



ALIAN T INC.

NOTICE ANNUELLE 1999

le 14 avril 2000

TABLE DES MATIÈRES

RUBRIQUE 1 CONSTITUTION	3
RUBRIQUE 2 DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ	4
RUBRIQUE 3 DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ	6
TÉLÉCOMMUNICATIONS.....	6
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION	18
COMMUNICATIONS MOBILES PAR SATELLITE	20
ACTIVITÉS EN ÉMERGENCE.....	30
RUBRIQUE 4 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES	33
RUBRIQUE 5 ANALYSE PAR LA DIRECTION	34
RUBRIQUE 6 MARCHÉ DES TITRES DE LA SOCIÉTÉ	35
RUBRIQUE 7 ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA DIRECTION	35
RUBRIQUE 8 RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES.....	37

RUBRIQUE 1 CONSTITUTION

Constitution d'Aliant Inc.

Aliant Inc. (« Aliant » ou la « Société ») a été constituée le 9 mars 1999 sous la dénomination 3595641 Canada Inc. sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. La Société a été formée afin de participer à une série d'opérations qui se sont traduites par le regroupement des activités auparavant exploitées par Bruncor Inc. (« Bruncor »), Island Telecom Inc. (« Island Tel »), Maritime Telegraph and Telephone Company, Limited (« Maritime Tel ») et NewTel Enterprises Limited (« NewTel ») (collectivement appelées les « sociétés en regroupement »). La Société exerce, par l'entremise de ses filiales, ses activités dans quatre principaux secteurs : les télécommunications, les technologies de l'information, les communications mobiles par satellite et le secteur des activités en émergence. De plus amples renseignements relatifs à la création d'Aliant Inc. sont inclus dans le sommaire de la Circulaire conjointe d'information de la direction produite par les quatre sociétés en date du 12 avril 1999, aux pages 1 à 8, qui sont intégrées par renvoi aux présentes.

Le siège social de la Société est situé au 69, Belvedere Avenue, Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard.

Filiales

Télécommunications Aliant Inc. (« Télécommunications Aliant ») a été constituée le 4 août 1999 en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Son siège social est situé à l'adresse suivante : Bureau 1100, 1959 Upper Water Street, Halifax, Nouvelle-Écosse, B3J 3N2.

Les activités des technologies de l'information sont exploitées par Technologies de l'information Aliant Inc. (« TI Aliant »). TI Aliant a été constituée le 4 août 1999, en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Son siège social est situé à l'adresse suivante : Bureau 1100, 1959 Upper Water Street, Halifax, Nouvelle-Écosse, B3J 3N2.

Les activités de communications mobiles par satellite sont exploitées par Stratos Global Corporation (« Stratos »). Stratos est issue d'une fusion en vertu de la *Corporations Act* (Terre-Neuve) par certificat de fusion en date du 31 octobre 1989 et elle a été prorogée en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* par certificat de prorogation en date du 28 mai 1996.

Le secteur des activités en émergence est exploité par Horizons Aliant Inc. (« Horizons Aliant »). Horizons Aliant a été constituée le 4 août 1999 en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. Son siège social est situé à l'adresse suivante : Bureau 1100, 1959 Upper Water Street, Halifax, Nouvelle-Écosse, B3J 3N2. Horizons Aliant se concentre sur le développement et le perfectionnement de nouveaux produits et services fondés sur la technologie en vue de la vente au Canada atlantique et dans le monde entier.

Immobilisations Aliant Inc. (« Immobilisations Aliant ») a été constituée le 4 août 1999, en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* afin de détenir l'actif immobilier d'Aliant. Son siège social est situé à l'adresse suivante : Bureau 1100, 1959 Upper Water Street, Halifax, Nouvelle-Écosse, B3J 3N2.

RUBRIQUE 2 DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ

Au cours des dernières années, les sociétés en regroupement ont conçu, mis en place et exécuté des plans d'affaires destinés à offrir d'importantes occasions de croissance, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de leurs activités de télécommunications traditionnelles et de leurs territoires traditionnels. Ces plans d'affaires ont réussi à maintenir et à améliorer la rentabilité de chaque société en regroupement dans un environnement exigeant et de plus en plus concurrentiel.

Au début de 1999, les sociétés en regroupement ont décidé que leur regroupement ainsi que la création d'un lien stratégique solide avec BCE Inc. (« BCE ») et Bell Canada comporteraient des avantages pour leurs actionnaires, clients, employés et autres intervenants, notamment :

- en offrant une plus grande échelle dans leurs territoires traditionnels qui permettrait le maintien d'une structure de coûts concurrentielle ;
- en permettant une portée plus large de l'intégration des gammes de produits des sociétés en regroupement pour la livraison des produits et services dans tous leurs territoires traditionnels ;
- en offrant un accès assuré et économique à la technologie et aux marques de Bell Canada et de ses associés pour livraison dans leurs territoires traditionnels ;
- en permettant des investissements à plus grande échelle dans la conception et le soutien de produits et services destinés à une clientèle à l'intérieur et à l'extérieur de leurs territoires traditionnels ;
- en offrant une plate-forme plus étendue à partir de laquelle il sera possible de financer et d'évaluer les occasions de croissance, particulièrement en ce qui a trait aux services mobiles par satellite et aux activités en émergence des quatre sociétés en regroupement. Comme société élargie, Aliant verra son portefeuille d'occasions de croissance tirer davantage de l'investissement de capitaux supplémentaires. Aliant sera aussi plus en mesure d'exporter ses produits et services à l'extérieur du Canada atlantique ;
- en tirant avantage de la fusion des activités du secteur des technologies de l'information afin d'accroître davantage l'échelle des capacités particulières de l'industrie ;
- en créant une valeur boursière et un flottant public beaucoup plus importants qui fourniront une liquidité beaucoup plus grande et l'occasion pour les actions d'Aliant d'être mieux

exposées au marché institutionnel en comparaison de la présence individuelle sur les marchés des capitaux de chacune des sociétés en regroupement.

À la suite du regroupement, les sociétés en regroupement s'attendent à économiser 86 millions de dollars par an en coûts d'exploitation au comptant, une amélioration de 6,0 millions de dollars en regard des prévisions initiales, et 50 millions de dollars en dépenses en capital selon le taux courant annualisé d'ici la mi-juin 2001. Le regroupement des secteurs de soutien fonctionnels et la réalisation d'économies éventuelles attribuables au pouvoir d'achat unifié contribueront aux synergies. Des frais de restructuration uniques inhérents à la réalisation de ces réductions ont été comptabilisés au troisième trimestre de 1999 et s'élèvent à 78,0 millions de dollars (42,5 millions de dollars après impôts et taxes). Ces frais incluent des régimes de retraite anticipée volontaire, des frais de mutation du personnel et d'autres frais liés aux activités d'intégration découlant de la fusion.

Alliance stratégique entre BCE et Bell Canada

Aliant et les parties qui souscrivent à la convention de regroupement ont conclu un protocole d'entente daté du 19 mars 1999, dans sa version modifiée, avec BCE et Bell Canada. Cette alliance stratégique à long terme prévoit une transition ordonnée et une continuité des relations commerciales entre elles et contient un sommaire de l'entente des parties relative à une alliance stratégique entre elles pour la fourniture et la livraison des services de télécommunications.

Cette convention établit les provinces atlantiques à titre de territoire traditionnel d'Aliant et le Québec et l'Ontario à titre de territoires traditionnels de Bell Canada. Cette convention stipule également qu'Aliant est l'intermédiaire par lequel les services de télécommunications seront offerts dans le territoire d'Aliant, et elle énonce l'engagement de BCE et de Bell Canada à faire d'Aliant une société forte et indépendante. Elle garantit qu'Aliant constitue le fournisseur privilégié de Bell Canada en matière de services de télécommunications offerts dans les provinces atlantiques. Elle définit des secteurs précis de collaboration aux fins d'assurer une prestation de services sans discontinuité.

Aliant obtient l'accès à la technologie de Bell Canada et le droit exclusif d'utiliser des marques de commerce spécifiques de cette dernière au sein de son territoire traditionnel ainsi qu'une licence d'utilisation du matériel publicitaire de Bell Canada. Bell Canada a convenu de promouvoir l'utilisation et la vente de technologie et de propriété intellectuelle élaborées par Aliant. Chaque partie a convenu de se fournir réciproquement les services de soutien, notamment l'accès à un soutien opérationnel, à une assistance technique et à une aide en matière de mise en marché, de formation et autres services du genre. Les deux parties tenteront de tirer profit des avantages attribuables à une mise en commun de leurs besoins, notamment le regroupement en matière de trafic et d'achats.

La convention, d'une durée initiale de cinq ans, demeurera en vigueur tant que BCE détiendra une participation d'au moins 10 % dans Aliant, sous réserve des droits de résiliation à l'occurrence de certains événements précis. BCE ne peut pas augmenter sa participation dans Aliant au-delà de 55

pour cent sauf pour faire une offre visant l'acquisition de la totalité des actions ordinaires restantes. BCE a le droit de nommer deux administrateurs au conseil d'administration d'Aliant qui en compte 13 (nombre qui peut être augmenté jusqu'à 15 administrateurs sans le consentement de BCE ou sans que sa représentation soit augmentée).

Le 4 octobre 1999, Bell Canada a annoncé qu'elle déposait une offre au comptant pour acheter jusqu'à concurrence de 15,8 millions d'actions ordinaires en circulation d'Aliant au prix de 27,00 \$ par l'entremise d'une offre publique d'achat. Le 17 décembre 1999, BCE a annoncé qu'elle avait haussé son offre à 27,50 \$ par action ordinaire et que celle-ci venait à échéance le 21 janvier 2000. Le 27 janvier 2000, BCE a confirmé que 30 850 538 actions ordinaires d'Aliant avaient été présentées en vertu de l'offre et que BCE a pris livraison et acheté 15 800 000 actions ordinaires au prix de 27,50 \$. Sous réserve de l'approbation réglementaire, BCE détient 53,46 % des actions en circulation de la Société.

RUBRIQUE 3 DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ

TÉLÉCOMMUNICATIONS

Le groupe des télécommunications d'Aliant se compose de Télécommunications Aliant et ses filiales, ainsi que de la participation de 87 % d'Aliant dans Tele-Direct (Atlantic).

Les filiales de Télécommunications Aliant comprennent les filiales en propriété directe et indirecte suivantes : Island Tel, Maritime Tel & Tel Limited (« MTT »), NBTel Inc. (« NBTel ») et NewTel Communications Inc. (« NewTel Communications »), - (collectivement les « sociétés de téléphone d'Aliant »), MT&T Mobility Incorporated (« MTT Mobility ») et NewTel Mobility Limited (« NewTel Mobility »).

Les filiales de Télécommunications Aliant incluent aussi Réseau *VidéoVirtuose* de NBTel Ltée et Aliant Advanced Communications Inc.

Au cours des cinq dernières années, les filiales de Télécommunications Aliant ont subi les pressions accrues de la concurrence dans des activités qui étaient auparavant des monopoles réglementés et ont aussi été touchées par des modifications de la réglementation. Ces éléments sont décrits à partir de la page 8 des sections « Réglementation » et « Concurrence ».

Produits d'exploitation

Le groupe des télécommunications d'Aliant a affiché des produits d'exploitation de 1,6 milliard de dollars, un bénéfice net provenant des activités poursuivies de 188,9 millions de dollars et un actif totalisant 2,5 milliards de dollars au 31 décembre 1999. Le tableau ci-après résume les résultats d'exploitation des télécommunications pour les exercices 1999 et 1998.

Résultats d'exploitation des télécommunications (en milliers de dollars)

	1999	1998	Variation (%)
Produits d'exploitation	1 636 011 \$	1 556 775 \$	5,1
Charges d'exploitation, à l'exclusion des frais de restructuration	1 203 603	1 156 957	4,0
Bénéfice d'exploitation avant les frais de restructuration	432 408	399 818	8,2
Frais de restructuration	78 000	-	-
Bénéfice d'exploitation	354 408	399 818	(11,4)
Autres produits	14 063	1 752	702,7
Amortissement	313 523	309 477	1,3
BAIIA	681 994	711 047	(4,1)
BAIIA provenant des activités poursuivies	756 189	707 217	6,9
Bénéfice net	146 395	165 248	(11,4)
Bénéfice net provenant des activités	188 927 \$	168 625 \$	12,0

Services câblés

Les produits d'exploitation tirés des services câblés ont grimpé de 3,7 % alors que les charges d'exploitation ont augmenté de 1,9 %, ce qui a contribué à une croissance de 9,2 % du bénéfice d'exploitation en 1999 en regard de 1998. Le tableau ci-dessous résume les résultats d'exploitation des services câblés pour les exercices 1999 et 1998.

Résultats d'exploitation des services câblés (en milliers de dollars)

	1999	1998	Variation (%)
Services locaux	828 131 \$	782 774 \$	5,8
Services d'interurbain	456 421	48 928	(5,3)
Divers	168 358	136 405	23,4
Produits d'exploitation	1 452 910	1 401 107	3,7
Coût des produits d'exploitation	189 422	164 700	15,0
Amortissement	293 176	291 208	0,7
Autres charges d'exploitation, à l'exclusion des frais de restructuration	584 445	591 733	(1,2)
Charges d'exploitation, à l'exclusion des frais de restructuration	1 067 043	1 047 641	1,9
Bénéfice d'exploitation avant les frais de restructuration	385 867	353 466	9,2
Frais de restructuration	78 000	-	-
Bénéfice d'exploitation	307 867	353 466	(12,9)
Autres produits	13 938	1 257	-
Amortissement	293 176	291 208	0,7
BAIIA	614 981	645 931	(4,8)
BAIIA provenant des activités poursuivies	689 176	642 101	7,3

Bénéfice net	122 491	142 275	(13,9)
Bénéfice net provenant des activités	165 023 \$	145 652 \$	13,3

Services locaux

Les produits d'exploitation tirés des services locaux sont principalement liés à la prestation d'accès au réseau à des clients résidentiels et d'affaires, aux locations d'appareils téléphoniques et aux services évolués de gestion des appels. Les contributions versées par les fournisseurs de services d'interurbain pour l'accès au réseau local de Télécommunications Aliant, y compris les services d'interurbain de Télécommunications Aliant, sont aussi incluses dans les produits tirés des services locaux. Au 31 décembre 1999, Télécommunications Aliant comptait 1 538 569 lignes d'accès câblées au réseau comparativement à 1 503 004 à l'exercice précédent.

Services d'interurbain

Les produits tirés des services d'interurbain sont liés aux services interurbains et aux services de gestion de réseau. Les services interurbains se composent des services de messagerie de base, y compris les services interurbains, qui sont offerts dans divers programmes d'appels. Les services de gestion de réseau englobent les services téléphoniques de ligne directe et les services de transmission de données commerciales. Les services de transmission de données commerciales sont offerts à la clientèle en réponse à une diversité de besoins, et ils incluent les réseaux publics de transmission numérique à commutation par paquets, tel *DataPac*, et les services de transmission numérique par ligne directe, par exemple *DataRoute* et *MegaStream/MegaRoute*. En 1999, le total des minutes d'appels interurbains s'est élevé à 2,854 milliards de minutes, contre 2,126 milliards de minutes en 1998.

Services sans fil

Les services sans fil comprennent les services cellulaires, de téléavertissement et autres services de communications mobiles offerts par Island Tel Mobility (division de Island Tel), MTT Mobility Incorporated, NBTel Mobilité (division de NBTel) et NewTel Mobility Limited. En 1999, les produits tirés des services sans fil ont augmenté de 17,6 %, alors que le nombre de clients abonnés aux services cellulaires a grimpé à 298 448 en regard de 231 031 en 1998. Le tableau ci-dessous résume les résultats d'exploitation des services sans fil pour les exercices 1999 et 1998.

Produits d'exploitation des services sans fil (en milliers de dollars)

	1999	1998	Variation (%)
Services cellulaires	162 679 \$	137 755 \$	18,1
Services de téléavertissement	11 238	11 277	(0,3)
Services mobiles	9 184	6 636	38,4
Produits d'exploitation	183 101	155 668	17,6
Coût des produits d'exploitation	8 192	8 399	(2,5)
Amortissement	20 347	18 269	11,4

Autres charges d'exploitation	108 021	82 648	30,7
Charges d'exploitation	136 560	109 316	24,9
Bénéfice d'exploitation	46 541	46 352	0,4
Autres produits	125	495	(74,7)
Amortissement	20 347	18 269	11,4
BAIIA	67 013	65 116	2,9
Bénéfice net	23 904 \$	22 973 \$	4,1

Pour une analyse exhaustive des résultats d'exploitation du secteur des télécommunications, veuillez consulter la section « Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 » intégrée par renvoi aux présentes.

Réglementation

Généralité

À titre d'entreprises canadiennes, les sociétés de téléphone d'Aliant sont assujetties à la réglementation du CRTC conformément à la *Loi sur les télécommunications*. Le CRTC jouit de pouvoirs étendus à l'égard des modalités régissant la prestation des services de télécommunications offerts par les entreprises canadiennes, sous réserve de son pouvoir d'abstention en matière de réglementation comme il est indiqué dans la section « Abstention ».

Forme de réglementation

Pendant de nombreuses années, les tarifs et les modalités des services locaux et interurbains des sociétés de téléphone au Canada étaient réglementés selon leurs bénéfices. En 1994, après avoir entrepris un examen exhaustif, le CRTC a annoncé son intention de restructurer en profondeur la réglementation des sociétés de téléphone. Règle générale, les services qualifiés de « concurrentiels » ne seraient pas assujettis à une réglementation financière, tandis que les tarifs des services qualifiés de « publics » feraient l'objet d'un plafonnement.

Plafonnement des prix

Dans la décision qu'il a rendue en 1994, le CRTC a fait part de son intention d'instaurer la réglementation par plafonnement des prix pour les services publics à compter du 1^{er} janvier 1998. À la suite d'une instance en deux étapes afin d'établir les particularités du régime de plafonnement des prix pour chaque société de téléphone, le CRTC a établi un régime de plafonnement des prix pour les sociétés de téléphone, y compris les sociétés de téléphone d'Aliant, qui sera en vigueur du 1^{er} janvier 1998 au 31 décembre 2001. Il permet aux sociétés d'augmenter ou de diminuer les prix des services publics assujettis au plafonnement des prix en autant que l'indice de prix de ces services ne dépasse pas un indice, l'indice de plafonnement des prix (« IPP »). L'IPP est rajusté chaque année suivant le taux d'inflation, moins une « compensation de productivité » de 4,5 %

plus ou moins un facteur « exogène » relatif aux questions qui sont indépendantes du contrôle des sociétés de téléphone.

L'IPP s'applique à un « panier » de services publics offerts par les sociétés de téléphone, y compris les services locaux résidentiels et les services locaux d'affaires monoligne et multiligne. Les services locaux résidentiels sont soumis à des contraintes supplémentaires d'établissement des prix en ce sens que les prix de ces services ne peuvent augmenter, en moyenne, plus que le taux d'inflation. Certains services publics comme les services locaux optionnels ne sont pas assujettis à un plafonnement des prix.

En 2000, le CRTC entreprendra un examen du régime de plafonnement des prix dans le cadre duquel il se penchera notamment sur la nécessité de maintenir le régime de plafonnement des prix et quelle forme ce dernier devrait emprunter, la nécessité de rajuster le niveau de compensation de productivité et la nécessité d'apporter des modifications aux contributions versées par les fournisseurs de services d'interurbain. Cet examen comprendra une analyse des résultats financiers de l'exploitation des services publics des sociétés de téléphone.

En vertu du régime de plafonnement des prix, les taux de contribution ont été gelés pour la durée de la période de plafonnement. En 1999, le CRTC a amorcé deux instances visant à déterminer si le gel du taux de contribution demeurerait approprié et si des changements devraient être apportés sur la méthode utilisée pour le recouvrement des contributions. Dans la décision CRTC 99-20, le CRTC a conclu qu'il ne dégèlerait pas les taux de contribution. Dans le cadre d'une instance distincte, le CRTC a amorcé l'examen de la nécessité de modifier le mécanisme de perception des contributions. Cette instance se poursuivra au cours de l'exercice 2000.

Abstention

En vertu de la *Loi sur les télécommunications*, le CRTC a le pouvoir de s'abstenir d'exercer son pouvoir de réglementation, en tout ou en partie et sous condition ou sans condition, lorsqu'il est convenu que cette abstention respecterait les objectifs des politiques canadiennes en matière de télécommunications. Compte tenu de la concurrence accrue dans les télécommunications, le CRTC a jugé approprié dans plusieurs cas de s'abstenir de réglementer à divers degrés les sociétés de téléphone et leurs concurrents relativement aux services qu'ils offrent.

La première ordonnance de droit à l'abstention a été accordée en 1994 relativement à la vente d'équipement de terminal comme les téléphones d'abonnés. En 1995, le CRTC a accordé un droit à l'abstention à l'égard des services offerts par les fournisseurs de services interurbains concurrentiels comme AT&T Canada Long Distance Services et Sprint Canada, tout en maintenant la réglementation à l'égard des services fournis par les sociétés de téléphone titulaires, y compris les sociétés de téléphone.

En février 1996, le CRTC a accordé le droit à l'abstention à l'égard des services de données commutés par paquets des sociétés de téléphone, y compris DataPac, Hyperstream, PostPac et tout autre service ultérieur de données par paquets et de relais de trame. En décembre 1996, le

Conseil a accordé le droit à l'abstention à l'égard des services de messagerie et d'information électroniques. En décembre 1997, le CRTC a accordé le droit à l'abstention à l'égard des services interurbains vocaux, pour les services interurbains de base, à tarif réduit et sans frais (800/888) des sociétés de téléphone à compter du 18 mars 1998. En raison de cette décision, les sociétés de téléphone d'Aliant se sont retrouvées sur le même pied, relativement à la concurrence des services interurbains, que les fournisseurs de services interurbains concurrentiels. En décembre 1998, le CRTC a aussi accordé le droit à l'abstention à l'égard des services de lignes privées à haut débit sur certaines routes principales à partir du 18 mars 1998. En septembre et en novembre 1999, le CRTC a accordé le droit à l'abstention à l'égard de ces services sur des routes supplémentaires, dans les provinces atlantiques et partout au Canada.

Le CRTC a également accordé le droit à l'abstention pour les services mobiles sans fil, y compris les services de téléavertissement, cellulaires, SCP, les données mobiles et la radio bi-directionnelle, sans égard à la prestation de ceux-ci par des entités distinctes sur le plan structurel ou par sociétés de téléphone intégrées.

En juin 1998, les sociétés de téléphones ont obtenu l'autorisation d'offrir des services Internet en vertu d'un droit à l'abstention.

Les sociétés de téléphone d'Aliant sont actuellement parties à plusieurs demandes conjointes d'abstention devant le CRTC qui visent les services d'accès au réseau numérique et les services de réseaux longue distance. Des décisions relatives à ces demandes d'abstention devraient être rendues en 2000.

En 1998, NBTel est devenue la première société de télécommunications au Canada à obtenir du CRTC le droit d'exploiter une entreprise de distribution de radiodiffusion. NBTel pourra ainsi offrir des services de câblodistribution par l'entremise de son réseau à large bande dans la région de Saint John et à Moncton. En janvier 2000, NBTel a lancé les services de câblotélévision interactive à Moncton par l'entremise de la technologie ImagicTV.

En décembre 1999, MTT a transmis une demande au CRTC à l'égard d'une licence d'entreprise de distribution de radiodiffusion pour offrir des services de radiodistribution dans la communauté urbaine de Halifax. Une décision relativement à cette demande sera rendue en 2000.

Concurrence

Au cours des années 90, le CRTC a mis en œuvre une politique visant à permettre la concurrence dans divers aspects du secteur des télécommunications qui se composait auparavant de monopoles réglementés. Des étapes importantes ont été franchies, d'abord en 1990, par l'autorisation de la revente de services téléphoniques aux fins de prestation de services interurbains ; en 1992, par l'autorisation de la concurrence à l'égard des services interurbains vocaux par des fournisseurs utilisant leurs propres installations de réseaux et, en 1997, par l'autorisation de la concurrence dans la prestation de services locaux. D'autres aspects des services téléphoniques ont fait l'objet d'une concurrence depuis plus longtemps encore, notamment les services de ligne directe et de

transmission de données, la vente d'équipement terminal téléphonique, les services cellulaires et autres services sans fil. La quasi totalité de tous les aspects des activités des sociétés de téléphone d'Aliant font désormais l'objet de concurrence. Elles ne dépendent pas d'un seul client pour au moins 10 % de leurs produits ou de leurs bénéficiaires, mais leur principale clientèle d'affaires représente une partie importante de leurs produits d'exploitation.

Le CRTC a modifié le contexte de réglementation régissant les sociétés de téléphone, y compris les sociétés de téléphone d'Aliant, à mesure que la concurrence s'est établie. À l'origine, certaines mesures de protection relatives à la concurrence ont été imposées afin de limiter la capacité des sociétés de téléphone titulaires de regrouper des services dans les produits qu'elles offraient aux clients et de restreindre leur capacité de réduire les prix. À mesure que la concurrence s'ancrait dans le marché, certaines de ces mesures de protection ont été réduites ou supprimées, et la réglementation de certains services a fait l'objet d'une abstention, en tout ou en partie (veuillez consulter la section susmentionnée intitulée « Abstention »).

Services locaux

Conformément aux exigences réglementaires, les sociétés de téléphone ont mis en place les logiciels, le matériel et les procédures pour permettre la transférabilité des numéros locaux (« TNL »), l'interconnexion au réseau local (« IRL ») et la revente de lignes d'abonnés à Halifax, Saint John et St. John's. En octobre 1998, une entreprise de services locaux concurrentiels (ESLC) a commencé à offrir un accès concurrentiel aux clients résidentiels et d'affaires à Halifax. En décembre 1999, une ESLC a commencé à offrir un accès concurrentiel aux clients résidentiels et d'affaires à St. John's. Des concurrents à l'égard des services locaux devraient faire leur apparition dans d'autres marchés du Canada atlantique en 2000.

Services interurbains

La concurrence au sein des services interurbains s'est sensiblement intensifiée en 1999, avec des forfaits mensuels à tarif fixe offerts par des concurrents au marché résidentiel et des tarifs à la minute qui ne cessent de diminuer sur le marché des services d'affaires. Télécommunications Aliant prévoit que ces pressions se poursuivront et que les marges bénéficiaires sur le marché des services interurbains continueront de rétrécir dans l'avenir, bien que la dégringolade des prix connue en 1999 devrait ralentir en 2000. En conjuguant l'incidence sur les prix à la croissance des volumes de minutes, les produits supplémentaires découlant de la croissance des volumes d'appels interurbains reculent de façon significative. Télécommunications Aliant continue de mettre l'accent sur la préservation des marges au moyen d'une efficacité accrue et sur le maintien de la part de marché.

Services sans fil

L'exercice 1999 a été témoin de l'arrivée d'un concurrent de services cellulaires numériques d'envergure nationale sur le marché de Halifax. Un deuxième concurrent d'envergure nationale a mis en place un réseau numérique à St. John's, bien qu'il n'ait pas encore commencé à offrir ses services. Télécommunications Aliant croit qu'elle pourrait éventuellement perdre une part du

marché des services cellulaires, mais la direction est certaine de pouvoir résister à la concurrence en offrant un service de qualité supérieure et ainsi maintenir une solide position sur le marché. La conjoncture du marché et l'environnement technologique seront surveillés de près afin de veiller au déploiement des services numériques dans le reste de la région au moment opportun pour répondre aux besoins de la clientèle.

Services Internet

Télécommunications Aliant est le principal fournisseur de services Internet au Canada atlantique, sa part de marché étant évaluée à 65 % du total du marché des services Internet aux consommateurs. La concurrence existe dans la région à la fois pour les services d'accès commuté à Internet et les services à haute vitesse. Toutefois, le souci de Télécommunications Aliant à l'égard de la qualité, du service à la clientèle, sa gamme d'applications et sa connexion bidirectionnelle réservée sur son réseau à haute vitesse lui permettra de conserver sa position de force sur le marché dans le futur.

Technologie

Le principal défi technologique et le risque que devra surmonter Télécommunications Aliant au cours des années à venir résident dans le déploiement d'une infrastructure de « réseau de la prochaine génération » qui tient compte des cycles de vie écourtés des produits et qui facilite la convergence de différents segments de marché, tout en répondant à la demande de la clientèle pour de nouveaux produits et services offerts à des prix concurrentiels. Par ailleurs, des progrès réalisés dans le domaine de la technologie pourraient réduire ou remplacer les coûts liés aux installations et au matériel et éliminer ou abaisser les obstacles qui empêchent d'autres sociétés de livrer concurrence dans des segments de marchés précis. La fusion d'Aliant et la création de Télécommunications Aliant ont amenuisé ce risque lié à la technologie, et Télécommunications Aliant peut désormais partager des ressources, des investissements et des connaissances entre ses sociétés d'exploitation.

Alliances

Conseil des télécommunications des provinces de l'Atlantique

Depuis 1970, les sociétés de téléphone d'Aliant ont participé à une alliance appelée « Conseil des télécommunications des provinces de l'Atlantique » (« CTPA »). Les objectifs de cette alliance étaient de réduire les frais d'investissement et les coûts d'exploitation et d'accroître le potentiel de produits d'exploitation par des initiatives conjointes. Puisque les quatre sociétés sont sous propriété commune, Aliant prévoit économiser environ 86 millions de dollars en charges d'exploitation au comptant et 50 millions de dollars en dépenses en capital selon le taux courant annualisé d'ici le milieu de l'exercice 2001. La plupart de ces économies seront réalisées par les filiales de Télécommunications Aliant.

Stentor

Les sociétés de téléphone d'Aliant ont fait partie de Stentor, association fonctionnelle de neuf sociétés provinciales de téléphone du Canada. L'alliance Stentor a subi des changements importants en 1999, car les sociétés membres ont décidé de se tourner vers des stratégies distinctes de mise en marché et de développement de services concurrentielles. Ainsi, conjointement avec Telesat Canada Inc. et deux sociétés membres, Stentor a constitué un organisme appelé « Gestion de réseau canadien Stentor » (« GRCS »). GRCS a dirigé les interconnexions qui fournissent les installations de transmission des données et d'appels interurbains au Canada, en plus d'établir des procédures d'exploitation pour accélérer le traitement des appels interurbains au Canada et à l'échelle internationale. Cet organisme a également géré le système des opérations financières entre les membres et des fournisseurs internationaux à l'égard du règlement des produits d'exploitation tirés de ces services. Par l'entremise de Stentor, les membres ont formé une alliance avec MCI Telecommunications Corp. pour le développement et la prestation d'un portefeuille de services réseau de pointe. En outre, les membres ont été parties à des conventions avec AT&T, MCI WorldCom, Sprint, Téléglobe Canada et d'autres parties qui prévoient l'interconnexion des services de télécommunications internationales.

Les membres de Stentor ont également constitué trois sociétés détenues conjointement : Centre de ressources Stentor Inc. (« CRSI »), Stentor politiques publiques Télécom Inc. (« SPPTI ») et Stentor Services Inc. (« SSI »). À compter de 1993, le CRSI a supervisé la recherche et le développement ainsi que les activités de mise en marché à l'échelle nationale. SPPTI, qui a amorcé ses activités en 1992, a joué un rôle de conseiller en matière de relations gouvernementales pour les sociétés membres. SSI a été constituée pour gérer l'alliance avec MCI et détenir certains actifs utilisés conjointement.

Restructuration des alliances

En date du 1^{er} janvier 1999, certaines fonctions auparavant exécutées par le CRSI et SPPTI ont été transférées à GRCS, et les sociétés membres individuelles ont assumé les autres fonctions. Des fonctions de valeur durable qui ont été confiées à nouveau aux sociétés membres individuelles ont été offertes à d'autres membres en vertu de contrats. Le CRSI et SPPTI ont cessé leurs activités.

La convention de raccordement et la convention de gestion correspondante en vertu desquelles GRCS exploitait ses activités ont été résiliées à compter du 31 décembre 1999. En date du 1^{er} janvier 2000, Bell Canada a pris en charge les activités auparavant exploitées par GRCS, et elle offre ces services aux anciennes sociétés membres de Stentor selon le principe de la récupération des frais inhérents aux contrats. Il est prévu que ces frais seront réduits grâce aux gains provenant de synergies liés à la fusion d'activités similaires au sein de Bell Canada.

Bell Canada et MCI WorldCom Inc. ont annoncé une alliance stratégique qui permettrait à Bell Canada de devenir le fournisseur exclusif au Canada des services On-Net de MCI WorldCom, assortie du droit d'accorder une sous-licence à d'autres fournisseurs relativement à cette capacité. L'ancienne alliance conclue entre MCI et les membres de Stentor prendra fin le 15 avril 2000. Les

sociétés de téléphone d'Aliant continueront d'avoir accès aux services de MCI offerts dans son territoire d'exploitation en vertu d'une convention avec Bell Canada.

En 1999, les sociétés de Télécommunications Aliant ont conclu des conventions avec Bell Canada afin de coordonner et offrir l'accès à des destinations internationales.

Mobility Canada – Réorganisation

Les divisions d'exploitation des services cellulaires ou les sociétés affiliées des sociétés membres de Stentor ont formé Mobility Canada, dont les sociétés de téléphone d'Aliant ou leurs sociétés affiliées des services mobiles sont membres. Cette alliance prévoit la coordination de la couverture cellulaire partout au Canada et la coordination des conventions conclues avec des fournisseurs de services cellulaires ailleurs. Elle prévoit également la mise en marché à l'échelle nationale et certaines fonctions administratives partagées, par exemple les règlements financiers entre les sociétés membres et d'autres prestataires de services cellulaires, ainsi qu'une infrastructure nationale de facturation.

Comme dans le cas de Stentor, les membres de Mobility Canada ont décidé d'entreprendre de se tourner vers des stratégies distinctes de mise en marché et de développement de services concurrentiels. Par conséquent, Mobility Canada n'offre plus de services de mise en marché à l'échelle nationale, et cette fonction a été prise en charge par les sociétés membres. Mobility Canada continue d'offrir certaines fonctions administratives partagées aux sociétés membres en vertu de contrats.

Nouvelles conventions d'alliance

En 1999, des conventions ont été conclues à l'égard d'une alliance avec BCE Nexxia Inc. (« Nexxia »), le nouveau fournisseur de services à large bande et d'accès à Internet de BCE. En vertu de ces conventions, les sociétés de Télécommunications Aliant fournissent des installations réseau et d'accès à Nexxia dans les provinces de l'Atlantique en plus de fournir et de distribuer les services de Nexxia aux clients des provinces de l'Atlantique. Les filiales de Télécommunications Aliant obtiennent l'accès à la propriété intellectuelle de Nexxia ainsi qu'à un réseau à large bande national hautement évolué qui leur permet d'offrir un grand nombre de ses applications novatrices.

Tout au long de 1999, Télécommunications Aliant a mené des négociations à l'égard d'autres conventions précises rendues nécessaires par le démembrement de l'alliance Stentor et pour tracer les lignes d'une nouvelle alliance avec Bell Canada, MTS Communications Inc. et Saskatchewan Telecommunications. De nouvelles modalités régissant l'interconnexion et l'échange du trafic avec Telus Communications Inc. et Telus Communications (B.C.) Inc. ont également été négociées.

Certaines conventions font toujours l'objet de négociations, et leur signature est prévue d'ici la fin mars 2000. Celles-ci comprennent une convention de services de soutien à l'exécution avec Bell pour la prestations des services auparavant offerts par GRCS, une convention révisée relativement au règlement des produits, les dernières exigences pour le démembrement officiel de Stentor, ainsi

qu'une sous-licence pour la prestation exclusive des services On-Net de MCI WorldCom Inc. aux clients d'Aliant.

Programme de construction d'immobilisations

Le programme de construction d'immobilisations des sociétés de téléphone d'Aliant consiste en des projets destinés à répondre à la croissance de la demande pour les services de télécommunications, à poursuivre les programmes d'amélioration des services, à améliorer l'efficacité de l'entreprise et à lancer de nouveaux services de télécommunications.

Le programme de construction d'immobilisations du groupe des télécommunications s'est élevé à 319,1 millions de dollars en 1999 contre 292,8 millions de dollars en 1998.

Immobilisations

Les biens matériels de Télécommunications Aliant comprennent des terrains, des bâtiments, des pylônes, des installations et du matériel incluant les poteaux, fils, câbles et conduits souterrains, l'équipement de liaison hertzienne, les câbles à fibre optique et l'équipement s'y rapportant, les véhicules automobiles, le mobilier de bureau, du matériel et des fournitures, du matériel divers et les constructions en cours. Au 31 décembre 1999, la valeur brute des immobilisations totalisait environ 4,3 milliards de dollars et leur valeur comptable nette atteignait à peu près 1,9 milliard de dollars. Les bâtiments de Télécommunications Aliant ainsi que ses autres installations, matériel et équipement sont dispersés au Canada atlantique.

Les obligations d'Island Tel sont garanties par un acte de fiducie et d'hypothèque ainsi que par des actes supplémentaires. Ces instruments comportent une hypothèque de premier rang, un gage et une charge sur tous les biens meubles et immeubles et l'équipement d'Island Tel, ainsi qu'une charge flottante sur toutes les autres propriétés actuelles et futures.

Les obligations de MTT (toutes créées avant 1992) sont garanties par un acte de fiducie et une hypothèque et par des actes supplémentaires à ceux-ci contenant une hypothèque de premier rang et une charge sur tous les immeubles et le matériel et une charge flottante sur toutes les autres propriétés, présentes et futures. Depuis 1992, les emprunts de MTT ont été représentés par des débetures non garanties qui sont émises en vertu d'un acte de fiducie différent.

Les obligations de première hypothèque de NewTel Communication sont garanties par une hypothèque de premier rang, un gage et une charge sur tous les biens affectés aux télécommunications actuellement détenus ou qui seront acquis dans le futur par une charge flottante de premier rang sur tous les autres actifs.

Les principales sources externes de financement des activités des sociétés de téléphone d'Aliant sont les débetures auparavant émises dans le public et maintenant émises uniquement à Télécommunications Aliant ainsi que les prêts à court terme d'Aliant. Dans le cadre des conventions des sociétés de téléphone d'Aliant conclues avec Télécommunications Aliant, elles n'émettront plus de débetures dans le public, et elles ont garanti le montant total de l'encours de

la dette de Télécommunications Aliant. Au cours de l'exercice 1999, Télécommunications Aliant a émis un montant de 200 millions de dollars de billets à moyen terme (« BMT ») afin de refinancer un montant de 185 millions de dollars de la dette à court terme (70 millions de dollars) et à long terme (115 millions de dollars) des sociétés de téléphone d'Aliant. La tranche restante de 15 millions de dollars servira à financer une partie des besoins des sociétés de téléphone d'Aliant à l'égard de la dette venant à échéance en 2000. Ces billets sont émis en vertu d'un acte de fiducie, et ils ne sont pas garantis. Les BMT de Télécommunications Aliant ont obtenu une cote de A par Dominion Bond Rating Service, Standard & Poor's la Société canadienne d'évaluation du crédit.

Recherche et développement

En 1999, le groupe des télécommunications a consacré environ 4,1 millions de dollars à la recherche et au développement de nouveaux produits et services de télécommunications à l'intention de ses clients ainsi que pour accroître la rentabilité de l'exploitation du réseau de télécommunications.

Questions environnementales

La Société a adopté un programme de protection de l'environnement axé sur un mode d'exploitation commerciale qui protège la population et son environnement. Bien que modique, le coût de ces programmes de protection de l'environnement est inclus dans le programme de dépenses en capital de la Société, et il ne devrait pas avoir d'incidence importante sur les bénéfices d'exercices ultérieurs.

Relations avec les employés

Au 31 décembre 1999, le groupe des télécommunications comptait 6 945 employés (6 993 en 1998).

Les employés du secteur des télécommunications sont régis par des conventions collectives :

Island Tel a conclu des conventions collectives avec des syndicats locaux qui représentent les employés de bureau, les opérateurs, les travailleurs de métiers et les cadres de premier niveau. Au cours de 1999, des conventions avec le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier représentant les opérateurs, les employés de bureau et les travailleurs de métiers d'Island Tel ont été renégociées et viennent à échéance le 5 janvier 2002. La convention conclue avec les cadres de premier niveau, qui est venue à échéance le 1^{er} janvier 2000, fait actuellement l'objet de négociations.

Maritime Tel a conclu des conventions collectives avec le Syndicat des travailleurs en communication et techniciens de l'Atlantique représentant les travailleurs de métiers, les employés de bureau et les opérateurs. Au cours de 1999, de nouvelles conventions ont été conclues qui viennent à échéance le 31 décembre 2001.

Les conventions collectives conclues entre NBTel et les syndicats locaux représentant les opérateurs et les techniciens est venue à échéance le 4 avril 1999. Une nouvelle convention a été conclue le 14 juin 1999 et vient à échéance le 29 mars 2003.

Les employés syndiqués de NewTel sont représentés par la section locale 410 du Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier. Au cours de 1999, une nouvelle convention a été renégociée avec succès qui vient à échéance le 31 décembre 2001.

Au cours de l'exercice, 563 employés ont accepté un plan de retraite anticipée sur une base volontaire. Le coût lié à ce plan de retraite anticipée a été inscrit à la charge de 78,0 millions de dollars imputée aux bénéficiaires énoncée dans la « Rubrique 2 Développement général de l'activité ».

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

Le secteur des technologies de l'information d'Aliant est exploité par TI Aliant et ses principales filiales, Technologie de l'information MITI Inc. (« MITI ») à Saint John, Nouveau-Brunswick, et xwave Solutions Inc. (« xwave »), à St. John's, Terre-Neuve.

TI Aliant se concentre surtout sur les clients des secteurs où elle est expérimentée, notamment le secteur pétrolier et gazier, les télécommunications et le secteur public. Grâce au maintien de cette orientation, TI Aliant prévoit fournir un service supérieur et des solutions commerciales de qualité à sa clientèle. Dans diverses régions, TI Aliant vise d'autres secteurs qui, à la longue, pourront donner lieu à une génération verticale autonome. TI Aliant complétera cette orientation sectorielle par des pratiques de spécialisation axées sur des technologies de pointe à forte croissance.

TI Aliant offre des services d'intégration de systèmes, de conception d'applications, d'installation de réseaux locaux, de gestion de réseau élargi, d'activités de centre de données et de planification relative à la technologie de l'information. TI Aliant compte des bureaux à Montréal, Ottawa, Toronto, Calgary, Edmonton et Dallas, au Texas, ainsi que partout au Canada atlantique.

MITI a été acquise en avril 1998 par Bruncor et elle a fusionné avec Datacor/ISM Information Systems Management Atlantic Corp en septembre 1998. En 1998, NBTel a acquis la propriété exclusive de Datacor en achetant une participation avec droit de vote de 49 % de deux actionnaires minoritaires. xwave a été constituée en décembre 1998 par la fusion de plusieurs filiales de NewTel, à savoir NewTel Information Solutions Limited (« NIS »), Paragon Information Systems Inc. (« Paragon »), Minerva Technology Inc. (« Minerva ») et 10735 Newfoundland Limited, y compris sa filiale en propriété exclusive, Minerva Technology, Inc. (Minerva Dallas), maintenant Xwave Solutions Corp., et la division des technologies de l'information de MTT.

Au cours de 1999, Aliant a étendu ses activités du secteur des technologies de l'information par une série d'acquisitions. En février, MITI a acquis le secteur d'activité des technologies de l'information de Keltic Technologies Group Inc. pour un montant de 2,6 millions de dollars, ce qui

a ajouté 80 employés et des activités à Terre-Neuve, en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick. En mars 1999, MITI a également acquis les actifs et les activités de Galahad Information Systems, société des technologies de l'information établie en Ontario comptant 11 employés pour un montant de 0,5 million de dollars. En avril 1999, xwave a acquis Software Kinetics Ltd. pour un montant de 20,0 millions de dollars, ajoutant du même coup 270 employés à Halifax et à Ottawa. Au début de 2000, Télécommunications Aliant a muté environ 150 employés du secteur des technologies de l'information à xwave. Le 31 janvier 2000, xwave a acquis Prior Data Sciences Ltd. pour un montant de 30 millions de dollars, ajoutant à son effectif 250 spécialistes des systèmes et techniciens de programmation et des bureaux à Ottawa, Toronto, Montréal et Halifax.

Les produits d'exploitation et les bénéfices du secteur des technologies de l'information ont affiché une progression importante grâce à une forte croissance interne et à l'apport des acquisitions conclues en 1998 et 1999.

Résultats d'exploitation des technologies de l'information (*en milliers de dollars*)

	1999	1998	Variation (%)
Produits d'exploitation tirés des services	164 130 \$	92 453 \$	77,5
Ventes de produits	88 512	53 982	64,0
Total des produits d'exploitation	252 642	146 435	72,5
Coût des produits d'exploitation	81 134	45 889	76,8
Amortissement	8 986	7 298	23,1
Autres charges d'exploitation	138 877	77 307	79,6
Total des charges d'exploitation	228 997	130 494	75,5
Bénéfice d'exploitation	23 645	15 941	48,3
BAIIA	32 837	23 281	41,0
Bénéfice net	11 451 \$	7 779 \$	47,2

Pour une analyse détaillée des résultats d'exploitation du secteur des technologies de l'information, veuillez consulter le document « Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 » intégré par renvoi aux présentes.

Recherche et développement

Les dépenses en recherche et développement du secteur des technologies de l'information ont été négligeables en 1999.

Relations avec les employés

Au 31 décembre 1999, TI Aliant et ses filiales employaient 1 687 personnes, une hausse de 54,6 % par rapport au 1 091 employés à la fin de 1999. Ces employés ne sont pas syndiqués.

COMMUNICATIONS MOBILES PAR SATELLITE

Le secteur des communications par satellite d'Aliant est exploité grâce à sa participation dans Stratos. Au cours de l'exercice 1999, Aliant a acheté d'autres actions ordinaires de Stratos, haussant ainsi sa participation de 61 % à 65,25 %.

Les titres de Stratos sont négociés à la Bourse de Toronto sous le symbole « SGB ».

Développement général de Stratos

Stratos a amorcé ses activités à titre de société de gestion et de placement qui effectue des placements en actions dans diverses entités en exploitation, y compris une participation de 24,5 % dans le capital de Stratos Wireless Inc. (« SWI »).

À compter de 1995, Stratos a entrepris une série d'opérations qui se sont traduites par l'augmentation de sa participation dans SWI de 24,5 % à 55 % en 1996 et, en dernier lieu, par une participation de 100 %, en 1998. L'incidence de ces opérations et d'autres opérations (en vertu desquelles Stratos s'est dessaisie de ses actifs non essentiels) permet maintenant à Stratos d'oeuvrer exclusivement dans le secteur de la prestation de solutions de communications par satellite fixe et mobile à des clients industriels à gros volume œuvrant dans divers secteurs d'activité.

IDB Mobile Communications Inc. (« IDB Mobile ») a été acquise par Stratos (par l'entremise de sa filiale SWI) en deux étapes. En octobre 1996, Stratos a acquis une participation de 50 % dans IDB Mobile de Téléglobe Canada Inc. (« Téléglobe Canada ») en échange de 4 394 452 actions ordinaires de SWI, ce qui représente une participation de 29 % dans SWI. En avril 1997, la participation restante de 50 % dans IDB Mobile a été acquise par Stratos de la société devancière de MCI WorldCom pour une contrepartie au comptant de 5 millions de dollars US et un billet d'un montant en capital de 1,5 millions de dollars US.

En septembre 1998, Stratos a acquis l'entreprise de services mobiles par satellite Inmarsat de Téléglobe Canada (l'« actif de Téléglobe »), y compris une participation de 29 % dans le capital de SWI, moyennant un prix d'achat total de 82,1 millions de dollars. Dans le cadre de cette acquisition, le gouvernement fédéral canadien a désigné SWI à titre de signataire canadien aux fins de Inmarsat en remplacement de Téléglobe Canada.

En août 1998, Stratos a acquis MarineSat Communications Network, Inc. (« MCN ») située à Jupiter, en Floride, de ICG Satellite Services Inc. Le total du coût d'acquisition des actions de MCN s'est élevé à environ 1,3 million de dollars US. MCN est le plus important distributeur de services de télécommunications maritimes aux navires commerciaux et aux cabotiers ainsi qu'aux yachts privés qui utilisent le satellite de l'American Mobile Satellite Corporation (« AMSC »).

En octobre 1998, Stratos a acquis les activités de satellite mobile maritime de AMSC pour un prix d'achat total de 8,5 millions de dollars US. Les actifs acquis comprennent les 3 300 terminaux maritimes de Inmarsat et environ 3 000 clients actifs. En outre, Stratos a conclu une convention de distribution d'une durée de quatre ans qui lui confère le premier rang de la chaîne de distribution maritime de AMSC.

Le 18 novembre 1998, Stratos a acquis Nova-Net Communications, Inc. (« Nova-Net ») de ICG Communications, Inc. située à Englewood, au Colorado. Le prix d'achat versé pour les actions de Nova-Net s'est élevé à environ 5,7 millions de dollars US. Nova-Net est un fournisseur spécialisé de réseaux de communications de données qui utilise la technologie des microstations terriennes.

Le 13 mars 2000, Stratos a annoncé qu'elle avait convenu une convention définitive visant l'acquisition des actifs de Datacom Inc. à Lafayette, en Louisiane. Datacom offre des solutions de communications voix et données (y compris l'accès Internet et de connectivité aux réseaux) par l'entremise d'un système à micro-ondes numérique situé dans le golfe du Mexique. Datacom est également une entreprise autorisée de services locaux concurrentiels en Louisiane et au Texas. Cette opération est assujettie aux approbations réglementaires et autres conditions de clôture.

Le 7 avril 2000, Stratos a conclu l'acquisition de la filiale des télécommunications de Shell Offshore Inc., Shell Offshore Services Company (« SOSCo »). Établie en Nouvelle-Orléans, Louisiane, SOSCo utilise un système à micro-ondes numérique pour la prestation de services voix, données et vidéo ainsi que l'accès à Internet et à la connectivité de réseaux à plus de 250 plates-formes de forage en mer et plates-formes de production situées au large du golfe du Mexique. De plus, SOSCo est une entreprise autorisée de services locaux concurrentiels exploitant des commutateurs centraux en Nouvelle-Orléans, à Houston et à Lafayette qui offrent des services téléphoniques d'interurbain et locaux à ses clients des télécommunications conventionnels et au large des côtes.

Au cours de 1998, Stratos s'est départie de sa participation dans SCC Environmental Group Inc. et de sa participation de 45 % dans Arctic Systems Limited, en plus de lever une option préexistante visant la vente de sa participation de 28,3 % dans America BOA Incorporated (« BOA ») à un actionnaire existant de BOA. En vertu de cette option de vente, Stratos avait le droit de recevoir la juste valeur marchande pour sa participation dans BOA comme déterminé par un évaluateur indépendant. Cette opération a été conclue en décembre 1999, lorsque Stratos a reçu un produit brut de 4,5 millions de dollars. La vente de ces trois actifs non essentiels confère à Stratos le rôle unique de prestataire de solutions de communications à distance, au service de divers clients industriels aux États-Unis et au Canada ainsi que dans certains autres pays autour du monde. Ses produits d'exploitation, dont une tranche importante est libellée en dollars américains, sont maintenant tirés en grande partie de la vente de contrats concernant le temps d'utilisation des satellites mobiles et fixes, et une partie de ses produits d'exploitation proviennent de la vente d'équipement et de logiciel et de matériel de communication spécialisés.

Activités de Stratos

Stratos est un prestataire de solutions de communications à distance intégrée à la verticale qui possède ou exploite ses propres installations de télécommunications, partage des installations avec d'autres entreprises de télécommunications ou distribue les services d'autres exploitants de réseaux. À l'heure actuelle, Stratos tire des produits d'exploitation de la prestation de services satellite Inmarsat, MSAT, VSAT et bande C. Elle offre actuellement aux clients une couverture à l'échelle mondiale pour la plupart des catégories de services Inmarsat et de services MSAT aux clients terrestres et en mer aux États-Unis ainsi que des services sur bande C et VSAT aux clients du secteur des ressources. Stratos exploite également une installation de radio-transmission à haute fréquence qui offre des services à des utilisateurs océaniques dans l'Atlantique Nord en plus d'offrir des services de communications à l'industrie extracôtière du pétrole et du gaz dans l'est du Canada.

Le secteur des communications mobiles par satellite a affiché une forte croissance à l'égard des produits d'exploitation et des bénéfices grâce à une croissance interne et l'incidence annualisée des acquisitions de 1998.

Résultats d'exploitation des communications mobiles par satellite *(en milliers de dollars)*

	1999	1998 (1)	Variation (%)
Total des produits d'exploitation	144 073 \$	37 190 \$	287,4
Coût des produits d'exploitation	95 438	25 288	277,4
Amortissement	9 791	3 338	193,3
Autres charges d'exploitation	24 995	6 485	285,4
Total des charges d'exploitation	130 224	35 111	270,9
Bénéfice d'exploitation	13 849	2 079	566,1
BAIIA	30 739	6 965	341,3
Bénéfice net	3 977 \$	365 \$	989,6

Note 1: Les résultats d'exploitation des services mobiles par satellite pour l'exercice 1998 incluent les résultats de Stratos du 1^{er} septembre au 31 décembre 1998.

Pour une analyse exhaustive des résultats d'exploitation, veuillez consulter le document intitulé « Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 » intégré par renvoi aux présentes.

Réglementation du secteur des services par satellite

Contexte de réglementation au Canada et octrois de licences

Cadre réglementaire général

Depuis la nomination de SWI à titre de nouveau signataire canadien aux fins de Inmarsat en août 1998, le cadre réglementaire régissant la prestation des services mobiles par satellite au Canada a

connu de profondes modifications dans la foulée des efforts du Canada en vue de libéraliser davantage le marché des services mobiles par satellite au Canada. Ces modifications s'imposaient pour permettre la mise en œuvre des engagements pris par le Canada en vertu de l'Accord de l'OMC en matière de services de télécommunications de base et, tandis qu'elles assureront à Stratos une souplesse accrue dans l'exploitation de ses installations et la prestation de ses services, elles ouvriront également aux nouveaux venus des possibilités d'offrir des services mobiles par satellite concurrentiels au Canada, y compris des services Inmarsat concurrentiels.

L'Accord de l'OMC en matière de services de télécommunications de base

Le 15 février 1997, le Canada a conclu l'*Accord en matière de services de télécommunications de base* suivant les termes de l'Accord général sur le commerce des services de l'Organisation mondiale du commerce et visant à libéraliser la prestation des services de télécommunications de base au Canada. Par cet accord, le Canada a pris plusieurs engagements, dont les suivants : i) à l'égard des services mobiles par satellite, permettre la propriété étrangère à concurrence de 100 % d'un système à satellite mobile qu'utilise un fournisseur de services canadien pour la prestation de services au Canada et supprimer toutes les restrictions touchant l'acheminement du trafic de télécommunications mobiles par satellite à destination et en provenance du Canada avant le 1^{er} octobre 1998; et ii) à l'égard des services fixes par satellite, permettre l'utilisation de stations-satellites étrangères pour fournir des services outre-mer avant le 31 décembre 1999 ainsi que des services intérieurs (Canada-Canada) et des services transfrontaliers (Canada-États-Unis) avant le 1^{er} mars 2000.

À l'appui des engagements susmentionnés, le Canada a apporté des modifications à son régime de réglementation afin de permettre : 1) la propriété et l'exploitation étrangères des stations terriennes côtières et des stations terriennes hors-réseau pour les services mobiles par satellite à compter du 4 mars 1999; et ii) la propriété et l'exploitation étrangères de stations terriennes pour les services fixes par satellite (à compter du 4 mars 1999 pour les services outre-mer et du 1^{er} mars 2000 pour les services intérieurs et les services transfrontaliers). Les incidences de ces modifications sont de deux ordres. Premièrement, elles permettront à SWI de s'engager dans des coentreprises stratégiques avec un exploitant étranger relativement à la propriété et à l'exploitation de ses stations terriennes et à la prestation de ses services par satellite. Deuxièmement, elles ont pour effet de libéraliser les marchés canadiens des services mobiles par satellite et des services fixes par satellite afin de permettre aux exploitants étrangers d'établir et d'exploiter des stations terriennes côtières au Canada et d'offrir des services mobiles et des services fixes par satellite au Canada.

Réglementation du CRTC

À titre d'entreprise canadienne, SWI est assujettie à la réglementation du CRTC en vertu de la *Loi sur les télécommunications* et elle doit déposer des tarifs auprès du CRTC pour l'approbation des tarifs et des modalités des services qu'elle offre et pour l'approbation de toutes les conventions qu'elle peut conclure avec les autres entreprises de télécommunications relativement à l'échange de trafic de télécommunications, à moins que ces services ne fassent l'objet d'une abstention de

réglementation de la part du CRTC. Le 3 février 2000, le CRTC a avisé Stratos qu'il avait décidé de s'abstenir de réglementer les services mobiles par satellite Inmarsat et autres services sans fil fournis par Stratos et ses sociétés affiliées.

En vertu de la *Loi sur les télécommunications*, tous les fournisseurs de services de télécommunication internationale au Canada sont tenus de détenir et de renouveler au besoin une licence pour la prestation de services de télécommunication internationale délivrée par le CRTC. Le CRTC est habilité à suspendre ou à révoquer une licence de services de télécommunication internationale s'il croit que le titulaire de licence a enfreint la *Loi sur les télécommunications*, la réglementation s'y rapportant ou une condition de sa licence. SWI détient une licence de télécommunication internationale que le CRTC lui a délivrée le 1^{er} janvier 1999.

Réglementation d'Industrie Canada

Industrie Canada gère l'utilisation et la répartition du spectre de fréquences radio au Canada par la délivrance de licences radio et de licences à l'égard du spectre en vertu de la *Loi sur la radiocommunication* et son règlement. SWI détient des licences radio pour ses stations terriennes côtières et ses stations TT&C Inmarsat, ainsi que pour ses stations terriennes sur bande C et ses stations radio à ondes décimétriques. SWI détient également une licence à l'égard du spectre délivrée le 15 décembre 1999 relativement à ses services mobiles par satellite Inmarsat au Canada, laquelle licence, conformément à une récente politique d'Industrie Canada, a remplacé les 314 licences radio que SWI détenait pour ses stations terriennes hors-réseau Inmarsat. La délivrance de la licence à l'égard du spectre permettra à SWI d'exploiter un nombre illimité de stations terriennes hors-réseau sans devoir obtenir des licences supplémentaires à mesure qu'elle ajoute de nouveaux abonnés à sa clientèle canadienne.

La licence à l'égard du spectre prévoit que la délivrance de la licence à l'égard du spectre à SWI ne lui confère pas le monopole de la prestation de services mobiles par satellite Inmarsat intérieurs ou internationaux au Canada. Par conséquent, parmi les conditions rattachées à sa licence à l'égard du spectre, SWI est tenue de partager le spectre qui lui est attribué en vertu de sa licence avec tout autre titulaire d'une licence pouvant être autorisé par Industrie Canada à utiliser le même spectre pour fournir des services mobiles par satellite Inmarsat au Canada. Outre ce qui précède, SWI doit investir dans des activités de recherche et de développement liées aux satellites au moins 2 % de ses produits d'exploitation bruts redressés provenant de ses services mobiles par satellite, d'après la moyenne des cinq premières années de la durée de la licence.

Privatisation de Inmarsat

Après l'acquisition de l'actif de Téléglobe, Industrie Canada a désigné SWI signataire canadien aux fins de Inmarsat en remplacement de Téléglobe Canada. À ce moment-là, Inmarsat était un consortium international comptant plus de 80 pays membres et assurant des services mobiles par satellite mondiaux. Chaque pays membre de Inmarsat désignait un signataire, qui assumait le coût de construction, de lancement et d'exploitation du système de satellites Inmarsat. En échange de leurs investissements, les signataires recevaient une action d'investissement dans Inmarsat et le droit d'accéder au réseau de satellites de Inmarsat en passant par les stations terriennes côtières dont ils étaient propriétaires ou locataires. Les signataires vendaient ensuite les services mobiles par satellite Inmarsat au détail et au gros.

En avril 1999, Inmarsat a été restructurée pour former une nouvelle société privatisée inscrite au Royaume-Uni, et son actif et son exploitation commerciale ont été transférés à la nouvelle société Inmarsat. Un organisme intergouvernemental continue de superviser la nouvelle société Inmarsat pour assurer l'exécution des obligations de services publics touchant les services de communications maritimes de détresse et de sécurité. Par suite de la privatisation, le statut de signataire a cessé d'exister, et les anciens signataires aux fins de Inmarsat, dont SWI, ont reçu un nombre d'actions dans la nouvelle société Inmarsat proportionnel à leurs actions d'investissement antérieures dans Inmarsat.

L'accès à la composante spatiale de Inmarsat est maintenant régi par des conventions relatives à l'exploitation de stations terriennes côtières conclues entre les anciens signataires exploitant des stations terriennes côtières et la nouvelle société Inmarsat. Aux termes des conventions relatives à l'exploitation des stations terriennes côtières, les exploitants de ces stations qui désirent offrir des services par satellite Inmarsat doivent obtenir l'autorisation de la nouvelle société Inmarsat. Cette dernière a également le droit d'autoriser des parties, outre les anciens signataires, à construire des stations terriennes côtières pour la prestation de services par satellite Inmarsat et à conclure des conventions relatives à l'exploitation de stations terriennes côtières avec ces exploitants de stations terriennes côtières.

Contexte de réglementation aux États-Unis et octroi de licences

Stratos fournit des services aux États-Unis par l'intermédiaire de ses filiales Stratos Mobile Networks (USA) LLC (« Stratos USA »), MCN, Nova-Net, Marine Satellite Services, Inc. (« MSSI »), Stratos Telecom, Inc. (« Stratos Telecom ») et Stratos Offshore Services Company (« Stratos Offshore »).

Cadre réglementaire général

La *Federal Communications Commission* (« FCC ») des États-Unis régit presque tous les aspects de la réglementation américaine des services de télécommunications qu'offrent les sociétés fermées. Elle délivre des licences pour les services et l'équipement, elle attribue des fréquences, elle veille à l'application des lois sur les communications et elle dispose des plaintes alléguant une violation de ces lois.

Les principales lois américaines régissant l'exploitation des filiales de Stratos sont intitulées *Communications Act of 1934* (la « Loi sur les communications »), *Communications Satellite Act of 1962*, telle qu'elle a été modifiée par la loi intitulée *International Maritime Satellite Telecommunications Act of 1978* (la « Loi sur les satellites maritimes ») et *Open-Market Reorganization for the Betterment of International Telecommunications Act* (la « Loi ORBIT »). La Loi sur les communications oblige un fournisseur de services de télécommunication internationale qui est doté d'installations ou un revendeur de pareils services à obtenir l'autorisation de la FCC pour les services spécifiques offerts. En vertu de la Loi sur les communications, un exploitant d'installations de radiocommunication (y compris les stations terriennes de communication par satellite) doit obtenir une autorisation de la FCC. La possession continue des licences requises est une condition pour la prestation du service aux États-Unis, et la FCC est autorisée à suspendre ou à révoquer les licences en cas de violation des conditions s'y rapportant ou de toute autre faute.

En vertu de la Loi sur les communications, les entreprises de télécommunications sont tenues de fournir leurs services sans discrimination et d'exiger des tarifs justes et raisonnables. En vertu de cette loi, la plupart des sociétés américaines qui fournissent au public des services de télécommunications inter-États doivent verser environ 3 % des produits d'exploitation tirés des utilisateurs finals à un fonds de service universel servant à soutenir le service dans les cas où celui-ci est coûteux et mal assuré.

En vertu de la Loi ORBIT, la FCC est tenue d'accéder aux demandes de fournir des services « non essentiels » Inmarsat (c'est-à-dire les services Inmarsat autres que les services mondiaux de communications maritimes de détresse et de sécurité ou autres services maritimes ou aéronautiques actuellement offerts et pour lesquels il n'existe pas d'autres fournisseurs) seulement si la privatisation de Inmarsat a été accomplie dans le respect de certains critères définis dans la Loi. De plus, la Loi ORBIT habilite la FCC à accepter ou à refuser ces demandes – et à retirer des autorisations antérieures à fournir ces services « non essentiels » – si elle en venait à déterminer que pareille mesure est dans l'intérêt public.

Chacun des États américains a adopté des lois pour réglementer la prestation des services de télécommunications locales ou inter-États par des entreprises menant leurs activités dans l'État. Par conséquent, les filiales de Stratos assurant des services de télécommunications locales ou inter-États aux États-Unis doivent obtenir l'approbation des commissions de services publics d'État compétentes avant d'offrir des services dans l'État en question. Les commissions de services publics d'État sont habilitées à retirer l'autorisation accordée à une entreprise de mener des activités dans l'État en cas de non-respect des conditions rattachées à l'autorisation ou d'autre faute.

Services Inmarsat

Stratos USA est autorisée à fournir les services internationaux Inmarsat. Ses autorisations visent les services A, B, M, Mini-M et Aéro de Inmarsat.

Réglementation touchant l'entreprise dominante

Aux termes des règles et politiques de la FCC, une entreprise américaine doit être réglementée à titre d'entreprise dominante pour les voies d'acheminement internationales à destination des pays où l'entreprise a des sociétés affiliées qui fournissent certains services de télécommunications. La réglementation relative à l'entreprise dominante impose certains fardeaux réglementaires, notamment des dépôts tarifaires pour les services fournis sur les voies d'acheminement où l'entreprise est dominante. Cependant, Stratos a été récemment dispensée de l'exigence visant le dépôt de tarifs pour les services mobiles par satellite.

Concurrence

À l'heure actuelle, Stratos compte parmi les rares participants sur le marché à offrir un éventail aussi diversifié de services multiréseaux. Cependant, elle doit faire face à la concurrence sur plusieurs de ses marchés et risque de devoir livrer une concurrence encore plus serrée à des entités en voie de constitution ou en émergence ainsi qu'à des entreprises de télécommunications mieux établies qui choisissent d'imiter sa stratégie d'affaires.

Pour chacun de ses services, voici les principaux concurrents de Stratos :

Inmarsat : Sur le marché des services Inmarsat, Stratos rivalise avec d'autres anciens signataires aux fins du système Inmarsat, tels que COMSAT (en Amérique du Nord) et Station 12, British Telecom et Telenor (en Europe et en Asie). Jusqu'à présent, Stratos estime que son esprit d'entreprise et la diversité de ses produits lui confèrent un avantage concurrentiel sur ces homologues imposants. De plus, bien qu'elle rivalise avec des revendeurs, Stratos estime qu'elle possède un avantage concurrentiel dans sa structure de coûts inférieure grâce à son statut d'exploitant de stations terriennes côtières Inmarsat.

MSAT : Sur le marché des services MSAT, la concurrence vient actuellement des revendeurs, mais elle peut se manifester du côté de l'exploitant de réseau TMI si l'autorisation d'offrir le service aux États-Unis que lui a accordée la FCC est confirmée en appel.

VSAT : Sur le marché des services VSAT, Stratos fait face à une faible concurrence sur son marché cible actuel, soit la prestation de services de transmission de données par les réseaux du marché intermédiaire de 300 sites et moins. Bien que des concurrents imposants comme GE et Hughes soient présents sur ce marché, ils se sont toujours concentrés sur des marchés où les réseaux étaient plus vastes (plus de 1 000 sites).

En outre, la libéralisation du cadre réglementaire canadien régissant la prestation des services mobiles par satellite devrait ouvrir aux nouveaux venus des possibilités d'offrir des services mobiles par satellite au Canada, services qui rivaliseront avec ceux offerts par Stratos, y compris les services concurrentiels Inmarsat.

Litiges en cours

Services Inmarsat A

Avant septembre 1997, IDB Mobile et Stratos USA fournissaient les services Inmarsat A fixes-mobiles en achetant à un coût élevé la composante spatiale Inmarsat à COMSAT (l'ancien signataire des États-Unis pour le système Inmarsat) et en acheminant le trafic par leurs stations terriennes côtières situées à Niles Canyon, en Californie, et à Staten Island, dans l'État de New York. En septembre 1997, IDB Mobile et Stratos USA ont toutefois commencé à acheter la composante spatiale à des tarifs nettement inférieurs par le truchement d'un autre signataire aux fins du système Inmarsat. Ainsi, IDB Mobile et Stratos USA ont actuellement une structure de coûts moins élevée que par le passé à l'égard de ces services.

Le 28 janvier 1998, COMSAT a intenté une poursuite contre IDB Mobile, Téléglobe Inc. et WorldCom, Inc. (la société remplacée de MCI WorldCom, Inc.) devant la cour de district fédérale des États-Unis, alléguant que l'utilisation par IDB Mobile d'un accès concurrent constituait une violation de contrat. Stratos verse actuellement une indemnité à Téléglobe Inc. et à MCI WorldCom, Inc. Le 30 avril 1998, la cour de district a accueilli la demande de IDB Mobile et a rejeté l'action, jugeant que IDB Mobile n'avait aucunement l'obligation contractuelle d'acheter à COMSAT la composante spatiale aux fins du service Inmarsat A. COMSAT a interjeté appel de cette décision auprès de la cour d'appel des États-Unis pour le quatrième circuit, qui a rejeté l'appel. COMSAT a déposé une nouvelle requête devant la cour de district en vue d'obtenir un nouveau jugement, requête qui a été rejetée. COMSAT en a de nouveau appelé de cette dénégation devant la cour d'appel des États-Unis pour le quatrième circuit. Cet appel est actuellement pendant.

La FCC étudie parallèlement la question de l'accès concurrentiel. Le 28 mars 1998, IDB Mobile et Stratos USA ont soumis à la FCC une demande de décision déclaratoire selon laquelle l'accès concurrentiel était autorisé tant en vertu de la législation américaine qu'aux fins de l'intérêt public. Seule COMSAT s'est opposée à la requête, que bon nombre d'autres entreprises appuyaient, notamment AT&T Corporation. Le 7 janvier 1999, COMSAT a déposé auprès de la FCC une plainte administrative aux termes de laquelle elle soutenait que les lois américaines et les autorisations de la FCC en faveur de IDB Mobile interdisaient l'accès concurrentiel et demandait le paiement de la composante spatiale que IDB Mobile utilisait depuis septembre 1997 (et qu'elle avait achetée à un autre signataire). Cette plainte est pendante. Le 10 septembre 1999, COMSAT a déposé une plainte administrative similaire contre Stratos USA, qui est elle aussi pendante. Dans le cadre de l'appel et de la plainte administrative, COMSAT soutient que IDB Mobile lui devait environ 20 millions de dollars US en date du 1^{er} octobre 1999 et que ce montant augmente quotidiennement. Stratos estime que les réclamations de COMSAT sont virtuellement dénuées de fondement et que, de toute manière, les montants réclamés excèdent largement les dommages que COMSAT peut avoir subis, le cas échéant. Bien que Stratos ne croie pas que COMSAT ait gain de cause contre IDB Mobile et Stratos USA devant la FCC, en vertu de la Loi sur les communications, la FCC est habilitée à suspendre et à révoquer l'autorisation d'un titulaire de licence si elle estime qu'il a excédé son autorisation ou a contrevenu aux conditions s'y rapportant.

Sans cette autorisation, un titulaire de licence ne serait pas en mesure de fournir les services sous licence.

Action de COMSAT contre le gouvernement des États-Unis

IDB Mobile fournit des services de communications au gouvernement des États-Unis en utilisant un protocole de communications pour postes cryptophoniques (« STU-III ») pour encoder les communications acheminées par le système de satellites Inmarsat. COMSAT a intenté une action contre le gouvernement des États-Unis et s'est opposée à la demande de Stratos auprès de la FCC (demande qui a été accordée), alléguant que le gouvernement utilisait illégalement des inventions brevetées de COMSAT en rapport avec les services STU-III.

Le gouvernement a allégué que les inventions présumées n'avaient pas été utilisées ou fabriquées sans licence ou droit légitime, que les brevets étaient invalides et que, si les inventions présumées avaient été utilisées ou fabriquées, leur utilisation ne pouvait ouvrir droit à une poursuite, car elle n'avait pas lieu aux États-Unis. Bien que Stratos ne croie pas que COMSAT ait gain de cause devant la cour des demandes fédérales des États-Unis, le cas échéant, elle pourra demander une juste et entière compensation au gouvernement des États-Unis, mais ne pourra interdire l'utilisation des services de IDB Mobile par le gouvernement. Cependant, il se peut que le brevet de COMSAT limite la capacité des filiales de Stratos de fournir ces services INMARSAT STU-III.

Services fournis à la Marine américaine

En juin 1999, le *Space and Naval Warfare Systems Command* (« SPAWAR ») de la Marine américaine a accordé à COMSAT un contrat de clientèle de cinq ans à l'égard des services Inmarsat-B. Stratos USA, filiale en propriété exclusive de Stratos, a réussi à contester l'attribution de ce contrat devant la cour des demandes fédérales des États-Unis, qui a statué en septembre 1999 que la Marine n'avait pas lancé un appel d'offres juste et efficace relativement à l'attribution du contrat à COMSAT et a prononcé une injonction exigeant de la Marine qu'elle lance un autre appel d'offres pour le contrat. La Marine et COMSAT en ont appelé de cette décision devant la cour d'appel du circuit fédéral en novembre 1999, et COMSAT continue entre-temps de fournir le service Inmarsat à la Marine en vertu du contrat signé en juin 1999.

Par suite du nouvel appel d'offres ordonné par la cour des demandes fédérales, la Marine américaine a attribué à Stratos en janvier 2000 un contrat de clientèle en vue de lui fournir un service loué Inmarsat pour la période allant du 1^{er} janvier 2001 à juin 2004. La demande de propositions publiée par la Marine relativement au nouvel appel d'offres indiquait que l'exécution du contrat dépendait de l'issue de l'appel interjeté devant la cour d'appel des États-Unis. Le 14 avril 2000, la cour d'appel a ordonné que l'injonction prononcée par la cour inférieure et exigeant un nouvel appel d'offres soit annulée et que la décision de la cour des demandes fédérales des États-Unis soit infirmée. L'ordonnance, rendue par un tribunal de trois juges de la cour d'appel, ne donnait pas les motifs de la décision et indiquait qu'une explication suivrait au moment opportun. Stratos n'a pas reçu d'avis de la part de la Marine relativement à l'incidence de l'ordonnance de la cour d'appel sur le contrat qui lui a été attribué en janvier 2000.

SAIT contre SWI et IDB Mobile

SAIT a déposé une demande d'arbitrage international sous prétexte que SWI et IDB Mobile ont violé un contrat et lui doivent plus de 8 millions de dollars US en dommages-intérêts. SWI et IDB Mobile contestent la demande, qui doit être entendue en avril 2000.

Immobilisations

Stratos possède la propriété où est situé son centre d'exploitation de St. John's, à Terre-Neuve. Stratos loue également des propriétés dans les villes suivantes : Toronto, Ontario (pour son siège social et son service du marketing); Bethesda, Maryland; Jupiter, Floride; Weston, Floride; Englewood, Colorado; Staten Island, État de New York; Niles Canyon, Californie; Weir, Québec; Lake Cowichan, Colombie-Britannique; Pennant Point, Nouvelle-Écosse; et New Orleans, Louisiane.

Recherche et développement

Stratos a un groupe de recherche et développement maison qui crée des systèmes de données exclusifs pour améliorer son propre réseau. En 1999, Stratos a investi environ 400 000 \$ dans la recherche et le développement.

Employés

Stratos employait 253 personnes au 31 décembre 1999, comparativement à 189 au 31 décembre 1998. Seuls les employés de ses installations de Niles Canyon sont syndiqués.

ACTIVITÉS EN ÉMERGENCE

Le secteur des activités en émergence, entreprise exploitée par l'entremise de Horizons Aliant, se consacre à l'intégration de la téléphonie par ordinateur, à la prestation de services de télévision numérique sur des réseaux de protocole Internet à haute vitesse, au commerce électronique, à l'exportation d'applications logicielles et à la prestation de services au secteur pétrolier et gazier au large des côtes. Ce secteur est aussi axé sur le développement et le perfectionnement de nouveaux produits et services fondés sur la technologie en vue de la vente au Canada atlantique et dans le monde entier. Parmi les filiales et sociétés affiliées de Horizons Aliant figurent les suivantes : AMI Offshore Inc. (« AMI »), participation de 55,4 %; Aliant Internet, LLC (« AliantNet »), participation de 90 %; ConneCTivity Contact Centre Solutions Inc. (« CTI »), participation de 100 %; NBTel Mondiale Inc. (« Mondiale »), participation de 100 %; et iMagicTV Inc. (« iMagic »), participation de 39 %.

Horizons détient également des participations minoritaires dans InfoInterActive Inc., Neuromedia Inc., Salter New Media Limited., Salter Street Films Limited, TecKnowledge Healthcare Systems

Inc. et VoxCom Incorporated (« Voxcom »). Ces placements stratégiques permettent à la Société de mener des initiatives auxiliaires et d'approfondir des technologies prometteuses en dehors de ses activités existantes, de partager des connaissances, des ressources et du financement avec d'autres entreprises. Ces placements sont comptabilisés à la valeur d'acquisition.

Développement général de l'entreprise

En novembre 1999, AMI a acquis K&D Industries Ltd. (« K&D »), distributeur de matériel de télécommunications et de matériel industriel pour une contrepartie de 2,1 millions de dollars. Cette opération étend les activités d'AMI à l'ensemble du Canada atlantique et élargit sa clientèle, plus particulièrement dans le secteur pétrolier et gazier au large des côtes et les secteurs des télécommunications et de la construction.

En novembre 1999, AMI a acquis également SEA Systems Limited (« SEA ») et Tubecraft Atlantic Limited (« Tubecraft »), toutes deux établies à St. John's, pour une contrepartie de 5,6 millions de dollars. Par cette opération, AMI s'est taillé une position dominante dans le secteur de l'instrumentation et des systèmes de contrôle dans le Canada atlantique.

Dans le cadre d'une opération distincte menée en juillet 1999, AMI a pris directement en charge les activités de Newtech Instruments Limited, entreprise de la famille Aliant spécialisée dans la fabrication électronique.

Dans le contexte de la stratégie d'expansion aux États-Unis d'Aliant et moyennant une contrepartie de 2,3 millions de dollars, AliantNet a acquis AcadiaNet, fournisseur de services Internet comptant 6 000 clients et établi à Ellsworth, dans l'État du Maine.

Également au cours de l'exercice, Aliant a acquis une part de 13,7 % dans Voxcom pour une contrepartie de 7,5 millions de dollars et investi 2,8 millions de dollars pour augmenter sa participation dans divers autres placements de portefeuille.

Aliant Horizons a déclaré des produits d'exploitation de 61 millions de dollars pour la période terminée le 31 décembre 1999 comparativement à 21,1 millions de dollars en 1998.

Résultats d'exploitation du secteur des activités en émergence (en milliers de dollars)

	1999	1998	Variation (%)
Produits d'exploitation	61 033 \$	21 059 \$	189,8
Coût des produits	27 248	8 363	225,8
Amortissement	2 849	3 074	(7,3)
Autres charges d'exploitation	34 440	15 568	121,2
Total des charges d'exploitation	64 537	27 005	139,0
Bénéfice d'exploitation	(3 504)	(5 946)	41,1
BAIIA	4 494	611	635,5

Bénéfice net	2 651 \$	6 005 \$	(55,9)
--------------	----------	----------	--------

Le bénéfice net est passé de 6 millions de dollars à 2,7 millions de dollars en 1999. Les résultats de 1998 englobaient un gain sur investissement à la vente des actions de Genesys Telecommunications Laboratories Inc., contrebalancé par une imputation unique pour la restructuration de l'actif d'une filiale. Si l'on exclut ces éléments, une perte de 3,1 millions de dollars aurait plutôt été constatée en 1998. Pour une analyse exhaustive des résultats d'exploitation, veuillez consulter le document intitulé « Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 » intégré aux présentes par renvoi.

Recherche et développement

En 1999, le groupe des activités en émergence a affecté environ 1,5 million de dollars à la recherche et au développement.

Employés

Au 31 décembre 1999, le secteur des activités en émergence employait 474 personnes.

RUBRIQUE 4 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES
Sommaire de cinq exercices

Aux 31 décembre (1) (en milliers de dollars, sauf les données par action)					
	1999	1998	1997	1996	1995
Total des produits d'exploitation (2)	2 026 338 \$	1 723 772 \$	1 610 079 \$	1 373 906 \$	1 284 990 \$
Total des charges d'exploitation (2)	1 570 506	1 313 135	1 227 564	1 014 498	970 648
Frais de restructuration	78 000	-	-	-	-
Autres produits	26 216	10 875	2 903	6 903	10 504
Intérêts débiteurs	122 734	108 036	109 659	121 829	131 297
Impôts sur les bénéfices	134 374	140 793	128 545	116 432	95 151
Part des actionnaires sans contrôle	(1 290)	974	730	416	220
Bénéfice net avant élément extraordinaire	148 230	171 709	146 484	127 634	98 178
Élément extraordinaire	-	-	(344 335)	-	-
Bénéfice net	148 230	171 709	(197 851)	127 634	98 178
Total de l'actif	2 874 956	2 676 991	2 461 326	3 096 036	3 116 147
Dette à long terme (y compris la tranche de la dette échéant à moins d'un an)	1 187 573	1 107 546	1 023 448	1 014 177	1 139 873
Capitaux propres	1 105 800	1 041 616	941 596	1 268 529	1 222 506
Part des actionnaires sans contrôle	34 867	36 882	2 329	1 599	1 183
Bénéfice par action ordinaire moyenne lié aux activités poursuivies (3)	1,46	1,26	1,17	1,03	0,81
Bénéfice (perte) par action ordinaire moyenne	1,17	1,36	(1,58)	1,03	0,81
Dividendes déclarés par action ordinaire	0,83	0,75	0,74	0,74	0,74

Notes afférentes au sommaire de cinq exercices

(1) Le regroupement a été comptabilisé dans les présents états financiers selon la méthode de la fusion des intérêts communs, laquelle consiste à combiner la valeur comptable historique des actifs, passifs et capitaux propres et les résultats d'exploitation historiques des sociétés devancières. (2) Les produits et les charges de l'exercice 1997 et des exercices subséquents ont été retraités afin de comptabiliser les produits d'exploitation bruts liés à des règlements et aux contributions. Par conséquent, la croissance des produits d'exploitation et des charges en 1997 est déformée. (3) Avant frais de restructuration et autres éléments uniques.

Sommaire trimestriel de deux exercices

(en milliers de dollars, sauf les montants par action)			
	Produits d'exploitation	Bénéfice net avant éléments extraordinaires	Bénéfice par action ordinaire
1 ^{er} trimestre de 1999	475 584 \$	34 735	0,28 \$
2 ^e trimestre	511 990	56 105	0,44
3 ^e trimestre	516 321	7 365 ⁽¹⁾	0,06 ⁽¹⁾
4 ^e trimestre	522 443	50 025	0,40
1 ^{er} trimestre de 1998	389 196 \$	36 824 \$	0,29 \$
2 ^e trimestre	436 842	69 231	0,55
3 ^e trimestre	439 208	39 474	0,31
4 ^e trimestre	458 526	26 176	0,21

Note : (1) Au troisième trimestre de 1999, Aliant a inscrit des frais de restructuration uniques de 78,0 millions de dollars (42,5 millions de dollars après impôts et taxes). Aucun élément extraordinaire n'a été comptabilisé au cours de cette période de deux exercices.

Politique en matière de dividendes

Aliant prévoit verser des dividendes en fonction de son bénéfice et de ses besoins en capitaux. De plus, elle prévoit atteindre un niveau de distribution de dividendes, proportionnellement au bénéfice net, qui est conforme à ses perspectives de croissance. Tout versement sera effectué au gré du conseil d'administration d'après les critères susmentionnés et selon les critères jugés pertinents par le conseil d'administration. Le taux de dividende actuel est de 0,90 \$ par année.

RUBRIQUE 5 ANALYSE PAR LA DIRECTION

Le document de la Société intitulé « Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 » est intégré par renvoi aux présentes.

RUBRIQUE 6 MARCHÉ DES TITRES DE LA SOCIÉTÉ

Les actions ordinaires d'Aliant sont négociées à la Bourse de Toronto sous le symbole « AIT ».

RUBRIQUE 7 ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA DIRECTION

Le nom, la ville de résidence et le poste principal de chaque administrateur d'Aliant sont indiqués dans le tableau ci-dessous. Le conseil d'administration de la Société n'a pas de comité de direction, mais il a un comité de vérification. Les administrateurs d'Aliant sont les suivants :

<u>Nom / Administrateur depuis</u>	<u>Lieu de résidence</u>	<u>Poste principal</u>
Miller H. Ayre* Le 22 avril 1999	St. John's (Terre-Neuve)	Éditeur, The Telegram (édition)
J. Charles Caty Le 22 avril 1999	Oakville (Ontario)	Administrateur d'entreprise
Lino J. Celeste* Le 22 avril 1999	Saint John (Nouveau-Brunswick)	Président du conseil de la Société
Robert P. Dexter, c.r.* Le 22 avril 1999	Halifax (Nouvelle-Écosse)	Président du conseil et chef de la direction de Maritime Marlin Travel (Group) Limited (agence de voyage)
Ivan E. H. Duvar Le 22 avril 1999	Halifax (Nouvelle-Écosse)	Administrateur d'entreprise
Albert E. P. Hickman Le 22 avril 1999	St. John's (Terre-Neuve)	Président du conseil et président de Hickman Motors Limited (entreprise de vente d'automobiles et de services)
Edward Reevey* Le 22 avril 1999	Rothsay (Nouveau-Brunswick)	Président du conseil et chef de la direction d'Addee Developments Limited (société de portefeuille fermée)
Randall J. Reynolds Le 22 avril 1999	Thornhill (Ontario)	Président, Bell Canada (Ontario)
Alan K. Scales, c.r. Le 22 avril 1999	Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard)	Associé de Stewart McKelvey Stirling Scales (avocats)
C. Wesley M. Scott* Le 23 juin 1999	Toronto (Ontario)	Vice-président, Entreprises Bell Canada Inc. (télécommunications)
Donald C. R. Sobey Le 22 avril 1999	Trenton (Nouvelle-Écosse)	Président du conseil, Empire Company Limited (société de portefeuille)
Stephen G. Wetmore Le 22 avril 1999	St. John's (Terre-Neuve)	Président et chef de la direction de la Société
Charles W. White c.r. Le 22 avril 1999	St. John's (Terre-Neuve)	Associé de White Ottenheimer & Baker (avocats)

* Membre du comité de vérification

Tous les administrateurs ont occupé le poste principal indiqué en regard de leur nom pour les cinq dernières années, sauf les personnes énumérées ci-dessous :

M. Ayre est actuellement éditeur de The Telegram, à St. John's. Auparavant, il était éditeur de groupe et directeur général de Thompson Newfoundland, avant quoi il a été éditeur et directeur général de The Evening Telegram. Il a auparavant été président du conseil, président et chef de la direction de Ayre & Sons Limited.

M. Reynolds est président de Bell Canada (Ontario). Auparavant, il était président et chef de la direction de BCE Mobile Communications Inc., avant quoi il a occupé divers postes au sein de la famille Bell Mobilité.

M. Scott était vice-président du conseil de Bell Canada Entreprises depuis février 1999, avant quoi il a été vice-président directeur et chef des finances de Northern Telecom.

Avant sa nomination à titre de président et chef de la direction d'Aliant, le 22 avril 1999, M. Wetmore était président et chef de la direction de NewTel Enterprises Limited et chef de la direction de NewTel Communications Inc. Auparavant, il était président de Smart Capital Resources Inc. depuis 1997, avant quoi il a été président de Air Atlantic (1994) Ltd. de 1995 à 1997.

Le tableau suivant indique les administrateurs d'Aliant :

<u>Nom</u>	<u>Lieu de résidence</u>	<u>Poste</u>
Lino J. Celeste	Saint John (Nouveau-Brunswick)	Président du conseil
Stephen G. Wetmore	St. John's (Terre-Neuve)	Président et chef de la direction
Colin Latham	Halifax (Nouvelle-Écosse)	Vice-président à la direction et président, télécommunications
Gerald L. Pond	Rothsay (Nouveau-Brunswick)	Vice-président à la direction et président, technologies de l'information et activités en émergence
Robert H. Benson	St. John's (Terre-Neuve)	Vice-président à la direction et chef des finances
William H. Steeves	Saint John (Nouveau-Brunswick)	Vice-président aux services généraux
Barrie H. Black	Saint John (Nouveau-Brunswick)	Chef du contentieux et secrétaire adjoint
G. Reid Parker	Saint John (Nouveau-Brunswick)	Trésorier

Avant le regroupement, chaque administrateur a occupé les postes suivants :

M. Celeste, avant sa nomination à titre de président du conseil, était président du conseil de Bruncor Inc.

M. Latham, avant sa nomination à titre de vice-président à la direction et président, télécommunications, était président et chef de la direction de Maritime Telegraph and Telephone Company, Limited.

M. Pond, avant sa nomination à titre de vice-président à la direction et président, technologies de l'information et activités en émergence, était président et chef de la direction de Bruncor Inc.

Avant sa nomination à titre de vice-président à la direction et chef des finances, M. Benson était vice-président à la direction et chef des finances de NewTel Enterprises Inc.

M. Steeves, avant sa nomination à titre de vice-président aux services généraux, était chef des finances et vice-président aux services généraux de Bruncor Inc.

Avant sa nomination à titre de chef du contentieux et secrétaire adjoint, M. Black était chef du contentieux et secrétaire adjoint de Bruncor Inc.

M. Parker, avant sa nomination à titre de trésorier, était trésorier de Bruncor Inc.

RUBRIQUE 8 RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

La Société communiquera les renseignements suivants à quiconque en fera la demande au secrétaire adjoint, à l'adresse suivante One Brunswick Square, 18th Floor, P.O. Box 5030, Saint John, New Brunswick, E2L 4L4 :

- a) lorsque les titres de la Société sont en cours de distribution en vertu d'un prospectus simplifié ou lorsqu'un prospectus simplifié provisoire a été déposé à l'égard de la distribution de titres, l'information ci-dessous :
 - i) un exemplaire de la notice annuelle ainsi que tout document intégré par renvoi dans celle-ci ;
 - ii) un exemplaire des états financiers comparatifs pour l'exercice terminé le plus récent ainsi que le rapport du vérificateur correspondant et un exemplaire de tout état financier intermédiaire subséquent aux états financiers pour son exercice terminé le plus récent ;
 - iii) un exemplaire de la circulaire d'information pour l'assemblée annuelle des actionnaires la plus récente ;
 - iv) un exemplaire de tout autre document intégré par renvoi dans le prospectus simplifié provisoire ou le prospectus simplifié ;

- b) ou, en tout autre temps, un exemplaire de document indiqué dans les notes (1)(a)(i), (ii) et (iii) susmentionnées.

Des renseignements supplémentaires, y compris relativement à la rémunération et à l'endettement des administrateurs et des membres de la haute direction, les détails sur les principaux porteurs d'actions de la Société, les détails sur les options visant l'achat de titres et les intérêts des initiés dans des opérations importantes, le cas échéant, sont contenus dans la circulaire d'information de la Société pour son assemblée annuelle des actionnaires la plus récente. De l'information financière supplémentaire est contenue dans les états financiers comparatifs des sociétés pour les exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998.