



ALIAN T INC.

NOTICE ANNUELLE 2004 - FRANÇAIS

Le 22 mars 2005

TABLE DES MATIÈRES

MISE EN GARDE	3
STRUCTURE DE L'ENTREPRISE	3
DÉNOMINATION SOCIALE ET CONSTITUTION	3
LIENS INTERSOCIÉTÉS.....	3
DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ	4
APERÇU.....	4
HISTORIQUE DES TROIS DERNIERS EXERCICES	4
PERSPECTIVES POUR 2005.....	5
DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ	6
ACTIVITÉS D'ALIAANT.....	6
TÉLÉCOMMUNICATIONS.....	10
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION	15
FACTEURS DE RISQUE.....	17
POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES	25
STRUCTURE DU CAPITAL	26
DESCRIPTION GÉNÉRALE DE LA STRUCTURE DU CAPITAL.....	26
NOTES	27
MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	30
VARIATION DU COURS ET VOLUME DES OPÉRATIONS	30
ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION	31
NOM, ADRESSE POSTE ET TITRES DÉTENUS	31
POURSUITES	34
AGENTS DES TRANSFERTS ET AGENTS CHARGÉS DE LA TENUE DES REGISTRES	35
CONTRATS IMPORTANTS	36

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES.....	37
INFORMATION PROSPECTIVE.....	37
ANNEXE 1 : INFORMATIONS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION	38
ANNEXE 2 : MANDAT DU COMITÉ DE VÉRIFICATION	41

MISE EN GARDE

Dans la présente notice annuelle, « nous », « notre », « nos », la « société » et « Aliant » renvoient à Aliant Inc. 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 développements 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.

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. Aux termes de clauses modificatrices déposées le 18 mai 1999, la société a modifié sa dénomination sociale qui est devenue Aliant Inc. Notre siège social est situé au 69 Belvedere Avenue, Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard) C1A 7M1 et nos bureaux de la direction, au 1 Brunswick Square, Saint John (Nouveau-Brunswick) E2L 4K2.

LIENS INTERSOCIÉTÉS

Le tableau suivant présente nos principales filiales directes et indirectes selon nos principaux secteurs d'activité au 31 décembre 2004. Le tableau comprend le territoire de constitution ou de prorogation et le pourcentage de titres ou de parts avec et sans droit de vote dont nous étions propriétaires véritables ou sur lesquels nous exerçons par ailleurs un contrôle, directement ou indirectement, au 31 décembre 2004.

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%
Atlantic Mobility Products Ltd.	Nouvelle-Écosse	45,0%
Aliant ActiMedia (coentreprise)	Nouveau-Brunswick	87,1%
Downeast Ltd.	Nouvelle-Écosse	100,0%
Innovatia Inc.	Canada	100,0%
<u>Technologies de l'information</u>		
xwave Solutions 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, ne représentent pas plus de 20 % des mêmes résultats consolidés, ont été omises dans le tableau ci-dessus.

BCE Inc. (« BCE ») est propriétaire indirect d'environ 53,22 % (53,50 % en 2003) de nos actions ordinaires en circulation, ce qui fait de BCE notre actionnaire contrôlant.

DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ

APERÇU

À partir de notre secteur d'attache situé dans le Canada atlantique, nous offrons 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. Mettant à profit notre expérience de plus de 100 ans, nos employés travaillent avec nous en vue d'offrir aux clients choix, commodité et service de la plus haute qualité. La capitalisation boursière des actions ordinaires d'Aliant Inc. s'établissait à environ 3,7 milliards de dollars au 31 décembre 2004.

Notre vision : être l'entreprise la plus ancrée dans le coeur et l'esprit des Canadiens de l'Atlantique. Notre mission : améliorer et simplifier la vie des Canadiens de l'Atlantique, grâce aux meilleures solutions en communication dans le monde. Nous sommes à l'écoute de nos clients et de nos autres partenaires et nous collaborons avec eux afin de faire en sorte que les Canadiens de l'Atlantique soient à l'avant-garde de l'évolution technologique et qu'ils puissent bénéficier des produits et services qu'elle met à leur disposition. Nous combinons la fiabilité et la qualité de notre infrastructure, de notre capacité d'innovation et de notre service à la clientèle afin d'améliorer les possibilités offertes à nos clients, ce qui leur simplifie la vie au quotidien et leur permet de se concentrer sur ce qu'ils considèrent comme important.

HISTORIQUE DES TROIS DERNIERS EXERCICES

Faits saillants de 2002

Tout au long de 2002, nous avons été actifs, par l'intermédiaire de nos filiales, dans quatre secteurs d'activité : les télécommunications, principalement par l'intermédiaire de Télécommunications Aliant Inc. (« Télécommunications Aliant »); les technologies de l'information, par l'intermédiaire de 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 »).

Faits saillants de 2003

En 2003, nous avons réalisé un certain nombre de dessaisissements dans le cadre de notre stratégie qui consiste à mettre l'accent sur nos activités de télécommunication de base. Nous avons vendu notre participation de 53,2 % dans Stratos de même que les principaux éléments d'actif commerciaux du secteur des activités en émergence. Depuis le 31 décembre 2003, nous participons seulement à deux secteurs d'activité, soit les télécommunications et les technologies de l'information.

Bien que nous ayons tenté de vendre xwave au premier semestre de 2003, nous avons annoncé, le 19 juin 2003, notre décision de conserver et de réorganiser xwave. Par suite de la prise de cette décision, un plan de restructuration exhaustif a été élaboré et mis en oeuvre, ces objectifs étant de rétablir la rentabilité, d'améliorer la productivité, de réaligner la stratégie de xwave sur celle de notre secteur des télécommunications et de simplifier le modèle d'affaires de xwave. Le plan de

restructuration a porté sur tous les éléments de l'entreprise, y compris le leadership, les processus opérationnels, les systèmes et la structure organisationnelle. Nous avons par conséquent engagé des charges de restructuration de 14,5 millions de dollars en 2003, qui comprennent principalement des indemnités de départ et des prestations correspondantes pour plus de 200 employés, mais qui incluait aussi des pénalités pour la résiliation de contrats de location d'équipement et des frais de rationalisation relatifs à des biens immobiliers.

Faits saillants de 2004

En 2004, nous avons rétabli la rentabilité de xwave en mettant à profit les gains d'efficacité découlant de la restructuration, en identifiant les succès antérieurs et en vendant des solutions adaptées similaires à une gamme plus étendue de clients et en nous concentrant sur les possibilités offertes dans la région côtière. Nous avons réaligné la structure de notre entreprise afin de rapprocher nos secteurs des télécommunications et des technologies de l'information de manière à offrir un point de contact unique avec la clientèle d'affaires et à offrir des solutions intégrées globales en technologies de l'information et des communications (« TIC »). Nous avons réalisé plusieurs petites acquisitions et aliénations dans le but d'améliorer encore davantage les compétences de nos principaux secteurs d'activités existants.

Conflit de travail et programme d'encouragement à la retraite anticipée volontaire

En 2004, notre rendement a été marqué par un conflit de travail de cinq mois qui a pris fin le 20 septembre 2004. Pendant que quelque 4 300 employés syndiqués refusaient de fournir des services, la direction a continué d'offrir une gamme complète de produits et services à nos clients. Une nouvelle convention collective qui se terminera en décembre 2007 a été signée et nous permet de disposer d'une plus grande souplesse dans la gestion de nos effectifs au sein d'un marché très concurrentiel et en constante évolution. L'influence négative qu'a eu le conflit de travail sur notre bénéfice net en 2004 est estimée à 43 millions de dollars.

En octobre 2004, nous avons offert un programme d'encouragement à la retraite anticipée volontaire (le « PERAV ») aux employés admissibles. L'offre a été acceptée par 693 employés, soit 8 % des effectifs d'Aliant, dont 654 employés de Télécommunications Aliant. Le PERAV a entraîné l'imputation d'une somme de 66,6 millions de dollars au bénéfice au quatrième trimestre de 2004, ce qui a réduit le bénéfice net de 42,1 millions de dollars. Ce programme devrait générer des économies d'environ 40 millions de dollars pour ce qui est des charges d'exploitation annualisées et réduire d'environ 8 millions de dollars les coûts de main d'oeuvre et les dépenses en capital.

L'entente avec nos employés syndiqués et le PERAV ont entraîné des changements importants dans les coûts liés au service des rentes de retraite et aux autres avantages postérieurs à l'emploi en 2004 et dans les années à venir.

PERSPECTIVES POUR 2005

Nous poursuivons notre stratégie de croissance et de transformation qui nous aidera à atteindre notre objectif qui est de devenir la principale société de TIC du Canada atlantique. Nous prévoyons transformer notre modèle d'affaires, l'expérience de nos clients en matière de service, nos produits et services, nos systèmes internes, notre effectif et notre infrastructure au cours des cinq prochaines années afin de réagir à la technologie fondée sur le protocole Internet (« IP ») et de la mettre à profit.

Les secteurs des services sans fil et des services Internet haute vitesse demeurent des secteurs à forte croissance dans le Canada atlantique. En 2005, nous allons continuer d'élargir notre réseau numérique sans fil de transmission de la voix et notre réseau sans fil de transmission de données (1xRTT) de manière à l'étendre à 91 % de la région, soit une augmentation par rapport à 88 % à la fin de l'exercice 2004. Nous allons aussi continuer d'élargir notre réseau à large bande pour atteindre 79 % des foyers et 84 % des entreprises, soit une hausse par rapport aux 72 % des foyers et aux 79 % des entreprises à la

fin de 2004, tout en augmentant notre couverture de manière à offrir une largeur de bande encore plus grande.

Sur le marché de consommation, nous prévoyons offrir un service de télévision IP au deuxième trimestre de 2005 à Halifax. Cette percée dans les services de télévision IP fait progresser notre démarche visant à accélérer l'élaboration et le déploiement d'applications utilisant le protocole Internet pour les Canadiens de l'Atlantique et renforcera davantage notre position de fournisseur de services de choix pour les solutions de communication, d'information et de divertissement.

De plus, pour stimuler la croissance dans les secteurs des petites et moyennes entreprises (les « PME ») et des grandes entreprises, nous mettrons à profit les compétences au sein de nos secteurs des télécommunications et des technologies de l'information dans le cadre de notre évolution pour devenir un fournisseur de solutions TIC. Au quatrième trimestre de 2004, nous avons aligné nos organisations commerciales afin de créer une force de vente TIC unique et coordonnée, axée sur une nouvelle croissance dérivée du marché TIC.

DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ

ACTIVITÉS D'ALIANTE

Nous avons deux secteurs d'activité, soit ceux des télécommunications et des technologies de l'information. Dans le cadre de la convergence de nos secteurs, nous mettrons à profit notre expertise des industries clés pour offrir des solutions TIC au moyen d'un point de contact unique pour notre clientèle d'affaires par le truchement d'intermédiaires communs pour les ventes, la commercialisation et le service à la clientèle.

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, BCE et les participations qu'elle contrôle et produits intersectoriels.

Produits d'exploitation par catégorie

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004

(en milliers de dollars)

Secteur d'activité	Catégorie de produits d'exploitation	Provenance des produits d'exploitation :			Produits d'exploitation consolidés
		Clients externes	BCE et les entités émettrices qu'elle contrôle	Produits intersectoriels	
Télécommunications					
	Services locaux	716 395 \$	33 856 \$		750 251 \$
	Services interurbains	259 356	82 010	7 143 \$	348 509
	Services sans fil	382 188	4 173		386 361
	Internet	119 089			119 089
	Produits	109 738			109 738
	Autres	85 953	2 118		88 071
		1 672 719	122 157	7 143	1 802 019
Technologies de l'information					
		219 658	17 468	106 339	343 465
Sociétés et divers					
		1 413			1 413
Éliminations					
				(113 482)	(113 482)
Produits d'exploitation					
		1 893 790 \$	139 625 \$		2 033 415 \$

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2003

(en milliers de dollars)

Secteur d'activité	Catégorie de produits d'exploitation	Provenance des produits d'exploitation :			Produits d'exploitation consolidés
		Clients externes	BCE et les entités émettrices qu'elle contrôle	Produits intersectoriels	
Télécommunications					
	Services locaux	742 506 \$	22 535 \$		765 041 \$
	Services interurbains	291 192	92 777	10 334 \$	394 303
	Services sans fil	323 486	9 032		332 518
	Internet	106 584			106 584
	Produits	122 266			122 266
	Autres	94 413	4 680		99 093
		1 680 447	129 024	10 334	1 819 805
Technologies de l'information					
		227 847	20 612	107 174	355 633
Sociétés et divers					
		1 121			1 121
Éliminations					
				(117 508)	(117 508)
Produits d'exploitation					
		1 909 415 \$	149 636 \$		2 059 051 \$

Nous n'avons pas de client qui représente à lui seul 15 % ou plus de nos produits d'exploitation ou de nos revenus mais une part importante de nos produits d'exploitation provient de grandes entreprises clientes et d'agences gouvernementales.

Employés

Le nombre d'employés d'Aliant et de nos filiales est présenté dans le tableau ci-dessous, par secteur d'activité. Environ 46 % de notre effectif était syndiqué au 31 décembre 2004. Même si Innovatia Inc. (« Innovatia ») et DownEast Ltd. (« Downeast ») n'appartiennent pas à Télécommunications Aliant ni ne sont exploitées par elle, aux fins du présent document, nous avons inclus les employés de ces sociétés dans le secteur des télécommunications.

Nombre d'employés par secteur d'activité

<i>Au 31 décembre</i>	2004	2003	2002
Télécommunications	7 105	6 653	6 504
Technologies de l'information	1 659	2 167	2 631
Société et divers	96	93	95
Activités abandonnées	0	0	856
	8 860	8 913	10 086

Le 1^{er} janvier 2005, notre effectif a été réduit d'environ 400 personnes en raison du PERAV offert au quatrième trimestre de 2004. Un nombre total de 693 employés ont accepté l'offre volontaire, certains d'entre eux ayant échelonné leur date de départ à la retraite jusqu'au début de 2005.

Actifs incorporels

L'ensemble des marques de commerce, ou des dénominations sociales ou nom de domaines utilisés dans la présente notice annuelle sont la propriété de leurs titulaires. Nous estimons que nos marques de commerce, noms de marques et noms de domaines jouent un rôle important dans notre réussite. L'enregistrement de nos marques de commerce exclusives peut être renouvelé tous les quinze ans à condition que nous continuions d'utiliser les marques de commerce dans nos activités commerciales. Nous prenons les mesures qui conviennent pour protéger, renouveler et défendre nos marques de commerce. Nous consacrons un temps et des ressources considérables à la supervision, à l'enregistrement, au renouvellement, à l'autorisation et à la protection de nos marques de commerce ainsi qu'à poursuivre ceux qui les contrefont. Compte tenu de notre grande sensibilité à l'importance de ces actifs, nous prenons également toutes les précautions afin de ne pas porter atteinte à la propriété intellectuelle d'autrui.

Relations avec BCE et Bell Canada

Protocole d'entente avec BCE et Bell Canada

Le 19 mars 1999, nous avons conclu un protocole d'entente (le « protocole d'entente ») avec BCE et Bell Canada. Cette entente d'alliance stratégique à long terme décrit l'entente intervenue entre Aliant, BCE et Bell Canada relativement à une alliance stratégique pour la fourniture et la livraison de services de télécommunications.

Ce protocole d'entente établit les provinces de l'Atlantique comme notre territoire de desserte et le Québec et l'Ontario comme territoire de desserte de Bell Canada. Le protocole d'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.

Grâce à ce protocole d'entente, nous avons obtenu accès à la technologie de Bell Canada, le droit exclusif d'utiliser des marques de commerce spécifiques de cette dernière au sein de notre territoire, ainsi qu'une licence d'utilisation du matériel publicitaire de Bell Canada. Bell Canada a convenu de promouvoir l'utilisation et la vente de technologies et de propriété intellectuelle que nous avons élaborées. Nous avons convenu de nous fournir réciproquement des 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 tentons et continuerons de tenter de tirer profit des avantages attribuables à une mise en commun des intérêts, notamment le regroupement en matière de trafic et d'achat.

Le protocole d'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 a convenu de ne pas augmenter proactivement 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 à un 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). Le conseil d'administration d'Aliant compte actuellement 5 administrateurs nommés par BCE.

Alliance des réseaux avec Bell

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

- Bell Canada fournit des services techniques de développement et de planification technologiques 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 fournit également des services d'approvisionnement et de planification de réseau 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 gère et approuve les dépenses en immobilisations liées aux réseaux, gère le lancement de nouvelles technologies et favorise 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 permettent de tirer parti des économies d'échelle du secteur technique de Bell Canada pour planifier et élaborer notre infrastructure de réseau, ce qui permet 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 intervalles d'approvisionnement pour le déploiement de technologies permettant de soutenir les nouveaux services.

L'EIR a pris effet au début de l'année 2003. En 2004, nous avons renforcé notre alignement avec Bell Canada en ce qui a trait à la recherche et au développement relatifs à de nouvelles technologies afin de faire davantage fructifier les avantages réalisés grâce à cette entente. L'intégration des principaux systèmes et procédés a été retardée en 2004 et devrait être achevée en 2005.

Politique environnementale

La protection de la population et de l'environnement est une des priorités les plus importantes dans tous les aspects de nos activités. Nos employés travaillent ensemble :

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

Notre programme environnemental vise à faire en sorte que nous respectons toutes les exigences réglementaires et surveillons les résultats afin de minimiser les risques pour l'environnement. Cette politique est mise en œuvre au moyen de séances de formation et de sensibilisation, et est intégrée à nos activités afin de nous 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 lui-même est examiné régulièrement et autorisé par notre chef de l'exploitation.

Les coûts du programme environnemental ne devraient pas avoir une incidence importante sur les résultats, les dépenses en immobilisation ainsi que sur notre situation concurrentielle dans l'année en cours et les années à venir. De plus, la direction n'a pas connaissance de questions environnementales qui soient susceptibles d'avoir des répercussions importantes sur nos produits d'exploitation, notre situation financière et notre situation concurrentielle futurs. S'il y avait une violation importante des normes environnementales, notre comité de vérification en serait informé.

TÉLÉCOMMUNICATIONS

Produits et services

Les activités du secteur des télécommunications sont exercées principalement par l'intermédiaire de notre participation exclusive dans Télécommunications Aliant. Nous offrons une vaste gamme de services innovateurs et traditionnels de communication de la voix et des données, notamment des services locaux, interurbains, sans fil, Internet et autres. Nous offrons aussi les services complémentaires suivants :

- des applications liées à la connaissance offertes par l'intermédiaire de notre participation exclusive dans Innovatia;
- des ventes de détail à nos 51 détaillants et points de vente de communication en Nouvelle-Écosse, à Terre-Neuve-et-Labrador et au Nouveau-Brunswick par suite de notre acquisition d'une participation exclusive dans Downeast le 1^{er} octobre 2004;
- des services de publicité d'annuaire téléphonique grâce à une participation de 87,1 % dans Aliant ActiMedia; et

- la distribution de gros de combinés, d'accessoires et d'autres produits de télécommunication sans fil par l'intermédiaire de notre participation de 45 % dans Atlantic Mobility Products Ltd.

Le Canada atlantique est le principal marché où le secteur des télécommunications est actif. Ce secteur d'activité concentre ses activités dans trois segments de clientèle : les consommateurs, les PME ainsi que les grandes entreprises.

Services locaux

Les produits d'exploitation tirés des services locaux proviennent de la prestation des services suivants :

- services d'accès au réseau - frais d'accès mensuels pour la prestation de services téléphoniques locaux;
- services évolués de gestion des appels - services à valeur ajoutée tels que la télé-réponse, l'affichage et le renvoi automatique;
- accès aux données - services d'accès locaux aux données, comme les relais de trames, des modes de transfert asynchrones et l'accès numérique intercentraux;
- 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 à coût élevé;
- paiement des concurrents - tarifs payés par les concurrents qui accèdent à notre réseau local; et
- autres produits d'exploitation - produits tirés des locations d'appareils téléphonique, des téléphones publics et des frais de service.

Services interurbains

Les produits d'exploitation tirés des services interurbains proviennent de la prestation des services suivants :

- service interurbain - les services interurbains de transmission de la voix, notamment les services sans frais;
- service de réseaux de données - circuits interurbains de transmission de données; et
- appels interurbains entrants - tarifs payés par certaines sociétés de télécommunications pour les appels interurbains arrivant à nos clients.

Services sans fil

Les produits d'exploitation tirés des services sans fil proviennent de la prestation de services cellulaires, de services de téléavertissement et de services mobiles au moyen de notre réseau sans fil analogique et numérique. Les produits d'exploitation tirés des services cellulaires se composent principalement des frais mensuels récurrents et comprennent également les frais de temps d'antenne, les frais d'appels interurbains, les frais d'itinérance et la fonction de service avancé comme la messagerie textuelle et vidéo. 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 proviennent de la prestation de services à haute vitesse (ordinaire et ultra-rapide), de services d'accès commuté ainsi que de services et applications améliorés comme TV sur mon PC^{MC}, des services de sécurité, le service de téléchargement de musique et l'accélérateur du service commuté.

Autres services de télécommunications

Les produits d'exploitation tirés des autres services de télécommunications proviennent principalement de la publicité dans les annuaires téléphoniques, des ventes d'équipement, de l'apprentissage en ligne et des nouveaux services comme la gestion de réseaux et le cybercommerce.

Cycles

Les produits et charges d'exploitation dans le secteur des télécommunications font depuis toujours l'objet d'une certaine fluctuation saisonnière. Les produits d'exploitation tirés des services sans fil atteignent un sommet au troisième trimestre en raison de l'augmentation du temps d'antenne, des interurbains et de l'itinérance pendant les vacances d'été. Les produits d'exploitation tirés des ventes de publicités dans plusieurs de nos plus grands annuaires sont réalisés au deuxième trimestre de chaque année. De plus, le moment des ventes de produits, qui sont habituellement importantes et de nature sporadique, peuvent influencer sur la comparaison des résultats trimestriels. En 2005, une modification des conventions comptables touchant la constatation des produits et charges liés aux annuaires téléphoniques réduira les effets saisonniers de ce secteur sur nos résultats d'exploitation trimestriels.

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 2004, nous avons mis en marché de nouveaux produits sans fil, notamment l'appareil Palm Treo^{MC} et d'autres combinés offrant des fonctions améliorées de transmission des données et des images. Nous avons aussi été les premiers à offrir la messagerie vidéo dans le Canada atlantique. Nous avons aussi introduit la messagerie textuelle internationale.

Nous avons aussi commencé à offrir de nouveaux services Internet en 2004. Plus précisément, nous avons ajouté notre service Internet ultra haute vitesse, un nouveau service de téléchargement payant de musique utilisant Puretracks^{MC} et notre service d'accélérateur du service commuté, qui permet des vitesses de service commuté pouvant atteindre jusqu'à cinq fois la vitesse du service commuté habituel.

Nos efforts de développement en 2004 ont été axés sur :

- la collaboration avec notre clientèle des affaires afin d'élaborer des solutions fondées sur le protocole Internet au moyen du lancement de trois centres de démonstration du protocole Voix sur IP (« VoIP »), qui nous permet de travailler avec notre clientèle des entreprises. Nous avons aussi travaillé avec Bell Canada en vue du lancement d'un centre d'innovation SMB en 2005.
- l'élaboration d'une solution à fibres optiques desservant les foyers qui a été lancée en janvier 2005 sous forme de projet pilote à Halifax. Ce projet offre la voix sur Internet et Internet haute vitesse à des vitesses qui sont presque dix fois plus rapides que la haute vitesse ordinaire et nous permettra de procéder à des essais sur des solutions futures fondées sur le protocole Internet.

- l'élaboration d'une solution de télévision par protocole Internet pour notre marché de la consommation, laquelle nous permettra d'offrir un service de télévision numérique. Un essai auprès du personnel est déjà en cours et nous commencerons à déployer ce service à nos clients d'Halifax au deuxième trimestre de cette année.

Canaux de commercialisation et de distribution

Nous vendons nos produits et services par l'intermédiaire de quelque 1 500 représentants travaillant dans nos centres d'appel, 150 représentants des ventes directes, 250 détaillants indépendants, 51 magasins Downeast ainsi que de notre site Internet Aliant.net. De plus, les clients peuvent payer plus facilement leur compte par l'intermédiaire de plus de 250 agences de paiement. En 2004, nous avons amélioré nos processus afin de simplifier et d'accélérer les différents types d'interaction avec la clientèle et avons lancé un service de commande en ligne sur notre site Web.

Notre capacité de regrouper les services offerts est essentielle à notre réussite, et contribue à fidéliser et protéger notre clientèle. En 2004, nous avons amélioré les produits que nous offrons sur le marché de la consommation en achevant le lancement des Forfaits valeur. Les Forfaits valeur combinent un service Internet haute vitesse ou à accès commuté et un forfait d'interurbain choisi par le client et, si celui-ci le désire, un service cellulaire. En 2005, les Forfaits valeur incluront une option de télévision. Dans notre marché des clients d'affaire, nous offrons aussi des services combinés prenant la forme de services groupés pour les entreprises et de solutions personnalisées.

Évolution de notre réseau

Nous continuons de construire un réseau de la prochaine génération (« RPG ») ultra moderne qui permettra à notre entreprise de se développer tout en offrant de nouveaux services innovateurs à nos clients. Nous allons continuer d'investir dans l'infrastructure des réseaux IP et dans des applications orientées vers la clientèle, comme VOIP, l'Ethernet à fibre optique (« OE ») et les services de réseaux d'entreprise privés virtuels. Dans le cadre de la migration vers un RPG, notre réseau intégrera des normes nouvelles et éprouvées, telles que le protocole d'ouverture de session (« SIP »), l'interopérabilité internationale pour l'accès micro-ondes et la commutation multi protocole avec étiquetage des flux (« CMPEF »). En construisant et en positionnant le réseau pour qu'il puisse offrir des services vidéo IP dans l'avenir, les investissements que nous faisons dans le réseau accroîtront sa longévité.

En 2004, nous avons accordé une importance accrue à nos activités de la prochaine génération en mettant à niveau notre réseau et nos services pour le protocole Internet. En collaboration avec Bell Canada, Nortel Networks et d'autres partenaires technologiques, nous continuerons de développer le réseau pour qu'il supporte les services reposant sur VOIP, OE et CMPEF en fonction des demandes et des besoins des consommateurs et selon que l'exige la technologie.

Nous continuons d'investir activement et de collaborer avec les collectivités et le gouvernement afin de réaliser les objectifs et la vision du programme sur les services à large bande pour le développement rural et du Nord d'Industrie Canada. Ce programme consiste en un projet visant à fournir un service à large bande aux communautés autochtones, du Nord et des régions rurales du Canada. Au Nouveau-Brunswick, nous avons aussi travaillé en partenariat avec les gouvernements provincial et fédéral afin de mettre en place une infrastructure à large bande pour les localités rurales. Ces occasions de partenariat s'ajoutent à l'ensemble de nos investissements dans la croissance et l'expansion de notre service DSL Internet haute vitesse à large bande.

Notre migration vers un RPG englobe également notre réseau sans fil mobile. L'évolution de notre réseau sans fil de la voix à accès multiple par répartition de code (« AMRC ») vers 1xRTT a été achevée en 2004. Notre réseau offre maintenant la transmission la plus rapide de données sans fil et la meilleure couverture dans le Canada atlantique. L'adoption rapide de services de transmission de données sans fil par notre clientèle nous a motivé à faire progresser notre phase suivante de l'évolution de l'AMRC appelée évolution optimisée des données (« 1xEVDO »). La technologie IP mobile 1xEVDO

offre un accès encore plus rapide à Internet, aux courriels, à la messagerie textuelle instantanée, aux jeux, aux réseaux d'entreprises et aux données, ce qui suscite encore davantage l'intérêt pour des appareils sans fil chez les clients à la recherche d'une expérience personnalisée en matière de téléphonie mobile offrant de nombreuses fonctions.

Compétences et connaissances spécialisées

Avec la convergence des technologies de télécommunication traditionnelles et IP, nous adoptons de plus en plus rapidement les technologies IP. Des programmes de perfectionnement du personnel ont été élaborés afin d'améliorer les compétences en technologie IP des employés du réseau. Notre stratégie émergente au chapitre des TIC maximise les compétences uniques que nous offrons avec l'intégration des compétences uniques en matière de réseaux, comme la commutation, le transport et l'accès sans fil, à celles du secteur des technologies de l'information. Des initiatives sont en cours dans le but de faire travailler en équipe le personnel des réseaux traditionnels avec le personnel des réseaux des technologies de l'information dans le but d'accroître nos capacités au chapitre des TIC. De plus, des programmes de formation réciproque sont accessibles afin d'approfondir les connaissances de chacun des groupes dans les réseaux et les technologies de l'information.

Situation concurrentielle

Le Canada atlantique continue d'être l'un des marchés des télécommunications les plus concurrentiels en Amérique du Nord, particulièrement en ce qui a trait aux services téléphoniques locaux et sans fil. Nous prévoyons que la concurrence va continuer de s'intensifier, stimulée par les progrès technologiques.

Services locaux et interurbains

Le Canada atlantique est le seul marché du Canada où les services locaux aux consommateurs sont essentiellement plus concurrentiels que ceux des entreprises. Une entreprise de services locaux concurrents (« ESLC ») offre des services concurrents dans plusieurs marchés locaux de la Nouvelle-Écosse, y compris notre marché le plus grand, Halifax, l'île-du-Prince-Édouard et des parties du Nouveau-Brunswick. De plus, un concurrent de services interurbains existant est entré sur le marché des services locaux et utilise à la fois la technologie traditionnelle des réseaux câblés et VoIP à Halifax.

La concurrence dans les services interurbains a débuté il y a dix ans et continue de s'intensifier. La concurrence se compose de fournisseurs de services de contournement, de fournisseurs de cartes prépayées et d'autres joueurs, allant des concurrents traditionnels aux revendeurs. La concurrence se joue au niveau des services locaux et interurbains en fonction du prix, du regroupement avec d'autres produits offerts et des forfaits d'interurbains par « blocs de minutes » à faible coût.

Différentes sociétés, allant des sociétés nationales de câblodistribution aux sociétés nouvellement venues sur notre marché, ont annoncé leur intention de mettre sur le marché la VoIP en 2005. La technologie VoIP offre aux nouveaux concurrents un moyen à faible coût d'accéder au marché étant donné qu'il n'y a aucune exigence d'investir dans les réseaux physiques. Avec l'évolution de la technologie VoIP, les sociétés qui n'offraient pas habituellement de solutions vocales sont maintenant en mesure de livrer concurrence dans notre marché des TIC. Cette nouvelle catégorie de concurrents, y compris les fournisseurs des TI, les fournisseurs de réseaux et les intégrateurs de systèmes, exercent une pression concurrentielle sur les prix. Notre capacité de concurrencer ces nouveaux venus sur le marché pourrait être compromise par la prochaine décision du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le « CRTC » ou le « Conseil ») selon laquelle le CRTC remettrait en question sa position initiale que la VoIP doit être réglementée. Cette décision devrait être rendue au premier semestre de 2005. La présence de plus en plus grande de VOIP devrait intensifier la pression concurrentielle sur les prix et pourrait avoir un impact sur notre rendement financier.

Services sans fil

Le marché des services sans fil dans le Canada atlantique est très concurrentiel. Il est desservi par Aliant et deux fournisseurs de services nationaux. Dans le cadre de leurs publicités, les concurrents au sein de notre marché de la consommation annoncent de plus en plus de téléphones gratuits, de nouveaux téléphones et de nouveaux plans pour les Canadiens de la région de l'Atlantique, avec des tarifs interurbains réduits. La concurrence dans les services interurbains sans fil sur les marchés de la consommation et des entreprises est aussi intense. Elle exerce une pression à la baisse sur les produits d'exploitation et les marges; nos efforts proactifs nous permettront toutefois de conserver nos marques et de maintenir la croissance de nos produits d'exploitation.

Services Internet

Dans les marchés de la consommation et des PME, les concurrents continuent de se concentrer sur la vitesse et le prix tout en cherchant à améliorer leur offre de service en y ajoutant des services à valeur ajoutée. La concurrence qui ne cesse de s'intensifier pour les clients des services Internet fait en sorte que les prix dans le Canada atlantique sont parmi les plus bas en Amérique du Nord. Même si la pénétration des services haute vitesse a dépassé celle du service commuté, la pénétration du marché des consommateurs des services haute vitesse est inférieure à la moyenne canadienne, principalement parce que près de la moitié des Canadiens de l'Atlantique habitent dans des régions rurales.

Services groupés

Les consommateurs sont de plus en plus à la recherche d'un fournisseur qui peut répondre à l'ensemble de leurs besoins en matière d'information, de communication et de divertissement. Le groupage de services à escompte est un atout de vente important étant donné que tous les concurrents, y compris Télécommunications Aliant, cherche à accroître le total de leurs produits d'exploitation par client. Sur le marché de la consommation, nous assistons à l'émergence de forfaits qui combinent des solutions d'information, de communication et de divertissement. Ces solutions combinent des aspects des réseaux câblés et sans fil locaux et interurbains, d'Internet, de télévision ainsi que d'autres services et applications connexes. En 2004, un important concurrent dans le Canada atlantique a créé un nouveau partenariat afin d'augmenter le nombre de services offerts dans ces « solutions groupées ». Sur le marché des entreprises, l'accent est mis de plus en plus sur les solutions intégrées des TIC. La prévalence croissante des forfaits accroît la possibilité de pertes d'exploitation associées à la perte de chaque client mais elle représente aussi de meilleures possibilités de conservation de la clientèle.

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

Nous exerçons nos activités dans le secteur des technologies de l'information par l'intermédiaire de notre participation exclusive dans xwave. xwave fournit des services de TI complets allant des services de consultation et des services techniques jusqu'à la gestion d'infrastructures et aux solutions matérielles. Nous desservons des clients dans plusieurs marchés géographiques par l'intermédiaire de bureaux situés au Canada, aux États-Unis et en Europe, ainsi que dans des industries clés dont les télécommunications et l'énergie et dans certains secteurs des services publics comme la défense, l'aérospatiale, les soins de la santé, les services correctionnels et l'éducation.

Réorganisation

En 2004, nous avons poursuivi notre programme de réorganisation et avons mis davantage l'accent sur notre principal secteur d'activité en nous dessaisissant de deux entreprises non stratégiques, soit un centre d'assistance Internet situé au Nouveau-Brunswick et notre entreprise de services de TI dans l'Ouest du Canada, ce qui a réduit les produits et charges connexes mais n'a eu qu'une incidence minimale sur le bénéfice net. Nous avons aussi acquis certaines activités de Fujitsu Consulting (Canada) Inc. (« Fujitsu ») dans le Canada atlantique le 1^{er} décembre 2004, ce qui a fait progresser notre plan

stratégique grâce à l'ajout de services et de compétences essentiels se rapprochant étroitement des nôtres et qui se concentrent dans des industries similaires.

De plus, nous avons poursuivi l'alignement de ce secteur avec celui des télécommunications, particulièrement au chapitre des activités de vente, de commercialisation et de soutien des entreprises. En 2005, l'alignement devrait se poursuivre dans les services d'infrastructure et la gestion des services aux entreprises. Ces changements nous permettront de nous présenter à nos clients sous un seul et même visage et de fournir des solutions intégrées des TIC.

Produits et services

Les technologies de l'information tirent des produits d'exploitation de ses produits et services. Les produits d'exploitation découlant des services en technologie de l'information proviennent de l'intégration de systèmes, la conception de logiciels, les services d'infrastructure et d'autres services de consultation en TI. Les produits d'exploitation découlant des produits proviennent de la vente de matériel informatique, d'accessoires et de progiciels.

Nous vendons nos produits et services par l'intermédiaire de quelque 100 représentants des ventes directes et nous offrons aux clients de vastes ressources pour répondre aux exigences de bout en bout en TI. Par l'intermédiaire d'équipes de professionnels en TI, nous planifions, concevons, construisons et exploitons des solutions de TI pour nos clients destinées aux systèmes d'exploitation et aux systèmes d'entreprise et comblons tous les besoins en matière d'infrastructure. Nous fournissons des produits et des services aux diverses unités opérationnelles au sein du groupe de sociétés d'Aliant, lesquels ont compté pour 31,0 % de l'ensemble des produits d'exploitation du secteur des TI en 2004 (30,1 % en 2003).

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

Compétences et connaissances spécialisées

La stratégie de croissance et de transformation des TIC entraîne une demande accrue de ressources en services professionnels ayant la capacité de travailler dans un contexte d'entreprise en transformation. Des compétences de plus haut niveau en consultation au chapitre de la gestion de projets, d'architecture des solutions et de gestion des changements sont nécessaires pour pouvoir continuer de progresser dans la chaîne de valeur à mesure que nous conceptualisons, proposons et livrons des solutions de transformation d'entreprise fondées sur les TIC. Le marché de la main d'oeuvre devient plus concurrentiel dans tous ces domaines et la demande dépasse l'offre. À cet égard, l'acquisition des activités de Fujitsu dans l'Atlantique a été utile, mais nous prévoyons augmenter le recrutement pour ces fonctions.

Des modes plus constants de livraison exigeront un engagement soutenu envers le perfectionnement des compétences associées à des outils comme le « processus unifié rationnel », la plate-forme de développement de logiciels d'IBM. Des compétences axées sur la technologie à l'appui de Microsoft.net^{MC} et d'autres outils importants de développement d'applications sont également nécessaires pour maintenir une position de chef de file sur le marché des TIC. Des efforts sont également en cours au chapitre du perfectionnement du personnel pour répondre à ces besoins.

Concurrence

La situation concurrentielle de xwave s'est quelque peu améliorée en 2004, ce qui s'est traduit par une plus grande stabilité au sein de xwave par suite de la restructuration de l'entreprise achevée au deuxième semestre de 2003. Le marché du secteur public pour les services des TI demeure faible, ce qui a eu une incidence sur la croissance de nos activités pour le gouvernement fédéral, bien que xwave ait obtenu des contrats importants dans les secteurs de l'aérospatiale et de la défense, au pays et à

l'étranger. Au cours de l'exercice, xwave a aussi investi dans un effectif de vente dans la région côtière, lequel est axé sur la mise en valeur des produits et solutions nationaux sur les marchés des États-Unis, et obtenant récemment du succès dans le secteur de la sécurité publique et des services correctionnels.

En 2005, les TI demeureront un marché très dynamique et concurrentiel. La croissance modérée à l'échelle mondiale qui est prévue en 2005 continuera d'exercer des pressions sur les prix. Les clients demanderont des solutions innovatrices qui répondent à leurs besoins commerciaux et produisent des efficacités opérationnelles et financières.

Cycles

Dans le secteur des solutions matérielles des TI, 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. Les produits d'exploitation tirés des services reposent sur des contrats et fluctuent selon la taille et le nombre de contrats en cours. Les troisième trimestres sont habituellement défavorablement touchés par les baisses d'activité des clients pendant la période des vacances d'été.

Modifications des contrats et nouveaux contrats

En 2004, les contrats existants de xwave ont fait l'objet d'importantes demandes de modifications et nous avons aussi entrepris de nouveaux projets visés par des contrats avec la ville de Sudbury, Newfoundland and Labrador Hydro, l'État du Maine, le Commonwealth de la Virginie, Bell Canada et Airbus Deutschland. Le 25 février 2005, xwave a annoncé la conclusion d'un contrat pour la conception, la fourniture et le soutien à long terme de l'environnement informationnel intégré (« EII ») pour le Projet des hélicoptères maritime (PHM) du Canada. Ce contrat d'une durée de 20 ans, dans le cadre duquel les hélicoptères Sea Kings vétustes seront remplacés par 28 hélicoptères Sikorsky CH-148 Cyclone, est évalué à environ 200 millions de dollars et emploiera 50 spécialistes de la haute technologie en Nouvelle-Écosse. Les contrats renouvelés et les nouveaux contrats contribueront à maintenir et à accroître les produits d'exploitation futurs.

FACTEURS DE RISQUE

Bien que la direction ait confiance dans nos perspectives à long terme, nous sommes conscients que nous sommes exposés à un certain nombre de risques dans le cours normal des activités, lesquels pourraient avoir une incidence défavorable sur notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. Ces risques sont présentés ci-après par ordre d'importance décroissante, leur énumération n'étant pas exhaustive étant donné qu'il peut y avoir d'autres risques dont nous n'avons pas connaissance actuellement ou qui ont, selon nous, peu d'incidence sur nos activités consolidées.

Capacité de déployer des stratégies et des plans

Nous prévoyons atteindre nos objectifs commerciaux en 2005 grâce à la mise en oeuvre d'initiatives stratégiques clés dans le cadre de notre stratégie de croissance et de transformation. Ces initiatives sont décrites en détail dans le rapport de gestion de l'exercice terminé le 31 décembre 2004.

Ces initiatives auront une incidence considérable et transformeront nos interactions avec les clients, nos processus internes, notre réseau et notre effectif. Si nous sommes incapables de mettre en oeuvre ces initiatives en temps opportun ou d'obtenir l'effet désiré, nous pourrions ne pas atteindre nos objectifs commerciaux. Par conséquent, notre performance financière, y compris nos perspectives de croissance, pourraient être compromises.

Environnement économique

Des changements dans la conjoncture économique, dans la confiance et les habitudes de consommation des clients ont une incidence sur la demande visant nos produits et services et les prix de ceux-ci. Un déclin de la conjoncture économique pourrait notamment entraîner ce qui suit :

- une demande moins importante que prévue pour les services et produits des TI et les solutions intégrées des TIC;
- une croissance moins importante que prévue des produits d'exploitation liés au service de données, en raison d'une demande moins élevée des clients d'affaire et de commerce de gros;
- des produits d'exploitation moins importants que prévus pour les services interurbains et les services sans fil en raison d'une utilisation moins importante; et
- des créances irrécouvrables plus élevées que prévues en raison d'une augmentation du risque lié au crédit.

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 défavorable sur nos résultats. Nous surveillons constamment la conjoncture économique de façon à nous permettre de mettre en oeuvre des stratégies pour atténuer les risques ou modifier les hypothèses utilisées pour évaluer les répercussions de ces risques sur nos résultats.

Concurrence

La situation concurrentielle évolue constamment et nous prévoyons que la concurrence s'intensifiera dans l'avenir. Nous disposons de stratégies pour atténuer le risque lié à la concurrence, lesquelles nécessitent une consolidation des relations avec la clientèle, la mise à niveau de nos services et forfaits afin de créer une valeur irrésistible, l'amélioration de notre structure de coûts de manière à nous permettre d'offrir des prix plus concurrentiels, l'expansion de notre réseau IP et l'accroissement de nos capacités de fournir un accès plus étendu et des solutions plus innovatrices. La concurrence, et particulièrement les changements touchant le paysage concurrentiel, peuvent compromettre de telles stratégies et exercer par conséquent une incidence défavorable sur l'accroissement futur des produits d'exploitation et de la rentabilité. Par conséquent, nous exerçons une surveillance constante de notre marché et réagissons en conséquence afin de nous assurer de maintenir notre position de chef de file.

Dépendance envers les systèmes

Nous sommes dépendants de systèmes de gestion internes et de systèmes administratifs complexes qui nous permettent de fournir des services aux clients, de gérer les relations avec la clientèle, d'établir les factures, de gérer les stocks et de soutenir de nombreuses autres activités essentielles. Ces systèmes sont constitués de nombreuses pièces intégrées comprenant des câbles, du matériel, des bâtiments et des tours, du matériel de TI, des logiciels de TI ainsi que des données connexes. Notre exploitation dépend de l'efficacité avec laquelle nous protégeons ces éléments contre les dommages occasionnés par le feu, les catastrophes naturelles, les interruptions de courant, le piratage, les virus informatiques, les dispositifs neutralisants, les actes délibérés de vandalisme, les actes de guerre ou de terrorisme et d'autres événements. L'un ou l'autre de ces événements pourrait entraîner des interruptions ou un arrêt de nos activités. Nos systèmes sont connectés aux systèmes d'autres entreprises de télécommunications dont nous dépendons pour la fourniture de certains de nos services. L'un ou l'autre des événements susmentionnés, de même que des grèves ou autres conflits de travail, des faillites, des difficultés techniques ou d'autres événements touchant les réseaux de ces autres entreprises, pourrait avoir une incidence défavorable sur nos affaires, y compris sur nos relations avec la clientèle et nos résultats d'exploitation.

Changement technologique

Nous exerçons nos activités dans un secteur qui est en constante évolution, qui est mû par les progrès technologiques rapides, l'évolution des normes de l'industrie, les besoins des clients et courts cycles de vie des produits. Notre succès est tributaire de notre capacité de prévoir ces changements et d'y réagir de manière à offrir de façon efficace de nouveaux services et technologies à nos clients.

L'adoption de nouvelles technologies pour répondre à nos besoins commerciaux comporte un risque inhérent. Les cycles de vie des produits associés aux nouvelles technologies peuvent en effet être plus courts que ceux prévus en raison de l'évolution des normes ou de percées soudaines dans le développement de produits ou de services concurrents. Il peut en résulter une hausse des coûts de réingénierie pour l'intégration de la nouvelle technologie et les produits ou services offerts pourraient ne plus pouvoir être commercialisés, ou encore les prix pourraient chuter, ce qui se traduirait par une incidence financière défavorable.

Nous poursuivons l'évolution de l'infrastructure technologique à circuits de notre réseau vers une infrastructure IP. Cette évolution permet d'élaborer des services améliorés pour nos clients grâce à l'intégration de la voix, des données et des images. Cette intégration contribue de façon importante à améliorer l'efficacité au chapitre de l'exploitation et des capitaux. Dans certains cas, des investissements importants doivent être faits avant que nous puissions conclure si les nouveaux services auront du succès sur le marché. Il n'y a aucune certitude que les clients adopteront ces nouveaux services ou qu'ils délaisseront les services existants dans un délai raisonnable.

L'adoption de nouveaux services IP peut être ralentie par la perception qu'ont les clients de la sécurité des réseaux IP. Il n'y a aucune certitude qu'il existera des solutions pour permettre aux fournisseurs de services de défendre parfaitement les clients contre toutes les formes de virus et d'attaques informatiques.

Nous réagissons à l'évolution technologique rapide en adoptant le développement de nouveaux services en collaboration avec des partenaires stratégiques, en accélérant la date de mise en marché de nouveaux services et en élaborant un plan de croissance intégré pour demeurer un fournisseur de services de la prochaine génération. Le succès de nouveaux produits est influencé par un certain nombre de facteurs dont certains échappent à notre contrôle. Nous déployons des efforts considérables pour nous assurer que nous interprétons et prédisons adéquatement les changements technologiques, le contexte réglementaire, les relations avec les partenaires et les demandes des clients, et que nous y réagissons tout aussi adéquatement. Toutefois, nous ne sommes pas à l'abri des changements soudains ou imprévus dans l'un ou l'autre de ces secteurs. Cette incertitude pourrait faire en sorte que les nouveaux services et produits ne soient pas en mesure de répondre aux attentes et se traduire par un bénéfice net inférieur à celui prévu.

Réglementation

Les activités de notre principale société de télécommunications, Télécommunications Aliant, sont influencées par les décisions que prend le CRTC. Bien que le CRTC s'abstienne volontairement de réglementer les prix des services offerts au sein de certains marchés concurrentiels, par exemple pour les services interurbains, les services sans fil et certains services de transmission de données, il continue de veiller à ce que le marché canadien reste concurrentiel pour les services de télécommunications en maintenant un cadre réglementaire pour certains services offerts par les entreprises de services locaux titulaires (« ESLT »), notamment Télécommunications Aliant. Ces dernières années, notre rentabilité a subi le contrecoup des modifications apportées à la réglementation concernant les tarifs demandés pour les services dont les prix sont réglementés, le régime de contribution et le groupage de services. L'issue des futures révisions de la réglementation pourrait avoir un effet sur notre capacité d'opposer une concurrence efficace ainsi que sur nos produits d'exploitation et nos coûts futurs.

Le CRTC étudie actuellement un certain nombre d'éléments qui pourraient avoir des retombées notables sur nous. Ces éléments comprennent les promotions et les restrictions relatives aux activités visant à reconquérir la clientèle qui sont applicables aux ESLT, les nouvelles règles relatives aux prix planchers pour les services des ESLT dont les prix sont réglementés, la réglementation des services VoIP et le mécanisme de compte de report. Des audiences futures sont aussi prévues en réponse à notre demande d'abstention de réglementation des prix de certains services locaux, de même qu'une instance en vue d'examiner le régime de réglementation qui sera en vigueur pour la troisième période de plafonnement des prix qui débute en 2006.

Dans l'ensemble, nous engageons la lutte avec le CRTC dans un effort visant à obtenir un contexte réglementaire mieux équilibré et nous continuerons de le faire dans le but de nous éloigner du régime réglementaire actuel qui subventionne en fait les concurrents et limite le choix des clients, pour en arriver à un cadre de réglementation plus favorable à une concurrence loyale. Nous avons été heureux d'apprendre l'annonce faite par le gouvernement fédéral le 23 février 2005, selon laquelle la politique et le cadre réglementaire des télécommunications du Canada ferait l'objet d'un examen. Nous participerons pleinement au processus d'examen dans le but d'aider le gouvernement à atteindre son objectif de promouvoir un secteur des télécommunications dynamique et concurrentiel au bénéfice des consommateurs et de l'industrie.

Les exigences réglementaires peuvent avoir une incidence défavorable sur nous et sur nos clients

Bien que les prix des services de télécommunications offerts par les ESLC ne soient pas assujettis à la réglementation tarifaire, nombre des tarifs que nous pratiquons pour nos services locaux et nos autres services téléphoniques continuent d'être réglementés par le CRTC. Toute modification apportée à la réglementation sur ces services peut nous toucher. La décision de plafonnement des prix rendue par le CRTC en mai 2002, valide jusqu'en mai 2006, fixe les limites supérieures des prix que nous pouvons pratiquer pour nos services locaux et nos autres services téléphoniques dont le prix est réglementé. Le mécanisme de plafonnement des prix, conjugué à une concurrence locale accrue au sein de nos principaux marchés, constitue des facteurs limitant notre capacité à accroître les produits d'exploitation tirés des services locaux. De plus, les restrictions imposées par le CRTC aux services groupés et activités de commercialisation des ESLC compromettent notre capacité de répondre aux attentes des clients et ont, par conséquent, une incidence défavorable sur nos produits d'exploitation.

Restrictions applicables aux promotions des ESLC et aux activités visant à reconquérir la clientèle

Il semble évident que le degré de réglementation à l'égard de nos services locaux est en hausse. En 2003, le CRTC a suspendu toute nouvelle approbation de tarifs pour des promotions visant à reconquérir les clients et autres types de promotions sur le marché local des services câblés. Par la suite, au premier trimestre de 2004, dans le cadre de sa décision provisoire portant sur la demande d'un concurrent, le conseil a prolongé à douze mois la durée précédente de trois mois de la restriction de non-communication. La restriction de non-communication empêche les ESLC d'essayer de reconquérir les clients des services résidentiels qui font maintenant affaire avec un concurrent. La prolongation de la durée pendant laquelle la restriction s'applique aura une incidence défavorable sur notre capacité d'offrir aux clients touchés le choix du fournisseur de services. En collaboration avec d'autres ESLC, nous avons fourni au CRTC des preuves et des arguments justifiant l'abolition de telles restrictions et expliquant pourquoi elles allaient à l'encontre de l'intérêt public. Le CRTC devrait prendre une décision finale sur ces questions et sur des questions connexes en 2005.

Prix planchers

En 2004, le CRTC a tenu une audience portant sur des modifications proposées quant au processus d'établissement des prix planchers des services réglementés des ESLT, sur la tarification des services groupés des ESLC et sur le développement de contrats à terme et au volume des ESLC. Si le CRTC décide en définitive d'accroître les prix plancher de nos services réglementés et groupés, nos prix pour ces services deviendraient moins intéressants que ceux de nos concurrents. En outre, si le CRTC

modifie les règles quant aux contrats à terme et au volume, il pourrait être plus difficile pour nous de présenter des offres de tarif concurrentielles en réponse aux appels d'offre de clients importants. Une hausse des prix planchers pourrait également diminuer la capacité concurrentielle internationale des entreprises établies au Canada.

Les présentations faites par les parties dans le cadre de cette audience ont pris fin en 2004. Les ESLC, des groupes de consommateurs et des groupes de clients d'affaires se sont opposés à de nouvelles restrictions alors que des concurrents ont soutenu les restrictions proposées par le CRTC aux ESLC ou ont demandé des mesures encore plus strictes. Toute nouvelle restriction applicable aux prix planchers des services réglementés pourrait limiter notre capacité de satisfaire aux exigences des clients et pourrait avoir une incidence défavorable sur notre performance financière. Une décision devrait être rendue en 2005.

Réglementation des services VoIP

Au cours de l'exercice, le CRTC a tenu une audience publique portant sur le cadre réglementaire des communications vocales utilisant le protocole Internet. Le CRTC a indiqué qu'il appuie l'imposition de règles visant certains services VoIP, qui sont semblables à celles qui s'appliquent actuellement aux services téléphoniques locaux traditionnels. Au cours de l'audience, nous avons, de concert avec Bell Canada, SaskTel et Telebec, exhorté le CRTC à s'abstenir de réglementer les prix des services VoIP et à permettre à tous les fournisseurs de services VoIP de se faire concurrence pour les clients conformément aux mêmes règles. Il est possible que la décision du CRTC aille à l'encontre de notre position et qu'elle crée un environnement dans lequel nous serons assujettis à une réglementation des prix alors que les concurrents ne le seront pas. Cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos produits d'exploitation futurs.

Tarifification des services fournis aux concurrents

Un certain nombre d'instances en cours du CRTC portent sur les tarifs fondés sur les coûts demandés pour certains services fournis aux concurrents. Si le CRTC approuve des tarifs finaux qui sont bien inférieurs aux tarifs actuels, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos produits d'exploitation et notre situation concurrentielle. 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 charges d'exploitation et d'améliorer leur situation concurrentielle.

De plus, en 2004, certains concurrents ont demandé au CRTC d'augmenter le nombre de services pour lesquels ils bénéficient de taux préférentiels de manière à inclure certains services intercirconscription dans le territoire où nous exerçons nos activités. Nous avons répondu à ces demandes en démontrant au CRTC pourquoi un tel traitement est inadéquat et incompatible avec l'objectif d'établir une concurrence saine et durable. Il existe un risque que le CRTC approuve la demande des concurrents, en totalité ou en partie, ce qui aurait une incidence défavorable sur nous, en entraînant notamment une baisse des produits d'exploitation tirés des services fournis aux concurrents ainsi que des répercussions croisées sur les prix des services de détail.

Services de réseau numérique propres aux concurrents

Le CRTC a publié le 3 février 2005 sa décision 2005-6 portant sur les services d'accès au réseau numérique propres aux concurrents (RNC). Cette décision fait suite à la décision de 2002 portant sur le plafonnement des prix qui fixait des prix provisoires pour l'accès aux réseaux numériques. Cette décision précise maintenant comment les ESLC doivent fournir des services d'accès aux réseaux numériques à leurs concurrents. Le CRTC a décidé que tous les accès aux réseaux numériques utilisés par les concurrents, autrement qu'à des fins de revente, sont des services RNC et a étendu la portée des services RNC afin d'y inclure d'autres services sans accès. Le CRTC a décidé que certains services

RNC ne devraient pas être tarifés comme des installations essentielles mais qu'ils devraient inclure des « suppléments appropriés » afin d'inciter les concurrents à construire leurs propres installations.

Par suite de cette décision, nos concurrents paieront maintenant beaucoup moins pour certains de nos services. Certaines modifications tarifaires sont rétroactives alors que d'autres s'appliqueront à compter de maintenant. L'incidence défavorable que cette décision aura sur nos produits d'exploitation en 2005 est estimée être de l'ordre de 5 millions à 6 millions de dollars. Les réductions des produits d'exploitation seront imputés à notre compte de report. Nous devons déposer le prélèvement estimé sur notre compte de report auprès du CRTC.

Compte de report

En 2004, le CRTC a engagé une instance afin d'examiner les sommes qui se trouvent dans les comptes de report des ESLC et de prendre une décision relative à l'utilisation de ces sommes. Le 28 janvier 2005, nous avons déposé une proposition visant l'affectation des sommes qui se trouvent dans le compte de report, qui comprenaient notamment : le financement des réductions de tarifs en réaction aux pressions concurrentielles, le recouvrement de fonds utilisés pour le déploiement d'appareils de télécommunications pour malentendants dans les téléphones publics aux termes d'une directive du CRTC, le financement des améliorations apportées aux E9-1-1 dans le Canada atlantique et le recouvrement d'un certain nombre de coûts et de produits d'exploitation perdus en raison d'événements qui étaient indépendants de notre volonté.

En 2004 et en mars 2005, le CRTC a rendu des décisions sur certains des éléments qui influent sur le montant qui se trouve dans notre compte de report. Nous nous attendons à ce que l'audience relative au compte de report se poursuive pendant tout l'exercice 2005. Nous n'avons pas constaté le compte de report à titre de passif dans nos états financiers, mais une obligation, le cas échéant, sera imputée aux produits d'exploitation ou aux dépenses en immobilisations, selon le cas. Nous estimons que le solde du compte de report pourrait s'établir entre 3 millions de dollars et 37 millions de dollars. Pour de plus amples renseignements sur le compte de report, voir la note 24 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004.

Demande d'abstention visant les services locaux

Le 7 avril 2004, nous avons déposé une demande d'abstention auprès du CRTC lui demandant de cesser de réglementer les services téléphoniques résidentiels locaux dans certaines régions de la Nouvelle-Écosse et de l'île-du-Prince-Édouard où la concurrence est importante. Il est possible de consulter cette demande intitulée « Demande d'abstention concernant les services locaux résidentiels dans certaines circonscriptions désignées » au www.aliant.ca.

Le plan de travail triennal du CRTC pour les années 2004 à 2007 indique que le CRTC prévoit se pencher sur l'abstention visant les services locaux entre avril 2005 et mars 2006. Si le CRTC finit par refuser la demande de Télécommunications Aliant, nous prévoyons subir une dégradation progressive de notre part de marché étant donné que notre capacité concurrentielle continuera de diminuer.

En plus de notre demande d'abstention, nous demandons au CRTC le 7 avril 2004 de nous accorder une dispense immédiate, dans certaines régions géographiques précisées, de plusieurs décisions antérieures du CRTC qui touchent défavorablement les clients dans les zones concurrentielles, notamment :

- la suspension de l'interdiction visant les offres promotionnelles faites à des clients des services locaux et visant la renonciation aux frais de service pour les clients qui choisissent de nous revenir pour les services locaux;
- la suppression de la période de douze mois au cours de laquelle nous ne sommes pas autorisés à communiquer avec les clients qui ont délaissé nos services locaux afin de les inviter à y revenir; et

- le rétablissement de notre capacité de déposer les promotions projetées de façon confidentielle auprès du CRTC, de sorte que nos concurrents ne soient pas informés à l'avance de nos offres promotionnelles spéciales.

En avril et mai 2004, le CRTC a demandé aux ESLC, aux groupes de concurrents et de clients, et a reçu de ceux-ci, des commentaires relatifs au traitement accéléré de notre demande par le conseil dans le cadre d'un processus accéléré distinct du processus d'abstention.

Dans une décision rendue en août 2004, le CRTC a refusé notre demande de traitement accéléré distinct et a indiqué que notre demande de dispense des restrictions indiquée plus haut sera examinée dans le cadre d'une instance au cours de laquelle notre demande d'abstention visant les services locaux sera également examinée.

Instance prévue pour l'examen du régime visant la troisième période de plafonnement des prix

La deuxième période de plafonnement des prix, aux termes de la décision de plafonnement des prix du CRTC de mai 2002, devrait se terminer en juin 2006. Aux termes du régime de plafonnement des prix, les prix pour certains services des ESLC ont été plafonnés à un indice calculé au moyen d'un facteur de productivité cible et une mesure de l'inflation. Au cours des années où l'inflation a été inférieure aux facteurs de productivité cibles, les ESLC ont dû réduire certains prix de détail.

Le CRTC devrait fixer la date d'une audience pour examiner cette question ainsi que d'autres mécanismes de fixation des prix. Au cours des instances antérieures portant sur l'examen du plafonnement des prix, les ESLC, les concurrents et autres parties intéressées ont formulé des propositions exhaustives portant sur de nombreux aspects du cadre de réglementation qui s'applique aux ESLC. Ces examens exhaustifs peuvent mener à des décisions du CRTC qui peuvent avoir une grande incidence sur les clients, les concurrents et la société.

Éventualités sur le plan juridique et modifications des lois

Nous examinons toutes les poursuites judiciaires et en évaluons la probabilité d'une issue défavorable et l'incidence qui pourrait en résulter. Les pertes sont enregistrées lorsqu'elles sont jugées comme probables et que leur incidence peut être raisonnablement estimée. Toutefois, des litiges en cours ou à venir pourraient quand même avoir une incidence importante et défavorable sur nos résultats d'exploitation, nos flux de trésorerie et notre situation financière au cours de la période où le jugement ou le règlement survient.

De plus, l'adoption de nouvelles lois, de changements dans les lois ou de changements dans leur interprétation, notamment des changements dans les lois fiscales ou dans les taux d'imposition, pourrait avoir une incidence importante ou défavorable sur nos résultats d'exploitation, nos flux de trésorerie et notre situation financière.

Risques inhérents à la gestion des capitaux

Les opérations financière auxquelles nous participons peuvent nous exposer à des risques inhérents au crédit, aux devises, aux taux d'intérêt et aux instruments financiers. Nous avons périodiquement recours à des swaps et à des options sur swaps de taux d'intérêt, à des contrats à terme et à des contrats de garantie de taux d'intérêt pour gérer notre exposition aux risques inhérents aux taux d'intérêt et aux risques inhérents aux devises étrangères associés à notre dette à long terme ou à nos engagements fermes. Les modalités de ces contrats sur instruments dérivés correspondent aux modalités associées aux obligations sous-jacentes aux termes de la dette à long terme ou autres obligations qui font l'objet d'une couverture. Ces contrats servent généralement à réduire les risques inhérents aux coûts de financement et à diversifier notre accès aux marchés des capitaux.

Risques inhérents au crédit

Nous sommes exposés aux risques inhérents au crédit en ce qui a trait à nos comptes clients, mais la concentration de ce risque est réduite au minimum en raison de notre clientèle nombreuse et diversifiée. Nous disposons de procédés d'évaluation, d'approbation et de surveillance du crédit destinés à atténuer des risques possibles inhérents au crédit et nous constituons des provisions pour créances irrécouvrables possibles qui sont évaluées de façon constante.

Risques de change

Afin d'atténuer le risque de taux de change auquel nous sommes exposés dans les contrats importants libellés en monnaie étrangère, nous avons recours à des contrats de garantie de taux ou à des ententes similaires de couverture. Au 31 décembre 2004, nous avons des contrats en cours pour la vente de 1,4 millions d'Euros en 2005 au taux de 1,6415 dollars canadiens par Euro (néant \$ au 31 décembre 2003).

Risques inhérents aux taux d'intérêt

Notre dette à long terme se compose principalement d'emprunts à taux d'intérêt fixe. Nous avons conclu un contrat de swap de taux d'intérêt qui prévoit que nous échangions notre taux d'intérêt fixe sous-jacent sur un montant nominal de 100 millions de dollars de dette à long terme contre un taux d'intérêt variable, ce qui a pour effet qu'environ 10,9 % de notre dette globale se trouve exposée aux fluctuations à court terme des taux d'intérêt.

Avantages postérieurs à l'emploi

Nous offrons des régimes de retraite et d'autres avantages postérieurs à l'emploi aux employés admissibles, dont des régimes de retraite à prestations déterminées (« PD »), des régimes de retraite à cotisations déterminées (« CD »), des régimes d'épargne-retraite et d'autres régimes d'avantages postérieurs à l'emploi, comme des régimes d'assurance-vie et de soins de santé. Nos régimes PD nécessitent des évaluations actuarielles au moins tous les trois ans afin d'établir les besoins de capitalisation annuelle. Un piètre rendement du capital investi en 2001 et 2002, combiné à une baisse constante des taux d'intérêt, qui sont utilisés pour évaluer les obligations associées à ces régimes, ont entraîné une hausse importante des déficits nets de ces régimes.

D'après les évaluations faites au 31 décembre 2003 et les estimations de besoins de capitalisation supplémentaires résultant des modifications apportées aux régimes en 2004, l'estimation des besoins de capitalisation en 2005 devrait être de l'ordre de 70 à 80 millions de dollars. Cette estimation pourrait varier étant donné que nous demeurons exposés au risque général inhérent à une évaluation future. Les évaluations actuarielles devront être faites au 31 décembre 2004 pour tous nos régimes de retraite PD, et les niveaux de capitalisation requis pour 2005 et après changeront par suite de la mise à jour de ces évaluations actuarielles. L'incidence des modifications récentes apportées aux régimes entraînera une augmentation des cotisations annuelles. Les prestations pour services passés et les avantages complémentaires au titre de la retraite stipulés dans la nouvelle convention collective, les avantages complémentaires au titre de la retraite offerts aux employés non syndiqués et l'obligation accrue en vertu des régimes de retraite qui découle du PERAV auront une incidence considérable sur les besoins de capitalisation futurs. Compte tenu de ces facteurs, nous avons injecté volontairement une somme en espèces supplémentaire de 60 millions de dollars en février 2005. Si le rendement de l'actif des régimes, l'intérêt sur l'obligation, ou les résultats réels des régimes sont supérieurs ou inférieurs aux prévisions initiales, les évaluations pourraient se traduire par une baisse ou une hausse des cotisations minimales exigées.

En 2005, nous allons également revoir nos projections de croissance de notre passif au titre des autres avantages postérieurs à l'emploi compte tenu de l'évolution des effectifs et du nombre supplémentaire de retraités résultant de l'acceptation de l'offre faite en octobre 2004 dans le cadre du PERAV.

Structure de la société

Aliant Inc. est une société de portefeuille et n'exerce aucune activité importante ni n'a de sources importantes de revenu ni d'éléments d'actif autres qu'une participation dans ses filiales, notamment une participation dans une coentreprise, Aliant ActiMedia. Notre performance financière et notre capacité d'assurer le service de notre dette et de payer des dividendes à nos actionnaires sont tributaires des dividendes et autres distributions que nous recevons à l'égard de nos participations dans nos filiales et notre coentreprise.

Dépendance envers le secteur des télécommunications

Notre performance financière est tributaire de la performance de nos filiales et de notre société de personnes, en particulier de la performance des participations qui constituent notre secteur des télécommunications. Par conséquent, il est plus probable que les risques qui ont une incidence sur ce secteur aient une incidence importante sur la situation financière, les résultats d'exploitation et l'entreprise de notre société dans son ensemble.

Instabilité des marchés boursiers

Les marchés boursiers sont habituellement exposés à une grande instabilité en raison de facteurs comme la fluctuation des taux d'intérêt, la conjoncture économique et l'incertitude politique. Cette instabilité des marchés influence le cours et les volumes de négociation des actions de nombreuses sociétés. Plus particulièrement, les actions de certaines entreprises de télécommunication ont vu le cours de leurs actions fluctuer en raison d'éléments particuliers à ce secteur comme la concurrence, les fusions et acquisitions, le débat entourant le bien fondé de la conversion à une structure de fiducie de revenu et l'évolution de la réglementation. Les différences entre nos résultats financiers réels ou prévus et les prévisions publiées par les analystes financiers peuvent aussi être responsables de l'instabilité de nos actions ordinaires. Un recul important des marchés des capitaux en général ou une correction apportée aux cours ou aux volumes de négociation de nos actions ordinaires ou d'autres titres peut avoir une incidence importante et défavorable sur notre capacité de réunir des capitaux, d'émettre des titres d'emprunt, de conserver notre personnel ou de procéder à des acquisitions ou coentreprises stratégiques futures.

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. Les dividendes sont habituellement versés à la fin des mois de mars, juin, septembre et décembre. Nous avons versé un dividende trimestriel de 0,225 \$ l'action ordinaire (0,90 \$ par année) de 1999 jusqu'au troisième trimestre de 2002. Nos dividendes trimestriels versés par action ordinaire pour les trois derniers exercices sont indiqués dans le tableau ci-dessous :

Historique des dividendes trimestriels

Année	T1	T2	T3	T4
2004	0,275 \$	0,275 \$	0,275 \$	0,275 \$
2003	0,250 \$	0,275 \$	0,275 \$	0,275 \$
2002	0,225 \$	0,225 \$	0,250 \$	0,250 \$

Le 26 janvier 2005, le taux de dividende a de nouveau été haussé par un dividende déclaré de 0,295 \$ (1,18 \$ par action par année) par action ordinaire, payable le 31 mars 2005 aux actionnaires inscrits le 15 mars 2005.

Les porteurs d'actions privilégiées série 2 ont droit à un dividende en espèces privilégié cumulatif fixe de 1,3625 \$ par action par année, lorsque le conseil d'administration d'Aliant déclare un tel dividende,

payable trimestriellement le dernier jour des mois de mars, juin, septembre et décembre de chaque année. Le dividende fixe sur les actions de la série 2 sera rajusté tous les cinq ans à compter du 30 juin 2006 à un taux qui n'est pas inférieur à 80 % du rendement des obligations du gouvernement du Canada sur cinq ans. Le 26 janvier 2005, notre conseil a déclaré un dividende privilégié de 0,340625 \$ par action privilégiée payable le 31 mars 2005 aux actionnaires inscrits le 15 mars 2005. Un dividende de 0,340625 \$ par action privilégiée a été versé trimestriellement depuis le début.

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 2004, nous avons des marges de crédit d'exploitation totalisant 562,0 millions de dollars (557,0 millions de dollars en 2003), dont 350,0 millions de dollars (350,0 millions de dollars en 2003) étaient engagés pour soutenir notre programme de papier commercial (« PC »), 150,0 millions de dollars (150,0 millions de dollars en 2003) en marges de crédit d'exploitation non engagées et 62,0 millions de dollars (57,0 millions de dollars en 2003) en marges de crédit d'exploitation pour certaines de nos filiales. À la fin de l'exercice 2004, nous n'avons aucun solde impayé aux termes du programme de PC (aucun solde en 2003) ni aucune marge de crédit d'exploitation non engagée (aucune marge en 2003), et 0,8 million de dollars (4,5 millions de dollars en 2003) en prêts d'exploitation aux filiales étaient impayés. Au 31 décembre 2004, les lettres de crédit émises sur les lignes de crédit d'exploitation des filiales totalisaient 6,1 millions de dollars (6,9 millions de dollars en 2003).

Au 31 décembre 2004, nos émissions de dettes à long terme s'établissaient à 896,4 millions de dollars (990,1 millions de dollars en 2003). Ces dettes étaient composées de 185,0 millions de dollars (185,0 millions de dollars en 2003) d'obligations hypothécaires de premier rang qui sont garanties par nos éléments d'actif, de 700,0 millions de dollars (800,0 millions de dollars en 2003) de débentures non garanties et de billets à moyen terme, de 4,5 millions de dollars (4,7 millions de dollars en 2003) d'obligations au titre des contrats de location-acquisition et de 6,8 millions de dollars d'autres obligations des filiales (0,3 million de dollars en 2003).

Actions ordinaires

Au 31 décembre 2004, nous avons 132 744 009 actions ordinaires émises et en circulation. 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.

Le 2 février 2005, nous avons annoncé le dépôt auprès de la Bourse de Toronto (la « TSX ») de notre préavis de rachat, de temps à autre, d'un nombre maximum de 6 637 200 de nos actions ordinaires émises et en circulation dans le cadre d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Les actions devant être rachetées représentent environ 5,0 % du total de nos actions ordinaires émises et en circulation à cette date. Nous avons aussi obtenu de la TSX l'autorisation de permettre à Bell Canada, actionnaire majoritaire d'Aliant, de participer au prorata à l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités si elle décide de le faire. La participation de Bell Canada a été approuvée par son conseil d'administration. Aux termes de l'offre publique de rachat, Aliant peut racheter, de temps à autre, ses actions ordinaires contre une somme en espèces selon le cours du marché, à un rythme et selon un montant qu'elle fixera à son gré, sous réserve des règles de la TSX.

Notre conseil d'administration est d'avis que ces rachats sont au mieux de nos intérêts et qu'ils constituent un usage souhaitable des fonds de la société. Les rachats d'actions dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités se dérouleront sur la période de douze mois qui débute le 4 février 2005. Toutes les actions rachetées dans le cadre de cette offre seront annulées. Nos actionnaires peuvent obtenir gratuitement un exemplaire du préavis en nous adressant une demande à cet effet.

Actions privilégiées rachetables à dividende cumulatif

Au 31 décembre 2004, nous avons 7 000 000 d'actions privilégiées série 2 émises et en circulation, rachetables au prix de \$ 25,00 l'action et comportant un taux de dividende annuel fixe de \$ 1,3625 par action. Ces actions ne comportent pas de droit de vote, sauf dans certaines circonstances, et sont rachetables à notre gré le 30 juin 2006, ou le 30 juin à tous les cinq ans par la suite. Les actionnaires privilégiés peuvent convertir leurs actions privilégiées série 2 en actions série 3 le 30 juin 2006 ou le 30 juin à tous les cinq ans par la suite, dans la mesure où nous n'avons pas remis d'avis de rachat. Les actions série 3 comportent des modalités essentiellement semblables à celles des actions série 2 sauf que, si elles sont émises, elles donnent droit à un taux de dividende ajustable variable mensuel.

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.

Les notes à court terme visent à donner une indication du risque que l'emprunteur n'honore pas pleinement ses obligations à court terme en temps opportun. Dominion Bond Rating Service (« DBRS ») attribue des notes aux dettes à court terme, notamment le 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.

Les notes attribuées aux dettes à long terme visent à donner une indication du risque qu'un emprunteur n'honore pas pleinement ses obligations en temps opportun, aussi bien pour les intérêts que pour le capital. L'échelle de notation de DBRS pour la dette à long terme va de « AAA », soit la qualité de crédit la plus élevée, à « D », en souffrance. Parallèlement, les notes de S&P sont comprises entre « AAA », soit la plus élevée, à « D », soit la plus faible.

Les notes attribuées aux actions privilégiées visent à donner une indication du risque qu'un emprunteur n'honore pas pleinement ses obligations en temps opportun, tant pour les dividendes que pour le capital. DBRS 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.

Notre situation financière solide et nos perspectives stables ont été confirmées en 2004, comme l'indique le tableau ci-joint, par les notes de crédit attribuées par S&P et DBRS. Nos notes de crédit sont demeurées stables tout au long de 2003 et de 2004, exception faite de la note attribuée par S&P à nos actions privilégiées, qui est passée de P-2 avec perspective stable à P-2 (haut) avec perspective stable au deuxième trimestre de 2004.

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) stable	P-2 (haut) stable
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 son 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 la société de portefeuille d'Aliant et notre forte dépendance aux flux de trésorerie en amont provenant de notre principale filiale de télécommunications, comme défis. 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. Nous tirons notre capacité de crédit de Télécommunications Aliant.

En ce qui concerne Télécommunications Aliant, DBRS met en évidence les défis suivants pour la note de crédit actuelle de Télécommunications Aliant. Télécommunications Aliant a peu d'envergure par rapport aux autres entreprises de télécommunications en Amérique du Nord, avec seulement 1,5 millions d'abonnés à l'accès aux réseaux. Cette situation est liée au fait que Télécommunications Aliant exerce ses activités dans le Canada atlantique où les taux de croissance démographiques et économiques sont inférieurs à la moyenne nationale. Ces facteurs limitent les possibilités de croissance dans le Canada atlantique. Cependant, cette restriction constitue également un obstacle important à la pénétration des nouveaux concurrents.

DBRS a aussi indiqué que malgré l'évolution rapide de la technologie, les mises à niveau des infrastructures sont coûteuses à entreprendre. Au cours des cinq dernières années, Télécommunications Aliant a investi considérablement dans l'infrastructure à large bande et sans fil, sans garantie que ces services généreront une nouvelle croissance des produits d'exploitation. Des investissements futurs peuvent entraîner des dépenses en immobilisations plus élevées au cours des cinq prochaines années. À ce moment-là, DBRS a remarqué que nous n'avons pas de solutions de télévision à long terme pour compléter notre ensemble actuel de services de communication. Notre solution consistait plutôt à utiliser le fournisseur par satellite Bell ExpressVu pour offrir les services de vidéo.

Entre-temps, le raisonnement de notation le plus récent de S&P fait état de risques supplémentaires. Nous avons perdu un certain nombre d'abonnés résidentiels qui se sont tournés principalement vers un opérateur de services de câblodistribution titulaire dans les marchés de la Nouvelle-Écosse et de l'île-du-Prince-Édouard. Nous avons en grande partie compensé les baisses des produits d'exploitation tirés des services locaux de même que les baisses marginales des produits d'exploitation tirés des services interurbains au moyen d'une augmentation des produits d'exploitation tirés des services sans fil et Internet haute vitesse. Une grande partie de nos produits d'exploitation provient des services vocaux locaux et interurbains, lesquels peuvent être soumis dans l'avenir à des pressions accrues exercées par de nouveaux venus offrant les services VoIP. Bien que l'on ne s'attende pas à ce que les services VoIP aient une incidence sur les résultats à court terme, les effets à long terme pourraient être considérables. Pour maintenir nos notes de crédit, nous devons continuer à compenser les diminutions dans ces secteurs par la croissance de nos services sans fil et Internet ainsi que par le maintien d'un solide profil financier.

De plus, S&P prévoit que nous continuerons d'avoir des besoins de capitalisation modestes pour les régimes d'avantages postérieurs à l'emploi au cours des prochaines années. Toutefois, les besoins de capitalisation peuvent être gérés et ils ne devraient pas avoir d'incidence importante sur nos flux de trésorerie.

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.

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 TSX sous les symboles « AIT » et « AIT.PR.A », respectivement. La variation mensuelle du cours et le volume des opérations sur les titres pour l'exercice 2004 sont indiqués ci dessous.

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

	Prix		Volume moyen en milliers d'actions
	Haut (\$)	Bas (\$)	
janvier	34,70	30,75	124,28
février	32,90	31,30	135,16
mars	32,80	30,01	86,56
avril	31,49	28,05	80,84
mai	28,85	26,61	59,28
juin	28,07	26,14	91,90
juillet	27,61	25,71	77,10
août	26,69	25,00	79,39
septembre	27,50	25,60	89,69
octobre	27,35	25,30	91,92
novembre	27,25	25,60	93,41
décembre	28,00	26,00	70,39

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

	Prix		Volume moyen en milliers d'actions
	Haut (\$)	Bas (\$)	
janvier	27,15	26,35	5,06
février	27,40	26,50	1,18
mars	27,00	26,06	2,07
avril	26,69	25,01	3,99
mai	26,35	25,35	5,41
juin	26,70	25,05	2,66
juillet	26,39	25,73	1,23
août	26,39	25,75	1,66
septembre	26,40	25,60	2,52
octobre	27,24	25,60	1,82
novembre	27,00	26,35	3,29
décembre	26,75	26,20	5,02

Notre PC se négocie sur le marché monétaire canadien; toutefois nous n'avons actuellement 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 débentures, 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.

ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

NOM, ADRESSE POSTE ET TITRES DÉTENUS

Le 21 février 2005, nos administrateurs et membres de la haute direction en tant que groupe détenaient, à titre de propriétaires véritables, directement ou indirectement, environ 87 677 actions d'Aliant Inc., ou exerçaient un contrôle ou une emprise sur ces actions, soit quelque 0,07 % des actions en circulation.

Administrateurs

Les noms de nos administrateurs 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 avons les comités suivants : 1) vérification; 2) régie d'entreprise; 3) ressources humaines et rémunération; 4) investissements; 5) investissements du régime de retraite à prestations déterminées; et 6) investissements du régime de retraite à cotisations déterminées. Nous n'avons pas de comité de direction du conseil d'administration. 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 de nos administrateurs au 22 mars 2005 sont indiqués ci-dessous :

Nom, poste et comités	Poste principal	Province ou État et pays de résidence	Administrateur depuis le
Miller H. Ayre, C.M. ^{2,3}	Éditeur, The Telegram (journal)	T.-N., Canada	29 septembre 1999
Président du comité de régie d'entreprise			
J. Charles Caty ^{3,4}	Administrateur de sociétés	ON, Canada	29 septembre 1999
Président du comité des ressources humaines et de rémunération			
Robert P. Dexter, c.r. ^{1,2,4}	Président du conseil et chef de la direction, Voyages Maritime inc.	N.-É., Canada	29 septembre 1999
Président du comité d'investissement			
Jay Forbes, F.C.A.	Président et chef de la direction, Aliant Inc.	N.-B., Canada	19 avril 2002
Lawson Hunter ⁴	Vice-président à la direction, BCE Inc. (télécommunications)	ON, Canada	28 juin 2004
R. Terry Mosey ^{5,6}	Vice-président exécutif Bell Canada (Télécommunications)	ON, Canada	15 décembre 2003
Margot Northey ³	Administratrice de sociétés	C.-B., Canada	20 avril 2001
Edward Reevey, F.C.A. ^{1,5,6}	Président du conseil et chef de la direction, Addee Developments Limited et Edda Capital Inc. (sociétés de portefeuille privées)	N.-B., Canada	29 septembre 1999
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			
Karen Sheriff ²	Présidente - petites et moyennes entreprises, Bell Canada Inc. (télécommunications)	ON, Canada	28 juin 2004
Catherine Tait ^{1,2}	Présidente de Duopoly, Inc. (services de conseils et production de films et d'émissions télévisées)	NY, États-Unis	20 avril 2001
Stephen G. Wetmore, C.A. ³	Président de groupe - Marchés nationaux, Bell Canada et vice-président exécutif, BCE Inc. (Télécommunications)	ON Canada	29 septembre 1999
Charles W. White, c.r. ^{1,2,3,4,5,6}	Avocat, White Ottenheimer & Baker (cabinet d'avocats)	T.-N., Canada	29 septembre 1999
Président du conseil			
Victor L.Young, O.C. ^{1,2}	Administrateur de sociétés	T.-N., Canada	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 employeur actuel ou au sein de l'une des sociétés membres du groupe, sauf les personnes énumérées ci-dessous :

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

M. Hunter est vice-président à la direction de BCE. Auparavant, il était associé dans le cabinet d'avocats Stikeman Elliott.

M^{me} Sheriff est présidente, petites et moyennes entreprises, Bell Canada. Elle a commencé à travailler pour Bell Canada en mai 1999 en qualité de vice-présidente principale de la gestion et du développement des produits avant de devenir chef de la commercialisation. Auparavant, M^{me} Sheriff était responsable de la commercialisation et du branding de l'entreprise pour Ameritech Inc.

M^{me} Tait est actuellement présidente de Duopoly, Inc., mais elle était auparavant conseillère en communications et en divertissement et 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 province de résidence et le poste principal de chacun de nos hauts dirigeants au 22 mars 2005 sont indiqués ci-dessous :

Nom	Poste actuellement détenu au sein d'Aliant	Province ou État et pays
Jay Forbes, F.C.A.	Président et chef de la direction et chef des finances par intérim	N.-B., Canada
Frank Fagan	Vice-président directeur et chef de l'exploitation	T.-N., Canada
G. Reid Parker	Vice-président et trésorier	N.-B., Canada
Frederick P. Crooks, c.r.	Premier vice-président, chef du contentieux et secrétaire	N.-É, Canada
Paul Kent	Premier vice-président, solutions d'entreprise et d'affaires, et chef de l'exploitation, xwave	N.-É, Canada
David Rathbun	Premier vice-président des services de l'entreprise et chef des ressources humaines	N.-É, Canada

Le poste de vice-président directeur et chef des finances est vacant en date du 1^{er} mars 2005. En 2004, ce poste a été occupé par Barry Kydd, F.C.A. M. Kydd a quitté Aliant pour se tourner vers d'autres intérêts le 10 février 2005. Tout au long du processus de recrutement d'un nouveau chef des finances, Jay Forbes assurera la direction des activités financières d'Aliant. Avant sa nomination au poste de président et chef de la direction, M. Forbes occupait le poste de chef des finances de l'organisation.

Tous les dirigeants d'Aliant ont occupé leur poste actuel 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 :

Jay Forbes a été nommé président et chef de la direction d'Aliant en mars 2002. Il s'est joint à Aliant à titre de vice-président directeur et chef des finances d'Aliant et de Télécommunications Aliant le

19 février 2001, quittant son poste de vice-président directeur, Ressources de la société et chef des finances d'Oxford Properties Group Inc. Auparavant, il était chef des finances et premier vice-président d'Emera Inc.

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. 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.

POURSUITES

La présente section décrit les instances judiciaires importantes dont vous devriez être informé. Bien que nous ne puissions prédire l'issue finale des réclamations et des litiges décrits ci-après ou des autres réclamations en cours et litiges en instance au 22 mars 2005, la direction est d'avis que le règlement de ces réclamations et litiges n'aura pas d'incidences importantes et défavorables sur notre situation financière ou nos résultats d'exploitation consolidés. Aucune des réclamations ni aucun des litiges décrits ci-après ne vise actuellement le paiement de notre part de dommages-intérêts d'un montant supérieur au seuil nécessitant une divulgation dans la présente notice annuelle aux termes des lois canadiennes sur les valeurs mobilières.

Action intentée par d'anciens employés du 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 non quantifiés 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. Les actes de procédure sont terminés, les affidavits des documents ont été rédigés et l'interrogatoire au préalable des demandeurs est terminé. L'interrogatoire au préalable des témoins de Télécommunications Aliant n'est pas encore terminé. Bien qu'il soit impossible de prédire l'issue de cette affaire à l'heure actuelle, nous estimons que nous opposons une solide défense et contestons énergiquement la réclamation.

Action par Exigen, Ltd.

Le 25 mars 2004, une action a été intentée par Exigen Ltd. (« Exigen ») à la Cour de District des États-Unis, Northern District of California, contre Télécommunications Aliant. L'action a par la suite été modifiée en juin 2004 afin d'ajouter Aliant Inc. comme défenderesse. L'action découle de la vente à Exigen de Connectivity Contact Centre Solutions Inc., la résiliation de certaines ententes commerciales et des allégations d'ingérence dans les relations commerciales d'Exigen. Dans sa plainte officielle, Exigen demande 30 millions de dollars US en dommages-intérêts spéciaux et autres dommages devant être présentés. Une question préliminaire porte sur la question de savoir si l'action doit être intentée au Canada plutôt qu'en Californie. Par conséquent, nous avons intenté une action au Nouveau-Brunswick contre Exigen et sa filiale active canadienne, dans laquelle nous demandons un jugement portant sur un bon nombre de ces questions. Bien qu'il ne soit pas possible à l'heure actuelle de prédire l'issue de cette affaire, nous croyons que nous opposons une solide défense et nous avons inscrit des provisions que la direction juge suffisantes.

Recours collectif possible en Saskatchewan

Le 9 août 2004, une poursuite a été déposée à la Cour du Banc de la reine de la Saskatchewan contre plusieurs fournisseurs canadiens de services sans fil et cellulaires, dont Télécommunications Aliant. La poursuite est intentée par plusieurs clients actuels ou antérieurs présumés des défenderesses, qui demandent l'autorisation de la Cour d'intenter une action sous forme de recours collectif en vertu de la loi de la Saskatchewan intitulée *Class Actions Act*. La réclamation porte sur certains frais d'accès au système que les défenderesses demandent à leurs clients. Dans la réclamation, les demandeurs prétendent qu'il y a eu, notamment, violation de contrat, déclaration fausse ou trompeuse, négligence, collusion et non-respect des obligations prévues en vertu de la *Loi sur la concurrence* (Canada) en ce qui a trait aux frais d'accès au système, et ils demandent des dommages indéterminés, notamment des dommages punitifs et exemplaires. Bien que la requête en autorisation ait été prévue pour mai 2005, on ne sait pas à l'heure actuelle si la poursuite sera en fait autorisée en tant que recours collectif. Bien que l'avocat des demandeurs ait indiqué qu'ils ont l'intention de plaider cette affaire en Saskatchewan, au quatrième trimestre de 2004, ils ont également déposé des poursuites identiques dans plusieurs autres provinces. Bien que nous estimions opposer de solide défense à cette réclamation, l'issue de cette affaire ne peut être déterminée pour l'instant.

Canada Vie

Le 19 octobre 2004, Télécommunications Aliant a été mise en cause dans une poursuite intentée par la Compagnie d'Assurance du Canada sur la Vie (« Canada Vie ») devant la Cour suprême de Nouvelle-Écosse contre la province de Nouvelle-Écosse. La réclamation découle d'une demande de proposition du gouvernement en 1999, dans laquelle une société devancière de Télécommunications Aliant, Maritime Tel & Tel Limited, a aidé la province de Nouvelle-Écosse à mettre en place un système de réseau de zone étendue et à obtenir un financement par crédit-bail pour l'acquisition du matériel connexe. À l'achèvement du projet, le bailleur initial du matériel a cédé son contrat de crédit-bail à Canada Vie. Les paiements de location-bail demandés à la province par Canada Vie ont été supérieurs à ceux indiqués dans la soumission initiale, et la province a payé les taux inférieurs soumissionnés. En juillet 2004, Canada Vie a poursuivi la province, lui demandant un paiement supplémentaire fondé sur le taux supérieur de crédit-bail ainsi que le paiement d'arriérés jusqu'en avril 2004 de quelque 0,8 million de dollars, et des paiements de crédit-bail anticipés d'environ 23,2 millions de dollars pour les durées de crédit-bail non expirées. La province a présenté une requête de mise en cause à l'encontre de Télécommunications Aliant et prétend qu'elle a agi à titre de consultant pour la province et qu'elle devrait fournir une indemnisation. Bien qu'il soit impossible de prédire l'issue de cette affaire à l'heure actuelle, nous sommes d'avis que nous opposons une solide défense à cette réclamation.

AGENTS DES TRANSFERTS ET AGENTS CHARGÉS DE LA TENUE DES REGISTRES

Aliant

Catégorie	Actions ordinaires	Actions privilégiées rachetables à dividende cumulatif
Séries :	sans objet	Série 2
Agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres :	Compagnie Trust CIBC Mellon	Compagnie Trust CIBC Mellon
Emplacement(s) des registres :	Halifax (Nouvelle-Écosse)	Toronto (Ontario)

Catégorie	Actions ordinaires	Actions privilégiées rachetables à dividende cumulatif
Emplacement(s) des transferts :	Halifax (Nouvelle-Écosse), Montréal (Québec), Toronto (Ontario), Winnipeg (Manitoba), Regina (Saskatchewan), Calgary (Alberta), St. John's (Terre-Neuve), Saint John (Nouveau-Brunswick), Charlottetown (île-du-Prince-Édouard)	Toronto (Ontario)

Télécommunications Aliant

Catégorie	Billets à moyen terme	Débetures	Obligations hypothécaires de premier rang
Séries :	Télécommunications Aliant : 6,65 % Série 2 6,70 % Série 3 6,80 % Série 4 5,35 % Série 5	Maritime Tel & Tel : 8,3 % Série 2 9,7 % Série 4 9,05 % Série 5 NB Tel : 11,125 % Série AA	Island Telecom : 10,60 % Série T 11,15 % Série U 9,77 % Série V 8,76 % Série W NewTel Communications : 10,75 % Série T 11,40 % Série V Maritime Tel & Tel: 10,45 % Série AD Société de fiducie Computershare du Canada
Agent des transferts et agent chargé de la tenue des registres :	Compagnie Trust CIBC Mellon	Société de fiducie Computershare du Canada	Société de fiducie Computershare du Canada
Emplacement(s) des registres :	Halifax (Nouvelle-Écosse)	Halifax (Nouvelle-Écosse)	Halifax (Nouvelle-Écosse)
Emplacement(s) des transferts :	Toronto (Ontario)	Halifax (Nouvelle-Écosse)	Halifax (Nouvelle-Écosse)

CONTRATS IMPORTANTS

Conventions collectives

Le processus de négociation des conventions collectives entre Télécommunications Aliant et le Council of Atlantic Telecommunication Unions, qui représente environ 66 % des employés de Télécommunications Aliant a mené à la signature d'une nouvelle convention collective avec prise d'effet au 1^{er} janvier 2002 et une date d'expiration du 31 décembre 2007. La convention a été conclue avec la collaboration du Service fédéral de médiation et de conciliation après une grève de 147 jours, les employés étant retournés au travail le 20 septembre 2004. La nouvelle convention collective prévoit des augmentations annuelles des salaires de base, un réalignement des salaires, des avantages complémentaires au titre de la pension et une plus grande souplesse de la gestion de la main d'oeuvre dans des secteurs comme l'impartition, le changement en milieu de travail et la réduction des effectifs.

RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

Des renseignements complémentaires, 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 plus récente assemblée annuelle des actionnaires.

Des renseignements financiers supplémentaires sont donnés dans nos états financiers et notre rapport de gestion qui figure dans notre rapport annuel pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004.

Des renseignements supplémentaires portant sur notre société, notamment la notice annuelle ainsi que nos rapports annuels et trimestriels, des communiqués de presse et d'autres documents d'information continue, sont déposés électroniquement au moyen du Système électronique de données, d'analyse et de recherche (« SEDAR ») et sont accessibles en ligne au www.sedar.com.

De plus, il est possible de consulter les rapports trimestriels, rapports annuels et renseignements supplémentaires sous le lien « Rapports financiers » du site Web de notre société au www.aliant.ca.

INFORMATION PROSPECTIVE

La présente notice annuelle renferme des énoncés prospectifs qui ont trait à notre situation financière et à nos résultats d'exploitation futurs. Ces énoncés reposent sur les attentes et estimations actuelles au sujet des marchés au sein desquels nous sommes actifs 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 » 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 : notre capacité de réaliser nos stratégies et nos plans; la conjoncture économique; les changements des évaluations des régimes de retraite; l'évolution de la technologie; la concurrence accrue; les changements touchant les conditions ou exigences de la réglementation. Certains de ces facteurs échappent en grande partie à notre contrôle. Si un ou plusieurs de ces facteurs avait une incidence imprévue sur nous 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 le présent document et dans les documents qui y sont mentionnés sont assortis des réserves d'usage, et rien ne peut garantir que les résultats ou événements réels prévus par nous se concrétiseront ou si tant est qu'ils se concrétisent, qu'ils auront l'incidence attendue sur nous. Le lecteur ne devrait pas se fier indûment aux énoncés prospectifs. Par ailleurs, nous déclinons 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.

ANNEXE 1 : INFORMATIONS SUR LE COMITÉ DE VÉRIFICATION

Charte du comité de vérification

La charte du comité de vérification d'Aliant peut être consultée dans la section de gouvernance du site Web d'Aliant au www.aliant.ca. et se trouve à l'annexe 2 de la présente notice annuelle.

Composition du comité de vérification

Le comité de vérification se compose des cinq membres suivants : Edward Reevey (président), Robert Dexter, Catherine Tait, Charles White et Victor Young. Chaque membre du comité de vérification est un administrateur externe et indépendant et possède des compétences financières. Les responsabilités et fonctions du comité sont énoncées dans la charte du comité qui se trouve à l'annexe 2 de la présente notice annuelle.

Formation et expérience pertinentes

La formation et l'expérience de chaque administrateur qui est pertinente à l'exercice de ses fonctions de membre du comité sont décrites ci-après.

Edward Reevey, F.C.A., est président du comité de vérification. M. Reevey est président du conseil et chef de la direction d'Addee Developments Limited et d'Edda Capital Inc. Il est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université de Dalhousie et a obtenu son titre de CA pendant qu'il travaillait chez Clarkson Gordon. Dans le cadre de son expérience antérieure, M. Reevey a travaillé pour Clarkson Gordon & Co. à Montréal de 1965 à 1968 et H.R. Doane & Co. à Saint John de 1968 à 1970. Il a été président d'Autotec Inc. de 1970 à 1994. M. Reevey a obtenu le titre de F.C.A. en 1998.

Robert Dexter, c.r., est titulaire d'un baccalauréat en commerce et d'un baccalauréat en droit de l'Université de Dalhousie. Il est président du conseil et chef de la direction de Maritime Travel Inc. Il est aussi associé dans le cabinet d'avocats Stewart McKelvey Stirling Scales.

Catherine Tait est présidente de Duopoly Inc. (cinéma et télévision), société établie à New York. M^{me} Tait est titulaire d'un baccalauréat ès arts de l'Université de Toronto, d'une maîtrise en sciences de l'Université de Boston et d'un D.E.A. de l'Université de Paris. De 1997 à 2001, M^{me} Tait a été présidente et chef de l'exploitation de Salter Street Films, société de divertissement intégrée verticalement qui est établie au Canada. Avant d'occuper ses fonctions au sein de Salter Street Films, M^{me} Tait a été directrice administrative du Independent Feature Project à New York.

Charles W. White, c.r., est avocat chez White, Ottenheimer & Baker, avocats, et compte plus de 30 années d'expérience principalement dans la pratique du droit des sociétés et du droit commercial. M. White est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Memorial de Terre-Neuve et Labrador et d'un baccalauréat en droit de l'Université de Dalhousie.

Victor L. Young, O.C., est titulaire d'un baccalauréat en commerce de l'Université Memorial de Terre-Neuve et Labrador et d'une maîtrise en administration des affaires de l'Université Western Ontario. M. Young a déjà été président du conseil et chef de la direction de Fishery Products International Limited. Il a aussi déjà été sous-ministre du conseil du Trésor et conseiller spécial du premier ministre de Terre-Neuve et Labrador en plus d'occuper les fonctions de chef de la direction de Newfoundland and Labrador Hydro.

Politiques et procédures d'approbation préalable

En 2004, Aliant a adopté une politique d'approbation préalable des services de vérification et des services non liés à la vérification. Conformément à la Norme multilatérale 52-110, le comité de

vérification du conseil d'administration est responsable de la nomination, de la rémunération et de la supervision du travail accompli par les vérificateurs externes. Dans le cadre de cette responsabilité, le comité de vérification est tenu de donner une approbation préalable particulière ou générale en ce qui concerne les services de vérification. Le comité de vérification est aussi tenu d'accorder une approbation préalable particulière à l'égard de services non liés à la vérification autorisés fournis par les vérificateurs externes afin de faire en sorte qu'ils ne compromettent pas l'indépendance des vérificateurs par rapport à la société. Tous les services effectués aux termes des lignes directrices d'approbation préalable doivent être signalés au comité de vérification au moins chaque trimestre pour qu'il les examine et leur donne son aval final.

Les principaux éléments de la politique sont notamment :

- un examen et une approbation trimestriels par le comité de vérification de tous les services fournis par les vérificateurs externes;
- à moins qu'un type de service n'ait fait l'objet d'une approbation préalable générale, il nécessitera une approbation préalable particulière du comité de vérification;
- les services proposés qui dépassent les niveaux d'approbation préalable nécessiteront une approbation particulière du comité de vérification; et
- une approbation préalable particulière sera exigée dans le cas des services non liés à la vérification fournis par les vérificateurs externes.

Honoraires pour les services des vérificateurs externes (ventilés par catégorie)

Ernst & Young s.r.l., sont les vérificateurs d'Aliant depuis avril 1999. Les honoraires payables pour les exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003 s'établissent respectivement à 1,93 million de dollars et 1,33 million de dollars et sont ventilés comme suit :

	<u>2004</u>	<u>2003</u>
Honoraires de vérification	607 336 \$	607 421 \$
Honoraires pour services liés à la vérification	310 888 \$	521 547 \$
Honoraires pour services fiscaux	1 011 411 \$	196 058 \$
Autres honoraires	0 \$	0 \$

Honoraires de vérification

Ces honoraires comprennent les services professionnels rendus par les vérificateurs externes pour l'examen des états financiers intermédiaires et les vérifications réglementaires des états financiers annuels.

Honoraires pour services liés à la vérification

Ces honoraires comprennent les services professionnels qui sont raisonnablement liés aux services ci-dessus, y compris les vérifications qui ne sont pas de nature réglementaire, les initiatives aux termes de la loi intitulée *Sarbanes-Oxley Act*, les vérifications au titre des régimes de retraite et les consultations sur les normes de présentation de l'information comptable et financière ainsi que la traduction en français des rapports trimestriels et annuels.

Honoraires pour services fiscaux

Ces honoraires comprennent les services professionnels visant l'attestation de conformité avec notre politique en matière de conflits d'intérêts, la conformité fiscale, les conseils fiscaux, la planification fiscale et les services de consultation.

ANNEXE 2 : MANDAT DU COMITÉ DE VÉRIFICATION

MANDAT DU COMITÉ DE VÉRIFICATION

I. Objet

L'objet du comité de vérification (le « comité ») est d'aider le conseil d'administration à s'acquitter de ses responsabilités à l'égard de l'intégrité de la présentation de l'information financière de la société, du caractère adéquat de ses contrôles internes et du caractère approprié de ses conventions comptables.

II. Composition et mandat

Le comité de vérification se compose d'au moins trois (3) administrateurs. Tous les membres du comité de vérification doivent être « indépendants » et avoir des « compétences financières » conformément à la NM 52-110. Le quorum consiste en au moins deux (2) membres du comité.

D'après les recommandations du comité de régie d'entreprise, le comité de vérification est nommé par le conseil à la réunion d'organisation du conseil suivant l'assemblée annuelle des actionnaires et chaque membre du comité y siège jusqu'à l'assemblée annuelle des actionnaires suivante. Si une vacance survient par la suite, le président du conseil peut nommer un nouveau membre qui siégera au comité jusqu'à l'assemblée annuelle suivante. Le conseil nomme le président du comité de vérification et le secrétaire de la société, ou son représentant autorisé, fait d'office de secrétaire du comité.

III. Fréquence des réunions ordinaires

Le comité tient au moins quatre (4) réunions ordinaires par année. Les réunions ordinaires du comité sont convoquées par le secrétaire du comité afin de permettre à celui-ci de passer en revue les états financiers consolidés annuels et intermédiaires de la société avant que le conseil ne les approuve et avant la diffusion du rapport annuel ou des rapports intermédiaires aux actionnaires, selon le cas.

IV. Réunions spéciales

Le président ou deux membres du comité peuvent convoquer une réunion spéciale du comité. Le secrétaire envoie un avis écrit de cette réunion spéciale et cet avis doit être livré aux membres du comité au moins sept (7) jours avant la date de la réunion spéciale et doit indiquer la raison pour laquelle cette réunion est convoquée. Le président ou le secrétaire du comité convoque une réunion spéciale du comité sur demande du vérificateur externe.

V. Participation d'autres personnes aux réunions du comité

Le président du conseil d'administration, le chef de la direction, le chef des finances, le secrétaire, le contrôleur et le directeur du service de vérification interne de la société ainsi que le vérificateur externe reçoivent des avis de toutes les réunions ordinaires et spéciales du comité et ont le droit de prendre part à ces réunions sous réserve du droit du comité de dispenser plusieurs ou la totalité des non-membres du comité de la réunion ou d'une partie de celle-ci. Le chef des finances est tenu d'assister à toutes les réunions à moins d'en être dispensé. Le vérificateur externe est tenu d'assister à toutes les réunions afin d'approuver les documents financiers trimestriels à moins d'en être dispensé. Le comité de vérification se réunit en privé avec les vérificateurs externes en l'absence de la direction, à chaque réunion ordinaire du comité de vérification.

VI. Objectifs et responsabilités du comité

L'objectif du comité est d'aider le conseil d'administration à s'acquitter de ses responsabilités à l'égard de l'intégrité de la présentation de l'information financière de la société, du caractère adéquat de ses contrôles internes et du caractère approprié de ses conventions comptables.

Le comité est responsable des éléments suivants :

- A. l'examen de tous les états financiers, rapports de gestion et communiqués de presse sur les résultats de la société, lesquels doivent être approuvés par le conseil d'administration. Les états financiers et les rapports de gestion devant être examinés par le comité comprennent :
 - i) les états financiers consolidés vérifiés de fin d'exercice et les états financiers consolidés non vérifiés intermédiaires ainsi que le rapport de gestion; et
 - ii) tout jeu d'états financiers devant faire l'objet d'une diffusion aux actionnaires, aux autres porteurs de titres ou organismes de réglementation et/ou qui feront partie, soit directement soit par renvoi, de tout prospectus, note d'information, circulaire d'information, notice annuelle ou autre document devant être déposé en vertu d'une loi.
- B. s'assurer que des procédures adéquates sont en place en ce qui concerne l'examen de l'information financière de la société tirée ou découlant des états financiers de la société (autre que les états financiers, les rapports de gestion et les communiqués de presse sur les résultats de la société) et évaluer périodiquement le caractère adéquat de ces procédures.
- C. s'assurer que les états financiers des filiales, sur lesquelles se fondent les états financiers de la société, ne présentent pas d'incertitude importante à l'égard des résultats financiers de la société et que les vérificateurs externes de ces sociétés n'ont aucune réserve à propos de ces états financiers.

À cette fin, le comité exerce les activités suivantes :

- i) examiner périodiquement les états financiers de toutes les filiales; et
 - ii) avec les vérificateurs externes les résultats de leurs travaux avec les vérificateurs externes des filiales.
- D. le mandat et la supervision générale du vérificateur externe.

Cela comprend généralement :

- i) la portée de la vérification externe, le plan de vérification et la mesure dans laquelle on peut se fier à la vérification pour déterminer des faiblesses en matière de contrôle interne, des fraudes ou d'autres actes illicites;
- ii) l'examen des honoraires exigés pour ces services et d'autres services de vérification spéciaux;
- iii) l'approbation préalable des services non liés à la vérification fournis par les vérificateurs externes de la société ou de ses filiales;
- iv) la confirmation générale que les services fournis sont de bonne qualité et que la direction n'a aucune réserve à propos de la qualité ou du coût de ces services;
- v) la formulation de recommandations au conseil quant à la nomination ou à la renomination ou au congédiement du vérificateur externe ainsi qu'à la rémunération des vérificateurs externes.

E. l'examen et l'approbation des politiques en matière d'embauche de la société en ce qui concerne les employés et les anciens employés des vérificateurs externes actuels et anciens de la société.

F. la portée des travaux de vérification interne exécutés au sein de la société.

L'examen doit permettre de s'assurer que le programme de vérification interne est conçu de façon à repérer toute faiblesse importante des contrôles internes ou toute fraude ou autre acte illicite.

G. la nature des contrôles internes dans les principaux systèmes de comptabilité et de présentation de l'information financière.

L'examen :

- i) se penchera sur les principales faiblesses de contrôles internes repérées par les vérificateurs externes et internes et sur l'efficacité des mesures prises par la direction afin de corriger ces problèmes;
- ii) s'assurera qu'aucune question ne reste en suspens entre la direction et les vérificateurs externes qui pourrait avoir une incidence sur les états financiers. À cette fin, le comité rencontrera régulièrement de façon séparée la direction, le vérificateur interne et les vérificateurs externes;
- iii) comprendra un examen particulier des contrôles afin de vérifier leur conformité aux engagements financiers établis dans les conventions de fiducie, les prospectus, les actes de garantie ou autres ententes financières importantes.

H. les conventions et pratiques comptables.

I. le code d'éthique de la société à l'intention des hauts dirigeants financiers en ce qui concerne l'intégrité de la présentation de l'information financière et afin de passer en revue de manière générale les contrôles et s'assurer de leur conformité au code (voir l'annexe N pour prendre connaissance du texte intégral du code).

J. établissement de procédures à l'égard de :

- i) de la réception, de la conservation et du traitement des plaintes reçues par la société en ce qui concerne les questions de comptabilité, de contrôles comptables internes et de vérification; et
- ii) de la soumission par les employés sous pli confidentiel et anonyme d'inquiétudes concernant les pratiques douteuses en matière de comptabilité ou de vérification.

K. les dépenses du conseil d'administration et des dirigeants de la société qui relèvent directement du conseil et leur utilisation des actifs de la société et la formulation de commentaires au conseil à l'égard du caractère approprié de ces dépenses.

L. les lignes directrices en matière de conflit d'intérêts et l'examen des contrôles utilisés afin d'assurer le respect de ces lignes directrices.

M. s'assurer que toute question de régie d'entreprise dont est saisi le comité soit soumise au comité de régie d'entreprise du conseil.

N. une autoévaluation annuelle afin d'examiner l'efficacité du comité et les façons possibles d'améliorer son fonctionnement.

VII. Rapport au conseil d'administration

Le comité fait rapport des résultats de ses activités et de ses conclusions et recommandations au conseil d'administration à la première réunion du conseil suivant chaque réunion du comité.