



ALIAN T INC.

NOTICE ANNUELLE 2003 - FRANÇAIS

Le 13 avril 2004

TABLE DES MATIÈRES

RUBRIQUE 1 : MISE EN GARDE	3
RUBRIQUE 2 : STRUCTURE DE L'ENTREPRISE	3
DÉNOMINATION SOCIALE ET CONSTITUTION.....	3
LIENS INTERSOCIÉTÉS.....	3
RUBRIQUE 3 : DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ	4
HISTORIQUE DES TROIS DERNIERS EXERCICES.....	4
<i>Aperçu.....</i>	4
<i>Principaux secteurs d'activité.....</i>	4
<i>Acquisitions et cessions importantes.....</i>	4
<i>Perspectives pour 2004</i>	5
<i>Relations avec BCE Inc. et Bell Canada</i>	5
RUBRIQUE 4 : DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ.....	7
ACTIVITÉS D'ALIAANT	7
<i>Produits et services.....</i>	7
<i>Employés</i>	8
<i>Marque.....</i>	8
TÉLÉCOMMUNICATIONS	8
<i>Réorganisation</i>	8
<i>Produits et services.....</i>	9
<i>Concurrence.....</i>	11
<i>Cycles</i>	13
<i>Politique environnementale.....</i>	13
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION.....	13
<i>Réorganisation</i>	14
<i>Produits et services.....</i>	14
<i>Concurrence.....</i>	14
<i>Cycles</i>	15
<i>Modifications aux contrats</i>	15
FACTEURS DE RISQUE.....	15
RUBRIQUE 5 : POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES	19
RUBRIQUE 6: DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL	19
DESCRIPTION GÉNÉRALE DE LA STRUCTURE DU CAPITAL	19

CONTRAINTES.....	21
NOTES	21
RUBRIQUE 7 : MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	22
VARIATION DU COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS.....	22
RUBRIQUE 8 : ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	23
NOM, ADRESSE, POSTE ET TITRES DÉTENUS	23
<i>Administrateurs</i>	23
<i>Dirigeants</i>	25
RUBRIQUE 9 : LITIGES.....	26
RUBRIQUE 10 : CONTRATS IMPORTANTS.....	27
RUBRIQUE 11 : RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES	28
RUBRIQUE 12 : INFORMATION PROSPECTIVE.....	28

RUBRIQUE 1 : MISE EN GARDE

Dans la présente notice annuelle, « nous », « nos » et « Aliant » renvoient à Aliant Inc. (« Aliant ») ou nos secteurs des télécommunications et des technologie de l'information.

Le présent document contient des déclarations et des informations sur des circonstances et des faits futurs éventuels. Ces déclarations et informations prospectives sont assorties d'une réserve en raison des risques et des incertitudes inhérents aux prévisions en général et elles peuvent différer considérablement des résultats réels futurs d'Aliant. Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Facteurs de risque » et « Information prospective » pour obtenir de plus amples renseignements sur les risques et incertitudes inhérents aux prévisions. Sauf indication contraire, nous déclinons toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser l'une ou l'autre de ces déclarations ou informations prospectives, que ce soit par suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement.

RUBRIQUE 2 : STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

DÉNOMINATION SOCIALE ET CONSTITUTION

Aliant Inc. 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. Notre siège social est situé au 69 Belvedere Avenue, Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M1. Aliant a été formée afin de participer à une série d'opérations qui se sont traduites par le regroupement des entreprises auparavant exploitées par Bruncor Inc., Island Telecom Inc., Maritime Telegraph and Telephone Company Limited et NewTel Enterprises Limited (collectivement, les « sociétés en regroupement »). Le regroupement a pris effet le 31 mai 1999.

LIENS INTERSOCIÉTÉS

Le tableau suivant présente nos principales filiales directes et indirectes selon la structure de communication de l'information financière et le principal secteur d'activité au 31 décembre 2003. Le tableau comprend le territoire de constitution ou de prorogation et le pourcentage de titres ou parts sociales avec et sans droit de vote dont Aliant était propriétaire véritable ou sur lesquels elle exerçait par ailleurs un contrôle directement ou indirectement au 31 décembre 2003.

Filiale ou placement	Territoire de constitution ou de prorogation	Pourcentage des titres avec droit de vote détenus directement ou indirectement par Aliant Inc.
Aliant Inc.	Canada	
<u>Télécommunications</u>		
Télécommunications Aliant Inc.	Canada	100,0 %
MT&T Mobility Inc.	Canada	100,0 %
Aliant ActiMedia Inc. (coentreprise)	Canada	87,1 %
Innovatia Inc.	Nouveau-Brunswick	100,0 %
<u>Technologies de l'information</u>		
Xwave Solutions Inc.	Canada	100,0 %
Technologies de l'information Aliant Inc.	Canada	100,0 %

Certaines filiales qui représentent moins de 10 % de notre actif, de nos ventes et de nos produits d'exploitation consolidés et qui, globalement, représentent au plus 20 % des mêmes résultats consolidés, ont été omises dans le tableau ci dessus.

BCE Inc. (« BCE ») est propriétaire direct et indirect d'environ 53,5 % (53,1 % en 2002) de nos actions en circulation, ce qui fait d'Aliant une filiale en propriété majoritaire de BCE.

RUBRIQUE 3 : DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ

HISTORIQUE DES TROIS DERNIERS EXERCICES

Aperçu

À partir de notre secteur d'attache situé dans le Canada atlantique, Aliant offre une vaste gamme de services de communications novateurs et traditionnels, notamment le service téléphonique local et interurbain, le service sans fil, le service Internet, le cybercommerce, des services multimédias interactifs, des services de données et des services de réseaux gérés à plus de deux millions de clients et à plus de 80 000 entreprises. En plus d'être chef de file de l'industrie des télécommunications, Aliant met au point avec succès des solutions de technologies de l'information et des logiciels de gestion des connaissances. Nos 9 000 employés profitent de l'expérience cumulée de plus de 100 ans d'Aliant et collaborent en vue d'offrir choix, commodité, ainsi qu'un service à la clientèle de la plus haute qualité. Aliant est une société TSX 100 (TSX : AIT).

Principaux secteurs d'activité

En 2001 et 2002, Aliant a été active, par l'intermédiaire de nos filiales, dans quatre principaux secteurs d'activité : les télécommunications, principalement par l'intermédiaire de Télécommunications Aliant Inc. (« Télécommunications Aliant »); les technologies de l'information (« TI »), par l'intermédiaire d'Xwave Solutions Inc. (« xwave »); les communications à distance, par l'intermédiaire de notre propriété majoritaire de Stratos Global Corporation (« Stratos »); et les activités en émergence, par l'intermédiaire d'Horizons Aliant Inc. (« Horizons Aliant »).

Depuis le 31 décembre 2003, nous avons deux secteurs d'activités, soit ceux des télécommunications et des technologies de l'information. Ceci découle de notre décision de nous concentrer dans nos principaux secteurs d'activité en nous retirant des secteurs d'activité secondaires.

Acquisitions et cessions importantes

Aliant n'a effectué aucune acquisition importante en 2003.

Cession des activités en émergence et autres entreprises

Le 1^{er} janvier 2003, nous avons mis fin à notre secteur des activités en émergence. À ce moment, nous avons transféré Innovatia du secteur des activités en émergence au secteur des télécommunications à des fins d'exploitation et de divulgation d'information. Les autres éléments composant l'ancien secteur des activités en émergence ont été identifiés comme étant non stratégiques et ont fait l'objet d'un désinvestissement :

- notre participation de 29,3 % dans iMagicTV Inc. a été vendue en avril 2003;
- les éléments d'actif de Prexar LLC ont été vendus en mai 2003; et
- l'actif d'exploitation d'AMI Offshore Inc. (« AMI ») a été vendu en août et décembre 2003.

Au cours de l'exercice, d'autres placements non stratégiques ont été identifiés et ont fait l'objet d'un désinvestissement :

- La participation de 50 % que détenait Télécommunications Aliant dans 3618412 Canada Inc. (« SableCom ») a été vendue en août 2003; et
- Services d'énergie Aliant Inc. a été liquidée en septembre 2003.

L'aliénation de ces éléments d'actif secondaires en 2003 a généré un profit de vente après impôt de 14,5 millions de dollars, qui est comptabilisé dans les résultats afférents aux activités abandonnées.

Communications à distance

La vente de notre participation de 53,2 % dans Stratos Global Corporation (« Stratos »), société dont les actions sont cotées en Bourse (TSX : SGB), a constitué notre principal désinvestissement en 2003. Au cours des deux dernières années, Stratos avait augmenté de façon significative ses activités tout en se taillant une place plus importante sur le marché et en augmentant sa capacité d'exploitation. La société était en excellente position pour poursuivre avec succès son évolution et sa croissance sans le soutien d'Aliant.

Le 6 octobre 2003, nous avons vendu 26 141 024 reçus de souscription par l'intermédiaire d'un syndicat de preneurs fermes mené par RBC Marchés des capitaux au prix de 13,00 \$ le reçu de souscription. Chaque reçu de souscription donnait le droit à son porteur de souscrire une action ordinaire de Stratos, sous réserve de l'obtention de certaines approbations de la Federal Communications Commission des États-Unis et de la remise d'un avis écrit conjoint d'Aliant et du représentant des preneurs fermes confirmant que certaines conditions permettant la libération des fonds bloqués ont été remplies d'une façon qu'ils jugent satisfaisante. L'approbation nécessaire a été obtenue et les conditions relatives à la libération des fonds bloqués ont été remplies en décembre 2003. Le produit brut total tiré du placement s'établissait à 339,8 millions de dollars et un profit sur la vente après impôt de 90,1 millions de dollars était inclus dans les résultats afférents aux activités abandonnées.

Technologies de l'information

Le 24 janvier 2003, nous avons annoncé notre intention de trouver un acheteur pour notre secteur des technologies de l'information, xwave. Nous avons discuté avec plusieurs acheteurs potentiels, mais aucun n'était en mesure de remplir toutes nos conditions et de devenir l'associé que nous voulions. Tel que nous l'avons annoncé le 19 juin 2003, nous avons conclu qu'il était plus avantageux pour nos clients, employés et actionnaires de garder xwave et de la restructurer.

Perspectives pour 2004

En 2004, nous continuerons de nous concentrer sur l'excellence opérationnelle. Notre principale priorité sera d'adopter un modèle axé sur le maintien et la consolidation de nos principaux secteurs d'activité, et nous investirons dans de nouvelles occasions et exploiterons leur potentiel, en regroupant au besoin les télécommunications et la TI.

Nous prévoyons développer et déployer activement des technologies innovatrices, en commençant d'abord par les technologies sans fil et à large bande. En 2004, nous poursuivrons notre expansion des services à large bande pour atteindre 70 % des foyers du Canada atlantique et, grâce à une collaboration avec nos associés et nos clients commerciaux, nous migrerons vers un réseau IP, ce qui nous permettra d'offrir des services intégrés qui seront plus avantageux pour les clients. Pour ce qui est du secteur des services sans fil de notre entreprise, nous étendrons notre zone de couverture numérique pour être en mesure de desservir 90 % des Canadiens qui habitent dans les provinces de l'Atlantique et avons déjà étendu notre réseau de transmission de données sans fil à haute vitesse qui utilise la technologie 1xRTT (*one times radio transmission terminology*) sur plus de 100 % de notre réseau numérique sans fil actuel. Nous continuerons d'accroître notre gamme de produits en lançant de nouveaux services innovateurs, notamment des zones d'accès à Internet sans fil (appelées communément « Wi-Fi »), dans des zones choisies à travers les provinces du Canada atlantique où l'achalandage est élevé. Diverses sections, notamment les sous-sections « Concurrence » et « Produits et services » des rubriques « Télécommunications » et « Technologies de l'information » traitent des changements que nous prévoyons apporter à nos activités.

Relations avec BCE Inc. et Bell Canada

Protocole d'entente avec BCE Inc. & Bell Canada

Nous avons conclu un protocole d'entente (le « protocole d'entente ») daté du 19 mars 1999, dans sa version modifiée, avec BCE Inc. et Bell Canada. Cette entente d'alliance stratégique à long terme prévoit une transition ordonnée et une continuité des relations commerciales entre

Aliant et Bell Canada et contient un sommaire de notre entente relativement à une alliance stratégique pour la fourniture et la livraison de services de télécommunications.

Cette entente établit les provinces de l'Atlantique comme notre territoire traditionnel et le Québec et l'Ontario comme territoire traditionnel de Bell Canada. L'entente stipule que nous sommes l'intermédiaire par lequel les services de télécommunications seront offerts sur notre territoire, 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. Le protocole d'entente garantit que nous sommes le fournisseur privilégié de Bell Canada en matière de services de télécommunications offerts dans les provinces de l'Atlantique et définit des secteurs précis de collaboration aux fins d'assurer une prestation de services sans discontinuité.

Nous obtenons 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 notre territoire traditionnel, ainsi qu'une licence d'utilisation du matériel publicitaire de Bell Canada. Bell Canada convient de promouvoir l'utilisation et la vente de technologies et de propriété intellectuelle que nous avons élaborées. Nous convenons de fournir à l'autre 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. Nous tenterons de tirer profit des avantages attribuables à une mise en commun de nos besoins, notamment le regroupement en matière de trafic et d'achat.

L'entente, 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 la survenance de certains événements précis. BCE ne peut augmenter sa participation dans Aliant à un pourcentage qui dépasserait 55 %, sauf en déposant une offre pour la totalité des actions ordinaires restantes d'Aliant. BCE peut nommer au moins deux administrateurs au conseil d'administration d'Aliant composé de 13 administrateurs (ce nombre pouvant être augmenté à 15 sans le consentement de BCE et sans qu'elle ait de représentants supplémentaires).

Initiative d'alignement avec Bell Canada

Misant sur la relation établie aux termes du protocole d'entente, Aliant a annoncé un alignement stratégique avec Bell Canada au cours du quatrième trimestre de 2001. À cet égard, Aliant et Bell Canada ont convenu de collaborer plus étroitement afin d'atteindre des objectifs communs d'amélioration du service à la clientèle, de réduction des coûts (charges et immobilisations) et d'augmentation des produits d'exploitation. Tout au long de 2002 et de 2003, les deux sociétés ont entrepris certaines initiatives qui ont permis à Aliant de réaliser des produits d'exploitation et de réduire ses coûts, en plus de faire des économies continues en matière de capital. Ces initiatives ont porté notamment sur une plateforme commune pour les messageries vocales et le courrier électronique, l'élaboration en commun de campagnes publicitaires, l'adoption de certaines méthodes d'établissement des tarifs de Bell Canada et des tarifs transfrontaliers moins élevés pour les appels destinés aux États-Unis, le regroupement des centres de renseignements, l'adoption de divers outils de gestion des personnes ressources et l'accès à la propriété intellectuelle. Ces initiatives stratégiques permettront à Aliant de continuer à stimuler la croissance dans les années à venir grâce à des activités d'exploitation plus efficaces et concurrentielles.

Alliance des réseaux avec Bell

En 2002, dans le but d'ouvrir la voie à une meilleure intégration des infrastructures de réseau entre Télécommunications Aliant et Bell Canada, nous avons conclu une entente d'impartition de réseaux (« EIR ») aux termes de laquelle :

- Bell Canada fournira des services techniques de développement et de planification technologiques (« DPT ») en vue de l'évolution et du développement stratégiques de l'architecture de réseau et de la plateforme de services de Télécommunications Aliant;
- Bell Canada fournira également des services d'approvisionnement et de planification de réseau (« APR ») en vue de la planification, de la conception et du déploiement de

l'infrastructure de réseau de Télécommunications Aliant pour assurer la croissance et l'augmentation annuelles du réseau; et

- Télécommunications Aliant gèrera et approuvera les dépenses en immobilisations liées aux réseaux, gèrera le lancement de nouvelles technologies et favorisera le développement d'applications plus performantes pour la prestation de services.

Nous avons également conclu une entente réciproque relative à la propriété intellectuelle avec Bell Canada qui nous donne accès à une vaste gamme de propriété intellectuelle de l'autre en plus de nous donner accès à la propriété intellectuelle liée à l'ingénierie et au réseau de Bell Canada.

Ces ententes nous permettront de tirer parti des économies d'échelle du secteur technique de Bell Canada pour planifier et élaborer notre infrastructure de réseau, ce qui permettra de réaliser ce qui suit :

- la migration vers des technologies de réseau communes;
- le partage des meilleurs systèmes et processus de leur catégorie;
- l'amélioration du service et de l'assistance à la clientèle;
- la réduction des frais d'exploitation et des dépenses en immobilisations; et
- la réduction des délais pour le déploiement de technologies permettant d'offrir de nouveaux services.

L'EIR a pris effet au début de l'année 2003. L'intégration des principaux systèmes et procédés devrait être achevée en 2004.

RUBRIQUE 4 : DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ

ACTIVITÉS D'ALIAN T

Maintenant que le programme de désinvestissement décrit ci dessus a été mené à terme, les activités d'Aliant se concentrent désormais dans les secteurs des télécommunications et des technologies de l'information.

Produits et services

Les tableaux qui suivent résument les produits d'exploitation pour chaque catégorie de principaux produits ou services. Les produits d'exploitation sont de plus présentés sommairement en fonction de leur provenance : clients externes, actionnaire majoritaire et secteur interne d'activités.

Revenu par catégorie (en milliers de dollars)

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2003

Secteur d'activités	Catégorie des produits d'exploitation	Provenance des produits d'exploitation :			Produits d'exploitation consolidés
		Clients externes	Actionnaire majoritaire	Secteur interne d'activités	
Télécommunications	Services locaux	750 083	\$		750 083
	Services interurbains	336 340		47 629	394 303
	Services sans fil	332 518		10 334	332 518
	Autres	341 762		1 139	342 901
			1 760 703	\$	48 768
Technologies de l'information	Sociétés et divers	238 185		20 612	365 971
	Éliminations	1 121		107 174	1 121
				(117 508)	(117 508)
Produits d'exploitation		2 000 009	\$	69 380	\$
				\$	-
					2 069 389

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002

Secteur d'activités	Catégorie des produits d'exploitation	Provenance des produits d'exploitation			Produits d'exploitation consolidés
		Clients externes	Actionnaire majoritaire	Secteur interne d'activités	
Télécommunications	Services locaux	767 040	\$ -	-	767 040
	Services interurbains	373 563	11 281	19 045	403 889
	Services sans fil	281 321	-	-	281 321
	Autres	332 288	24 505	-	356 793
		1 754 212	\$ 35 786	\$ 19 045	\$ 1 809 043
Technologies de l'information		253 561		145 777	399 338
Sociétés et divers		2 915		317	3 232
Éliminations				(165 139)	(165 139)
Produits d'exploitation		2 010 688	\$ 35 786	\$ -	2 046 474

Employés

Le nombre d'employés d'Aliant et de nos filiales est présenté dans le tableau ci dessous par secteur d'activité. Une bonne partie de l'effectif de Télécommunications Aliant est syndiquée. Par suite de la restructuration de la société, notre secteur des télécommunications comprend maintenant des employés d'Innovatia, dont le nombre aurait auparavant été indiqué en regard du poste du secteur des activités en émergence (le nombre d'employés au cours des années antérieures a été indiqué à des fins de comparaison). D'autres observations concernant la relation contractuelle avec ces employés syndiqués se trouvent à la rubrique « Contrats importants ».

Nombre d'employés par secteur d'activité

<i>Au 31 décembre</i>	2003	2002	2001
Télécommunications	6 653	6 504	6 703
Technologies de l'information	2 167	2 631	2 824
Société et divers	93	95	113
Activités abandonnées	0	856	981
	8 913	10 086	10 621

Marque

Nous estimons que nos marques contribuent grandement à notre succès. Nous prenons les mesures qui s'imposent pour protéger notre propriété intellectuelle et défendre nos marques. Nous consacrons également beaucoup de temps et de ressources à la surveillance, au dépôt, à la protection et à la poursuite des contrefacteurs, et prenons bien soin de ne pas contrefaire la propriété intellectuelle et les marques de tiers.

TÉLÉCOMMUNICATIONS

Télécommunications Aliant exerce la principale activité de ce secteur, qui est complétée par les forces d'Innovatia dans l'élaboration d'applications liées aux services de gestion des connaissances et les services de publicité dans les annuaires téléphoniques qui sont offerts par l'intermédiaire d'une participation de 87,1 % dans Aliant ActiMedia, une coentreprise conclue avec Yellow Pages Group Co. Nous sommes la troisième plus grande entreprise multiservices de télécommunications du Canada (en termes de produits d'exploitation).

Réorganisation

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

En date du 1^{er} janvier 2001, Télécommunications Aliant a fusionné (la « fusion ») avec la plupart de nos filiales en propriété exclusive, notamment Island Tel, Maritime Tel & Tel Limited (« MTT »), NBTel Inc. (« NBTel ») et NewTel Communications Inc. (« NewTel ») (collectivement, « ATI Telcos ») et NewTel Mobility Limited (« NewTel Mobility »).

Le 1^{er} janvier 2003, nous avons commencé à divulguer des informations et à exploiter Innovatia au sein du secteur des télécommunications.

Produits et services

Le secteur des télécommunications fournit une vaste gamme de services de communications innovateurs et traditionnels, notamment des services téléphoniques locaux et interurbains, des services sans fil, des services Internet, des services de cybercommerce, des services multimédias interactifs, des services de transmission de données et de réseaux gérés. Le Canada atlantique est le principal marché où le secteur des télécommunications est actif. Ce secteur d'activité concentre ses activités dans trois principaux segments de clientèle : le résidentiel, les petites et moyennes entreprises ainsi que les grandes entreprises.

Nous vendons nos produits et services par l'intermédiaire d'environ 1 300 représentants travaillant dans nos centres d'appels, 350 magasins au détail et 160 représentants des ventes directes, ainsi que sur notre site Web à l'adresse www.Aliant.net. De plus, les clients peuvent payer plus facilement leurs comptes grâce aux ententes que nous avons conclues avec environ 200 agences de paiement.

Les clients peuvent acheter notre gamme complète de produits par l'intermédiaire de nos centres d'appels. Nous sommes également en mesure de vendre une grande variété de produits par l'intermédiaire de la plupart de nos magasins de détail. Notre vaste réseau de clients et notre capacité à faire des ventes croisées par l'intermédiaire de divers canaux de distribution sont des avantages concurrentiels importants. La vente croisée apporte une valeur pour nos clients, et contribue à faire augmenter le montant qu'ils dépensent pour nos produits et services. Cela nous permet également de simplifier notre gamme de produits et d'être concurrentiels. Notre capacité à faire des ventes croisées augmente les produits d'exploitation par client, réduit les roulements d'abonnés et améliore la productivité.

Nous ne dépendons pas d'un seul client quant à 15 % ou plus de notre revenu ou de nos produits d'exploitation, mais d'importantes entreprises clientes et des agences gouvernementales représentent une part importante de nos produits d'exploitation.

Services locaux

Nos produits d'exploitation tirés des services locaux sont liés à la prestation des services suivants à des clients résidentiels et d'affaires :

- des services d'accès au réseau – frais d'accès mensuels pour la prestation de services téléphoniques locaux;
- des services évolués de gestion des appels – des services à valeur ajoutée tels que la mise en attente et l'affichage;
- l'accès aux données – des services d'accès locaux aux données, comme les relais de trames, des modes de transfert asynchrones (« MTA ») et l'accès au réseau numérique interservices;
- paiements de contribution – subventions du Fonds de contribution national financé par l'industrie des télécommunications pour la prestation de services locaux résidentiels dans les zones de desserte à coût élevé;
- paiement des concurrents – tarifs payés par les concurrents qui accèdent à notre réseau local; et
- locations d'appareils téléphoniques, les produits d'exploitation tirés des téléphones publics et les frais de service.

Services interurbains

Nos produits d'exploitation tirés des services interurbains sont liés à la prestation des services suivants à des clients résidentiels et d'affaires :

- des services tarifés – les services interurbains de transmission de la voix, notamment les services sans frais;
- des services de gestion de réseaux de données – les circuits de transmission interurbains de données; et
- des services d'appels interurbains destinés à nos clients – les tarifs payés par certains fournisseurs de services de télécommunications pour les appels interurbains destinés à nos clients.

Services sans fil

Les produits d'exploitation tirés des services sans fil sont liés à la prestation de services cellulaires, de téléavertissement et de radiocommunications mobiles. Les produits d'exploitation tirés des services cellulaires se composent principalement de frais mensuels récurrents et comprennent également des frais pour le temps d'antenne, les services interurbains, les services d'itinérance et les services à valeur ajoutée tels que les messageries de texte. Les clients peuvent choisir de payer pour leurs services cellulaires aux termes d'un plan tarifaire mensuel (postpayé) ou payé à l'avance (prépayé).

Services Internet

Les produits d'exploitation tirés des services Internet sont liés à la prestation de services à haute vitesse et de services d'accès par réseau commuté offerts aux clients résidentiels et d'affaires. En 2003, nous avons lancé de nouveaux services Internet, notamment les anti-polluriels, les anti-virus, Music on my PC^{MD}, TV on my PC^{MD}, Gamesmania^{MD}, les pare-feux, les services de contrôle parental, les copies de sauvegarde d'ordinateurs personnels à distance et d'autres services dans le but d'accroître la valeur pour les clients et notre rentabilité.

Autres services de télécommunications

Les produits d'exploitation tirés des autres services de télécommunications sont principalement liés à la publicité dans les annuaires téléphoniques, aux ventes d'équipement, à Innovatia et aux produits d'exploitation tirés de nouveaux services comme la gestion de réseaux et le cybercommerce.

Nouveaux produits et services

Nous évaluons constamment notre marché et changeons nos gammes de produits et services pour être en mesure de mieux répondre aux besoins de nos clients. Ces changements peuvent être effectués au niveau des prix ou du conditionnement et par le lancement de nouveaux produits, tels que ceux indiqués ci dessous.

En 2003, nous avons lancé sur le marché l'unité portative BlackBerry® 6750^{MC}, qui fonctionne à l'aide de notre technologie 1XRTT sur notre réseau par accès multiple par répartition de code (« AMRC ») et qui réunit, en une seule unité portative, les fonctions suivantes : courriel sans fil, téléphone cellulaire, messagerie textuelle, navigateur et agenda électronique. En outre, nous avons également élargi notre gamme de combinés téléphoniques pour inclure des modèles avec écrans couleur, capables de supporter la technologie 1XRTT et des téléphones appareils photo. Nous avons également lancé sur le marché des services de messagerie photo, de sonneries multiples et de navigation mobile améliorés.

Au milieu du mois de février 2004, nous avons entamé une période d'essai de six mois du service Wi-Fi dans les principales zones de desserte des plus grandes villes du Canada atlantique, notamment l'Aéroport international d'Halifax. Le service est offert gratuitement à tous les abonnés Internet dont l'ordinateur est capable de supporter la technologie Wi-Fi. Le service Wi-Fi, diminutif pour « Wireless Fidelity », permet l'accès sans fil à haute vitesse à Internet, au courrier

électronique et aux réseaux d'entreprises dans les endroits publics sans qu'une connexion physique soit nécessaire.

Évolution de notre réseau

Nous nous préparons dès aujourd'hui pour l'avenir puisque les investissements continus dans l'infrastructure assurent les fondations de la migration vers un réseau de la prochaine génération (« RPG ») qui supportera le système vocal sur l'Internet (« VoIP »), Optical Ethernet (« OE ») et les services de réseaux d'entreprise privés virtuels (« REPV »). Dans le cadre de la migration vers un RPG, notre réseau intégrera de nouvelles normes, telles que le protocole d'ouverture de session (« SIP ») et la commutation multi protocole avec étiquetage des flux (« CMPEF »). En 2003, nous avons instauré le service Ethernet Aliant dans plusieurs principaux centres du Canada atlantique en utilisant la technologie OE avec les technologies actuelles du réseau.

En collaboration avec Bell Canada et Nortel, nous commencerons à migrer vers un réseau VoIP au gré des demandes des clients, des besoins des clients et de ce que la technologie exige. Nous prévoyons investir plus de 40 millions de dollars au cours des cinq prochaines années.

Nous avons élargi notre réseau sans fil de la prochaine génération. 1XRTT est la prochaine génération de notre réseau actuel de transmission de données et de la voix par AMRC, et constituera le réseau de transmission de données sans fil le plus rapide du Canada atlantique. En 2002, nous avons lancé notre réseau 1XRTT à Halifax, et tout au long de l'année 2003, nous avons élargi notre réseau de sorte qu'à la fin de l'année, notre réseau 1XRTT était en mesure de desservir environ 60 % de la population du Canada atlantique, 31 % de toutes les utilisations numériques faites par nos clients étant fait par l'intermédiaire du réseau 1XRTT. Cette technologie mobile fournira un accès plus rapide à Internet, aux courriels, à la messagerie textuelle instantanée, aux jeux, aux réseaux d'entreprises et aux données. Ces caractéristiques doteront d'un nouvel attrait les dispositifs sans fil pour les clients qui cherchent des solutions personnalisées et riches en fonctions pour leur services mobiles.

Depuis 2000, nous avons investi plus de 280 millions de dollars pour construire et maintenir le réseau à large bande nécessaire pour fournir des services Internet haute vitesse (« IHV ») au Canada atlantique. Nous travaillons en étroite collaboration avec les communautés pour fournir des solutions à large bande par l'intermédiaire du Service à large bande pour le développement rural et du Nord d'Industrie Canada. Nous collaborons avec les gouvernements provinciaux et fédéraux pour identifier d'autres façons d'offrir IHV à un nombre plus important de communautés dans les provinces du Canada atlantique. Par exemple, IHV sera offert sur plus de 90 % du territoire du Nouveau-Brunswick d'ici la fin de 2006 aux termes d'une entente de partenariat annoncée par nous et les deux paliers de gouvernements en novembre 2003.

Concurrence

Le Canada atlantique est l'une des régions les plus concurrentielles en ce qui a trait aux services de télécommunications en Amérique du Nord. La quasi-totalité des aspects de notre entreprise est contestée par un certain nombre de concurrents, nationaux et internationaux. Bien que nous continuions d'élaborer des plans pour le marché du Canada atlantique et ce milieu concurrentiel, il est impossible de prédire tous les changements. Le nombre et la nature des concurrents continue d'augmenter, allant d'organisations concentrées dans les télécommunications, d'entreprises de câblodistribution et des fournisseurs de services Internet aux intégrateurs de systèmes qui offrent des solutions TI et des solutions en matière de communications.

L'évolution de la technologie fait rapidement évoluer les méthodes utilisées par les concurrents pour percer le marché du Canada atlantique, ainsi que les méthodes pour fournir des produits et services. Au fur et à mesure que de nouveaux concurrents nationaux et internationaux cherchent à saisir de nouvelles occasions, le Canada atlantique pourrait faire partie de leurs plans par l'intermédiaire d'une entrée directe, d'une association ou d'un regroupement de concurrents.

Services locaux

Au cours des années 1990, le CRTC a mis en œuvre une politique visant à permettre la concurrence dans divers secteurs des télécommunications, qui se composaient auparavant de

monopoles réglementés. En 1997, la concurrence a été autorisée dans la prestation de services locaux même si le CRTC continue de réglementer ce secteur. D'autres aspects des services de télécommunications font 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 et les services cellulaires et autres services sans fil.

Des activités plus importantes de concurrents nationaux du secteur des télécommunications et des entreprises de câblodistribution pour les services locaux continueront de contribuer à faire baisser les prix. L'arrivée de nouveaux concurrents pourrait modifier de façon importante le secteur de la prestation des services locaux, selon la méthode de lancement et les prix.

Les entreprises de services locaux concurrents (« ESLC ») exercent leurs activités dans des régions principalement axées sur les marchés dans les régions d'Halifax, de Charlottetown et de St. John's. Nous estimons que la concurrence locale va continuer de s'intensifier.

Services interurbains

La concurrence à l'égard des services interurbains a été autorisée pour la première fois en 1992. À mesure que la concurrence s'ancre dans le marché des services interurbains, le CRTC a retiré la réglementation de ce secteur (se reporter à la section intitulée « Réglementation » à la rubrique « Abstention »).

La concurrence au niveau des services interurbains est demeurée forte en 2003. Certains concurrents 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. La concurrence au Canada atlantique à l'égard des services interurbains est à l'image de ce qu'elle est dans le reste du pays.

Nous continuons de livrer concurrence directement à divers autres fournisseurs de services en ce qui a trait à la totalité ou à une partie du secteur des services interurbains offerts aux abonnés. L'utilisation croissante d'autres moyens de communication, notamment la messagerie instantanée et les systèmes de courriels, continue d'avoir des répercussions sur la quantité des services interurbains utilisés par minute et les produits connexes que nous retirons de la prestation de ces services. L'introduction de nouvelles options de communication interurbaines ou l'utilisation plus importante d'autres options existantes peut avoir une incidence sur le volume de minutes de service interurbain et les produits d'exploitation connexes. Nous continuons de concentrer nos efforts à conserver notre quote-part du marché et nos marges bénéficiaires au moyen d'une efficacité améliorée.

Services sans fil

Dans notre secteur des services sans fil, nous faisons 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. Bien que d'autres parts du marché cellulaire pourraient être perdues avec l'arrivée de nouveaux concurrents, la direction est convaincue que nos offres de services supérieurs, que nos prix concurrentiels et que la couverture accrue nous aideront à conserver une position enviable sur le marché.

Depuis l'introduction de nos services sans fil, nous avons connu du succès dans le marché des services sans fil concurrentiels locaux. La stratégie des concurrents est axée sur des forfaits par minute, sur les prix des combinés et les choix de combinés. Au fur et à mesure que l'innovation se poursuit dans ce marché, la concurrence devrait continuer de s'intensifier.

Services Internet

La concurrence est présente dans toute la région, tant pour les services Internet par accès commuté que pour les services à haute vitesse. Toutefois, l'accent que nous mettons sur la qualité, le service à la clientèle, notre gamme d'applications, ainsi que sur l'accès spécialisé

bidirectionnel à notre réseau IHV, devrait nous permettre de conserver une position enviable sur le marché dans l'avenir.

La concurrence au niveau des services Internet livrée par les fournisseurs de services Internet et les entreprises de câblodistribution continue d'avoir un effet sur l'établissement des prix de l'accès à Internet. Ces mêmes fournisseurs regroupent l'accès Internet avec d'autres produits, qui vont de produits liés à Internet aux services de câblodistribution et d'appels locaux dans le but de créer une dominance dans le foyer. Les tarifs en vigueur pour un accès à Internet dans le Canada atlantique seront parmi les moins élevés en Amérique du Nord, étant donné que les concurrents pour les services Internet par accès commuté poursuivent leurs efforts pour conserver et attirer des clients par l'intermédiaire de regroupement d'accès à bas prix, et que les fournisseurs de services Internet à haute vitesse regroupent les services multiples. Bien que les prix soient en baisse, les frais d'accès à Internet peuvent augmenter en raison de la nature de l'utilisation qu'en fait le client et du trafic sur le réseau connexe.

Cycles

Nous sommes assujettis au caractère saisonnier de notre entreprise, en raison des ventes de produits et d'autres produits d'exploitation. Les produits tirés des services d'assistance-annuaire sont généralement plus importants au cours du deuxième trimestre, ce qui correspond au moment où la majorité de nos annuaires sont publiés. De plus, de par sa nature, les ventes d'équipement sont généralement sporadiques.

Politique environnementale

Télécommunications Aliant a adopté un programme environnemental qui vise à exercer nos activités d'une manière qui protège la population et l'environnement. La protection de l'environnement est une des priorités les plus importantes dans tous les aspects de nos activités. Nos employés travaillent ensemble :

- pour identifier des activités et des situations qui sont susceptibles de causer des dommages à l'environnement; et
- pour mettre en œuvre des pratiques écologiques et des mesures préventives.

Notre programme environnemental vise à s'assurer que nous respectons toutes les normes réglementaires et favorisons une façon de faire qui minimise les risques pour l'environnement. Cette politique est mise en œuvre par l'intermédiaire de séances de formation et d'information, et est intégrée à nos activités pour s'assurer que nous ne créons pas un risque important pour l'environnement dans le cadre de nos activités régulières. Nous avons également une marche à suivre en cas de sinistre environnemental. L'énoncé de la politique elle-même est examiné chaque année et autorisé par notre chef de l'exploitation.

Les frais du programme environnemental ne devraient pas avoir une incidence importante sur les résultats d'exploitation futurs. De plus, la direction n'a pas connaissance de questions environnementales qui soient susceptibles d'avoir des répercussions sur nos produits d'exploitation ou notre situation financière futurs. S'il y avait une violation importante des normes environnementales, notre comité de vérification en serait informé.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur les résultats d'exploitation du secteur des télécommunications, veuillez vous reporter à notre « Rapport de gestion » pour l'exercice terminé le 31 décembre 2003.

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

Notre secteur des technologies de l'information exerce ses activités par l'entremise d'xwave. xwave est l'une des plus importantes entreprises nationales de TI au Canada, en termes de produits d'exploitation bruts. Nous desservons plusieurs marchés géographiques par l'intermédiaire de bureaux situés au Canada, aux États-Unis et en Europe.

Réorganisation

Bien qu'un effort ait été fait pour vendre xwave au cours du premier semestre de 2003, le 19 juin 2003, nous avons annoncé notre décision de garder et de restructurer xwave. Dans le cadre de cette décision, un plan de restructuration détaillé a été préparé et mis en œuvre dans le but de restaurer la rentabilité, d'améliorer la productivité, d'harmoniser la stratégie de xwave avec notre secteur des télécommunications et de simplifier le modèle de gestion d'xwave. Le plan de restructuration visait tous les aspects de l'entreprise, notamment le leadership, les processus opérationnels, les systèmes et la structure organisationnelle. Des frais de restructuration de 15,5 millions de dollars ont été comptabilisés au cours du troisième trimestre, ce montant ayant par la suite été rajusté à la baisse par 1,0 million de dollars au cours du quatrième trimestre. Les frais de restructuration comprenaient notamment les primes de départ et les avantages connexes pour plus de 200 employés, mais également des pénalités pour annuler des contrats de location d'équipement ainsi que des coûts de rationalisation de l'immobilier.

En tirant parti de l'expertise, des connaissances et des capacités d'xwave, nous prévoyons solidifier notre position sur le marché et contribuer à notre croissance future et à l'économie du Canada atlantique.

Produits et services

Les technologies de l'information génèrent des produits d'exploitation au niveau des services et des produits. Les produits d'exploitation provenant des services sont tirés des services d'intégration des systèmes, de génie logiciel, d'infrastructures et autres services de conseils en matière de TI. Les ventes de produits comprennent les ventes de matériel informatique, d'accessoires et de progiciels.

Nous offrons à nos clients une vaste gamme de services pour répondre à tous leurs besoins en matière de technologie de l'information. Par l'intermédiaire d'équipes de professionnels en TI, nous planifions, concevons, construisons et exploitons des solutions de technologie de l'information pour nos clients destinées aux systèmes d'exploitation et aux systèmes d'entreprise et répondons à tous les besoins en matière d'infrastructure. Nous fournissons des produits et des services à diverses unités opérationnelles au sein d'Aliant et ceux-ci ont compté pour 29,3 % de l'ensemble des produits d'exploitation en 2003 (30,7 % en 2002).

Nous possédons une expertise dans des secteurs précis dans lesquels nous avons acquis l'expérience pertinente, notamment les télécommunications, l'énergie et des domaines particuliers du secteur public, notamment la défense et l'aérospatiale, la sécurité publique, l'éducation et les soins de santé.

Concurrence

En 2003, il a été difficile pour xwave d'obtenir des produits d'exploitation équivalant à ceux obtenus au cours de l'année précédente. Au cours du premier semestre de l'exercice, soit la période au cours de laquelle nous avons tenté de procéder au désinvestissement d'xwave, les produits d'exploitation provenant des services ont subi les contrecoups de l'incertitude qui régnait parmi les clients éventuels quant à l'avenir de la société. Ces préoccupations ont diminué après l'annonce de notre décision de ne pas nous départir d'xwave.

L'incertitude continue quant aux conditions du marché des TI a également eu des effets néfastes sur les produits d'exploitation provenant des services. Les clients ont réduit le montant qu'ils allouent aux travaux d'infrastructure, à l'intégration des systèmes et à d'autres travaux liés aux services au cours de l'exercice en raison des conditions du marché moins favorables. Les produits d'exploitation provenant des produits ont subi les contrecoups d'une baisse des dépenses des gouvernements provincial et fédéral en fin d'exercice. En outre, les produits d'exploitation liés aux produits et services provenant de notre secteur des télécommunications ont été moins importants en raison d'une harmonisation des rôles, des initiatives d'amélioration de la productivité et d'une baisse des ventes de produits entre les deux secteurs.

Cycles

xwave est assujéti au caractère saisonnier de son entreprise, les répercussions se faisant sentir principalement au niveau des ventes de produits. Dans le secteur des solutions matérielles, le premier trimestre de l'exercice est généralement le meilleur puisqu'il concorde avec les dépenses du gouvernement en fin d'exercice, bien que cet effet ait été quelque peu atténué au cours des dernières années. Sur le plan des services, le troisième trimestre est également défavorablement touché par le nombre élevé de clients qui prennent des vacances.

Modifications aux contrats

En 2003, xwave a renouvelé plusieurs contrats avec des clients actuels. De plus, de nouveaux projets ont été mis en branle au cours des troisième et quatrième trimestres avec l'Autorité aéroportuaire du Grand Toronto, l'Agricultural Financial Services Corporation en Alberta, le service de police de Brandon, le gouvernement de l'Irlande et l'Egyptian Civil Aviation Authority. Les contrats nouveaux ainsi que ceux renouvelés contribueront à maintenir et à accroître les produits d'exploitation futurs.

FACTEURS DE RISQUE

Bien que la direction ait confiance en nos perspectives à long terme, les risques et incertitudes énoncés aux présentes pourraient avoir une incidence défavorable sur notre situation financière et nos résultats d'exploitation. Les risques indiqués peuvent ne pas être exhaustifs.

Concurrence

En règle générale, si une attention pertinente n'est pas portée à nos concurrents, la concurrence pourrait mettre en péril nos stratégies, nos produits d'exploitation et notre revenu net. C'est pourquoi nous gardons toujours un œil sur notre environnement et évaluons la concurrence, élaborons de nouveaux plans et modifions des plans déjà en place pour nous assurer que nous conservons notre position optimale sur le marché du Canada atlantique. Nous continuons d'atténuer les risques liés à la concurrence au moyen d'efforts continus pour fournir un service de qualité supérieure, un réseau fiable et des forfaits qui sont avantageux et faciles à obtenir et à utiliser.

La concurrence est un risque important; il en est question à la rubrique « Rubrique 4 – Description de l'activité » sous la section « Concurrence » des rubriques « Télécommunications » et « Technologies de l'information ».

Réglementation

À titre d'« entreprise canadienne », nous sommes assujéti à la réglementation du CRTC 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. C'est-à-dire, à moins que le CRTC ait décidé de s'abstenir de 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 celui-ci toutes les ententes qu'elle peut conclure avec d'autres entreprises de télécommunications pour l'échange de voies de télécommunications.

Les décisions d'ordre réglementaire ont nui à notre capacité de regrouper des services, d'aller chercher d'anciens clients et d'offrir des tarifs concurrentiels aux clients d'affaires. Le cadre réglementaire actuel continue de favoriser l'arrivée de nouveaux concurrents sur le marché, ce qui explique pourquoi la concurrence au Canada atlantique est l'une des plus féroces en Amérique du Nord. Notamment, la décision relative au mécanisme lié aux comptes de report (dont il est question ci dessous) du CRTC est toujours en suspens; l'issue de cette décision pourrait avoir ou non des répercussions en 2004.

Plafonnement des prix

Le CRTC a initialement établi un régime de plafonnement des prix pour les compagnies de téléphone, en vigueur du 1^{er} janvier 1998 jusqu'en 2002. Le 30 mai 2002, le CRTC a rendu sa deuxième décision sur le plafonnement des prix qui contient de nouvelles règles pour la détermination de tarifs à facturer pour certains services de télécommunications fournis par les entreprises de services locaux titulaires (« ESLT ») au cours des quatre prochaines années, à compter du 1^{er} juin 2002.

Aux termes des règles relatives au plafonnement des prix, nos résultats, en 2003, ont été touchés de la façon suivante :

- la modification des tarifs annuels quant à de nombreux services fournis aux concurrents était calculée en fonction du niveau de l'inflation (mesurée d'après l'IP-PNB), déduction faite d'un facteur de compensation de la productivité de 3,5 %; et
- d'autres services à prix plafonnés (surtout les services d'accès aux réseaux numériques fournis aux entreprises) exigeaient, en moyenne, une baisse annuelle des tarifs en fonction de l'inflation, déduction faite d'un facteur de compensation de la productivité de 3,5 %.

La décision relative au plafonnement des prix a également établi un mécanisme, le compte de report, pour réduire les effets défavorables que pourraient avoir sur la concurrence au sein du marché local les réductions de tarif obligatoires. Les produits provenant de certaines réductions obligatoires sont accumulés dans un compte de report portant intérêt. Le compte de report sera réduit par l'une ou plusieurs des situations suivantes :

- les réductions des tarifs des services locaux résidentiels proposées par suite de la pression exercée par les concurrents;
- certaines réductions de tarifs pour les services fournis à des concurrents;
- l'approbation de facteurs exogènes relativement à des questions indépendantes de la volonté des ESLT;
- les hausses de tarifs inférieures au montant par lequel l'inflation excède la productivité;
- les rabais pour les abonnés; et
- le financement d'initiatives qui avantagent les abonnés du service résidentiel d'autres façons.

Nous attendons des éclaircissements de la part du CRTC à l'égard de la demande relative aux règles régissant le compte de report et les mécanismes de réduction des coûts admissibles connexes. Nous n'avons pas constaté le compte de report à titre de passif dans nos états financiers, car nous avons présenté au CRTC une demande d'approbation de réductions au compte de report par d'autres moyens que des rabais ou des réductions de tarifs. Compte tenu des circonstances susmentionnées, nous estimons que le solde du compte de report pourrait s'établir entre 0 \$ et 24,0 millions de dollars (entre 0 \$ et 10,0 millions de dollars en 2002). Si un élément de passif devait être constaté, il sera constaté à titre de revenu d'exploitation ou de capital, le cas échéant.

Le 18 mars 2003, le CRTC a rendu une série de décisions approuvant définitivement les tarifs provisoires du 1^{er} juin 2002. Les tarifs définitifs ne sont pas très différents des tarifs provisoires.

Contribution et octroi de bandes

Tous les fournisseurs de services de télécommunications sont tenus d'effectuer des paiements de « contribution » calculés en tant que pourcentage de leurs produits d'exploitation admissibles provenant des télécommunications. Ces paiements de contribution servent à financer les subventions accordées aux entreprises de télécommunications qui fournissent le service résidentiel de base dans les secteurs où le coût de prestation du service est beaucoup plus élevé que le coût moyen dans d'autres parties du territoire des ESLT.

En 2003, les coûts utilisés pour calculer le montant des subventions ont été réduits en fonction du taux de l'inflation (mesurée d'après l'IP-PNB), déduction faite d'un facteur de compensation de la productivité de 3,5 %, ce qui a eu pour effet de faire baisser nos produits d'exploitation et nos coûts, mais la baisse des coûts n'a que compensé partiellement la baisse des produits d'exploitation.

Évolution de la réglementation

Le nombre de règlements auxquels sont assujetties nos offres de services locaux ne cesse d'augmenter. Au début de l'année 2003, le CRTC a suspendu l'approbation de tarifs pour la sollicitation d'anciens clients et d'autres types de promotions sur le marché des services à fil locaux. Nous avons participé aux procédures, avec d'autres ESLT, pour suggérer au CRTC que les ESLT soient autorisés à continuer d'offrir des promotions. Le 27 janvier 2004, le CRTC a prolongé de trois à douze mois la restriction relative à l'absence de contacts en vertu des règles relatives à la sollicitation d'anciens clients. De plus, le CRTC évalue actuellement plusieurs demandes de concurrents en vue de restreindre davantage notre capacité à offrir des services locaux sous forme de regroupements et de forfaits concurrentiels. Si le CRTC acquiesce aux demandes des concurrents, notre part de marché dans les principaux centres est susceptible d'être touchée défavorablement.

De plus, au cours du quatrième trimestre de 2003, le CRTC a émis un avis public qui suggère que des changements soient apportés à la façon de déterminer les prix planchers pour les services réglementés des ESLT, à la façon dont la tarification des groupes de services est établie et à la façon dont les contrats à terme et au volume peuvent être établis. La décision éventuelle du CRTC d'augmenter les prix planchers relatifs à nos regroupements et services réglementés rendrait nos prix pour ces services moins attirants que ceux de nos concurrents. De plus, si le CRTC modifiait les règles relatives aux contrats à terme et au volume, il serait plus difficile pour nous de faire des soumissions de prix concurrentielles en réponse à des offres de clients importants. L'avis public du CRTC relativement à la révision des prix planchers pour les ESLT est une nouvelle question réglementaire importante qui pourrait avoir une incidence importante sur l'établissement des prix pour nos services locaux.

Les restrictions applicables à l'établissement des prix et à l'offre de nos produits et services sous forme de forfaits rendent de plus en plus difficile la tâche de répondre rapidement aux demandes changeantes de nos clients et à la concurrence livrée par les fournisseurs de services locaux concurrents.

Le gouvernement fédéral songe également à éliminer les restrictions relatives à la propriété étrangère à l'égard des fournisseurs de services de télécommunications, ce qui pourrait avoir pour effet d'augmenter la concurrence provenant de sociétés étrangères qui sont en mesure d'accéder plus facilement à des capitaux. Les modifications à la réglementation du CRTC pourraient nuire à notre capacité de faire concurrence sur les marchés et, par conséquent, toucher défavorablement nos produits d'exploitation nets.

Examen de la méthode d'établissement des coûts

Plusieurs procédures sont en cours auprès du CRTC visant à faire en sorte que le CRTC procède à un examen des tarifs fixés en vertu de la méthode d'établissement des coûts pour certains services fournis aux concurrents. Si le CRTC approuvait les tarifs définitifs qui sont beaucoup plus bas que les tarifs actuels, nos produits d'exploitation et notre position concurrentielle pourraient en subir les contrecoups. Les concurrents seraient en mesure d'obtenir des facilités sous-jacentes à des tarifs plus avantageux que ceux auxquels elles seraient autrement offertes, ce qui aurait pour conséquence de faire baisser leurs coûts d'exploitation et d'améliorer leur position concurrentielle.

Pour traiter de ces risques liés à la réglementation, nous participons activement à des procédures devant le CRTC visant à défendre vigoureusement notre point de vue et à soumettre des alternatives qui favorisent une saine compétition d'un point de vue économique et qui seront avantageuses pour nos clients, plutôt qu'un régime de concurrence réglementé qui subventionne inopportunément les concurrents et limite les choix que peuvent faire les clients.

Changement technologique

Notre secteur des télécommunications est actif au sein d'une industrie en constante évolution technologique, marquée par des percées technologiques parfois très rapides, des normes de l'industrie qui évoluent, des besoins des clients qui changent et des cycles de vie des produits qui raccourcissent.

Le cadre technologique dans lequel nous exerçons nos activités est assujéti à une évolution sans précédent. L'adoption de technologies choisies pour répondre à nos besoins commerciaux comporte un risque étant donné que les investissements peuvent avoir des cycles de vie de produits plus courts en raison de percées soudaines dans le développement de produits ou de services concurrents. L'impossibilité de répondre d'une manière efficace et en temps opportun pourrait faire en sorte que les produits ou services offerts actuellement ne puissent plus être commercialisés ou que leurs prix chutent, ce qui se traduirait par un revenu net moins important en raison des radiations faites au niveau de l'inventaire et de la baisse des produits d'exploitation.

La libre concurrence et la vitesse à laquelle le progrès technologique a lieu favorisent un environnement où les autorités chargées d'établir des normes dans l'industrie ne peuvent suivre le progrès de ces technologies de pointe. Les sociétés qui choisissent d'investir dans ces technologies sont forcées d'adopter des normes ad hoc. Il est possible que ces sociétés soient tenues de déboursier le coût associé aux efforts de réingénierie importants pour se conformer aux normes définitives qui seront éventuellement adoptées, ou qu'elles aient fait un investissement dans des produits et services qui ne peuvent plus être commercialisés.

Nous répondons à l'évolution rapide du progrès technologique en adoptant de nouvelles méthodes de développement de services en collaboration avec des associés stratégiques, en accélérant la date de lancement de nouveaux services sur le marché et en élaborant un plan de croissance intégré pour demeurer un fournisseur de services de la prochaine génération. Le succès de nouveaux produits est tributaire des mesures prises par les autorités de réglementation et les clients, et les solutions technologiques que nous utilisons pour lancer ces nouveaux services sur le marché. Nous déployons des efforts considérables pour nous assurer que nous interprétons, prédisons et répondons adéquatement aux demandes des autorités de réglementation et des clients. Toutefois, nous ne sommes pas à l'abri des changements soudains ou imprévus aux mesures prises et aux choix faits par ces parties. Cette incertitude pourrait faire en sorte que les nouveaux services et produits ne soient pas en mesure de répondre aux attentes et qu'elle se traduise par un revenu net inférieur à celui prévu.

Environnement économique

Des changements à la conjoncture économique générale, à la confiance et aux habitudes de consommation des consommateurs ont une incidence sur la demande pour nos produits et services. Un déclin dans la conjoncture économique générale pourrait notamment entraîner ce qui suit :

- une demande moins importante que celle prévue pour les services d'intégration de système et les produits de TI;
- une hausse moins importante que celle prévue des produits d'exploitation liés aux services de données, en raison d'une demande moins élevée des clients d'affaires et de commerces de gros;
- des produits d'exploitation moins importants que ceux prévus pour les services interurbains et les services sans fil en raison d'une utilisation moins importante; et
- des créances estimées irrécouvrables plus importantes que celles prévues en raison d'une augmentation du risque lié au crédit du client.

L'existence de ces conditions ou l'émergence de nouvelles conditions pourrait entraîner une baisse des produits d'exploitation ou une augmentation des frais, ce qui aurait une incidence négative sur nos résultats. Nous surveillons toujours la conjoncture économique de façon à nous

permettre de mettre en œuvre des stratégies pour atténuer les risques ou ajuster les hypothèses utilisées pour évaluer les répercussions de ces risques sur nos résultats.

Structure de la société de portefeuille

Aliant est une société de portefeuille et, par conséquent, nous n'exerçons aucune autre activité importante ni n'avons aucune autre principale source de revenus ou principaux éléments d'actif que les participations que nous avons dans nos filiales. Bien que nous soyons en mesure d'accéder facilement aux marchés des capitaux, nos flux de trésorerie et notre capacité à remplir nos engagements et nos obligations de nature financière sont tributaires des dividendes ou d'autres distributions que nous recevons de nos filiales. Si l'une ou l'autre de ces filiales était liquidée ou faisait l'objet d'une réorganisation, les droits de leurs créanciers auraient priorité sur ceux qu'a Aliant de recevoir des éléments d'actif.

Volatilité des marchés boursiers

Lorsqu'une société émet un communiqué, le cours des actions ordinaires tend généralement à fluctuer. De plus, les écarts entre nos résultats d'exploitation et les attentes des investisseurs et des analystes financiers sont des facteurs également susceptibles de contribuer à cette volatilité. Tous ces facteurs, ainsi que la conjoncture générale et les conditions politiques, pourraient avoir des répercussions importantes et négatives sur le cours de nos actions ordinaires.

Renégociation des conventions collectives

Environ 68 % des employés de Télécommunications Aliant sont représentés par des syndicats et sont régis par des conventions collectives. Tel qu'il est indiqué ci-dessous à la rubrique « Contrats importants », un nombre important de conventions collectives sont venues à échéance le 31 décembre 2001. La renégociation des conventions collectives pourrait se traduire par l'augmentation des coûts de la main-d'œuvre ou des arrêts de travail. De plus, les difficultés rencontrées lors des renégociations ou d'autres agitations ouvrières pourraient avoir des répercussions négatives sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

RUBRIQUE 5 : POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Nous versons des dividendes, tels qu'ils ont été approuvés par le conseil d'administration, en fonction de notre bénéfice. Nous avons versé un dividende trimestriel de 0,225 \$ l'action ordinaire (0,90 \$ par année) de 1999 jusqu'au troisième trimestre de 2002. À compter du versement de dividendes trimestriels effectué le 30 septembre 2002, ce montant est passé à 0,25 \$ l'action ordinaire (1,00 \$ l'action par année). Le montant des dividendes a de nouveau été augmenté pour s'établir à 0,275 \$ l'action ordinaires (1,10 \$ l'action par année) à compter du versement de dividendes effectué le 30 juin 2003. Le 29 janvier 2004, notre conseil d'administration a déclaré un dividende sur les actions ordinaires de 0,275 \$ l'action ordinaire payable le 30 mars 2004 aux actionnaires inscrits le 15 mars 2004. Les dividendes sont habituellement versés à la fin des mois de mars, juin, septembre et décembre.

RUBRIQUE 6: DESCRIPTION DE LA STRUCTURE DU CAPITAL

DESCRIPTION GÉNÉRALE DE LA STRUCTURE DU CAPITAL

Notre structure du capital se compose d'un nombre illimité d'actions ordinaires et d'actions privilégiées émissibles en série et de divers titres d'emprunt.

Au 31 décembre 2003, nous avons des marges de crédit d'exploitation totalisant 557,0 millions de dollars (660,0 millions de dollars en 2002), dont 350,0 millions de dollars (300,00 millions de dollars en 2002) étaient engagés pour soutenir notre programme de papier commercial (« PC »), 0 million de dollars (125,0 millions de dollars en 2002) en marges de crédit engagées pour soutenir la sûreté sur le prêt consenti à Stratos Global Corporation, 150,0 millions de dollars (110,0 millions de dollars en 2002) en marge de crédit d'exploitation non engagées et 57,0 millions de dollars (125,0 millions de dollars en 2002) en marges de crédit d'exploitation

pour certaines de nos filiales. À la fin de l'exercice 2003, nous n'avions aucun solde impayé aux termes du programme de PC ni aucune marge de crédit non engagée, et 17,4 millions de dollars (49,5 millions de dollars en 2002) des prêts d'exploitation des filiales étaient impayés.

Au 31 décembre 2003, nos émissions de dettes publiques s'établissaient à 985,0 millions de dollars (1 057,5 millions de dollars en 2002). Ces dettes étaient composées de 185,0 millions de dollars (192,5 millions de dollars en 2002) d'obligations hypothécaires de premier rang qui sont garanties par nos éléments d'actif et de 800,0 millions de dollars (865,0 millions de dollars en 2002) de débentures non garanties et de billets à moyen terme.

Actions ordinaires

Les porteurs de nos actions ordinaires ont le droit de recevoir des dividendes lorsque le conseil d'administration en déclare. Chaque action ordinaire donne droit à son porteur à une voix aux assemblées des actionnaires. En cas de liquidation ou de dissolution volontaire ou forcée, après le paiement de toutes les dettes impayées et des autres sommes payables à l'égard des actions qui ont priorité de rang sur les actions ordinaires, nos éléments d'actif restants pouvant être distribués seront distribués proportionnellement entre les porteurs d'actions ordinaires. Les porteurs d'actions ordinaires n'ont aucun droit de conversion, de souscription ou de préemption.

Actions privilégiées rachetables à dividende cumulatif

Entre la date d'émission et le 30 juin 2006, les porteurs des actions privilégiées de série 2 auront le droit de recevoir des dividendes en espèces, fixes, privilégiés et cumulatifs de 1,3625 \$ l'action par année (5,45 % par année), payables trimestriellement le dernier jour des mois de mars, juin, septembre et décembre.

Par la suite, pour la période de cinq ans qui suit, soit entre le 1^{er} juillet 2006 et le 30 juin 2011, inclusivement, et pour chaque période de cinq ans par la suite (une « période au cours de laquelle le taux de dividendes est fixe »), les actions privilégiées de série 2 seront assorties d'un taux de dividende minimum équivalant à au moins 80 % du rendement des obligations du gouvernement du Canada pour cinq ans, établi au début de la période au cours de laquelle le taux de dividende est fixe.

Le 30 juin 2006 et le dernier jour de chaque période au cours de laquelle le taux de dividende est fixe qui suit, les porteurs ont le droit de convertir chaque action privilégiée de série 2 en une action privilégiée rachetable, à dividende cumulatif, série 3 (les « actions privilégiées de série 3 »). Les actions privilégiées de série 3 seront assorties de dividendes en espèces, à taux flottant, ajustables, privilégiés et cumulatifs, dont le taux flottant sera ajusté mensuellement en fonction du taux préférentiel établi par certaines banques à charte canadiennes.

Les actions privilégiées de série 2 ne pourront être rachetées avant le 30 juin 2006. Nous pouvons racheter les actions privilégiées de série 2 le 30 juin 2006, ainsi que le dernier jour de chaque période au cours de laquelle le taux de dividende est fixe qui suit, au prix de 25,00 \$ l'action, majoré de tous les dividendes accumulés et impayés jusqu'à la date fixée pour le rachat, exclusivement.

Les actions privilégiées de série 2 et les actions privilégiées de série 3 seront de rang égal à toutes les actions privilégiées en circulation et auront priorité sur les actions ordinaires à l'égard du versement des dividendes et du remboursement du capital en cas de liquidation ou de dissolution de notre société.

Les porteurs d'actions privilégiées de série 2 n'auront droit de vote que si nous avons omis de verser huit dividendes trimestriels, consécutifs ou non, sur les actions privilégiées de série 2. Dans ce cas et tant que ces dividendes demeurent impayés, les porteurs d'actions privilégiées de série 2 auront le droit de voter à raison d'une voix pour chaque action privilégiée de série 2 qu'ils détiennent.

Chacune de ces actions donnera droit à son porteur à une voix relativement à toute mesure que nous devons prendre qui nécessite l'approbation des porteurs des actions privilégiées de série 2, qui votent en tant que série ou en tant que partie de la catégorie.

CONTRAINTES

La *Loi sur les télécommunications* de 1993 prévoit des restrictions à l'égard des investissements étrangers dans le secteur des télécommunications. L'article 16 de cette loi stipule que pour être admise à opérer comme entreprise de télécommunications au Canada, l'entreprise de télécommunications doit être une « personne morale constituée ou prorogée sous le régime des lois fédérales ou provinciales et être la propriété de Canadiens et sous contrôle canadien ». Aux termes du paragraphe 16(3) de cette loi, est la propriété de Canadiens et est contrôlée par ceux-ci la personne morale dont au moins 80 % des actions avec droit de vote émises et en circulation sont la propriété effective, directe ou indirecte, de Canadiens, à l'exception de celles qui sont détenues à titre de sûreté uniquement.

En 1994, le gouvernement du Canada a adopté le *Règlement sur la propriété et le contrôle des entreprises de télécommunications canadiennes*, qui fixe le niveau minimal de propriété canadienne à l'égard de la propriété de la société de portefeuille à 66 2/3 % des actions comportant droit de vote. Aliant, en tant que société de portefeuille dont les actions sont négociées en bourse et qui est propriétaire de Télécommunications Aliant, garde nos limites de propriété étrangère en deçà de cette contrainte.

NOTES

Les notes de crédit visent à fournir aux investisseurs une mesure indépendante de la qualité du crédit d'une émission de titres. Dominion Bond Rating Service (« DBRS ») attribue des notes aux dettes à court terme, notamment les PC, qui vont de « R-1 », indiquant la qualité de crédit supérieure à « R-3 », indiquant des valeurs spéculatives. Parallèlement, les notes attribuées par Standard & Poor's (« S&P ») vont de « A 1 », soit la note la plus élevée, à « C », la note la plus faible.

Dominion Bond Rating Service attribue des notes aux actions privilégiées qui vont de « Pfd-1 », indiquant une qualité de crédit supérieure, à « Pfd-5 », indiquant des valeurs spéculatives. Parallèlement, les notes attribuées par S&P vont de « P-1 », soit la note la plus élevée, à « P-5 », soit la note la plus faible.

Pour DBRS et S&P, les mentions de « haut » ou « bas » et « plus » ou « moins », respectivement, en regard d'une note, indiquent la position relative d'un émetteur au sein de la catégorie de notation. L'absence d'une telle mention signifie qu'une note se situe généralement dans le milieu de cette catégorie.

DBRS et S&P attribuent aux titres d'Aliant les notes suivantes :

Notes

	DBRS	S&P
Aliant Inc.		
Notation d'entreprise	A (bas) stable	A stable
Papier commercial	R-1 (bas) stable	A-1 stable
Actions privilégiées rachetables à dividende cumulatif	Pfd-2 (bas)	P-2
Télécommunications Aliant		
Obligations hypothécaires de premier rang	A stable	A+ stable
Débitures et billets à moyen terme	A stable	A stable

Une note de « A » attribuée par DBRS indique une qualité de crédit satisfaisante. Bien que la protection du capital et des intérêts soit importante, ces entités sont considérées comme étant plus vulnérables aux changements négatifs à la situation financière et aux conditions économiques et sont plus touchées par le repli conjoncturel que les sociétés qui ont obtenu une meilleure note. Une note de « A » de S&P indique une bonne capacité à remplir ses

engagements financiers, mais que la société est plus vulnérable à un environnement économique difficile que les entreprises qui ont obtenu une meilleure note.

Les dettes à court terme qui ont reçu une note de « R-1 (bas) » de DBRS sont considérées avoir une qualité de crédit satisfaisante. La position et les perspectives globales en ce qui a trait aux principales liquidités, aux dettes et aux ratios dette/revenu ne sont généralement pas aussi favorables que celles attribuées aux dettes qui se situent dans des catégories de notation plus élevées, mais ces facteurs sont tout de même notables. Tout facteur négatif admissible qui existe est considéré pouvoir être géré, et la taille de l'entité est généralement suffisante pour lui permettre d'avoir une certaine influence dans le secteur. Les obligations à court terme qui se sont vu attribuer une note de « A-1 » par S&P indiquent une forte capacité du débiteur à remplir ses engagements financiers à l'égard de l'obligation.

Les actions privilégiées qui se sont vu attribuer une note de « Pfd-2 » et « P-2 » ont une qualité de crédit satisfaisante. La protection des dividendes et du capital demeure importante, mais le bénéfice, le bilan et les ratios de couverture ne sont pas aussi élevés que ceux des sociétés qui ont obtenu une note de « Pfd-1 ». Généralement, ces notes sont attribuées à des sociétés dont la note attribuée à leurs obligations de premier rang se situe dans la catégorie de notation « A ».

Le dernier rapport relatif à la notation de DBRS met en évidence la subordination structurelle de notre société de portefeuille et notre forte dépendance aux flux de trésorerie en amont provenant de nos filiales de télécommunications comme sources de risques. De plus, DBRS a suggéré qu'il y avait un risque que nous investissions dans des éléments d'actif assortis de périodes de récupération échelonnées sur une longue période. Pour sa part, S&P indique clairement que notre déficit de 395,4 millions de dollars au titre des avantages postérieurs au départ à la retraite en date du 31 décembre 2003 (457,3 millions de dollars au 31 décembre 2002), ainsi que l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, qui permettra de verser environ 200 millions de dollars en espèces à nos actionnaires, constituent des risques spécifiques.

Les notes de crédit attribuées à nos titres par S&P et DBRS ne constituent pas des recommandations d'acheter, de détenir ou de vendre les titres pour autant que ces notations ne constituent pas un commentaire quant au cours ou à la pertinence à l'égard d'un épargnant donné. Rien ne garantit qu'une note demeurera en vigueur pendant une période donnée ou qu'une note ne sera pas révisée ou retirée par S&P ou DBRS à tout moment dans l'avenir si, de l'avis de l'une d'elles ou des deux, les circonstances le justifient.

RUBRIQUE 7 : MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

VARIATION DU COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS

Nos actions ordinaires et privilégiées sont inscrites à des fins de négociation à la cote de la Bourse de Toronto (« TSX ») sous le symbole « AIT » et « AIT.PR.A », respectivement. La variation mensuelle du cours et le volume des opérations sur les titres pour l'exercice 2003 sont indiqués ci dessous.

	Cours		Volume moyen (en milliers d'actions)
	haut (\$)	bas (\$)	
Janvier	27,78	25,27	95,3
Février	27,95	26,50	74,0
Mars	28,65	26,80	88,1
Avril	29,34	27,28	98,2
Mai	29,46	27,25	93,7
Juin	30,50	28,66	113,3
Juillet	29,92	28,50	63,8
Août	31,39	29,41	176,0
Septembre	32,24	30,11	96,1
Octobre	32,50	31,08	89,6
Novembre	33,78	31,30	84,8
Décembre	32,95	31,15	70,8

Variation mensuelle du cours et volume des opérations sur les actions privilégiées

	Cours		Volume moyen (en milliers d'actions)
	haut (\$)	bas (\$)	
Janvier	25,89	25,06	3,5
Février	25,70	25,30	5,4
Mars	25,60	25,00	2,7
Avril	25,70	25,25	2,5
Mai	26,50	25,55	4,1
Juin	26,95	25,68	4,6
Juillet	26,79	25,85	1,5
Août	26,54	25,78	2,2
Septembre	26,74	26,00	1,9
Octobre	26,99	25,95	2,3
Novembre	26,70	25,95	2,4
Décembre	26,99	26,05	3,2

Notre PC se négocie sur le marché monétaire canadien. À l'heure actuelle, nous n'avons aucun PC en circulation.

Les actions ordinaires de Télécommunications Aliant sont toutes détenues par Aliant et ne sont pas inscrites à la cote d'une bourse. Les débetures, billets à moyen terme et obligations hypothécaires de premier rang de Télécommunications Aliant ont été émis dans le public et se négocient sur le marché obligataire public.

RUBRIQUE 8 : ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

NOM, ADRESSE, POSTE ET TITRES DÉTENUS

Administrateurs

Les noms des administrateurs d'Aliant sont indiqués dans le tableau ci-dessous. Tous les administrateurs restent en fonction le temps d'un mandat. Le mandat correspond à la période entre les assemblées annuelles des actionnaires d'Aliant. Nous n'avons pas de comité de direction du conseil d'administration. Nous avons les comités suivants : 1) vérification; 2) gouvernance d'entreprise; 3) ressources humaines et rémunération; 4) investissements; 5) investissements du régime de retraite à prestations déterminées; 6) investissements du régime de retraite à cotisations déterminées. Le nom, le poste au sein du conseil, les comités dont il est membre, la province ou l'État de résidence et les principaux postes occupés de chacun des administrateurs sont indiqués ci-dessous :

Nom, poste et comités	Poste principal	Municipalité de résidence	Administrateur depuis le
William D. Anderson ^{4,5,6}	Président, BCE Ventures Inc. (Placements en actions)	Westmount (Québec)	19 avril 2002
Miller H. Ayre, C.M. ^{2,3} Président du comité de gouvernance d'entreprise	Éditeur, The Telegram (journal)	St. John's (Terre-Neuve)	22 avril 1999
J. Charles Caty ^{3,4} Président du comité des ressources humaines et de rémunération	Administrateur de sociétés	Oakville (Ontario)	22 avril 1999

Nom, poste et comités	Poste principal	Municipalité de résidence	Administrateur depuis le
Robert P. Dexter, c.r. ^{1,4} Président du comité d'investissement	Président du conseil et chef de la direction, Voyages Maritime inc.	Halifax (Nouvelle-Écosse)	22 avril 1999
Jay Forbes, C.A.	Président et chef de la direction, Aliant Inc.	Rothesay (Nouveau-Brunswick)	26 mars 2002
R. Terry Mosey	Vice-président exécutif, Bell Canada (Télécommunications)	Oakville (Ontario)	15 décembre 2003
Margot Northey ³	Administratrice de sociétés	North Saanich (Colombie-Britannique)	20 avril 2001
Edward Reevey, C.A. ^{1,5,6} Président du comité de vérification, du comité d'investissement du régime de retraite à prestations déterminées et du comité d'investissement du régime de retraite à cotisations déterminées	Président du conseil et chef de la direction, Addee Developments Limited et Eedda Capital Inc. (sociétés de portefeuille privées)	Rothesay (Nouveau-Brunswick)	22 avril 1999
John W. Sheridan ⁴	Administrateur de sociétés	Toronto (Ontario)	25 avril 2000
Catherine Tait ^{1,2}	Présidente de Duopoly, Inc. (services de conseils et production de films et d'émissions télévisées)	Brooklyn (New York)	20 avril 2001
Stephen G. Wetmore, C.A. ³	Président de groupe, Marchés nationaux, Bell Canada et vice-président exécutif, BCE (Télécommunications)	Burlington (Ontario)	22 avril 1999
Charles W. White, c.r. ^{1,2,3,4,5,6} Président du conseil	Avocat, White Ottenheimer & Baker (cabinet d'avocats)	St. John's (Terre-Neuve)	22 avril 1999
Victor L. Young, O.C. ^{1,2}	Administrateur de sociétés	St. John's (Terre-Neuve)	19 avril 2002

Tous les administrateurs ont occupé le poste principal indiqué au cours des cinq dernières années ou ont occupé divers postes de dirigeants au sein de leur société actuelle ou au sein de l'une des sociétés membres du groupe, 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 chef de la direction de Thomson Newfoundland, avant quoi il a été président du conseil, président et chef de la direction d'Ayre and Sons Limited.

M^{me} Northey était doyenne de la Queen's University School of Business jusqu'à son départ à la retraite en juin 2002.

M. Sheridan est actuellement administrateur de sociétés. Auparavant, il était président et chef de la direction de Bell Canada, avant quoi il a occupé divers postes de dirigeant au sein de BCE et de Bell Canada.

M^{me} Tait est actuellement présidente de Duopoly, Inc. Auparavant, elle était conseillère en communications et en divertissement, avant quoi elle était présidente et chef de l'exploitation de Salter Street Films.

M. Young a été président du conseil et chef de la direction de Fishery Products International Ltd. de novembre 1984 à mai 2001.

Pour plus de détails sur les antécédents de M. Forbes, se reporter à la rubrique « Dirigeants » ci dessous.

Dirigeants

Le nom, la municipalité de résidence et le poste principal de chacun des dirigeants d'Aliant sont indiqués ci-dessous :

Nom	Poste actuellement détenu au sein d'Aliant Inc.	Municipalité de résidence	Poste détenu depuis le
Jay Forbes, C.A.	Président et chef de la direction d'Aliant Inc. et de Télécommunications Aliant	Rothsay (Nouveau-Brunswick)	26 février 2001
Frank Fagan	Vice-président directeur et chef de l'exploitation	St. John's (Terre-Neuve)	21 octobre 2001
Barry Kydd, F.C.A.	Vice-président directeur et chef des finances	Rothsay (Nouveau-Brunswick)	22 juillet 2002
G. Reid Parker	Vice-président et trésorier	Quispamsis (Nouveau-Brunswick)	22 avril 1999
Frederick P. Crooks, c.r.	Premier vice-président, chef du contentieux et secrétaire	Halifax (Nouvelle-Écosse)	20 octobre 2003
Paul Kent	Premier vice-président et chef de l'exploitation d'xwave	Dartmouth (Nouvelle-Écosse)	6 octobre 2003
David Rathbun	Premier vice-président des services de l'entreprise et chef des ressources humaines	Bedford (Nouvelle-Écosse)	14 décembre 2001
Manon Losier	Secrétaire adjointe	Saint John (Nouveau-Brunswick)	29 septembre 1999
Evan Kipnis	Secrétaire adjoint	St. John's (Terre-Neuve)	20 avril 2001

Le nombre et le pourcentage d'actions ordinaires qui sont détenues en propriété effective par les membres de la haute direction ou sur lesquelles ceux-ci exercent un contrôle sont indiqués dans la circulaire d'information d'Aliant à la rubrique « Actions comportant droit de vote et principaux porteurs ».

Tous les dirigeants d'Aliant ont occupé le poste principal indiqué au cours des cinq dernières années ou ont occupé divers postes de dirigeant au sein d'Aliant ou au sein de l'une des sociétés membres du groupe, sauf les personnes énumérées ci-dessous :

M. Jay Forbes s'est joint à Aliant à titre de vice-président directeur et chef des finances d'Aliant et de Télécommunications Aliant en février 2001. En mars 2002, M. Forbes est devenu président et

chef de la direction d'Aliant et de Télécommunications Aliant. Avant de se joindre à Aliant, M. Forbes a occupé des postes de haute direction financière au sein d'Oxford Properties Group Inc. et d'Emera Inc.

M. Barry Kydd s'est joint à Aliant et à Télécommunications Aliant à titre de vice-président directeur et chef des finances le 22 juillet 2002. Avant d'être nommé au poste de chef des finances, M. Kydd était vice-président des Opérations financières mondiales au sein de Lucent Technologies Inc. Il a également occupé divers postes de haute direction financière dans les secteurs de l'aérospatiale, de la santé et des ressources.

M. Frederick P. Crooks s'est joint à Aliant à titre de premier vice-président, chef du contentieux et secrétaire en octobre 2003. Auparavant, il était associé au sein du cabinet d'avocats Cox Hanson O'Reilly Matheson à Halifax depuis 1985.

Avant sa nomination au poste de premier vice-président le 6 octobre 2003, M. Kent était premier vice-président et directeur général de la Division des conseils stratégiques de Fujitsu Consulting (Canada). Auparavant, il a occupé des postes de haute direction de plus en plus importants au sein de Fujitsu. Il a également occupé des postes liés à la TI au sein de plusieurs organismes gouvernementaux.

RUBRIQUE 9 : LITIGES

Recours collectifs au Nouveau Brunswick

Le 14 avril 2000, une action a été intentée devant la Cour du Banc de la Reine du Nouveau-Brunswick contre NBTel Inc. (maintenant Télécommunications Aliant) par 132 anciens employés qui ont pris une retraite anticipée en vertu du programme d'encouragement à la retraite anticipée de 1998. Les anciens employés réclament des dommages-intérêts correspondant à la différence entre le montant qu'ils ont reçu au moment de leur départ à la retraite en 1998 et le montant qu'ils auraient reçu s'ils avaient pris leur retraite en vertu du programme d'encouragement à la retraite anticipée de 1999. Il est impossible de prédire l'issue de cette affaire à l'heure actuelle, mais nous avons produit une défense et contestons vigoureusement la réclamation. Les actes de procédure sont terminés, les affidavits des documents ont été rédigés et les demandeurs ont terminé la divulgation de la preuve. La preuve par témoignage de Télécommunications Aliant n'est pas encore terminée.

Litige lié au projet énergétique extracôtier à l'Île de Sable

En octobre 1997, AMI et Genoyer Group Inc. (« GGI ») ont créé une coentreprise en vue d'obtenir des travaux du projet énergétique extracôtier de l'Île de Sable (« Sable ») en Nouvelle-Écosse. Un contrat a été obtenu pour l'approvisionnement de Sable en tuyaux de canalisation. En octobre 1999, Sable s'est réservée le droit de poursuivre AMI et GGI, alléguant que certains tuyaux étaient défectueux. En vertu de la convention de coentreprise, GGI est responsable de toutes les poursuites liées aux garanties se rapportant aux tuyaux. En septembre 2001, Sable a intenté des poursuites identiques contre AMI et GGI en Nouvelle-Écosse et en Alberta. Sable a fait part de son intention de mener cette cause jusqu'en Cour suprême de Nouvelle-Écosse. Dans les documents judiciaires, Sable réclame, notamment, des dommages-intérêts spéciaux de 6,5 millions de dollars. Si la responsabilité à l'égard de Sable est prouvée, AMI recevra une indemnisation de GGI. Cependant, en janvier 2003, Sable a demandé au Nova Scotia Utility and Review Board de lui permettre d'exploiter le tuyau conformément à sa conception d'origine. Les parties ont entamé des négociations en vue d'en venir à un règlement à compter de la mi-2003, et GGI et Sable en sont arrivées à une entente de principe relativement au règlement de toutes les questions importantes en rapport avec le litige. Les parties sont maintenant à négocier l'étendue et les modalités des actes de renonciation et des ordonnances mettant un terme au litige.

RUBRIQUE 10 : CONTRATS IMPORTANTS

Négociations syndicales

Environ 68 % des employés de Télécommunications Aliant étaient régis par des conventions collectives :

- À l'Île-du-Prince-Édouard, des conventions collectives ont été conclues avec le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier (la « section locale 401 du SCEP ») qui représente les employés de bureau, les opérateurs et les travailleurs de métiers, ainsi qu'avec la section locale 902 du SECP qui représente les cadres de premier niveau.
- En Nouvelle-Écosse, des conventions collectives ont été conclues avec l'Atlantic Communication and Technical Workers' Union (« AC&TWU ») qui représente les travailleurs de métiers, les employés de bureau et les opérateurs.
- Au Nouveau-Brunswick, des conventions collectives ont été conclues avec la section locale 506 du SCEP qui représente les opérateurs, les employés de bureau et les travailleurs de métiers.
- À Terre-Neuve-et-Labrador, une convention collective a été conclue avec la section locale 410 du SCEP qui représente des opérateurs, des employés de bureau et des travailleurs de métiers.

En novembre 2003, une nouvelle convention collective a été conclue entre Télécommunications Aliant et environ 75 cadres de premier niveau syndiqués de l'Île-du-Prince-Édouard. Cette convention collective était rétroactive au 1^{er} juillet 2002 et vient à échéance le 31 décembre 2004.

En octobre 2000, nous avons déposé auprès du Conseil canadien des relations industrielles une demande de statut d'employeur unique et de révision de la structure de l'unité de négociation actuelle. Cette demande soutient qu'une unité de négociation unique et une seule convention collective constituent la meilleure structure pour l'avenir. Cette demande a été approuvée et a entraîné l'expiration de toutes les conventions collectives mentionnées ci-dessus le 31 octobre 2001, sauf celle se rapportant aux cadres de premier niveau de l'Île-du-Prince-Édouard.

Les négociations relatives à une nouvelle convention collective entre Télécommunications Aliant et le Counsel of Atlantic Telecommunications Unions (« CATU ») ont débuté en mars 2002. En réponse à la demande de conciliation présentée par Télécommunications Aliant au début de septembre 2003, Développement des ressources humaines Canada (« DRHC ») a nommé deux conciliateurs pour faciliter le processus de négociation. Le processus de conciliation a débuté le 7 octobre 2003. Le 11 mars 2004, Télécommunications Aliant a déposé une offre de règlement au cours de ses entretiens avec le CATU dans le cadre du processus de conciliation.

Le processus de conciliation du DRHC s'est terminé le 12 mars 2004. Le CATU a indiqué à la société qu'il recommandera à ses membres de rejeter l'offre du 11 mars 2004 de la société. La société prévoit que le processus de vote se terminera au début du mois d'avril 2004.

Le « délai de réflexion » de 21 jours a débuté le 13 mars 2004 et vient à échéance le 2 avril 2004. À cette date, l'une ou l'autre des parties doit donner à l'autre un préavis d'au moins 72 heures d'une grève légale ou d'un lockout. Si l'avis est donné par l'une ou l'autre des parties et que le grève ou le lockout n'est pas enclenché, l'avis doit être renouvelé. Le préavis de 72 heures peut être donné au cours du délai de réflexion de 21 jours. Pour que le CATU puisse donner un avis de grève, un mandat de grève parallèle doit exister. Bien que le mandat de grève antérieur du CATU soit venu à échéance en février 2004, le CATU cherche actuellement à obtenir un nouveau mandat de grève en demandant à ses membres de rejeter l'offre de règlement du 11 mars 2004 de la société.

Une nouvelle convention collective permettra aux employés syndiqués et aux cadres de concentrer davantage leurs efforts sur le service à la clientèle et l'atteinte des objectifs commerciaux au cours de la prochaine année. Le processus de renégociation des conventions

collectives pourrait se traduire par une augmentation des coûts de la main-d'œuvre ou entraîner des arrêts de travail, ce qui aurait des répercussions sur nos résultats d'exploitation et notre situation financière.

RUBRIQUE 11 : RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

On peut obtenir des renseignements supplémentaires à l'égard Aliant sur SEDAR à l'adresse www.sedar.com.

Des renseignements supplémentaires, notamment la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs de nos titres, les options visant l'achat de titres et les initiés intéressés dans les opérations importantes, le cas échéant, sont contenus dans notre circulaire d'information devant être utilisée dans le cadre de notre prochaine assemblée annuelle des actionnaires.

Des renseignements financiers supplémentaires sont donnés dans nos états financiers et notre rapport de gestion pour l'exercice terminé le 31 décembre 2003.

RUBRIQUE 12 : INFORMATION PROSPECTIVE

Certains énoncés contenus dans la présente notice annuelle, notamment les énoncés contenus aux rubriques « Facteurs de risque », « Concurrence » et « Litiges » constituent des énoncés prospectifs. Ces énoncés prospectifs ont trait à la situation financière et aux résultats d'exploitation futurs d'Aliant. Ces énoncés reposent sur les attentes et estimations actuelles au sujet des marchés au sein desquels Aliant est active et sur les croyances et hypothèses de la direction relativement à ces marchés. Dans certains cas, les énoncés prospectifs peuvent être identifiés par des mots comme « prévoit », « estime », « pourrait », « s'attend à », « s'efforce de », « compte », « seront », « cible », « objectif » et autres expressions semblables. Ces énoncés sont assujettis à d'importants risques et incertitudes qui sont difficiles à prévoir et à des hypothèses qui peuvent se révéler inexactes. Parmi les facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats ou événements diffèrent considérablement des attentes actuelles, on compte notamment la conjoncture économique ou commerciale générale; la concurrence accrue au sein des marchés où Aliant est active, l'évolution de la technologie; les changements aux lois et au cadre réglementaire; l'incidence des acquisitions, désinvestissements et alliances; et d'autres facteurs, dont bon nombre sont indépendants de la volonté d'Aliant. Si un ou plusieurs de ces facteurs avait une incidence imprévue sur la société ou si les hypothèses sous-jacentes aux énoncés prospectifs se révélaient inexactes, les résultats ou événements prévus dans la présente notice annuelle pourraient différer considérablement des résultats ou événements réels. Par conséquent, tous les énoncés prospectifs faits dans la présente notice annuelle et dans les documents intégrés aux présentes par renvoi sont assortis des réserves d'usage, et rien ne peut garantir que les résultats ou événements réels prévus par Aliant se concrétiseront ou si tant est qu'ils se concrétisent, qu'ils auront l'incidence attendue sur Aliant. Le lecteur ne devrait pas se fier sans réserve aux énoncés prospectifs. Par ailleurs, sauf dans la mesure indiquée dans la présente notice annuelle, Aliant décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser l'un ou l'autre des énoncés prospectifs, que ce soit par suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement.