



**NOTICE ANNUELLE 2000**

**le 26 février 2001**

## TABLE DES MATIÈRES

<b>RUBRIQUE 1 PAGE COUVERTURE.....</b>	<b>1</b>
<b>RUBRIQUE 2 STRUCTURE DE L'ENTREPRISE.....</b>	<b>3</b>
DÉNOMINATION SOCIALE ET CONSTITUTION .....	3
RELATIONS INTERSOCIÉTÉS .....	3
<b>RUBRIQUE 3 DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE.....</b>	<b>5</b>
HISTORIQUE DES TROIS DERNIERS EXERCICES .....	5
ALLIANCE STRATÉGIQUE AVEC BCE ET BELL CANADA .....	7
ACQUISITIONS ET CESSIONS IMPORTANTES .....	8
TENDANCES, ENGAGEMENTS ET INCERTITUDES .....	8
<b>RUBRIQUE 4 DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE .....</b>	<b>9</b>
TÉLÉCOMMUNICATIONS.....	9
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION.....	22
COMMUNICATIONS À DISTANCE .....	24
ACTIVITÉS EN ÉMERGENCE .....	35
<b>RUBRIQUE 5 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES.....</b>	<b>38</b>
SOMMAIRE DE TROIS EXERCICES .....	38
POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES.....	39
<b>RUBRIQUE 6 ANALYSE PAR LA DIRECTION .....</b>	<b>39</b>
<b>RUBRIQUE 7 MARCHÉ DES TITRES DE LA SOCIÉTÉ.....</b>	<b>39</b>
<b>RUBRIQUE 8 ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA DIRECTION .....</b>	<b>39</b>
<b>RUBRIQUE 9 RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES.....</b>	<b>43</b>

## **RUBRIQUE 2 STRUCTURE DE L'ENTREPRISE**

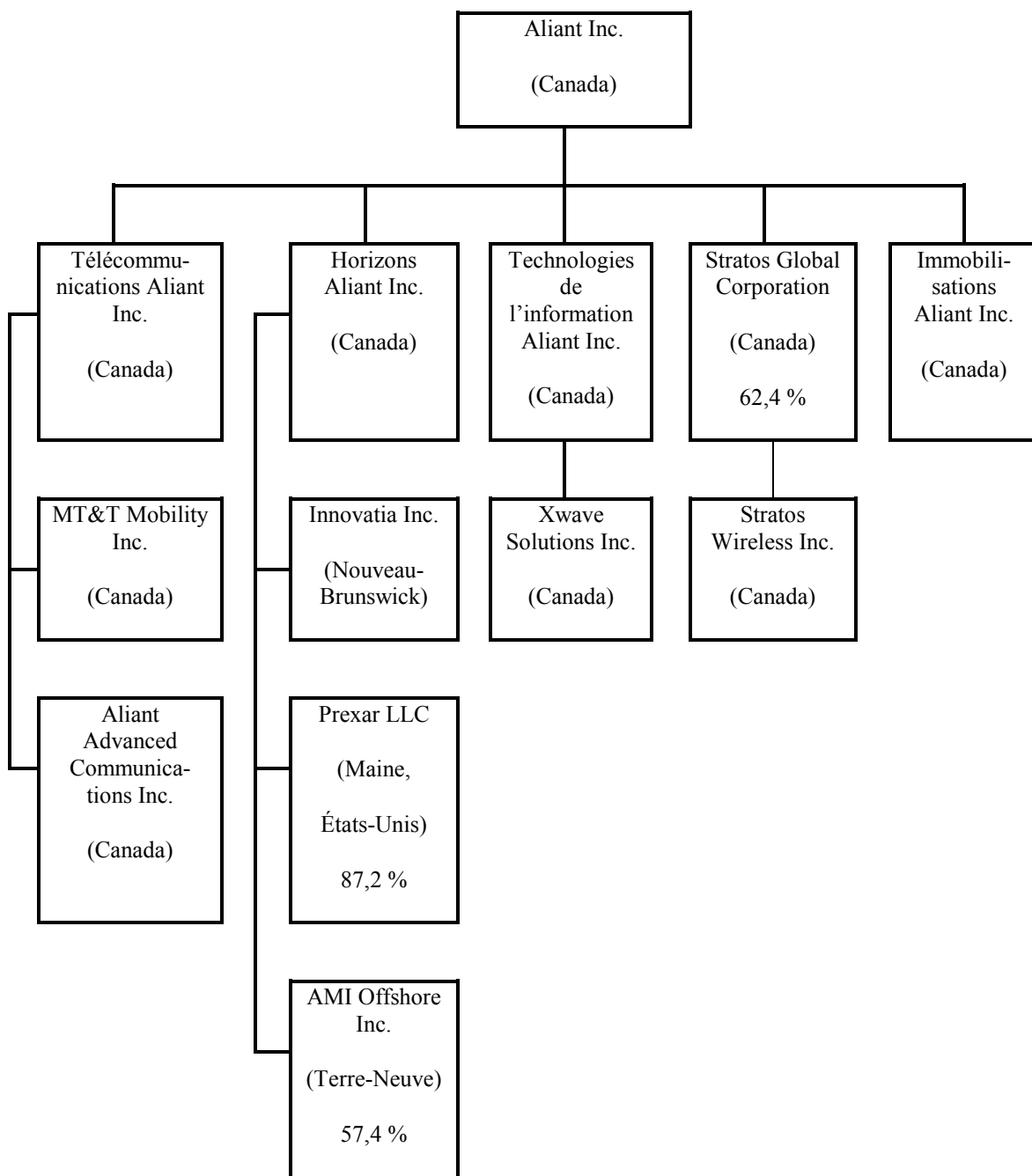
### **DÉNOMINATION SOCIALE ET CONSTITUTION**

Aliant Inc. («Aliant» ou la «Société») a été constituée le 9 mars 1999 en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* sous la dénomination sociale de 3595641 Canada Inc. 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 («NEL») (collectivement désignées les «sociétés en regroupement»). Le regroupement a pris effet le 31 mai 1999. La Société exerce, par l'entremise de ses filiales, ses activités dans quatre principaux secteurs : les télécommunications, les technologies de l'information, les communications à distance et le secteur des activités en émergence.

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

### **RELATIONS INTERSOCIÉTÉS**

Le diagramme suivant présente la dénomination sociale de chaque filiale directe ou indirecte de la Société en date du 9 février 2001, de même que son lieu de constitution, de prorogation ou d'organisation. Le pourcentage des actions ordinaires de la filiale en circulation détenu par Aliant en date du 9 février 2001 est aussi indiqué lorsqu'il est inférieur à 100 %. Outre celles mentionnées ci-après, aucune filiale de la Société : i) n'a un actif total représentant plus de 10 % de l'actif consolidé de la Société, ii) n'a un chiffre d'affaires et des produits d'exploitation représentant plus de 10 % du chiffre d'affaires et des produits d'exploitation consolidés de la Société, ou iii) n'excéderait, si elle était regroupée avec d'autres filiales non mentionnées ci-après, les seuils indiqués en i) et en ii) si le pourcentage de 10 % y indiqué était changé pour 20 %.



## **RUBRIQUE 3 DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE**

### **HISTORIQUE DES TROIS DERNIERS EXERCICES**

#### Constitution de Aliant

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 offrirait 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 partenaires 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 de communications à distance 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; et
- 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 financiers de chacune des sociétés en regroupement.

À la suite du regroupement, les sociétés en regroupement s'attendaient à économiser 86 millions de dollars par an en coûts d'exploitation au comptant et 50 millions de dollars en dépenses en capital selon le taux courant annualisé d'ici la mi-juin 2001. Au 31 décembre 2000, les économies estimatives sur le plan des coûts d'exploitation annuels s'élevaient à 47,1 millions de dollars alors que les objectifs selon le taux courant annualisé avaient été atteints. Le regroupement des secteurs de support fonctionnels et la réalisation d'économies éventuelles attribuables au pouvoir d'achat unifié contribueront aux synergies. Une charge de restructuration unique en vue de la réalisation de ces économies avait été comptabilisée en 1999 et totalisait 78,0 millions de dollars (42,5 millions de dollars après impôt), englobant les programmes de départ volontaire à la retraite anticipée, les frais de mutation des employés et d'autres coûts attribuables aux activités d'intégration découlant de la fusion. Au 31 décembre 2000, 513 employés avaient accepté de prendre part au programme de départ volontaire à la retraite anticipée, quittant ainsi la Société.

#### Organisation en quatre secteurs d'activités

Aliant a organisé les diverses personnes morales lui appartenant en quatre secteurs d'activité : les télécommunications, principalement exercées par Télécommunications Aliant Inc. («Télécommunications Aliant»), les technologies de l'information, par l'intermédiaire de Technologies de l'information Aliant Inc. («TI Aliant»), les communications à distance, par l'entremise de sa participation majoritaire dans Stratos Global Corporation («Stratos»), et les activités en émergence, organisées sous Horizons Aliant Inc. («Horizons Aliant»). Ne constituant pas un secteur d'activité, Immobilisations Aliant Inc. («Immobilisations Aliant») détient l'actif immobilier d'Aliant dont un certain nombre d'éléments ont été vendus en 2000.

#### Fusion de Télécommunications Aliant

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2001, Télécommunications Aliant a fusionné (la «fusion») avec la plupart de ses filiales en propriété exclusive dont Island Tel, Maritime Tel & Tel Limited («MTT»), NBTel Inc. («NBTel») et NewTel Communications Inc. («NewTel»), (collectivement désignées les «sociétés de télécommunications de TAI») ainsi que NewTel Mobility Limited («NewTel Mobility»).

À compter de la fusion, Télécommunications Aliant a pris la charge de la totalité de l'actif et des obligations des sociétés fusionnées, y compris les sociétés de télécommunications de TAI. La majeure partie des actifs d'Island Tel, de MTT et de NewTel était grevée d'hypothèques et de charges en garantie des obligations de première hypothèque émises par ces sociétés. Avant la fusion, soit le 15 décembre 2000, les détenteurs de ces obligations de première hypothèque ont approuvé certaines modifications aux actes de fiducies régissant ces obligations dont i) la limitation des hypothèque et charge constituées par les actes de fiducie de manière à n'englober que les biens immeubles et biens meubles corporels situés dans la province où chaque société avait maintenu ses principales activités (respectivement

l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve), ii) la révision des dispositions en vertu desquelles le fiduciaire désigné dans l'acte est autorisé à donner mainlevée des hypothèque et charge, et iii) l'interdiction pour chaque société d'émettre d'autres obligations aux termes de ces actes de fiducie. Ces modifications étaient nécessaires pour faire en sorte qu'à la fusion, les hypothèque et charge constituées par ces actes de fiducie ne s'étendent pas à l'ensemble des biens de Télécommunications Aliant, ce qui aurait été à l'encontre des clauses d'égalité de traitement prévues dans l'acte de fiducie de Télécommunications Aliant et d'autres actes de fiducie des sociétés de télécommunications de TAI.

#### Nomination de nouveaux dirigeants

Le 5 février 2001, la nomination de Gerald L. (Gerry) Pond à titre de président de Télécommunications Aliant à compter du 1<sup>er</sup> mars 2001 a été annoncée. Il remplacera Colin Latham qui prend sa retraite. M. Pond conserve son poste actuel de vice-président directeur d'Aliant et président des activités en émergence. Par ailleurs, J.A. (Jay) Forbes a été nommé vice-président principal et chef des finances de la Société à compter du 26 février 2001

#### **ALLIANCE STRATÉGIQUE AVEC BCE ET BELL CANADA**

Aliant et les sociétés en 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 relativement à une alliance stratégique 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 favoriser le développement et la croissance d'Aliant à titre de 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. Aliant et Bell Canada 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 % 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 27 janvier 2000, BCE a accepté d'acheter et a pris livraison de 15 800 000 actions ordinaires d'Aliant offertes par des actionnaires d'Aliant aux termes d'une offre publique d'achat au comptant de BCE. À la suite de cette acquisition qui a pris effet le 27 avril 2000, la participation directe et indirecte détenue par BCE dans Aliant est passée de 41,4 % à 53,1 % des actions en circulation de la Société, ce qui fait d'Aliant une filiale à participation majoritaire de BCE.

#### **ACQUISITIONS ET CESSIONS IMPORTANTES**

Les filiales d'Aliant ont procédé à un certain nombre d'acquisitions au cours de 2000. Par contre, dans aucun cas i) le total de l'actif ne représentait plus de 20 % de l'actif consolidé de la Société, ii) l'investissement et les avances consenties n'excédaient 20 % de l'actif consolidé de la Société, ou iii) le bénéfice net n'excédait 20 % du bénéfice de la Société.

Aliant n'a effectué aucune cession importante au cours de l'exercice 2000.

#### **TENDANCES, ENGAGEMENTS ET INCERTITUDES**

Outre les tendances et incertitudes liées à l'exploitation de chaque secteur d'activité dont nous traiterons plus avant sous la rubrique 4 aux sections «Concurrence», «Réglementation», «Technologie» et «Litiges», la direction a relevé les risques suivants susceptibles d'avoir un effet important sur la situation financière ou les résultats d'exploitation d'Aliant :

##### Cautionnement de la dette de Stratos

Aliant a cautionné 150 millions de dollars US (environ 225 millions de dollars CA) d'obligations de Stratos contractées en vertu de ses facilités de crédit mises à la disposition de Stratos par un consortium de banques canadiennes afin de financer son acquisition d'Inmarsat, de VSAT et des entreprises aéronautiques de British Telecommunications plc (l'actif «BT A&M»). Le cautionnement d'Aliant a aidé Stratos à obtenir le financement nécessaire à la réalisation de cette acquisition. Les facilités de crédit de Stratos comportent divers engagements relatifs à ses résultats financiers futurs. Rien ne garantit que Stratos répondra à ces engagements et que la responsabilité de sa dette n'incombera pas à Aliant dans la mesure de son cautionnement.

## Intégration de l'actif BT A&M

Après cette acquisition le 31 décembre 2000, la dette totale de Stratos représente 71,5 % du total de sa structure du capital. Il s'agit d'un fardeau d'endettement très lourd qui exigera que Stratos obtienne un financement en actions supplémentaire afin de recouvrer une meilleure structure du capital. Aux termes des facilités de crédit auprès du consortium bancaire de Stratos, Aliant devra participer à tout financement en actions supplémentaire par Stratos. Il peut s'avérer difficile pour Stratos d'émettre à court terme assez d'actions, à moins qu'elle ne parvienne à intégrer efficacement l'actif de BT A&M à ses propres activités et à tirer parti des synergies d'exploitation attendues de l'acquisition.

Stratos a des défis à relever en ce qui a trait à sa capacité d'intégrer l'entreprise de BT A&M, celle-ci doublant approximativement la taille des activités de Stratos, ce qui exerce une pression sur les systèmes opérationnels et structures de soutien. Stratos a renforcé son équipe de direction et de soutien de même que son infrastructure et se concentre sur la réalisation des synergies cibles fixées pour cette acquisition.

## **RUBRIQUE 4 DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE**

### **TÉLÉCOMMUNICATIONS**

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

### Développement de l'entreprise

Télécommunications Aliant a été constituée le 4 août 1999 à titre de société de portefeuille pour les filiales de télécommunications d'Aliant.

En termes de produits d'exploitation, Télécommunications Aliant est la troisième plus grande entreprise multiservices de télécommunications du Canada. Télécommunications Aliant fournit une gamme complète de services de communications voix et données, y compris les services locaux, les services interurbains, les services de communications de données, les services Internet et d'autres services câblés et sans fil.

### Résultats sectoriels

Le groupe des télécommunications d'Aliant a affiché des produits d'exploitation de 1,8 milliard de dollars, un bénéfice net de 204,6 millions de dollars et un actif totalisant 2,7 milliards de dollars au 31 décembre 2000. Le tableau suivant résume les résultats d'exploitation des télécommunications pour les exercices 2000 et 1999.

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

	2000	1999	Variation (%)
Produits d'exploitation	1 784 364 \$	1 644 330 \$	8,5
Bénéfice d'exploitation (avant les frais de restructuration)	475 092	434 124	9,4
Bénéfice d'exploitation	475 092	356 124	33,4
Bénéfice net	204 615	143 158	42,9

### Produits et services

#### *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 services locaux d'accès aux données, aux locations d'appareils téléphoniques et aux services évolués de gestion des appels. Les services locaux sont aussi offerts sous forme de forfaits pouvant englober certains services interurbains et services Internet. Les contributions versées par les fournisseurs de services interurbains pour l'accès au réseau local de Télécommunications Aliant, y compris les services interurbains de Télécommunications Aliant, sont aussi incluses dans les produits tirés des services locaux.

Le tableau suivant présente la ventilation des produits tirés des services locaux selon qu'ils proviennent des clients externes, des autres secteurs d'activité d'Aliant ou de l'actionnaire contrôlant d'Aliant, Bell Canada :

<b>Produits tirés des services locaux</b> (en milliers de dollars)	2000	1999
Produits – clients externes	847 476 \$	849 678 \$
Produits – autres secteurs d'Aliant	5 739	637
Produits – Bell Canada et BCE	—	—
	853 215 \$	850 315 \$

#### *Services interurbains*

Les produits tirés des services interurbains 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*.

Le tableau suivant présente la ventilation des produits tirés des services interurbains selon qu'ils proviennent des clients externes, des autres secteurs d'activité d'Aliant ou de l'actionnaire contrôlant d'Aliant, Bell Canada :

<b>Produits tirés des services interurbains</b> <i>(en milliers de dollars)</i>	<b>2000</b>	<b>1999</b>
Produits – clients externes	415 244 \$	421 353 \$
Produits – autres secteurs d'Aliant	11 495	4 312
Produits – Bell Canada et BCE	13 034	12 780
	439 773 \$	438 445 \$

### *Services sans fil*

Les services sans fil comprennent les services cellulaires, de téléavertissement et autres services de communications mobiles offerts par Aliant Mobility, division de Télécommunications Aliant. Les services cellulaires et services de téléavertissement sont offerts par l'entremise de divers forfaits aux consommateurs et aux clients commerciaux.

En 2000, l'expansion des services cellulaires numériques de Télécommunications Aliant s'est poursuivie, une couverture étant offerte dans les principaux centres urbains des quatre provinces atlantiques. Avec une couverture de 35 % de la population, il s'agit de la plus importante empreinte numérique au Canada atlantique. En octobre 2000, Aliant Mobility a commencé à offrir une nouvelle gamme de services de transmission de données sans fil appelée *Web sans limites* qui permet aux abonnés d'accéder à Internet et au courriel à des vitesses pouvant atteindre 14 400 kbps grâce à leur téléphone cellulaire numérique Internet ou d'ordinateur de poche. En septembre 2000, les services *OceanCell* ont été lancés afin de fournir des services cellulaires analogiques à la zone extracôtière de l'île de Sable (Nouvelle-Écosse).

Le tableau suivant présente la ventilation des produits tirés des services sans fil selon qu'ils proviennent des clients externes, des autres secteurs d'activité d'Aliant ou de l'actionnaire contrôlant d'Aliant, Bell Canada :

<b>Produits tirés des services sans fil</b> <i>(en milliers de dollars)</i>	<b>2000</b>	<b>1999</b>
Produits – clients externes	216 279 \$	185 723 \$
Produits – autres secteurs d'Aliant	20	—
Produits – Bell Canada et BCE	—	—
	216 299 \$	185 723 \$

*Autres services de télécommunications*

Les produits tirés des autres services de télécommunications sont principalement liés aux services Internet, à la publicité dans les annuaires téléphoniques, aux ventes d'équipement, aux services de consultations et à des nouveaux services, tel *VibeVision*.

Le tableau suivant présente la ventilation des produits tirés des autres services de télécommunications selon qu'ils proviennent des clients externes, des autres secteurs d'activité d'Aliant ou de l'actionnaire contrôlant d'Aliant, Bell Canada :

<b>Produits tirés des autres services de télécommunications</b> <i>(en milliers de dollars)</i>	<b>2000</b>	<b>1999</b>
Produits – clients externes	264 109 \$	169 847 \$
Produits – autres secteurs d'Aliant	—	—
Produits – Bell Canada et BCE	10 968	—
	275 078 \$	169 847 \$

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 2000» intégrée par renvoi aux présentes.

Au cours des cinq dernières années, Télécommunications Aliant et ses sociétés remplacées ont subi l'incidence de la concurrence accrue au sein d'activités qui constituaient auparavant des monopoles réglementés et des modifications de la réglementation. Ces aspects sont abordés plus loin aux sections «Réglementation» et «Concurrence». De plus, les progrès rapides de la technologie orientent davantage le secteur vers les services Internet, les services de transmission de données et les services sans fil. Cette transition crée de nouveaux défis en termes de cycles de vie écourtés de l'actif pour les nouveaux investissements et de nouvelles possibilités en termes de nouvelles sources de revenus et de croissance.

## Réglementation

### *Généralités*

À titre d'«entreprises canadiennes», les sociétés de télécommunications de TAI étaient déjà, et Télécommunications Aliant l'est maintenant, assujetties à la réglementation du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le «CRTC» ou le «Conseil») en vertu de la *Loi sur les télécommunications*. Le CRTC jouit de pouvoirs étendus à l'égard des modalités et conditions 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». C'est-à-dire, à moins que le CRTC n'ait décidé de ne pas réglementer certains services, une entreprise canadienne doit notamment soumettre ses tarifs et les modalités et conditions des services qu'elle offre à l'approbation du CRTC et faire approuver par lui toutes les ententes qu'elle peut conclure avec d'autres entreprises de télécommunications pour l'échange de voies de télécommunications.

### *Plafonnement des prix*

Dans une décision 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<sup>er</sup> janvier 1998. Le CRTC a établi un régime de plafonnement des prix pour les sociétés de télécommunications, y compris les sociétés de télécommunications de TAI (ainsi que Télécommunications Aliant dorénavant), en vigueur du 1<sup>er</sup> 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 donné (l'«indice de plafonnement des prix» ou «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 télécommunications.

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

En prévision de l'expiration de la période initiale de plafonnement des prix à la fin de 2001, le CRTC a entrepris un examen du régime de plafonnement des prix. Dans une question connexe, le Conseil a annoncé, en novembre 2000, des modifications au mécanisme de perception des contributions qui sont traitées dans la section «Contribution». En 2001, dans le cadre d'autres procédures, le CRTC devrait se pencher sur des éléments comme la nécessité de maintenir le régime de plafonnement des prix et quelle forme ce dernier devrait emprunter, le cas échéant. Les membres du secteur, dont Télécommunications Aliant, Bell Canada, des concurrents en matière de services interurbains et de services locaux ainsi que des représentants de groupes de défense des

consommateurs, prennent part à des négociations dans le but de parvenir à une proposition conjointe pouvant être soumise au CRTC avant qu'il n'entreprenne les procédures d'examen.

### *Contribution*

À l'heure actuelle, tous les fournisseurs de services interurbains, dont Télécommunications Aliant, doivent verser des contributions en fonction de leurs minutes d'interurbain admissibles. Avant 2001, ces contributions étaient mises en commun dans un fonds régional afin que les fournisseurs de services locaux, notamment Télécommunications Aliant, puissent les «retirer» pour financer certains services résidentiels à coûts élevés. À compter de 2001, un fonds national remplacera les fonds régionaux et le montant de la contribution à verser par le fournisseur de services sera établi selon une «taxe» de 4,5 % des revenus admissibles plutôt qu'en fonction des minutes d'interurbain. Cette décision a comme incidence d'augmenter le nombre de fournisseurs de services assujettis aux contributions et d'élargir l'assiette en fonction de laquelle la contribution est évaluée. En 2001, cette modification a pour effet de réduire les frais de contribution pour Télécommunications Aliant. Par ailleurs, en 2002, le calcul du montant de la contribution qui devra être versée au fonds national changera aussi.

À compter de 2002, le manque à gagner pour les produits tirés des contributions sera établi en fonction des frais de la «Phase II», qui sont des coûts structurels, plutôt que des frais selon la «base tarifaire partagée», qui était un modèle d'établissement des coûts imputés. Télécommunications Aliant estime que l'effet net de cette décision sur ses bénéfices sera neutre ou positif. La décision a été portée en appel par plusieurs parties et l'issue reste inconnue à ce stade.

Pour 2001, dernière année de l'actuelle période de plafonnement des prix, les fournisseurs de services publics peuvent considérer la contribution de 4,5 % comme un «facteur exogène» dans l'établissement de l'IPP applicable aux prix de leurs services locaux pour l'année.

### *Abstention*

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 convaincu 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 et à divers degrés, de s'abstenir de réglementer les sociétés de télécommunications et leurs concurrents relativement aux services qu'ils offrent.

De 1994 à 1999, le CRTC a accordé le droit à l'abstention à l'égard de nombreux services de télécommunications, dont la vente d'équipement terminal, les services de données commutés par paquets, les services de relais de trame, les services de messagerie et d'information électroniques, les services interurbains vocaux, les services de lignes privées à haut débit sur certaines routes principales, les services mobiles sans fil (y

compris les services de téléavertissement, cellulaires, SCP, les données mobiles et la radio bi-directionnelle) et les services Internet.

En 2000, le CRTC a accordé le droit à l'abstention à l'égard des services de réseaux longue distance tandis qu'une demande d'abstention relative aux services d'accès au réseau numérique a été rejetée au motif que la concurrence à l'égard de ces services n'avait pas encore été suffisamment développée.

#### *Distribution de radiodiffusion*

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. Télécommunications Aliant peut ainsi offrir des services de câblodistribution par l'entremise de son réseau à large bande à Saint John et à Moncton. En janvier 2000, NBTel a lancé les services de câblotélévision interactive (*VibeVision*<sup>MC</sup>) à Moncton tandis que le lancement commercial a eu lieu en mai à Saint John.

En août 2000, le CRTC a approuvé la demande de MTT à l'égard d'une licence d'entreprise de distribution de radiodiffusion pour offrir des services de radiodistribution dans la communauté urbaine de Halifax. *VibeVision* est actuellement en lancement auprès des employés. Le lancement commercial aura lieu au début de 2001. Depuis la fusion le 1<sup>er</sup> janvier 2001, Télécommunications Aliant est devenue l'entreprise de distribution de radiodiffusion à Moncton, Saint John et Halifax.

#### *Fusion*

La fusion des sociétés de télécommunications de TAI ne soulève pas de problème particulier sur le plan de la réglementation. L'harmonisation d'éléments comme les tarifs pour les services et les taux d'amortissement a été réalisé progressivement et continuera de l'être, en consultation avec le CRTC et avec son approbation, s'il y a lieu.

#### 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. Le CRTC a modifié le contexte de réglementation 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 télécommunications 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»).

D'autres aspects des services téléphoniques ont fait l'objet d'une concurrence depuis plus longtemps encore, voire depuis leur création, notamment les services de ligne directe et de transmission de données, la vente d'équipement terminal téléphonique, la publicité dans les annuaires téléphoniques, les services cellulaires et autres services sans fil. La quasi-totalité des aspects du secteur des télécommunications d'Aliant font désormais l'objet de concurrence. Il ne dépend pas d'un seul client pour au moins 10 % de ses produits ou de ses bénéficiaires, mais sa principale clientèle d'affaires représente une partie importante de ses produits d'exploitation.

### *Services locaux*

Conformément aux exigences réglementaires, Télécommunications Aliant a 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 dans toute la région atlantique, au besoin. Il existe un certain nombre de fournisseurs concurrents de services locaux (FCSL) dans la région qui se concentrent particulièrement sur les marchés d'Halifax et de St. John's. L'un de ces FCSL offre également le service d'accès résidentiel, principalement sur le marché d'Halifax. Télécommunications Aliant estime que la concurrence locale va continuer de s'intensifier en 2001.

### *Services interurbains*

La concurrence au niveau des services interurbains est demeurée forte en 2000. Au Canada atlantique, il y a plus de 30 concurrents pour ces services qui offrent des forfaits mensuels à tarifs fixes et des tarifs réduits à la minute tant sur le marché résidentiel que commercial. La direction s'attend à ce que ces pressions demeurent et que les marges bénéficiaires des services interurbains continuent de rétrécir, bien que le rythme auquel les prix chutent au Canada atlantique ait ralenti. Télécommunications Aliant s'efforce toujours de maintenir le niveau des marges en améliorant l'efficacité et en stabilisant sa part du marché. Télécommunications Aliant estime que sa part du marché des services interurbains du Canada atlantique s'établissait à 88 % à la fin de 2000, une hausse par rapport à 86 % à la fin de 1999. L'augmentation de la part du marché malgré l'intensification de la concurrence a été réalisée principalement grâce au regroupement des services interurbains avec d'autres services, comme les services locaux et Internet.

### *Services sans fil*

Dans le secteur des services sans fil, Télécommunications Aliant fait face à trois concurrents pour les services de téléavertissement et à deux pour les services cellulaires. Un troisième concurrent sur le plan des services cellulaires n'a qu'une présence limitée dans la région puisqu'il offre des installations itinérantes à d'autres fournisseurs nationaux. Télécommunications Aliant estime qu'elle détient approximativement 75 % du marché des services cellulaires du Canada atlantique. Bien que d'autres parts du marché pourraient être perdues avec l'arrivée de nouveaux concurrents, la direction a confiance que ses offres de service de qualité supérieure, ses prix concurrentiels et la couverture accrue aideront la société à conserver une position enviable sur le marché. À

preuve de son leadership sur le marché en 2000, la société a élargi les services cellulaires prépayés et le réseau de transmission de données sans fil dans les quatre provinces atlantiques. De plus, nous suivons de près les conjonctures commerciales et technologiques pour faire en sorte de déployer des services numériques supplémentaires, tel le *Web sans limites*, au moment qui correspond le mieux aux besoins des clients.

Télécommunications Aliant, en collaboration avec des sociétés de services cellulaires affiliées à Bell Canada, a soumis une offre visant l'obtention d'une tranche supplémentaire des services sans fil faisant partie du spectre des services de communications personnelles («SCP») mis aux enchères par Industrie Canada en janvier 2001. L'offre ayant été retenue, Télécommunications Aliant a pu obtenir cinq nouvelles licences d'exploitation du spectre des SCP au Canada atlantique. Cette tranche supplémentaire du spectre de services donnera à Télécommunications Aliant la souplesse voulue pour fournir les services sans fil de troisième génération qu'exigent le marché et la capacité du réseau. Des concurrents actuels et de nouveaux venus ont aussi participé aux enchères; toutefois, aucun nouveau venu n'a réussi à obtenir de licences d'exploitation pour la région. Le nombre de concurrents peut encore augmenter si les exploitants de systèmes sans fil existants choisissent de vendre leur capacité excédentaire en bloc à d'autres concurrents qui la revendront au public.

#### *Services Internet et télévision interactive*

Télécommunications Aliant est le plus important fournisseur d'accès Internet (FAI) du Canada atlantique, sa part de marché estimative s'établissant à 69 % du marché d'accès commuté. Outre son service d'accès commuté, offert partout dans la région, Télécommunications Aliant offre des services Internet à haute vitesse dans un nombre croissant de collectivités des provinces atlantiques. La capacité de transmission à haute vitesse permet maintenant de desservir 450 000 foyers au Canada atlantique, et ce nombre devrait passer à environ 635 000 foyers d'ici la fin de l'exercice 2001 grâce à des investissements constants dans la technologie de lignes d'abonné numériques (LAN). Télécommunications Aliant estime qu'elle détient environ 63 % du marché des services à haute vitesse, ses principaux concurrents étant les câblodistributeurs. La concurrence est présente dans toute la région, tant pour les services d'accès commuté à Internet que pour les services à haute vitesse. Toutefois, l'accent mis par Télécommunications Aliant sur la qualité, le service à la clientèle, sa gamme d'applications ainsi que sur l'accès spécialisé bidirectionnel au réseau à haute vitesse, permettra à la société de rester en bonne position sur le marché dans l'avenir.

Télécommunications Aliant place la croissance et la fidélisation de sa clientèle Internet au rang des éléments clés de sa stratégie pour développer des activités multimédias interactives et les transférer à un réseau à large bande. Télécommunications Aliant fait concurrence aux câblodistributeurs du marché de la télévision numérique, au sein duquel son service *VibeVision* est maintenant offert à Moncton et Saint John. De plus, le CRTC vient de délivrer à Télécommunications Aliant une licence de diffusion lui permettant de desservir Halifax, et le lancement est prévu pour 2001. Dans l'avenir, ces services seront offerts dans d'autres régions des provinces Atlantiques, sous réserve d'une conjoncture

favorable, de facteurs économiques positifs liés à la technologie disponible et de l'approbation du CRTC.

### Technologie

Le principal défi technologique à relever pour Télécommunications Aliant d'ici quelques années est de déployer l'infrastructure nécessaire au réseau de la prochaine génération en tenant compte du cycle de vie réduit des produits et en facilitant la convergence de divers segments du marché – tout en répondant à la demande de la clientèle à l'égard de nouveaux produits et services à prix concurrentiel. Les progrès technologiques risquent aussi d'avoir une incidence sur les bénéfices de Télécommunications Aliant en raccourcissant la durée de vie utile de certains de ses actifs. La fidélisation de la clientèle à plus long terme devient encore plus importante en raison des coûts élevés à payer d'entrée de jeu pour la nouvelle technologie. En outre, il pourrait se produire des progrès technologiques susceptibles de réduire les coûts des installations et de l'outillage et d'éliminer ou de réduire les obstacles empêchant d'autres entreprises de faire concurrence à la société dans certains segments particuliers du marché. La fusion avec Aliant et la fondation de Télécommunications Aliant a partiellement écarté le risque lié à la technologie, étant donné que l'entreprise ainsi agrandie peut désormais répartir ses ressources, ses investissements et ses connaissances dans la région. Au moment de la fusion, on a calculé la possibilité d'économiser 50 millions de dollars par année au titre des dépenses en capital. À la fin de 2000, des économies de 32 millions de dollars avaient déjà été réalisées et l'objectif annuel de 50 millions de dollars sera atteint d'ici juin 2001.

En plus de constituer une nouvelle source de revenus, les progrès technologiques permettent à Télécommunications Aliant de réduire ses coûts dans certains domaines. Internet donne la possibilité d'offrir aux clients des options libre-service, ce qui diminue considérablement les coûts des opérations avec les clients.

Télécommunications Aliant a effectué des investissements passablement importants au cours des quatre derniers exercices afin d'accroître la capacité et d'élargir la portée de son réseau multimédia à large bande. Il faut faire évoluer le réseau de communications pour lui permettre de prendre en charge et de gérer les services à large bande, ce qui est essentiel à la croissance future d'Aliant. Bon nombre des sources de revenus ayant le plus fort potentiel de croissance au cours des quelques prochaines années sont associées aux services qui font actuellement ou qui feront bientôt partie de notre réseau. Ces services comprennent Internet, le commerce électronique, la transmission de données sur réseau à large bande et la télévision interactive. En ce moment, il est impossible de garantir que les technologies et les services à large bande continueront à se développer au rythme prévu, qu'ils généreront le rendement projeté ou qu'ils deviendront suffisamment populaires pour rendre ces investissements rentables.

## Alliances

### *Stentor*

Les sociétés de télécommunications de TAI 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. Stentor 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. Elle 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. Stentor a aussi joué un rôle dans la recherche et le développement et la mise en marché nationale ainsi qu'un rôle en matière de relations gouvernementales.

En date du 1<sup>er</sup> janvier 1999, certaines fonctions auparavant exécutées par Stentor ont été prises en charge par les sociétés membres individuelles. 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. La convention de raccordement et la convention de gestion correspondante en vertu desquelles Stentor exploitait ses activités ont été résiliées à compter du 31 décembre 1999. En date du 1<sup>er</sup> janvier 2000, Bell Canada a pris en charge les activités restantes auparavant exploitées par Stentor, et elle offre ces services aux anciennes sociétés membres 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 liées à la fusion d'activités similaires au sein de Bell Canada.

### *Mobility Canada*

Les divisions d'exploitation des services cellulaires ou les sociétés affiliées des sociétés membres de Stentor ont formé Mobility Canada, dont Télécommunications Aliant et ses 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 en 1999 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 national de services à large bande et d'accès à Internet de BCE. En vertu de ces conventions, Télécommunications Aliant fournit 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. Télécommunications Aliant obtient l'accès à la propriété intellectuelle de Nexxia ainsi qu'à un réseau à large bande national hautement évolué qui lui permet d'offrir un grand nombre de ses applications novatrices.

Tout au long de 1999 et de 2000, Télécommunications Aliant a mené des négociations à l'égard d'autres conventions particulières 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. Parmi celles-ci, une convention de services de soutien à l'exécution avec Bell Canada relativement à la prestation de services auparavant fournis par Stentor, une convention révisée pour le 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 de Télécommunications Aliant.

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.

### Immobilisations

Les biens corporels 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 2000, la valeur brute des immobilisations totalisait environ 4,7 milliards de dollars et leur valeur comptable nette atteignait à peu près 2,1 milliards de dollars. Les bâtiments de Télécommunications Aliant ainsi que ses autres installations, matériel et équipement sont dispersés au Canada atlantique.

### Recherche et développement

En 2000, le groupe des télécommunications a consacré environ 2,5 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

Télécommunications Aliant a adopté un programme de protection de l'environnement axé sur un mode d'exploitation commerciale qui protège la population et son environnement. Les coûts de ces programmes de protection de l'environnement sont inclus dans le programme de dépenses en immobilisations de la Société, et il ne devrait pas avoir d'incidence importante sur les bénéfices d'exercices ultérieurs. Par ailleurs, la direction n'est au courant d'aucun problème environnemental constituant une menace sérieuse pour les bénéfices ou la situation financière futurs de la Société.

## Relations avec les employés

Au 31 décembre 2000, le groupe des télécommunications comptait 6 692 employés (6 945 en 1999).

Environ 60 % des employés du secteur des télécommunications sont régis par des conventions collectives :

À l'Île-du-Prince-Édouard, des conventions collectives ont été conclues avec des syndicats locaux qui représentent les employés de bureau, les opérateurs, les travailleurs de métiers et les cadres de premier niveau. Les conventions avec le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier («SCEP») représentant les opérateurs, les employés de bureau et les travailleurs de métiers de l'Île-du-Prince-Édouard viennent à échéance le 5 janvier 2002. La convention conclue avec les cadres de premier niveau, qui est venue à échéance le 1<sup>er</sup> janvier 2000, fait toujours l'objet de négociations. Le processus de conciliation a pris fin et les pourparlers sont actuellement au point mort.

En Nouvelle-Écosse, des conventions collectives ont été conclues avec le Syndicat des travailleurs en communication et techniciens de l'Atlantique représentant les travailleurs de métiers, les employés de bureau et les opérateurs. Ces conventions viennent à échéance le 31 décembre 2001.

Au Nouveau-Brunswick, des conventions collectives, venant à échéance le 29 mars 2003, ont été conclues avec la section locale du SCEP représentant les opérateurs et les techniciens. Au cours de 2000, le SCEP a mené une campagne de recrutement auprès des employés de soutien pour ensuite déposer une demande auprès du Conseil canadien des relations industrielles («CCRI») en vue de représenter ces employés. Le CCRI n'a pas encore rendu sa décision.

À Terre-Neuve, une convention collective a été conclue avec la section locale du SCEP qui représente des opérateurs, les employés de bureau et les travailleurs de métiers. Cette convention vient à échéance le 31 décembre 2001.

En octobre 2000, Télécommunications Aliant a déposé auprès du CCRI une demande de statut d'employeur unique et de révision de la structure de l'unité de négociation. Cette demande soutient qu'une unité de négociation unique et une seule convention collective

constituent la meilleure structure pour l'avenir. Cette demande est pendante devant le Conseil.

Un total de 513 employés ont accepté un programme de départ volontaire à la retraite anticipée offert en novembre 1999. Au cours de 2000, 482 employés ont ainsi quitté l'organisation, les autres devant quitter au début de 2001.

## **TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION**

Le secteur des technologies de l'information d'Aliant est exploité par Technologies de l'information Aliant Inc. («TI Aliant») détenue à 100 %. TI Aliant a été constituée le 4 août 1999 à titre de société de portefeuille pour les participations d'Aliant dans Technologie de l'information MITI Inc. («MITI») et Xwave Solutions Inc. («xwave»).

### Développement de l'entreprise

MITI a été acquise en avril 1998 par Bruncor et elle a fusionné avec Datacor/ISM Information Systems Management Atlantic Corp («Datacor») 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 NEL, à savoir NewTel Information Solutions Limited, Paragon Information Systems Inc., Minerva Technology Inc. et 10735 Newfoundland Limited (une société de portefeuille pour une filiale américaine en propriété exclusive, Minerva Technology, Inc., maintenant Xwave Solutions Corp.), et la division des technologies de l'information de MTT.

Au cours de 1999, TI Aliant a étendu ses activités du secteur des technologies de l'information par une série d'acquisitions. En février, MITI a acquis le secteur des technologies de l'information de Keltic Technologies Group Inc., 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. En avril 1999, xwave a acquis Software Kinetics Ltd., ajoutant du même coup 270 employés à Halifax et à Ottawa.

Au cours de 2000, TI Aliant a consolidé et simplifié sa structure. TI Aliant a acquis les participations minoritaires dans xwave et MITI qui étaient détenues par des parties sans lien de dépendance. Le 31 août, dans le but de préciser et d'imposer sa marque au sein du marché, MITI et xwave ont fusionné, les activités étant depuis exploitées sous le nom de xwave.

Au début de 2000, Télécommunications Aliant a muté 165 employés du secteur des technologies de l'information à xwave. Le 31 janvier 2000, xwave a acquis Prior Data Sciences Ltd., ajoutant à son effectif plus de 250 spécialistes des systèmes et techniciens de programmation et des bureaux à Ottawa, Toronto, Montréal et Halifax. En juillet, xwave a ensuite acquis les activités de MCW Business Systems Ltd., entreprise d'exécution de produits de technologies de l'information établie à Toronto. Au cours de l'automne 2000, xwave a constitué une filiale à Dublin, en Irlande, exploitée sous le nom

de Xwave Solutions (Ireland) Inc. En décembre 2000, xwave a acquis une participation de 75 % dans Central Computer Associates, faisant affaire sous le nom de TechKnowledge Inc., fournisseur de services de réseau, de services d'intégration de systèmes et de matériel établi dans le Maine.

xwave est une entreprise de consultation et d'exécution en matière de technologies de l'information («TI») dont la présence est établie à l'échelle nationale et qui s'implante de plus en plus aux États-Unis et en Europe. xwave compte plus de 2 300 professionnels et se situe, au Canada, au second rang des entreprises de services de technologies de l'information appartenant à des intérêts canadiens en termes de produits d'exploitation bruts. xwave a des bureaux partout au Canada atlantique, à Montréal, Ottawa, Toronto, Calgary, Edmonton, Dallas, au Texas, et Dublin, en Irlande.

### Résultats sectoriels

TI Aliant a enregistré des produits de 331,4 millions de dollars, un bénéfice net de 13,5 millions de dollars et un actif totalisant 229,2 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2000. Le tableau suivant présente le sommaire des résultats d'exploitation des TI pour 2000 et pour 1999.

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

	<b>2000</b>	<b>1999</b>	<b>Variation (%)</b>
Produits d'exploitation	331 385 \$	252 642 \$	31,2
Bénéfice d'exploitation	27 769	23 646	17,4
Bénéfice net	13 476	11 451	17,7

Le tableau suivant présente la ventilation des produits tirés des TI selon qu'ils proviennent des clients externes, des autres secteurs d'activité d'Aliant ou de l'actionnaire contrôlant d'Aliant, Bell Canada :

<b>Produits des TI</b> <i>(en milliers de dollars)</i>	<b>2000</b>	<b>1999</b>
Produits – clients externes	195 602 \$	182 240 \$
Produits – autres secteurs d'Aliant	135 783	70 402
Produits – Bell Canada et BCE	—	—
	331 385 \$	252 642 \$

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 2000» intégré par renvoi aux présentes.

### Recherche et développement

Les dépenses en recherche et développement du secteur des technologies de l'information ont totalisées environ 2,5 millions de dollars en 2000.

### Relations avec les employés

Au 31 décembre 2000, TI Aliant et ses filiales employaient 2 365 personnes, une hausse de 40,2 % par rapport aux 1 697 employés à la fin de 1999. Ces employés ne sont pas syndiqués.

## **COMMUNICATIONS À DISTANCE**

Le secteur des communications à distance d'Aliant est exploité grâce à sa participation dans Stratos. Au cours de l'exercice 2000, la participation d'Aliant dans Stratos est passée d'environ 65 % à 62 % en raison d'options exercées par des actionnaires minoritaires de Stratos et de l'émission d'actions de Stratos en avril, émission à laquelle Aliant a pris part à 60,75 % (ce qui constitue donc sa participation diluée). Aliant, par l'entremise de NEL, s'est assurée pour la première fois une position de contrôle à l'égard de Stratos en septembre 1998.

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 à gros volume œuvrant dans divers secteurs d'activité.

En août 1998, Stratos a acquis MarineSat Communications Network, Inc. («MCN») située à Jupiter, en Floride. 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 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. Dans le cadre de cette acquisition, le gouvernement fédéral canadien a désigné SWI à titre de signataire canadien aux fins d'Inmarsat en remplacement de Téléglobe Canada.

En octobre 1998, Stratos a acquis les activités de satellite mobile maritime d'AMSC. L'actif acquis comprend les 3 300 terminaux maritimes de satellites marins («MSAT») 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 l'AMSC.

Le 18 novembre 1998, Stratos a acquis Nova-Net Communications, Inc. («Nova-Net»). Nova-Net est un fournisseur spécialisé de réseaux de communications de données qui utilise la technologie des microstations terriennes («VSAT»).

Le 13 mars 2000, Stratos a conclu avec Rig Telephones, Inc., société de la Louisiane faisant affaire sous le nom de Datacom («Datacom») une convention définitive visant l'acquisition de l'actif de Datacom. La clôture de l'opération a eu lieu en octobre 2000, Stratos versant 44,25 millions de dollars américains. Située à Lafayette, en Louisiane, Datacom utilise un système à micro-ondes numérique situé dans le golfe du Mexique pour offrir des solutions de communications voix et données, y compris l'accès Internet et de connectivité aux réseaux, à plus de 500 clients. Datacom est également une entreprise autorisée de services locaux concurrentiels en Louisiane et au Texas.

Le 7 avril 2000, Stratos a conclu l'acquisition de la filiale des télécommunications de Shell Offshore Inc., Shell Offshore Services Company («SOSCo») pour la somme de 76,2 millions de dollars américains. 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 de télécommunications conventionnels et au large des côtes.

Le 31 juillet 2000, Stratos a conclu l'acquisition de l'actif de Seven Seas Communications Inc. («Seven Seas»). Seven Seas est le plus important fournisseur sous-traitant de solutions de communications par satellite mondiales et régionales aux clients des Amériques. Seven Seas offre une gamme complète de produits, dont Inmarsat, MSAT et Globalstar, ainsi que des services à valeur ajoutée et des services de soutien à la clientèle. Seven Seas a établi une position de chef de file dans des segments de marché clés et segments maritimes verticaux, dont ceux des ressources naturelles, de la pêche commerciale et de la voile.

Le 31 décembre 2000, Stratos a parachevé l'acquisition de la division aéronautique et maritime de British Telecommunications plc («BT A&M») pour une somme de 157 millions de livres. BT A&M offre une gamme complète de solutions Inmarsat, VSAT et terriennes à des clients du monde entier et dans divers secteurs dont le secteur maritime,

le pétrole et le gaz, le secteur bancaire et l'aéronautique. Elle exploite quatre téléports, dont deux stations terriennes, situées dans le Sud-Ouest de l'Angleterre et en Nouvelle-Zélande, qui fournissent des services Inmarsat à l'échelle internationale. Cette acquisition a hissé Stratos au deuxième rang mondial des fournisseurs Inmarsat, lui a assuré une présence solide au sein du marché du pétrole et du gaz en Mer du Nord et a renforcé sa capacité à desservir des clients en Europe, au Moyen-Orient, en Asie et en Afrique.

### Produits et services

Stratos est un prestataire de solutions de communications à distance intégré 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 offre des services satellite Inmarsat, MSAT, VSAT, bande C, micro-ondes, Iridium et Globalstar. 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. Stratos tire des produits de la vente de temps d'antenne, de matériel destiné aux utilisateurs finals et de logiciels et matériel informatique spécialisés destinés à répondre aux besoins de ses clients en matière de communications d'exploitation. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2000, les ventes aux États-Unis ont représenté environ 64 % du total des produits (63 % en 1999).

La stratégie générale de Statos est d'offrir les solutions multitechnologies qui répondent le mieux aux besoins individuels de ses clients. Elle a utilisé des solutions sur satellite pour répondre aux besoins de ses clients, et depuis les acquisitions de SOSCo et de Datacom, Stratos offre des services de technologies ne faisant pas appel aux satellites.

### Résultats sectoriels

Le secteur des communications à distance d'Aliant a affiché des produits de 177,5 millions de dollars, une perte nette imputable aux actions ordinaires de 14,5 millions de dollars et un actif totalisant 795,2 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2000. Le tableau suivant présente un sommaire des résultats d'exploitation du secteur des communications à distance pour 2000 et 1999.

**Résultats d'exploitation du secteur des communications à distance** (*en milliers de dollars*)

	<b>2000</b>	<b>1999<sup>1)</sup></b>	<b>Variation (%)</b>
Produits d'exploitation	177 501 \$	140 122 \$	26,7
Bénéfice d'exploitation	(7 926)	3 309	—
Bénéfice net (avant participation minoritaire)	(22 748)	(6 838)	(232,7)
Bénéfice net imputable aux actions ordinaires d'Aliant	(14 470)	(4 291)	(237,2)

1) Les résultats pour 1999 ont été retraités pour tenir compte d'un certain nombre de rajustements liés aux rajustements de facturation, aux règlements avec des clients, à des produits non réalisés en vertu de contrats, à des radiations de mauvaises créances d'entreprises acquises et aux comptes clients, à des réductions de valeur de stocks, aux taxes d'accise et à des charges spéciales uniques relatives à des indemnités de départ, à des litiges et à la radiation de charges reportées.

Aucun produit de Stratos n'a été tiré d'autres secteurs d'Aliant en 2000 et 1999, bien qu'en 2000, des produits d'exploitation de 0,4 million de dollars étaient attribuables à Téléglobe Canada qui est désormais une filiale contrôlée de BCE.

Pour une analyse exhaustive des résultats d'exploitation du secteur des communications à distance, veuillez consulter le document intitulé «Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 2000» intégré par renvoi aux présentes.

### Réglementation

#### *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 d'Inmarsat en août 1998, le cadre réglementaire régissant la prestation des services mobiles et fixes 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 et fixes 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 et fixes 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<sup>er</sup> 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<sup>er</sup> 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 du service terrestre («LES») 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<sup>er</sup> 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 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*. Le 3 février 2000, le CRTC a avisé Stratos qu'il avait décidé de s'abstenir conditionnellement de réglementer les services mobiles par satellite Inmarsat constituant des services téléphoniques mobiles publics commutés et de s'abstenir inconditionnellement à l'égard d'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. SWI détient une licence de télécommunication internationale de classe A que le CRTC lui a délivrée le 1<sup>er</sup> janvier 1999 et renouvelée le 22 novembre 2000.

SWI est aussi touchée par cette même décision du CRTC du mois de novembre 2000 en ce qui a trait aux modifications du régime de contribution traitées précédemment à la section «Télécommunications – Réglementation». Le 2 juin 2000, le CRTC a, dans une lettre d'avis, informé SWI qu'en raison de ses configurations de l'écoulement du trafic, elle n'était pas tenue de verser une contribution en vertu du mécanisme de perception par minute en place. Or, en vertu du nouveau régime qui entre en vigueur en 2001, une contribution sera désormais payée par *tous* les fournisseurs de services de télécommunications en fonction d'un pourcentage de leurs revenus provenant des services de télécommunication canadiens (RSTC) totaux. Les RSTC sont établis pour l'ensemble des sociétés *apparentées* en exploitation au Canada. Par conséquent, les RSTC pour Télécommunications Aliant et SWI seront additionnés, et SWI ne pourra pas se prévaloir du seuil de 10 millions de dollars aux fins de l'exemption au titre de l'obligation de verser une contribution. Cette obligation supplémentaire de versement d'une contribution n'aura pas d'incidence importante sur les bénéfices d'Aliant.

#### *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, ses stations TT&C Inmarsat et ses stations de poursuite, de télémétrie et de commande, 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 et renouvelable chaque année relativement à ses services mobiles par satellite Inmarsat au Canada. 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 rajustés provenant de ses services mobiles par satellite, d'après la moyenne des cinq premières années de la durée de la licence.

#### *PRIVATISATION D'INMARSAT*

Avec l'acquisition de l'actif de Téléglobe, Industrie Canada a désigné SWI signataire canadien aux fins d'Inmarsat en remplacement de Téléglobe Canada. Inmarsat était alors un consortium international comptant plus de 80 pays membres et assurant des services mobiles par satellite mondiaux. Chaque pays membre d'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 d'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 (connue sous le nom d'Inmarsat Ltd.), et son actif et son exploitation commerciale ont été transférés à Inmarsat Ltd. Un organisme intergouvernemental continue de superviser Inmarsat Ltd. 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 d'Inmarsat, dont SWI, ont reçu un nombre d'actions d'Inmarsat Ventures Ltd., société de portefeuille d'Inmarsat Ltd., proportionnel à leurs actions d'investissement antérieures dans Inmarsat.

L'accès à la composante spatiale d'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 Inmarsat Ltd. 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 d'Inmarsat Ltd. 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.

#### *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»).

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. En vertu de cette loi, la plupart des sociétés américaines qui fournissent au public des services de télécommunications inter-États doivent verser un

pourcentage 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.

La Loi ORBIT énonce des critères d'octroi de licences pour la prestation de services Inmarsat. Dans le cadre des 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) et d'exploiter des stations terriennes à cet effet, la FCC doit décider si la privatisation d'Inmarsat et de toute entité qui lui succède a été accomplie d'une manière qui n'entrave pas la concurrence sur le marché des États-Unis, ce qui ne sera le cas que si la privatisation respecte certains critères énoncés dans la Loi ORBIT. De plus, selon la Loi ORBIT, la FCC doit imposer des conditions ou refuser ces demandes de pouvoir fournir des services «non essentiels» – et imposer des conditions à des autorisations antérieures à fournir de tels services ou les révoquer– si elle juge que la concurrence sera entravée aux États-Unis ou que la demande n'est pas, pour un autre motif, dans l'intérêt public. En vertu de la même Loi, la FCC doit aussi interpréter les exigences de la Loi de façon compatible avec les obligations et engagements pour les services par satellites contractés par les États-Unis en vertu du quatrième protocole de l'Accord général sur le commerce des services selon lequel les États-Unis doivent permettre plein accès au marché et réserver le traitement national à tous les services par satellite, y compris les services mobiles de données, offerts par des fournisseurs comme Inmarsat qui détiennent une licence dans des pays membres de l'OMC. La FCC n'a pas encore rendu de décision en vertu de la Loi ORBIT. D'ici là, il est improbable que la FCC procède à l'émission de licences permanentes à l'égard de stations terriennes communiquant avec des satellites Inmarsat. La FCC continue d'émettre des autorisations spéciales provisoires («ASP») aux exploitants de stations terriennes Inmarsat aux États-Unis. La dernière ASP de 180 jours émise en faveur de Stratos par la FCC remonte au 2 octobre 2000. Par ailleurs, la FCC de même que la *National Telecommunications and Information Administration* (division du ministère du Commerce) ont sollicité des commentaires sur les progrès réalisés dans la privatisation d'Inmarsat. La période de soumission des commentaires a pris fin, mais les résultats préliminaires devraient prendre un certain temps. À ce stade-ci, il est impossible de prévoir l'incidence éventuelle de l'issue de ces procédures sur Stratos.

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. Stratos est une entreprise dominante pour la voie États-Unis-Canada.

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.

### 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 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. Depuis l'acquisition de BT A&M, Stratos est passée au second rang mondial des fournisseurs de services 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 ou 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).

#### *Micro-ondes*

Sur le marché des services micro-ondes, on trouve cinq fournisseurs de communications importants dans le golfe du Mexique : Datacom (acquise en 2000), SOLA, CapRock, PetroCom et Coastel. Ces sociétés fournissent des services de communications dans le golfe du Mexique depuis bon nombre d'années et jouissent d'une notoriété importante dans le secteur du pétrole et du gaz.

De plus, Stratos pourrait faire face à la concurrence de technologies existantes (comme les services cellulaires) ou d'éventuelles nouvelles technologies. 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 Communications Inc. («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 bénéficié, de septembre 1997 à avril 1999 (moment de la privatisation d'Inmarsat), d'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 et WorldCom, Inc. («WorldCom», 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. Lorsque Stratos a acquis IDB Mobile dans le cadre des opérations de 1996 et 1997, elle a convenu d'indemniser Téléglobe et MCI WorldCom, Inc. pour les obligations auxquelles elles pourraient faire face dans le cadre de ces procédures. Le 30 avril 1998, la cour de district a accueilli la requête en rejet d'action d'IDB Mobile, jugeant qu'IDB Mobile n'avait aucune obligation contractuelle d'acheter à COMSAT la composante spatiale aux fins du service Inmarsat A. COMSAT a interjeté un certain nombre d'appels auprès des tribunaux américains, appels qui ont tous été rejetés.

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 requête pour jugement déclaratoire affirmant que l'accès concurrentiel est 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. La FCC n'a encore rendu aucune décision sur cette requête. Au cours de 1999 et 2000, COMSAT a déposé auprès de la FCC des plaintes contre IDB Mobile et Stratos USA. Ces plaintes ont été rejetées, mais COMSAT a porté ces décisions en appel devant la Cour fédérale ou a demandé d'autres examens par la FCC, procédures qui restent toutes pendantes. Dans toutes les procédures intentées par COMSAT, celle-ci soutient qu'IDB Mobile lui devait environ 20 millions de dollars US en date du 1<sup>er</sup> octobre 1999, plus les intérêts courus. 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, ce qui aurait de graves conséquences pour Stratos et ses activités.

#### *SAIT contre SWI et IDB Mobile*

SAIT a déposé une demande d'arbitrage international réclamant environ 8 millions de dollars US à SWI et IDB Mobile au motif de manquement à un contrat de sous-participation en vertu duquel SAIT avait une participation de un tiers dans une participation dans la coentreprise Luarentides antérieurement détenue par IDB Mobile puis cédée à SWI. En décembre 2000, l'arbitre a rendu une sentence rejetant les arguments de SAIT, mais échafaudant une nouvelle théorie selon laquelle SWI et IDB ont contrevenu au contrat de sous-participation. L'arbitre a demandé à Stratos de soumettre des données pour l'étape de l'établissement des dommages-intérêts.

#### *COMSAT contre IDB Mobile, Téléglobe et WorldCom*

COMSAT a intenté une poursuite devant la cour de district fédérale réclamant au moins 2,5 millions de dollars US en dommages-intérêts à la suite d'un prétendu manquement contractuel découlant de la décision d'IDB Mobile de fournir à partir des États-Unis des services Inmarsat B et M par l'entremise d'un autre signataire que COMSAT. Cette poursuite est similaire à celle décrite précédemment à l'égard des services Inmarsat A. Téléglobe et WorldCom avaient garanti l'exécution d'IDM Mobile aux termes du contrat. Stratos indemnise Téléglobe et WorldCom. IDB Mobile a déposé une requête pour jugement sommaire.

#### Immobilisations

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

## Employés

Stratos employait 528 personnes au 31 décembre 2000, comparativement à 253 au 31 décembre 1999. Seuls les employés de ses installations de Niles Canyon sont syndiqués.

## **ACTIVITÉS EN ÉMERGENCE**

Le secteur des activités en émergence est un groupe de sociétés appartenant à la filiale en propriété exclusive Horizons Aliant Inc. («Horizons Aliant»). Les principales activités de ce groupe se font par l'entremise d'Innovatia Inc. («Innovatia»), Prexar LLC («Prexar») et AMI Offshore Inc. («AMI»). Innovatia se consacre à la recherche et au développement en matière de services Internet pour les réseaux à large bande. Innovatia conçoit, développe et vend des applications aux fournisseurs de services du monde entier. Horizons Aliant détient une participation de 87,2 % dans Prexar, fournisseur de services Internet aux États du Nord de la Nouvelle-Angleterre établi à Bangor, Maine. AMI appartient à 57,4 % à Horizons Aliant. Le secteur des activités en émergence comporte aussi un certain nombre de portefeuilles et de placements stratégiques dans le secteur de l'Internet et du commerce électronique, dont des participations minoritaires dans iMagicTV Inc. («iMagic TV»), Exigen Ltd., Voice Mobility International Inc. et InfoInterActive Inc.

## Développement général de l'entreprise

Innovatia était auparavant NBTel Mondiale Inc., mais en mai 2000, sa dénomination sociale a été changée, et son rôle élargi par la consolidation de la propriété intellectuelle réparties jusque là dans diverses sociétés Aliant.

En novembre 1999, AMI a acquis K&D Industries Ltd., distributeur de matériel de télécommunications et de matériel. Cette opération a étendu 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 et Tubecraft Atlantic Limited, toutes deux établies à St. John's. 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 réalisée 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, Aliant Internet LLC («AliantNet») a été constituée et a acquis, en décembre 1999, AcadiaNet, fournisseur de services Internet comptant 6 000 clients et établi à Ellsworth, dans l'État du Maine. En mars 2000, la dénomination sociale d'AliantNet a été changée pour Prexar et sa clientèle est passée à 27 000 à la fin de 2000, grâce à quatre acquisitions dans le Maine et le New Hampshire.

### Résultats sectoriels

Le secteur des activités en émergence a enregistré des produits d'exploitation de 149,3 millions de dollars, un bénéfice net de 31,0 millions de dollars et un actif totalisant 163,9 millions de dollars pour l'exercice terminé le 31 décembre 2000. Le tableau suivant présente un sommaire des résultats d'exploitation du secteur des activités en émergence pour 2000 et 1999.

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

	<b>2000</b>	<b>1999</b>	<b>Variation (%)</b>
Produits d'exploitation	149 324 \$	61 038 \$	144,6
Bénéfice d'exploitation	27 627	(3 501)	—
Bénéfice net avant participation minoritaire	30 980	(1 508)	—
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires d'Aliant	30 810	2 654	—

Pour une analyse exhaustive des résultats d'exploitation, veuillez consulter le document intitulé «Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 2000» intégré aux présentes par renvoi.

Le tableau suivant présente la ventilation des produits tirés des activités en émergence selon qu'ils proviennent des clients externes, des autres secteurs d'activité d'Aliant ou de l'actionnaire contrôlant d'Aliant, Bell Canada :

<b>Produits d'exploitation du secteur des activités en émergence</b> <i>(en milliers de dollars)</i>	<b>2000</b>	<b>1999</b>
Produits – clients externes	125 094 \$	56 502 \$
Produits – autres secteurs d'Aliant	24 230	4 536
Produits – Bell Canada et BCE	—	—
	149 324 \$	61 038 \$

### Produits et services

Prexar offre des services améliorés d'accès commuté à haute vitesse, tels que l'hébergement sur le Web, aux consommateurs et aux petites et moyennes entreprises du Maine et du New Hampshire.

AMI offre des services de traitement et services techniques de contrôle des systèmes, ainsi que des solutions de gestion de la logistique et de la chaîne d'approvisionnement et des solutions de fabrication en sous-traitance à divers secteurs, dont celui du pétrole et du gaz au large des côtes.

Innovatia est organisée en quatre divisions qui fournissent principalement, à l'échelle mondiale, les produits et services suivants :

### *PolyLABO<sup>MC</sup>*

Le *PolyLABO* est un environnement de recherche et développement en matière de produits et services qui englobe l'accès aux clients réels, aux employés, aux partenaires et aux centres de développement.

### *Apprentissage interactif*

Cette division développe et livre des solutions d'«apprentissage électronique» adaptées aux entreprises reposant sur la technologie et à leurs clients. Cette division a actuellement un contrat d'une durée de 5 ans et d'une valeur de 175 millions de dollars avec Nortel Networks.

### *Télévision interactive*

Cette division développe des applications logicielles et services connexes sur protocole Internet («IP») qui ouvrent la voie à des applications à large bande et un contenu interactifs pour la télévision et l'ordinateur personnel. Son principal produit est *Genium*, solution de portail IP convergent qui permet aux fournisseurs de services d'accroître la vitesse d'accès au marché tout en livrant à leurs clients un service de télévision interactive supérieur. *Genium* intègre des sites vidéos et radios sur demande sur le Web «accordés pour large bande», la télévision sur ondes hertziennes, l'Internet, les services téléphoniques, des applications interactives et des outils de gestion du contenu faisant appel à une seule interface pour la télévision ou l'ordinateur personnel.

### *eWorld Solutions*

Cette division développe des outils facilitant de manière exceptionnelle le «commerce électronique» et offre des services d'amélioration de la production aux gouvernements et au marché des petites et moyennes entreprises. Son produit phare, *NterWeb*, est une plateforme Web facilitant les solutions en ligne du gouvernement, telle l'immatriculation des véhicules sur des canaux multiples (téléphone à boutons, téléphone à écran, ordinateur personnel et Internet).

### Recherche et développement

En 2000, le groupe des activités en émergence a consacré environ 2,0 millions de dollars à la recherche et au développement.

## Employés

Au 31 décembre 2000, le secteur des activités en émergence comptait 865 employés (474 employés en 1999).

## **RUBRIQUE 5 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES**

### **SOMMAIRE DE TROIS EXERCICES<sup>1)</sup>**

Aux 31 décembre (en milliers de dollars, sauf les données par action)			
	<b>2000</b>	<b>1999</b>	<b>1998</b>
Total des produits d'exploitation	2 274 180 \$	2 030 705 \$	1 723 772 \$
Total des charges d'exploitation	1 777 623	1 661 695	1 313 135
Frais de restructuration	—	78 000	—
Autres produits	21 282	19 652	10 875
Intérêts débiteurs	124 387	120 638	108 036
Impôts sur les bénéfices	183 890	133 929	140 793
Part du bénéfice net revenant aux actionnaires sans contrôle	(7 559)	(5 975)	974
Bénéfice net	217 121	140 070	171 709
Total de l'actif	3 724 004	2 880 459	2 676 991
Dette à long terme (y compris la tranche de la dette échéant à moins d'un an)	1 568 271	1 187 573	1 107 546
Capitaux propres	1 343 403	1 096 228	1 041 616
Part des actionnaires sans contrôle	82 486	29 718	36 882
Bénéfice par action ordinaire moyenne	1,65	1,11	1,36
Bénéfice par action, exclusion faite des frais de restructuration	1,65	1,44	1,36
Dividendes déclarés par action ordinaire	0,90	0,83	0,75

## Note afférente au sommaire de trois exercices

- 1) Certaines informations relatives à 1999 ont été retraitées pour les rendre conformes à la présentation adoptée en 2000. Le regroupement de 1999 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 remplacées. Par conséquent, les résultats de 1998 n'ont pas été retraités pour les rendre conformes à la présentation adoptée en 2000.

### **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 6 ANALYSE PAR LA DIRECTION**

Le document de la Société intitulé «Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 2000» est intégré par renvoi aux présentes.

### **RUBRIQUE 7 MARCHÉ DES TITRES DE LA SOCIÉTÉ**

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

### **RUBRIQUE 8 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 nombre et le pourcentage d'actions ordinaire dont les administrateurs et membres de la haute direction sont propriétaires véritables ou sur lesquelles ils exercent une emprise sont présentés dans l'avis de convocation à l'assemblée annuelle des actionnaires et circulaire d'information intégré aux présentes par renvoi. La Société a un Comité de vérification, un Comité de la régie d'entreprise, un Comité d'investissement du régime de retraite à prestations déterminées, un Comité des ressources humaines et de rémunération et un Comité d'investissement dont les membres sont indiqués ci-dessous.

<b><u>Nom/ Administrateur depuis</u></b>	<b><u>Lieu de résidence</u></b>	<b><u>Poste principal</u></b>
Miller H. Ayre <sup>1,2</sup> Le 22 avril 1999	St. John's (Terre-Neuve)	Éditeur, The Telegram (édition)
J. Charles Caty <sup>3,4</sup> Le 22 avril 1999	Oakville (Ontario)	Administrateur d'entreprise
Lino J. Celeste <sup>1,2,3,4,5</sup> Le 22 avril 1999	Saint John (Nouveau-Brunswick)	Président du conseil de la Société
Robert P. Dexter, c.r. <sup>1,2</sup> 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 <sup>3</sup> Le 22 avril 1999	Halifax (Nouvelle-Écosse)	Administrateur d'entreprise
Albert E. P. Hickman <sup>3</sup> 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 <sup>1,5</sup> Le 22 avril 1999	Rothesay (Nouveau- Brunswick)	Administrateur d'entreprise
Randall J. Reynolds <sup>2,4</sup> Le 22 avril 1999	Thornhill (Ontario)	Président, Bell Nexxia (télécommunications)
Alan K. Scales, c.r. <sup>2</sup> Le 22 avril 1999	Charlottetown (Île-du- Prince-Édouard)	Associé de Stewart McKelvey Stirling Scales (avocats)
John Sheridan <sup>1,3</sup> Le 23 juin 1999	Toronto (Ontario)	Président, Bell Canada (télécommunications)
Donald C. R. Sobey <sup>4</sup> Le 22 avril 1999	Trenton (Nouvelle-Écosse)	Président du conseil, Empire Company Limited (société de portefeuille)

<b><u>Nom/ Administrateur depuis</u></b>	<b><u>Lieu de résidence</u></b>	<b><u>Poste principal</u></b>
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. <sup>4</sup> Le 22 avril 1999	St. John's (Terre-Neuve)	Associé de White Ottenheimer & Baker (avocats)

- 1 Membre du Comité de vérification
- 2 Membre du Comité de la régie d'entreprise
- 3 Membre du Comité des ressources humaines et de rémunération
- 4 Membre du Comité d'investissement
- 5 Membre du Comité d'investissement du régime de retraite à prestations déterminées

Tous les administrateurs ont occupé le poste principal indiqué, ou le même poste principal au sein de l'une des sociétés fusionnées, au cours des 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 Nexxia. 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. Sheridan est président de Bell Canada, avant quoi il a été vice-président du Conseil – groupes Marchés de Bell Canada. Auparavant, il a été président de Bell Canada (Ontario) après avoir occupé divers postes de haut dirigeant au sein de la famille Bell Canada.

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 dirigeants d'Aliant :

<b><u>Nom</u></b>	<b><u>Lieu de résidence</u></b>	<b><u>Poste</u></b>
Lino J. Celeste	Saint John (Nouveau-Brunswick)	Président du conseil
Stephen G. Wetmore	St. John's (Terre-Neuve)	Président et chef de la direction
Jay Forbes	Saint-John (Nouveau-Brunswick)	Vice-président à la direction et chef des finances
Gerald L. Pond	Rothesay (Nouveau-Brunswick)	Vice-président à la direction et président, télécommunications et activités en émergence
Barrie H. Black	Rothesay (Nouveau-Brunswick)	Vice-président, chef du contentieux et secrétaire
G. Reid Parker	Quispamsis (Nouveau-Brunswick)	Trésorier
Manon Losier	Quispamsis (Nouveau-Brunswick)	Secrétaire adjointe

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.

Avant sa nomination à titre de vice-président principal et chef des finances, M. Forbes était chef des finances de Oxford Properties Group, avant quoi il était vice-président principal et chef des finances de Nova Scotia Power Holdings Incorporated et vice-président et chef des finances de Nova Scotia Power Incorporated.

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

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

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

Avant sa nomination à titre de secrétaire adjointe, Mme Losier était secrétaire adjointe de Bruncor Inc.

## **RUBRIQUE 9 RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES**

La Société communiquera les renseignements suivants à quiconque en fera la demande au secrétaire, à l'adresse suivante One Brunswick Square, 18<sup>th</sup> 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 2000 et 1999.