



# Placements Bell Aliant Communications régionales, société en commandite

## Rapport de gestion

### Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006

*Le présent document constitue un rapport de gestion portant sur notre situation financière au 31 décembre 2006 et sur nos résultats d'exploitation pour l'exercice terminé à cette date par comparaison avec l'exercice 2005. Le rapport de gestion doit être lu en parallèle avec nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006 ainsi qu'avec les notes les accompagnant. Les états financiers consolidés ont été établis selon les principes comptables généralement reconnus du Canada (les PCGR du Canada). Tous les montants du présent rapport de gestion, sauf indication contraire, sont en millions de dollars canadiens.*

*Dans le présent rapport de gestion, à moins d'indication contraire ou d'un contexte particulier, les termes « nous », « notre », « nos » et « Placements Bell Aliant, s.e.c. » font référence à Placements Bell Aliant Communications régionales, société en commandite et à ses filiales. Dans le présent rapport de gestion, le terme « Aliant » fait référence à l'ancienne société Aliant Inc. et à ses filiales.*

*Les rapports trimestriels, les rapports annuels et les autres informations financières, ainsi que les notices annuelles et circulaires d'information, se trouvent sous la rubrique « Rapports financiers » de notre site Web à l'adresse [www.bell.aliant.ca](http://www.bell.aliant.ca). Ces documents et d'autres documents d'information se trouvent également sur SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com).*

#### Énoncés prospectifs

*Le présent rapport de gestion est daté du 2 mars 2007 et porte sur les données à cette date, à moins d'indication contraire. Il contient des énoncés prospectifs qui ont trait à notre situation financière future et à nos résultats d'exploitation futurs. Ces énoncés sont fondés sur les prévisions actuelles et les estimations quant aux marchés sur lesquels nous exerçons des activités, ainsi que sur les opinions et les hypothèses de la direction relatives à ces marchés. À moins d'indication contraire, les énoncés prospectifs contenus dans le présent rapport de gestion décrivent nos prévisions au 2 mars 2007. Dans certains cas, les énoncés prospectifs peuvent comprendre des termes comme « prévoir », « croire », « pouvoir », « s'attendre à », « compter », « chercher », « avoir l'intention de » et d'autres termes semblables. Ces énoncés sont exposés à des risques et à des incertitudes importants qui sont difficilement prévisibles, ainsi qu'à des hypothèses qui peuvent se révéler inexactes. Certains des facteurs pouvant amener les résultats ou les événements à différer de manière importante des prévisions actuelles comprennent, sans pour autant s'y limiter : notre capacité de mettre en œuvre des stratégies et des plans, la conjoncture économique générale; l'évolution de la concurrence; les modifications des règles ou des exigences réglementaires; la dépendance envers les systèmes de TI; l'évolution de la technologie; notre relation avec BCE Inc. (BCE) et Bell Canada; l'absence de garantie qu'il n'y aura pas de rétrogradation de nos cotes de crédit et les annonces du gouvernement fédéral à l'égard des fiducies de revenu. Certains de ces facteurs échappent largement à notre contrôle. En outre, nous avons formulé un certain nombre d'hypothèses relativement aux énoncés prospectifs dans ce rapport de gestion, notamment en ce qui a trait à l'économie canadienne, au marché, aux résultats d'exploitation et financiers et aux transactions. Les hypothèses formulées pour préparer les énoncés prospectifs sont décrites tout au long de ce rapport de gestion. Si l'un de ces facteurs avait une incidence imprévue sur nous, ou si les hypothèses sous-jacentes aux énoncés prospectifs se révélaient inexactes, les résultats réels ou événements réels pourraient différer considérablement des résultats ou des événements prévus. À moins d'indication contraire, les énoncés prospectifs ne tiennent pas compte de l'incidence que pourraient avoir sur nos activités des opérations ou des éléments non récurrents annoncés ou se produisant après la préparation des états financiers. Tout énoncé prospectif contenu dans le présent document et les documents dont il est fait mention dans le présent document est fait sous réserve de la présente mise en garde. Rien ne garantit que les résultats ou les faits*

prévus par nous se réaliseront ou, même s'ils se réalisent en quasi-totalité, qu'ils auront les conséquences prévues. Le lecteur ne doit pas se fier indûment à quelque énoncé prospectif que ce soit. Se reporter à la rubrique « Risques et gestion des risques » pour une analyse plus approfondie des facteurs susceptibles d'avoir une incidence sur les résultats réels.

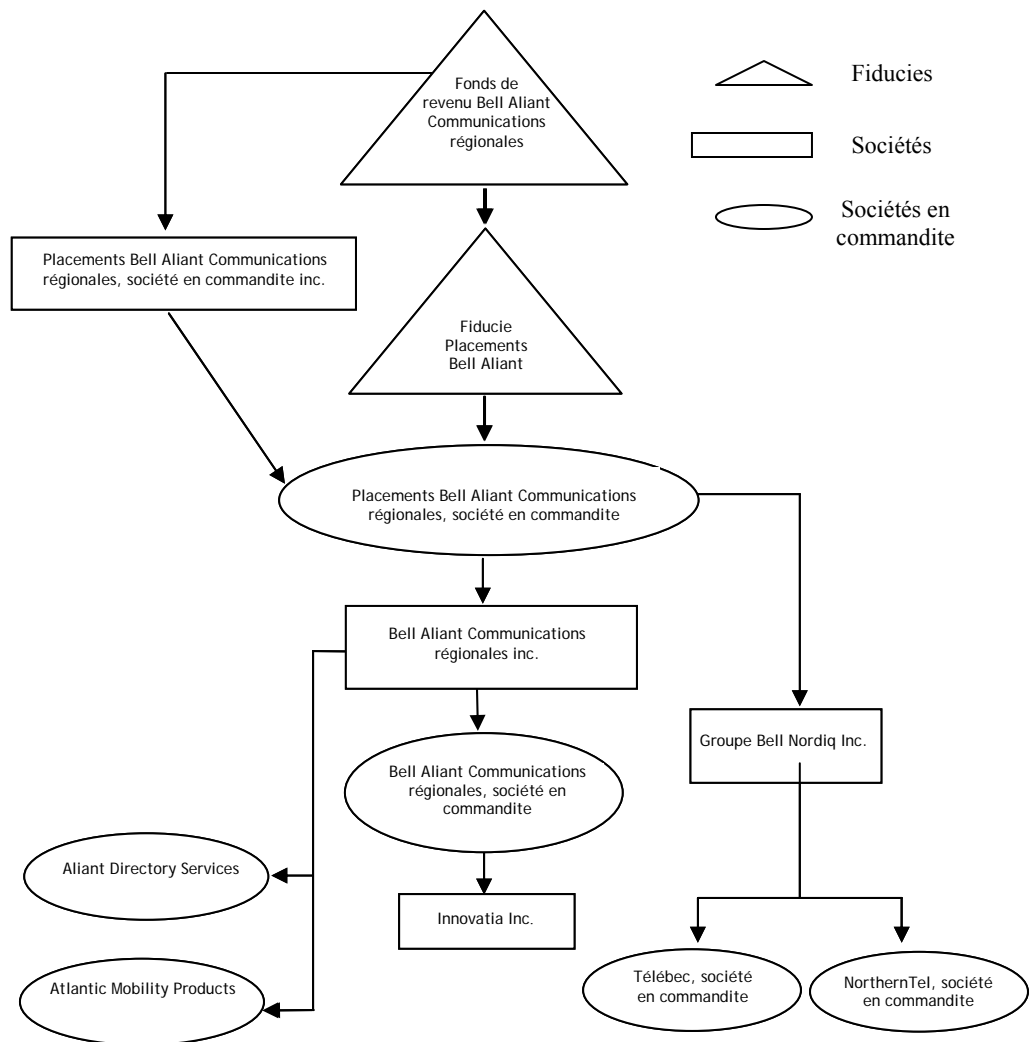
## NOTRE SOCIÉTÉ

### Création d'une fiducie de revenu

Le 7 juillet 2006, nous sommes devenus l'un des plus grands fournisseurs régionaux de services de télécommunications en Amérique du Nord. La création du Fonds de revenu Bell Aliant Communications régionales (le Fonds) a été conclue conformément au plan d'arrangement Aliant (l'arrangement), décrit dans la circulaire d'information d'Aliant datée du 14 avril 2006 (la circulaire). Les activités de télécommunications sur fil, les activités de technologies de l'information et les autres activités d'Aliant ont été regroupées avec les activités de télécommunications sur fil de Bell Canada dans certaines régions rurales de l'Ontario et du Québec ainsi qu'avec la participation indirecte de 63,4 % de cette dernière dans NorthernTel, Société en commandite (NorthernTel) et Télébec, Société en commandite (Télébec). Dans le cadre de l'opération, Bell Canada a acquis les activités de télécommunications sans fil d'Aliant et la participation de celle-ci dans DownEast Ltd. Depuis la prise d'effet de l'arrangement, et tel qu'il est présenté plus en détail à la note 2 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006, les actifs combinés sont exploités par Bell Aliant Communications régionales, société en commandite (Bell Aliant, s.e.c.), NorthernTel et Télébec. Nous consolidons ces sociétés ainsi que d'autres filiales et sociétés. Le Fonds détient une participation indirecte sans contrôle de 81,5 % dans Placements Bell Aliant, s.e.c.

Nos résultats d'exploitation pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006 ont été comptabilisés selon la méthode de la continuité des intérêts communs et, par conséquent, comprennent les comptes consolidés d'Aliant pour la période allant du 1<sup>er</sup> janvier 2006 au 6 juillet 2006 et ceux de Placements Bell Aliant, s.e.c. pour la période allant du 7 juillet 2006 au 31 décembre 2006. Les données comparatives pour 2005 sont celles d'Aliant. Cependant, aux fins d'évaluation de notre rendement d'exploitation comme si notre société était constituée depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, certains des résultats antérieurs au 7 juillet 2006 sont présentés sur une base pro forma de façon à permettre une comparaison et une analyse d'un exercice à l'autre plus significatives.

L'organigramme présenté illustre, au 31 décembre 2006, la position du Fonds, de Placements Bell Aliant, s.e.c. et d'autres entités au sein du groupe du Fonds.



## Nos principales activités

Nous exerçons nos activités dans trois secteurs isolables :

### *Bell Aliant*

Notre principal secteur d'exploitation offre une vaste gamme de services traditionnels et novateurs de transmission de la voix et de données et un éventail de services de consultation, de services d'infrastructure et de solutions matérielles à la clientèle des provinces de l'Atlantique et de certaines régions du Québec et de l'Ontario. Les services téléphoniques locaux, les services interurbains, l'accès aux données et à Internet, la télévision et d'autres produits divers figurent parmi les services que nous offrons. Nous dispensons en outre des services de TI liés à l'intégration de systèmes, au développement d'applications, à l'installation et à la gestion de réseaux locaux et généraux, aux activités de centres informatiques, au matériel informatique, aux logiciels et aux services de planification des TI.

### *Groupe Bell Nordiq*

Le secteur du Groupe Bell Nordiq comprend les activités de Télébec, s.e.c. et de NorthernTel, s.e.c., qui sont des fournisseurs intégrés de premier plan de services téléphoniques locaux, de services interurbains, de services d'accès aux données et à Internet, de services de câblodistribution et d'autres services de télécommunication servant la clientèle résidentielle et commerciale de certaines régions du Québec et de l'Ontario. Ce secteur comprend également les activités du Centre d'Interaction Proximédia inc., qui offre des services de centres de contact à la clientèle commerciale.

### *Autres filiales*

Le secteur d'exploitation des Autres filiales fournit des services complémentaires et comprend le résultat des activités des entreprises suivantes :

- Aliant Directory Services (ADS), auparavant Aliant Actimedia, qui publie et distribue des annuaires téléphoniques dans les provinces de l'Atlantique;
- Atlantic Mobility Products (AMP), grossiste de combinés sans fil, d'accessoires et d'autres produits de télécommunications;
- Innovatia Inc. (Innovatia), entreprise de gestion du savoir qui fournit des services d'apprentissage en ligne, de la documentation technique et des services et des solutions de vente par téléwebpage.

## Contexte dans lequel nous exerçons nos activités

### *Fiducie de revenu*

Le 7 juillet 2006, nous avons conclu l'arrangement, qui donnait naissance au troisième plus important fournisseur de services de télécommunications au Canada, tout en transformant notre société en une fiducie de revenu par la même occasion. Cette opération a plus que doublé notre portée géographique, le nombre de nos lignes d'accès local ayant augmenté d'environ 114 % et le nombre de clients des services Internet haute vitesse s'étant accru d'environ 132 % au moment de la prise d'effet de l'arrangement. Par conséquent, nous sommes à même de tirer parti de notre taille, de notre envergure et de notre portée géographique accrue pour maintenir une infrastructure de télécommunications de grande qualité dans les régions où nous offrons des services. Le 31 octobre 2006, le ministre des Finances du Canada a annoncé une proposition qui donnera lieu, si elle est adoptée, à une modification du traitement fiscal de la plupart des fiducies de revenu. En ce qui a trait aux fiducies de revenu cotées en Bourse qui ont été constituées avant le 31 octobre 2006, les règles proposées, si elles sont adoptées, devront en général être appliquées à compter de l'exercice 2011. Les modifications fiscales proposées feraient en sorte que le Fonds soit imposé de la même façon qu'une société, et que les porteurs de parts soient imposés comme si les distributions du Fonds étaient des dividendes. Puisque les modifications proposées ne devraient pas avoir d'incidence directe sur le Fonds avant l'exercice 2011, nous continuons d'exercer nos activités comme avant et nous prendrons le temps nécessaire pour planifier le changement à venir. Notre motivation justifiant la conclusion de l'arrangement, qui est détaillée dans la circulaire, demeure inchangée.

## *État de la concurrence*

Dans chacun de nos secteurs d'exploitation et secteurs géographiques, nous nous mesurons à divers concurrents, qu'il s'agisse de câblodiffuseurs, d'entreprises de services locaux, d'entreprises de services interurbains, de fournisseurs de réseaux de données concurrents, de fabricants et de détaillants de matériel, de fournisseurs de services sans fil ou d'intégrateurs de systèmes. La concurrence des câblodiffuseurs demeure notre forme de concurrence à plus forte croissance et la plus tentaculaire, en particulier au sein de notre clientèle résidentielle. Nous nous mesurons à des câblodistributeurs pour l'ensemble de nos gammes de produits de services locaux et d'accès, de services interurbains, Internet, sans fil et de télévision. La concurrence exercée par les entreprises de câblodistribution représente l'un des risques les plus importants auxquels nos activités sont exposées à l'heure actuelle. En 2006, des câblodistributeurs concurrents ont commencé à servir de nouvelles zones locales au Nouveau-Brunswick, au Québec et en Ontario, et ont commencé à offrir des services, ou ont élargi leurs services, dans des zones locales de la Nouvelle-Écosse ou de l'Île-du-Prince-Édouard. Nous prévoyons que la concurrence poursuivra sa percée au cours de 2007. À mesure que la concurrence s'intensifie, nous nous concentrons sur la mise en application concluante de nos priorités stratégiques. Nous poursuivons l'amélioration de nos produits et de nos services en faisant la promotion de nos forfaits économiques et en innovant auprès des clients dans le but d'offrir des solutions complètes, et nous continuons d'investir dans nos collectivités et de soutenir les activités qui sont importantes pour nos employés et nos clients. Se reporter à la rubrique « Risques et gestion des risques » pour une analyse plus détaillée de l'état de la concurrence.

## *Modifications réglementaires en matière de télécommunications*

Les décisions rendues par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le CRTC ou le Conseil) ainsi que par le gouvernement fédéral influent sur nos activités. Un bon nombre de ces décisions pourraient avoir une incidence sur nos résultats financiers.

En 2006, plusieurs décisions réglementaires clés ont été rendues, dont un certain nombre sont venues clarifier des décisions annoncées précédemment par le CRTC. Voici les points saillants des décisions rendues en 2006 :

- *Abstention de réglementation des services locaux* — Le 6 avril, notre demande visant l'abstention de réglementation à l'égard des tarifs des services locaux résidentiels dans certaines régions ou certains centres locaux de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard a été rejetée (la décision d'abstention de la réglementation des services locaux). Nous avons fait appel de la décision d'abstention de la réglementation des services locaux devant la Cour d'appel fédérale et nous avons déposé une requête auprès du gouverneur en conseil. En réponse à cette requête, le 11 décembre 2006, le ministre fédéral de l'Industrie a annoncé une proposition gouvernementale visant à modifier la décision du CRTC sur l'abstention de la réglementation des services locaux. Cette proposition simplifierait grandement et modifierait favorablement les critères en matière d'abstention de la réglementation des services locaux au sein des marchés concurrentiels. Elle supprimerait également plusieurs restrictions à l'égard des offres de reconquête et des autres offres promotionnelles. Bien que ces propositions de modification soient favorables pour nous, rien ne garantit que l'ordonnance sera émise dans sa forme actuelle. En outre, rien ne garantit que l'issue de ces procédures augmentera la probabilité que les services locaux fassent l'objet d'une abstention de réglementation ou accélérera le rythme auquel cette abstention sera accordée.
- *Tarifification* — Le 16 décembre 2005, le Conseil a prorogé jusqu'au 31 mai 2007, sans aucune modification, le cadre de plafonnement des prix applicable aux services maintenus qui ne font pas l'objet d'une abstention de réglementation. En 2006, le Conseil a mené à terme une procédure visant à établir le cadre de plafonnement des prix qui entrera en vigueur en 2007. Une décision est attendue pour avril 2007. De plus, le 23 novembre, le CRTC a rendu une décision autorisant l'application d'échelles tarifaires à l'égard des services locaux et des services connexes.
- *Qualité des services* — Le 16 mai, le Conseil a jugé que seulement 50 % de l'effet de l'arrêt de travail de 2004 dans la région atlantique pouvait être exclu du programme de remises au client pour la qualité du service. Nous avons déposé une requête auprès du Conseil en vertu de laquelle nous demandons à ce dernier de réexaminer et de modifier sa décision d'exclure seulement 50 % de l'effet de l'arrêt de travail de 2004 du programme de remises au client pour la qualité du service.
- *Voix sur IP* — Le 1<sup>er</sup> septembre, le Conseil a de nouveau affirmé que la technologie voix sur IP constituait un service téléphonique, et elle a refusé de procéder à la déréglementation des tarifs. Le 15 novembre, le gouvernement fédéral a modifié la décision du CRTC portant sur les services voix sur IP afin de

supprimer la réglementation des tarifs à l'égard des services voix sur IP indépendants de l'accès qui sont offerts par les entreprises de services titulaires.

- *Services de gros* — Le 9 novembre, le Conseil a amorcé un processus d'examen du cadre de réglementation des services de gros. Cet examen étudiera la possibilité de redéfinir la notion de « services essentiels » et de réévaluer les principes de classement et d'établissement des tarifs des services essentiels et non essentiels offerts par les entreprises de services locaux titulaires, par les entreprises de services locaux concurrents et par les entreprises de câblodistribution aux autres concurrents.
- *Instructions sur les nouvelles politiques* — Le 18 décembre, les instructions du gouvernement fédéral portant sur les nouvelles politiques du CRTC sont entrées en vigueur. En vertu des instructions à l'égard des politiques, le Conseil doit privilégier une approche plus axée sur le marché en matière de réglementation du secteur des télécommunications.

Les récentes instructions et propositions de modification devraient en définitive alléger le fardeau de la réglementation. De plus, nous nous attendons à ce qu'elles améliorent notre souplesse au chapitre des offres promotionnelles et notre capacité d'exercer une concurrence efficace.

## REVUE DE L'EXERCICE

### Sommaire des résultats

<i>Pour l'exercice terminé le 31 décembre (en millions de dollars)</i>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>Variation en %</b>
Produits d'exploitation	<b>2 741,3 \$</b>	2 081,0 \$	31,7
Produits d'exploitation pro forma <sup>(1)</sup>	<b>3 356,2 \$</b>	3 307,4 \$	1,5
BAIIA <sup>(2)</sup>	<b>1 182,2 \$</b>	878,3 \$	34,6
BAIIA pro forma <sup>(2)</sup>	<b>1 481,4 \$</b>	1 475,0 \$	0,4
Bénéfice d'exploitation <sup>(3)</sup>	<b>584,0 \$</b>	392,0 \$	49,0
Bénéfice d'exploitation pro forma <sup>(3)</sup>	<b>765,8 \$</b>	760,5 \$	0,7
Autres produits	<b>(2 768,8) \$</b>	- \$	n.s.
Intérêts débiteurs	<b>108,0</b>	76,4	41,4
Impôts	<b>248,2</b>	115,1	115,6
Part des actionnaires sans contrôle	<b>93,9</b>	2,0	n.s.
Bénéfice net lié aux activités poursuivies	<b>2 902,7</b>	198,5	n.s.
Bénéfice net (perte nette) lié(e) aux activités abandonnées	<b>(0,7)</b>	0,9	n.s.
Bénéfice net	<b>2 902,0</b>	199,4	n.s.
Encaisse distribuable <sup>(4)</sup>	<b>720,1 \$</b>	710,7 \$	1,3
Distributions en espèces déclarées <sup>(5)</sup>	<b>602,4</b>	615,2	(2,1)

n.s. non significatif

<sup>(1)</sup> Les produits d'exploitation pro forma ne sont pas une mesure définie par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>(2)</sup> Le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) et le BAIIA pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>(3)</sup> Le bénéfice d'exploitation et le bénéfice d'exploitation pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>(4)</sup> L'encaisse distribuable n'est pas une mesure définie par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails. L'encaisse distribuable a été calculée sur une base pro forma, et reflète les activités qui auraient été générées si Placements Bell Aliant, s.e.c. existait depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005.

<sup>(5)</sup> Les distributions en espèces du Fonds présentées pour les périodes antérieures au 7 juillet 2006 ont été calculées sur une base pro forma, et reflètent les distributions qui auraient été versées si le Fonds avait existé depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005.

*Accroissement marqué d'un exercice à l'autre de nos résultats d'exploitation de 2006 comparativement à 2005*

- Notre envergure accrue provenant de l'arrangement a donné lieu à des modifications considérables de nos produits et de nos charges. Par conséquent, l'accroissement d'un exercice à l'autre des produits et des charges présentées est attribuable à la plus grande taille de notre entreprise.
- Le bénéfice net de l'exercice traduit l'élargissement de la portée de nos activités depuis la conclusion de l'arrangement, ce qui comprend la hausse des intérêts débiteurs découlant de l'augmentation des soldes d'emprunt à long terme. Le bénéfice net tient également compte de gains à la cession d'unités d'exploitation sans effet sur la trésorerie et de gains sur dilution totalisant 2,95 G\$. La diminution de la charge d'impôts exigibles liée à notre structure de fiducie de revenus a été contrebalancée par une charge d'impôts futurs de 225,1 M\$ à l'égard des gains à la cession sans effet sur la trésorerie et de gains sur dilution. La part des actionnaires sans contrôle de 2006 comprend la participation de 36,87 % que Bell Canada détient dans Bell Aliant, s.e.c. et la participation de 36,7 % dans Télébec et NorthernTel qui était détenue indirectement par les porteurs de parts du Fonds de revenu Bell Nordiq avant le 30 janvier 2007.

*Les produits d'exploitation pro forma ont augmenté de 1,5 % au cours de l'exercice.*

- En 2006, les produits d'exploitation tirés des services Internet et de données se sont accrus de 7,4 % comparativement à 2005, stimulés par une croissance du nombre de clients des services Internet haute vitesse de 23,9 % d'un exercice à l'autre.
- Les produits d'exploitation tirés des services de technologies de l'information (TI) et de solutions matérielles ont augmenté de 10,3 % pour l'exercice, stimulés par les nouveaux contrats visant des services d'intégration de systèmes, d'application et d'impartition gérée obtenus en raison de l'attention accrue que nous avons accordée à certains marchés verticaux clés de l'industrie, ainsi que par l'élargissement de contrats existants.
- En 2006, les autres produits d'exploitation, qui sont notamment tirés de la vente de services sans fil, de services d'annuaires et de produits de télécommunication, ont augmenté de 6,6 % comparativement à 2005. L'augmentation a été alimentée par une croissance de 8,8 % d'un exercice à l'autre des produits d'exploitation liés au secteur du Groupe Bell Nordiq et par une croissance de 7,6 % d'un exercice à l'autre des produits d'exploitation tirés des services d'annuaires.
- Les produits d'exploitation tirés des services locaux et interurbains ont reculé de 0,9 % et de 7,3 % pour l'exercice, respectivement. En 2006, les clients des services d'accès au réseau (SAR) ont diminué de 2,0 %, et les minutes d'appels interurbains, de 2,1 % en raison des pressions exercées par la concurrence et du remplacement des technologies.

*Le bénéfice d'exploitation pro forma et le BAIIA pro forma ont augmenté de 0,7 % et de 0,4 % pour l'exercice, respectivement.*

- Les progrès réalisés en 2006 à l'égard de nos initiatives en matière de gestion des charges et de productivité ont été en grande partie contrebalancés par l'augmentation des charges engagées relativement aux frais de consultation et aux honoraires, à l'impôt provincial sur le capital et autres frais liés à l'arrangement. Les frais de restructuration et les autres frais, qui se sont établis à 13,2 M\$, ont été pris en compte dans le bénéfice d'exploitation de 2006. Cependant, ces frais ont été neutralisés par une diminution pro forma de 16,8 M\$ de l'amortissement.

*L'encaisse distribuable a augmenté de 1,3 % pour l'exercice.*

- En 2006, sur une base pro forma, notre encaisse distribuable a enregistré une hausse de 1,3 % comparativement à 2005. L'accroissement de l'encaisse distribuable d'un exercice à l'autre s'explique principalement par la hausse du bénéfice d'exploitation pro forma, par la diminution des intérêts débiteurs et par le léger repli des dépenses en immobilisations, facteurs qui ont été contrebalancés en partie par la capitalisation accrue du coût des services rendus au cours de l'exercice en ce qui a trait aux régimes de retraite.
- L'encaisse distribuable générée depuis notre constitution le 7 juillet 2006 s'est chiffrée à 369,9 M\$, soit une augmentation de 2,7 % comparativement aux résultats pro forma de la période correspondante de 2005. Au cours de cette période, le total des distributions déclarées à l'intention des porteurs de parts s'était établi à 294,8 M\$ dont une tranche de 163,0 M\$ était destinée aux porteurs de parts du Fonds, alors qu'une tranche de 131,8 M\$ était destinée à BCE et à Bell Canada par l'intermédiaire de Placements Bell Aliant, s.e.c. et de Bell Aliant, s.e.c.

Étant donné que les activités de Placements Bell Aliant, s.e.c. soutiennent en définitive les distributions aux porteurs de parts du Fonds, l'une des principales mesures de notre rendement financier est l'encaisse distribuable générée au cours d'une période donnée. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour une définition du BAIIA pro forma et un rapprochement avec l'encaisse distribuable, de même que pour une définition des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et un rapprochement avec l'encaisse distribuable.

Le tableau suivant présente un sommaire du rapprochement de l'encaisse distribuable et des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation pour le trimestre et le semestre commencés le 30 juin 2006. Le tableau présente des renseignements supplémentaires sur les sources de l'encaisse distribuable, que cette dernière provienne des flux de trésorerie liés à l'exploitation, de l'utilisation des réserves de liquidités ou du recours à l'emprunt, déduction faite des liquidités affectées aux investissements dans notre entreprise.

<i>Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006</i>	Encaisse distribuable du trimestre provenant des sources suivantes :			Total
	Exploitation	Réserves de liquidités ou emprunts	Investis- sements	
<i>(en millions de dollars)</i>				
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	277,5 \$	-	-	277,5 \$
Ajouter (déduire) :				
Ajustements pour la période allant du 1 <sup>er</sup> au 7 juillet 2006	-	-	-	-
Éléments d'exploitation financés au moyen des réserves de liquidités ou d'emprunts	-	33,2	-	33,2
Primes au remboursement anticipé de la dette	-	-	-	-
Dépenses en immobilisations	-	-	(131,1)	(131,1)
Charge d'impôts exigibles et autres charges (produits)	15,8	-	-	15,8
Parts des actionnaires sans contrôle dans l'encaisse distribuable	(16,0)	-	4,6	(11,4)
Encaisse distribuable	277,3 \$	33,2 \$	(126,5)\$	184,0 \$

<i>Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006</i>	Encaisse distribuable du semestre provenant des sources suivantes :			Total
	Exploitation	Réserves de liquidités ou emprunts	Investis- sements	
<i>(en millions de dollars)</i>				
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	395,3 \$	-	-	395,3 \$
Ajouter (déduire) :				
Ajustements pour la période allant du 1 <sup>er</sup> au 7 juillet 2006	11,5	-	(2,3)	9,2
Éléments d'exploitation financés au moyen des réserves de liquidités ou d'emprunts	-	84,3	-	84,3
Primes au remboursement anticipé de la dette	147,8	-	-	147,8
Dépenses en immobilisations	-	-	(259,7)	(259,7)
Charge d'impôts exigibles et autres charges (produits)	14,0	-	-	14,0
Parts des actionnaires sans contrôle dans l'encaisse distribuable	(30,1)	-	9,1	(21,0)
Encaisse distribuable	538,5 \$	84,3 \$	(252,9)\$	369,9 \$

Nous avons généré une encaisse distribuable de 184,0 M\$ au quatrième trimestre de 2006, soit une baisse de 2,6 % comparativement au montant pro forma comptabilisé au trimestre correspondant de 2005. Au dernier semestre de 2006, qui, dans les faits, correspond à la période depuis laquelle Placements Bell Aliant, s.e.c. a été constituée, l'encaisse distribuable, qui s'est chiffrée à 369,9 M\$, a augmenté de 2,7 % comparativement au montant pro forma inscrit à la période correspondante de 2005. Au cours du semestre, les dépenses en immobilisations ont été en ligne avec celles engagées au semestre correspondant de l'exercice précédent. Cependant, les différences en ce qui a trait au calendrier des dépenses en immobilisations pour le troisième et le quatrième trimestre, comparativement aux trimestres correspondants de l'exercice précédent, ont entraîné des écarts entre les tendances trimestrielles. Le BAIIA pro forma est demeuré très stable d'un exercice à l'autre, tandis que l'accroissement des coûts des services rendus au cours de l'exercice en ce qui a trait au régime de retraite à prestations déterminées en raison du vieillissement des employés a diminué l'encaisse distribuable. L'augmentation des coûts ayant un effet sur la trésorerie des régimes de retraite a été plus que contrebalancée par la baisse des intérêts débiteurs sur la dette à long terme étant donné que le taux d'intérêt de 5,5 % que nous avons présumé aux fins des estimations pro forma de 2005 s'est révélé supérieur au coût de financement réel.

engagé après l'arrangement. La croissance de 2,7 % de l'encaisse distribuable qui en a résulté pour le dernier semestre, sur une base pro forma, correspond à nos attentes pour la poursuite de nos activités.

Au troisième et au quatrième trimestre de 2006, l'encaisse distribuable attribuable à l'exploitation, déduction faite des activités d'investissement, est demeurée stable et en phase avec les attentes. Comme les primes au remboursement anticipé de la dette ont été prises en compte dans nos charges, mais qu'elles ont été payées à même les réserves de liquidités générées par Aliant avant le 7 juillet 2006, elles ont été rajoutées aux flux de trésorerie provenant de l'exploitation dans la présente analyse. Nous prévoyons des dépenses en immobilisations représentant entre 15 % et 16 % environ des produits d'exploitation. Nous effectuons des investissements pour répondre à deux objectifs : entretenir les actifs liés aux réseaux et faire évoluer les capacités de réseau IP vers la nouvelle génération de façon à permettre la prestation de nouveaux services, lesquels sont nécessaires pour soutenir le caractère durable de nos produits d'exploitation.

Selon nos attentes, l'encaisse distribuable générée au moyen de la poursuite de nos activités, déduction faite des dépenses en immobilisations habituelles, sera suffisante pour maintenir, et même augmenter, le montant des distributions en espèces versées au Fonds et à ses porteurs de parts. Puisque nous avons l'intention de distribuer indirectement aux porteurs de parts du Fonds, y compris à BCE et Bell Canada, environ 90 % de l'encaisse distribuable, il restera environ 10 % de l'encaisse distribuable pour répondre à d'autres besoins de liquidités, par exemple financer les déficits des régimes de retraite, rembourser la dette à long terme et effectuer de petites acquisitions. Au cours de n'importe quelle période donnée, en raison de certains éléments comme les fluctuations du fonds de roulement, la capitalisation du déficit des régimes de retraite, et les impôts ayant un effet sur la trésorerie en excédent des niveaux normalisés, le montant réel des flux de trésorerie pourrait différer du montant que nous avons désigné comme l'encaisse distribuable. Ces fluctuations des flux de trésorerie pourront aussi être financées au moyen de cette réserve de liquidités de 10 % ou par des emprunts temporaires. Nous n'avons pas l'intention d'effectuer des emprunts pour financer les distributions régulières.

Au moment de nous convertir en fiducie de revenu, nous estimons qu'un effet de levier accru (comparativement à celui d'Aliant) par l'utilisation du financement par emprunt à long terme augmenterait la valeur globale pour les porteurs de parts du Fonds puisqu'il permettrait d'accroître l'encaisse distribuable par part. Nous continuons de croire qu'une dette à long terme de l'ordre du double du BAIIA est appropriée étant donné la stabilité prévue de nos flux de trésorerie et notre volonté de maintenir des cotes de crédit de première qualité. L'utilisation d'une partie de nos réserves de liquidités et, si nécessaire, le recours à l'emprunt pour financer les fluctuations du fonds de roulement, le déficit des régimes de retraite et les impôts ayant un effet sur la trésorerie en excédent des niveaux normalisés seront en ligne avec l'ensemble des objectifs en matière d'effet de levier.

## Points saillants à l'égard des réalisations stratégiques en 2006

Malgré la constitution du Fonds et les événements marquants qui ont eu lieu au sein du secteur en 2006, nous demeurons axés sur nos priorités qui consistent à progresser en nous appuyant sur ce que nous faisons bien, c'est-à-dire offrir des produits et des services de valeur à nos clients d'un bon rapport coût-efficacité. Nous avons atteint plusieurs de nos initiatives cibles.

Priorités	Réalizations
<p>Perfectionner les principaux produits à large bande afin d'améliorer l'expérience des clients et stimuler la croissance rentable des produits d'exploitation</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nous avons lancé le service Internet Sympatico Haute vitesse Nomade, une solution Internet portable, dans plusieurs de nos grands centres.</li> <li>• Nous avons lancé un service Internet haute vitesse par satellite, ce qui nous permet d'offrir des solutions haute vitesse à tous les clients du Canada atlantique et du territoire du Groupe Bell Nordiq.</li> <li>• Notre programme d'achat d'ordinateurs personnels (PC) a continué de connaître le succès au cours de l'exercice, grâce au lancement de notre programme en Ontario et au Québec, ainsi que sur le marché des petites et moyennes entreprises (PME). La majeure partie des achats de PC continue d'être effectuée par les nouveaux clients des services Internet haute vitesse.</li> <li>• La promotion des nouveaux services de sécurité a contribué à la hausse considérable de nos produits d'exploitation tirés des services à valeur ajoutée. Les services de sécurité et de pointe ont également constitué des facteurs clés favorisant l'offre d'une valeur accrue à notre clientèle commerciale puisque nous avons enregistré une croissance des abonnements aux services antivirus, de sauvegarde PC, de réception de télécopies par courriel et d'hébergement Web partagé. Les services de messagerie électronique hébergée et de réseau privé virtuel ont continué de satisfaire les besoins particuliers des clients en matière de fonctionnalités avancées de bureautique ainsi que d'accès à distance sécurisé au réseau.</li> </ul>
<p>Simplifier et améliorer l'expérience des clients</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dans le Canada atlantique, nous avons poursuivi notre percée sur le plan de nos forfaits économiques, lesquels soutiennent la croissance de nos services Internet et génèrent notre quote-part de tous les achats de services de télécommunications résidentiels.</li> <li>• Nous avons élargi la gamme de fonctions libre-service offerte à nos clients résidentiels en leur donnant accès à la gestion en ligne de leur compte de réseau filaire.</li> <li>• Nous avons révisé la conception de nos centres de contact en nous appuyant sur une infrastructure et des technologies d'avant-garde. Nos clients bénéficient maintenant d'un système de réponse vocale interactif assorti de fonctions uniformes de commandes de menu, texte et voix, ainsi que d'une réduction des transferts d'appels.</li> <li>• Nous avons amorcé l'implantation, à l'intention des clients résidentiels des provinces de l'Atlantique, d'une nouvelle facture dont les caractéristiques facilitent le repérage des descriptions de produits et des détails de la facturation.</li> </ul>

<p>Continuer d'accorder une importance particulière aux clients commerciaux, poursuivre le déploiement de notre stratégie en matière de TIC et accroître notre présence dans les marchés verticaux et secteurs clés</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nous avons terminé l'élaboration d'une nouvelle plateforme pour remplir les commandes et résoudre les problèmes des clients commerciaux des provinces de l'Atlantique, ce qui nous permet de servir ces clients d'une manière plus efficace et plus efficiente.</li> <li>• Nous avons lancé une solution novatrice de centre de contact sur protocole Internet (IP) dans la plupart des régions où nous offrons des services. Cette solution en réseau offre des fonctions de voix sur IP et toutes les fonctionnalités d'un centre de contact.</li> <li>• Au cours de 2006, nous avons concentré nos efforts sur la mise en œuvre des plans visant l'évolution sur IP des services de connectabilité des données, sur la mise au point finale du lancement du réseau privé virtuel IP d'Aliant, sur l'élargissement de nos services IP et sur le maintien de l'aide que nous fournissons à nos clients qui migrent vers les services voix sur IP si ces services sont avantageux pour eux sur le plan commercial.</li> <li>• Les efforts constants que nous consacrons aux solutions liées aux marchés verticaux et aux industries ainsi que l'attention soutenue que nous accordons aux relations clients ont donné lieu à une croissance à deux chiffres des produits d'exploitation tirés des TI en 2006.</li> <li>• Notre stratégie visant à offrir des solutions complètes en matière de technologies de l'information et de communications (TIC) a engendré des résultats positifs, notamment dans le Canada atlantique, où le nombre de clients des services de télécommunications qui ont également recours à nos services de TI a augmenté de 15 % d'un exercice à l'autre.</li> <li>• Nous avons accompli des progrès importants dans le marché vertical des soins de santé, et xwave a obtenu la reconnaissance de l'industrie en recevant le titre d'entreprise de l'année de la part de l'Association canadienne d'informatique de la santé. Les nouveaux contrats en santé conclus en 2006 visent notamment le programme d'assurance-médicaments de Terre-Neuve-et-Labrador, le registre de clients d'Action Cancer Ontario, et les centres d'accès aux soins communautaires, également situés en Ontario.</li> <li>• Notre stratégie portant sur des solutions pour l'industrie stimule également notre croissance sur le marché américain, laquelle s'est chiffrée à 15 % d'un exercice à l'autre. Ce résultat reflète les contrats importants que nous avons conclus avec le département des Services de santé et des services sociaux de l'État du Maine et le département des Services correctionnels de l'État de Virginie.</li> <li>• Les résultats en matière de satisfaction des clients commerciaux demeurent solides, notamment au chapitre de la qualité du personnel, de la prestation de services et de l'optimisation des ressources.</li> </ul>
<p>Mettre en place des améliorations en matière de productivité et de structure de coûts</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dans nos centres de contact du Canada atlantique, nous avons enregistré une amélioration de 5,3 % de la productivité à l'échelle de nos activités grâce à de nombreux efforts ciblés, qui comprennent la mise en application d'une nouvelle technologie visant à accroître les capacités de nos représentants de service à la clientèle et l'achèvement de l'installation d'un environnement opérationnel IP facilitant la répartition des appels en provenance de la région de l'Atlantique.</li> <li>• En ce qui concerne nos services dans les provinces de l'Atlantique, nous avons enregistré une amélioration de 4,4 % de la productivité à l'échelle de l'ensemble de nos activités grâce à plusieurs initiatives. Nous avons mis en œuvre des programmes d'amélioration de l'exactitude des registres et des</li> </ul>

	<p>installations afin de réduire les demandes de réparation par téléphone et les besoins de techniciens sur place, nous avons amorcé la migration des clients vers un système commun de gestion des installations et nous nous sommes concentrés sur l'amélioration des lignes d'accès numérique, ce qui augmente les coûts liés à la prestation des services haute vitesse.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Nous avons réduit les coûts liés à l'impression des factures et les frais postaux d'environ 7,0 % dans le Canada atlantique, essentiellement en augmentant le recours à la facturation électronique.</li> <li>• Nous avons diminué la surface de bureaux louée d'environ 10,0 % dans le Canada atlantique grâce au regroupement de nos locaux et à nos efforts de sous-location.</li> <li>• Notre recherche rigoureuse de fournisseurs et les négociations que nous avons menées avec les tiers fournisseurs nous ont permis de réaliser des économies d'environ 6,5 M\$ en ce qui a trait aux coûts liés à la maintenance du réseau et des TI.</li> <li>• En travaillant en étroite collaboration avec Bell, nous avons enregistré des économies d'environ 3,0 M\$ au chapitre de la productivité à l'égard des services de transition Internet et nous avons commencé à réaliser des synergies au sein de notre structure d'entreprise et administrative dans le cadre de l'arrangement.</li> </ul>
--	---

## PRIORITÉS ET STRATÉGIE POUR 2007

Nos atouts, nos gens et notre expérience nous serviront d'inspiration pour offrir la meilleure qualité de produits et de services possible à nos clients de l'Ontario, du Québec et du Canada atlantique. Nous serons reconnus, parmi les fournisseurs de technologies de l'information et de communications d'Amérique du Nord, comme un chef de file attaché à aider nos clients à accomplir ce qu'ils désirent.

La concurrence au sein de notre secteur constitue la principale menace à laquelle nous sommes confrontés. Nous avons ciblé les deux priorités stratégiques suivantes pour faire face à l'intensification de la concurrence : 1) offrir une expérience client supérieure et 2) accroître l'efficacité opérationnelle.

### Expérience client supérieure

Nous croyons que pour créer une expérience client supérieure il faut offrir un service à la clientèle exceptionnel, procurer une valeur remarquable grâce à des produits et des services de pointe et faire preuve d'un engagement soutenu envers la collectivité. Le soutien de notre personnel hautement qualifié et dévoué nous permettra de respecter nos priorités stratégiques.

#### *Service à la clientèle*

Nous procédons à la mise en œuvre de changements importants dans notre façon de servir nos clients. Ces changements permettront à nos clients de conclure plus facilement des affaires avec nous, au moment et à l'endroit qui leur conviennent.

Notre facilité d'accès constitue la première étape pour offrir un service à la clientèle hors pair. Afin d'être plus accessibles pour nos clients, nous améliorons actuellement nos systèmes et nos centres de contact de façon à réduire le temps d'attente pour les clients qui tentent de communiquer avec un représentant du service à la clientèle et de nous assurer que les appels des clients sont acheminés vers le bon agent dès la première tentative. Dans le but de faciliter davantage la tâche aux clients qui désirent nous joindre et ajouter des services, au moment et à l'endroit qui leur conviennent, nous procédons à l'amélioration de nos capacités de service en ligne.

Nous sommes résolus à respecter les promesses que nous avons faites à nos clients. Pour y parvenir, nous procédons à la mise en œuvre de changements importants à l'égard de nos systèmes de traitement et de répartition des commandes.

#### *Procurer une valeur grâce à des produits et des services de pointe*

Procurer une valeur consiste à offrir les bons produits et les bons services aux clients à un prix concurrentiel. Grâce à notre relation avec Bell Canada, nous élaborons et lançons continuellement de nouveaux produits et services novateurs, qui sont pratiques et conviviaux pour les clients résidentiels et qui présentent un avantage concurrentiel pour les entreprises.

Nous entrevoyons d'importantes occasions d'accroître constamment nos services Internet résidentiels. Notre percée à l'égard des services Internet haute vitesse sur les marchés des régions rurales et les petits centres urbains est inférieure à la moyenne nationale. En effet, nous estimons que seulement 41 % des résidences du Canada atlantique et 32 % des résidences au sein des marchés que nous servons en Ontario et au Québec disposent d'un accès Internet haute vitesse. Ces pourcentages sont bien inférieurs à la moyenne nationale, qui se chiffre à 60 %. Nous croyons que nos programmes facilitant l'accès en ligne pour nos clients, nos nouveaux services à valeur ajoutée et l'expansion de notre réseau, essentiellement en Ontario et au Québec, nous permettront d'augmenter nos produits d'exploitation tirés des services Internet.

Outre les dépenses en immobilisations habituelles pour 2007, nous prévoyons engager des fonds additionnels s'établissant entre environ 35 M\$ et 45 M\$ afin d'accélérer la mise en œuvre de notre technologie de la fibre optique jusqu'aux nœuds, ce qui procurera une plus grande largeur de bande à nos clients et nous permettra ainsi d'offrir une vitesse Internet accrue et d'élargir l'accès à nos services de télédiffusion.

Les forfaits économiques, qui complètent nos produits et services de pointe, demeureront essentiels pour conserver nos clients résidentiels de grande importance. Les forfaits économiques, qu'il s'agisse d'acheter des ordinateurs personnels ou bien des services locaux, interurbains, sans fil, de télévision et Internet, permettent à nos clients du Canada atlantique d'adapter services de communications et divertissements à leurs besoins particuliers et ce, dans une foule de combinaisons. Nous continuerons de nous assurer que les forfaits économiques permettent d'offrir à nos clients les bons services au meilleur prix possible.

En collaboration avec notre division des TI, xwave, nous offrons une gamme complète de services de TIC. Nous avons bâti des relations privilégiées avec nos clients importants du secteur privé et du secteur public, et nous offrons des solutions conçues spécialement pour le secteur de la santé, le secteur de la justice et de la sécurité publique, le secteur de la défense et de l'aérospatiale et les gouvernements. Nous continuons de tirer parti de ces acquis pour devenir le fournisseur de solutions intégrées de TIC à la clientèle commerciale.

Des occasions particulières se présentent en ce qui a trait à la croissance des PME situées dans les régions que nous servons, notamment en Ontario et au Québec, où nous nous sommes engagés à accroître la taille de notre effectif de vente, ce qui nous permettra d'accentuer la percée de notre gamme de services élargie à l'intention du marché des PME.

#### *Collectivité*

Nous sommes depuis longtemps engagés envers les collectivités que nous servons et il est dans notre tradition de donner généreusement pour les aider à prospérer socialement, culturellement et économiquement. Nos employés, qui sont plus de 10 000, évoluent au sein des centaines de collectivités que nous servons, et leur esprit communautaire et leur engagement constituent un atout important de la force de nos marques. En sus des activités de nos employés, nous parrainons des événements communautaires et soutenons les œuvres de charité, et nous nous efforçons tout particulièrement d'aider les enfants et les jeunes à réaliser leur plein potentiel.

Nous croyons que répondre aux besoins particuliers des collectivités locales nous procure un avantage concurrentiel.

## Efficienc e opérationnelle

Tout en visant l'accroissement de nos produits bruts, nous gérons aussi énergiquement notre structure de coûts pour assurer la progression de l'encaisse distribuable et procurer une valeur aux porteurs de parts du Fonds. Grâce à notre échelle importante, à notre accès à des technologies d'avant-garde et à notre collaboration étendue avec Bell Canada, nous pouvons plus facilement accroître notre efficacité opérationnelle et réduire nos coûts. Les ententes commerciales que nous avons conclues avec Bell Canada établissent un échéancier précis de réduction des coûts à mesure que Bell Canada met en place son propre programme de productivité, lequel se traduit par des économies directes pour nous. De plus, nos activités nous donnent la souplesse nécessaire pour élaborer des solutions spécifiquement adaptées aux régions afin d'augmenter la productivité lorsque les occasions se présentent.

## Renforcer nos activités de base

Nous explorons aussi constamment d'autres possibilités visant à accroître l'attention que nous accordons à nos activités de base ou à les élargir. Grâce à notre chiffre d'affaires et à nos immobilisations, en plus de notre capacité éprouvée de réussir sur les marchés régionaux, nous disposons d'une plate-forme solide pour l'acquisition future d'autres entreprises régionales et rurales.

Au quatrième trimestre de 2006, le Fonds a annoncé une proposition visant la transformation en société fermée du Fonds de revenu Bell Nordiq. L'opération a été présentée aux porteurs de parts de Bell Nordiq en vue d'obtenir leur approbation lors d'une assemblée extraordinaire tenue le 16 janvier 2007; à cette assemblée, 99,8 % de l'ensemble des voix exprimées et 99,3 % des voix exprimées par les porteurs de parts minoritaires l'ont été en faveur de la transformation en société fermée. Les porteurs de parts de Bell Nordiq ont reçu, en échange de chacune des parts, du Fonds de revenu Bell Nordiq une distribution extraordinaire de 4,00 \$ la part, qui a été financée à même les fonds en caisse et les facilités de crédit existantes, par l'intermédiaire d'un prêt consenti au Fonds de revenu Bell Nordiq, ainsi que 0,4113 part du Fonds. La transformation en société fermée a été conclue le 30 janvier 2007. Les parts de Bell Nordiq ont cessé d'être négociées à la Bourse de Toronto (TSX) à la fermeture des bureaux le 29 janvier 2007 et ont été radiées de la cote et rachetées à la fermeture des bureaux le 30 janvier 2007.

Le 16 février 2007, le Fonds a annoncé son intention d'effectuer une offre publique d'achat (l'« offre ») dans le but d'acquérir la totalité des parts de fiducie en circulation d'Amtelecom Income Fund (Amtelecom), au prix de 13,00 \$ en espèces la part. Le coût d'acquisition total, qui comprend la dette d'Amtelecom prise en charge, se chiffrera à environ 119 M\$.

Le prix par part en vertu de l'offre correspond à une prime d'environ 15,6 % comparativement au cours de clôture des parts d'Amtelecom le jeudi 15 février 2007 et une prime d'environ 16,7 % comparativement au cours moyen pondéré en fonction du volume des parts pour les 20 jours de Bourse précédant immédiatement l'annonce effectuée le 16 février 2007. Le Fonds a officiellement amorcé l'offre le 28 février 2007 au moment où il a reçu la liste des porteurs de parts bénéficiaires d'Amtelecom. L'offre sera entièrement financée au moyen de nos fonds en caisse et des facilités de crédit déjà en place.

L'offre est assujettie à certaines conditions précises, et conditionnelle au respect de ces conditions. Ces conditions sont notamment : a) le dépôt valide et non révoqué d'au moins 66 2/3 pour cent des parts, après dilution; b) l'obtention de toutes les approbations nécessaires des organismes de réglementation; c) la renonciation au régime de droits des actionnaires; d) l'absence de changement défavorable important s'étant produit dans les activités d'Amtelecom. Si ces conditions sont respectées ou font l'objet d'une renonciation et si nous acquerrons en vertu de l'offre les parts qui ont fait objet d'un dépôt valide, nous avons l'intention de faire l'acquisition du reste des parts conformément aux lois applicables et à la déclaration de fiducie du fonds d'Amtelecom. Sous réserve des lois applicables, nous nous réservons le droit de retirer l'offre et de ne pas prendre livraison ni d'effectuer le règlement des parts déposées en réponse à l'offre, à moins que chacune des conditions de l'offre ne soit respectée ou ne fasse l'objet d'une renonciation de notre part avant l'expiration de l'offre.

Le 19 février 2007, nous avons annoncé que nous avons conclu un protocole d'entente visant l'acquisition par le Groupe Pages Jaunes (GPJ) des actifs d'ADS, une coentreprise dans laquelle nous détenons actuellement une participation de 87,14 %, la tranche restante étant détenue par le GPJ. Le coût d'acquisition de notre participation dans la société, d'un montant de 330 M\$, est payable en espèces à la clôture. L'opération est assujettie au respect de certaines conditions et exigences d'ordre réglementaire et devrait être conclue au cours du deuxième trimestre de 2007. Nous avons l'intention de prêter le produit au Fonds afin de lui permettre de racheter environ 13,5 millions de parts du Fonds en vertu d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités entre le 28 février 2007 et le 27 février 2008.

### Cibles pour 2007

Pour 2007, nous nous attendons à ce que nos résultats à l'égard des principaux indicateurs financiers s'établissent dans les fourchettes présentées ci-dessous. Ces cibles traduisent la transformation en société fermée du Fonds de revenu Bell Nordiq, qui a été conclue le 30 janvier 2007, ainsi que les opérations importantes suivantes qui sont prévues :

- vente de notre participation dans ADS pour un produit de 330 M\$. Tout gain en capital qui en découlera sera complètement à l'abri de l'impôt;
- conclusion de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités amorcée le 28 février 2007 et visant jusqu'à 10 % du flottant du Fonds, sous réserve de l'approbation de la TSX;
- acquisition de la totalité des parts en circulation d'Amtelecom pour un montant en espèces d'environ 119 M\$.

Les cibles sont présentées en incluant et en excluant les prévisions d'une augmentation plus rapide de nos dépenses de 35 M\$ à 45 M\$ en matière de technologie de la fibre optique jusqu'aux nœuds dans le cadre de notre programme de dépenses en immobilisations. Il s'agit d'une augmentation plus rapide des dépenses qui avaient initialement été prévues pour des exercices futurs; par conséquent, elles constituent un investissement supplémentaire dans les activités habituelles. Nous sommes donc d'avis qu'il est utile de présenter les cibles en incluant et en excluant cet investissement supplémentaire.

	Cibles pour 2007	Cibles pour 2007 - compte tenu de l'investissement accéléré dans la technologie de la fibre optique jusqu'aux nœuds
Produits d'exploitation	3,33 G\$ à 3,40 G\$	3,33 G\$ à 3,40 G\$
Encaisse distribuable <sup>(1)</sup>	735 M\$ à 750 M\$	690 M\$ à 710 M\$
Intensité du capital <sup>(2)</sup>	15,0 % à 15,5 %	16,0 % à 16,5 %

(1) L'encaisse distribuable est une mesure non définie par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures non définies par les PCGR » pour plus de détails.

(2) L'intensité du capital correspond aux dépenses en immobilisations divisées par les produits d'exploitation.

## RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Nous présentons nos résultats d'exploitation selon trois secteurs isolables, soit le secteur de Bell Aliant, le secteur du Groupe Bell Nordiq et le secteur des Autres filiales. Nos secteurs sont organisés de manière à refléter la façon dont nous gérons notre entreprise et classons nos activités à des fins de planification et de mesure du rendement. Le rendement financier est essentiellement évalué en fonction de la croissance des produits d'exploitation, du BAIIA et du bénéfice d'exploitation. Afin d'évaluer le rendement d'exploitation de nos secteurs comme s'ils existaient depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, certains des résultats antérieurs au 7 juillet 2006 sont également présentés sur une base pro forma de façon à permettre une comparaison et une analyse d'un exercice à l'autre plus significatives.

## Revue des secteurs

### Secteur de Bell Aliant

<i>Pour les périodes terminées les 31 décembre</i>						
<i>(en millions de dollars)</i>	Trimestres			Exercices		
	2006	2005	Variation en %	2006	2005	Variation en %
Services locaux et d'accès	<b>324,3 \$</b>	150,2 \$	115,9	<b>933,9 \$</b>	602,9 \$	54,9
Services interurbains	<b>109,0</b>	58,5	86,3	<b>332,3</b>	238,0	39,6
Données	<b>152,6</b>	83,9	81,9	<b>468,5</b>	320,3	46,3
Services de TI et de solutions matérielles	<b>72,6</b>	56,5	28,5	<b>278,7</b>	250,6	11,2
Sans fil	-	112,7	n.s.	<b>240,4</b>	428,0	(43,8)
Autres produits	<b>56,2</b>	26,1	115,3	<b>137,3</b>	81,4	68,7
Produits d'exploitation	<b>714,7 \$</b>	487,9 \$	46,5	<b>2 391,1 \$</b>	1 921,2 \$	24,5
Charges d'exploitation	<b>400,3</b>	273,4	46,4	<b>1 342,5</b>	1 080,8	24,2
BAIIA <sup>(1)</sup>	<b>314,4 \$</b>	214,5 \$	46,6	<b>1 048,6 \$</b>	840,4 \$	24,8
Charge nette au titre des régimes d'avantages sociaux	<b>23,1</b>	23,5	(1,7)	<b>93,5</b>	95,1	(1,7)
Amortissement	<b>130,6</b>	93,6	39,5	<b>445,5</b>	384,0	16,0
Frais de restructuration et autres frais	<b>0,4</b>	-	n.s.	<b>13,1</b>	-	n.s.
Bénéfice d'exploitation <sup>(2)</sup>	<b>160,3 \$</b>	97,4 \$	64,6	<b>496,5 \$</b>	361,3 \$	37,4

n.s. non significatif

<sup>1)</sup> Le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) et le BAIIA pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>2)</sup> Le bénéfice d'exploitation et le bénéfice d'exploitation pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

Les produits et les charges d'exploitation du secteur de Bell Aliant, tels qu'ils sont présentés dans nos états financiers, se sont accrus considérablement en 2006, résultat qui traduit l'élargissement de la portée géographique et l'accroissement de la clientèle découlant de l'arrangement. Du 30 juin au 31 décembre 2006, la clientèle des services d'accès locaux a augmenté d'environ 111 % et celle des services Internet haute vitesse, d'environ 144 %. Ces augmentations ont été contrebalancées par un recul des produits d'exploitation tirés des services sans fil en raison du transfert des activités sans fil à Bell Canada en vertu de l'arrangement. L'élargissement des activités a également donné lieu à une structure de coûts plus élevés afin de soutenir l'accroissement de la clientèle et l'infrastructure des immobilisations dans la zone de services élargie. De plus, la hausse des frais de consultation et des honoraires ainsi que l'augmentation de l'amortissement, qui ont été contrebalancées en partie par la baisse de la charge nette au titre des régimes d'avantages sociaux, sont un autre facteur responsable de l'augmentation des charges de l'exercice. L'amortissement plus élevé tient compte de l'accroissement des immobilisations découlant de l'arrangement, en partie contrebalancé par une modification de la durée de vie utile de certaines dépenses en immobilisations. Les frais de restructuration et les autres frais sont liés à la restructuration prévue des activités dans le but d'améliorer la productivité.

Afin d'évaluer la croissance sous-jacente, nous présentons également une analyse du secteur de Bell Aliant sur une base pro forma.

## Résultats et analyse pro forma

Pour les périodes terminées les 31 décembre  (en millions de dollars)	Résultats pro forma					
	Trimestres		Variation en %	Exercices		Variation en %
	2006 <sup>(1)</sup>	2005		2006	2005	
Services locaux et d'accès	324,3 \$	328,0 \$	(1,1)	1 299,1 \$	1 311,0 \$	(0,9)
Services interurbains	109,0	117,3	(7,1)	452,6	488,9	(7,4)
Données	152,6	145,2	5,1	592,6	552,8	7,2
Services de TI et de solutions matérielles	72,6	57,1	27,1	279,1	253,0	10,3
Sans fil	-	-	-	-	-	-
Autres produits	56,2	53,3	5,4	196,7	189,1	4,0
Produits d'exploitation <sup>(2)</sup>	714,7 \$	700,9 \$	2,0	2 820,1 \$	2 794,8 \$	0,9
Charges d'exploitation	400,3	380,9	5,1	1 565,0	1 535,3	1,9
BAIIA <sup>(3)</sup>	314,4 \$	320,0 \$	(1,7)	1 255,1 \$	1 259,5 \$	(0,3)
Charge nette au titre des régimes d'avantages sociaux	23,1	25,6	(9,8)	98,8	103,2	(4,3)
Amortissement	130,6	137,1	(4,7)	526,1	549,3	(4,2)
Frais de restructuration et autres frais	0,4	-	n.s.	13,1	(3,5)	n.s.
Bénéfice d'exploitation <sup>(4)</sup>	160,3 \$	157,3 \$	1,9	617,1 \$	610,5 \$	1,1

n.s. non significatif

<sup>(1)</sup> Les résultats présentés pour le trimestre terminé le 31 décembre 2006 correspondent aux résultats réels, et non à des résultats pro forma.

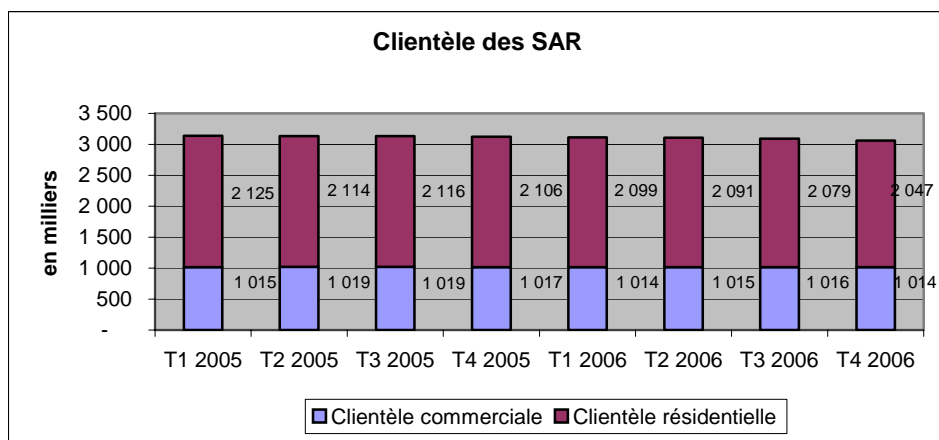
<sup>(2)</sup> Les produits d'exploitation pro forma ne sont pas une mesure définie par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>(3)</sup> Le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) et le BAIIA pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>(4)</sup> Le bénéfice d'exploitation et le bénéfice d'exploitation pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

### Services locaux et d'accès

Les produits d'exploitation tirés des services locaux et d'accès proviennent de la prestation des SAR, des fonctions de service améliorées, des paiements de contribution et des paiements des concurrents pour l'accès au réseau.



Sur une base pro forma, les produits d'exploitation tirés des services locaux et d'accès ont diminué en raison de la baisse du nombre de clients des SAR, laquelle est directement imputable à l'intensification de la concurrence.

La majeure partie des produits d'exploitation des services locaux et d'accès du secteur de Bell Aliant proviennent de la prestation des SAR. Les produits d'exploitation tirés des SAR du quatrième trimestre de 2006 ont fléchi de

Notre clientèle des services d'accès au réseau (SAR) filaire a diminué de 2,0 % en 2006, à mesure que les concurrents ont élargi leur zone de services et que les clients ont adopté la technologie du sans-fil et les technologies voix sur IP. Le recul du nombre de deuxièmes lignes à mesure que les clients du réseau commuté ont migré vers les services Internet haute vitesse a également contribué au déclin.

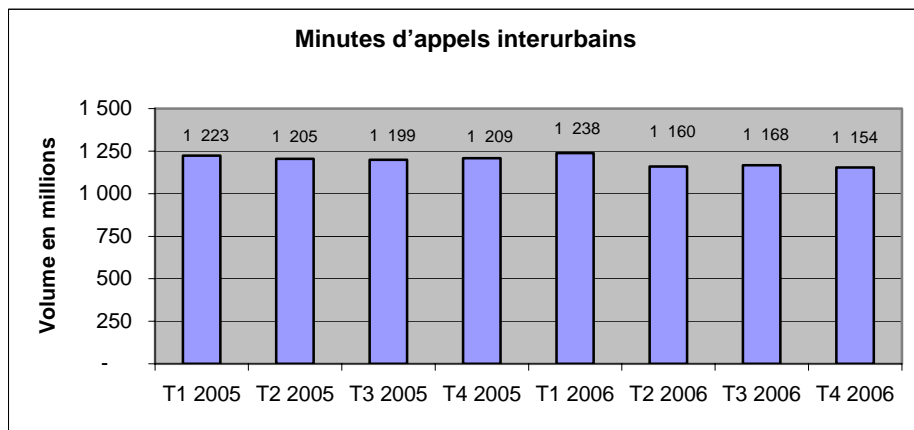
1,0 %, et ceux de l'exercice 2006, de 0,9 %, comparativement aux périodes correspondantes de l'exercice précédent. Au 31 décembre, la clientèle résidentielle des SAR avait diminué de 2,8 % comparativement à la même date en 2005, résultat qui traduit les pertes de parts de marché. En outre, la réduction du nombre de deuxièmes lignes à mesure que les clients du réseau commuté migrent vers les services Internet haute vitesse et la réduction du nombre de lignes principales à mesure que les clients adoptent la technologie du sans-fil et les technologies voix sur IP ont continué de contribuer à l'érosion des SAR. Au 31 décembre 2006, la clientèle commerciale des SAR a été de 0,4 % inférieure à celle enregistrée au 31 décembre 2005. Les pertes de parts de marché, la migration des clients des services voix hébergés vers des systèmes téléphoniques personnels et les pertes au profit des services voix sur IP en émergence expliquent la diminution de la clientèle commerciale. Les hausses de tarifs ont permis de contrebalancer une partie du recul du total des produits d'exploitation tirés des SAR.

Au quatrième trimestre de 2006, les produits d'exploitation tirés de sources autres que les SAR ont glissé de 1,5 % par rapport aux montants pro forma établis à la période correspondante de 2005. Ce résultat est relativement semblable au déclin pro forma de 1,2 % d'un exercice à l'autre. Les paiements d'accès des concurrents ont diminué de 1,8 % en 2006, et ce recul pour l'exercice est essentiellement imputable aux réductions de tarifs exigées par le CRTC. Les fonctions de service améliorées ont diminué de 1,0 % pour l'exercice, en raison de la baisse du nombre de clients des SAR, laquelle a été partiellement contrebalancée par la percée accrue sur le plan des fonctions de service et les mesures ciblées en matière de tarification.

### Services interurbains

Les produits d'exploitation tirés des services interurbains proviennent de la prestation des services interurbains et des appels interurbains entrants.

La clientèle des services interurbains du secteur Bell Aliant demeure solide malgré l'intensification de la concurrence et les pressions accrues sur les tarifs. Dans l'ensemble, en 2006, les produits tirés des services interurbains ont affiché une tendance à la baisse. Cependant, la vigueur soutenue de la fidélité de nos clients nous a permis de soutenir nos rendements. La fidélité des clients en ce qui a trait aux services interurbains se distingue souvent de la tendance observée à l'égard de la perte de clients des SAR puisque les services interurbains font l'objet d'une concurrence depuis nombre d'années. Lorsque nous perdons un client des SAR, il arrive très souvent que nous ne sommes plus son fournisseur de services interurbains depuis longtemps.



En 2006, les minutes d'appels interurbains ont diminué de 2,4 % comparativement à 2005, en raison de la croissance des services de téléphonie cellulaire, des services de contournement et des services IP. La popularité de nos forfaits économiques dans le Canada atlantique a contribué à contrebalancer la diminution. Les forfaits économiques, qui constituent un élément central de notre programme de conservation de la clientèle, contribuent à l'augmentation des minutes

Le remplacement des services interurbains imputable aux services de téléphonie cellulaire, aux services de contournement et aux services IP explique une partie de la baisse des produits tirés des services interurbains d'un trimestre et d'un exercice à l'autre. Cependant, l'attention soutenue que nous avons accordée à la conservation de nos clients, à la mise en application de hausses ciblées de tarifs et aux vigoureux programmes d'acquisition de clients ont permis d'atténuer cette baisse. Le nombre de minutes d'appels interurbains a diminué de 4,6 % au quatrième trimestre et de 2,4 % au cours de l'exercice terminé

le 31 décembre 2006. L'adoption croissante de nos forfaits économiques par les clients du Canada atlantique a contribué à augmenter le nombre de minutes utilisées et à diminuer les produits moyens par minute, mais a accru le total des produits par client.

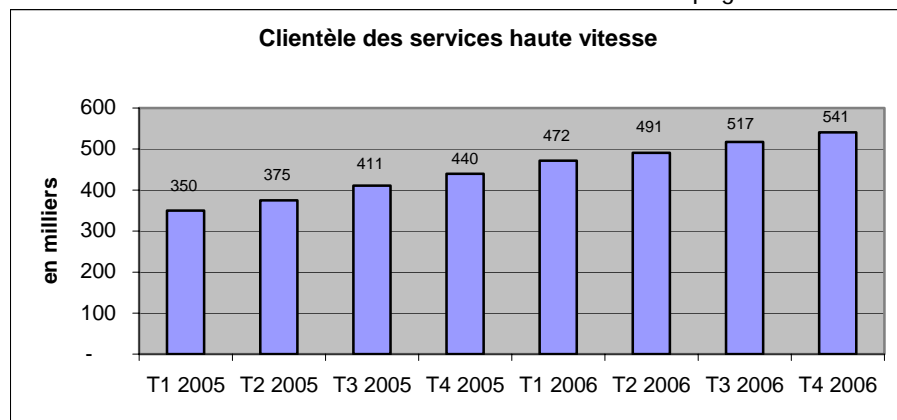
## Services de données

Les produits d'exploitation tirés des services de données proviennent des services d'accès aux données, des services des circuits de données, des services Internet haute vitesse et des services du réseau commuté, ainsi que des services et des applications améliorés comme TV sur mon PC<sup>MC</sup>, les services de sécurité, les téléchargements de musique et l'accès commuté rapide.

La croissance pro forma des produits d'exploitation tirés des services de données pour le quatrième trimestre et l'exercice 2006 s'explique essentiellement par une augmentation des produits tirés des services Internet haute vitesse de 25,8 % pour le quatrième trimestre et de 31,4 % pour l'exercice. La croissance des produits d'exploitation tirés des services Internet a été alimentée par une hausse du nombre de clients des services Internet haute vitesse, par la diminution du recours à des tarifs promotionnels dans le secteur résidentiel des services Internet et par l'adoption accrue des services améliorés. Au 31 décembre 2006, notre clientèle des services haute vitesse s'était accrue de 23,1 % par rapport au 31 décembre 2005, surtout grâce à des offres concurrentielles à la gestion proactive de la migration de la clientèle du réseau commuté, à l'élargissement de notre zone de services et à la réussite de notre campagne de commercialisation de notre nouveau service

Internet pour petites entreprises et entreprises à domicile.

Les produits d'exploitation moyens par client (PEMC) résidentiel des services Internet haute vitesse pour le secteur de Bell Aliant se sont établis à 35,58 \$ pour le quatrième trimestre de 2006, en hausse de 4,6 % par rapport au quatrième trimestre de 2005, et à 35,24 \$ pour l'exercice, en hausse de 5,0 % par rapport à 2005. Les PEMC ont tiré parti de l'abandon progressif des tarifs promotionnels et d'une plus grande percée sur le plan du service haute vitesse ultra et des services à valeur ajoutée.



Notre clientèle des services haute vitesse s'est accrue de 23,1 % en 2006. Cette croissance est principalement attribuable à l'élargissement de notre zone de services, à nos initiatives promotionnelles telles que le programme d'achat de PC, à la gestion proactive de la migration de la clientèle des services d'accès commuté vers les services haute vitesse, et à la réussite de notre campagne de commercialisation de notre service Internet pour petites entreprises et entreprises à domicile.

## Produits d'exploitation tirés des services de TI et de solutions matérielles

Les produits d'exploitation tirés des services de TI et de solutions matérielles proviennent principalement de notre division xwave par l'intermédiaire de l'intégration de systèmes, de la conception de logiciels et des services de consultation auprès des entreprises et d'infrastructure, comme les centres de données, les centres d'assistance, les services de sécurité et l'assistance technique.

Au quatrième trimestre de 2006, une tranche d'environ 7 M\$ (ou de 12 M\$ pour l'exercice) de l'augmentation des services de TI et de solutions matérielles est attribuable à d'importants nouveaux contrats visant des services d'intégration de systèmes, d'application et d'impartition gérée, ainsi qu'à l'élargissement de contrats existants par suite de l'importance accrue que nous avons accordée à certains marchés verticaux clés de l'industrie. Au quatrième trimestre de 2006, nous avons également conclu un contrat d'une durée de sept ans, qui constitue notre première occasion d'envergure en matière d'impartition de TIC visant la technologie voix sur IP. Le reste de l'augmentation pro forma pour le trimestre et pour l'exercice a trait à l'accroissement des produits tirés de la vente de produits, laquelle s'explique par l'optimisation des principaux partenariats et par les programmes incitatifs connexes.

## Autres produits

Les autres produits se composent de la location et de la vente de terminaux, de la vente de PC, des services professionnels, des produits tirés de la location de poteaux et de bâtiments et des produits tirés de notre arrangement d'impartition conclu avec Bell Mobilité.

En 2006, les autres produits pro forma ont augmenté de 4,0 % par rapport à 2005. Cette augmentation résulte d'un règlement de 7,1 M\$ à l'égard de produits d'exploitation tirés de services de données émergents en Ontario et au Québec, qui avaient été comptabilisés en entier au quatrième trimestre de 2006. L'accroissement des ventes de PC, qui est attribuable à la mise en application du programme d'achat de PC dans le Canada atlantique au milieu de l'exercice 2005, a également contribué à l'augmentation pour l'exercice.

### Résultat d'exploitation

Les charges d'exploitation se sont accrues de 5,1 % au quatrième trimestre de 2006 comparativement aux charges d'exploitation pro forma comptabilisées au trimestre correspondant de l'exercice précédent. Ce résultat découle essentiellement de l'augmentation des frais de consultation et des honoraires, ainsi que de la hausse de l'impôt provincial sur le capital comparativement au dernier exercice. L'augmentation des charges d'exploitation a entraîné une baisse du BAIIA par rapport au BAIIA pro forma du quatrième trimestre de 2005. Cependant, la légère baisse des coûts des régimes de retraite et la diminution de l'amortissement résultant de la modification apportée à la durée de vie utile de certaines dépenses en immobilisations ont plus que contrebalancé l'augmentation des charges d'exploitation, ce qui a donné lieu à une hausse de 1,9 % du bénéfice d'exploitation pour le trimestre.

Pour l'exercice, l'augmentation des charges d'exploitation pro forma a été approximativement proportionnelle à celle des produits d'exploitation, ce qui a donné lieu à un BAIIA relativement stable par rapport à 2005. Cependant, la baisse des coûts des régimes de retraite et la diminution de l'amortissement, comme il a été expliqué précédemment, ont donné lieu à une augmentation de 1,1 % du bénéfice d'exploitation pro forma du secteur. Les charges d'exploitation plus élevées découlent essentiellement de l'arrangement et comprennent une hausse de l'impôt provincial sur le capital et une hausse des charges liées aux TI d'un exercice à l'autre.

### Secteur du Groupe Bell Nordiq

<i>Pour les périodes terminées les 31 décembre</i>	Trimestres		Variation en %	Exercices		Variation en %
	2006	2005		2006	2005	
<i>(en millions de dollars)</i>						
Services locaux et d'accès	38,6 \$	-	n.s.	75,3 \$	-	n.s.
Services interurbains	9,9	-	n.s.	19,7	-	n.s.
Données et câblodistribution	17,6	-	n.s.	33,4	-	n.s.
Sans fil	14,4	-	n.s.	28,9	-	n.s.
Autres produits	16,0	-	n.s.	27,0	-	n.s.
Produits d'exploitation	96,5 \$	-	n.s.	184,3 \$	-	n.s.
Charges d'exploitation	49,5	-	n.s.	93,9	-	n.s.
BAIIA <sup>(1)</sup>	47,0 \$	-	n.s.	90,4 \$	-	n.s.
Charge nette au titre des régimes d'avantages sociaux	2,8	-	n.s.	6,2	-	n.s.
Amortissement	19,3	-	n.s.	31,0	-	n.s.
Frais de restructuration et autres frais	(0,2)	-	n.s.	-	-	n.s.
Bénéfice d'exploitation <sup>(2)</sup>	25,1 \$	-	n.s.	53,2 \$	-	n.s.

n.s. – non significatif

<sup>(1)</sup> Le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) et le BAIIA pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>(2)</sup> Le bénéfice d'exploitation et le bénéfice d'exploitation pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

Les résultats du Groupe Bell Nordiq reflètent les activités de ce dernier à partir de la date de prise d'effet de l'arrangement, le 7 juillet 2006.

## Résultats et analyse pro forma

Pour les périodes terminées les 31 décembre  (en millions de dollars)	Résultats pro forma					
	Trimestres			Exercices		
	2006 <sup>(1)</sup>	2005	Variation en %	2006	2005	Variation en %
Services locaux et d'accès	38,6 \$	40,5 \$	(4,7)	157,4 \$	159,0 \$	(1,0)
Services interurbains	9,9	11,7	(15,4)	41,5	45,1	(8,0)
Données et câblodistribution	17,6	15,7	12,1	68,3	61,9	10,3
Sans fil	14,4	13,3	8,3	55,9	51,4	8,8
Autres produits	16,0	13,2	21,2	50,6	42,1	20,2
Produits d'exploitation <sup>(2)</sup>	96,5 \$	94,4 \$	2,2	373,7 \$	359,5 \$	3,9
Charges d'exploitation	49,5	48,4	2,3	190,6	181,9	4,8
BAIIA <sup>(3)</sup>	47,0 \$	46,0 \$	2,2	183,1 \$	177,6 \$	3,1
Charge nette au titre des régimes d'avantages sociaux	2,8	1,8	55,6	11,8	7,2	63,9
Amortissement	19,3	13,4	44,0	56,9	51,1	11,4
Frais de restructuration et autres frais	(0,2)	-	n.s.	-	-	-
Bénéfice d'exploitation <sup>(4)</sup>	25,1 \$	30,8 \$	(18,5)	114,4 \$	119,3 \$	(4,1)

n.s. – non significatif

<sup>1)</sup> Les résultats présentés pour le trimestre terminé le 31 décembre 2006 correspondent aux résultats réels, et non à des résultats pro forma.

<sup>2)</sup> Les produits d'exploitation pro forma ne sont pas une mesure définie par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>3)</sup> Le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) et le BAIIA pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>4)</sup> Le bénéfice d'exploitation et le bénéfice d'exploitation pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

Nous avons également présenté notre analyse du secteur du Groupe Bell Nordiq sur une base pro forma de façon à permettre une comparaison plus significative d'un trimestre et d'un exercice à l'autre.

Au quatrième trimestre de 2006, la croissance des produits d'exploitation sur une base pro forma a été alimentée par une augmentation de 12,1 % des produits d'exploitation tirés des services de données et de câblodistribution attribuable à une hausse de 35,0 % du nombre d'abonnés aux services Internet haute vitesse. Les produits tirés des services de systèmes d'information et de technologies de l'information (SITI), des équipements terminaux et de la publicité-annuaire, et les autres produits ont augmenté de 21,2 %, stimulés essentiellement par la forte demande de services groupés liés aux PC. Les produits tirés des services sans fil se sont accrus de 8,3 %, stimulés par la hausse de 28,2 % du nombre d'abonnés comparativement au trimestre correspondant de 2005. Les produits tirés des services locaux et d'accès ont diminué de 4,7 %, principalement en raison de la diminution des subventions de la part du CRTC. Le total des SAR a fléchi de 1,5 % comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent en raison des pertes de parts de marché et du remplacement des technologies.

Pour l'exercice, l'augmentation des produits d'exploitation a été stimulée par la hausse de 10,3 % des produits tirés des services de données et de câblodistribution attribuable à la forte croissance du nombre de clients, et par l'augmentation de 20,2 % des produits tirés des services SITI, des équipements terminaux et de la publicité-annuaire, et des autres produits, qui s'explique principalement par l'acquisition d'une participation majoritaire dans le Centre d'Interaction Proximédia inc. en septembre 2005. La forte croissance du nombre d'abonnés a également donné lieu à une hausse d'environ 14,0 % des produits tirés des services sans fil, exclusion faite de la constatation, au troisième trimestre de 2005, de produits de règlement de 2,2 M\$ visant des périodes

antérieures. Les produits tirés des services locaux et d'accès ont diminué de 1,0 %, soit un résultat relativement cohérent avec les pertes de 1,5 % des clients des SAR, et les produits tirés des services interurbains ont reculé de 8,0 % en raison des pressions constantes sur les tarifs.

Le recul pro forma du bénéfice d'exploitation d'un trimestre et d'un exercice à l'autre traduit l'augmentation du BAIIA favorisée par la forte croissance des produits d'exploitation mais contrebalancée par la hausse de la charge nette au titre des régimes d'avantages sociaux en raison des charges liées à un programme d'encouragement à la retraite anticipée. Pour sa part, l'amortissement a augmenté en raison des ajustements à la juste valeur de marché découlant de la répartition du coût d'acquisition dans le cadre de l'arrangement, lesquels ont été comptabilisés au quatrième trimestre.

### Secteur des Autres filiales

Pour les périodes terminées les 31 décembre (en millions de dollars)	Trimestres			Exercices		
	2006	2005	Variation en %	2006	2005	Variation en %
Atlantic Mobility Products	23,7 \$	23,5 \$	0,9	89,7	83,5	7,4
Aliant Directory Services	15,0	13,5	11,1	56,3	52,3	7,6
Innovatia	6,7	6,2	8,1	27,9	26,3	6,1
	45,4 \$	43,2 \$	5,1	173,9	162,1	7,3
Charges d'exploitation	32,3	33,9	(4,7)	130,3	124,2	4,9
BAIIA <sup>(1)</sup>	13,1 \$	9,3 \$	40,9	43,6	37,9	15,0
Charge nette au titre des régimes d'avantages sociaux	1,1	0,3	266,7	1,4	0,4	250,0
Amortissement	2,0	1,7	17,6	7,4	6,8	8,8
Frais de restructuration et autres frais	-	-	-	0,1	-	n.s.
Bénéfice d'exploitation <sup>(2)</sup>	10,0 \$	7,3 \$	37,0	34,7 \$	30,7 \$	13,0

n.s. – non significatif

<sup>1)</sup> Le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) et le BAIIA pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>2)</sup> Le bénéfice d'exploitation et le bénéfice d'exploitation pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

Au quatrième trimestre de 2006, les produits d'exploitation ont augmenté de 5,1 % comparativement au trimestre correspondant de 2005, alors que pour l'exercice 2006, ils ont augmenté de 7,3 % comparativement à l'exercice précédent. L'augmentation affichée au cours du trimestre est essentiellement attribuable à l'augmentation des produits tirés de la publicité-annuaire générés par ADS en raison de la hausse des ventes dans les grands centres. L'accroissement des produits d'exploitation tirés des ventes de téléphones cellulaires et d'accessoires par AMP, lequel reflète la croissance du nombre de clients des services de téléphonie cellulaire dans le Canada atlantique, a également contribué à l'augmentation des produits d'exploitation. Les produits d'exploitation d'Innovatia ont enregistré une hausse en raison de l'expansion de l'un de ses principaux clients et des produits supplémentaires tirés des services de documentation.

Le bénéfice d'exploitation a progressé en raison de l'amélioration des marges bénéficiaires. Les marges bénéficiaires ont été plus élevées au quatrième trimestre que pour l'exercice en raison de la composition différente des produits, ADS générant habituellement des marges bénéficiaires plus élevées qu'AMP.

Aucun ajustement pro forma n'a été effectué en ce qui a trait au secteur des Autres filiales.

## Autres produits et charges

Aucun ajustement pro forma n'a été effectué en ce qui a trait aux autres produits et charges indiqués à la rubrique « Sommaire des résultats ».

### Autres produits

La cession des activités sans fil d'Aliant et des actions de DownEast Ltd. dans le cadre de l'arrangement a donné lieu à un gain de 1,95 G\$. Un gain sur dilution de 1,0 G\$ a également été constaté au moment de l'arrangement, l'actif net reçu ayant été d'une valeur supérieure à la part des actionnaires sans contrôle après dilution de 32,16 % dans Bell Aliant, s.e.c., acquise par Bell Canada.

### Intérêts débiteurs

En 2006, les intérêts débiteurs ont augmenté de 41,4 % comparativement à 2005, en raison de l'augmentation importante de la dette nette depuis l'arrangement, contrebalancée par une baisse des taux d'intérêt nominal.

### Impôts sur les bénéfices

Une partie de notre bénéfice est réalisée par l'intermédiaire de sociétés en commandite. Par conséquent, cette partie de notre bénéfice est exonérée de l'impôt des sociétés en commandite puisque le bénéfice imposable est attribué directement à nos associés. La charge d'impôts présentée a trait à nos filiales dont le bénéfice imposable est assujéti à l'impôt. Notre taux d'imposition effectif pour 2006 s'est établi à 7,65 %, ce qui constitue une diminution considérable par rapport au taux d'imposition effectif de 36,47 % de l'exercice antérieur. La tranche non imposable du gain à la cession de 1,95 G\$ et du gain sur dilution qui ont été constatés dans le cadre de l'arrangement, les intérêts créditeurs intersociétés de 121,8 M\$ gagnés par des entités non imposables et le bénéfice imposable de 363,1 M\$ attribué à la part des actionnaires sans contrôle sont autant d'éléments qui ont contribué à réduire sensiblement notre taux d'imposition effectif.

### Part des actionnaires sans contrôle

Par suite de l'arrangement, la part des actionnaires sans contrôle dans notre bénéfice a augmenté. Au 31 décembre 2006, Bell Canada détenait une participation de 36,87 % dans Bell Aliant, s.e.c., et le Fonds de revenu Bell Nordiq détenait une participation de 36,7 % dans Télébec et NorthernTel. Par l'intermédiaire de sa participation, Bell Canada a le droit de recevoir des distributions de Bell Aliant, s.e.c. et de Placements Bell Aliant, s.e.c. qui soient égales, autant que possible, aux distributions par part versées par le Fonds aux porteurs des parts du Fonds. En outre, Télébec et NorthernTel versent indirectement des distributions au Fonds de revenu Bell Nordiq. Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2006, nous avons constaté une part des actionnaires sans contrôle dans nos bénéfices de 93,9 M\$, dont une tranche de 92,3 M\$ concernait les éléments susmentionnés. Les distributions versées par nos filiales à l'égard de notre part des actionnaires sans contrôle au cours de la même période se sont chiffrées à 97,9 M\$, dont une tranche de 78,3 M\$ a été versée à Bell Canada par Bell Aliant, s.e.c. et une tranche de 19,6 M\$ a été versée au Fonds de revenu Bell Nordiq par Télébec et NorthernTel.

## GESTION DES FINANCES ET DU CAPITAL

### Sommaire des flux de trésorerie

<i>Pour les périodes terminées les 31 décembre (en millions de dollars)</i>	<b>2006</b>	<b>2005</b>	<b>Variation en %</b>
<b>Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) :</b>			
Activités d'exploitation	<b>614,7 \$</b>	524,3 \$	17,2
Activités de financement	<b>1 041,2</b>	(287,9)	n.s.
Activités d'investissement	<b>(1 711,6)</b>	(364,8)	n.s.
<b>Sorties nettes</b>	<b>(55,7) \$</b>	(128,4) \$	(56,6)

n.s. non significatif

En 2006, nous avons enregistré des sorties nettes de 55,7 M\$. En 2006, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont augmenté de 17,2 % par rapport à 2005, ce qui traduit la hausse du bénéfice net découlant de l'élargissement de nos activités. Les activités de

financement nettes ont généré des rentrées nettes de 1 041,2 M\$, reflétant essentiellement les activités de

refinancement de la dette à long terme par suite de l'arrangement. Des flux de trésorerie nets de 1 711,6 M\$ ont été affectés aux activités d'investissement, essentiellement pour l'acquisition d'immobilisations et pour procéder au regroupement d'entreprises en vertu de l'arrangement. Les principaux éléments liés à nos sorties nettes, d'un montant de 55,7 M\$ en 2006, sont présentés ci-après.

#### *Régimes de retraite à prestations déterminées et d'avantages complémentaires de retraite*

Le montant total de la capitalisation de nos régimes de retraite à prestations déterminées s'est établi à 29,1 M\$ au quatrième trimestre de 2006, comparativement à un montant total de la capitalisation des régimes à prestations déterminées d'Aliant de 50,8 M\$ au quatrième trimestre de 2005. La capitalisation plus élevée en 2005 reflète un réajustement des cotisations requises établi selon les résultats actuariels obtenus au quatrième trimestre de 2005.

Pour l'exercice 2006, le montant total de la capitalisation des régimes à prestations déterminées s'est chiffré à 105,1 M\$, alors que pour 2005, le montant total de la capitalisation des régimes à prestations déterminées d'Aliant s'était établi à 167,3 M\$. Les cotisations de 2005 comprenaient des paiements exceptionnels obligatoires plus élevés ainsi que des cotisations volontaires supplémentaires effectuées par Aliant au début de 2005.

Des évaluations actuarielles portant sur nos régimes de retraite, à l'exception des régimes de Télébec et de NorthernTel, ont été effectuées en date du 7 juillet 2006. Ces évaluations, effectuées tant selon l'approche de la solvabilité que sur l'hypothèse de la continuité de l'exploitation, ont révélé des déficits de capitalisation en ce qui a trait à la plupart de nos régimes.

Nous avons effectué une requête pour adopter les mesures d'allègement de la capitalisation du déficit de solvabilité des régimes pour la plupart de nos évaluations actuarielles effectuées en date du 7 juillet 2006. Ces mesures ont été adoptées en novembre 2006 parallèlement à la publication de nouveaux règlements par le Bureau du surintendant des institutions financières (BSIF). En vertu des nouveaux règlements, nous avons le droit de réaménager le calendrier de paiement auparavant établi à l'égard du déficit de solvabilité et de porter à 10 ans la période de paiement en espèces à l'égard de la capitalisation du déficit de solvabilité, actuellement fixée à 5 ans. Nous estimons que le total des paiements exceptionnels requis pour 2007 s'établira entre 40 M\$ et 50 M\$, estimation qui reflète des calendriers de paiement à l'égard de la capitalisation du déficit de solvabilité échelonnés sur 10 ans en ce qui concerne la plupart des régimes, déduction faite des cotisations volontaires des derniers exercices.

Afin de tirer parti des mesures d'allègement de la capitalisation du déficit de solvabilité, nous devons également garantir l'écart pour chaque exercice entre les paiements sur 5 ans et sur 10 ans au moyen d'une lettre de crédit que nous avons obtenue et qui est détenue par un fiduciaire.

Les évaluations actuarielles de tous nos régimes de retraite à prestations déterminées sont effectuées en date du 31 décembre 2006 et seront achevées d'ici le 30 juin 2007. Si nécessaire, nous ajusterons les cotisations que nous verserons aux régimes de retraite à prestations déterminées selon l'issue de ces évaluations.

Le montant de la capitalisation des régimes complémentaires de retraite a augmenté de 20,8 % pour s'établir à 6,4 M\$ en 2006, essentiellement en raison de l'accroissement du nombre de participants retraités et des coûts plus élevés des prestations versées en vertu des anciens régimes.

#### *Impôts futurs*

La charge d'impôts futurs s'est chiffrée à 167,6 M\$ en 2006 en raison d'une hausse des déductions ou d'une baisse des ajouts au bénéfice calculé à des fins fiscales, comparativement au bénéfice calculé aux fins de présentation dans les états financiers. Cette charge d'impôts futurs inclut un montant de 225,1 M\$ au titre du gain à la cession des activités sans fil d'Aliant en vertu de l'arrangement. Cette charge a été en partie contrebalancée par une économie d'impôts futurs liée à des pertes autres qu'en capital additionnelles comptabilisées au moment du transfert des actifs amortissables dans le cadre de l'arrangement et par les primes au remboursement anticipé de la dette, qui avaient été déduites aux fins de présentation du bénéfice, mais non à des fins fiscales. Le passif d'impôts futurs au titre du gain lié aux activités sans fil se résorbera uniquement si la valeur comptable de l'écart d'acquisition connexe diminue par suite, entre autres, d'une perte de valeur de l'écart d'acquisition ou de la vente de l'écart d'acquisition et des activités sous-jacentes, ce que nous ne prévoyons pas dans un avenir rapproché.

### Variation des actifs et des passifs d'exploitation

En 2006, la variation des actifs et des passifs d'exploitation a entraîné des sorties nettes de 108,0 M\$, alors qu'elle avait généré des rentrées nettes de 6,5 M\$ en 2005. Bien que les débiteurs aient augmenté considérablement en raison de l'élargissement de nos activités depuis l'arrangement, cette augmentation a été largement contrebalancée par une hausse des créditeurs. Les sorties nettes plus importantes en 2006 s'expliquent en partie par des remboursements d'impôts de 19,2 M\$ reçus en 2005, mais non en 2006, en plus de paiements d'impôts plus élevés, soit 66,4 M\$, en 2006. La hausse des paiements d'impôts a résulté d'une accélération des paiements d'impôts ayant un effet sur la trésorerie en 2006 en raison des diverses années d'imposition qui ont résulté de l'arrangement.

### Dettes à long terme

À la suite de la décision de nous convertir en fiducie de revenu et dans le cadre de l'arrangement global, nous avons jugé que la majeure partie de la dette à long terme et des actions privilégiées d'Aliant devaient être remboursées ou rachetées puisqu'elles ne pouvaient pas être transférées à la nouvelle entité juridique. La tranche résiduelle de la dette à long terme, à l'exception d'un billet à moyen terme de 100,0 M\$ remboursé en janvier 2007, a aussi été remboursée en 2006 afin de traiter tous les porteurs d'obligations sur un pied d'égalité et d'abaisser le taux d'intérêt nominal global sur notre dette à long terme impayée.

Avant l'entrée en vigueur de l'arrangement, et dans le but de soutenir le refinancement de la dette à long terme d'Aliant et le financement de l'arrangement, nous avons obtenu une facilité de crédit à vue temporaire de 1,0 G\$, que nous avons par la suite remplacée par des facilités à long terme lorsque l'arrangement a été finalisé. Le 7 juillet 2006, des facilités de crédit syndiquées, d'un montant total maximal de 3,5 G\$, ont été obtenues auprès de banques canadiennes. Ces facilités étaient composées de facilités de crédit d'exploitation renouvelables de 0,55 G\$ et de facilités de crédit à long terme de 2,95 G\$. En outre, au cours du troisième trimestre de 2006, nous avons lancé un programme de papier commercial de 400,0 M\$ afin de nous permettre de disposer d'une source économique de fonds pour combler les besoins de financement à court terme et, le 14 septembre 2006, nous avons déposé auprès de l'Autorité des marchés financiers un prospectus préalable de base visant des billets à moyen terme d'un montant de 3,0 G\$.

Au 31 décembre 2006, l'encours de notre dette nette contractée en vertu des diverses facilités à court et à long terme s'établissait comme suit :

(en millions de dollars)	Aliant et autres	Facilité de crédit à vue de 1,0 G\$	Facilité de crédit syndiquée de 3,5 G\$	Programme de papier commercial de 400 M\$	Billets à moyen terme de 3,0 G\$	Bell Nordiq	Dettes
Solde au 31 décembre 2005	904,5 \$	- \$	- \$	- \$	- \$	- \$	904,5 \$
Émission/prélèvements	-	591,6	2 484,7	200,0	1 250,0	-	4 526,3
Rachats/remboursements	(785,0)	(591,6)	(1 250,0)	(200,0)	-	(1,6)	(2 828,2)
Montant pris en charge dans le cadre de l'arrangement	-	-	-	-	-	203,7	203,7
Variation de la trésorerie et autres	4,9	-	-	-	-	-	4,9
Solde au 31 décembre 2006	124,4 \$	- \$	1 234,7 \$	- \$	1 250,0 \$	202,1 \$	2 811,2 \$

Comme il a été indiqué ci-dessus, la majeure partie de la dette à long terme d'Aliant a été remboursée par anticipation ou à l'échéance, avant ou depuis l'arrangement. Pour financer une partie des paiements anticipés sur la dette à long terme ainsi que le rachat des actions privilégiées en circulation d'Aliant, un montant de 591,6 M\$ a été prélevé sur la facilité de crédit remboursable à vue temporaire avant l'arrangement. Au troisième trimestre de 2006, un total de 2,485 G\$ a été prélevé sur la facilité de crédit syndiquée, et une tranche de ce montant a été affectée au remboursement de la facilité de crédit à vue. L'emprunt à long terme contracté en vertu de ces facilités a été affecté aux éléments suivants :

- le remboursement de la dette à long terme d'Aliant, d'un capital total de 735,0 M\$, et des primes connexes, d'un montant de 147,8 M\$;
- le rachat des actions privilégiées en circulation d'Aliant, d'un montant de 175,0 M\$;

- le remboursement de billets à vue d'un montant de 1,256 G\$ à Bell Canada, par suite de l'arrangement;
- le paiement de coûts d'opération de 39,4 M\$;
- le règlement d'opérations liées à des dérivés sur taux d'intérêt, d'un montant de 58,1 M\$;
- le rachat d'actions ordinaires d'Aliant, pour un total de 19,8 M\$, en vertu d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités afin de compenser les options sur actions exercées après l'annonce de l'arrangement (veuillez vous reporter à la rubrique « Émission et rachat d'actions ordinaires d'Aliant »);
- le paiement de frais d'émission de 18,7 M\$ à l'égard de la nouvelle dette à long terme;
- le paiement d'autres frais engagés par suite de l'arrangement.

En outre, au troisième trimestre, nous avons prélevé un montant de 200,0 M\$ sur le papier commercial et nous avons affecté ce montant au remboursement d'une partie de la facilité de crédit syndiquée dans le but de diminuer l'ensemble de nos coûts d'emprunt.

Au cours des 12 à 24 mois suivant l'arrangement, nous avons l'intention de refinancer à des taux d'intérêt fixes, par l'intermédiaire des marchés financiers, la dette à long terme contractée en vertu de la facilité de crédit syndiquée de 3,5 G\$ engagée dans le cadre de l'arrangement. Nous avons amorcé ce processus le 25 septembre 2006 au moyen de l'émission de billets d'une durée de 5 ans échéant le 26 septembre 2011 d'un montant de 750,0 M\$, et de billets d'une durée de 10 ans échéant le 26 septembre 2016 d'un montant de 500,0 M\$ aux termes d'un prospectus préalable de base visant l'émission de billets à moyen terme de 3,0 G\$ qui a été déposé en septembre 2006. Le produit net s'est établi à 1,245 G\$, dont une tranche de 1,05 G\$ a été affectée au remboursement progressif de la facilité de crédit syndiquée et une tranche de 200,0 M\$, au remboursement de papier commercial arrivant à échéance. Après le 31 décembre 2006, d'autres billets à moyen terme ont été émis, comme il est présenté à la rubrique « Dette ».

#### *Dérivés sur taux d'intérêt*

En 2006, en prévision du refinancement de notre dette à long terme, nous avons conclu une série de swaps différés de taux d'intérêt d'un notionnel totalisant 2,265 G\$ pour couvrir le risque de taux d'intérêt lié au refinancement futur de la dette. Pour une période correspondant environ aux neuf premiers mois de 2006, nous avons également maintenu en vigueur deux swaps existants de taux d'intérêt, dont les notionnels totalisaient 90,0 M\$ et qui ont servi à une même fin, bien qu'ils n'aient pas été désignés à titre de couvertures et qu'ils n'aient pas été comptabilisés comme telles. Ces swaps nous ont procuré globalement une couverture de 2,355 G\$ contre les fluctuations des taux d'intérêt découlant du refinancement de notre dette à long terme.

Parallèlement au refinancement d'une tranche de 1,25 G\$ de notre dette à long terme en septembre 2006 au moyen de l'émission de billets à moyen terme, nous avons dénoué ou réglé des swaps de taux d'intérêt connexes dont les notionnels totalisaient 1,105 G\$. Les taux d'intérêt ont dans l'ensemble baissé depuis l'établissement des contrats de couverture; par conséquent, nous avons dû verser aux contreparties un paiement en espèces de 58,1 M\$ pour effectuer le règlement de ces contrats. Ces coûts ont été contrebalancés par des taux d'intérêt nominal plus faibles sur les billets émis au refinancement.

Au 31 décembre 2006, nous détenions des swaps différés de taux d'intérêt en vigueur dont les notionnels totalisaient 1,25 G\$ et dont le but était de couvrir le risque de taux d'intérêt sur les autres refinancements de la dette prévus. Au 31 décembre 2006, la valeur de marché de ces contrats était de 32,3 M\$ en faveur des contreparties, et elle n'était pas comptabilisée dans nos états financiers en raison de l'application de la comptabilité de couverture.

En février 2007, dans le cadre de l'émission de billets à moyen terme, tel qu'il a été mentionné à la rubrique « Dette », nous avons dénoué ou réglé des swaps de taux d'intérêt dont les notionnels totalisaient 1,0 G\$. Le 26 février 2007, nous avons versé, au règlement des contrats, un montant en espèces de 30,5 M\$ aux contreparties.

### *Émission et rachat d'actions ordinaires d'Aliant*

En raison de l'exercice d'options aux termes du régime d'options sur actions d'Aliant, pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006, 471 684 actions ordinaires d'Aliant ont été émises pour un produit de 13,7 M\$. Le 5 juillet 2006, juste avant l'arrangement, Aliant a résilié le régime d'options sur actions au moyen de paiements en espèces pour toutes les options restantes en circulation à leur valeur dans le cours. Il en a résulté un paiement en espèces de 8,1 M\$ pour 1 947 733 options. Les 503 527 options restantes étaient hors du cours au moment de l'arrangement et ont été frappées d'extinction.

Aliant a lancé une offre publique de rachat dans le cours normal des activités le 3 mai 2006 qui lui a permis d'acquérir, de temps à autre, jusqu'à concurrence de 3 000 000 des actions ordinaires émises et en circulation au cours du marché par l'intermédiaire de la TSX. Cette offre publique de rachat dans le cours normal des activités avait pour objet limité de compenser l'effet dilutif des émissions d'actions dans le cadre du régime d'options sur actions avant l'arrangement. Des achats d'actions ordinaires d'Aliant ont été effectués jusqu'au 28 juin 2006, et l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités est arrivée à expiration le 7 juillet 2006. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006, Aliant a racheté à des fins d'annulation 562 216 actions, au prix total de 19,8 M\$. De plus amples renseignements sur l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités sont présentés à la note 14 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006.

Nous avons payé 0,6 M\$ pour racheter, à des fins d'annulation, 15 458 actions ordinaires d'Aliant des actionnaires faisant officiellement dissidence à l'égard de l'arrangement.

Toutes les activités relatives aux actions ordinaires d'Aliant ont pris fin au moment de l'arrangement, le 7 juillet 2006. À cette date, toutes les actions ordinaires d'Aliant en circulation ont été échangées à parité numérique contre des parts du Fonds ou, dans le cas d'un certain pourcentage des avoirs de BCE, contre des parts échangeables de société en commandite.

### *Dépenses en immobilisations*

Les dépenses en immobilisations de 2006 ont totalisé 445,0 M\$. Nous continuons d'investir dans nos activités sur fil traditionnelles pour soutenir nos activités existantes et la fiabilité de notre réseau, et nous avons investi dans l'expansion et l'accroissement de notre zone de couverture Internet à haute vitesse, en augmentant notre investissement dans la fibre optique jusqu'aux nœuds, en étendant la zone de couverture de télévision d'Aliant et en transformant notre réseau pour soutenir nos applications IP de la prochaine génération.

### *Regroupement d'entreprises et acquisitions*

Un billet de 1,256 G\$ payable à Bell Canada a été réglé peu après la clôture de l'arrangement. Pour plus de détails sur la contrepartie totale versée en vertu de l'arrangement, veuillez vous reporter à la note 2 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006.

En 2006, nous avons également payé un montant de 17,5 M\$ pour faire l'acquisition de la tranche restante de 54,96 % des actions ordinaires d'AMP de même que de la majeure partie des actifs d'une autre petite entreprise.

## **Situation de trésorerie**

### *Besoins de liquidités*

Nous avons besoin d'importantes liquidités pour exécuter notre stratégie d'affaires. Nos besoins de liquidités pour 2007 consisteront en des distributions aux porteurs de parts, en dépenses en immobilisations, en cotisations aux régimes de retraite et en paiements d'autres engagements, y compris des prêts consentis au Fonds pour permettre la prise de contrôle d'Amtelecom et le rachat des parts du Fonds en vertu de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Plus particulièrement, ces besoins devraient donner lieu à l'utilisation suivante des flux de trésorerie :

- Les distributions aux porteurs de parts se sont établies à 0,2283 \$ la part pour le mois de janvier 2007, et elles se chiffreront à 0,235 \$ la part par mois à compter de février 2007, tel qu'il a été approuvé par les fiduciaires du Fonds le 1<sup>er</sup> février 2007. Le Fonds est entièrement dépendant des distributions que nous lui versons pour faire ses distributions. Les besoins de liquidités liés aux distributions à l'intention du Fonds et à celles à l'intention de BCE et de Bell Canada sont évaluées à 644 M\$ pour 2007.

- La capitalisation totale de nos régimes de retraite à prestations déterminées en 2007 devrait être de l'ordre de 85 M\$ à 95 M\$, déduction faite des cotisations volontaires des exercices précédents et compte tenu de l'application d'un calendrier prévoyant la capitalisation du déficit de solvabilité sur une période de 10 ans en ce qui concerne les régimes admissibles. Les estimations des cotisations comprennent un montant de capitalisation du déficit allant de 40 M\$ à 50 M\$, la tranche résiduelle correspondant à la capitalisation au titre des services rendus au cours de l'exercice. Le montant de la capitalisation requise pour 2007 pourrait faire l'objet d'un ajustement selon l'issue des révisions actuarielles en date du 31 décembre 2006, qui devraient être terminées d'ici le milieu de l'exercice 2007.

Selon les estimations, le montant de la capitalisation de nos régimes d'avantages complémentaires de retraite pour 2007 devrait s'établir entre 6 M\$ et 8 M\$ et celui des régimes de retraite à cotisations déterminées, entre 7 M\$ et 8 M\$.

- L'offre publique d'achat visant Amtelecom nécessitera un montant d'environ 119 M\$ aux fins de clôture en vertu des conditions proposées.
- Des dépenses en immobilisations s'établissant entre 15,0 % et 15,5 % des produits d'exploitation seront effectuées, selon les besoins, pour soutenir notre infrastructure existante et faire progresser nos initiatives stratégiques. Outre les dépenses en immobilisations habituelles pour 2007, nous comptons engager des fonds additionnels s'établissant entre environ 35 M\$ et 45 M\$ afin d'accélérer la mise en œuvre de la technologie de la fibre optique jusqu'aux nœuds.
- Les autres engagements, notamment les contrats de location-exploitation et les engagements d'achat de matériel et d'autres infrastructures de réseau, ainsi que les éventualités, sont présentés aux notes 20 et 23 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006.

#### *Sources de financement*

Nous tirons la plus grande partie de nos liquidités de la vigueur des flux de trésorerie provenant de nos activités d'exploitation récurrents, ainsi que de nos facilités de crédit bancaire, d'un prospectus préalable visant le placement de billets à moyen terme de 3,0 G\$ et d'un programme de papier commercial de 400,0 M\$. Nous prévoyons tirer suffisamment de liquidités de nos activités d'exploitation en 2007 pour payer les dépenses en immobilisations, les distributions et le montant requis pour la capitalisation des régimes.

#### *Structure du capital*

<i>(en millions de dollars, sauf indication contraire)</i>	31 décembre 2006		31 décembre 2005	
Capitaux propres	4 836,6 \$	51,3 %	1 411,9 \$	66,0 %
Part des actionnaires sans contrôle	1 919,1	20,3 %	5,6	0,3 %
Dette	2 680,3	28,4 %	719,9	33,7 %
Total du capital	9 436,0 \$	100,0 %	2 137,4 \$	100,0 %

Par suite de l'arrangement, les actions ordinaires d'Aliant détenues publiquement et une certaine partie des actions ordinaires d'Aliant détenues par BCE ont été échangées contre des parts du Fonds à parité numérique, avec prise d'effet à la fermeture des bureaux, le 7 juillet 2006. Le reste des actions ordinaires d'Aliant et la totalité des actions ordinaires du Groupe Bell Nordiq inc. détenues par BCE ont été échangées contre des parts de société en commandite de Placements Bell Aliant, s.e.c., lesquelles sont échangeables contre des parts du Fonds.

#### *Dette*

Le 7 juillet 2006, des facilités de crédit syndiquées, d'un montant total maximal de 3,5 G\$, ont été obtenues auprès de banques canadiennes. L'obtention de ces facilités était nécessaire pour soutenir le financement de l'arrangement et le refinancement de la dette à long terme d'Aliant, pour répondre aux besoins permanents de liquidités et pour financer les paiements exceptionnels exigés à l'égard du déficit de nos régimes de retraite à prestations déterminées. Au 31 décembre 2006, un montant de 1,235 G\$ avait été prélevé sur ces facilités, que nous avons l'intention de refinancer au moyen d'émissions sur les marchés financiers dans les 12 à 24 prochains mois.

Le 13 juillet 2006, nous avons lancé un programme de papier commercial de 400,0 M\$. Au 2 mars 2007, des billets d'un montant de 86,5 M\$ avaient été émis en vertu de cette facilité. Le produit de l'émission du papier commercial a été affecté au remboursement de titres de créance arrivant à échéance et au paiement des coûts engagés dans le cadre de la transformation en société fermée du Fonds de revenu Bell Nordiq en janvier 2007. Nous veillerons constamment à ce que le solde non utilisé de notre facilité de crédit d'exploitation renouvelable de 550,0 M\$ soit suffisant pour soutenir les émissions du papier commercial.

En vertu de notre prospectus préalable visant des billets à moyen terme d'un montant de 3,0 G\$, comme il a été mentionné à la rubrique « Dette à long terme », le 25 septembre 2006, nous avons émis des billets d'une durée de 5 ans échéant le 26 septembre 2011 d'un montant de 750,0 M\$ et des billets d'une durée de 10 ans échéant le 26 septembre 2016 d'un montant de 500,0 M\$.

Le 21 février 2007, nous avons émis des billets d'une durée de 7 ans échéant le 26 février 2014 d'un montant de 400,0 M\$, des billets d'une durée de 12 ans échéant le 26 février 2019 d'un montant de 300,0 M\$ et des billets d'une durée de 30 ans échéant le 26 février 2037 d'un montant de 300,0 M\$. Le produit sera affecté au remboursement des montants dus en vertu de la facilité de crédit syndiquée.

#### Notations

Standard & Poor's (S&P) et Dominion Bond Rating Service (DBRS) ont attribué les notations suivantes à notre filiale, Bell Aliant, s.e.c.

	S&P	DBRS
Dette de premier rang non garantie de Bell Aliant, s.e.c.	BBB, tendance stable	BBB (haut), tendance stable
Papier commercial de Bell Aliant, s.e.c.	Non noté	R-1 (bas), tendance stable

Une cote n'est pas une recommandation d'acheter, de vendre ni de détenir des titres et peut être révisée ou retirée à tout moment.

#### Avoir des associés

Nous avons un nombre illimité autorisé de chacune des trois catégories de parts :

- parts de société en commandite échangeables de catégorie 1;
- parts de société en commandite de catégorie 2;
- parts de commandité.

Pour plus de détails sur les modalités et les conditions liées aux parts, veuillez vous reporter à la note 14 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006.

Les parts de Placements Bell Aliant, s.e.c. ne sont pas négociées dans le public, et il n'y a eu aucun changement de propriété depuis le 31 décembre 2006. Pour de plus amples renseignements au sujet de l'avoir des associés, veuillez vous reporter à la note 14 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006.

#### Autres arrangements financiers

##### Obligations contractuelles

Au 31 décembre 2006 (en millions de dollars)	2007	2008	2009	2010	2011	Par la suite
Dette à long terme	103,8	54,9	1 243,5	3,4	754,4	635,6
Obligations découlant de contrats de location-acquisition	5,4	4,2	3,0	2,4	0,6	-
Contrats de location-acquisition	42,0	38,7	35,4	32,6	30,1	303,8
Engagements d'achat <sup>(1)</sup>	415,4	377,4	345,5	324,7	320,1	2 894,1
Total des obligations contractuelles <sup>(2)</sup>	566,6	475,2	1 627,4	363,1	1 105,2	3 833,5

<sup>(1)</sup> Les engagements d'achat constituent des ententes visant l'achat de biens et de services qui sont exécutoires, qui ont force obligatoire pour nous et qui précisent toutes les modalités importantes, y compris les quantités fixes ou minimales qui doivent être achetées, les dispositions à l'égard des prix fixes minimaux ou des prix variables et le moment approximatif auquel l'opération aura lieu.

<sup>(2)</sup> Nous avons d'autres passifs à long terme qui ne sont pas présentés dans le tableau. Ils comprennent le passif au titre des prestations, le passif d'impôts futurs, les produits constatés d'avance et divers autres passifs à long terme.

Nous avons conclu divers contrats de location-exploitation de matériel et d'autres infrastructures de réseau et pris divers engagements d'achat aux termes de diverses conventions de services et conventions commerciales, ce qui comprend les ententes commerciales conclues avec Bell Canada à l'égard de nos activités en Ontario et au Québec, comme il est décrit à la rubrique « Opérations entre apparentés ». Des renseignements au sujet du montant des paiements futurs estimatifs aux termes de ces arrangements sont présentés en détail à la note 20 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006. Des renseignements sur notre dette à long terme sont précisés à la note 12 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006.

#### *Titrisation de créances*

Nous vendons, en vertu d'une convention de rachat, certaines créances à une fiducie de titrisation. Plus de détails au sujet de cet arrangement sont présentés à la note 3 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006. À cette date, le produit en espèces net détenu dans la fiducie de titrisation totalisait 120,0 M\$. Le 6 juillet 2006, nous avons renouvelé notre programme de titrisation pour un montant maximal de 125,0 M\$ et nous avons prorogé notre convention actuelle jusqu'à une nouvelle date d'échéance, soit le 31 décembre 2011. Même si des débiteurs associés aux anciennes activités sans fil d'Aliant sont détenus par Bell Canada, nous avons conclu des conventions aux termes desquelles ces débiteurs nous sont revendus pour maintenir notre programme à 120,0 M\$. Une convention semblable nous permet de vendre certains de nos débiteurs de l'Ontario et du Québec à Bell Canada pour maintenir son programme de titrisation.

#### *Utilisation d'instruments financiers dérivés*

Nous utilisons régulièrement des instruments financiers dérivés pour gérer les risques de taux d'intérêt et les risques de change associés à notre dette à long terme ou à des engagements fermes donnés. Plus de détails portant sur l'utilisation d'instruments financiers dérivés et sur les conventions comptables que nous suivons sont présentés aux notes 1 et 18 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006. Au 31 décembre 2006, nous détenions des swaps différés de taux d'intérêt en vigueur, dont les notionnels totalisaient 1,25 G\$ et au 2 mars 2007, nous détenions des swaps différés de taux d'intérêt en vigueur dont les notionnels totalisaient 25,0 M\$. Veuillez vous reporter à la rubrique « Instruments dérivés sur taux d'intérêt » pour plus de détails sur notre recours aux instruments dérivés sur taux d'intérêt.

## **OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS**

BCE et Bell Canada sont les propriétaires réels des parts du Fonds, et exercent un contrôle sur 44,71 % de ces dernières (après dilution), au moyen de parts de société en commandite échangeables de Placements Bell Aliant, s.e.c. et de Bell Aliant, s.e.c. au 31 décembre 2006. Nous avons conclu divers accords commerciaux qui régissent nos rapports avec BCE et Bell Canada. Ces accords nous assurent d'obtenir les services de télécommunications et de soutien dont nous avons besoin pour exercer nos activités sur fil et d'accès Internet dans des territoires auparavant couverts par Bell Canada. Ces accords procurent aussi à Bell Canada des services de télécommunications et de soutien dont elle a besoin pour mener ses activités sans fil dans le Canada atlantique. De plus, nous avons conclu une convention étendue de gestion des relations commerciales qui régit nos rapports en ce qui a trait à la non-concurrence, aux fournisseurs primaires, aux marques, à la durée et à la résiliation.

Pour plus de détails sur nos opérations entre apparentés et sur notre relation avec Bell Canada, veuillez vous reporter à la note 21 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006.

## PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Nos états financiers consolidés ont été établis conformément aux PCGR du Canada. De plus amples renseignements sur nos principales conventions comptables figurent à la note 1 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006. Les conventions et les méthodes comptables utilisées sont conformes à celles qui étaient en vigueur en 2005.

### Modifications apportées à l'avenir aux conventions comptables

Le Conseil des normes comptables (CNC) de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (l'ICCA) modifie et améliore constamment certaines normes ou notes d'orientation énoncées dans le *Manuel de l'ICCA*. Nous suivons ces modifications au fur et à mesure qu'elles sont proposées et nous apportons des modifications à nos conventions comptables et à l'information à fournir au besoin.

#### *Résultat étendu*

L'ICCA a publié le chapitre 1530 du *Manuel de l'ICCA*, *Résultat étendu*, qui décrit comment présenter le résultat étendu et ses composantes. Ces modifications entrent en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2006.

Le résultat étendu représente la variation des actifs nets d'une société qui découle d'opérations, d'événements et de circonstances émanant de sources autres que les propriétaires de la société. Il comprend des éléments qui seraient normalement exclus du bénéfice net, notamment :

- les variations de l'écart de conversion lié à des établissements étrangers autonomes;
- les gains ou les pertes non réalisés sur des placements susceptibles de vente.

L'ICCA a en outre apporté des modifications au chapitre 3250 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé « Surplus », et a ainsi publié le chapitre 3251, intitulé « Capitaux propres ». Ce chapitre s'applique aussi aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2006. Les modifications concernant la présentation et la variation des capitaux propres et l'information à fournir sur ceux-ci sont conformes aux nouvelles exigences du chapitre 1530, *Résultat étendu*.

L'adoption de ces chapitres exige que nous présentions les éléments suivants dans nos états financiers consolidés :

- le résultat étendu et ses composantes;
- le cumul des autres éléments du résultat étendu et ses composantes.

Par suite de l'adoption de ces nouvelles normes, nous avons comptabilisé, au 1<sup>er</sup> janvier 2007, un montant de 40,2 M\$ au titre du cumul des autres éléments du résultat étendu afin de refléter la tranche des gains et des pertes cumulés sur les éléments de couverture de nos couvertures de flux de trésorerie efficaces. Pour l'instant, il est impossible de prévoir les incidences futures de cette adoption étant donné qu'elles dépendront de la juste valeur future des couvertures.

#### *Conversion des devises*

L'ICCA a publié le chapitre 1651, « Conversion des devises », en vue de remplacer le chapitre 1650. Ce nouveau chapitre reflète les modifications apportées à des fins d'harmonisation aux nouveaux chapitres sur les instruments financiers, en particulier les chapitres 1530 et 3855. Ces modifications s'appliqueront aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2006. Nous prévoyons que ce chapitre n'aura aucune incidence importante sur nos résultats financiers.

#### *Instruments financiers*

L'ICCA a publié le chapitre 3855 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé « Instruments financiers - Comptabilisation et évaluation », qui décrit les normes relatives à la comptabilisation et à l'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers. Ces modifications sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2006. Ce chapitre exige que :

- tous les actifs financiers soient mesurés à leur juste valeur sauf exception, comme les prêts et les placements qui sont classés comme détenus jusqu'à l'échéance;

- tous les passifs financiers soient mesurés à leur juste valeur lorsqu'ils sont des dérivés ou qu'ils sont classés comme détenus à des fins de transaction; les autres passifs financiers doivent être mesurés à leur valeur comptable;
- tous les instruments financiers dérivés soient mesurés à leur juste valeur, même lorsqu'ils font partie d'une relation de couverture.

Par suite de l'adoption de ces nouvelles normes, nous utiliserons dorénavant la méthode du taux d'intérêt effectif pour calculer le coût après amortissement d'un actif financier ou d'un passif financier, et les coûts seront amortis sur la période pertinente. Les coûts sont actuellement amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée de vie de l'instrument d'emprunt. Le changement pour la méthode du taux d'intérêt effectif n'a aucune incidence importante.

Au 31 décembre 2006, un montant de 16,6 M\$ au titre des frais d'émission de titres d'emprunt a été inclus dans les charges reportées. À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2007, ces frais ont été reclassés et déduits de la valeur du passif financier connexe. Les frais d'émission de titres d'emprunt liés aux facilités de crédit à long terme qui n'ont pas été utilisées continueront d'être classés à titre de charges reportées et seront amortis selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée de vie de la facilité.

L'ICCA a également apporté des modifications au chapitre 3860 (maintenant devenu le chapitre 3861) du *Manuel de l'ICCA*, intitulé « Instruments financiers - Informations à fournir et présentation ». Ce chapitre établit les normes de présentation pour les instruments financiers et les dérivés non financiers, et précise quelles sont les informations à fournir à leur sujet. Ces modifications sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2006.

L'ICCA a publié le chapitre 3862, « Instruments financiers - informations à fournir », et le chapitre 3863, « Instruments financiers - présentation ». Ensemble, les chapitres 3862 et 3863 seront adoptés en remplacement du chapitre 3861, « Instruments financiers - informations à fournir et présentation ». Ces modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2007, mais elles doivent être adoptées avant cette date si elles remplacent le chapitre 3861. Le chapitre 3862 est conforme aux exigences du chapitre 3861, mais il insiste davantage sur les informations à fournir sur les risques qui sont associés aux instruments financiers, comptabilisés et non comptabilisés, et sur la façon dont ces risques sont gérés. Il simplifie également les informations à fournir sur les concentrations de risques, le risque de crédit, le risque d'illiquidité et le risque de prix, actuellement énoncées dans le chapitre 3861. Le chapitre 3863 comporte les mêmes exigences en matière de présentation que le chapitre 3861. Comme les normes se rapportent seulement à des exigences non modifiées en matière d'informations à fournir et de présentation, nous prévoyons que ce chapitre n'aura aucune incidence sur nos résultats financiers.

#### *Couvertures*

L'ICCA a publié le chapitre 3865 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé « Couvertures », qui décrit comment et quand il est possible de recourir à la comptabilité de couverture. Ces modifications sont en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2006.

Les opérations de couverture sont utilisées par une société afin de modifier l'exposition à un ou plusieurs risques par une compensation entre les éléments suivants :

- les variations de la juste valeur d'un élément couvert et d'un élément de couverture;
- les variations des flux de trésorerie attribuables respectivement à un élément couvert et à un élément de couverture;
- les variations résultant d'une exposition à un risque particulier associé à un élément couvert et à un élément de couverture.

La comptabilité de couverture permet de s'assurer que tous les gains, pertes, produits et charges rattachés aux dérivés et à l'élément couvert sont comptabilisés dans le résultat net au cours de la même période. Au 1<sup>er</sup> janvier 2007, des ajustements nets de 40,2 M\$ au titre du cumul des autres éléments du résultat étendu et de 0,9 M\$ au titre des bénéfices non répartis à l'ouverture ont été inscrits au bilan, de manière à refléter la juste valeur des tranches efficaces et inefficaces de nos couvertures de flux de trésorerie, respectivement. Pour l'instant, il est impossible de prévoir les incidences futures de ce changement étant donné qu'elles dépendront de la juste valeur future des couvertures.

### *Modifications comptables*

L'ICCA a publié le chapitre 1506, « Modifications comptables », qui établit les critères de changement de méthodes comptables, ainsi que le traitement comptable et l'information à fournir relativement aux changements de méthodes comptables, aux changements d'estimations comptables et aux corrections d'erreurs. Par conséquent, les changements de méthodes comptables ne sont permis que s'ils sont imposés par une source première de PCGR ou qu'ils ont pour résultat des informations fiables et plus pertinentes. Ces modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2007. Nous ne sommes au courant pour l'instant d'aucune modification comptable en cours autre que les modifications prescrites par l'ICCA; par conséquent, nous ne prévoyons aucune incidence importante par suite de ce changement.

### *Informations à fournir concernant le capital*

L'ICCA a publié le chapitre 1535, « Informations à fournir concernant le capital », qui établit des normes relatives aux informations à fournir sur le capital de l'entité et la façon dont il est géré. Ces modifications s'appliquent aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2007. Comme les normes se rapportent seulement aux exigences en matière d'informations à fournir, ce chapitre n'aura aucune incidence sur nos résultats financiers.

### **Estimations et hypothèses comptables cruciales**

Selon les PCGR du Canada, nous sommes tenus de procéder à des estimations et de formuler des hypothèses qui influent sur la valeur déclarée des actifs, des passifs, des produits et des charges ainsi que sur l'information à fournir sur les actifs et les passifs éventuels dans nos états financiers consolidés.

Nous fondons nos estimations et nos hypothèses sur notre expérience antérieure et sur d'autres facteurs qui, à notre avis, sont raisonnables dans les circonstances. Cette opération nécessite l'exercice du jugement au sujet des questions qui peuvent être intrinsèquement incertaines. Les montants présentés dans les états financiers pourraient se révéler inexacts ou sont susceptibles de changer compte tenu de différentes hypothèses ou conditions. Nous évaluons périodiquement le caractère raisonnable de ces estimations et hypothèses.

Notre haute direction a examiné, avec le comité de vérification du conseil d'administration, l'élaboration, la sélection et l'application de nos principales conventions comptables ainsi que les estimations et hypothèses comptables cruciales qu'elles comportent. À notre avis, les estimations et hypothèses comptables cruciales constituent un aspect important pour la compréhension de nos principales conventions comptables et de nos états financiers consolidés.

### *Avantages postérieurs à l'emploi*

Nous évaluons nos régimes de retraite à prestations déterminées au moins tous les trois ans afin de déterminer la valeur actuarielle des prestations constituées et des avantages postérieurs à l'emploi autres que les prestations de retraite. Les montants présentés dans les états financiers à l'égard des régimes de retraite à prestations déterminées et des régimes d'autres avantages postérieurs à l'emploi sont déterminés en fonction des résultats de ces évaluations et de plusieurs hypothèses principales déterminées par la direction. Ces hypothèses principales comprennent le taux d'intérêt utilisé pour l'actualisation des obligations, le taux prévu de rendement de l'actif du régime, le taux d'accroissement de la rémunération et le taux de croissance des coûts des soins de santé par personne.

Nos deux principales hypothèses concernent le taux d'actualisation de l'intérêt et le taux de rendement de l'actif du régime. Ces taux sont établis comme suit :

- Le taux d'actualisation sert à déterminer la valeur actuarielle des flux de trésorerie futurs qui seront nécessaires, d'après nous, au règlement des obligations relatives aux prestations. Les hypothèses de la direction quant au taux d'actualisation sont calculées en fonction des taux d'intérêt courants des titres d'emprunt à long terme de sociétés émettrices de qualité élevée. Nous déterminons le taux d'actualisation approprié au début de chaque période d'évaluation. En raison de l'arrangement, nous avons réévalué la plupart de nos régimes de retraite à partir du 7 juillet 2006, date à laquelle nous avons accru notre taux d'actualisation présumé, lequel est passé de 5,25 % à 5,6 %, entraînant des gains actuariels d'environ 88 M\$. Au 31 décembre 2006, nous avons réduit notre taux d'actualisation présumé, lequel est passé de 5,6 % à 5,3 %. Ce changement a eu pour effet d'augmenter le total de nos obligations liées aux régimes de retraite à prestations déterminées et aux régimes d'avantages complémentaires de retraite d'environ 104 M\$.

- Le taux de rendement prévu de l'actif des régimes est fondé sur des prévisions à l'égard des rendements à long terme des marchés financiers et de la gestion active de placements, compte tenu de la composition des actifs selon la politique de nos régimes. En 2006, notre taux de rendement présumé de l'actif des régimes était de 7,5 %, ce qui est conforme au taux présumé de 2005.

Un tableau de sensibilité illustrant l'incidence estimative sur la valeur de l'obligation au titre des prestations constituées ainsi que sur le montant annuel du coût net des régimes d'avantages sociaux dans le cas d'une variation de 0,25 point de pourcentage sur ces hypothèses de taux est fourni à la note 7 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006.

Nos conventions comptables qui s'appliquent à la constatation de l'amortissement des pertes actuarielles nettes sont conformes aux PCGR du Canada et reconnaissent que les rendements de placement futurs sur les actifs du régime et les changements actuariels dans les régimes peuvent influencer sur le montant de la perte et l'inverser avec le temps. Plus précisément, il y a amortissement lorsque la taille de la perte actuarielle (ou du gain actuariel) excède un « corridor », qui correspond au plus élevé de 10 % de l'obligation au titre des prestations constituées ou de 10 % de la valeur axée sur la valeur de marché des actifs des régimes. L'utilisation de la valeur axée sur le marché des actifs atténue l'effet des gains et des pertes réels pour certains actifs du régime sur une période de trois ou quatre ans. Ces conventions comptables ont pour effet de limiter le montant de l'amortissement des gains et des pertes constatés dans nos résultats, sauf s'ils deviennent trop importants. Au 31 décembre 2006, nous avons des pertes actuarielles non amorties totalisant 640,2 M\$ dans nos régimes de retraite à prestations déterminées. Ce solde témoigne de l'amortissement de 34,2 M\$ des pertes par l'entremise de charges de retraite en 2006. Nous prévoyons qu'un niveau similaire d'amortissement des pertes sera inclus dans les charges de retraite en 2007.

Pour en savoir davantage au sujet de notre comptabilisation des avantages postérieurs à l'emploi, se reporter à la note 7 des états financiers consolidés de l'exercice terminé le 31 décembre 2006.

#### *Actifs à long terme*

Nos actifs à long terme se composent des dépenses en immobilisations, de l'écart d'acquisition et des actifs incorporels d'une durée de vie indéfinie. Nous formulons certaines estimations au sujet des valeurs constatées pour ces actifs, y compris la détermination de la durée de vie utile, l'évaluation de la recouvrabilité de l'actif au moyen de tests de dépréciation et la répartition des prix d'acquisition entre l'écart d'acquisition et les actifs incorporels d'une durée de vie limitée.

#### *Estimation des durées de vie utile*

Nous amortissons nos dépenses en immobilisations, nos actifs incorporels d'une durée de vie limitée et certaines charges reportées en fonction de leur durée de vie utile estimative. Nous estimons la durée de vie utile à l'acquisition d'un actif, en fonction de l'expérience acquise antérieurement pour des actifs similaires et de nos prévisions quant à l'évolution technologique et aux autres circonstances qui pourraient influencer sur l'utilité de l'actif. Nous revoyons nos estimations de la durée de vie utile de façon continue. Lorsque des événements ou des changements de circonstances indiquent que la durée de vie des actifs ne correspond pas à la période restante prévue au cours de laquelle nous en tirerons avantage, nous pouvons apporter des modifications prospectives à leur durée de vie utile amortissable. Il peut en résulter un changement dans la charge d'amortissement des périodes ultérieures.

Le 1<sup>er</sup> avril 2006, nous avons prolongé de trois à cinq ans la durée de vie utile estimative de certains de nos logiciels créés à l'interne et inclus dans les dépenses en immobilisations, ce qui demeure en conformité avec nos conventions comptables. L'application prospective de cette modification à nos estimations a donné lieu à une réduction de la dotation à l'amortissement de 21,3 M\$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006.

Le 7 juillet 2006, à la conclusion de l'arrangement, nous avons modifié la durée de vie utile d'un certain nombre de groupes de dépenses en immobilisations afin de nous assurer que les actifs semblables étaient amortis de la même manière dans l'ensemble de l'organisation. Dans le cas de divergences entre actifs semblables, nous avons pris en considération la durée de vie utile réelle des actifs afin de déterminer la durée de vie utile économique la plus probable et la plus précise. Nous avons fait correspondre la dotation aux amortissements associée aux actifs en question à leur avantage économique futur. Ainsi, certaines durées de vie utile ont été prolongées alors que d'autres ont été raccourcies. Toutes les modifications apportées aux durées de vie utile estimatives respectaient nos conventions comptables existantes. Elles représentent donc des modifications aux estimations comptables ayant été appliquées de manière prospective. Les modifications aux estimations ont donné lieu à une

augmentation de la dotation à l'amortissement de 2,9 M\$, pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006, répartie par catégories de dépenses en immobilisations comme suit : une augmentation de 2,4 M\$ de l'amortissement lié aux immeubles, une augmentation de 0,9 M\$ de l'amortissement lié au matériel de télécommunications et une diminution de 0,4 M\$ de l'amortissement lié aux autres types de matériel.

Il n'y a eu aucun changement dans les estimations des durées de vie utile de nos actifs en 2005.

#### Recouvrabilité

La valeur associée à notre écart d'acquisition est estimée au niveau des secteurs d'activité une fois par année ou plus fréquemment si des événements ou des changements de circonstances indiquent que les valeurs comptables pourraient dépasser la juste valeur. Les situations de dépréciation potentielle se manifestent lorsque la valeur comptable de nos secteurs d'activité, y compris l'écart d'acquisition attribué, dépasse la juste valeur. La perte de valeur de l'écart d'acquisition correspond à l'excédent de la valeur comptable de l'écart d'acquisition attribué aux secteurs d'activité sur la juste valeur implicite de l'écart d'acquisition, en fonction de la juste valeur des actifs et des passifs du secteur d'activité. Toute dépréciation indiquée est portée en diminution des résultats dans la période où elle a été établie. Des tests de dépréciation ont été exécutés aux deuxièmes trimestres de 2006 et de 2005, ainsi qu'au quatrième trimestre de 2006, et aucune perte de valeur n'a été établie. L'écart d'acquisition lié à l'acquisition des activités sur fil de Bell Canada en Ontario et au Québec et de la participation dans Groupe Bell Nordiq, comme il est décrit à la note 2 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006, n'a pas été soumis à un test de dépréciation au cours du quatrième trimestre, car la répartition du prix d'acquisition n'a pas été définitivement déterminée.

La valeur associée à nos actifs incorporels d'une durée de vie illimitée est évaluée une fois par année ou plus fréquemment si des événements ou des changements de circonstances indiquent que les valeurs comptables pourraient dépasser la juste valeur. La valeur associée à nos autres actifs à long terme fait l'objet d'un examen dès que des événements ou des circonstances indiquent que la valeur comptable de ces actifs pourrait ne pas être pleinement recouvrable. La recouvrabilité s'appuie sur notre estimation des flux de trésorerie actualisés projetés résultant de l'utilisation de l'actif et de son aliénation éventuelle. Ces examens pourraient donner lieu à une charge de dépréciation pour l'exercice courant qui viserait à tenir compte de la réduction de valeur des dépenses en immobilisations ou des actifs à long terme. Les révisions rendues nécessaires par des événements ou des changements de circonstances tout au long de 2006 et de 2005 n'ont donné lieu à aucune réduction de valeur de nos autres actifs à long terme.

Nous avons utilisé la méthode des flux de trésorerie actualisés projetés pour déterminer la juste valeur et la recouvrabilité des actifs, ce qui constitue à nos yeux une approche raisonnable et appropriée. Les hypothèses et les flux de trésorerie estimatifs s'appuient sur la planification interne et tiennent compte de nos meilleures estimations possible. Ces hypothèses sont assujetties à des incertitudes intrinsèques indépendantes de la volonté de la direction; par conséquent, les résultats du test de dépréciation pourraient être différents s'il y avait un changement dans les hypothèses ou les conditions. Nous ne pouvons prévoir si un événement qui entraîne une perte de valeur se produira, quand il se produira et comment il influencera la valeur déclarée des actifs.

#### Répartition du prix d'achat d'acquisitions d'entreprises

L'écart d'acquisition correspond à l'excédent, à la date d'acquisition, des coûts de l'entreprise acquise sur la juste valeur des montants nets attribués aux actifs individuels acquis et aux passifs pris en charge, peu importe si ces éléments ont été constatés ou non dans les états financiers de l'entreprise acquise. Les actifs incorporels autres que l'écart d'acquisition sont constatés à leur valeur estimative ou d'expertise s'ils découlent de droits contractuels ou d'autres droits juridiques ou s'ils peuvent faire individuellement l'objet d'une vente, d'une cession, d'une licence, d'une location ou d'un échange. L'identification et l'évaluation des actifs incorporels d'une entreprise acquise nécessitent l'évaluation de toutes les conditions importantes de l'achat qui indiquent, de manière explicite ou implicite, la présence d'actifs incorporels, en plus de l'écart d'acquisition.

Au 31 décembre 2006, nous n'avons pas terminé la répartition du prix d'acquisition lié à l'acquisition des activités sur fil de Bell Canada en Ontario et au Québec et de la participation dans Groupe Bell Nordiq inc. Nous aurons finalisé nos évaluations et terminé la répartition du prix d'acquisition d'ici au 6 juillet 2007.

Il n'y a eu aucune acquisition d'entreprise en 2005 ni aucun changement en 2005 aux répartitions de prix d'acquisition d'entreprises acquises en 2004.

### *Impôts sur les bénéfices*

Réalisée par l'entremise de sociétés en commandite, une partie de notre bénéfice n'est pas assujettie à l'impôt, et le bénéfice imposable est attribué directement à nos associés.

Nous gagnons le reste de notre bénéfice par l'entremise de filiales dont le bénéfice imposable est assujetti à l'impôt. Les impôts sur les bénéfices sont comptabilisés à l'aide de la méthode axée sur le bilan. Selon cette méthode, les impôts sur les bénéfices reflètent les incidences fiscales futures prévues des écarts temporaires entre la valeur comptable des actifs ou des passifs et leur valeur fiscale, ainsi que l'économie découlant des pertes qu'il est plus probable qu'improbable de réaliser et qui seront reportées aux prochains exercices afin de réduire les impôts sur les bénéfices. Par conséquent, un actif ou un passif d'impôts futurs est déterminé pour chaque écart temporaire en fonction des taux d'imposition qui devraient être en vigueur ou pratiquement en vigueur en vertu des lois au moment où les produits et les charges sous-jacents devraient être réalisés. L'incidence d'une modification des taux d'imposition sur les actifs et les passifs d'impôts futurs est indiquée dans les résultats de la période pendant laquelle la modification entre pratiquement en vigueur. Une provision pour moins-value est enregistrée, au besoin, pour ramener les actifs d'impôts futurs au montant qu'il est plus probable qu'improbable de réaliser.

Les conséquences fiscales futures des écarts temporaires, qui ont une incidence sur le classement et le calcul de nos actifs et passifs d'impôts, s'appuient sur des hypothèses et des estimations liées aux prévisions des résultats d'exploitation futurs, le choix du moment de la contrepassation des écarts temporaires et notre interprétation des lois et de la réglementation fiscales applicables. La composition des actifs et des passifs d'impôts futurs est susceptible de changer d'une période à l'autre en raison de l'importance de ces hypothèses.

Le calcul de nos impôts sur les bénéfices nécessite aussi un important recours au jugement et l'interprétation de la réglementation et des lois fiscales, qui changent continuellement, pour nous assurer que les passifs sont complets et que les actifs, déduction faite des provisions pour moins-value, peuvent être réalisés. Puisque nos déclarations de revenus sont assujetties à la vérification de l'Agence du Revenu du Canada, ces vérifications pourraient se solder par une modification importante des montants des impôts à recouvrer ou à payer ainsi que des actifs et des passifs d'impôts futurs si des interprétations différentes sont retenues. Tout changement qui pourrait survenir serait ajouté à la charge d'impôts ou déduit de celle-ci. Tout paiement en espèces ou tout encaissement serait inclus dans les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation.

Nous nous appuyons sur ces jugements et estimations pour calculer les impôts sur les bénéfices. S'ils s'avèrent inexacts, ou si certains taux d'imposition ou lois changent, il pourrait en résulter des conséquences importantes pour nos résultats d'exploitation et notre situation financière des exercices ultérieurs. Nous estimons avoir établi une provision suffisante pour ces impôts sur les bénéfices compte tenu de toute l'information dont nous disposons actuellement.

En raison de la conversion en fiducie de revenu, certains écarts temporaires inclus dans les soldes des actifs et des passifs d'impôts futurs de 2005 ont été réalisés en 2006. Il n'y a eu aucun changement important dans les autres hypothèses ou estimations en 2006. En 2005, nous avons révisé notre estimation relative au calendrier de certains écarts temporaires.

### *Frais de restructuration et autres frais*

Si les circonstances l'exigent, nous nous engageons dans des activités de restructuration afin de rationaliser nos activités et d'accroître la productivité et la rentabilité. Pour élaborer de manière structurée des plans visant l'exécution de ces activités, nous devons estimer les coûts relatifs aux avantages postérieurs à l'emploi, aux indemnités de départ et aux autres avantages sociaux, à la rationalisation des lieux, aux pénalités en cas de résiliation de bail technologique et aux autres coûts de sortie. Pour formuler ces estimations, nous nous appuyons sur les conditions des contrats concernés, le nombre d'employés, l'admissibilité à la retraite et d'autres facteurs connexes. La restructuration est un processus complexe dont l'exécution peut prendre plusieurs mois, voire plus encore, et qui nécessite une réévaluation périodique des estimations initiales. De plus, nous déterminons constamment si les estimations des passifs résiduels aux termes de notre programme de restructuration sont appropriées. Par conséquent, il se peut que nous devions changer des estimations présentées antérieurement si des paiements sont faits ou si des activités sont exercées. De nouvelles initiatives de restructuration pourraient aussi donner lieu à des frais supplémentaires.

En 2006, nous avons engagé des frais de restructuration et autres frais totalisant 13,2 M\$. En 2006 et en 2005, nous n'avons pas revu nos estimations relatives au solde des passifs en vertu du programme de restructuration de 2004.

#### *Éventualités légales et réglementaires*

Nous pouvons être parties à divers litiges et poursuites réglementaires dans le cours normal de nos activités. Les litiges en instance, les initiatives des organismes de réglementation ou des poursuites réglementaires représentent des risques de pertes financières. Nous comptabilisons des pertes potentielles si nous estimons que la perte est probable et qu'elle peut être estimée raisonnablement. L'estimation des pertes s'appuie sur des consultations auprès d'un conseiller juridique et peut comprendre l'analyse des résultats éventuels et l'examen de diverses stratégies de règlement et de résolution des litiges. Un exposé des éventualités importantes au 31 décembre 2006 est présenté à la note 23 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé à cette date. Aucun de nos secteurs d'exploitation n'avait constaté de provision importante relativement à des litiges, à des initiatives relatives à la réglementation ou à des questions d'ordre réglementaire en instance au 31 décembre 2006.

Aucun de nos secteurs isolables n'a inscrit ni modifié de provision importante relativement à des litiges, à des initiatives relatives à la réglementation ou à des questions d'ordre réglementaire en instance en 2006 et en 2005.

### **HYPOTHÈSES FORMULÉES LORS DE LA PRÉPARATION DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS ET RISQUES POUVANT AVOIR UNE INCIDENCE SUR NOS ACTIVITÉS ET NOS RÉSULTATS**

#### **Hypothèses formulées lors de la préparation des énoncés prospectifs**

Les énoncés prospectifs relatifs à 2007 présentés dans le présent rapport de gestion sont fondés sur bon nombre d'hypothèses que nous avons jugées raisonnables au moment où nous avons préparé les énoncés prospectifs. Cette section présente les hypothèses qui ont été formulées en plus de celles présentées dans d'autres sections du présent rapport de gestion. Si nos hypothèses s'avéraient inexactes, les résultats réels pourraient être considérablement différents de nos prévisions.

#### *Hypothèses économiques*

Nos cibles pour 2007 et nos énoncés prospectifs sont fondés sur diverses hypothèses relatives à l'économie canadienne, plus précisément l'économie des régions du Canada dans lesquelles nous exerçons des activités, notamment l'Ontario, le Québec et les provinces de l'Atlantique. Nous présumons que la croissance du produit intérieur brut (PIB) canadien en 2007 sera essentiellement semblable à la croissance du PIB en 2006, conformément aux estimations du Conference Board of Canada. Nous présumons également que le niveau général des taux d'intérêt et du taux d'inflation demeurera stable, près des taux actuels. À cette fin, les niveaux actuels sont indiqués par le taux d'intérêt approximatif de 4 % pour les obligations sur cinq ans du Gouvernement du Canada et le taux de croissance approximatif de 1 % à 2 % de l'indice des prix à la consommation.

#### *Hypothèses relatives au marché*

Nos cibles pour 2007 reflètent également diverses hypothèses relatives aux marchés dans lesquels nous exerçons nos activités. Premièrement, nous avons présumé que la croissance globale des produits d'exploitation tirés des télécommunications au Canada correspondra à la croissance globale du PIB. Deuxièmement, nous avons supposé que notre part du marché des services de télécommunications vocaux résidentiels continuera de diminuer en 2007 en raison de l'expansion des concurrents actuels, de l'arrivée de nouveaux concurrents, particulièrement les entreprises de câblodistribution, et de la poursuite des vastes tendances du secteur comme le remplacement par la technologie sans fil et les services voix sur IP. Finalement, nous avons tenu pour acquis que le taux de croissance des produits d'exploitation en 2007 pour le secteur des TI au Canada correspondra à celui de 2006 et que le taux de croissance des produits d'exploitation de 2007 du marché Internet au Canada sera légèrement inférieur à celui de 2006.

#### *Hypothèses financières et opérationnelles*

Les hypothèses financières et opérationnelles que nous avons formulées s'appliquent à tous nos secteurs d'exploitation sur une base consolidée.

Les estimations relatives à la croissance des produits d'exploitation pour 2007 sont fondées sur l'hypothèse d'une croissance des PEMC dans diverses gammes de service. Nous avons également présumé que le pourcentage de foyers sur notre territoire qui aura accès aux produits de téléphonie par câble d'un concurrent augmentera, passant d'environ 33 % à la fin de 2006, à 45 % à 55 % à la fin de 2007 ou au début de 2008 pour éventuellement, après 2008, atteindre 55 % à 60 %.

Nous prévoyons pouvoir contrebalancer le repli des produits d'exploitation tirés des services téléphoniques locaux et le recul continu des produits d'exploitation tirés des services d'interurbain grâce à la croissance des produits d'exploitation tirés de l'accès à Internet, de la TI, de la télévision sur IP et autres produits d'exploitation, bien que ces derniers représentent un apport plus faible aux marges du BAIIA que les produits d'exploitation tirés des télécommunications. Par conséquent, en 2007, nous prévoyons pouvoir générer des économies en ce qui a trait aux charges d'exploitation grâce à des mesures de productivité et à des synergies de 70 M\$ à 80 M\$ qui contrebalanceront l'incidence négative sur la marge et les autres pressions sur les dépenses découlant de la hausse normale de l'inflation.

Les principales opérations annoncées en février 2007, notamment l'offre d'achat visant la totalité des parts en circulation de Amtelecom, la vente de ADS et le début d'une offre publique de rachat dans le cours normal des activités, devraient avoir lieu dans les 90 jours suivants les annonces.

La capitalisation du déficit de nos régimes de retraite à prestations déterminées pour 2007 sera de l'ordre de 40 M\$ à 50 M\$ et sera financée au moyen des réserves d'encaisse ou des emprunts. La capitalisation du coût des services rendus au cours de l'exercice pour nos régimes de retraite à prestations déterminées et nos régimes de retraite à cotisations déterminées et la capitalisation des avantages complémentaires de retraite sont une composante de l'encaisse distribuable et devraient être plus élevées en 2007 qu'en 2006, reflétant principalement le vieillissement des bénéficiaires des régimes de retraite à prestations déterminées et des avantages complémentaires de retraite et une hausse globale des salaires. Les prévisions que nous avons énoncées sont fondées sur notre estimation de la conclusion des évaluations actuarielles au 31 décembre 2006, lesquelles devraient être terminées vers le milieu de 2007.

Les intérêts débiteurs pour 2007 reflètent le fait que nous croyons pouvoir refinancer nos facilités bancaires à terme actuelles et obtenir notre financement à court terme au moyen de l'émission de titres de créance à taux fixe à plus long terme sur le marché public canadien selon les fourchettes de taux d'intérêt actuels du Gouvernement du Canada qui sont représentatifs des fourchettes actuelles de nos obligations sur 5 ans et sur 10 ans en cours, après ajustement selon l'échéance de l'émission.

Le niveau normalisé des impôts sur le capital ayant un effet sur la trésorerie, estimés à 7 M\$ pour 2007, reflète une base de capital stable et l'entrée en vigueur future de toutes les réductions ou éliminations de taux d'imposition sur le capital provinciales déjà annoncées par les provinces d'Ontario, de Québec, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse.

Nos dépenses en immobilisations seront engagées au besoin pour appuyer l'infrastructure actuelle et pour faire avancer nos initiatives stratégiques. Nous prévoyons un niveau normal de capital pour 2007, soit environ 15,0 % à 15,5 % des produits d'exploitation. En outre, nous avons terminé l'exercice 2006 avec des soldes de trésorerie d'approximativement 139 M\$ et nous utiliserons une tranche d'environ 35 M\$ à 45 M\$ de ces fonds pour accélérer notre investissement dans la fibre optique jusqu'aux nœuds de façon à couvrir une plus grande partie de notre réseau, ce qui améliorera la vitesse sur Internet et nous permettra d'accroître notre zone de couverture pour les services de télévision sur IP.

## **Risques et gestion des risques**

### **Généralités**

La gestion des risques est fondamentale à la réussite à long terme de toute entreprise. En ce qui nous concerne, le risque est défini comme le niveau d'exposition à des incertitudes que l'entreprise doit comprendre et gérer efficacement alors que nous exécutons nos stratégies visant l'atteinte de nos objectifs d'affaires et la création de valeur pour les parties intéressées. Nous avons recours à un processus intégré à l'échelle de l'entreprise pour cibler, évaluer et gérer les risques pour l'entreprise dans son ensemble.

Nous sommes confiants quant à nos perspectives à long terme, mais nous sommes certes conscients de notre exposition à un certain nombre de risques dans le cours normal de nos activités qui pourraient avoir une incidence négative sur notre situation financière ou nos résultats d'exploitation. L'énoncé des risques présenté ci-après n'est pas exhaustif étant donné qu'il peut y avoir d'autres risques dont nous n'avons pas connaissance actuellement ou qui ont actuellement, selon nous, peu d'incidence sur nos activités consolidées.

### **Capacité à réaliser des stratégies et des projets**

Nos initiatives pour 2007, comme il est présenté sous la rubrique « Priorités et stratégie 2007 » auront une vaste portée, transformant les interactions avec notre clientèle, nos processus internes, notre réseau et notre personnel. Si nous étions dans l'impossibilité de réaliser ces initiatives en temps opportun ou d'obtenir l'effet escompté, nous pourrions être incapables d'atteindre nos objectifs d'affaires. Par conséquent, notre rendement financier, incluant nos perspectives de croissance, pourraient être touchés de façon négative.

Nous projetons également d'intégrer les activités existantes de Bell Nordiq et d'Amtelecom dans notre structure et de réaliser des synergies opérationnelles grâce à l'élimination de certains frais liés aux émetteurs assujettis ouverts et au regroupement d'activités communes respectant notre stratégie d'affaires globale. Le regroupement d'activités existantes est une tâche complexe. Il existe un risque que les synergies prévues ne se réalisent pas ou, si elles se réalisent, qu'elles soient retardées par rapport à nos attentes. Par conséquent, notre rendement financier pourrait en souffrir.

En outre, notre projet de vendre ADS et d'utiliser le produit pour acheter les parts du Fonds par l'entremise de la Bourse TSX est assujéti à bon nombre de risques et d'incertitudes incluant, mais sans s'y limiter : la finalisation d'ententes définitives avec Groupe Pages Jaunes, le respect de toutes les conditions avant la clôture en vertu de ces ententes, l'utilisation de déductions fiscales actuelles afin de protéger les gains en capital imposables à la vente, l'approbation de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités par la Bourse TSX et le moment de l'achat des parts par l'entremise de la Bourse TSX et le prix de ces achats.

### *Atteinte des objectifs de synergie et de productivité*

Nos stratégies et nos priorités exigent que nous poursuivions la transformation de notre structure de coûts. Par conséquent, nous continuons à mettre en œuvre plusieurs initiatives visant le rendement de façon à réduire les coûts tout en maîtrisant nos dépenses en immobilisations. Nos objectifs visant la réduction des coûts, l'amélioration du rendement et la réalisation de synergies découlant de la création de Bell Aliant sont ambitieux et il n'existe aucune garantie que ces initiatives réussiront à réduire les coûts. Chaque année, de 2002 à 2005, Bell Aliant et ses sociétés remplacées ont dû réduire le prix de certains services assujettis au plafonnement des prix fixé par réglementation et pourraient être tenues de le faire à nouveau à l'avenir. Nous avons également réduit nos prix pour certains services non réglementés afin de demeurer concurrentiel et nous pourrions devoir continuer à le faire à l'avenir. De nombreuses initiatives visant la productivité et la réduction des coûts nécessitent des dépenses en immobilisations afin de mettre en place des systèmes qui automatisent ou améliorent nos activités. Il n'existe aucune garantie que ces investissements seront efficaces et entraîneront les améliorations de productivité et les réductions de coûts prévues. Un meilleur service à la clientèle est primordial à la fidélisation de la clientèle et les PEMC. Il pourrait cependant être difficile d'améliorer le service à la clientèle tout en réduisant considérablement les coûts.

Nous cherchons activement à réduire ce risque grâce à un programme exhaustif de productivité fondé sur les succès antérieurs liés à la productivité qui sera dirigé par notre équipe de leadership senior. Toutefois, le fait de ne pouvoir atteindre ces objectifs pourrait avoir une incidence négative sur nos résultats d'exploitation.

### *Rythme du déploiement de la fibre optique jusqu'aux nœuds*

Si le déploiement de la fibre optique jusqu'aux nœuds devait être plus lent que ce qui a été prévu dans notre plan d'affaires, l'augmentation du taux de roulement relatif à nos services Internet à large bande risquerait de dépasser nos prévisions actuelles, touchant ainsi de façon négative les prévisions du nombre d'abonnés Internet pour 2007. Le rythme du déploiement de la fibre optique jusqu'aux nœuds peut être entravé par des risques d'ordre général comme les conditions climatiques, la disponibilité de la chaîne d'approvisionnement et les relations de travail. Il peut également être touché par d'autres demandes de capital et la disponibilité des fonds.

Afin de réduire ce risque, nous avons instauré un programme fonctionnel croisé visant à gérer efficacement le rythme du déploiement. En outre, nous continuons de nous démarquer de nos concurrents en offrant des produits et des services uniques à valeur ajoutée à nos clients utilisateurs des services Internet.

### Conjoncture générale

Certaines tendances et certains facteurs indépendants de notre volonté ont une incidence sur notre exploitation et notre entreprise. Ces tendances et facteurs comprennent des modifications défavorables touchant les conditions des marchés particuliers de nos produits et services, les conditions du marché étendu des services de télécommunications et la conjoncture économique nationale ou mondiale.

Notre rendement et la mesure dans laquelle nos prévisions relatives aux événements futurs se réalisent subissent l'influence de la conjoncture économique, la demande des services et le volume d'utilisation ayant tendance à diminuer lorsqu'il y a fléchissement de la croissance économique et de l'activité de détail. Tout ralentissement de l'activité économique mondiale peut rendre plus incertaines les perspectives économiques générales et pourrait avoir une incidence importante sur le rendement de l'économie canadienne et la réalisation de nos prévisions. Il n'est pas possible de prévoir avec précision les fluctuations économiques et l'incidence de ces fluctuations sur notre performance.

Nous surveillons constamment l'évolution de la situation économique dans les marchés où nous exerçons nos activités. Nous utilisons cette information dans nos revues opérationnelles et stratégiques permanentes afin d'ajuster nos initiatives en fonction de la conjoncture.

### Intensification de la concurrence

Dans le cadre d'une série de décisions rendues à partir de la fin des années 1970 jusqu'en 1998, le CRTC a étendu la concurrence pour tous les secteurs des produits et services dans lesquels nous exerçons nos activités. Le CRTC a aussi imposé un certain nombre de mécanismes de protection des concurrents et de restrictions de commercialisation aux activités de nos secteurs Bell Aliant et Groupe Bell Nordiq. Nous devons donc affronter la concurrence pour la plupart des services que nous offrons, le Canada atlantique étant parmi les marchés des télécommunications les plus concurrentiels en Amérique du Nord pour les services résidentiels locaux.

En plus de la concurrence qui existe dans certaines régions du Canada atlantique depuis plusieurs années, d'autres concurrents ont récemment annoncé leur capacité ou leur intention d'offrir des services de téléphonie locale dans d'autres régions des territoires que nous desservons.

Notre stratégie s'appuie sur l'évolution des services et forfaits pour créer une valeur irrésistible, sur l'innovation avec les clients pour offrir des solutions entièrement intégrées de TIC, sur l'amélioration de notre structure de coûts pour établir des prix plus concurrentiels et sur l'expansion de notre réseau IP et des capacités en vue d'élargir l'accès et d'offrir des solutions novatrices. Nos concurrents et en particulier l'évolution du contexte de la concurrence peuvent compromettre ces stratégies. Une concurrence accrue et l'arrivée de nouveaux services de concurrents pourraient avoir une incidence imprévisible sur notre croissance prévue ou sur la tarification de nos services actuels.

La zone de couverture des câblodistributeurs concurrents pourrait s'accroître plus rapidement et éventuellement couvrir une plus grande part de notre territoire actuel par rapport à nos prévisions actuelles. Si tel est le cas, notre part de marché et nos produits d'exploitation seront touchés de façon négative.

Nous surveillons et nous analysons étroitement l'évolution des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités afin de déterminer notre compétitivité au sein de ces marchés. Nous sommes d'avis que nous possédons des atouts fondamentaux et des initiatives qui nous différencient sur le marché et qui renforcent notre position concurrentielle, réduisant le risque global de la concurrence. Les atouts et les initiatives uniques de notre entreprise sont décrites plus en détail à la rubrique « Priorités et stratégie pour 2007 ».

### *Services locaux et interurbains*

En 2006, de nouveaux concurrents ont commencé à offrir des services téléphoniques locaux dans une bonne partie de notre marché. Ces concurrents seront en mesure d'offrir des services groupés, soit les services téléphoniques, Internet, les services sans fil et la télévision. Les câblodistributeurs n'étant pas visés par la réglementation sur les télécommunications, ils peuvent offrir des services locaux à des prix groupés non réglementés afin de s'approprier une part du marché. Nous accordons beaucoup d'attention et d'importance à

nos clients, et nous cherchons à les fidéliser en leur offrant plus-value, simplicité et prix concurrentiels. Cependant, rien ne garantit que ces offres ralentiront le taux de désabonnement et l'érosion de notre part de marché au profit des nouveaux venus.

En plus des câblodistributeurs auxquels nous nous mesurons sur le marché des services locaux, le passage lent et progressif de certains clients vers les services exclusivement sans fil au détriment des services sur fil menace toujours notre clientèle établie. Ainsi, la pression s'exerce sur les produits d'exploitation des services locaux, et il s'ensuit une baisse des produits d'exploitation tirés des services et des fonctions assurés avec le réseau local, y compris les services Internet et interurbains. En outre, la possibilité prochaine du transfert des numéros de téléphone entre les fournisseurs de services sans fil au Canada et les services sans fil et sur fil pourrait réduire davantage nos produits tirés des services locaux et interurbains.

La valeur des services interurbains, pris individuellement, a diminué, mais ces services demeurent une composante de la gamme de solutions offertes à nos clients. Dans l'industrie des télécommunications, les services interurbains sont de plus en plus proposés à l'intérieur de forfaits à prix fixe, alors que d'autres options comme les services voix sur IP, les applications poste-à-poste et la messagerie instantanée remplacent les moyens traditionnels d'appel, contribuant à la baisse des prix et des minutes. La concurrence s'intensifie avec l'entrée en scène de fournisseurs de services de contournement et de fournisseurs de cartes prépayées, d'entreprises et de revendeurs intercirconscriptions de base et, récemment, de fournisseurs de services voix sur IP. Les services voix sur IP continueront d'éroder le marché des services interurbains traditionnels au fur et à mesure que cette technologie s'améliorera et que des services gérés voix sur IP seront mis sur le marché, rendant la technologie transparente et plus attrayante pour le consommateur. Nous poursuivons nos essais technologiques de services voix sur IP, et les résultats seront intégrés à notre stratégie axée sur l'évolution des services vocaux.

### *Internet*

La pénétration des services Internet dans notre marché ne ralentit pas. Alors que le protocole Internet devient la norme, nous subissons une concurrence de plus en plus diversifiée, provenant de partout dans le monde, allant des fournisseurs de services de câblodistribution avec une capacité excédentaire de réseau aux sociétés de TI, aux fournisseurs de matériel informatique et aux intégrateurs de systèmes qui regroupent de plus en plus de composantes de téléphonie et de services professionnels à l'intérieur de solutions à faibles prix. Ces concurrents représentent un défi, en raison de la pression qu'ils exercent sur nos prix, sur nos produits d'exploitation et sur notre part de marché. Nous continuerons à développer nos compétences en TIC et à servir nos clients avec une vision globale, en les aidant à moderniser leurs réseaux et en leur fournissant des solutions de premier ordre, adaptées à leur secteur.

### **Modifications de la réglementation**

Voici les modifications réglementaires importantes qui ont influé sur notre entreprise jusqu'au 1<sup>er</sup> mars 2007 inclusivement :

- Le 16 février 2006, le CRTC a rendu sa décision sur l'utilisation des fonds des comptes de report.

Le CRTC a d'abord demandé à chaque entreprise de services locaux titulaire (ESLT), incluant Aliant Telecom, d'affecter au moins 5 % du solde accumulé dans son compte de report à l'amélioration de l'accessibilité des personnes handicapées aux services de télécommunications. Il a demandé que les 95 % restants des fonds dans le compte de report puissent être consacrés à la prestation de services à large bande dans des régions éloignées non desservies et à des rabais aux abonnés.

Le 15 mai 2006, Aliant Telecom a déposé auprès du CRTC ses soldes à jour du compte de report et a formulé une proposition pour éliminer les soldes accumulés dans son compte de report. Dans ce document, il était indiqué que le solde accumulé d'Aliant Telecom, initialement évalué à 21,8 M\$ par le CRTC, avait été ramené à 8,2 M\$, et que l'obligation annuelle récurrente au titre du compte de report était passée de 2,2 M\$ à (3,2) M\$. Comme Aliant Telecom a proposé d'affecter le solde accumulé dans son compte de report à une compensation partielle du déficit annuel récurrent, nous n'avons pas inclus les investissements dans les services à large bande dans notre proposition du 1<sup>er</sup> septembre 2006. En raison d'une décision ultérieure du CRTC relativement au plan d'amélioration du service, notre solde au 31 mai 2006 pour l'ancien territoire d'exploitation d'Aliant Telecom était de 8,3 M\$ assorti d'une obligation récurrente d'un montant de (3,2) M\$ au 1<sup>er</sup> juin 2006. Ces montants n'ont pas encore reçu

l'approbation du CRTC. Le 15 février 2007, le CRTC a demandé que les ESLT cessent d'appliquer certaines charges associées aux configurations liées au réseau numérique propre aux concurrents (RNPC) et fournissent des remboursements conformément à leurs modalités de service. Cette décision aura une incidence, indéterminée pour l'instant, sur notre solde de compte de report.

La proposition de Bell Canada quant à l'affectation des fonds de son compte de report comprenait des initiatives de placement visant l'extension des services à large bande aux collectivités qui se trouvent sur notre territoire d'exploitation en Ontario et au Québec. Nous collaborerons afin de déterminer comment réaliser efficacement ces initiatives qui pourront être approuvées par le CRTC. Nous avons convenu de participer aux coûts associés à ces projets si cela nous semble économiquement justifié et pertinent.

Télébec dispose de fonds accumulés limités dans son compte de report et n'a aucune obligation annuelle récurrente relative au compte de report. Le déficit récurrent de Télébec devrait atteindre 3,3 M\$ d'ici le 31 juillet 2007 et, le 5 juillet 2006, Télébec a déposé une demande auprès du Conseil pour proposer des façons de recouvrer ce déficit. Par ailleurs, le 4 octobre 2006, nous avons déposé une autre demande auprès du CRTC pour recouvrer le déficit dans l'obligation récurrente de notre compte de report, sur l'ancien territoire d'exploitation d'Aliant Télécom.

Bell Canada, l'Association des consommateurs du Canada et l'Organisation nationale antipauvreté ont demandé l'autorisation d'en appeler devant la Cour d'appel fédérale relativement à l'utilisation des fonds du compte de report. Le 22 septembre 2006, la Cour fédérale a reçu favorablement ces deux demandes.

En raison de la nature et du nombre des incertitudes qui demeurent au sujet de la disposition des soldes accumulés dans les comptes de report, nous sommes incapables d'estimer les conséquences de la décision du CRTC sur nos résultats financiers.

- Le 9 mai 2006, le CRTC a amorcé une instance en vue d'établir un cadre de plafonnement des prix en remplacement du cadre actuel qui prendra fin le 31 mai 2007.

Nous avons déposé une proposition conjointe avec Bell Canada et Saskatchewan Telecommunications Holding Corporation qui témoigne des changements profonds subis par le secteur. Une audience publique a eu lieu en octobre 2006. Le Conseil entend rendre sa décision à ce sujet d'ici le 30 avril 2007.

Il y a un risque que le Conseil n'accepte pas notre proposition conjointe et qu'il pourrait maintenir les restrictions limitant notre pouvoir d'action dans le domaine de la commercialisation et ainsi limiter notre capacité de réagir aux forces du marché.

Télébec n'a pas été partie à cette instance en cours. Au moment même où la décision sera rendue à la suite de cette instance, le Conseil demandera à Télébec de déposer un mémoire indiquant pourquoi elle devrait être exonérée du régime énoncé dans la décision.

- Le 22 mars 2006, le Groupe d'étude sur le cadre réglementaire des télécommunications mis sur pied par le gouvernement fédéral en avril 2005 a remis son rapport sur le cadre réglementaire des télécommunications demandant une réforme fondamentale du cadre réglementaire canadien des télécommunications. Le 13 juin 2006, le gouvernement fédéral a proposé des instructions en matière de politique déposées devant le Parlement, lesquelles manifestent l'intention du gouvernement d'indiquer au Conseil de miser le plus possible sur le libre jeu du marché et d'adopter des règlements, s'il y a lieu, d'une manière qui gêne le moins possible les forces du marché. Le 18 décembre 2006, les nouvelles instructions en matière de politique du gouvernement fédéral sont entrées en vigueur, exigeant du CRTC qu'il adopte une approche plus axée sur le marché pour réglementer le secteur des télécommunications.
- Le 29 mars 2006, le Conseil a rendu sa décision au sujet de la révision du régime tarifaire s'appliquant aux petites entreprises de services locaux titulaires, comme NorthernTel. Essentiellement, le nouveau régime, qui prendra fin en 2009, demeure le même qu'avant mais avec certaines modifications. Avant le nouveau régime de NorthernTel, la concurrence locale n'était pas admise sur son territoire d'exploitation. Dans le cadre du nouveau régime, la concurrence locale par mise à disposition des installations sera permise au cas par cas. Le 23 juin 2006, à la suite d'une requête présentée par un

concurrent, NorthernTel a déposé auprès du Conseil son plan de mise en œuvre relatif à la concurrence locale demandant que la concurrence soit permise en date du 1<sup>er</sup> juillet 2007. Le 1<sup>er</sup> décembre 2006, NorthernTel a déposé sa proposition de transférabilité de numéros locaux et de recouvrement des coûts liés à la concurrence locale.

- Le 6 avril 2006, le CRTC a rendu une décision sur la demande d'Aliant Télécom, présentée en avril 2004, de cesser de réglementer les prix des services locaux résidentiels dans 32 zones de rattachement en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard. Si elle avait été approuvée, cette demande aurait créé plus de souplesse sur le plan des prix ainsi qu'une réglementation symétrique. Le Conseil a rejeté cette demande et défini un cadre à utiliser pour toutes les futures demandes d'abstention de la réglementation des services téléphoniques locaux.

Nous avons demandé l'autorisation d'en appeler devant la Cour d'appel fédérale, demande qui a été accueillie favorablement le 22 septembre 2006. Avec Bell Canada et d'autres intéressés, nous avons présenté, auprès du gouverneur en conseil, une requête commune visant la modification de la décision du Conseil. Le 11 décembre 2006, le ministre de l'Industrie a annoncé qu'il proposait de revoir et de modifier la décision du CRTC du 6 avril 2006 de façon à réviser les critères d'abstention à l'égard de la réglementation des tarifs des services téléphoniques au détail. À la lumière du décret proposé, les requérants ont déposé des motions reportant chacun des appels en attendant l'issue de la proposition du ministre.

- Le 30 juin 2005, le Conseil a établi que les services voix sur IP des ESLT seraient réglementés de la même façon que les services téléphoniques traditionnels et que les ESLT seraient assujetties à certaines restrictions concernant la commercialisation, la promotion et le groupage.
- Le 4 mai 2006, le gouverneur en conseil a renvoyé la décision relative aux services voix sur IP au CRTC aux fins de réexamen.

Le 1<sup>er</sup> septembre 2006, le Conseil a de nouveau affirmé que la technologie voix sur IP constituait un service téléphonique, et il a refusé de s'abstenir de réglementer les tarifs.

Le 15 novembre 2006, le ministre de l'Industrie a annoncé que le gouvernement avait modifié la décision du Conseil relativement aux services voix sur IP, de façon à supprimer la réglementation des tarifs des services voix sur IP indépendants de l'accès local de détail.

- Le 16 mai 2006, le CRTC a décidé que seulement 50 % des conséquences de l'arrêt de travail survenu en 2004 au sein d'Aliant Télécom pouvaient être exclues du plan de rajustement tarifaire pour la qualité du service. Des remises totalisant 3,6 M\$ ont été octroyées aux clients.

Le 8 juillet 2006, les Employeurs des Transports et Communications de Régie Fédérale (ETCOF) ont présenté une requête auprès du Cabinet invoquant que le Conseil s'était immiscé au sein du marché du travail canadien pourtant stable à l'heure actuelle et ont demandé au gouverneur en conseil de réexaminer la décision.

Le 4 août 2006, nous avons déposé auprès du Conseil une requête lui demandant de revoir et de modifier sa décision en invoquant le fait que le pourcentage de 50 % était un niveau arbitraire, que la décision faisait état d'une faute de la part de Aliant Télécom malgré l'absence de preuve à cet effet et que le mandat du Conseil ne s'étendait pas à l'évaluation des questions relatives aux relations de travail.

- Le 9 novembre, le Conseil a amorcé un processus de redéfinition de la notion de « services essentiels » et de réévaluation des principes de classement et d'établissement des prix des services essentiels et non essentiels offerts par les entreprises de services locaux titulaires, par les entreprises de services locaux concurrents et par les entreprises de câblodistribution aux autres concurrents. Nous élaborons actuellement une proposition conjointe avec Bell Canada et Télébec qui sera conforme aux directives du groupe d'étude sur le cadre réglementaire et à celles du gouvernement suggérant au Conseil de miser le plus possible sur le libre jeu du marché.

- Le 25 janvier 2007, le CRTC a rendu des ordonnances enjoignant Bell Aliant de modifier considérablement ses tarifs pour ses services d'accès et de transport Ethernet et ADSL de gros. Le 16 février 2007, Bell Aliant et Bell Canada ont déposé conjointement, auprès du Conseil, une demande de révision et de modification visant à retirer les ordonnances et à surseoir leur mise en œuvre en attendant les dispositions définitives. Nous alléguons que le Conseil a commis une série d'erreurs de droit, de compétence et de politique, qu'une suspension immédiate devrait être accordée afin d'empêcher un dommage irréparable aux sociétés et qu'il est approprié d'annuler les ordonnances à la lumière des procédures initiées par le CRTC visant la révision du cadre réglementaire des services de gros et la définition des services essentiels.

Nombre des ordonnances récentes du CRTC et les modifications proposées devraient finir par alléger le fardeau réglementaire et améliorer notre flexibilité promotionnelle ainsi que notre capacité à livrer concurrence de manière efficace. Toutefois, le rythme des modifications ou l'effet financier positif qu'elles pourraient avoir sur notre entreprise demeurent incertains.

### Dépendance envers les systèmes

Nous sommes dépendants des systèmes puisqu'ils permettent de fournir des services aux clients et de gérer les relations clients, la facturation et les stocks. 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. L'exploitation dépend de l'efficacité avec laquelle ces éléments sont protégés contre les dommages occasionnés par les incendies, 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 mettre un terme aux activités pour une période indéterminée. Nos activités dépendent également du remplacement et de l'entretien pertinents de nos réseaux et de notre matériel. Nos systèmes sont aussi 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 conflits de travail, des faillites, des difficultés techniques ou d'autres événements touchant les réseaux de ces autres entreprises, pourraient avoir une incidence défavorable sur les relations clients et les résultats d'exploitation.

Pour atténuer l'incidence de ce risque, nous avons élaboré des plans de reprise après sinistre, dont des redondances qui ont été intégrées au réseau pour réduire le temps de panne du réseau découlant d'une catastrophe naturelle ou d'autres sinistres; toutefois, rien ne garantit l'efficacité de ces plans.

De plus, un bon nombre des aspects de notre entreprise dépendent en grande partie de différents systèmes et logiciels de TI qui doivent être améliorés et mis à niveau régulièrement et remplacés de temps à autre. La réalisation de mises à niveau et de conversions de systèmes et de logiciels est un processus très complexe qui peut entraîner plusieurs incidences défavorables comme des erreurs de facturation et des retards dans le service à la clientèle. L'un ou l'autre de ces problèmes pourrait nuire considérablement à nos relations clients et à notre entreprise et compromettre grandement nos résultats d'exploitation.

Nous sommes très versés dans les services et les produits de TI liés au secteur des télécommunications puisque nous fournissons ces services à nos clients également. Nous avons des employés hautement qualifiés qui surveillent et mettent à jour régulièrement nos systèmes et nos logiciels de TI.

### Changement technologique

Le secteur des télécommunications subit l'influence de l'évolution rapide de la technologie et des changements connexes touchant les demandes des clients, les caractéristiques des produits et services et les prix. Les progrès technologiques raccourcissent aussi les cycles de vie des produits et favorisent la convergence de différents secteurs de l'industrie de l'information en voie de mondialisation. Plus précisément, la technologie voix sur IP, la substitution des services sur fil par des services sans fil et d'autres technologies sans cesse changeantes exacerberont la concurrence et pourraient avoir une incidence négative sur nos produits d'exploitation futurs. Notre succès futur dépendra de notre capacité à prévoir et à mettre en œuvre de nouvelles technologies assorties du niveau de service et des prix que recherchent les clients, et à investir dans ceux-ci. Les progrès technologiques peuvent aussi influencer sur nos flux de trésorerie en raccourcissant la vie utile de certains de nos actifs. Rien ne garantit que nos technologies existantes répondront aux besoins futurs des clients et ne

deviendront pas désuètes en raison de développements technologiques futurs, ni que nous n'aurons pas à faire d'autres dépenses en immobilisations pour mettre à niveau ou remplacer notre technologie. De plus, il est possible que les progrès technologiques réalisés réduisent les coûts des immobilisations, ce qui faciliterait ainsi la venue de concurrents potentiels.

Nous désirons offrir aux clients une technologie de pointe. De ce fait, nous surveillons les progrès technologiques et les tendances d'achat des clients. Nous utilisons ces renseignements dans nos révisions opérationnelles et stratégiques afin d'ajuster nos initiatives au besoin. Nous évaluons également périodiquement les durées de vie utile de nos dépenses en immobilisations à la lumière des prévisions en matière de progrès technologiques, et apportons des modifications, le cas échéant.

#### **Dépenses, capital et demande de services**

Lorsque nous actualisons nos réseaux, produits et services pour demeurer concurrentiels, nous pouvons être exposés à des risques financiers accrus liés aux nouvelles technologies qui sont susceptibles de devenir rapidement désuètes. Si nous n'investissons pas dans les programmes d'immobilisations nouveaux et existants, nous pourrions cesser d'être concurrentiels. Toutefois, si de tels investissements sont faits, nous risquons de consacrer des capitaux considérables à l'acquisition d'un actif ayant peu de valeur commerciale ou économique. La croissance du trafic sur Internet est un facteur de plus en plus influent pour les investissements dans le réseau et l'infrastructure. Ce trafic est généré par l'utilisation résidentielle et commerciale d'Internet et a dépassé le volume de trafic de la téléphonie vocale sur de nombreux réseaux. Il est difficile de prédire si les taux de croissance élevés de ce trafic se maintiendront avec le déploiement des services Internet à haute vitesse et le téléchargement de plus en plus fréquent d'applications à forte utilisation de largeur de bande, comme la vidéo, par les utilisateurs.

Nous évaluons continuellement les avantages en matière de coûts des investissements dans notre réseau et notre infrastructure afin de nous assurer qu'ils demeurent fiables pour nos clients et qu'ils répondent à leurs besoins techniques toujours plus grands. Notre stratégie en matière de concurrence pour 2007 comprend un accroissement de notre investissement visant à déployer la fibre optique jusqu'aux nœuds pour couvrir une plus grande partie de notre réseau, ce qui améliorera la vitesse d'Internet et nous permettra d'élargir la zone de couverture des services de télévision IP, comme il a été prévu.

#### **Relations avec Bell Canada; répartition des occasions d'affaires**

Bell Canada et certaines sociétés du même groupe et personnes qui ont un lien avec elle exercent d'importantes activités internationales et disposent de ressources financières, techniques et opérationnelles supérieures aux nôtres. Comme il est décrit à la rubrique « Opérations entre apparentés », nous avons conclu une série d'ententes commerciales à long terme avec Bell Canada. En cas de résiliation de la convention de gestion des relations commerciales, Bell Canada et nous-mêmes, de même que les membres de nos groupes, les personnes avec qui nous avons des liens ou nos sociétés exploitantes respectifs pourrions dès lors nous faire concurrence.

De plus, nous avons obtenu l'accès aux ressources techniques, opérationnelles et humaines de Bell Canada et des sociétés de son groupe aux termes d'ententes officielles. L'accès à ces ressources n'est pas exclusif, et rien ne garantit que les ententes actuelles seront offertes indéfiniment dans leur forme actuelle ou que les conditions auxquelles ces ressources ont été obtenues ne seront pas modifiées.

Nous avons une relation mutuellement avantageuse avec Bell Canada et nous exerçons nos activités en vertu de l'entente de gestion de relations commerciales et d'autres ententes, selon les modalités convenues.

#### **Capitalisation des régimes de retraite**

Nous offrons des régimes de retraite à prestations déterminées qui ont un déficit de capitalisation. Ces régimes sont exposés au risque général d'évaluation future, et la mise à jour des évaluations actuarielles exigées pourrait entraîner une modification des niveaux de capitalisation requis pour 2007 et par la suite. Si le rendement de l'actif des régimes, l'intérêt sur les obligations ou les résultats réels des régimes se révélaient supérieurs ou inférieurs aux prévisions initiales, les évaluations pourraient se traduire par une augmentation ou une baisse des cotisations minimales obligatoires.

Les mesures d'allègement au titre de la capitalisation des régimes de retraite annoncées dans le budget fédéral de mai 2006 permettaient de prolonger à dix ans la période de financement des déficits de solvabilité, actuellement de cinq ans. Nous estimons que l'adoption de ces nouveaux règlements relatifs aux régimes de retraite, lesquels sont entrés en vigueur en novembre 2006, entraînera une baisse des cotisations pour 2007 d'environ 20 M\$.

Des cotisations en espèces plus élevées améliorent progressivement la situation de capitalisation de nos régimes de retraite à prestations déterminées. La direction modifie en même temps la répartition de l'actif et les stratégies des caisses des régimes de retraite afin d'atténuer l'incidence que les fluctuations futures des taux d'intérêt et les rendements des placements auront sur la situation de capitalisation des régimes. D'ailleurs, la plupart de nos régimes de retraite à prestations déterminées ne sont plus offerts pour les nouvelles adhésions, ce qui met un frein à la croissance future de ces obligations.

### **Risque de liquidité**

Si les résultats réels diffèrent de nos prévisions ou si les hypothèses énoncées dans notre plan d'affaires changent, nous devons peut-être obtenir plus de fonds que prévu en émettant des titres de créance ou des actions, en procédant à des ventes ou en cédant autrement nos actifs. Des opérations de financement s'appuyant sur des émissions d'actions se traduiraient par une dilution de l'avoir de nos actionnaires actuels. Un niveau accru de financement par emprunt pourrait entraîner une baisse de nos cotes de crédit, augmenter nos coûts d'emprunt et compromettre notre capacité de tirer avantage des possibilités d'affaires.

Notre capacité d'obtenir du financement dépend de notre capacité d'accéder aux marchés des capitaux et au marché des prêts commerciaux. Le coût du financement dépend largement des conditions du marché, des perspectives pour notre entreprise et des cotes de crédit au moment de l'obtention des capitaux. Si nos notations de crédit sont diminuées, notre coût de financement pourrait augmenter considérablement. De plus, les participants aux marchés des capitaux et des prêts commerciaux ont établi des politiques internes qui limitent leur capacité d'investir dans un même emprunteur ou groupe d'emprunteurs ou dans un même secteur ou encore de lui octroyer du financement.

Si nous ne pouvons pas obtenir le capital dont nous avons besoin, nous devons peut-être limiter nos dépenses en immobilisations continues, limiter nos investissements dans de nouvelles entreprises ou vendre nos actifs ou autrement en faire cession. L'une ou l'autre de ces possibilités pourrait avoir des effets négatifs importants sur nos flux de trésorerie et nos perspectives de croissance.

Les stratégies que nous avons adoptées à l'égard de nos besoins de trésorerie sont également analysées sous la rubrique « Gestion des finances et du capital ».

### **Levier financier et clauses restrictives**

Nous avons des obligations de service de la dette découlant des actes de fiducie relatifs à l'émission de titres de créance pour Bell Aliant, s.e.c., Télébec et NorthernTel, et pour leurs lignes de crédit respectives. Notre degré d'endettement pourrait avoir des conséquences importantes, notamment les suivantes :

- notre capacité de faire des distributions pourrait se trouver limitée si nous sommes dans l'incapacité de respecter certaines conditions financières prévues par ces actes de fiducie et lignes de crédit;
- notre capacité d'obtenir du financement supplémentaire pour le fonds de roulement, les dépenses en immobilisations ou des acquisitions à venir est limitée par les clauses restrictives énoncées dans ces actes de fiducie et lignes de crédit;
- une partie importante de nos flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation peut être consacrée au paiement du capital et de l'intérêt sur la dette, ce qui réduit les fonds disponibles pour les activités futures;
- certains de nos emprunts sont à des taux d'intérêt variables, ce qui nous expose au risque d'une augmentation des taux d'intérêt;
- nous pouvons être plus vulnérables aux périodes de ralentissement économique, et notre capacité de résister aux pressions de la concurrence peut être limitée.

Ces actes de fiducie et lignes de crédit comportent aussi des clauses restrictives qui limitent le pouvoir discrétionnaire de la direction à l'égard de certaines questions d'affaires. Nous respectons actuellement nos clauses restrictives mais, si nous omettons de nous conformer aux obligations prévues par les actes de fiducie et les lignes de crédit, il pourrait en résulter un cas de défaut pouvant contraindre respectivement Bell Aliant, s.e.c., Télébec ou NorthernTel à rembourser leur dette intégralement.

### **Droits de gouvernance de BCE**

Dans le cadre de l'arrangement, nous avons conclu une convention des porteurs de titres avec, entre autres, Bell Aliant, s.e.c., le Fonds, BCE et Bell Canada. Selon les conditions de cette convention, tant que BCE détient directement ou indirectement au moins 20 % des parts du Fonds après dilution, le Fonds et ses entités en exploitation doivent obtenir le consentement de BCE avant de conclure diverses opérations, telles que certaines fusions, coentreprises, ventes d'actifs et autres opérations importantes. De plus, BCE et les sociétés du même groupe ont certains droits à l'égard de la nomination des fiduciaires du Fonds et des administrateurs des filiales en exploitation importantes du Fonds. BCE et les sociétés du même groupe ont le droit de nommer une majorité des membres du conseil des filiales en exploitation importantes du Fonds et des fiduciaires du Fonds tant que BCE détient, directement ou indirectement, au moins 30 % des parts du Fonds après dilution et que nos conventions commerciales importantes sont en vigueur. Si ces ententes commerciales sont résiliées par l'une ou l'autre des parties à celles-ci conformément à leurs conditions ou si BCE et les sociétés de son groupe détiennent, directement ou indirectement, moins de 30 % des parts du Fonds après dilution, BCE aura le droit de nommer sa quote-part des administrateurs des filiales en exploitation importantes du Fonds et des fiduciaires du Fonds, selon le nombre de parts du Fonds dont elle est directement et indirectement propriétaire après dilution. Quoi qu'il en soit, BCE aura le droit de nommer deux administrateurs au conseil de Placements Bell Aliant Communications régionales inc., commandité de Placements Bell Aliant, s.e.c. tant que ces ententes commerciales seront en place, peu importe sa participation dans le Fonds (après dilution) ou celle de ses filiales. BCE jouit d'une latitude absolue en ce qui concerne l'exercice de ces droits. Il en résulte que le Fonds et ses entités en exploitation peuvent être empêchés de conclure des opérations ou d'exercer des activités qu'ils souhaiteraient conclure ou exercer.

### **Relations de travail et dépendance envers le personnel clé**

La demande de personnel compétent et expérimenté dans le domaine des télécommunications est élevée en raison de la forte croissance et de la concurrence qui existent au sein du marché des télécommunications. Il pourrait nous être de plus en plus difficile d'attirer et de garder les ressources nécessaires pour répondre à nos besoins. Il est possible que d'autres intéressements soient nécessaires et que certaines initiatives commerciales soient compromises en cas de pénurie de main-d'œuvre.

Environ 49 % de nos employés sont représentés par des syndicats et sont couverts par des conventions collectives. Les renégociations de conventions collectives pourraient donner lieu à une hausse des coûts liés à la main-d'œuvre et à des perturbations du travail, y compris des arrêts de travail ou des ralentissements. Advenant le cas d'une grève ou d'une perturbation du travail, rien ne garantit que les services que nous offrons aux clients ne subiront aucun effet défavorable. En outre, des perturbations du travail touchant nos fournisseurs de services, y compris des ralentissements ou des arrêts de travail imputables à des grèves, pourraient nuire considérablement à nos activités, y compris nos relations clients, et à nos résultats d'exploitation.

Le 6 juillet 2006, Télébec a annoncé qu'elle était parvenue à une entente de principe avec Teamsters Québec 1999, le syndicat représentant 181 techniciens de Télébec. Les membres de Teamsters Québec 1999 ont ratifié cette entente le 5 octobre 2006.

Nombre des conventions collectives que nous avons conclues sont arrivées à échéance ou arriveront à échéance au cours de 2007 :

- La convention collective conclue avec le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier (SCEP) qui représente 136 employés en Ontario est arrivée à échéance le 28 février 2007.
- La convention collective conclue avec les Teamsters qui représente 27 employés au Québec arrivera à échéance le 17 mars 2007.
- La convention collective conclue avec l'Association canadienne des employés en télécommunications (ACET/CTEA) qui représente 235 employés au Québec arrivera à échéance le 1<sup>er</sup> novembre 2007.

- La convention collective que nous avons conclue avec le SCEP qui représente 664 employés en Ontario et au Québec, arrivera à échéance le 30 novembre 2007.
- La convention collective que nous avons conclue avec le SCEP qui représente 3 543 employés dans les quatre provinces de l'Atlantique arrivera à échéance le 31 décembre 2007.

### Éventualités juridiques et modifications des lois

Nous étudions toutes les actions en justice et évaluons la probabilité d'un résultat défavorable et son incidence possible. Les pertes sont comptabilisées quand une perte éventuelle est jugée probable et que son incidence peut être raisonnablement estimée. Toutefois, des litiges en cours ou futurs pourraient tout de même avoir une incidence défavorable importante sur les résultats d'exploitation, les flux de trésorerie et la situation financière au cours de la période où le jugement est prononcé ou le règlement a lieu. Les éventualités juridiques importantes sont décrites à la note 23 de nos états financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006.

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

### Risques en matière de fiscalité

#### *Répartition des revenus des sociétés en commandite*

Les commandités de Placements Bell Aliant Holdings, s.e.c., de Bell Aliant Communications régionales, s.e.c., de Télébec et de NorthernTel répartissent les revenus respectifs de ces sociétés entre leurs associés respectifs conformément aux modalités des contrats de société sous-jacents. La *Loi de l'impôt* (Canada) contient des dispositions qui permettent une nouvelle répartition des revenus ou des pertes des sociétés entre les membres d'une société en commandite lorsque la répartition convenue n'est pas raisonnable dans les circonstances. Bien que cette forme de répartition soit jugée raisonnable dans les circonstances, rien ne garantit que les autorités fiscales ne chercheront pas à contester cette répartition. Si la répartition était contestée avec succès, le montant des liquidités dont le Fonds dispose aux fins de distribution aux porteurs de parts pourrait en subir les effets défavorables.

#### *Déduction des frais d'intérêt*

Les structures des fonds de revenu sont généralement caractérisées par des montants considérables de dettes intersociétés ou similaires, ce qui engendre des frais d'intérêt élevés qui viennent réduire les bénéfices et, par conséquent, l'impôt sur le revenu à payer. Rien ne garantit que les autorités fiscales ne chercheront pas à contester le montant des frais d'intérêt déduits. Si ce montant était contesté avec succès à l'égard du Groupe Bell Nordiq inc. ou de Bell Aliant Communications régionales inc., cela aurait un effet défavorable important sur le montant des liquidités dont dispose le Fonds aux fins de distribution aux porteurs de parts du Fonds. Nous estimons que les frais d'intérêt inhérents à notre structure organisationnelle peuvent être justifiés et qu'ils sont raisonnables compte tenu des modalités de la dette connexe.

## ATTESTATION DU CHEF DE LA DIRECTION ET DU CHEF DES FINANCES

Sous la supervision et avec la participation des membres de notre direction, y compris le chef de la direction et le chef des affaires financières, nous avons évalué l'efficacité de l'élaboration et de la mise en application de nos contrôles et de nos procédures de communication de l'information (tels qu'ils sont définis dans le *Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs*) au 31 décembre 2006. À la suite de l'évaluation, le chef de la direction et le chef des finances ont conclu que nos contrôles et procédures de communication de l'information mettent en lumière de façon efficace l'information importante à notre égard ou à l'égard de nos filiales consolidées qui doit être fournie dans les rapports que nous déposons ou que nous présentons en vertu du *Règlement*.

La direction a élaboré des contrôles internes à l'égard de l'information financière afin de fournir une assurance raisonnable en matière de fiabilité de l'information financière et de préparation des états financiers à des fins de publication selon les PCGR du Canada.

Il n'y a eu aucun changement à nos contrôles internes à l'égard de l'information financière au cours du trimestre terminé le 31 décembre 2006 qui eu une incidence importante ou qui serait raisonnablement susceptible d'avoir une incidence importante sur nos contrôles internes à l'égard de l'information financière.

## MESURES FINANCIÈRES NON DÉFINIES PAR LES PCGR

Lorsqu'il en est fait mention dans le présent rapport de gestion, les produits d'exploitation, le bénéfice d'exploitation et le BAIIA ont été retraités pour tenir compte des résultats historiques pro forma comme si Placements Bell Aliant, s.e.c. existait depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005. À notre avis, la présentation de ces mesures financières non définies par les PCGR permet une comparaison et une analyse d'un exercice à l'autre plus significatives.

Les termes « produits d'exploitation pro forma », « bénéfice d'exploitation », « bénéfice d'exploitation pro forma », « BAIIA », « BAIIA pro forma » et « encaisse distribuable » n'ont pas de sens normalisé prescrit par les PCGR du Canada. Il est donc peu probable qu'ils puissent être comparés à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. Les produits d'exploitation pro forma, le bénéfice d'exploitation, le bénéfice d'exploitation pro forma, le BAIIA, le BAIIA pro forma et l'encaisse distribuable sont présentés uniformément d'une période à l'autre.

### Produits d'exploitation pro forma, bénéfice d'exploitation et bénéfice d'exploitation pro forma

Le bénéfice d'exploitation représente les produits d'exploitation déduction faite des charges. Nous utilisons le bénéfice d'exploitation, entre autres mesures, pour évaluer le rendement d'exploitation de nos activités courantes. Le bénéfice d'exploitation ne doit pas être confondu avec les produits ou les charges d'exploitation, qui sont les mesures financières définies par les PCGR du Canada les plus comparables.

Les produits d'exploitation pro forma et le bénéfice d'exploitation pro forma correspondent aux produits d'exploitation et au bénéfice d'exploitation ajustés pour tenir compte des résultats d'exploitation historiques pro forma se rapportant à l'actif net acquis et vendu dans le cadre de l'arrangement, comme si ce dernier avait été conclu le 1<sup>er</sup> janvier 2005. Par conséquent, les produits d'exploitation pro forma et le bénéfice d'exploitation pro forma correspondent aux produits d'exploitation ou au bénéfice d'exploitation de la société remplacée, Aliant, exclusion faite des produits d'exploitation ou du bénéfice d'exploitation se rapportant aux activités sans fil d'Aliant et à DownEast Ltd., y compris les produits d'exploitation ou le bénéfice d'exploitation se rapportant aux activités sur fil régionales de Bell Canada, exercées par l'intermédiaire de Télébec et de NorthernTel.

Le tableau suivant présente un rapprochement des produits d'exploitation et des produits d'exploitation pro forma de même que du bénéfice d'exploitation et du bénéfice d'exploitation pro forma sur une base consolidée.

<i>Pour les périodes terminées les 31 décembre</i> <i>(en millions de dollars)</i>	Trimestres		Exercices	
	2006 <sup>(1)</sup>	2005	2006	2005
Produits d'exploitation	852,2 \$	530,1 \$	2 741,3 \$	2 081,0 \$
Ajouter (déduire) :				
Activités sans fil d'Aliant et DownEast Ltd.	-	(92,7)	(194,3)	(347,3)
Activités sur fil régionales de Bell Canada	-	305,7	623,4	1 220,9
Groupe Bell Nordiq inc.	-	94,3	189,3	359,3
Éliminations intersociétés	-	(1,6)	(3,5)	(6,5)
<b>Produits d'exploitation pro forma</b>	<b>852,2 \$</b>	<b>835,8 \$</b>	<b>3 356,2 \$</b>	<b>3 307,4 \$</b>
Produits d'exploitation	852,2	530,1	2 741,3	2 081,0
Charges d'exploitation	657,2	425,4	2 157,3	1 689,0
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	<b>195,0 \$</b>	<b>104,7 \$</b>	<b>584,0 \$</b>	<b>392,0 \$</b>
Ajouter (déduire) :				
Activités sans fil d'Aliant et DownEast Ltd.	-	(44,6)	(94,7)	(167,3)
Activités sur fil régionales de Bell Canada	-	104,5	215,3	416,6
Groupe Bell Nordiq inc.	-	30,8	61,2	119,2
<b>Bénéfice d'exploitation pro forma</b>	<b>195,0 \$</b>	<b>195,4 \$</b>	<b>765,8 \$</b>	<b>760,5 \$</b>

<sup>(1)</sup> Les résultats présentés pour le trimestre terminé le 31 décembre 2006 correspondent aux résultats réels, et non à des résultats pro forma.

Nous utilisons les produits d'exploitation pro forma et le bénéfice d'exploitation pro forma, entre autres mesures, pour évaluer le rendement d'exploitation de Placements Bell Aliant, s.e.c. comme si elle existait depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005, ce qui permet une comparaison cohérente de notre rendement d'exploitation. À notre avis, certains investisseurs et analystes utilisent les produits d'exploitation pro forma et le bénéfice d'exploitation pro forma pour évaluer notre capacité de croître ou encore comme outil d'évaluation commun dans le secteur des télécommunications.

Les produits d'exploitation pro forma et le bénéfice d'exploitation pro forma ne doivent pas être confondus avec les produits ou les charges d'exploitation, qui sont les mesures financières définies par les PCGR du Canada les plus comparables.

#### **BAIIA et BAIIA pro forma**

Nous définissons le BAIIA comme les produits d'exploitation, moins les charges d'exploitation; par conséquent, ce terme désigne le bénéfice d'exploitation avant l'amortissement, la charge nette au titre des régimes d'avantages sociaux et les frais de restructuration et autres frais. Le BAIIA pro forma correspond au BAIIA ajusté pour tenir compte des résultats d'exploitation historiques pro forma se rapportant à l'actif net acquis et vendu dans le cadre de l'arrangement, comme si ce dernier avait été conclu le 1<sup>er</sup> janvier 2005. Par conséquent, le BAIIA pro forma correspond au BAIIA de la société remplacée, Aliant, exclusion faite du BAIIA se rapportant aux activités sans fil d'Aliant et à DownEast Ltd., mais y compris le BAIIA se rapportant aux activités sur fil régionales de Bell Canada, exercées par l'intermédiaire de Télébec et de NorthernTel.

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du bénéfice d'exploitation au BAIIA et du BAIIA au BAIIA pro forma sur une base consolidée.

<i>Pour les périodes terminées les 31 décembre (en millions de dollars)</i>	Trimestres		Exercices	
	2006 <sup>(1)</sup>	2005	2006	2005
Bénéfice d'exploitation	195,0 \$	104,7 \$	584,0 \$	392,0 \$
Ajouter :				
Charge nette au titre des régimes d'avantages sociaux	27,0	23,8	101,1	95,5
Amortissement	151,9	95,3	483,9	390,8
Frais de restructuration et autres frais	0,2	-	13,2	-
<b>BAIIA</b>	<b>374,1</b>	<b>223,8</b>	<b>1 182,2</b>	<b>878,3</b>
Ajouter (déduire) :				
Activités sans fil d'Aliant et DownEast Ltd.	-	(54,0)	(120,5)	(214,5)
Activités sur fil régionales de Bell Canada	-	159,6	327,1	633,7
Groupe Bell Nordiq inc.	-	45,9	92,6	177,5
<b>BAIIA pro forma</b>	<b>374,1 \$</b>	<b>375,3 \$</b>	<b>1 481,4 \$</b>	<b>1 475,0 \$</b>

<sup>(1)</sup> Les résultats présentés pour le trimestre terminé le 31 décembre 2006 correspondent aux résultats réels, et non à des résultats pro forma.

Nous utilisons le BAIIA, entre autres mesures, pour évaluer le rendement d'exploitation de nos activités courantes, avant l'incidence de l'amortissement, de la charge nette au titre des avantages sociaux et des frais de restructuration et autres frais. Nous excluons l'amortissement et la charge nette au titre des avantages sociaux étant donné que ces éléments sont principalement fonction des méthodes comptables et des hypothèses utilisées par une société, ainsi que de facteurs hors exploitation comme le coût historique des dépenses en immobilisations et le rendement de la caisse des régimes de retraite d'une société. Nous excluons ces éléments parce qu'ils ont une incidence sur la comparabilité de nos résultats financiers et peuvent éventuellement donner une représentation fautive de l'analyse des tendances en matière de rendement de l'entreprise. Le fait d'exclure les frais de restructuration et autres frais ne signifie pas nécessairement qu'ils sont non récurrents.

Nous utilisons le BAIIA pro forma, entre autres mesures, pour évaluer le rendement d'exploitation de Placements Bell Aliant, s.e.c. comme si cette dernière existait depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005. Le BAIIA et le BAIIA pro forma permettent une comparaison cohérente de notre rendement d'exploitation. À notre avis, certains investisseurs et analystes utilisent ces mesures pour évaluer notre capacité de payer nos intérêts sur la dette, d'effectuer des distributions de capital aux porteurs de parts et de respecter nos autres obligations de paiement, ou encore comme outil d'évaluation commun dans le secteur des télécommunications.

Le BAIIA et le BAIIA pro forma ne doivent pas être confondus avec les produits ou les charges d'exploitation, qui sont les mesures financières définies par les PCGR du Canada les plus comparables.

#### Encaisse distribuable

L'encaisse distribuable correspond aux flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation qui sont disponibles aux fins de distribution à nos porteurs de parts. Nous calculons l'encaisse distribuable à partir du BAIIA ou du BAIIA pro forma, auquel nous ajoutons ou duquel nous déduisons tout élément de trésorerie qui n'a pas été pris en compte dans le BAIIA, mais qui est nécessaire aux fins d'exploitation au cours de la période considérée, y compris les éléments suivants :

- (i) le montant de la capitalisation en espèces exigé à l'égard des coûts des services rendus au cours de l'exercice en ce qui a trait aux régimes de retraite à prestations déterminées et aux régimes d'avantages sociaux complémentaires, dans la mesure où ils n'ont pas déjà été déduits aux fins du calcul du BAIIA;
- (ii) les intérêts débiteurs;

- (iii) les dépenses en immobilisations;
- (iv) les autres produits ou charges ayant un effet sur la trésorerie qui pourraient être générés ou engagés, dans la mesure où ils n'ont pas été inclus aux fins du calcul du BAIIA;
- (v) les ajustements apportés aux impôts sur le capital ayant un effet sur la trésorerie afin de refléter le niveau normalisé auquel les impôts s'établiront lorsque les réductions des taux d'imposition provinciaux annoncées entreront en vigueur au cours des prochains exercices;
- (vi) les charges engagées par le Fonds puisqu'elles ne sont pas incluses dans le calcul du BAIIA de Placements Bell Aliant, s.e.c.;
- (vii) les ajustements effectués pour tenir compte de certains éléments non récurrents ou d'autres éléments de normalisation des charges;
- (viii) la tranche de notre encaisse distribuable consolidée générée à l'intention de la part des actionnaires sans contrôle dans nos filiales sous contrôle;
- (ix) la tranche de notre encaisse distribuable qui a été générée par les activités abandonnées.

Pour les périodes antérieures au 7 juillet 2006, la plupart des ajustements effectués correspondent aux résultats pro forma. Pour les périodes postérieures au 7 juillet 2006, tous les ajustements effectués aux fins de calcul de l'encaisse distribuable figurent dans nos états financiers consolidés ou nos livres de compte, à l'exception de l'ajustement de normalisation visant les impôts sur le capital ayant un effet sur la trésorerie. Ce dernier ajustement est un calcul faisant appel au jugement de la direction à l'égard de l'estimation des impôts en capital que nous payerons lorsque les modifications des futurs taux d'imposition entreront en vigueur.

Pour analyser l'encaisse distribuable par rapport à celle des périodes antérieures, nous avons effectué les calculs suivants à partir du BAIIA pro forma :

<i>Pour les périodes terminées les 31 décembre</i>	Trimestres			Exercices		
	<i>(en millions de dollars)</i>	2006 <sup>(1)</sup>	2005	Variation en %	2006	2005
<i>Rapprochement avec le BAIIA ou le BAIIA pro forma</i>						
BAIIA ou BAIIA pro forma	374,1 \$	375,3 \$	(0,3)	1 481,4 \$	1 475,0 \$	0,4
<sup>(2)</sup> Capitalisation en espèces du coût des services rendus au cours de l'exercice en ce qui a trait aux régimes d'avantages sociaux nets	(17,0)	(14,3)	18,9	(63,9)	(57,2)	11,7
Ajustements pro forma non pris en compte dans le BAIIA avant le 7 juillet 2006	-	1,4	n.s.	2,8	5,6	(50,0)
<sup>(3)</sup> Impôts sur le capital ayant un effet sur la trésorerie inclus dans le BAIIA	5,2	0,3	n.s.	10,5	1,2	n.s.
<sup>(4)</sup> Éléments non récurrents	-	4,0	n.s.	-	11,0	n.s.
Charges du Fonds	(1,0)	-	n.s.	(1,0)	-	n.s.
<sup>(5)</sup> Part des actionnaires sans contrôle	(16,8)	(17,3)	(2,9)	(65,3)	(66,3)	(1,5)
Autres produits (charges)	0,1	(0,4)	n.s.	(1,8)	(1,8)	-
<sup>(6)</sup> Intérêts débiteurs	(32,3)	(38,2)	(15,4)	(138,5)	(148,3)	(6,6)
<sup>(3)</sup> Impôts sur le capital ayant un effet sur la trésorerie normalisés	(1,7)	(1,8)	(5,6)	(6,8)	(7,0)	(2,9)
<sup>(7)</sup> Dépenses en immobilisations	(126,5)	(120,2)	5,2	(496,9)	(502,9)	(1,2)
Encaisse distribuable liée aux activités abandonnées	(0,1)	0,2	n.s.	(0,4)	1,4	n.s.
<b>Encaisse distribuable</b>	<b>184,0 \$</b>	<b>189,0 \$</b>	<b>(2,6)</b>	<b>720,1 \$</b>	<b>710,7 \$</b>	<b>1,3</b>

n.s. — non significatif

<sup>(1)</sup> Les résultats présentés pour le trimestre terminé le 31 décembre 2006 correspondent aux résultats réels, et non à des résultats pro forma.

- <sup>(2)</sup> Les exigences en matière de capitalisation en espèces sont liées au coût des services rendus au cours de l'exercice en ce qui a trait aux régimes d'avantages sociaux nets. La partie de la capitalisation en espèces requise à l'égard de la charge nette au titre des régimes d'avantages sociaux qui dépasse le coût des services rendus au cours de l'exercice sera financée au moyen des réserves de liquidités ou d'emprunts. Pour l'exercice 2005 uniquement, les montants trimestriels correspondent au montant de la capitalisation pro forma annuel divisé par quatre.
- <sup>(3)</sup> Les impôts sur le capital réellement payés excédant les niveaux normalisés seront financés au moyen des réserves de liquidités ou d'emprunts.
- <sup>(4)</sup> Les coûts non récurrents liés à un arrêt de travail qui ont eu une incidence sur les activités sur fil régionales de Bell Canada en 2005 ont été rajoutés aux fins de normalisation du BAIIA.
- <sup>(5)</sup> Quote-part du BAIIA du Groupe Bell Nordiq inc. et d'AMP (avant le 31 août 2006) qui est attribuable à la part sans contrôle dans ces entreprises.
- <sup>(6)</sup> Pour le troisième et le quatrième trimestre de 2006, correspond au montant réel des intérêts débiteurs engagés, déduction faite de la tranche attribuable aux porteurs minoritaires du Groupe Bell Nordiq inc. et d'AMP (avant le 31 août 2006). Pour les périodes antérieures au troisième trimestre de 2006, correspond à l'estimation, par la direction, des intérêts débiteurs, dans l'hypothèse de prélèvements totalisant 2,6 G\$ pour Bell Aliant, s.e.c., à un taux d'intérêt estimatif de 5,5 %, comme si cette dernière exerçait des activités depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005. Les intérêts débiteurs comprennent également la quote-part des intérêts débiteurs du Groupe Bell Nordiq inc. et d'AMP revenant à Placements Bell Aliant, s.e.c.
- <sup>(7)</sup> Pour le troisième et le quatrième trimestre de 2006, correspond aux dépenses en immobilisations, exclusion faite de la tranche attribuable aux porteurs minoritaires du Groupe Bell Nordiq inc. et d'AMP (avant le 31 août 2006). Pour les périodes antérieures au troisième trimestre de 2006, correspond à l'estimation, par la direction, des dépenses en immobilisations de Placements Bell Aliant, s.e.c., comme si cette dernière exerçait des activités depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005.

Nous calculons également l'encaisse distribuable du point de vue des flux de trésorerie à partir des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, auxquels nous ajoutons ou desquels nous déduisons tout élément qui a une incidence sur les flux de trésorerie, y compris les éléments suivants :

- (i) les éléments d'exploitation financés à même les réserves de liquidités ou les emprunts, tels que les primes au remboursement anticipé de la dette, les variations des actifs et des passifs d'exploitation (fonds de roulement), la capitalisation du déficit des régimes de retraite, les frais de restructuration et autres frais, les impôts sur le capital ayant un effet sur la trésorerie en excédent des niveaux normalisés;
- (ii) les charges d'impôts exigibles que nous avons rajoutées puisque nous avons mis en place des stratégies fiscales afin de nous assurer qu'elles ne sont pas payables en espèces;
- (iii) les dépenses en immobilisations;
- (iv) la tranche de l'encaisse distribuable attribuable aux parts des actionnaires sans contrôle (autres que celle de Bell Canada) de filiales;
- (v) les charges engagées par le Fonds puisqu'elles ne sont pas incluses dans le calcul du BAIIA de Placements Bell Aliant, s.e.c.;
- (vi) les autres éléments des flux de trésorerie d'exploitation qui pourraient générer ou non des flux de trésorerie réels, actuels ou futurs. Par exemple, d'autres produits sans effet sur la trésorerie d'un montant de 2,0 M\$ sont destinés à être réglés autrement qu'au moyen de l'encaissement de trésorerie.

Tous ces ajustements aux fins de calcul de l'encaisse distribuable figurent dans nos états financiers consolidés ou dans nos livres de compte.

Au troisième trimestre de 2006, nous avons également inclus des ajustements pro forma reflétant le BAIIA, les dépenses en immobilisations et les intérêts débiteurs afin de prendre en compte la période allant du 1<sup>er</sup> juillet au 7 juillet 2006.

<i>Pour les périodes terminées le 31 décembre (en millions de dollars)</i>	Trimestre	Semestre
<i>Rapprochement avec les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation</i>		
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	277,5 \$	395,3 \$
Ajouter (déduire) :		
Éléments d'exploitation financés au moyen des réserves de liquidités ou d'emprunts :		
Primes au remboursement anticipé de la dette	-	147,8
Variation des actifs et des passifs d'exploitation (fonds de roulement)	14,2	44,5
Capitalisation du déficit des régimes de retraite	15,3	29,3
Frais de restructuration et autres frais	0,2	4,0
Impôts sur le capital ayant un effet sur la trésorerie en excédent des niveaux normalisés	3,5	6,5
Charge d'impôts exigibles	18,8	17,0
Ajustements du BAIIA pour la période allant du 1 <sup>er</sup> au 7 juillet 2006	-	11,1
Dépenses en immobilisations et ajustements des intérêts pour la période allant du 1 <sup>er</sup> au 7 juillet 2006		(1,9)
Dépenses en immobilisations	(131,1)	(259,7)
Éléments des autres produits sans effet sur la trésorerie	(2,0)	(2,0)
Charges du Fonds	(1,0)	(1,0)
Part des actionnaires sans contrôle dans l'encaisse distribuable	(11,4)	(21,0)
<b>Encaisse distribuable</b>	<b>184,0 \$</b>	<b>369,9 \$</b>

Nous utilisons l'encaisse distribuable, entre autres mesures, pour évaluer le rendement financier de nos activités courantes. Cette mesure ne doit pas être considérée comme une mesure de la liquidité ni comme un substitut de mesures comparables établies conformément aux PCGR du Canada. À notre avis, certains investisseurs et analystes utilisent l'encaisse distribuable pour mesurer notre capacité, ainsi que celle d'autres fiducies à capital variable, de procurer un rendement soutenu aux porteurs de parts.

L'encaisse distribuable ne doit pas être confondue avec les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, qui sont les mesures financières définies par les PCGR du Canada les plus comparables.

## INFORMATION FINANCIÈRE SUPPLÉMENTAIRE

Le tableau ci-après présente les principales données financières consolidées pour les huit derniers trimestres. Cette information trimestrielle a été préparée de la même manière que les états financiers consolidés.

<i>Pour les huit trimestres compris dans la période terminée le 31 décembre 2006</i> <i>(en millions de dollars, sauf les montants par part ou par action)</i>	2005				2006			
	T1	T2	T3	T4	T1	T2	T3	T4 <sup>(1)</sup>
Produits d'exploitation	524,4 \$	511,8 \$	514,7 \$	530,1 \$	541,1 \$	530,4 \$	817,6 \$	852,2 \$
Produits d'exploitation pro forma <sup>(2)</sup>	827,4 \$	819,1 \$	825,1 \$	835,8 \$	835,3 \$	828,8 \$	839,9 \$	852,2 \$
BAIIA <sup>(3)</sup>	210,0 \$	220,4 \$	224,1 \$	223,8 \$	219,5 \$	224,2 \$	364,4 \$	374,1 \$
BAIIA pro forma <sup>(3)</sup>	360,1 \$	367,9 \$	371,7 \$	375,3 \$	360,4 \$	371,4 \$	375,5 \$	374,1 \$
Bénéfice d'exploitation <sup>(4)</sup>	86,7 \$	97,4 \$	103,2 \$	104,7 \$	96,2 \$	99,8 \$	193,0 \$	195,0 \$
Bénéfice d'exploitation pro forma <sup>(4)</sup>	183,6 \$	188,8 \$	192,7 \$	195,4 \$	179,0 \$	188,9 \$	202,9 \$	195,0 \$
Bénéfice net (perte nette)	43,6 \$	49,8 \$	50,8 \$	55,2 \$	40,2 \$	53,2 \$	2 935,6 \$	(127,0) \$
Résultat de base et dilué par part ou action	0,31 \$	0,36 \$	0,37 \$	0,41 \$	0,30 \$	0,40 \$	20,11 \$	(0,83) \$
Encaisse distribuable <sup>(5)</sup>							185,9 \$	184,0 \$
Distributions en espèces déclarées							141,0 \$	153,8 \$
Dividendes sur actions privilégiées	2,4 \$	2,4 \$	2,4 \$	2,4 \$	2,4 \$	2,4 \$	-	-
Dividendes sur actions ordinaires déclarés	39,0 \$	38,5 \$	38,1 \$	37,6 \$	39,5 \$	39,5 \$	-	-

<sup>(1)</sup> Les résultats présentés pour le trimestre terminé le 31 décembre 2006 correspondent aux résultats réels, et non à des résultats pro forma.

<sup>(2)</sup> Les produits d'exploitation pro forma ne sont pas une mesure définie par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>(3)</sup> Le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) et le BAIIA pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>(4)</sup> Le bénéfice d'exploitation et le bénéfice d'exploitation pro forma ne sont pas des mesures définies par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails.

<sup>(5)</sup> L'encaisse distribuable n'est pas une mesure définie par les PCGR. Veuillez vous reporter à la rubrique « Mesures financières non définies par les PCGR » pour plus de détails. L'encaisse distribuable a été calculée sur une base pro forma, et reflète les activités qui auraient été générées si Placements Bell Aliant, s.e.c. existait depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2005.

Nos résultats de 2005 reflètent les activités d'Aliant et témoignent d'une solide croissance et d'un redressement complet depuis l'arrêt de travail qui a eu lieu en 2004.

Le bénéfice net du premier trimestre de 2006 a subi l'incidence négative d'une perte de 13,1 M\$ liée à des instruments financiers dérivés découlant de l'exercice d'options sur swap de taux d'intérêt et de l'extinction de la prime non amortie connexe, d'un montant de 8,3 M\$ après impôts. Le troisième trimestre de 2006 correspond à la première période pour laquelle nous avons présenté des résultats depuis la conclusion de l'arrangement, et le bénéfice de ce trimestre tient compte d'un gain de 1,95 G\$ à la vente des activités sans fil d'Aliant et des actions de DownEast Ltd., ainsi que d'un gain sur dilution de 1,0 G\$ résultant de la restructuration. Le quatrième trimestre de 2006 correspond au premier trimestre complet pour lequel nous présentons des résultats à la suite de l'arrangement. Le bénéfice net a subi l'incidence négative d'une charge d'impôts futurs de 225,1 M\$ liée au gain à la cession des activités sans fil d'Aliant.

## Information financière consolidée annuelle

<i>Pour l'exercice terminé le 31 décembre</i>			
<i>(en millions de dollars, sauf les montants par action)</i>	2006	2005	2004
Produits d'exploitation	2 741,3 \$	2 081,0 \$	2 033,5 \$
Bénéfice net lié aux activités poursuivies	2 902,7 \$	198,5 \$	130,7 \$
Bénéfice net (perte nette) lié(e) aux activités abandonnées	(0,7) \$	0,9	-
Bénéfice net	2 902,0 \$	199,4 \$	130,7 \$
Bénéfice par action ordinaire de base et dilué			
Activités poursuivies	20,88 \$	1,45 \$	0,91 \$
Activités abandonnées	(0,01)	0,01	-
Total du bénéfice par action ordinaire de base et dilué	20,87 \$	1,46 \$	0,91 \$
Distributions déclarées par part du Fonds	1,31 \$	-	-
Dividendes déclarés par action ordinaire d'Aliant	0,62 \$	1,18 \$	1,10 \$
Dividendes déclarés par action privilégiée	-	1,36 \$	1,36 \$
Total de l'actif	10 486,1 \$	2 867,3 \$	2 903,6 \$
Total de la dette à long terme (y compris la tranche à court terme)	2 811,2 \$	904,5 \$	896,4 \$

Le tableau ci-dessus présente les comptes consolidés d'Aliant pour les périodes allant jusqu'au 6 juillet 2006 et de Placements Bell Aliant, s.e.c. pour la période allant du 7 juillet 2006 au 31 décembre 2006. Les résultats de 2004 ont subi l'incidence d'un arrêt de travail, de l'offre d'un programme d'encouragement à la retraite anticipée, de l'acquisition d'entreprises et des activités de dessaisissement. La comparabilité des résultats de 2006 et de 2005 est analysée dans le présent document à partir tant des données présentées que des données pro forma en ce qui concerne certains résultats d'exploitation.