPSCO a maintenu ou légèrement amélioré sa part du marché pour les



La plus longue colonne de tubages soudé par résistance électrique au Canada, faite de tubes fabriqués par IPSCO à Calgary, a été enfoncée à ce puits de pétrole albertain.

différents produits que la Société propose au Canada. Mais cette moyenne ne s'applique pas aux tôles laminées à chaud, dont notre part de marché a plus que triplé, ni aux tubes de conduite pour lesquelles IPSCO et ses concurrents canadiens ont perdu du terrain sur les produits d'importation, qui ont augmenté d'un tiers; pour les profilés creux de construction, le pourcentage de la Société a légèrement baissé bien que la demande globale ait fortement augmenté dans l'est du Canada. Les ventes d'IPSCO aux Etats-Unis constituent un pourcentage tellement minime du marché global qu'il n'est pas possible d'évaluer avec précision la part de la Société.

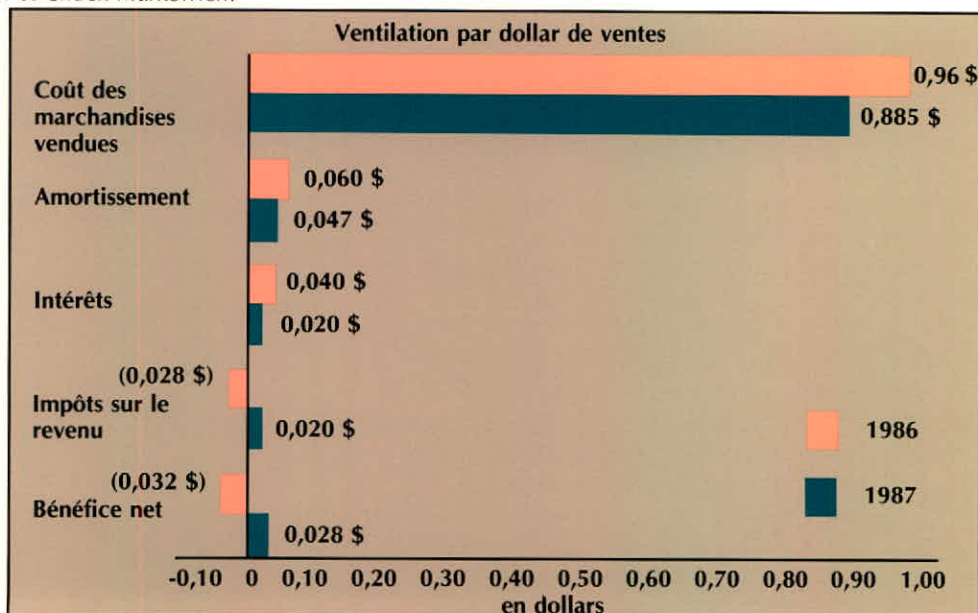


L'équipe du télémarketing se tient au service des entreprises acheteuses de laminés plats et de profilés. De gauche à droite : Don Taylor, Duane Pfeil, Barb Couet (superviseur), Don McDowell et Chuck Markewich.

Peut-être l'idée que "le client a toujours raison" a-t-elle été vidée de son sens par les animateurs de séminaires sur le marketing, mais pour IPSCO, elle reste une ligne de conduite irrévocable. Aucun fabricant ne peut s'offrir le luxe de ne pas se renseigner sur les besoins réels de ses clients ou de ne pas y répondre rapidement et avec efficacité. IPSCO s'en est toujours préoccupée depuis sa fondation en 1956. La Société avait alors une seule usine et un seul établissement de vente; elle a grandi, et possède aujourd'hui de nombreuses usines et des établissements de vente ainsi que des agents dans neuf localités différentes.

Devant l'évolution de la conjoncture, IPSCO a, en 1987, fait appel aux techniques modernes de communication à bon marché en appliquant le télémarketing à la vente de l'acier. Son ancien système d'enregistrement des commandes était décentralisé et proche de nos clients, mais éloigné des services centraux d'acceptation et d'ordonnancement des commandes; IPSCO l'a remplacé par une fonction de vente située à Régina qui s'occupe de tous les clients, qu'ils soient à Vancouver, Montréal, Pittsburgh ou Houston. Equipé de lignes téléphoniques "800" sans frais d'interurbain et de machines téléfax, un petit groupe d'agents bien informés négocie les livraisons, accepte les commandes et veille à ce que les engagements pris envers les clients soient immédiatement transmis à leurs collègues de l'ordonnancement et de la planification de la production. Sur le terrain, les représentants d'IPSCO, qui possèdent une formation technique poussée, s'occupent surtout des besoins techniques et à long terme des clients, sachant que les commandes immédiates sont mieux traitées que jamais auparavant.

Malgré la compression générale des charges, le bénéfice n'atteint toujours que 0,028 \$ par dollar de ventes.



Matières premières

Une volte-face fulgurante par rapport à la tendance des deux années précédentes a fait monter fortement le prix de la ferraille. Deux facteurs y ont contribué : d'abord, l'augmentation de la demande d'acier a stimulé les achats de ferraille par les aciéries intégrées comme par les producteurs d'acier électrique; d'autre part, la baisse de la valeur des monnaies nord-américaines a favorisé les exportations vers d'autres pays. Le jeu de l'offre et de la demande a fait monter de 7 pour cent en moyenne le prix de revient de la ferraille d'IPSCO en 1986, mais la hausse du prix a frisé d'un tiers entre janvier et décembre. Toutefois, aucune pénurie sérieuse ne s'est manifestée au cours de l'exercice.

Pour abaisser le coût de ses approvisionnements en ferraille dans l'ouest du Canada, IPSCO a conclu une entente avec General Scrap and Car Shredder Ltd., qui a acheté la effilocheuse d'automobiles qu'IPSCO avait à Regina et est devenue le principal courtier en ferraille non préparée de la Société dans l'ouest du Canada; General Scrap se chargera aussi de préparer la ferraille à Regina.

Le coût des électrodes achetées par la Société n'a pratiquement pas changé.

L'électricité étant la principale source d'énergie utilisée aux fours d'IPSCO, son coût détermine en bonne partie la distance à laquelle la Société peut livrer rentablement ses produits. En proposant des tarifs industriels plus concurrentiels, la Sask-

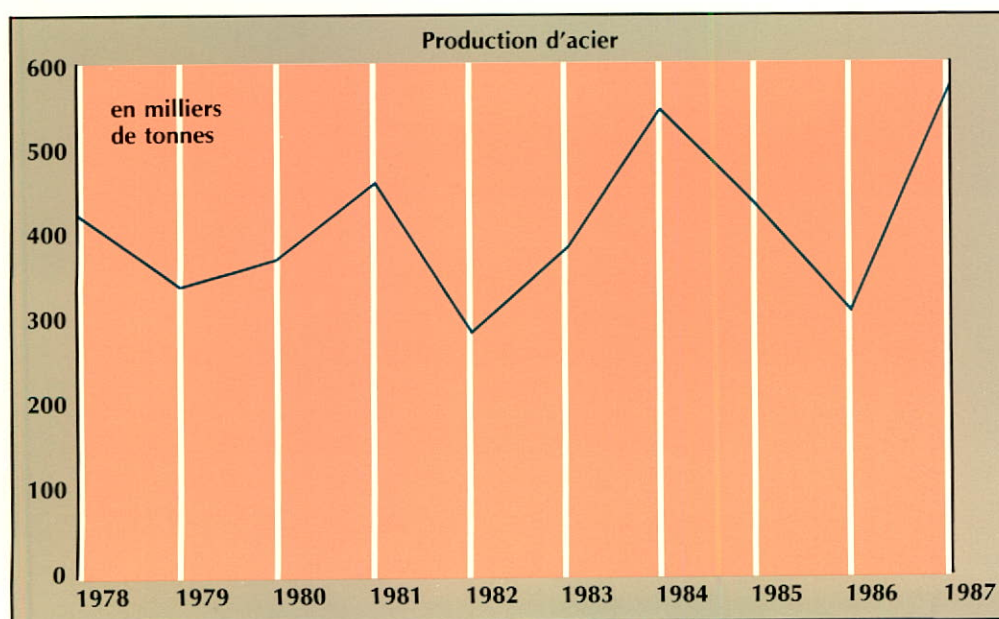
atchewan Power Corporation a considérablement aidé IPSCO à participer aux marchés de l'acier.

La mise en service du four de réchauffage des brames a apporté à IPSCO la démonstration de l'importance du coût du gaz naturel dans la fabrication de l'acier. La Société consomme également du gaz pour le traitement thermique à Calgary. A la faveur de la déréglementation en Alberta et en Saskatchewan, le coût unitaire moyen du gaz a baissé de 20 pour cent.

Division de l'acier

L'événement le plus marquant de 1987 a sans aucun doute été l'entrée en service de l'unité de coulée continue et du four de réchauffage des brames. Avec le temps, ces nouvelles installations transformeront le profil de la Société en lui permettant de réduire sa dépendance envers le secteur pétrolier et gazier et de participer plus activement au marché nord-américain des acier laminés à plats.

La réalisation de ce projet présente un intérêt particulier du fait qu'IPSCO avait assumé la responsabilité des aspects métallurgiques de la performance du matériel, alors qu'elle incombe généralement aux fournisseurs. Cette décision a permis à IPSCO de se doter de ce équipement pour un coût inférieur à celui des autres aciéries canadiennes; de plus, la proportion du contenu canadien et américain a été élevée. Le budget de 65 millions \$ n'a pas été dépassé et le contenu est à 75 pour cent canadien et à 80 pour cent nord-américain.



La production d'acier a atteint un chiffre record en 1987.

L'unité a fourni son premier métal en fusion le 11 mai et le rythme de production a augmenté au fur et à mesure que progressait la mise en service. L'inauguration a été présidée, le 24 septembre, par le Premier ministre de la Saskatchewan, M. Grant Devine, et l'honorable William McKnight, ministre de la Diversification de l'Ouest, a également pris la parole devant les nombreux clients, fournisseurs et employés d'IPSCO assemblés pour la circonstance.

Au quatrième trimestre, IPSCO a produit 70 pour cent de ses rouleaux à partir de brames coulées en continu et il est prévu que celles-ci seront à l'origine de la totalité de l'acier d'IPSCO à partir de mai.

L'entrée en service de cette unité et du four de réchauffage favorise de deux façons les perspectives financières d'IPSCO. D'abord, ce procédé est fondamentalement plus économique que l'emploi des lingots traditionnels; il abaissera donc les coûts de production de 45 \$ environ par tonne. D'autre part, le procédé confère aux produits une surface supérieure ce qui permet d'étendre considérablement la gamme des débouchés et devrait donc entraîner une augmentation du volume des ventes.

En dépit de la difficulté d'utiliser simultanément deux procédés différents (le remplacement des lingots par du métal coulé en continu étant progressif), la production d'acier a atteint un niveau sans précédent. Au cours de l'exercice, la fonderie a fonctionné à 82 pour cent de sa capacité nominale et elle a produit 574 000 tonnes, un record. Le laminoir a pour sa part traité 500 000 tonnes de rouleaux finis et ainsi dépassé, lui aussi, tous les chiffres antérieurs. Ces deux exploitations ont aussi atteint des records quotidiens et mensuels.

IPSCO a ajouté à son éventail déjà vaste de techniques chimiques un procédé d'injection de calcium qui améliore encore la propreté et la coulabilité de l'acier.

Division des tubes

Les installations de production de tubes ont fonctionné à 31 pour cent de leur rythme nominal, soit un peu moins qu'en 1986. Alors que la demande a augmenté pour les produits soudés par résistance électrique (ERW), notamment le matériel tubulaire pour l'industrie pétrolière et les tubes de conduite de faible diamètre, la production de tubes de conduite en spirale a été presque nulle. Le rythme de production de tubes ERW a atteint 54 pour cent au quatrième trimestre contre 25 pour cent pour la période correspondante de 1986, ce qui est un bon indice de la remontée de la demande de produits pour le secteur pétrolier.

Pour la première fois depuis 1985, l'usine d'Edmonton a recommencé à fabriquer des produits ERW; cette usine avait été inactive en 1986 à cause de la chute de la faiblesse de la demande.

À Red Deer, une chaîne secondaire de finition des tubes a été mise en service, l'efficacité de la finition s'est améliorée de 60 pour cent et le rendement global de l'usine a augmenté de 25 pour cent.

À Calgary, le traitement thermique a entrepris de traiter des tuyaux sans soudure achetés à des tiers; IPSCO a ainsi ajouté une gamme de tubages trempés sans soudure, de haute qualité, aux produits ERW déjà offerts.

Coûts

Comme la répartition de la production a considérablement changé avec la forte augmentation des ventes de produits laminés, il n'est pas possible de comparer valablement le coût des produits vendus en 1987 et pour les exercices antérieurs. Le coût des bobines en bande de laminoir que produisent les laminoirs d'IPSCO a augmenté de 5 pour cent à cause de la hausse du prix des matières premières. Par contre, celui des tubes finis a baissé en raison de l'accroissement des niveaux d'utilisation, ainsi que de l'amélioration des rendements, en partie grâce à la meilleure qualité surfacique de l'acier coulé en continu.

On peut aussi évaluer les coûts de production d'une aciérie d'après la productivité de la main-d'oeuvre. En 1987, le nombre d'heures-homme par tonne expédiée (y compris tous les membres du personnel, depuis les nouvelles recrues jusqu'au président) a baissé de 6,5 en 1986 à 4,5 en 1987.



Les familles des employés d'IPSCO ont visité l'usine de Regina le 27 septembre à l'occasion de la "journée familiale", organisée pour fêter l'inauguration de l'unité de coulée continue et du four de réchauffage.

Considérations sur les échanges

Pour les Canadiens, qu'ils soient pour ou contre, le grand événement de l'année en matière des échanges internationaux a naturellement été la signature longuement attendue de l'accord de libre-échange avec les États-Unis. Sans doute convient-il donc, avant de parler des échanges internationaux particuliers qui présentent un intérêt immédiat pour IPSCO, de présenter un aperçu de cet accord et des répercussions qu'il aura sur le secteur sidérurgique canadien.

Bien qu'il ait été annoncé comme un traité sur les échanges de marchandises, l'accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis englobe de nombreux domaines dont traitent rarement ce type d'accord. C'est pourquoi beaucoup de gens le trouvent "complexe" et "confus". Mais si l'on en considère seulement les aspects qui touchent les échanges de marchandises, il est beaucoup moins difficile à comprendre.

En premier lieu, tous les droits de douane entre le Canada et les États-Unis seront progressivement abolis au cours de dix prochaines années. Dans le cas de l'acier, ils le seront en dix fractions annuelles égales. Si l'abolition avait été immédiate et que, par exemple, le droit américain de six pour cent qui frappe les tôles lourdes d'acier au carbure était supprimé d'un coup, la différence pourrait être sensible au niveau des bénéfices. Mais, étalée sur dix ans, l'abolition se perdrait probablement parmi bien d'autres événements. La suppression des droits peut être envisagée d'un autre point de vue: si elle était totale, les sommes épargnées permettraient de livrer l'acier à une distance supplémentaire de 750 à 1 000 milles, ce qui n'est pas négligeable et augmenterait considérablement les débouchés d'une entreprise telle qu'IPSCO; mais comme l'abolition sera étalée sur dix ans, chaque fraction ne repoussera la distance essentielle que de 75 à 100 milles par an. En théorie, les aciéries américaines devraient être avantagées par rapport à leurs concurrents canadiens puisque les droits canadiens sont en moyenne deux fois plus élevés. Mais comme le marché canadien est étalé dans une bande étroite le long de la frontière, la possibilité de livrer à des distances accrues ne présente guère d'intérêt pour les aciéries américaines qui vendent déjà au Canada.

En second lieu, le Canada et les États-Unis se sont entendus pour tenter de négocier, au cours des cinq à sept prochaines années, un ensemble de règles communes pour résoudre les problèmes sur les échanges de marchandises actuellement visés par les lois anti-dumping (pour la paix) et les droits compensatoires (pour l'emploi abusif de subventions publiques). Comme le montre à l'évidence ce rapport annuel et ceux des années précédentes, IPSCO connaît parfaitement les problèmes suscités par les lois sur les échanges de marchandises améri-

caïnes. La Société accueille donc avec satisfaction la nouvelle que l'on s'efforcera d'y remédier mais elle tient à souligner que rien ne garantit qu'une solution sera trouvée. IPSCO pense que la suppression des droits de douane devrait entraîner celle des dispositions contre le dumping et que chaque pays devrait accorder aux entreprises de l'autre le "traitement national". S'il en était ainsi, les vendeurs canadiens et américains seraient tous assujettis aux mêmes lois, celles qui régissent actuellement les prix intérieurs, aux États-Unis ou au Canada, selon le cas. IPSCO continuera à insister pour que ce problème soit réglé. En attendant, la Société s'abstiendra, comme elle le fait depuis toujours, de recourir délibérément à des pratiques sur les échanges de marchandises pernicieuses, sachant que les fantaisies de la loi américaine contre le dumping peuvent bloquer le commerce au moment le plus inattendu.

Troisièmement, pour remplacer le régime actuel, selon lequel les appels touchant les cas de dumping ou les droits compensatoires sont soumis aux tribunaux du pays en cause, l'accord de libre-échange institue une commission binationale assujettie à un mécanisme complexe de règlement des différends. Au début, beaucoup de Canadiens ont cru que ce mécanisme remédierait, sans qu'on sache trop comment, aux aspects les plus pernicieux des lois sur les échanges de marchandises américaines. Tel ne sera pas le cas, cependant: le tribunal décidera simplement si les lois ont été convenablement appliquées. Mais les nouvelles dispositions comportent une amélioration non négligeable: les appels doivent aboutir dans un strict délai d'un an (l'appel d'IPSCO relatif aux droits anti-dumping frappant ses tubages pour puits de pétrole traîne devant les tribunaux américains depuis 18 mois).

Quatrièmement, bien que chacun des deux pays se soit réservé le droit, que lui confère l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, (GATT) d'invoquer des mesures de "protection" (contingentement ou droits spéciaux quand la production nationale d'un produit est menacée ou entravée par une augmentation des importations, à des prix équitables ou non), les possibilités de recours seront circonscrites. Normalement, l'industrie sidérurgique canadienne pourra encore être touchée par de telles mesures pourvu qu'elles soient conformes aux modalités stipulées par le GATT, mais aucun contingentement ne pourra abaisser les exportations canadiennes d'acier aux États-Unis au-dessous de leur niveau historique récent, augmenté d'une marge de croissance. Même si les débouchés possibles n'augmentent pas, cette clause est rassurante pour le secteur sidérurgique canadien.

Dépenses en immobilisations

Venons-en maintenant aux questions d'ordre sur les échanges d'intérêt plus immédiat. L'industrie sidérurgique américaine et les membres du Congrès appartenant au "caucus de l'acier" ont maintenu sur l'administration américaine leurs pressions en faveur de l'application au Canada du programme de restrictions "volontaires" du Président, déjà négociées avec divers pays exportateurs d'acier. Les exportations d'acier canadien aux États-Unis ont atteint, en 1987, un sommet mensuel de 5,6 pour cent de la consommation apparente, contre moins de 3 pour cent au début du programme. Cette augmentation considérable a été causée, en partie au moins, par le ralentissement des approvisionnements lors de la longue grève de U.S. Steel. Peut-être faut-il aussi y voir l'effet du "blanchissage" de produits d'acier étrangers destinés aux États-Unis mais transitant par le Canada pour contourner les restrictions. Le programme de surveillance des exportations institué par le gouvernement canadien n'a repéré aucun volume important de produits "blanchis", ce qui suggère, soit que les négociants falsifient les déclarations, soit qu'ils exportent de l'acier canadien tandis que les produits étrangers sont consommés au Canada. Pour l'année, il semble que les exportations vers les États-Unis se soient chiffrées à 3,8 pour cent de la consommation américaine. Bien qu'inférieur au sommet mensuel atteint, ce chiffre n'en suscitera pas moins des pressions de la part des groupes protectionnistes.

Les importations d'acier n'ont pas augmenté au Canada en 1987; elles sont restées à 19 pour cent de la consommation. Le réalignement des monnaies mondiales et la vigueur de la demande d'acier en Amérique du Nord ont, pour l'immédiat, atténué les effets des importations mais, à plus long terme, celles-ci demeurent menaçantes.

Dans notre rapport annuel de 1986, nous faisons mention de la requête de deux entreprises américaines alléguant que des fabricants canadiens de tubes de conduite étaient coupables de dumping. Cette demande a été déboutée par la Commission du commerce international des États-Unis à l'audience préliminaire sur la détermination de l'existence d'un préjudice. IPSCO, étant un important producteur canadien, a vigoureusement mené à la défense dans cette cause.

Comme nous le mentionnions l'année dernière, IPSCO en a appelé, par devant la Cour du commerce international américaine, de la décision lui adjugeant une marge de dumping de 33 pour cent sur ses matériel, tubulaire pour l'industrie pétrolière. Cette affaire est encore en instance, et les droits complémentaires qui frappent ces produits empêchent en pratique IPSCO de vendre ses blindages et tubages pour puits de pétrole et de gaz aux États-Unis.

Au début de 1987, à la suite des pertes subies, IPSCO a considérablement réduit ses prévisions de dépenses en immobilisations : elles ont été fixées à 15,8 millions \$, soit 40 pour cent seulement de la moyenne des quatre exercices précédents.

Cette somme a été en bonne partie affectée à l'achèvement de l'unité de coulée continue et du four de réchauffage des brames. La Société a aussi acheté pour 2,4 millions \$ un terrain contigu au centre de fabrication de matériel tubulaire pour l'industrie pétrolière de Calgary afin de rationaliser l'entreposage des produits finis, et elle a affecté 2 millions \$ à divers autres projets dont la plupart étaient liés à l'amélioration de la sécurité et de l'environnement.

Au début de décembre, la Société a annoncé son intention d'affecter quelque 3,3 millions \$ à l'acquisition et à l'amélioration d'une usine de tubes située à Geneva, au Nebraska. La conclusion de cette opération et les premiers travaux ont été réalisés en février 1988.

L'établissement de Geneva est la première unité d'exploitation d'IPSCO aux États-Unis. Cette usine, dont la capacité de production est de 80 000 tonnes de produits tubulaires de diamètres variables allant jusqu'à 8 pouces, permettra à la Société de fabriquer des tubages et des blindages pétroliers, surtout dans les qualités supérieures telles que le L80, ainsi que des tubes de conduite, surtout de type spécial, utilisable en milieu chargé de gaz acide, et divers autres produits plus courants. L'établissement emploie actuellement 17 personnes; sa production et son effectif seront augmentés quand la demande le justifiera.



L'usine de tubes de Geneva (Nebraska), nouvelle acquisition d'IPSCO Steel Inc.

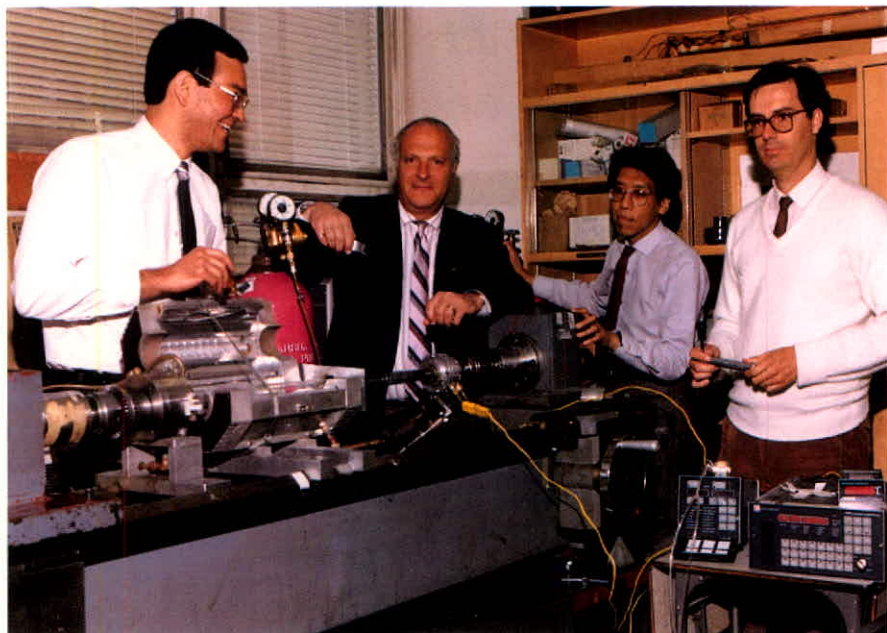
L'imprévisibilité des perspectives économiques ayant persisté au début de 1987, IPSCO n'a pas engagé de nouveaux travaux de recherche majeurs, à long terme; la réalisation des projets en cours a été poursuivie mais les nouveaux mandats ont été limités à des travaux susceptibles de contribuer rapidement à l'amélioration des résultats. La Société a continué à collaborer avec les universités et les autres organismes de recherche dont nous avons parlé l'année dernière. Les commentaires qui suivent portent plutôt sur les réalisations de 1987.

L'acier d'IPSCO est amené à son épaisseur finale sur un laminoir réversible, dit laminoir Steckle; la Société n'utilise pas une série de laminoirs disposés en tandem comme le font les aciéries plus grandes. Contrairement à ce dernier procédé, la configuration d'IPSCO permet d'appliquer un traitement thermique et mécanique au feuillard pendant qu'il se déplace. Un dispositif de laboratoire inédit, issu de la collaboration de la Société avec l'université McGill a conduit à la mise au point de modèles mathématiques simulant les opérations de

d'une demande de brevet.

L'année dernière, notre rapport mentionnait la collaboration d'IPSCO et de l'Ontario Research Foundation relativement à une étude sur la corrosion subie par les blindages et tubages pour puits de pétrole et du gaz en milieu chargé de bioxyde de carbone et de gaz acide. L'objet de ces travaux, auxquels collaborent aussi Approvisionnement et services Canada ainsi qu'une entreprise de consultation canadienne et un autre producteur canadien, était de rassembler des données prouvant la qualité des produits canadiens pour répondre aux prétentions de producteurs d'outre-mer. Mais cet effort a eu une retombée intéressante : il a confirmé que ni le bioxyde de carbone, ni le sulfure d'hydrogène n'attaque plus particulièrement les soudures de tubes ERW d'IPSCO. Il a même montré qu'il n'existe aucune différence statistique entre les propriétés anti-corrosion des tubes ERW et celles des tuyaux sans soudure.

En 1987, l'essentiel des travaux réalisés par les propres services d'IPSCO a porté sur la mise au point de procédés métallurgiques spéciaux pour divers produits de haute performance fabriqués à partir de brames coulées. La Société a notamment mis au point des traitements chimiques et des procédés de coulée et de laminage particulièrement favorables pour les tubes de conduite exposés au gaz acide, pour les tubes de conduite en spirale de catégorie X70, pour les matériels tubulaires pour l'industrie pétrolière et pour divers aciers alliés.



Les chercheurs Ronaldo Barbosa, John J. Jonas, Stephen Yue et Francisco Boratto, avec l'appareil d'essais de torsion de l'Université McGill.

laminage d'IPSCO. Cet appareil, qui réalise des essais de torsion, a permis d'établir en laboratoire les températures critiques et l'ordonnancement du laminage le plus satisfaisant pour produire à coup sûr des aciers faiblement alliés, de haute résilience et ayant à la sortie du laminoir une résistance à la déformation d'au moins 85 000 livres par pouce carré. La plupart des autres aciéries n'y parviennent qu'en soumettant les tôles à un procédé thermique subséquent. L'appareil utilisé pour les essais de torsion pour établir de tels paramètres a fait l'objet

Les gens d'IPSCO

Contrairement à ces dernières années, l'effectif d'IPSCO n'a pas baissé; il a même augmenté de 997 en moyenne en 1986, à 1 180. À la clôture, il a atteint 1 348 personnes (contre 1 067 au premier janvier), ce qui est une bonne indication de l'amélioration de la demande au cours de l'exercice.

Comme en faisait état notre rapport annuel de 1986, la réduction importante du nombre de cadres hiérarchiques et fonctionnels en 1985 et 1986 avait néanmoins été agencée de façon à permettre à la Société de continuer à fonctionner à un rythme de production normal. Les faits montrent que cet objectif a été atteint : en dépit du regain d'activité, cet effectif comprenait 280 personnes à la clôture contre 411 au début de 1986.

Bien que nous soyons conscients des grandes améliorations encore possibles, nous pensons qu'un grand pas a été franchi en 1987 à l'égard de la compréhension mutuelle des préoccupations respectives de la direction et du personnel. Une convention de trois ans a été conclue avec les unités de négociation du syndicat des Métallurgistes Unis d'Amérique (MUA) à Port Moody (C.-B.), Calgary, Edmonton et Regina, sans donner lieu à aucune interruption de travail. Les longues négociations ont inclus une étude approfondie des désaccords, et l'un des grands succès des négociations a été l'amélioration manifeste de la compréhension des points de vue respectifs des parties. Une étape marquante pour la sidérurgie canadienne a également été franchie : des membres du syndicat ont été nommés cofiduciaires, avec la direction, du régime de retraite à prestations déterminées de Regina; ces personnes ont désormais accès à tous les renseignements touchant la performance du régime.

Au niveau de la rémunération, les travailleurs visés par la nouvelle convention ont reçu des avantages de retraite analogues à ceux de leurs confrères de Stelco et d'Algoma et, à l'expiration de la convention, leurs salaires seront pratiquement les mêmes que ceux des membres du MUA de Stelco. L'entente a inclus une augmentation immédiate de 1,18 \$ de l'heure, soit l'équivalent de l'augmentation du coût de la vie entre juillet 1984 et l'expiration de la convention précédente le 31 juillet; la majeure partie de cette somme avait déjà été ajoutée aux chèques de paie à titre d'indemnité de vie chère. Comme dans le cas des travailleurs de Stelco, le taux de rémunération restera le même pendant les trois années, sauf pour l'indemnité de vie chère qui, dans le cas d'IPSCO, sera calculée annuellement mais versée seulement sur les heures de travail normales mais non sur les heures supplémentaires. Du fait de cette différence du mode de calcul

de l'indemnité, et des modalités prévues par la nouvelle entente, les syndiqués du MUA d'IPSCO atteindront la parité pratique avec l'industrie le 31 juillet 1990 (date d'expiration de la convention), mais la Société bénéficiera d'ici là de charges moins élevées, ce qui l'aidera à vendre ses produits sur des marchés plus éloignés et entraînera une augmentation du nombre des emplois.

Le gel des salaires imposé à tous les travailleurs non syndiqués en 1985, a été maintenu aux échelons supérieurs en 1987; il a finalement été levé le 1^{er} août pour le personnel de maîtrise et les postes fonctionnels et techniques équivalents. Ces travailleurs ont aussi bénéficié d'une amélioration de leur régime de retraite.

En 1987, les employés membres du régime de participation aux bénéfices d'IPSCO, qui combine à toutes fins pratiques l'épargne et l'actionnariat, ont acquis en moyenne 46 actions d'IPSCO par voie d'épargne et chacun recevra environ huit actions au titre des bénéfices. Ce régime facultatif est offert à pratiquement tous les travailleurs d'IPSCO qui ne sont pas membres des Métallurgistes unis d'Amérique, ce groupe ayant refusé d'y participer. Environ 63 pour cent des travailleurs admissibles adhéraient à ce régime en 1987. Chaque adhérent verse annuellement au régime une somme variant entre 200 \$ et 500 \$, que le fiduciaire investit en actions d'IPSCO achetées sur le marché libre. Dix pour cent du bénéfice après impôt dépassant un seuil stipulé de la Société est affecté à la participation aux bénéfices. Chaque adhérent à part entière du régime reçoit le nombre d'actions d'IPSCO correspondant au quotient du total divisé par le nombre d'employés ayant au moins une année de service.

La Société a continué d'accorder une attention toute particulière aux programmes de formation et de perfectionnement. Le programme très réussi de perfectionnement offert aux salariés, dont notre dernier rapport faisait état, s'est terminé au printemps par une série de cours de un à trois jours présentés par des membres du personnel d'IPSCO aux travailleurs non syndiqués d'Alberta. Ce programme était appuyé par le gouvernement fédéral dans le cadre du Programme de la planification de l'emploi; un total de 176 travailleurs non syndiqués d'Alberta et de Saskatchewan y ont participé. En 1987, cependant, la société a particulièrement encouragé la formation technique, liée directement aux tâches, à l'intention de tous les travailleurs, syndiqués ou non. Les plus importants programmes ont porté sur l'enrichissement des connaissances du personnel à l'égard de tous les aspects du fonctionnement du équipement de coulée et de ré-



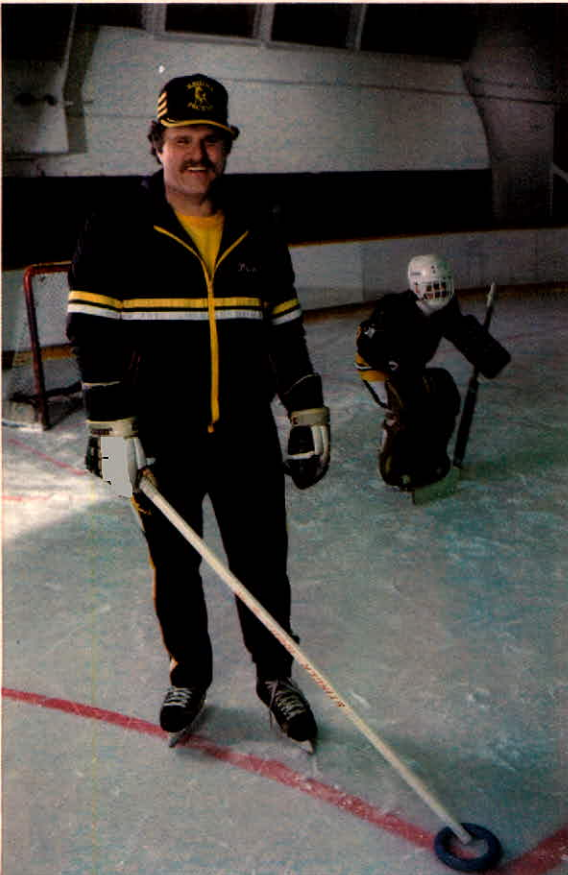
1



2



Les gens d'IPSCO *au service*
de leur collectivité . . .

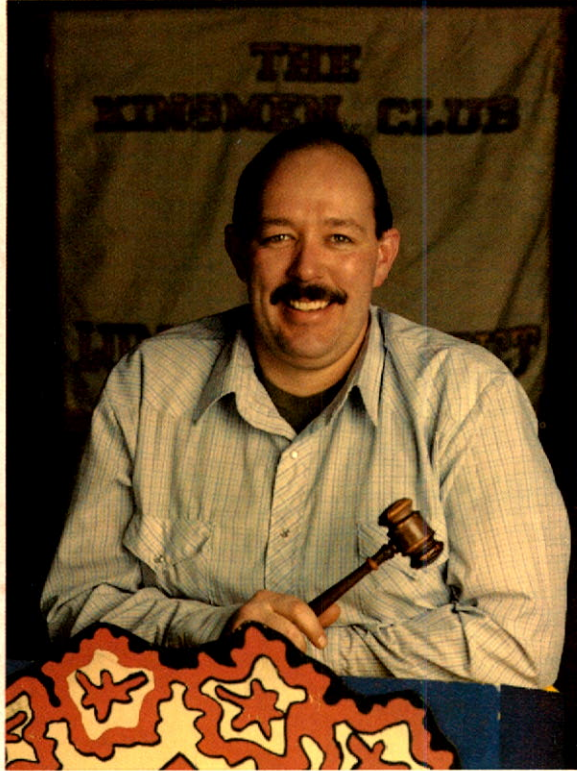


7

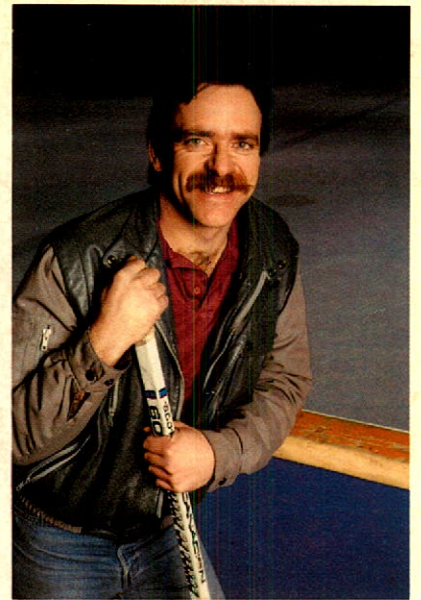




3



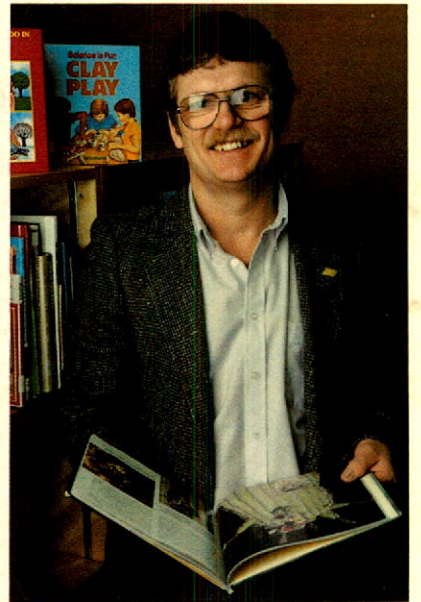
5



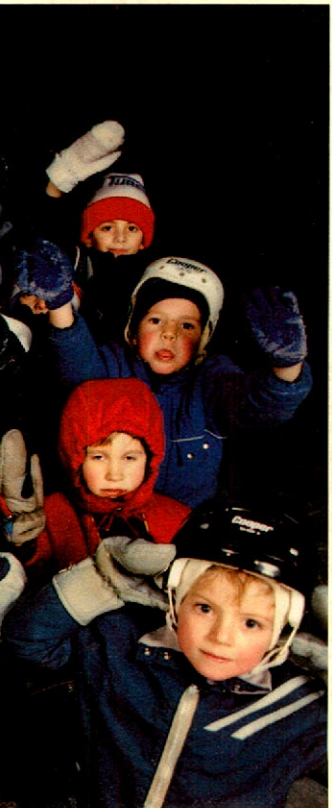
6



4



10



8



9



11

Les noms d'employés à la page suivante.

chauffage. Cette volonté de favoriser la formation aux premières étapes d'un projet est un processus continu. Si la mise en marche de l'unité de coulée et du four de réchauffage a été aussi réussie, c'est en grande partie grâce aux efforts conjugués de la Société et du syndicat pour bien choisir le personnel et lui donner la formation requise.

En 1984, IPSCO avait institué un programme de formation des cadres qui prévoyait le recrutement de titulaires d'un baccalauréat universitaire et leur participation à un programme de formation de deux ans touchant tous les aspects des activités de la Société, telles que la gestion financière, la vente, l'exploitation, l'ingénierie et les techniques de production, avant leur affectation permanente à un poste. Ce programme a été omis en 1986 et 1987 quand la Société a dû réduire l'effectif mais il sera repris en 1988. Pour le moment, il porte ses fruits : Harriet Dutka, bachelière en génie, 1985, l'une des stagiaires initiales, vient d'être nommée contramaîtresse générale, Produits réfractaires et coulée, à l'aciérie de Regina.

Le Programme permanent de soutien à l'éducation des adultes a financièrement aidé 30 employés à suivre des cours offerts par des établissements d'enseignements locaux. Quarante-sept autres ont reçu de l'aide pour d'autres cours de formation hors entreprise.

L'avènement de micro-ordinateurs à bas prix et très efficaces met un nouvel outil puissant à la disposition de nombreux cadres hiérarchiques et fonctionnels d'IPSCO ainsi qu'aux membres de son personnel technique. Les universités familiarisent de plus en plus leurs futurs diplômés avec les ordinateurs mais beaucoup d'employés diplômés d'IPSCO ont fait leurs études avant cette percée. IPSCO considère que la meilleure façon de connaître un ordinateur est de cohabiter avec lui. C'est pourquoi, en plus des cours qu'elle patronne, la Société offre des prêts sans intérêt à ceux qui désirent acheter un ordinateur pour l'utiliser chez eux. Jusqu'ici, environ 72 employés sur 280 admissibles se sont prévalus de ce programme.

Quelque 35 employés ont pris leur retraite au cours de l'exercice. IPSCO leur souhaite de nombreuses années heureuses et productives. Vingt et un autres employés ont atteint les 25 années de service et sont devenus membres du Club quart de siècle. La Société les en félicite chaleureusement.

Au cours de l'exercice, trois employés encore en âge de travailler sont malheureusement décédés de causes naturelles. La Société présente ses condoléances à la famille et aux amis de George Rosinski et Jim Turner de Regina, et de Earl Baker de Port Moody.

IPSCO attache une très grande importance à la santé et à la sécurité professionnelles; il est donc décevant de signaler que, au cours de l'exercice, la fréquence et la gravité des accidents avec arrêt de travail a augmenté. Toutefois, si l'on considère que nos établissements ont fonctionné à un rythme élevé et que l'aciérie de Regina a embauché beaucoup de nouvelles recrues, une certaine augmentation n'était pas inattendue. Ce problème n'est pas général, d'ailleurs, à la Société; il convient de mentionner à cet égard la réussite de North Vancouver où, à la fin de l'exercice, aucun accident avec arrêt de travail ne s'était produit en 879 jours, et celle de l'usine de tubes de Regina qui a terminé l'année avec 112 jours sans accident. IPSCO intensifie ses efforts d'amélioration de la sécurité et compte bien pouvoir mentionner de meilleurs résultats dans le rapport de l'année prochaine.

IPSCO s'efforce d'exercer pleinement son rôle social en participant à des associations professionnelles nationales et locales ainsi que par le biais d'un programme de dons de charité à la mesure de ses moyens financiers. Étant éminemment consciente de la nécessité d'encourager la participation bénévole à la vie locale, la Société est fière des nombreux membres de son personnel qui donnent gracieusement leur temps pour aider divers orga-

Les gens d'IPSCO au service de leur collectivité . . .

1. **Boyd Zaron**, de l'usine de Port Moody, est pompier bénévole à Langley (C.-B.) 2. **Margot O'Donnell**, du bureau de Regina, a présenté un cours sur les affaires dans le cadre de "Junior Achievement". 3. **Jim Palmer**, de l'usine d'Edmonton, est membre de l'orchestre Cosmopolitan Music Society Concert Band. 4. **Joe Zartler**, de l'atelier de charpenterie, et **Gus Hallemann**, de l'usine de tubes, à Regina. Joe, qui est président de l'Austrian Hunting & Fishing Club de Regina, présente un trophée à Gus, président du Comité des trophées. 5. **Randy (Tex) Ball**, de l'aciérie de Regina, est vice-président du Lumsden Kinsmen Club. 6. **Carl Hendrie**, de l'usine de Calgary, est entraîneur de l'équipe novice de hockey NASA Green Machine. 7. **Marcel Garnier**, de l'usine de Regina, est entraîneur de l'équipe des Regina Pacers. 8. **Jim Pinessent**, de l'usine de Red Deer, est chef adjoint de la 18^e équipe des Castors de Red Deer. 9. **Dave Kooiman**, de l'usine de Red Deer, est le "Grand frère" de Jayson et Lorne Henkel. 10. **Jim Smith**, de l'usine de Calgary, est membre du Comité consultatif local pour les services préscolaires de l'école St. Wilfrid. 11. **Sam Arai**, de l'usine de North Vancouver, est membre du conseil d'administration de l'Académie de musique de Vancouver.

nismes d'intérêt public. Pour reprendre une coutume instituée avec notre rapport annuel de 1982, nous présentons dans nos pages centrales quelques-unes des nombreuses personnes qui ont généreusement participé à des activités communautaires. Ces personnes et toutes les autres, trop nombreuses pour être présentées dans nos photographies, méritent d'être félicitées de l'important travail accompli.

Dirigeants

John Zaozirny, associé du cabinet d'avocats Shrum, Liddle & Heberton et Black & Company, a été élu membre du Conseil d'administration en avril, en remplacement de Larry Welch, ancien dirigeant et administrateur de la Société, dont nous avons signalé le départ à la retraite dans notre dernier rapport.

Bruce E. A. Yeo a pris sa retraite en septembre après une carrière fructueuse de 29 ans couronnée par le poste de vice-président principal et chef des services financiers. Au fil des années,

M. Yeo a beaucoup contribué à la croissance de la Société et il a été le principal artisan de la restructuration réussie du bilan d'IPSCO en 1987, dont nous avons déjà parlé à la rubrique des **Resultats financiers**.

La succession de M. Yeo à la direction des services financiers a été confiée à Mario Dalla-Vicenza, notre ancien trésorier, qui a été nommé vice-président, comme l'a aussi été Edwin Tiefenbach, notre contrôleur. Le nouveau trésorier est Robert Stefaniuk.

John R. Gough, qui était depuis longtemps vice-président de la Société, a pris sa retraite. Dans ses fonctions les plus récentes, il a organisé la première présence commerciale permanente d'IPSCO aux États-Unis.

Avec l'acquisition des premières installations de production de la Société aux États-Unis (voir la rubrique **Dépenses en immobilisations**), Milan Kosanovich, vice-président exécutif d'IPSCO, assume la fonction complémentaire de président d'IPSCO Steel Inc., la filiale d'exploitation américaine; il reste en poste au siège social à Regina.

Milan Kosanovich, chef de l'Exploitation, a tenu des réunions d'information avec les employés en décembre. On le voit ici avec les employés de Red Deer.



L'année dernière, IPSCO mentionnait que ses perspectives pour l'exercice dépendait de deux grands facteurs : le rythme des activités de forage en Amérique du Nord, et la mise en service de la nouvelle unité de coulée continue.

En 1988, le niveau des activités de forage sera une fois encore déterminant. Alors même que la plupart des analystes financiers commençaient à manifester de l'optimisme à l'égard des perspectives de l'exploration et de l'aménagement pétroliers et gaziers pour 1988, la faiblesse des prix mondiaux du pétrole au quatrième trimestre de 1987 les a obligés à modérer leurs pronostics. Le rythme de l'activité est, dans ce secteur, largement tributaire de la disponibilité de fonds autogénérés, qui dépendent à leur tour des prix du pétrole. Toutefois, vu le climat politique extrêmement instable au Moyen-Orient, et l'impossibilité apparente, pour l'OPEP, de faire entendre raison à ses membres, il est difficile de prédire quelle sera au juste l'évolution des prix du pétrole. Ceux-ci pourraient tout aussi bien chuter à nouveau que repasser la barre des 20 \$ US le baril. Quoi qu'il en soit, IPSCO pense que, depuis l'effondrement des prix au début de 1986, les membres de ce secteur sont parvenus à abaisser leur coût en procédant à des améliorations internes ainsi qu'à la faveur de l'abaissement des impôts et des redevances; une nouvelle chute des prix ne devrait donc pas être aussi catastrophique.

Maintenant que la quasi-totalité de la production d'acier d'IPSCO provient de son unité de coulée, le second élément déterminant des résultats de 1988 sera l'aptitude de la Société à maintenir une demande suffisante pour ses aciéries, ce qui dépendra de la consommation d'acier laminé à chaud en Amérique du Nord. En 1987, U.S. Steel a fait sa rentrée sur le marché après une longue grève. En dépit des prédictions, les approvisionnements d'acier laminé à plat, y compris les produits laminés à chaud, sont restés serrés sur ce continent. Il est bien certain que cette situation a été favorisée par l'évolution des taux de change, qui a beaucoup réduit la compétitivité des aciers importés. Néanmoins, les analystes d'expérience semblent ne pas très bien comprendre au juste où tout l'acier aboutit. Se produit-il une accumulation de stock injustifiée? Les importations indirectes d'acier (l'acier étranger que contiennent des produits finis importés) baissent-elles par suite de l'évolution des cours des monnaies? Ces questions et certaines autres restent actuellement sans réponse.

Les plans d'IPSCO sont fondés sur l'hypothèse que l'expansion économique que connaît l'Amérique du Nord depuis cinq ans arrivera à son terme au milieu de 1988. Nous prévoyons en con-

séquence que les ventes d'acier laminé à chaud baisseront au second semestre.

Les répercussions possibles, sur IPSCO, de l'évolution de la conjoncture, particulièrement dans le secteur pétrolier et gazier, seront atténuées par l'acquisition récente de l'usine de Geneva, au Nebraska. D'ici le milieu de l'année, les divers changements mentionnés à la rubrique des Dépenses en immobilisations devraient être achevés; s'il se produit alors une chute de la demande pour d'autres produits, elle sera compensée par la production de cette usine pour le marché des États-Unis.

La Société s'engage à nouveau dans une année chargée d'incertitudes; toutefois, en continuant à serrer ses coûts et ses stocks, en poursuivant une attaque du marché fondée sur une bonne diversification de la production pour éviter une dépendance excessive envers le secteur pétrolier et gazier, en intégrant judicieusement sa nouvelle installation de production de tubes des États-Unis dans l'ensemble des exploitations, IPSCO devrait rester rentable en 1988.

Dans notre dernier rapport annuel, nous avons ajouté à l'analyse de nos perspectives une discussion des objectifs et des perspectives à long terme d'IPSCO. Nous disions : "De plus, IPSCO veut occuper une place importante sur certains marchés pour les aciers spéciaux, notamment les aciers alliés, partout en Amérique du Nord. La Société considère que, à long terme, la demande sera suffisante pour lui permettre de jouer ce rôle à des conditions qui lui apporteront un rendement de 15 pour cent de l'avoir de ses actionnaires, faisant d'elle un employeur fiable offrant des conditions de travail excellentes, et lui permettant d'être bien intégrée aux localités dans lesquelles elle est implantée." Et nous expliquions que, si ce taux de rendement n'avait pas été atteint, c'était d'abord à cause des prix de vente et, ensuite, en raison d'un volume insuffisant. De fait, au dernier trimestre de 1987, à la faveur d'une amélioration des prix et du volume, IPSCO a dépassé son objectif de rendement annualisé.

À long terme, le défi qu'IPSCO doit relever consistera à provoquer une répartition des types de produits favorisant ceux qui sont peu vulnérables aux aléas des prix et des volumes. La Société croit vraiment avoir mis en place de solides fondations à cet égard avec son unité de coulée continue, l'acquisition de l'entreprise américaine et l'élargissement de sa gamme de produits laminés à plats. Mais, beaucoup de travail reste encore à faire.

Roger Phillips
Président et chef de la direction
Le 8 février 1988



Responsabilités de la direction à l'égard des états financiers

Les états financiers consolidés d'IPSCO Inc. ont été dressés conformément à des principes comptables généralement reconnus; certaines des sommes indiquées sont nécessairement fondées sur des estimations et opinions de la direction. Il incombe à la direction d'IPSCO de veiller à ce que ces états reflètent raisonnablement les opérations effectuées par la Société, ainsi que sa situation financière.

L'intégrité et la fiabilité des rapports d'IPSCO reposent sur des politiques et procédures formelles, un choix attentif des employés responsables et une répartition appropriée des tâches. Les contrôles comptables sont continuellement surveillés par un personnel de vérification interne qui procède régulièrement à des révisions et vérifications complètes. IPSCO rappelle fréquemment à tous les échelons la nécessité pour les employés de respecter des normes d'intégrité très élevées dans la façon dont ils mènent les affaires de la Société.

Thorne, Ernst & Whinney, comptables agréés, les vérificateurs des actionnaires, ont procédé à un examen indépendant et ils ont attesté la fidélité de la présentation des données financières que contiennent les états. Leur examen a été effectué conformément à des normes de vérification généralement reconnues et il a en conséquence comporté une évaluation du système de contrôle interne de la Société pour décider de la portée à prévoir dans la vérification, des sondages à réaliser dans les systèmes et dossiers comptables, et des autres procédés de vérification jugés nécessaires. Leur rapport est présenté ci-dessous.

Le Conseil d'administration nomme chaque année un comité de vérification composé d'administrateurs qui ne sont employés ni d'IPSCO ni de sociétés ayant des liens avec elle. Ce comité se réunit régulièrement avec la direction ainsi qu'avec le vérificateur interne et les vérificateurs des actionnaires pour passer en revue les questions importantes touchant la comptabilité, les rapports et les contrôles internes. Les vérificateurs internes et les vérificateurs des actionnaires ont librement accès au comité de vérification. À la suite de son examen des états financiers et de ses discussions avec les vérificateurs des actionnaires, le comité de vérification présente un rapport au Conseil d'administration avant d'approuver les états financiers.



Président et
chef de la direction
Le 8 février 1988



Vice-président et
directeur en chef, Finances

Rapport des vérificateurs

Thorne Ernst & Whinney

Chartered Accountants

Aux actionnaires de IPSCO Inc.

Nous avons vérifié l'état de la situation financière consolidée de IPSCO Inc. au 31 décembre 1987 ainsi que l'état des résultats et des bénéfices non répartis consolidés et l'état de l'évolution de la trésorerie consolidée de l'exercice clos à cette date. Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement la situation financière de la Société au 31 décembre 1987 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa trésorerie pour l'exercice clos à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués, sauf relativement aux changements apportés à la méthode de calcul du coût des avantages de retraite, dont il est fait état à la note 2, de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Regina, Canada
Le 8 février 1988




Comptables agréés

Rapport Financier

IPSCO Inc.
SITUATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE
AU 31 DÉCEMBRE 1987
(en milliers de dollars)

	Notes	1987	1986
ACTIF À COURT TERME			
Encaisse		39 526 \$	24 332 \$
Débiteurs		66 402	34 519
Stocks			
Produits finis et semi-finis		50 262	45 614
Matières et fournitures		25 661	23 285
Frais payés d'avance		1 132	1 283
		<u>182 983</u>	<u>129 033</u>
PASSIF À COURT TERME			
Créditeurs et frais courus		51 795	31 974
Tranche du capital de la dette à long terme échéant à court terme		<u>1 333</u>	<u>6 646</u>
		<u>53 128</u>	<u>38 620</u>
FONDS DE ROULEMENT			
		<u>129 855</u>	<u>90 413</u>
Effet à recevoir	3	2 290	2 290
Immobilisations	4	207 121	251 204
Frais d'émission de titres de dette		753	850
Charge de retraite reportée		466	
		<u>210 630</u>	<u>254 344</u>
TOTAL DE L'INVESTISSEMENT			
		<u>340 485</u>	<u>344 757</u>
Dette à long terme	5	61 296	97 090
Gain reporté sur cession-bail	6	19 564	
Impôts sur le revenu attribués aux exercices ultérieurs	7	<u>50 468</u>	<u>46 807</u>
		<u>131 328</u>	<u>143 897</u>
AVOIR DES ACTIONNAIRES			
		<u>209 157 \$</u>	<u>200 860 \$</u>
Provenance:			
Capital-actions	8		
13 897 199 actions ordinaires			
(13 582 390 au 31 décembre 1986)		70 108 \$	66 846 \$
Bénéfices non répartis	9	<u>139 049</u>	<u>134 014</u>
		<u>209 157 \$</u>	<u>200 860 \$</u>

Au nom du conseil,


Roger Phillips

W. M. Elliott, Q.C., administrateur

Roger Phillips, administrateur

Rapport Financier

IPSCO Inc.
RÉSULTATS ET BÉNÉFICES NON RÉPARTIS CONSOLIDÉS
EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 1987
(en milliers de dollars)

	<u>Notes</u>	<u>1987</u>	<u>1986</u>
Produits			
Ventes		298 521 \$	214 225 \$
Charges			
Coût des marchandises vendues, compte non tenu des postes suivants		246 463	186 632
Frais de vente, de recherche et d'administration		17 843	19 146
Intérêts	10	5 969	8 642
Amortissement		13 983	12 829
		<u>284 258</u>	<u>227 249</u>
Bénéfice (perte) avant les impôts sur le revenu		14 263	(13 024)
Impôts sur le revenu	11	5 939	(6 083)
BÉNÉFICE NET (PERTE)		8 324	(6 941)
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS AU DÉBUT DE L'EXERCICE		134 014	144 997
		<u>142 338</u>	<u>138 056</u>
Dividendes		3 289	4 042
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS À LA CLÔTURE DE L'EXERCICE		<u>139 049 \$</u>	<u>134 014 \$</u>
BÉNÉFICE (PERTE) PAR ACTION ORDINAIRE		.60 \$	(.51) \$

Rapport Financier

IPSCO Inc.
 ÉVOLUTION DE LA TRÉSORERIE CONSOLIDÉE
 EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 1987
 (en milliers de dollars)

	Notes	1987	1986
RENTRÉES (SORTIES) DE FONDS LIÉS AUX ACTIVITÉS SUIVANTES:			
Exploitation			
Bénéfice net redressé en raison des éléments n'influant pas sur l'encaisse	12	24 892 \$	409 \$
Diminution (augmentation) des éléments hors caisse du fonds de roulement liés à l'exploitation	12	<u>(15 784)</u>	<u>60 128</u>
		<u>9 108</u>	<u>60 537</u>
Financement			
Émission d'actions aux termes du régime d'options d'achat d'actions			164
Dette à long terme		1 500	
Diminution de la dette à long terme		(42 607)	(6 482)
Crédits d'impôt à l'investissement réclamés		1 142	2 039
		<u>(39 965)</u>	<u>(4 279)</u>
Investissement			
Produit de la cession-bail d'immobilisations	6	65 000	
Frais liés à l'établissement du contrat de location		(3,085)	
Dépenses en immobilisations	13	<u>(15 837)</u>	<u>(38 066)</u>
		<u>46 078</u>	<u>(38 066)</u>
Dividendes, déduction faite de 3 262 000 \$ sous forme de dividendes en actions (803 000 \$ en 1986)		<u>(27)</u>	<u>(3 239)</u>
AUGMENTATION DE L'ENCAISSE		15 194	14 953
ENCAISSE AU DÉBUT DE L'EXERCICE		<u>24 332</u>	<u>9 379</u>
ENCAISSE À LA CLÔTURE DE L'EXERCICE		<u><u>39 526 \$</u></u>	<u><u>24 332 \$</u></u>

Rapport Financier

IPSCO Inc.

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 1987

1. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Périmètre de consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la société et ceux de ses filiales en propriété exclusive. Les opérations intersociétés importantes sont éliminées au moment de la consolidation.

Devises

Les éléments monétaires sont convertis en dollars canadiens aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice. Les immobilisations et l'amortissement sont convertis aux taux en vigueur aux dates auxquelles les opérations ont eu lieu et les autres éléments de produits et de charges sont convertis au taux moyen pondéré de l'exercice. Les différences provenant de la conversion sont prises en compte dans le calcul du bénéfice de l'exercice.

Stocks

Les stocks sont évalués au moindre du prix coûtant, du coût de remplacement et de la valeur de réalisation nette.

Impôts sur le revenu

Les impôts sur le revenu sont calculés selon la méthode du report d'impôt. Les impôts sur le revenu qui sont attribués aux exercices ultérieurs proviennent principalement de la déduction de l'amortissement aux fins fiscales excédant l'amortissement inscrit aux livres.

Immobilisations

Les immobilisations sont inscrites au prix coûtant. Les cylindres de laminage sont amortis selon l'utilisation et le reste des biens en usage est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire aux taux annuels suivants:

Bâtiments	4 %
Matériel et outillage	4 % à 10 %

Tous les biens acquis sont amortis dès qu'ils commencent à servir à la production. Au cours de la période de construction, les intérêts engagés pour des projets importants sont capitalisés.

Crédits d'impôt à l'investissement

Les crédits d'impôt à l'investissement gagnés après le 31 décembre 1984 en raison de l'achat d'immobilisations sont portés en réduction du coût dans le calcul du montant à ajouter aux immobilisations. Des crédits semblables gagnés avant le 1^{er} janvier 1985 sont inscrits, au moment où ils sont réclamés, à titre de réduction de la provision pour l'impôt fédéral sur le revenu à payer.

Frais d'émission de titres de dette

Les frais d'émission de titres de dette représentent l'escompte et les frais d'émission non amortis des débentures 11 5/8% non garanties. L'amortissement est calculé sur la durée de la dette correspondante et est inclus dans les intérêts débiteurs de l'exercice.

Charge de retraite et charge de retraite reportée

La charge de retraite comprend les coûts liés aux services courants et l'amortissement des redressements apportés pour tenir compte de l'écart entre les prestations constituées et l'actif de la caisse de retraite au 1^{er} janvier 1987. L'amortissement est calculé selon la méthode linéaire sur la durée moyenne estimative du reste de la carrière active des participants au régime.

La charge de retraite reportée représente l'excédent de l'actif de la caisse de retraite (évalué au cours du marché) sur les prestations constituées (établies selon la méthode de répartition des prestations) compte non tenu des montants non amortis dont il est question dans le paragraphe précédent.

Gain reporté sur cession-bail

Le gain réalisé sur la cession-bail de certaines immobilisations est reporté et amorti par des imputations au bénéfice, selon la méthode linéaire et sur la durée du contrat.

Bénéfice par action

Le bénéfice par action est fondé sur le nombre moyen pondéré d'actions en circulation durant l'exercice.

Le bénéfice dilué par action, qui suppose la levée des options dont il est question à la note 8, se rapproche du bénéfice non dilué par action déjà établi.

Rapport Financier

2. CHANGEMENT DE CONVENTION COMPTABLE

Le 1^{er} janvier 1987, la société a adopté prospectivement les normes de comptabilisation des coûts et des obligations découlant des régimes de retraite émises par l'Institut Canadien des Comptables Agréés. Selon ces nouvelles normes, la charge de retraite comprend les coûts liés aux services courants et l'amortissement de l'écart entre l'actif de la caisse de retraite et les prestations constituées au 1^{er} janvier 1987. Selon l'ancienne convention, la société passait en charge le montant contribué.

Ce changement a eu comme répercussion d'augmenter le bénéfice net de l'exercice de 260 000 \$ (0,02 \$ par action).

3. EFFET À RECEVOIR

L'effet à recevoir porte intérêt au taux de 7½% et est remboursable en trois versements annuels égaux à compter de 1991.

4. IMMOBILISATIONS

	1987	1986
	(en milliers)	
Bâtiments	45 845 \$	54 408 \$
Matériel et outillage	243 967	272 144
Matériel loué en vertu de contrats de location-acquisition		411
	<u>289 812</u>	<u>326 963</u>
Moins l'amortissement cumulé	<u>91 160</u>	<u>81 935</u>
	198 652	245 028
Terrains (comprenant une propriété renfermant du minerai de fer)	<u>8 469</u>	<u>6 176</u>
	<u><u>207 121 \$</u></u>	<u><u>251 204 \$</u></u>

En 1986, la construction en cours comprise dans les immobilisations et pour laquelle aucun amortissement n'a été inscrit aux livres se chiffre à 52 700 000 \$.

5. DETTE À LONG TERME

	1987	1986
	(en milliers)	
Garantie		
Obligations de première hypothèque, à fonds d'amortissement	\$	41 194 \$
Emprunts à terme, échéant le 1 ^{er} mars 1994	8 200	9 375
Emprunt à terme, échéant le 31 mars 2007	1 500	
Emprunt à terme renouvelable, 5 %	7 929	7 965
Obligations découlant de contrats de location-acquisition		202
Non garantie		
Débitures 11 5/8 %, échéant et remboursables le 1 ^{er} octobre 1995	<u>45 000</u>	<u>45 000</u>
	<u>62 629</u>	<u>103 736</u>
Capital inclus dans le passif à court terme	<u>1 333</u>	<u>6 646</u>
	<u><u>61 296 \$</u></u>	<u><u>97 090 \$</u></u>

Les emprunts à terme échéant le 1^{er} mars 1994 portent intérêt à un taux maximal équivalant au taux préférentiel majoré de ½ % et sont garantis par une obligation hypothécaire de deuxième rang sur certaines immobilisations. L'intérêt est payable mensuellement et le capital est remboursable par tranche de 600 000 \$ semestriellement.

L'emprunt à terme échéant le 31 mars 2007 porte intérêt à un taux maximal équivalant au taux préférentiel majoré de ½ % et est garanti par une obligation hypothécaire de deuxième rang sur certaines immobilisations. L'intérêt est payable mensuellement et le capital est remboursable en versements variables, d'un maximum de 200 000 \$ par année.

L'emprunt à terme renouvelable, 5 % est garanti par une charge de premier rang sur certaines immobilisations jusqu'à l'échéance, le 2 décembre 1988. À l'échéance, l'emprunt est renouvelable au gré de la société, et il sera alors remboursable en versements annuels de 790 000 \$ plus l'intérêt payable mensuellement au taux de base du prêteur majoré de 1 %.

Rapport Financier

Les exigences au titre des remboursements des emprunts pour les cinq prochains exercices, en supposant que soit exercée en 1988 l'option de renouvellement de l'emprunt à terme renouvelable, 5 %, sont les suivantes:

(en milliers)

1 333 \$	en	1988
1 990	en	1989
2 290	en	1990
1 990	en	1991
2 190	en	1992

6. CESSION-BAIL

Au cours de l'exercice, la société a conclu un contrat de cession-bail relativement à certaines pièces de matériel de production de sa division de l'acier pour un produit en espèces de 65 000 000 \$. Avec ce produit, la société a acheté et remboursé ses obligations de première hypothèque, et le solde a été affecté aux fins générales de la direction de la société. La vente s'est soldée par un gain reporté de 20 115 000 \$, déduction faite des frais liés à l'établissement du contrat de location, gain qui est amorti sur la durée du bail.

Le bail est comptabilisé comme un contrat de location-exploitation et l'entente porte sur la période allant jusqu'en 2007; les loyers annuels nets sont fonction de la production sous réserve d'un montant minimal et d'un montant maximal.

La société peut, à son gré mais sans obligation de sa part, racheter le matériel à la fin de chaque période de cinq ans comprise dans la durée du bail.

Les loyers globaux minimaux exigibles sur la durée du bail sont approximativement les suivants:

(en milliers)

5 932 \$	en	1988
5 932	en	1989
5 932	en	1990
5 932	en	1991
5 932	en	1992
125 283	de	1993 à 2007

7. IMPÔTS SUR LE REVENU ATTRIBUÉS AUX EXERCICES ULTÉRIEURS

Un montant de 4 349 000 \$ (4 505 000 \$ en 1986) en crédits d'impôt à l'investissement à recouvrer a été porté en diminution des impôts sur le revenu attribués aux exercices ultérieurs.

8. CAPITAL-ACTIONS

Capital autorisé

La société est autorisée à émettre un nombre illimité d'actions ordinaires et également, par statuts de modification datés du 6 mai 1987, à émettre un nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang et de deuxième rang.

Les actions privilégiées de premier rang et de deuxième rang peuvent être émises en séries, et les administrateurs de la société peuvent déterminer, avant l'émission, les droits, les privilèges, les restrictions et les conditions qui y sont rattachés.

Émis

En 1987, 314 809 actions ordinaires ont été émises à la juste valeur marchande à titre de dividendes en actions s'élevant à 3 262 000 \$.

Régime d'options d'achat d'actions

La société a un régime d'options d'achat d'actions aux termes duquel des actions ordinaires sont réservées pour certains dirigeants et employés clés. Ces options, qui peuvent être levées dans un délai de dix ans, devront être accordées à un prix établi par le conseil, prix qui ne pourra être inférieur à 90 % du cours auquel le dernier lot régulier des actions aura été négocié à la Bourse de Toronto le jour précédant l'octroi des options.

Rapport Financier

Le tableau qui suit donne le mouvement des options accordées et en circulation.

	1987		1986	
	Nombre	Valeur des options non levées (en milliers)	Nombre	Valeur des options non levées (en milliers)
Solde au début de l'exercice	391 000	5 080 \$	359 500	4 703 \$
Options accordées	339 175	3 540	54 500	541
	<u>730 175</u>	<u>8 620</u>	<u>414 000</u>	<u>5 244</u>
Options levées			23 000	164
Options annulées	188 250	2 367		
	<u>188 250</u>	<u>2 367</u>	<u>23 000</u>	<u>164</u>
Solde à la clôture de l'exercice	<u>541 925</u>	<u>6 253 \$</u>	<u>391 000</u>	<u>5 080 \$</u>

Au 31 décembre 1987, 145 575 actions sont toujours réservées en vertu du régime.

9. RESTRICTIONS SUR LES DIVIDENDES

L'acte de fiducie daté du 1^{er} octobre 1985 pour les débetures 11 5/8 % non garanties limite, sous certaines conditions, le versement de dividendes en espèces. Au 31 décembre 1987, une somme d'environ 19 157 000 \$ provenant des capitaux propres consolidés est disponible pour les dividendes en espèces.

10. INTÉRÊTS

Les intérêts débiteurs compris à l'état des résultats et bénéfices non répartis consolidés ont été calculés de la façon suivante:

	1987	1986
	(en milliers)	
Intérêts sur la dette à long terme	9 868 \$	12 011 \$
Autres intérêts	103	91
	<u>9 971</u>	<u>12 102</u>
Montant inscrit aux immobilisations	4 002	3 460
	<u>5 969 \$</u>	<u>8 642 \$</u>

11. IMPÔTS SUR LE REVENU

La provision pour les impôts sur le revenu de la société se compose des éléments suivants:

	1987	1986
	(en milliers)	
Taux d'imposition de base combiné — fédéral et provincial	<u>48,9 %</u>	<u>47,9 %</u>
Provision pour les impôts sur le revenu calculée d'après le taux d'imposition de base combiné — fédéral et provincial	6 975 \$	(6 238) \$
Augmentation (diminution) des impôts imputable aux éléments suivants:		
Surtaxe fédérale	126	(157)
Crédits d'impôt à l'investissement gagnés avant le 1 ^{er} janvier 1985	(282)	(167)
Bénéfices de fabrication et de transformation	(959)	605
Dégrèvement pour inflation — stocks d'ouverture		(150)
Autres	79	24
Provision réelle pour les impôts sur le revenu	<u>5,939 \$</u>	<u>(6,083) \$</u>

Rapport Financier

Au cours des exercices à venir, la charge fiscale de la société sera réduite d'environ 442 000 \$ en raison des crédits d'impôt à l'investissement gagnés par la société avant le 1^{er} janvier 1985 mais dont elle ne s'est pas prévalué.

12. RENTRÉES DE FONDS LIÉES À L'EXPLOITATION

	1987	1986
	(en milliers)	
Bénéfice net redressé en raisons des éléments n'influant pas sur l'encaisse		
Bénéfice net (perte)	8 324 \$	(6 941) \$
Amortissement	13 983	12 829
Impôts sur le revenu attribués aux exercices ultérieurs	3 505	(5 576)
Amortissement des frais d'émission de titres de dette	97	97
Amortissement du gain reporté sur cession-bail	(551)	
Charge de retraite reporté	(466)	
	<u>24,892 \$</u>	<u>409 \$</u>
Diminution (augmentation) des éléments hors caisse du fonds de roulement liés à l'exploitation		
Débiteurs	(31 883) \$	24 933 \$
Stocks	(7 024)	41 421
Créditeurs	22 972	(6 077)
Frais payés d'avance	151	(149)
	<u>(15 784) \$</u>	<u>60 128 \$</u>

13. DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS

	1987	1986
	(en milliers)	
Acquisition d'immobilisations	11 700 \$	36 373 \$
Crédits d'impôt à l'investissement gagnés	986	2 511
	<u>12 686</u>	<u>38 884</u>
Diminution (augmentation) des créditeurs au titre des dépenses en immobilisations	<u>3 151</u>	<u>(818)</u>
	<u>15 837 \$</u>	<u>38,066 \$</u>

14. RÉGIMES DE RETRAITE

La société offre à ses employés des régimes de retraite à prestations déterminées. Aux termes de ces régimes, les prestations sont fondées sur une combinaison du nombre d'années de service et d'un montant soit déterminé, soit fondé sur le salaire de fin de carrière. L'actif de la caisse de retraite s'élève au 31 décembre 1987 à 42 384 000 \$. La valeur actualisée des prestations constituées pour le nombre d'années de service au 31 décembre 1987 se chiffre à 38 132 000 \$.

15. INFORMATION SECTORIELLE

La société exerce son activité au seul titre de fabricant intégré de produits en acier. Cette activité constitue son secteur d'activité dominant et unique.

Les ventes à l'exportation de la production nationale, réalisées aux États-Unis, se chiffrent à 71 133 000 \$ (27 686 000 \$ en 1986).

16. CHIFFRES PRÉSENTÉS À DES FINS DE COMPARAISON

Certains chiffres de l'état de l'évolution de la trésorerie consolidée, présentés à des fins de comparaison, ont été réagencés afin d'être conformes à la présentation des états financiers consolidés adoptée en 1987.

Dix années de statistiques

Période de 12 mois terminée le 31 décembre

*Dollars et nombres d'actions en millions,
tonnes en milliers, sauf indication contraire**

	1987	1986
Exploitation		
Production d'acier brut	574,0	307,0
Livraisons	484,5	299,0
Bénéfice et charges connexes		
Ventes — total	298,5 \$	214,2 \$
— par tonne*	616	716
Coût des marchandises vendues — total	264,3	205,8
— par tonne*	546	688
Bénéfice brut par tonne*	70	28
Bénéfice (perte) avant impôts sur le revenu, participations minoritaires et postes extraordinaires	14,2	(13,0)
Impôt sur le revenu	5,9	(6,1)
Bénéfice (perte) avant participations minoritaires et postes extraordinaires	8,3	(6,9)
Bénéfice (perte) des participations minoritaires	—	—
Postes extraordinaires	—	—
Bénéfice (perte) net	8,3	(6,9)
Bénéfice (perte) par action ordinaire		
Bénéfice (perte) non dilué avant postes extraordinaires*	,60	(,51)
Bénéfice (perte) net non dilué*	,60	(,51)
Dividendes versés par action ordinaire*	,24 ⁽¹⁾	,30 ⁽¹⁾
Amortissement (net)	14,0	12,8
Dettes à long terme		
Dettes à long terme	61,3 \$	97,1 \$
Intérêt sur la dette à long terme	5,9	8,6
Dettes à long terme en pourcentage du capital total	23	33
Situation financière à la clôture		
Fonds de roulement	129,9 \$	90,4 \$
Immobilisations, au prix coûtant	298,3	333,1
Amortissement cumulé	91,2	81,9
Immobilisations (montant net)	207,1	251,2
Impôts sur le revenu imputés aux exercices ultérieurs	50,5	46,8
Avoir des actionnaires	209,2	200,9
Renseignements sur les actionnaires		
Nombre d'actions ordinaires	13,9	13,6
Avoir des actionnaires par action ordinaire*	15,05 \$	14,79 \$
Nombre d'actionnaires*	1 381	1 538

(1) Les dividendes versés par action ordinaire comprennent un dividende-actions, par action ordinaire, de 0,24 \$ en 1987 et de 0,06 \$ en 1986.

(2) Interruption des opérations pendant 10 semaines en 1979 pour motif de grève.

1985	1984	1983	1982	1981	1980	1979	1978
430,0	546,0	389,0	294,0	468,0	370,0	339,0	422,0
402,6	384,1	286,7	296,7	405,8	376,6	346,5	372,8
304,5 \$	291,4 \$	206,7 \$	251,9 \$	318,4 \$	253,8 \$	195,2 \$ ⁽²⁾	181,6 \$
756	759	721	849	785	674	563	487
276,9	248,2	176,3	215,3	258,9	212,0	162,1	150,8
688	646	615	725	638	563	468	405
68	113	106	124	147	111	95	82
7,0	23,9	15,9	21,0	44,1	32,5	27,4	23,8
—	8,3	7,1	6,8	18,2	12,0	10,9	9,1
7,0	15,6	8,7	14,2	25,9	20,5	16,5	14,7
—	—	,7	(,5)	,1	(,1)	—	—
(1,5)	—	—	(3,0)	—	—	—	(,9)
5,5	15,6	9,4	10,7	26,0	20,4	16,5	13,8
,52	1,37	,80	1,28	2,43	1,91	1,54	1,57
,41	1,37	,88	1,00	2,43	1,91	1,54	1,47
,52	,47	,46	,46	,38	,45	,30	,30
12,2	11,5	9,4	8,4	9,4	6,2	4,1	4,2
103,7 \$	65,2 \$	60,9 \$	58,6 \$	63,0 \$	33,5 \$	34,0 \$	14,5 \$
7,3	7,2	4,9	7,5	5,9	3,2	1,3	,9
33	24	26	26	28	19	21	11
136,6 \$	132,9 \$	92,4 \$	106,6 \$	136,2 \$	95,6 \$	76,8 \$	63,1 \$
297,5	260,0	242,4	210,5	167,5	146,6	128,5	94,0
69,9	58,8	49,6	47,7	40,0	31,4	27,4	23,9
227,6	201,2	192,8	162,8	127,5	115,2	101,1	70,1
52,9	59,4	53,7	44,0	39,4	37,3	27,8	17,9
210,9	211,8	172,9	168,4	162,6	140,7	125,1	111,7
13,5	13,4	10,7	10,7	10,7	10,7	10,7	10,7
15,67 \$	15,83 \$	16,18 \$	15,76 \$	15,21 \$	13,16 \$	11,70 \$	10,46 \$
1 707	1 882	1 789	2 134	2 255	2 426	2 902	2 936

Administrateurs

- * E. W. Barootes, M.D.
Regina
Sénateur, Parlement
du Canada
- **J. M. Beddome
Calgary
Président et directeur en chef,
Exploitation, Dome Petroleum
Limited
- **Derek S. Bwint
Calgary
Directeur, Evaluations
financières,
Alberta Energy Company Ltd.
- * W. M. Elliott, c.r.
Regina
Associé, MacPherson,
Leslie & Tyerman
- **R. B. Love, c.r.
Calgary
Président du conseil et
président, Domequity
Growth & Calgary Ltd.
J.D. Maclennan
Surrey
Cadre à la retraite
- * G. P. Osler
Toronto
Président du conseil,
TransCanada Pipelines Ltd.
- * Roger Phillips
Regina
Président et chef de la
direction, IPSCO Inc.
- * A. R. Price
Calgary
Président et chef de la direction
Husky Oil Ltd.
- **K. Thorson, c.r.
Regina
Associé, Griffin,
Thorson, Maddigan
- **L. A. Watson
Estevan
Président, Watson Land
Services Ltd.
John B. Zaozirny, c.r.
Vancouver
Avocat
Shrum, Liddle & Heberton
Calgary
Avocat, Black & Company

* Membres du comité des ressources et
de la rémunération

**Membres du comité de vérification

Dirigeants

- W. M. Elliott, c.r.
Président du conseil
- Roger Phillips
Président et chef de la
direction
- Milan Kosanovich
Vice-président principal et
directeur en chef,
Exploitation
- G. C. Backman
Vice-président principal et
directeur en chef,
Administration et
Ingénierie
- R. A. Acquaviva
Vice-président
- W. D. Bailey
Vice-président, directeur
du développement des
produits
- L. D. Cooke
Vice-président
- Mario J. Dalla-Vicenza
Vice-président et
directeur en chef,
Finances
- J. K. Kwong
Vice-président
- Joe Russo
Vice-président et directeur
général,
Division des laminés à plats
- R. A. Rzonca
Vice-président,
Personnel
- E. J. Tiefenbach
Vice-président et
contrôleur
- J. R. Tulloch
Vice-président
- R. M. Stefaniuk
Trésorier
- H. H. MacKay, c.r.
Secrétaire
- J. W. Comrie
Secrétaire adjoint

Bureaux

Siège social
C.P. 1670
Regina (Saskatchewan)
Canada S4P 3C7
(306) 949-3530

Bureaux de vente (Canada)

Calgary
Suite 2100, 140 - 4th Avenue S.W.

Edmonton
6735 - 75th Street

Mississauga
5155 Tomken Road

North Vancouver
1350 Rainbow Drive

Regina
C.P. Box 1670

IPSCO Steel Inc.

Houston
Suite 203
1075 Kingwood Drive
Kingwood, TX 77339

Usines

Regina (Saskatchewan)
C.P. 1670

Calgary (Alberta)
7201 Ogdendale Road S.E.

Edmonton (Alberta)
6735 - 75th Street

North Vancouver (C.-B.)
1350 Rainbow Drive

Port Moody (C.-B.)
3190 Murray Street

Red Deer (Alberta)
Central Park Road

Filiales en propriété exclusive

Brooks Tube Ltd. (Usine)
C.P. 1480, Brooks (Alberta)

IPSCO Enterprises Inc.
C.P. 1670
Regina (Saskatchewan)

IPSCO Steel Inc.
Suite 203
1075 Kingwood Drive
Kingwood, Texas

Agents des transferts et agents chargés de la tenue des registres

Compagnie Canada Trust
Compagnie Trust Royal

Inscription en bourse

Bourse de Toronto
Bourse de l'Alberta

Vérificateurs

Thorne Ernst & Whinney
