

Rapport annuel 1999

Si vous pouviez voir ce que nous voyons



Aliant

Si vous pouviez voir ce que nous voyons...

... vous verriez qu'Aliant est une société solide dotée d'une vision de croissance s'articulant sur trois horizons. Pour le premier, nous demeurerons vigoureux dans nos entreprises établies. Pour le deuxième, nous miserons sur notre expérience pour développer de nouveaux marchés. Et pour le troisième, nous explorerons des possibilités nouvelles et passionnantes. Poursuivez votre lecture. Vous verrez bientôt Aliant comme nous la voyons : une société de croissance dynamique.



Encart intégré

Jetez un coup d'œil sur Aliant
Aperçu d'Aliant

- 1 Notre stratégie de croissance a produit d'excellents résultats
Points saillants financiers
- 2 Nos possibilités de croissance sont remarquables
Rapport aux actionnaires
- 4 Quatre pour un
Conversation avec notre équipe de direction
- 6 Nous bâtissons sur des bases solides
Horizon un
- 8 Notre monde n'a pas de frontières
Horizon deux
- 12 Les possibilités sont illimitées
Horizon trois
- 14 Un coup de main
Au service de nos collectivités
- 16 Direction des activités
Dirigeants de la Société
- 18 Représentation des actionnaires
Administrateurs de la Société
- 20 Notre engagement à respecter des normes élevées
Régie d'entreprise
- 23 Information financière
Table des matières
- 60 Bourse de Toronto : AIT
Information - actionnaires
- 61 Notre terminologie
Glossaire



si vous pouviez voir ce que nous voyons

Jetez un coup d'œil sur Aliant



Services	Marques	Clients	Croissance en 1999
Horizon un			
Service téléphonique local (y compris le service d'accès local aux données)	Island Tel, MTT, NBTel, NewTel	99 % du marché du Canada atlantique	Produits d'exploitation en hausse de 6 % à 828 millions de dollars. Services d'accès au réseau en hausse de 2 % par l'ajout de 35 565 lignes
Service interurbain	Island Tel, MTT, NBTel, NewTel	86 % du marché du Canada atlantique, y compris les centres d'appels	Total des minutes d'appels interurbains en hausse de 34 % à 2,9 milliards de minutes
Annuaire téléphoniques	Tele-Direct Atlantic	Island Tel, MTT, NBTel, NewTel	Produits d'exploitation en hausse de 4 % à 39 millions de dollars
Horizon deux			
Internet et commerce électronique*	Island Tel, MTT, NBTel, NewTel	173 250 clients, consommateurs et entreprises confondus, dans le Canada atlantique et l'État du Maine 65 % du marché du Canada atlantique	Produits d'exploitation en hausse de 48 % à 35 millions de dollars
Technologies de l'information*	Technologie de l'information MITI, xwave solutions	Entreprises et gouvernements au Canada et sur les marchés internationaux	Produits d'exploitation en hausse de 73 % à 252 millions de dollars.** Effectif en hausse de 55 % à 1 687 employés
Transmission sans fil (cellulaire, téléavertisseur, communications mobiles)*	Island Tel Mobility, MTT Mobility, NBTel Mobilité, NewTel Mobility	298 448 clients du cellulaire (78 % du marché) 62 942 clients du téléavertisseur	Produits d'exploitation en hausse de 18 % à 183 millions de dollars. Clientèle en hausse de 29 %
Services gouvernementaux en ligne, services cellulaires prépayés, applications logicielles de pointe et services de consultation professionnels	NBTel Mondiale	Entreprises de télécommunications nationales et internationales	Produits d'exploitation en hausse de 123 % à 21 millions de dollars
Communications mobiles par satellite	Stratos Global Corporation (Bourse de Toronto : SGB)	Clients de communications en régions éloignées dans les secteurs des transports, de l'expédition, des mines, de l'armée, du pétrole et du gaz au Canada et sur les marchés internationaux	Produits d'exploitation en hausse de 287 % à 144 millions de dollars**
Services techniques, gestion de la chaîne d'approvisionnement, instrumentation et systèmes de contrôle	AMI Offshore	Industrie navale et industrie de la défense partout dans le monde Secteur du pétrole et du gaz dans le Canada atlantique	Produits d'exploitation en hausse de 252 % à 37 millions de dollars**
Horizon trois			
Services interactifs d'information et de divertissements	New North Media	Télévision interactive lancée à Moncton, au Nouveau-Brunswick, et projets de l'étendre à d'autres agglomérations, pour NBTel, en 2000	Lancement en 1999
Intégration téléphonie-informatique en réseau	ConneCTivity Contact Centre Solutions	Entreprises avec centres d'appels, dont Sears Canada, HealthConnect et Bell ActiMedia	Produits d'exploitation de 2,3 millions de dollars
Logiciels de télévision interactive	iMagicTV	Kingston Communications (Royaume-Uni), MTT, NBTel et éventuellement d'autres entreprises de télécommunications partout dans le monde	Lancement en 1998

aperçu d'Aliant aperçu d'Aliant aperçu d'Aliant aperçu d'Aliant aperçu d'Aliant

* Services qui évoluent de l'horizon un à l'horizon deux.

** La croissance en 1999 tient compte des opérations d'acquisition. Voir Notre analyse, page 24.

Notre stratégie de croissance a produit d'excellents résultats en 1999

En resserrant nos liens avec les clients sur notre marché et en accroissant notre présence à l'échelle internationale sur le plan de l'exploitation, nous avons pu dégager une forte croissance des produits d'exploitation et des bénéfices en 1999. Le bénéfice par action ordinaire avant les frais de restructuration et d'autres éléments uniques (activités poursuivies) est passé à 1,46 \$, soit

une augmentation de 15,9 %. Les produits d'exploitation ont dépassé les 2 milliards de dollars contre 1,7 milliard de dollars à l'exercice précédent. Le bénéfice net provenant des activités poursuivies a progressé de 16,2 % pour s'établir à 184 millions de dollars. Le cours de notre action a clôturé l'année à 25,00 \$.

(en millions de dollars, sauf les montants par action)

	1999	1998	Variation en %
Exploitation			
Produits d'exploitation	2 026 \$	1 724 \$	17,6
Charges d'exploitation (1)	1 571 \$	1 313 \$	19,6
Bénéfice net provenant des activités poursuivies (2)	184 \$	159 \$	16,2
Bénéfices avant intérêts, impôts et taxes et amortissement (2)	812 \$	735 \$	10,5
Bénéfice par action ordinaire provenant des activités poursuivies (2)	1,46 \$	1,26 \$	15,9
Bénéfice par action ordinaire (3)	1,17 \$	1,36 \$	(14,0)
Rendement de l'avoir moyen des porteurs d'actions ordinaires (1)	17,7 %	17,3 %	2,3

Bilan

Total de l'actif	2 875 \$	2 677 \$	7,4
Dette à long terme (y compris la tranche à court terme)	1 188 \$	1 108 \$	7,2
Avoir des porteurs d'actions ordinaires	1 106 \$	1 042 \$	6,2
Flux de trésorerie liés à l'exploitation par action	4,07 \$	3,80 \$	7,1

Statistiques à l'intention des actionnaires (4)

Cours de fin d'exercice	25,00 \$	22,41 \$	11,6
Ratio cours-bénéfice (31 décembre) (5)	17,1 \$	17,8	(3,9)
Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation (en milliers)	126 550	125 543	0,8

Autres renseignements

Dépenses en capital	366 \$	305 \$	19,9
Services d'accès au réseau – ligne terrestre (en milliers)	1 539	1 503	2,4
Services d'accès au réseau – cellulaire (en milliers)	298	231	29,0
Minutes d'appels interurbains (en millions)	2 854	2 127	34,2
Clients du service internet (en milliers) (6)	173	126	37,7
Employés (31 décembre)	9 419	8 512	10,7

(1) Le chiffre de 1999 exclut une charge de restructuration unique de 78 millions de dollars.

(2) Avant une charge de restructuration unique et d'autres éléments uniques.

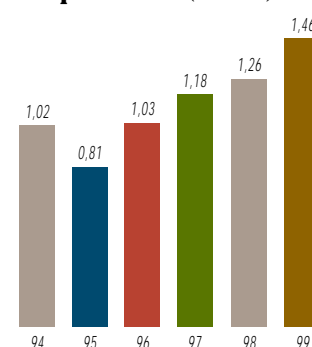
(3) Le chiffre de 1999 inclut une charge de restructuration unique de 78 millions de dollars (42,5 millions de dollars après impôts et taxes).

(4) Les statistiques de 1998 ont été retraitées en fonction des taux de change utilisés au moment du regroupement.

(5) En fonction du bénéfice par action ordinaire provenant des activités poursuivies.

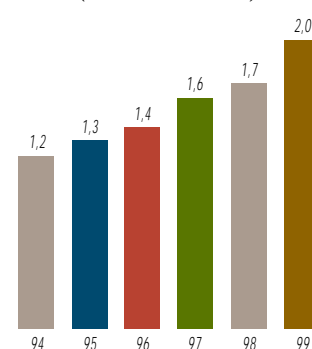
(6) Le chiffre de 1999 inclut 6 500 clients de l'État du Maine aux États-Unis.

Bénéfice par action ordinaire provenant des activités poursuivies (en dollars)



Maximiser la valeur pour les actionnaires est un objectif clé. En 1999, le bénéfice par action ordinaire provenant des activités poursuivies, à 1,46 \$, a progressé de 15,9 %.

Produits d'exploitation (en milliards de dollars)



Les acquisitions de nos activités de technologies de l'information et de communications mobiles par satellite ont porté les produits d'exploitation à plus de 2 milliards de dollars, en hausse de 17,6 % par rapport à 1,7 milliard de dollars en 1998.

points saillants financiers points saillants financiers

Si vous pouviez

voir ce que

nous voyons,

vous verriez que

nos possibilités de croissance sont remarquables

Madame, Monsieur,

En mai 1999, par votre vote de confiance, vous nous avez donné le mandat colossal de créer une société de croissance. Je crois que nous avons répondu à vos attentes. Nos produits d'exploitation combinés ont augmenté de 18 %, notre bénéfice net et notre bénéfice par action, de 16 %, de sorte que nous avons versé 106 millions de dollars en dividendes. Et cela ne fait que commencer. *Si vous pouviez voir ce que nous voyons...*

Aliant est une société robuste, et son programme de croissance est solide. Nous sommes dans tout le Canada atlantique



Stephen Wetmore, président et chef de la direction

et bien au-delà, puisque nous essayons nos forces sur les marchés mondiaux. Nous sommes intégrés. Nous sommes innovateurs. Nous sommes à l'affût des acquisitions. Et nous sommes déterminés à réaliser une forte croissance pour nos actionnaires, nos clients et nos employés.

Notre stratégie pour aborder l'avenir comporte trois horizons. C'est notre vision de croissance que je veux vous faire connaître grâce à notre premier rapport annuel.

Pour le premier horizon, nous maintiendrons une présence ferme et rentable sur nos marchés déjà établis des télécommunications et des technologies de l'information.

Par l'intermédiaire de Télécommunications Aliant, société mère d'Island Tel, de MTT, de NBTel et de NewTel, nous sommes les chefs de file de notre région. En nous concentrant sur la fidélisation de la clientèle, nous misons sur notre succès reconnu en matière de service à la clientèle de qualité supérieure. Une croissance importante du marché de l'interurbain nous a fait terminer l'exercice avec une part solide de 86 % de ce marché très concurrentiel.

L'avenir appartenant aux internautes, nous sommes bien placés, puisque 65 % de ceux-ci au Canada atlantique nous choisissent comme prestataire de services. Nous continuerons de déployer énergiquement nos services Internet à haute vitesse et notre protocole Internet (IP) sur notre réseau de communications à fibre optique. Les réseaux IP, sur lesquels évolue l'économie mondiale, permettent d'offrir des applications de commerce électronique, des solutions interactives de centre d'appels, des divertissements IP et des services de transmission, tous des secteurs de croissance pour les télécommunications.

Dans notre secteur des technologies de l'information (TI), nous nous sommes imposés comme chefs de file sur le marché du Canada atlantique par l'intermédiaire de **xwave solutions (xwave)** et de Technologie de l'information MITI Inc. (MITI), grâce à de solides partenariats de clientèle, à des solutions novatrices et à des plans de croissance dynamiques. Nous comprenons l'importance de nos activités de TI sur nos marchés et celle de ces derniers comme principal fer de lance des entreprises de TI d'Aliant.

De plus en plus, les mondes des télécommunications et des technologies de l'information deviennent des services intégrés complets. Nos sociétés offrent des solutions complètes et transforment leurs clients en cyberentreprises. Voilà une puissante combinaison que personne d'autre n'offre.

rapport aux actionnaires rapport aux actionnaires

Nous avons élaboré une stratégie de croissance à trois volets. Premièrement, nous demeurerons solides et rentables dans nos entreprises bien établies de télécommunications et de technologies de l'information. Deuxièmement, nous mettrons à profit l'expérience que nous avons acquise dans nos entreprises bien établies pour nous développer sur de nouveaux marchés dans notre région et le monde entier. Et troisièmement, nous servirons de nos connaissances et de nos innovations pour nous propulser vers des possibilités nouvelles.

Pour le deuxième horizon, nous miserons sur notre expérience dans nos entreprises bien établies pour nous développer sur de nouveaux marchés dans notre région et le monde entier.

Outre les possibilités en télécommunications entrant dans les premier et deuxième horizons, nous voyons la technologie sans fil comme un élément essentiel de croissance sur nos marchés. Forts d'une part de marché actuellement de 78 %, nous continuerons de déployer notre infrastructure sans fil numérique dans l'ensemble du Canada atlantique, tandis que nous nous concentrons sur de nouveaux produits et services afin d'ajouter de la valeur à l'ensemble des services que nous offrons.

Nos solides assises au Canada atlantique nous donnent la base nécessaire pour continuer à croître par-delà notre région. En TI, nous avons étendu notre portée en Amérique du Nord, et il est clair que d'importantes possibilités de croissance nous attendent à l'extérieur de nos marchés actuels. En fait, nous visons à tripler nos produits d'exploitation en TI d'ici l'exercice 2003.

Nos communications mobiles par satellite nous ont permis de nous développer sur le plan géographique. Grâce à notre participation de 66 % dans Stratos Global, nous jouissons d'une réputation bien méritée de prestataires d'un service exceptionnel à des clients de communications de régions éloignées des secteurs de l'énergie, de la pêche, des médias, de l'expédition, des mines, du gouvernement et de l'armée. Par l'intermédiaire de Stratos et de nos autres entreprises, nous pouvons fournir des services intégrés et enrichis à des clients de certains marchés verticaux, comme le secteur du pétrole et du gaz, et nous sommes en train de prouver que nous pouvons nous tailler une part du vaste marché mondial.

Pour le troisième horizon, nous nous servirons de nos connaissances et de nos innovations pour nous propulser vers des possibilités nouvelles.

Les grands cerveaux qui ont maintenu nos entreprises de télécommunications à la fine pointe des produits et des services et qui ont créé la deuxième organisation de TI en importance au Canada continuent de jeter les bases d'une croissance explosive.

Grâce à notre environnement d'innovation PolyLABO^{MC}, l'ingéniosité des employés foisonne. C'est un milieu d'essais qui reproduit la réalité. Là, nous nous attachons à comprendre les besoins de nos clients et à les satisfaire par l'innovation.

Mais nous n'en sommes pas les seuls artisans. Nous nous assurons le concours de partenaires avant-gardistes qui ne craignent pas de penser autrement. Nous collaborons avec des leaders mondiaux, notamment Nortel, Newbridge, U S WEST, Microsoft, Disney Televentures et Bell Atlantic. Nous convions des chefs d'entreprise du monde entier à nous rendre visite et à comprendre comment intégrer des services analogues chez eux.

Dans l'environnement PolyLABO, nous avons conçu notre service Internet de multimédias à haute vitesse qui a permis le lancement de nos services de télévision interactive acheminés sur un réseau selon le protocole Internet. C'est également ici que nous avons créé le concept de réseau privé virtuel Internet (RPV) à l'intention des employés des entreprises ayant des réseaux étendus et des réseaux locaux protégés utilisant la largeur de bande et la vitesse. Le RPV Internet a tellement de potentiel que nous avons commencé à accorder des permis de revente dans le monde entier.

Nous procédons actuellement à des essais d'un produit connu sous le nom Centrex IP – qui permet une connectivité riche voix-données dans Internet. Nous découvrons tout un monde de possibilités à mesure que nous créons et essayons des innovations dans cet horizon de croissance. Rien ne sera négligé dans nos efforts pour définir l'avenir!

Pour ces trois horizons, nous n'atteindrons le succès que grâce à l'ardeur au travail de nos employés. C'est avec eux que nous réaliserons les moyens grâce auxquels la haute technologie améliorera notre vie. Nos employés sont plus de 9 000, répartis au Canada, aux États-Unis et même en Europe. Grâce à leur engagement et à leur dévouement, nous rehaussons la qualité du service à la clientèle et de l'innovation. Qu'ils soient sur appel, sur place ou en ligne, les hommes et les femmes d'Aliant sont prêts à mettre leur savoir-faire à la disposition de chacun des aspects de notre tâche : réaliser notre programme de croissance et créer de la valeur pour vous, nos actionnaires.

Le président et chef de la direction,



Stephen Wetmore
Le 10 février 2000

Un entretien

avec notre

équipe de

direction : **quatre pour un**

Q Dans quel but Aliant a-t-elle été créée?

R Aliant a été créée dans un but de croissance. Avant notre fusion au printemps dernier, les conseils d'administration de Bruncor, d'Island Tel, de MTT et de NewTel Enterprises avaient déterminé qu'en regroupant nos ressources financières, technologiques et humaines, nous pourrions former une société plus forte, plus dynamique. Nous croyons que la fusion de quatre sociétés ouvertes pour ne former qu'une seule entité plus grande et plus puissante nous a donné le potentiel de tirer parti des possibilités de croissance qu'offrent les marchés nationaux et internationaux.

Q Sur le plan de la taille, où se situe Aliant par rapport à d'autres grandes entreprises nationales?

R Lorsqu'Aliant a été créée, nous sommes immédiatement devenus une société d'environ 9 000 employés, avec 1,7 milliard de dollars de produits d'exploitation et une capitalisation boursière de 3 milliards de dollars. Dès le jour 1, nous étions une société importante : la troisième entreprise de télécommunications du Canada, sa deuxième entreprise des technologies de l'information (TI) et sa plus grande société de communications mobiles par satellite et un groupe d'entreprises en émergence innovatrices, chacune munie d'un solide programme de croissance.

Q L'intégration d'Aliant est-elle chose faite?

R Grâce à une planification stratégique minutieuse, nous avons atteint nos objectifs d'intégration. Nos secteurs d'activité et nos employés ont suivi l'exemple de notre équipe de haute direction, qui ne fait plus qu'une seule unité efficace.

Nos entreprises de télécommunications ont maintenu leurs marques commerciales respectives dans chaque province, même si Télécommunications Aliant, la société mère de ces entités provinciales, est gérée comme une seule organisation. Nous avons fait d'excellents progrès dans la transition à un réseau commun, et les unités fonctionnelles de Télécommunications Aliant, dont les finances, les ressources humaines, le marketing, la gestion de réseaux, l'exploitation et les affaires publiques, sont devenues entièrement intégrées avec une orientation bien définie pour l'ensemble du Canada atlantique.

Dans notre secteur des TI, nous avons aligné nos ressources et adopté une approche intégrée de pénétration du marché. Dans l'esprit de notre stratégie de croissance, nos progrès sur le plan de l'intégration nous permettent de fournir des solutions à valeur ajoutée complètes dans tous nos secteurs d'activité, et ce, sur nos propres marchés et au-delà.

Nos talents d'innovateurs demeurent gérés par notre secteur des activités en émergence. Encore une fois, animés d'une orientation comme société unique, nous continuons de marquer des progrès remarquables dans la réalisation des possibilités mondiales qui s'offrent à nous.



Stephen Wetmore, président et chef de la direction



Gerry Pond, vice-président directeur et président de Technologies de l'information Aliant et du secteur des activités en émergence



Bob Benson, vice-président directeur et chef des finances



Colin Latham, vice-président directeur et président de Télécommunications Aliant

conversation conversation conversation

La création d'Aliant nous a rapporté des avantages clés : l'amélioration de l'efficacité de l'exploitation, la maximisation du pouvoir d'achat et la capacité de fournir des solutions entièrement intégrées à nos clients. D'ici le milieu de 2001, nous prévoyons réaliser, de manière annualisée, des économies de 86 millions de dollars sur les coûts d'exploitation et de 50 millions de dollars sur le coût des immobilisations. Et, aujourd'hui, nous offrons à nombre de nos clients des groupes de services qui comprennent tout, du service téléphonique local à la télévision interactive.

Q Quels avantages ont été réalisés depuis la création d'Aliant?

R Nous avons clairement démontré qu'Aliant nous procure les avantages substantiels que nous avons définis avant la fusion. Parmi ces avantages, mentionnons une structure de coûts d'exploitation plus concurrentielle, un accès rentable à la technologie et aux marques de Bell Canada et de ses partenaires. De plus, nous profitons de l'intégration des gammes de produits et des entreprises, de l'élargissement de l'échelle des investissements dans le développement et le soutien des produits et des services, ainsi que d'une augmentation du flottant public et de la capitalisation boursière pour les actions ordinaires.

Nous avons prouvé notre capacité à livrer ces avantages, et l'efficacité de notre exploitation en est un bon exemple. En mai, nous avons déclaré que, de manière annualisée, nous économiserions 50 millions de dollars sur le coût des immobilisations et 80 millions de dollars sur les coûts d'exploitation au comptant, et ce dernier montant a été porté à 86 millions de dollars d'après les prévisions révisées à la fin du troisième trimestre de 1999. Par suite de l'amélioration de l'efficacité et de l'augmentation du pouvoir d'achat, nous sommes en bonne voie de réaliser ces économies, qui le seront de manière annualisée d'ici le milieu de 2001.

Q Que signifie l'alliance stratégique d'Aliant avec Bell Canada et BCE?

R D'un point de vue stratégique, notre alliance nous permet d'unir et de déployer nos compétences respectives, tout en maintenant la souplesse nécessaire pour réaliser notre programme de croissance.

Nous pouvons commercialiser et fournir un réseau de télécommunications homogène sans discontinuité de la prestation des services grâce à notre entente avec Bell Nexxia. Nous avons accès aux technologies de Bell Canada, de sorte que nous pouvons introduire des produits et services plus rapidement, car nous profitons du travail effectué à l'échelle nationale. De plus, notre alliance nous offre des possibilités d'économies énormes,

puisque nous pouvons mettre en commun nos prescriptions en matière d'achat et réunir notre trafic voix-données.

Nous bénéficions également d'un plus grand nombre de possibilités d'offrir nos services à un vaste marché national. Le contrat de service de dépannage pour le service *Sympatico*^{MC} accordé à NBTel en décembre est un signe éloquent de la manière dont les sociétés d'Aliant peuvent rivaliser avec des prestataires de services nationaux et ajouter de la valeur dans la région de l'Atlantique grâce à leurs alliances nationales, en l'occurrence avec Bell ActiMedia.

Q Quelle est la stratégie de large bande de Télécommunications Aliant?

R Notre stratégie vise à nous faire passer de société de télécommunications traditionnelle à prestataire de services multimédias, gérant des réseaux à haute performance et offrant une gamme complète de services de télécommunications, d'accès haute vitesse à Internet et de télévision.

Nous investissons énergiquement dans les réseaux à large bande afin d'offrir à nos clients plus de choix et de valeur et un guichet unique. À notre avis, l'avenir sera à l'interactivité créée entre ces nouveaux médias. Ainsi, nous recenserons des sociétés qui développent pareils services pour créer des partenariats avec elles ou investir dans leurs activités.

Q Est-ce que les marques de télécommunications d'Aliant n'en formeront plus qu'une?

R Une marque est l'expression de notre expérience auprès d'une société comme client, employé ou simple membre du grand public. Nos quatre marques de télécommunications jouissent d'une forte crédibilité, de l'acceptation et de la fidélité de la clientèle, ainsi que de l'engagement des employés.

Avec le temps, nous croyons qu'un facteur clé du succès de Télécommunications Aliant consistera à faire fond sur ces qualités et à les transmettre à une nouvelle notoriété des marques propre à refléter les produits et services multimédias orientés vers le client, qui seront réalisés grâce à notre stratégie de large bande.

conversation conversation conversation

Si vous pouviez

voir ce que

nous voyons,

vous verriez que

nous bâtissons sur des bases solides

Nous veillons chaque jour à maintenir une position ferme et rentable sur nos marchés. Les Canadiens de l'Atlantique choisissent Télécommunications Aliant pour la grande majorité des services. Cela nous permet de dominer le marché dans notre secteur. Notre part du marché de l'interurbain a atteint 86 % à la fin de l'exercice. Même évolution pour nos services Internet commutés à haute vitesse, qui ont vu le nombre de leurs abonnés augmenter de 38 %, pour un total de 173 250 clients à la fin de l'exercice au Canada atlantique et aux États-Unis.

Choix et commodité

Tandis que le marché des services locaux s'ouvre à la concurrence, nous tablons sur nos stratégies d'affaires pour demeurer des chefs de file inébranlables sur tous nos marchés. Nous le faisons en regroupant nos produits et nos services afin de donner

à nos clients plus de choix et de valeur. En 1999 et comme jamais auparavant, Télécommunications Aliant a offert des solutions de télécommunications groupées en réunissant les services d'appels locaux et interurbains, d'accès à Internet, de cellulaire et de téléavertisseur. Nous améliorons ces services groupés par des innovations, comme le courriel sur le téléphone Vista* 350 et l'afficheur Internet d'appel en attente, et nous réunissons les fonctions de gestion des appels et les services locaux. Selon nos prévisions, cette tendance se maintiendra pendant l'exercice 2000, et les systèmes de sécurité et les services de télévision viendront se greffer à ces combinaisons.

Le monde évolue vers les affaires électroniques, et Internet nous ouvre de nouvelles portes, les cyberportes. De plus en plus, les entreprises lancent des boutiques «virtuelles», accessibles à tous, partout, à tout moment, et nous les y aidons. Nous sommes



horizon un horizon un horizon un horizon un

Nos entreprises traditionnelles maintiendront leur apport important à nos produits d'exploitation et à nos résultats pendant bien des années encore. Nous continuerons de travailler avec ardeur pour augmenter la satisfaction de la clientèle et diminuer les coûts. Nous visons à maximiser notre part de marché au Canada atlantique et à libérer des capitaux pour investir dans des possibilités à forte croissance.

en tête grâce à des technologies qui permettent aux entreprises d'offrir des transactions protégées, des catalogues en ligne, des chariots électroniques et autres outils. Les entreprises profitent des fonctions de transport de la voix et de bavardage-clavier en temps réel, ainsi que d'autres technologies améliorées qui livrent des brochures, voire des détails sur les produits et les services, sur le bureau électronique d'un client en quelques secondes.

Moteur de prospérité économique

Nous continuerons d'étendre nos technologies de pointe à l'ensemble de notre région. En 1999, nous avons prolongé nos réseaux à large bande vers plus d'une vingtaine de nouvelles collectivités du Canada atlantique. Ces réseaux acheminent Internet à haute vitesse, la technologie de la vidéoconférence et des services de télémédecine et ils forment l'épine dorsale de notre service de télévision interactive.

Grâce à la technologie ultramoderne, nous ne cessons d'attirer de nouvelles entreprises, et notre secteur des centres d'appels est en plein essor. En travaillant en partenariat avec des gouvernements provinciaux, nous avons accueilli plus de 80 centres et participé indirectement à la création de plus de 15 000 emplois, emplois «virtuels» compris, cette dernière décennie. À Chicago, nos services d'agent virtuel ont été inaugurés en 1999; ils offrent aux employés de l'extérieur des régions urbaines la possibilité de travailler à domicile ou dans un centre communautaire local – une stratégie d'affaires que nous appuyons, et nous travaillons dur à son développement.

Island Tel Advanced Solutions (ITAS), filiale en propriété exclusive d'Island Tel, a également avancé à grands pas en 1999. En partenariat avec une entreprise locale, ITAS a obtenu un contrat de gestion de réseau d'entreprise auprès du gouvernement de l'Île-du-Prince-Édouard et participé ainsi à la création de 73 emplois.

Solutions complètes

Nos sociétés de TI, *xwave* et *MITI*, sont elles aussi prospères, affichant à la fin de l'exercice une augmentation de 72,5 % de leurs produits d'exploitation, attribuable en grande partie à des acquisitions. Les deux sociétés offrent un éventail complet de services de consultation en TI, de services de gestion de réseau, d'intégration de systèmes et d'impartition en TI. Voici un extrait du rapport du Conseil économique des provinces de l'Atlantique, *IT and the Knowledge Economy in Atlantic Canada* :



Du filet de pêche à Internet.

Clearwater, distributeur de produits de la mer, vend des homards et autres produits de la mer de qualité supérieure partout en Amérique du Nord à l'aide de nos services d'hébergement Web. Ses clients passent leurs commandes en ligne et les reçoivent dans les 48 heures.

«Grâce à la présence d'Aliant, la région est bien placée pour retenir et fidéliser les ressources financières, gestionnaires, humaines et technologiques nécessaires au développement d'un secteur solide en TI.» (traduction libre)

Aliant se concentre sur la prestation de solutions complètes à ses clients. Nous recourons à ce puissant avantage concurrentiel pour atteindre nos objectifs de croissance sur nos marchés, tandis que nous continuerons à établir et à maintenir des relations étroites avec nos clients, à développer nos circuits commerciaux et à offrir des services à valeur ajoutée. Nous sommes convaincus que nos entreprises bien établies sur nos marchés ne cesseront de gagner de nouveaux clients et d'accroître leurs bénéfices; elles seront alors de solides assises pour les diverses possibilités.

horizon un horizon un horizon un horizon un

Si vous pouviez

voir ce que

nous voyons,

vous verriez que **notre monde n'a pas de frontières**

Lorsque nous contemplons nos horizons, nous sommes transportés au-delà de nos frontières traditionnelles, voire au milieu de l'océan. Nous investissons dans de nouveaux secteurs de croissance, comme les technologies de l'information et les communications mobiles, qu'elles soient analogiques, numériques ou par satellite. Nous avons mis à profit notre expérience plus que centenaire en prenant appui sur nos services traditionnels et en appliquant nos stratégies à des marchés verticaux précis, comme le secteur du pétrole et du gaz.

Pleins feux sur les marchés verticaux

Étant donné le rythme soutenu auquel progresse le secteur du pétrole et du gaz dans le Canada atlantique, ce marché constitue une cible clé pour notre groupe de sociétés. Grâce à nos connaissances poussées et à nos vastes compétences spécialisées en technologie, nous sommes en mesure d'offrir des solutions

intégrées de pointe à cet important marché vertical.

La société d'Aliant qui nous aide à être en tête est AMI Offshore (AMI). En se concentrant sur la croissance au moyen d'acquisitions et de coentreprises, AMI s'est mise en position de tirer pleinement parti des possibilités qu'offre l'essor rapide du secteur du pétrole et du gaz dans le Canada atlantique. En 1999 seulement, AMI a acquis K&D Industries, SEA Systems, Tubecraft Atlantic et NewTech Instruments. La société a décuplé ses effectifs qui totalisaient 250 employés à la fin de l'exercice. Cette approche énergétique a fait d'AMI l'une des plus importantes organisations de gestion de chaîne d'approvisionnement, d'instrumentation et de contrôle de notre région, et ce, en un an seulement. Nous sommes persuadés qu'AMI se prépare à s'imposer comme principal prestataire de services logistiques et industriels pour le secteur du pétrole et du gaz du Canada atlantique.



horizon deux horizon deux horizon deux

La croissance nous viendra de plusieurs sources – du lancement de nouveaux produits et services à nos clients partout au Canada comme de l'exportation de solutions novatrices aux quatre coins du globe. Elle viendra également des investissements dans des entreprises liées aux télécommunications. Il semble qu'il n'y a pas de limites à la croissance qu'a connue notre secteur des technologies de l'information, et, par l'entremise de notre secteur des communications mobiles par satellite, nous sommes rapidement en train de devenir l'entreprise de communication des océans.

Pour compléter le travail d'AMI dans le secteur du pétrole et du gaz, nous pouvons compter sur notre participation de 66 % dans Stratos Global, l'une des plus grandes sociétés de communications mobiles par satellite d'Amérique du Nord spécialisée dans les communications à distance. Cette société multiréseau est propriétaire de ses installations, à savoir des stations terrestres de relais par satellites, et fournit du temps d'utilisation du satellite à un large éventail de clients internationaux, dont des voyageurs d'affaires, des navires de la Marine, des aviateurs généraux, des casques bleus de l'ONU et des journalistes.

Stratos a lancé son nouveau service portable voix-données mondial Inmarsat-M4 en 1999. L'Inmarsat-M4 offre à ses clients en régions éloignées des services de transmission de données à haute vitesse, de téléphonie de qualité, de télécopie et toute une gamme d'autres services, comme l'accès à Internet, à l'aide d'un terminal portable alimenté par pile et léger, de la taille d'un ordinateur portable.

Stratos est également fournisseur de téléphones satellites portatifs et de services de téléphonie mobile par satellite. Elle a une entente de distribution de temps d'utilisation du satellite qui s'applique aux États-Unis, en Amérique du Sud et en Afrique. Depuis qu'elle a lancé ce service, Stratos est l'un des distributeurs de téléphones et de téléavertisseurs satellites portatifs les plus prospères en Amérique du Nord.

En décembre, Stratos a annoncé son acquisition de l'actif de Shell Offshore Services Company (SOSCO) dans le golfe du Mexique. Dès que nous aurons obtenu les approbations réglementaires, nous pourrons, par l'intermédiaire des exploitations de SOSCO, fournir des services de communications intégrés de pointe à d'importants clients de la zone pétrolière et gazière au large des côtes américaines. Les capacités de SOSCO permettront également à Stratos d'étendre son éventail de solutions de communications de pointe à d'autres clients du secteur tandis que nous poursuivons notre programme de croissance.

Stratos adapte ses services aux exigences diverses des utilisateurs mobiles et éloignés et devient rapidement l'entreprise de communication des océans. Elle continuera de jouer un rôle capital dans la stratégie de croissance d'Aliant.

Par l'entremise de Stratos, les communications mobiles et à distance par satellite répondent aux besoins de marchés internationaux choisis. Cependant, les communications mobiles prennent une tout autre signification lorsque nous nous tournons vers nos marchés.



Partout sur la planète.

Stratos est rapidement en train de devenir l'entreprise de communication des océans. Ses services de localisation et de messagerie Inmarsat-C permettent aux clients de rester en contact et de communiquer automatiquement et exactement leur position sur la planète.

Élargissement incroyable de la clientèle

Dans la foulée de nos réseaux analogiques et numériques, nos divisions des communications mobiles connaissent une croissance jamais vue. En nous attachant à établir des relations avec nos clients et en leur offrant les derniers progrès de la technologie du cellulaire, nous servons un marché en croissance.

En téléphonie cellulaire, nous avons pour objectif d'offrir la couverture la plus complète qui soit. Notre réseau analogique couvre en moyenne 92 % de la population dans les quatre provinces de l'Atlantique, et nous travaillons avec ardeur à l'étendre davantage. En 1999, plus d'une douzaine de stations cellulaires analogiques ont été construites, et une nouvelle capacité a été

horizon deux horizon deux horizon deux



Des cellulaires plus intelligents.

Les clients peuvent maintenant recevoir des messages électroniques et Internet sur leur téléphone cellulaire numérique grâce à un investissement de plus de 12,6 millions de dollars dans un nouveau réseau sans fil numérique.

ajoutée aux stations existantes. Ces projets ont nécessité un investissement total de 11,4 millions de dollars.

Notre orientation vers de nouveaux produits et services ajoute de la valeur à l'ensemble des produits et services que nous offrons et stimule la demande des clients. Nous avons introduit de nouvelles technologies qui permettent aux clients de recevoir du courriel et des messages Internet sur leurs téléphones numériques et leurs téléavertisseurs alphanumériques. Nous nous attendons à ce que la forte demande de produits sans fil se maintienne et, afin de mieux servir nos clients, nous avons

investi 12,6 millions de dollars au total dans une nouvelle infrastructure sans fil numérique au cours du dernier exercice.

Autre produit qui a amélioré notre gamme de services mobiles : le cellulaire prépayé, qui offre aux clients la souplesse d'acheter des cartes téléphoniques et de payer le temps d'utilisation d'avance. Destiné à ceux qui cherchent à éviter les engagements et les factures mensuelles, et qui désirent une utilisation contrôlée, le service prépayé acquiert de la notoriété sur le marché et crée une certaine croissance.

La transmission de données sans fil : un moteur de croissance

À l'instar des communications sans fil, la transmission de données sans fil est un secteur en expansion et se révèle une importante part de nos activités. Nous offrons à la Gendarmerie royale du Canada (GRC) en Nouvelle-Écosse un réseau cellulaire, qui est un moyen rapide, économique, protégé et fiable d'envoyer et de recevoir de l'information. Les ordinateurs portables installés dans les véhicules de la GRC permettent aux agents de se brancher au réseau par des modems cellulaires. **xwave solutions** a mis au point un logiciel qui répond aux besoins de la GRC en matière de répartition et d'informatique mobile – voilà un exemple des solutions intégrées d'Aliant à l'œuvre.

Le potentiel de ce réseau cellulaire grandira pour permettre des applications personnalisées, de sorte que nos clients puissent repérer ou suivre des véhicules, surveiller des systèmes d'alarme, lire des compteurs ou autoriser à distance des opérations sur carte de débit ou de crédit.

Les communications par système à liaisons radiomobiles forment un autre domaine de croissance nouveau pour notre secteur des télécommunications. Aux termes d'un contrat de dix ans avec le gouvernement de la Nouvelle-Écosse, nous avons mis en œuvre un service radio de sécurité publique qui permet aux organismes de secours de communiquer entre eux sans coupure.

Forts de notre expérience des systèmes à liaisons radiomobiles en Nouvelle-Écosse, nous avons signé un second contrat de dix ans avec la Ville de Fredericton relativement à des services de système de liaisons radiomobiles et de transmission cellulaire de données. Ces nouvelles infrastructures sans fil aideront les responsables de la sécurité publique de la Ville à fournir aux citoyens des services d'urgence améliorés et plus rapides.

Échange d'innovations

Tout comme nous échangeons nos connaissances entre sociétés d'Aliant, nous appliquons ce que nous avons appris sur nos marchés à des possibilités internationales. NBTel Mondiale est un bon exemple de ce modèle. Depuis des années, nous perfectionnons nos services électroniques pour accorder à nos clients une plus grande souplesse – comme le paiement de factures, l'immatriculation de véhicules automobiles et les demandes de renseignements sur les prêts étudiants en ligne ou par téléphone. Nous partageons cette propriété intellectuelle à l'égard des services

horizon deux horizon deux horizon deux

gouvernementaux en ligne avec British Telecom (BT). Dans la même veine, nous avons conclu une alliance de cinq ans pour développer des applications de prestation de services électroniques à des clients du territoire de U S WEST comprenant quatorze États américains. U S WEST a déjà commencé à travailler pour l'Alaska Department of Fish and Game (ADFG). En Alaska, les citoyens utilisent une technologie mise au point au Canada Atlantique pour renouveler les permis de chasse et de pêche.

Atteinte de nouveaux sommets en TI

Nous appliquons le même concept à nos travaux en technologies de l'information, où environ 20 % de nos produits d'exploitation viennent de l'extérieur du Canada atlantique. Par l'intermédiaire de **xwave** et de MITI, nous sommes la deuxième organisation de TI en importance au Canada et nous nous développons rapidement sur les marchés nationaux et internationaux. Grâce aux certifications en contrôle de la qualité ISO 9001 de nos sociétés et à leur savoir-faire en TI, les clients, comme la GRC et NAV Canada, font confiance aux sociétés de TI d'Aliant pour ce qui concerne divers projets. **xwave** et MITI fournissent des solutions aux entreprises de services publics, aux gouvernements, aux entreprises de communications et aux institutions financières. Leurs activités vont de la gestion du trafic aérien au soutien au service de dépannage informatique,

en passant par la sécurité publique et la défense. À Dallas ou à Ottawa, en Irlande ou en Angleterre, les entreprises de TI d'Aliant étendent leur portée vers de nouveaux marchés.

En 1999, nos services de TI se sont déployés en Ontario et se sont adjoint 300 nouveaux employés par suite de l'acquisition de Galahad Information Systems par MITI et de l'achat de Software Kinetics par **xwave**. Nous avons renforcé notre position au Canada atlantique lorsque MITI a acquis la majorité des activités de TI de Keltic Incorporated.

Nous avançons à grands pas, et le secteur le remarque. Le magazine *Profit* a classé MITI au 37^e rang des entreprises à la croissance la plus rapide au Canada, et, selon IDC*, **xwave** sera la société à surveiller dans les prochaines années, car elle ne cesse de croître.

Dans le cadre de notre stratégie consistant à miser sur notre expérience en télécommunications et à investir dans de nouveaux secteurs de croissance, nous avons commencé à mettre en œuvre une stratégie d'expansion aux États-Unis. Nous avons acquis AcadiaNet, fournisseur de service Internet de la région de Bangor, dans l'État du Maine, et nous comptons ainsi 6 000 nouveaux clients. Les capacités d'AcadiaNet en commerce électronique, ses compétences dans les nouveaux médias et sa connaissance approfondie du marché du Maine constitueront des atouts importants, car nous envisageons d'autres investissements dans les États de la Nouvelle-Angleterre.

Nos activités à l'extérieur de nos marchés alimentent notre croissance. Nos activités intérieures dans des secteurs nouveaux en font autant. À mesure que nous abordons des secteurs précis, comme le pétrole et le gaz, de nouvelles possibilités se manifestent. Dans tout cela, nous demeurons fidèles à nos racines, mais résolument tournés vers l'avenir. C'est un équilibre qui, à notre avis, assurera notre prospérité à long terme et maximisera la valeur pour nos actionnaires.



Solutions d'affaires électroniques.

Doug Hull d'Industrie Canada et Karen Dubeau de **xwave** discutent notre capacité de créer des solutions d'affaires électroniques, comme le site *access.ca*, qui aide les Canadiens à découvrir des services d'information et des services interactifs.

horizon deux horizon deux horizon deux

* IDC – International Data Corporation est le chef de file mondial en matière de données relatives aux technologies de l'information, d'analyse par secteur, et d'orientation stratégique et tactique.

Si vous pouviez

voir ce que

nous voyons,

vous verriez que **les possibilités sont illimitées**

Le monde tel que nous le connaissons est en train de changer. Nous entendons être une force puissante dans le façonnement de son destin. Nous tableons sur notre expérience et nous nous concentrerons sur les secteurs en croissance pour financer les innovations recelant des possibilités illimitées.

Peu importe le secteur – intégration téléphonie-informatique, divertissements, technologies IP ou applications logicielles – nous obtiendrons des résultats grâce à des initiatives novatrices en recherche et développement.

Repousser les limites

Dans notre environnement d'innovation *PolyLABO*, nous repoussons les limites de l'innovation. Composé de quatre éléments – employés, clients, partenaires et le Centre de développement *VidéoVirtuose*, centre d'essai qui ressemble à un établissement réel – le *PolyLABO* est un incubateur d'idées. C'est là que

nous avons créé nos services gouvernementaux en ligne, notre service Internet de multimédias à haute vitesse et notre annuaire téléphonique électronique pour Internet et le téléphone à écran *Vista 350*. C'est là que nous faisons actuellement l'essai de *Centrex IP* – communications téléphoniques sur Internet – et travaillons à améliorer certaines des dernières innovations du secteur, comme la vidéo sur demande, la visiophonie et les centres d'appels Internet.

Façonner l'avenir

L'une des réalisations les plus passionnantes a été notre service de télévision interactive et d'accès à Internet. Après des essais menés par des employés et des clients, nous avons créé un service qui compte plus de 100 canaux de télévision numérique, le courriel, la télévision à la carte et la balade sur Internet – et tout cela, sur des fils en cuivre traditionnels. Nous offrons maintenant le service à des clients de Moncton, au Nouveau- Brunswick,



horizon trois horizon trois horizon trois

Personne ne sait vraiment ce que nous réserve l'avenir. Les compétences en demande aujourd'hui ne le seront peut-être pas demain. La recherche et le développement sont la clé pour prévoir l'avenir et le mettre sur le marché. C'est pourquoi, en collaboration avec nos partenaires de l'environnement d'innovation PolyLABO, il est important de garder nos options ouvertes et d'explorer des idées et technologies nouvelles qui deviendront les normes de demain.

et nous avons des projets d'expansion dans d'autres régions du Canada atlantique en 2000.

Pour offrir cette innovation en divertissements, nous utilisons des logiciels créés par iMagicTV, société dans laquelle Aliant détient une participation de 39 %. iMagicTV se concentre dans la recherche et le développement et s'impose comme chef de file en logiciel de télévision «au-delà de la câblodistribution» destinés à des prestataires de services partout dans le monde. En 1999, la société a étendu ses activités de vente jusqu'à Cambridge, au Royaume-Uni, ainsi qu'aux États-Unis, grâce à ses bureaux de Denver et d'Atlanta.

En formant des partenariats avec des sociétés comme iMagicTV, nous concevons un avenir où les écrans de télévision et d'ordinateur sont des portes d'entrée vers une source illimitée de divertissements et d'information. Nous croyons qu'un jour, dans un avenir pas très éloigné, nous pourrons syntoniser notre émission préférée, cliquer sur le chapeau ou le foulard du personnage et l'acheter en appuyant sur quelques touches – un mélange de commerce électronique et de divertissement que nous commençons à peine à explorer.

Porter le commerce électronique à de nouveaux niveaux

En utilisant nos connaissances et nos innovations, nous récoltons également du succès avec nos solutions de relations avec les clients. ConneCTivity confère aux entreprises plus de contrôle que jamais sur leurs relations avec leurs clients – élevant les centres d'appels au statut de centres de commerce électronique. Ce qui distingue ConneCTivity, c'est sa solution à haute valeur et à faible risque qui offre l'intégration téléphonie-informatique non comme un produit, mais comme un service géré à l'utilisation. Au moyen d'un ensemble de services enrichi, cette solution permet d'apparier les demandes de renseignements des clients, par téléphone ou par courriel, et l'information contenue dans les bases de données existantes et fournit aux préposés un «dossier personnel» à l'écran, même avant que le client ne soit accueilli.

Des entreprises de toute l'Amérique du Nord trouvent cette solution unique très attrayante, y compris Sears Canada, HealthConnect et Bell ActiMedia. Le secteur canadien de l'intégration téléphonie-informatique a rendu hommage à ConneCTivity en lui remettant trois prix, dont le prix de prestataire de services de centre d'appels de l'année. ConneCTivity a ouvert ses portes en 1997 et se révèle très prometteuse avec des produits d'exploitation qui ont presque quadruplé en 1999. Nous sommes persuadés qu'elle restera en tête du secteur en transformant les centres d'appels en des



Transformer le cuivre en or.

Les clients de NBTel à Moncton ont maintenant accès à plus de 100 canaux de télévision numérique, de même qu'au courriel, aux balades sur Internet et à la télévision à la carte, et tout cela acheminé dans leur foyer par des fils téléphoniques en cuivre traditionnels. Le service utilise un logiciel créé par iMagicTV.

centres de commerce électronique de pointe.

Non seulement nous investissons dans des possibilités nées chez nous, comme iMagicTV et ConneCTivity, mais également nous continuons d'étendre notre portée vers des terrains d'essai innovateurs bien connus, notamment Silicon Valley. Établie en Californie, Neuromedia est l'une des participations minoritaires d'Aliant qui, selon nous, a un brillant avenir. Neuromedia développe et commercialise des applications fondées sur l'intelligence artificielle qui permettent aux utilisateurs de poser des questions en «langage naturel» et de recevoir immédiatement des réponses des représentants du service virtuel.

Les possibilités sont illimitées quand on envisage l'avenir. Nous continuerons d'user de notre sens de l'innovation et de défier les normes du secteur. Nous rehausserons le niveau. Nous repousserons les limites. Nous demeurerons des pionniers pour que, à l'avenir, vous puissiez voir ce que nous voyons aujourd'hui.

horizon trois horizon trois horizon trois

Un coup de main

Aliant et ses employés maintiennent leur tradition bien établie de fournir généreusement leur appui aux collectivités dans lesquelles ils vivent et travaillent.

Conformément à sa philosophie d'entreprise consistant à rendre une partie de sa bonne fortune à la collectivité, Aliant a fourni cette année une aide en espèces, en nature et en bénévolat à un certain nombre de groupes et d'organismes de bienfaisance, surtout dans les domaines des arts, de l'éducation et de la santé.

Nous avons versé des dons totalisant plus de 1,85 million de dollars à des organismes de l'éducation, de la santé et du bien-être, et des arts et de la culture, ainsi qu'à des organisations communautaires. De plus, nous avons ajouté à notre contribution pécuniaire un soutien en nature allant d'un accès à du matériel et à des lignes téléphoniques jusqu'à des heures bénévoles de nos employés et de nos Pionniers à l'occasion d'événements

nationaux ou mondiaux comme Ford World Curling, Skate Canada, les Jeux du Canada et le Sommet de la francophonie.

Nous avons appuyé la Soirée 99, le NewTel/Arts Council Cultural Innovation Fund, le Centre des arts de la Confédération, les prix d'alphabétisation Peter Gzowski, toutes les remises de diplômes dans les universités et collèges du Canada atlantique, toutes les initiatives provinciales d'organismes comme la Croix-Rouge, Centraide, la Fondation canadienne du rein, Les Grands frères et Grandes sœurs, les clubs Rotary, les Jeunes entreprises et beaucoup, beaucoup d'autres.

Nos Pionniers du téléphone ont été en tête en Amérique du Nord dans nombre de nos sections en remportant des prix décernés à l'assemblée générale annuelle de La Nouvelle-Orléans. Au moyen des programmes comme Hug-A-Bear, Heart Pillows, et I Like Me, la conscience sociale des Pionniers est toujours présente. Ensemble, ils ont remis à neuf l'an dernier des milliers d'ordinateurs qu'ils ont ensuite installés dans des écoles et organismes de bienfaisance du Canada atlantique dans le cadre du projet «Des ordinateurs pour les écoles». De plus, chaque société de Télécommunications Aliant a appuyé le lancement et le maintien des programmes d'accès communautaire, qui mettent des ordinateurs branchés à Internet à la disposition de tous les résidents des collectivités rurales.

Les gens d'Aliant font partie intégrante de la vie sociale de notre région. Cet engagement dans la vie sociale est au cœur de notre philosophie d'entreprise et de notre succès, et c'est une valeur clé que nous entendons conserver dans notre évolution.



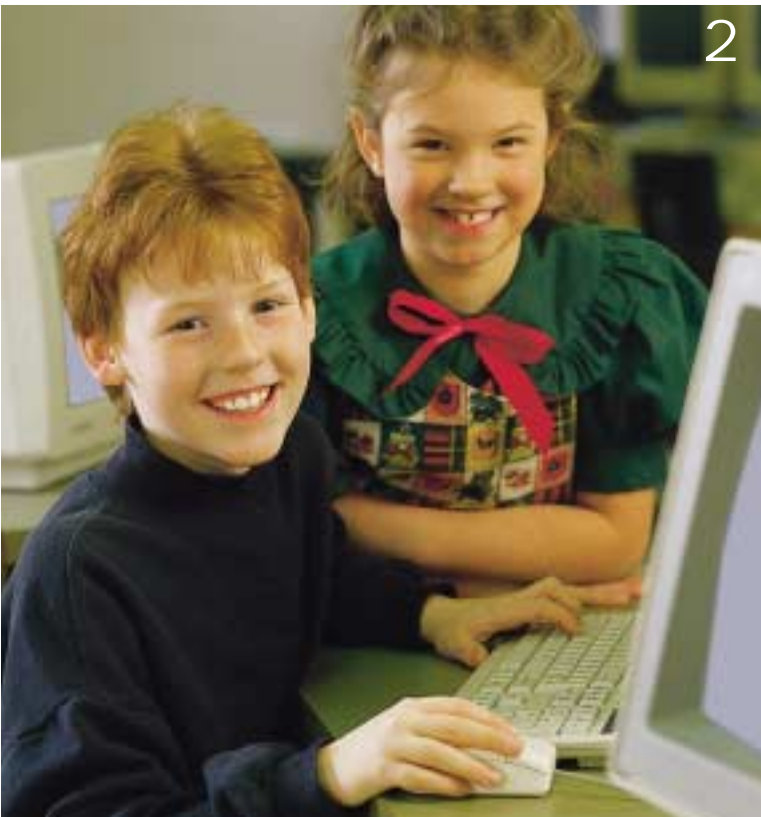
Un ami dans le besoin.

Les enfants sont notre ressource la plus précieuse.

En cas de détresse, des prestataires de services d'urgence, comme le constable Trevor Jones, aident à apaiser les enfants grâce au programme Hug-A-Bear des Pionniers du téléphone.

au service de nos collectivités au service de nos collectivités

Dans le cadre de nos activités quotidiennes, il est important pour nous de rendre à la collectivité ce qu'elle nous apporte. Nos employés et retraités donnent de leur temps et de leur énergie aux nombreuses bonnes causes partout dans le Canada atlantique. Nous manifestons notre profond engagement social envers les arts, l'éducation, les sports et les organismes sans but lucratif. Et cela nous rend heureux.



1. Patiner, skier, glisser.

L'an dernier, Cornerbrook, à Terre-Neuve, a accueilli les Jeux d'hiver du Canada où de jeunes athlètes venus de partout au Canada se sont disputé l'or, l'argent et le bronze. Les employés de NewTel ont effectué des milliers d'heures de travail bénévole pour aider à faire des jeux un succès. Des employés bénévoles (de g. à d.) : Lionel Keeping, Joe O'Quinn, Barbara Perry et Tom Wheaton.

2. Aider les enfants à apprendre.

Grâce aux Pionniers du téléphone, des élèves comme Lindsey Gavin et Devin Latour ont accès à des ordinateurs. L'an dernier, nous avons réparé et donné des milliers d'ordinateurs à des écoles de toutes les régions du Canada atlantique.

3. Le monde sur la scène.

Les arts sont une partie importante de notre culture, enrichissant la vie des gens des collectivités de tout le Canada atlantique. Aussi avons-nous commandité, l'an dernier, la pièce *Des souris et des hommes*, avec Patricia Zentilli, au théâtre Neptune de Halifax, en Nouvelle-Écosse. Voilà l'une de nos multiples commandites culturelles.

au service de nos collectivités au service de nos collectivités

Direction des activités



Stephen Wetmore

Stephen Wetmore est président et chef de la direction. Il a occupé le poste de président et chef de la direction de NewTel Enterprises de février 1998 à la constitution d'Aliant. Sous sa direction, NewTel Enterprises, de société de téléphone provinciale, s'est transformée en une société chef de file dans le secteur de la technologie au Canada atlantique. Avant sa nomination à NewTel Enterprises, M. Wetmore était président d'Air Atlantic et, avant d'occuper ce poste, directeur général de Scotia Holdings PLC, à Londres en Angleterre.

Diplômé d'Acadia University, M. Wetmore a présidé le Nova Scotia Council on Higher Education et est membre du Genesis Centre Mentor Program, Memorial University, ainsi que de l'Advisory Council for the Shad Valley Institute (Terre-Neuve). M. Wetmore siège au conseil des gouverneurs de Rothesay Netherwood School et de University College of Cape Breton. Il est président du conseil d'administration du Conseil économique des provinces de l'Atlantique et administrateur de MMC Croix Bleue.



Gerry Pond

Gerry Pond est vice-président directeur d'Aliant et président de Technologies de l'information Aliant Inc. et du secteur des activités en émergence.

Après avoir obtenu son diplôme de l'Université du Nouveau-Brunswick, M. Pond s'est joint à NBTel en 1966. Il a accédé au poste de président et chef de la direction en 1994 et à celui de président et chef de la direction de Bruncor en 1995.

M. Pond est membre du conseil d'administration du Conference Board du Canada, de l'Atlantic Institute for Market Studies, de l'Association canadienne des technologies de l'information et du Conseil canadien des chefs d'entreprises. Il est également membre du conseil des gouverneurs de l'Université du Nouveau-Brunswick et de la Chambre de Commerce du Canada dont il a présidé le conseil en 1997 et 1998. M. Pond est également président du conseil du Temple de la renommée des Jeunes entreprises du Nouveau-Brunswick.

dirigeants de la Société dirigeants de la Société



Colin Latham

Colin Latham est vice-président directeur d'Aliant et président de Télécommunications Aliant Inc.

Depuis l'obtention d'un diplôme spécialisé en ingénierie de Liverpool University, en Angleterre, M. Latham a consacré sa carrière au secteur des télécommunications. Après avoir passé deux ans chez NBTel, il s'est joint à MTT en 1970 où il a été nommé au poste de président et chef de la direction en mai 1995.

M. Latham préside le conseil du Greater Halifax Partnership et le comité d'acquisition du conseil d'administration de l'Art Gallery of Nova Scotia. M. Latham est membre du conseil des gouverneurs de la Dalhousie University et membre du conseil du Dalhousie Global Information Networking Institute. Il siège également au conseil d'administration du Conseil pour le monde des affaires et des arts du Canada, de l'Atlantic Institute for Market Studies et de l'InNOVAcorp. M. Latham est membre de l'Association of Professional Engineers of Nova Scotia et fellow de l'Académie canadienne du génie.



Bob Benson

Bob Benson est vice-président directeur d'Aliant et chef des finances.

M. Benson est responsable de la prestation de conseils en matière de finances et de gestion afin de soutenir la croissance rentable de l'entreprise ainsi que de la formulation des politiques et plans financiers. M. Benson est également responsable de la gestion de l'efficacité financière et du développement économique optimal de l'actif de la société pour le compte de tous les intéressés.

Avant d'accéder à son poste actuel, M. Benson a occupé différents postes de cadre supérieur et postes de direction dans le secteur des télécommunications.

M. Benson est administrateur de **xwave solutions**, Stratos Global, AMI Offshore et NewTel Mobility. M. Benson est membre de l'Institut canadien des comptables agréés.

dirigeants de la Société dirigeants de la Société

Représentation des actionnaires



Miller Ayre

Charles Caty

Lino Celeste

Robert Dexter

Ivan Duvar

Albert Hickman

Edward Reevey

Miller Ayre est éditeur du quotidien *The Telegram* de St. John's. Il est ancien administrateur de NewTel Communications et de NewTel Enterprises. (1) (2)

Charles Caty est ancien président et chef de la direction de l'Association canadienne des courtiers en valeurs mobilières. Il est ancien administrateur de NBTel et de Bruncor. (3) (4)

Lino Celeste, *président du conseil*, est président et chef de la direction à la retraite de NBTel. Il est ancien président du conseil de NBTel et de Bruncor.

Robert Dexter, c.r., est président du conseil et chef de la direction de Maritime Travel et associé au sein du cabinet d'avocats Stewart McKelvey Stirling Scales. Il est ancien administrateur de MTT. (1) (2)

Ivan Duvar est président et chef de la direction à la retraite de MTT. Il est ancien président du conseil de MTT et ancien administrateur d'Island Tel. (3)

Albert Hickman est président du conseil et président de Hickman Motors. Il est ancien administrateur de NewTel Communications et de Newtel Enterprises. (3)

Edward Reevey est président du conseil et chef de la direction de Addee Developments Limited, société de portefeuille privée, et d'Edda Capital Inc. Il est ancien administrateur de NBTel et de Bruncor. (1)

administrateurs de la Société administrateurs de la Société



Randall Reynolds

Alan Scales

Wes Scott

Donald Sobey

Stephen Wetmore

Charles White

Randall Reynolds est président de Bell Ontario, société chef de file de la province offrant des services complets de communications sans fil. (2) (4)

Alan Scales, c.r., est associé principal du cabinet d'avocats Stewart McKelvey Stirling Scales de Charlottetown, Î.-P.-É. et ancien administrateur d'Island Tel. (2)

Wes Scott est directeur général de BCE, principal fournisseur de services de communications au Canada. (1) (3)

Donald Sobey est président du conseil d'Empire Company, société de portefeuille détenant une participation dans les secteurs de la distribution alimentaire, de l'immobilier et d'investissement dans des sociétés. Il est ancien administrateur de MTT. (4)

Stephen Wetmore est président et chef de la direction d'Aliant et ancien administrateur de NewTel Communications et de Newtel Enterprises.

Charles White, c.r., est associé du cabinet d'avocats White, Ottenheimer & Baker. Il est ancien président des conseils respectifs de NewTel Communications et de NewTel Enterprises. (4)

Comités

- (1) Vérification
- (2) Régie d'entreprise
- (3) Ressources humaines et rémunération
- (4) Investissement

Tous les administrateurs, à l'exception de Wes Scott, ont été nommés au conseil le 22 avril 1999. M. Wes Scott a été nommé au conseil le 23 juin 1999.

administrateurs de la Société administrateurs de la Société

Notre engagement à respecter des normes élevées de régie d'entreprise

La Bourse de Toronto a adopté des règlements obligeant les sociétés constituées au Canada et inscrites à sa cote à présenter leurs pratiques en matière de régie d'entreprise dans les documents qu'elles distribuent dans le cadre de leurs assemblées annuelles. La Bourse de Toronto a émis quatorze lignes directrices (les «lignes directrices de la Bourse de Toronto») qui traitent de questions comme la composition et l'indépendance du conseil d'administration, les fonctions, l'efficacité et l'apport des administrateurs, la création des divers comités et la délégation de responsabilités à ces derniers, ainsi que d'autres questions relatives à une régie d'entreprise saine.

Le conseil d'administration et la direction d'Aliant Inc. se sont engagés à respecter des normes élevées de régie d'entreprise et ont tenu compte du rapport du comité de la Bourse de Toronto à cet égard. Le conseil d'administration croit qu'il respecte en substance les lignes directrices de la Bourse de Toronto énoncées dans le rapport. Le texte qui suit résume les pratiques de la Société en matière de régie d'entreprise.

Composition du conseil

Le conseil d'administration se compose de 13 administrateurs. Les lignes directrices de la Bourse de Toronto recommandent que la majorité des administrateurs soient des administrateurs «non reliés». Un administrateur non relié est défini comme une personne indépendante de la direction et n'ayant aucun intérêt ni aucune relation, y compris des relations d'affaires, mais à l'exclusion d'intérêts ou de relations découlant simplement de son actionariat, qui soit susceptible, ou qui pourrait être raisonnablement perçu comme étant susceptible de nuire d'une façon importante à sa capacité d'agir au mieux des intérêts de la Société. Les administrateurs ont examiné cette définition ainsi que les relations de chaque administrateur avec la Société, et ont conclu que 10 des 13 administrateurs actuels sont par définition des administrateurs non reliés. M. Wetmore a été nommé président et chef de la direction de la Société le 22 avril 1999 et, à ce titre, sera un administrateur relié. MM. Reynolds et Scott sont les candidats désignés de BCE pour siéger au conseil d'administration. M. Celeste est président du conseil non lié à la direction. De par

la nature de son poste de président du conseil, il est membre de la direction. Il ne participe pas toutefois à la gestion quotidienne et, de ce fait, il n'est pas en position de conflit d'intérêt.

Les lignes directrices de la Bourse de Toronto définissent également un «actionnaire important» comme un actionnaire pouvant exercer la majorité des droits de vote en vue de l'élection du conseil d'administration. Les lignes directrices énoncent que le conseil devrait inclure un certain nombre d'administrateurs qui n'ont pas d'intérêts dans la Société ou un actionnaire important ni de relations avec la Société ou auprès d'un actionnaire important, et qui pourraient protéger équitablement le placement des autres actionnaires dans la Société. Sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation, BCE Inc. contrôlera à titre bénéficiaire 53 % des actions ordinaires en circulation et exercera le contrôle sur la majorité des droits de vote qui peuvent être exercés pour l'élection des administrateurs. Les administrateurs non reliés sont représentatifs d'un large éventail de secteurs d'activité et de différentes régions par rapport aux actionnaires et, par conséquent, assurent une représentation équitable des placements des actionnaires minoritaires dans la Société.

Mandat du conseil

Le conseil d'administration supervise la gestion de l'entreprise et des affaires de la Société. Parmi les autres questions dont le conseil assume explicitement la responsabilité, figurent :

- l'adoption et la mise en œuvre d'un processus de planification stratégique pour la Société;
- la mise sur pied de systèmes appropriés permettant de déterminer et de gérer les principaux risques associés pour l'entreprise;
- l'établissement d'une planification de la relève pour les membres de la haute direction, y compris la désignation, la formation et l'évaluation;
- un plan de communication pour la Société; et
- l'intégrité des systèmes de comptabilité interne et d'information de gestion de la Société.

Chez Aliant, la régie d'entreprise joue un rôle important dans la gestion des activités et des affaires. Nous croyons qu'elle est la clé même de l'amélioration des processus au sein de l'organisation, permettant d'établir des mécanismes de responsabilisation et d'améliorer la valeur pour les actionnaires.

Depuis la constitution d'Aliant, en 1999, le conseil s'est réuni sept fois. La fréquence des réunions et la nature des questions traitées dépendent de l'état des affaires de la Société et des occasions qui s'offrent à elle.

Le conseil d'administration a nommé un Comité de régie d'entreprise, un Comité de vérification, un Comité des ressources humaines et de rémunération et un Comité d'investissement, et est en voie de constituer deux comités de retraite. Voici une description de ces comités, de leurs mandats et de leurs activités.

Comité de régie d'entreprise

Le Comité de régie d'entreprise a la responsabilité d'élaborer et de mettre à jour annuellement un plan à long terme visant la composition du conseil qui tient compte des forces, des compétences et de l'expérience actuelles de chaque administrateur et de l'orientation stratégique de la Société. Il surveille l'efficacité, la taille, la composition et les comités du conseil, et le rendement des administrateurs. Le comité a également la responsabilité de repérer et de recommander des candidats possibles aux postes d'administrateur, de revoir chaque année la rémunération et les avantages versés à chaque administrateur, et d'approuver un programme adéquat de préparation et de formation à l'intention des nouveaux administrateurs. Au cours de l'exercice 2000, le Comité de régie d'entreprise examinera les compétences exigées de ses nouveaux administrateurs.

Le Comité de régie d'entreprise se compose de cinq administrateurs externes, dont quatre sont des administrateurs non reliés. Le comité s'est réuni trois fois en 1999.

Comité de vérification

Le Comité de vérification passe en revue les états financiers annuels et intermédiaires de la Société ainsi que les autres documents exigés par les divers organismes de réglementation, et en recommande l'approbation par le conseil d'administration. Ce comité examine également l'étendue et la nature des programmes de vérification interne et externe de la Société et la nature des contrôles internes exercés sur les principaux systèmes

de comptabilité et de présentation de l'information financière. Le Comité de vérification passe en revue le mandat des vérificateurs externes et recommande leur nomination.

Le Comité de vérification se compose de cinq administrateurs externes, dont quatre sont des administrateurs non reliés. Ce comité s'est réuni quatre fois en 1999.

Comité des ressources humaines et de rémunération

Le Comité des ressources humaines et de rémunération est chargé d'effectuer une évaluation annuelle du rendement du chef de la direction et, en collaboration avec celui-ci, du rendement des autres membres de la haute direction. Ce comité revoit aussi la rémunération annuelle, les régimes de primes à court et à long terme et le plan de relève pour les membres de la haute direction et en fait la recommandation au conseil. Ce comité est également responsable de l'examen périodique de la structure organisationnelle et des ressources de gestion pour s'assurer qu'elles servent efficacement l'entreprise.

Le Comité des ressources humaines et de rémunération se compose de cinq administrateurs externes, dont quatre sont des administrateurs non reliés. Le comité s'est réuni trois fois en 1999.

Comité d'investissement

Le Comité d'investissement offre conseil et soutien à la direction pendant les étapes de l'élaboration des possibilités d'investissement. Il est également responsable de l'examen et de l'analyse des investissements éventuels et fournit avis et orientation au conseil d'administration sur les modalités finales d'un investissement, la structure organisationnelle proposée, la documentation nécessaire et l'autorisation de procéder. Le comité examine aussi les investissements existants afin d'assurer que des plans d'affaires et des stratégies appropriés efficaces sont en place.

Le comité d'investissement se compose de cinq administrateurs externes, dont quatre sont des administrateurs non reliés. Ce comité s'est réuni trois fois en 1999.

régie d'entreprise régie d'entreprise

Comités d'investissement de la caisse de retraite

Jusqu'à tout récemment, les Comités d'investissement de la caisse de retraite d'Island Tel, MTT, NBTel et NewTel avaient la responsabilité d'adopter et de contrôler les politiques et les objectifs des régimes de retraite de leurs employés respectifs. Aliant est en voie d'établir ses propres Comité d'investissement du régime de retraite à prestations déterminées («Comité PD») et Comité d'investissement du régime de retraite à cotisations déterminées («Comité CD»). Le Comité PD administrera l'investissement des fonds conformément aux contrats de fiducie régissant les dispositions des régimes de retraite du groupe d'entreprises d'Aliant. Le Comité CD aidera Aliant à s'acquitter de ses responsabilités en ce qui a trait aux dispositions des régimes de retraite à cotisations déterminées du groupe d'entreprises d'Aliant. Les deux comités de retraite évalueront et choisiront les gestionnaires de placement et en contrôleront le rendement. Le Comité CD évaluera également les options de placement offertes aux employés et fournira de l'information à la Société quant à l'établissement de programmes éducatifs à l'intention des participants du régime.

Autres questions de régie d'entreprise

Le Comité de régie d'entreprise et le conseil d'administration sont d'avis qu'ils continueront d'exercer leurs fonctions séparément de la direction. Conformément aux lignes directrices de la Bourse de Toronto, le conseil d'administration a nommé un président du conseil qui n'est pas le chef de la direction. Les administrateurs peuvent communiquer avec les membres de la haute direction de la Société et se réunissent au besoin sans la présence des membres de la direction ou des administrateurs internes pour débattre de questions pertinentes. En outre, un administrateur donné peut engager un conseiller externe aux frais de la Société, sous réserve de l'approbation du Comité de régie d'entreprise.

Les administrateurs considèrent que la formation et l'orientation des nouveaux administrateurs sont essentielles au maintien d'une régie d'entreprise efficace.

La Société a créé un service des relations avec les actionnaires, administré par la Compagnie Trust CIBC Mellon, chargé de recevoir toutes les demandes de renseignements des actionnaires et des investisseurs et d'y répondre. Le conseil d'administration et la haute direction encouragent les actionnaires à leur faire part de leurs questions et s'empressent d'y donner suite.

Information financière

- 24 Notre analyse
Analyse par la direction de la situation financière
et de résultats d'exploitation
- 41 Responsabilité
Rapports de la direction et des vérificateurs
- 42 Les résultats
Bilans consolidés
États consolidés des résultats
États consolidés des bénéfices non répartis
États consolidés des flux de trésorerie
- 46 Notes complémentaires
Notes afférentes aux états financiers consolidés
- 59 Données de six exercices
Principales données financières
et données d'exploitation



Notre analyse

Aperçu des activités d'Aliant

Généralités

Aliant Inc. (Aliant ou la société) a été constituée le 9 mars 1999 sous la dénomination 3595641 Canada Inc. sous le régime de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. La société a été formée aux fins du regroupement des entreprises précédemment exploitées par Bruncor Inc. (Bruncor), Island Telecom Inc. (Island Tel), Maritime Telegraph and Telephone Company, Limited (Maritime) et NewTel Enterprises Limited (NEL).

Activités d'Aliant

Aliant exerce ses activités dans quatre principaux secteurs : les télécommunications, les technologies de l'information, les communications mobiles par satellite et le secteur des activités en émergence. Aliant a procédé à plusieurs réorganisations internes au cours de 1999 afin de simplifier sa structure et de répartir diverses filiales entre ces quatre secteurs d'activité. D'autres réorganisations se produiront en 2000. L'entreprise de télécommunications est exploitée par Télécommunications Aliant Inc. (Télécommunications Aliant) qui détient, directement ou indirectement, la totalité d'Island Tel, de Maritime Tel & Tel Limited (MTT), de MT&T Mobility Inc. (MTT Mobility), de NBTel Inc. (NBTel), de NewTel Communications Inc. (NewTel) et de NewTel Mobility Limited (NewTel Mobility).

Technologies de l'information Aliant Inc. (TI Aliant) exploite les entreprises de technologies de l'information d'Aliant. Au 31 décembre 1999, TI Aliant détenait 60 % de Technologie de l'information MITI Inc. (MITI) de Saint John au Nouveau-Brunswick, et 74 % de **xwave solutions inc. (xwave)** de St. John's à Terre-Neuve. Une autre participation de 33 % dans MITI antérieurement détenue par NBTel et une participation de 20 % dans **xwave** qui était auparavant la propriété de MTT, appartenaient indirectement à Aliant à la fin de l'exercice. Le 5 janvier 2000, ces participations ont été cédées à TI Aliant. Le 4 février, Aliant a acquis la participation minoritaire restante de 7 % dans MITI, et ces actions ont par la suite été transmises à TI Aliant.

Aliant investit dans l'entreprise de communications mobiles par satellite par l'entremise de Stratos Global Corporation (Stratos). Au cours de 1999, Stratos a poursuivi le regroupement et l'expansion des activités acquises en 1998. Le 7 décembre 1999, Stratos a annoncé une entente en vue de l'acquisition de l'actif de Shell Offshore Services Company (SOSCO), fournisseur de services de télécommunications au

secteur pétrolier et gazier dans le golfe du Mexique. Sous réserve des approbations réglementaires, cette opération devrait être conclue au cours du premier trimestre de 2000.

Le secteur des activités en émergence, entreprise exploitée par l'entremise d'Horizons Aliant Inc. (Horizons Aliant), se consacre à l'intégration de la téléphonie par ordinateur, à la prestation de services de télévision numérique sur des réseaux de protocole Internet à haute vitesse, au commerce électronique, à l'exportation d'applications logicielles et à la prestation de services au secteur pétrolier et gazier au large des côtes. Ce secteur est aussi axé sur le développement et le perfectionnement de nouveaux produits et services fondés sur la technologie en vue de la vente au Canada atlantique et dans le monde entier. Parmi les filiales et sociétés affiliées d'Horizons Aliant figurent AMI Offshore Inc. (AMI), Aliant Internet, LLC, ConneCTivity Contact Centre Solutions Inc. (ConneCTivity), iMagicTV Inc. (iMagic) et NBTel Mondiale Inc. (NBTel Mondiale). Des participations minoritaires sont aussi détenues dans InfoInterActive Inc., Neuromedia Inc., Salter New Media Limited, Salter Street Films Limited, TecKnowledge Healthcare Systems Inc. et VOXCOM Incorporated (collectivement «les placements dans des activités en émergence»).

Forte de ses quelque 9 400 employés, Aliant est l'un des plus importants employeurs du secteur privé au Canada atlantique. En termes de produits d'exploitation, Aliant, par l'entremise de ses filiales, est propriétaire et exploitante de la troisième entreprise de télécommunications à services complets en importance au Canada offrant un éventail complet de services de communications vocales et de transmission de données, tant sur les réseaux câblés que sans fil. L'entreprise de communications câblées d'Aliant est constituée de services locaux, de services d'interurbain, de services de transmission de données, de services multimédias et d'autres services câblés. Le secteur des communications sans fil regroupe les activités d'Island Tel Mobility, division d'Island Tel, de MTT Mobility, de NBTel Mobilité, division de NBTel, et de NewTel Mobility.

Le groupe des technologies de l'information est doté de plus de 1 600 spécialistes et représente au Canada la deuxième entreprise de services de technologies de l'information appartenant à des Canadiens sur le plan des produits d'exploitation bruts. En 1999, Aliant a agrandi son entreprise de technologies de l'information grâce à une série d'acquisitions. En février, MITI a acquis l'entreprise de technologies de l'information de Keltic Technologies Group Inc. (Keltic), ayant des activités et employant

80 personnes à Terre-Neuve, en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick. En mars 1999, MITI s'est aussi porté acquéreur de l'actif et des activités de Galahad Information Systems Inc. (Galahad), entreprise de technologies de l'information établie en Ontario qui emploie 11 personnes. Au cours du second trimestre, **xwave** a acquis Software Kinetics Ltd. (Software Kinetics), s'adjoignant ainsi 270 nouveaux employés à Halifax et Ottawa. Au début de 2000, Télécommunications Aliant a muté à **xwave** environ 150 employés des technologies de l'information. Dans le cadre d'une opération de 30 millions de dollars conclue le 31 janvier 2000, **xwave** a acquis Prior Data Sciences Ltd. d'Ottawa, qui compte plus de 250 spécialistes des logiciels et des systèmes, et des bureaux à Ottawa, à Toronto, à Montréal et à Halifax.

Horizons Aliant a aussi affiché une croissance qui est surtout le fait d'acquisitions. En juillet 1999, AMI a acquis K&D Industries Ltd. (K&D), distributeur de matériel de télécommunications et de matériel industriel. En novembre 1999, AMI s'est porté acquéreur de SEA Systems Ltd. (SEA), et de Tubecraft Atlantic Ltd. (Tubecraft), deux entreprises établies à St. John's. Dans le cadre d'une autre opération, AMI a pris directement en charge les activités de NewTech Instruments Ltd. (NewTech), fabricant du secteur de l'électronique qui appartenait à NEL.

Dans le contexte de la stratégie d'expansion aux États-Unis d'Aliant, Aliant Internet, LLC a acquis AcadiaNet, fournisseur de services Internet de l'État du Maine, acquérant ainsi 6 000 nouveaux clients Internet.

Organisation

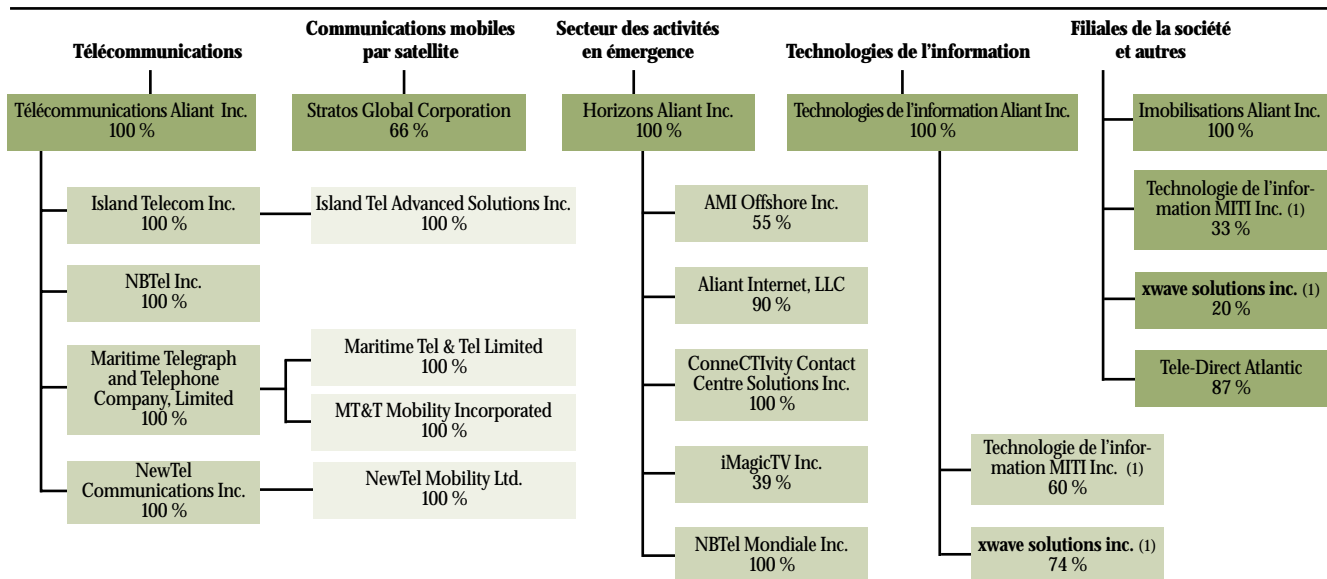
Le tableau ci-dessous montre les quatre principaux secteurs d'activité de la société, les principaux holdings et leurs principales filiales d'exploitation, de même que d'autres filiales de la société.

Résultats consolidés

En 1999, les produits d'exploitation consolidés d'Aliant ont atteint 2 milliards de dollars, en hausse de 17,6 %, tandis que le bénéfice net avant les frais de restructuration et d'autres éléments uniques (activités poursuivies) a augmenté de 16,2 % pour s'élever à 184,2 millions de dollars. Les flux de trésorerie liés à l'exploitation avant les variations du fonds de roulement hors caisse ont progressé grâce à un bénéfice net avant les frais de restructuration plus élevé et à une augmentation de la dotation aux amortissements. Les secteurs des télécommunications, des technologies de l'information et des communications mobiles par satellite ont connu une croissance des produits d'exploitation et du bénéfice net provenant des activités poursuivies. Une partie de la croissance de l'entreprise des technologies de l'information a découlé des acquisitions, alors que la croissance observée dans le secteur des communications mobiles par satellite reflète la consolidation, à compter du 1^{er} septembre 1998, des résultats de Stratos pour un exercice entier.

Le bénéfice par action provenant des activités poursuivies est passé de 1,26 \$ l'action en 1998 à 1,46 \$ l'action en 1999. Des frais de restructuration uniques de 78 millions de dollars (42,5 millions de dollars après impôts et taxes) englobent les

Aliant Inc.



Notes :

1) Au 31 décembre 1999, la participation de 33 % dans MITI qui appartenait auparavant à NBTel et la participation de 20 % dans **xwave** qui appartenait auparavant à MITI étaient détenues indirectement par Aliant. Le 5 janvier 2000, ces participations ont été cédées à Technologies de l'information Aliant Inc.

analyse par la direction analyse par la direction

programmes de retraite anticipée volontaire des employés, les frais de mutation de personnel et d'autres frais liés aux activités d'intégration découlant de la fusion. Parce qu'elle a engagé ces frais uniques, Aliant prévoit réduire de 86 millions de dollars par an les charges d'exploitation au comptant. L'analyse des résultats sectoriels qui suit ne tient pas compte des frais de restructuration. Un gain réalisé à la vente d'éléments d'actif non essentiels de 9,2 millions de dollars (6,5 millions de dollars après impôts et taxes) figure aussi parmi les éléments uniques en 1999.

Le bénéfice net en 1998 a été réduit d'une charge unique de 17,3 millions de dollars (12,8 millions de dollars après impôts et taxes) pour la restructuration de l'actif d'une filiale et d'un montant

de 3 millions de dollars (1,6 million de dollars après impôts et taxes) au titre de la dotation consolidée aux amortissements pour la réduction de valeur de l'investissement restant de NBTEL dans des nœuds hybrides combinant le câble coaxial et la fibre optique. Au cours du second trimestre de 1998, Aliant a vendu sa participation minoritaire dans Genesys Telecommunications Laboratories Inc. de Californie (Genesys) moyennant un gain de 20,7 millions de dollars (19,5 millions de dollars après impôts et taxes). En mai 1998, Aliant a vendu à BCE Inc. sa participation dans Alouette Telecommunications Inc. (Alouette), ce qui lui a permis de réaliser un gain de 10,8 millions de dollars (8,1 millions de dollars après impôts et taxes).

Résultats d'exploitation consolidés (en milliers de dollars)

	1999	1998	Variation (%)
Produits d'exploitation	2 026 338 \$	1 723 772 \$	17,6
Charges d'exploitation, à l'exclusion des frais de restructuration	1 570 506	1 313 135	19,6
Bénéfice d'exploitation avant les frais de restructuration	455 832	410 637	11,0
Frais de restructuration	78 000	—	—
Bénéfice d'exploitation	377 832	410 637	(8,0)
Autres produits	26 216	10 875	141,1
Amortissement	340 602	326 069	4,5
BAIIA	744 650	747 581	(0,4)
BAIIA avant éléments uniques	812 467	735 480	10,5
Bénéfice net	148 230	171 709	(13,7)
Bénéfice net provenant des activités poursuivies	184 224	158 508	16,2
Flux de trésorerie liés à l'exploitation	515 235 \$	484 989 \$	6,2

État de rapprochement du bénéfice net déclaré (en milliers de dollars, sauf les montants par action)

	1999			1998		
	Avant impôts et taxes	Après impôts et taxes	Par action	Avant impôts et taxes	Après impôts et taxes	Par action
Bénéfice provenant des activités poursuivies	350 112 \$	184 224 \$	1,46 \$	302 280 \$	158 508 \$	1,26 \$
Éléments uniques						
Frais de restructuration	(78 000)	(42 532)	(0,34)	—	—	—
Gain à la vente d'éléments d'actif	9 202	6 538	0,05	31 495	27 652	0,21
Restructuration de l'actif	—	—	—	(17 307)	(12 839)	(0,10)
Dotation aux amortissements	—	—	—	(2 992)	(1 612)	(0,01)
Bénéfice net déclaré	281 314 \$	148 230 \$	1,17 \$	313 476 \$	171 709 \$	1,36 \$

États des résultats trimestriels consolidés d'Aliant (en milliers de dollars, sauf les montants par action)

	1 ^{er} trimestre		2 ^e trimestre		3 ^e trimestre		4 ^e trimestre	
	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998
Produits								
Télécommunications								
Services locaux	205 416 \$	190 214 \$	205 665 \$	192 387 \$	207 568 \$	196 955 \$	213 244 \$	205 569 \$
Services d'interurbain	108 522	125 978	114 518	124 332	118 384	118 806	111 256	111 825
Services sans fil	37 303	32 355	42 772	37 900	51 286	41 365	47 735	38 733
Technologies de l'information	52 300	12 647	46 170	24 500	42 038	33 263	41 733	32 816
Secteur des activités en émergence	9 499	858	11 429	2 179	18 221	4 468	16 955	6 326
Communications mobiles								
par satellite	32 909	—	36 717	—	37 048	7 835	37 399	29 355
Divers	29 635	27 144	54 719	55 544	41 776	36 516	54 121	33 902
	475 584	389 196	511 990	436 842	516 321	439 208	522 443	458 526
Charges								
Charges d'exploitation	297 459	214 789	300 243	245 411	304 183	253 902	328 019	272 964
Amortissement	83 118	77 959	83 028	80 444	87 096	81 358	87 360	86 308
Frais de restructuration	—	—	—	—	78 000	—	—	—
	380 577	292 748	383 271	325 855	469 279	335 260	415 379	359 272
Bénéfice d'exploitation	95 007	96 448	128 719	110 987	47 042	103 948	107 064	99 254
Autres produits (charges)	2 021	174	7 390	26 490	490	(90)	16 315	(15 699)
Intérêts débiteurs	29 639	26 291	30 660	26 611	31 100	26 483	31 335	28 651
Bénéfice avant les impôts								
sur le revenu	67 389	70 331	105 449	110 866	16 432	77 375	92 044	54 904
Impôts sur le revenu	32 473	33 306	49 403	41 396	9 321	37 599	43 177	28 492
Bénéfice avant les intérêts								
minoritaires	34 916	37 025	56 046	69 470	7 111	39 776	48 867	26 412
Intérêts minoritaires	181	201	(59)	239	(254)	302	(1 158)	232
Bénéfice net applicable								
aux actions ordinaires	34 735 \$	36 824 \$	56 105 \$	69 231 \$	7 365 \$	39 474 \$	50 025 \$	26 180 \$
Nombre moyen d'actions								
ordinaires	126 093	125 218	126 360	125 482	126 575	125 566	126 942	125 671
Bénéfice par action avant les								
frais de restructuration	0,28 \$	0,29 \$	0,44 \$	0,55 \$	0,39 \$	0,31 \$	0,40 \$	0,21 \$
Bénéfice par action	0,28 \$	0,29 \$	0,44 \$	0,55 \$	0,06 \$	0,31 \$	0,40 \$	0,21 \$

analyse par la direction analyse par la direction

Télécommunications

Les produits d'exploitation ont progressé de 5,1 % pour atteindre 1,6 milliard de dollars, la hausse des produits tirés des services locaux, des services sans fil et des autres produits ayant contrebalancé la baisse des produits tirés des services d'interurbain. Les activités de services câblés et les activités de services sans fil ont connu une croissance des produits et du bénéfice net provenant des activités poursuivies.

Le BAIIA et le bénéfice net ont chuté en raison des éléments uniques. Le BAIIA et le bénéfice net provenant des activités poursuivies ont progressé respectivement de 6,9 % et de 12 % en regard de 1998.

Services câblés

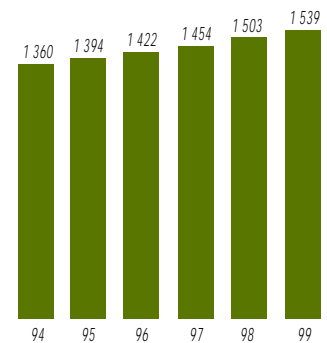
Les produits tirés des services câblés se sont accrus de 3,7 %, et les charges d'exploitation, de 1,9 %, ce qui a donné lieu à une augmentation de 9,2 % du bénéfice d'exploitation en 1999 en regard de 1998. Le BAIIA et le bénéfice net des services câblés ont régressé à cause de la quote-part des éléments uniques revenant à ces services. Le BAIIA des services câblés provenant des activités poursuivies a augmenté de 7,3 % par rapport à 1998 et le bénéfice net provenant des activités poursuivies a quant à lui progressé de 13,3 %.

Les produits tirés des services locaux sont principalement liés à la prestation d'accès au réseau, de services évolués de gestion des appels et à la location d'appareils téléphoniques. Les contributions versées par les concurrents du service d'interurbain et Télécommunications Aliant pour accéder au réseau local de Télécommunications Aliant sont aussi incluses dans les produits

tirés des services locaux. En 1999, le total des produits tirés des services locaux a avancé de 45,4 millions de dollars ou 5,8 %, pour atteindre 828,1 millions de dollars, grâce à l'augmentation des services d'accès au réseau (SAR), à la hausse des produits tirés des services évolués de gestion des appels, à la croissance des services de transmission de données et à davantage de contributions versées.

Le nombre de SAR a grimpé de 2,4 %, avec l'installation de 35 565 nouvelles lignes en 1999. L'avantage tiré de cet accroissement des SAR a été partiellement contrebalancé par une baisse de prix pour les clients d'affaires. Les produits tirés de la location d'appareils téléphoniques et des services évolués de gestion des appels ont progressé de 14,1 % pour s'établir à 76,8 millions de dollars en 1999 en regard de 67,3 millions de dollars en 1998. Les produits tirés des services locaux de transmission de données ont pour leur part augmenté de 8,7 millions de dollars ou 22,3 % pour atteindre 47,8 millions de dollars. Une forte croissance des volumes de minutes d'appels interurbains grâce aux forfaits a permis l'amélioration des produits tirés des contributions de 24,9 %, soit 27,6 millions de dollars.

Services d'accès au réseau câblé (en milliers)

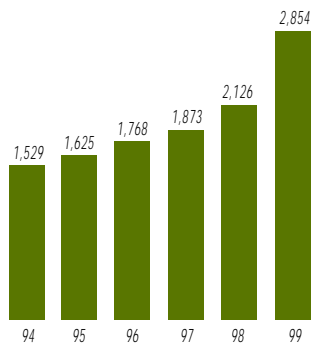


Les services d'accès au réseau câblé ont atteint 1 539 milliers de clients en 1999, une progression de 2,4 % par rapport à 1998.

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

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

Minutes d'appels interurbains (en milliards)



Les minutes d'appels interurbains sont passées à 2,854 milliards en 1999, une hausse de 34 % par rapport à 1998.

Le prix de l'interurbain a continué à chuter en 1999 entraînant une hausse des volumes d'appels, surtout sur le marché résidentiel. Le marché des appels sans frais, avec la vaste clientèle de centres d'appels de Télécommunications Aliant, continue d'être un important moteur de croissance des minutes d'appels interurbains. Le total des minutes d'appels interurbains en provenance du Canada atlantique et des minutes d'appels sans frais à destination du Canada atlantique sur le réseau s'est accru de 34,2 %, passant

de 2,126 milliards de minutes en 1998 à 2,854 milliards de minutes en 1999. Malgré cette progression, la chute des prix a

provoqué un fléchissement global de 5,3 % des produits tirés des services d'interurbain par rapport à 1998.

Les autres produits comprenant les produits tirés d'Internet et du commerce électronique, de la vente de matériel, de la publicité dans les annuaires et de diverses autres activités, étaient en hausse de 32,0 millions de dollars ou 23,4 % en regard de 1998. Les services Internet, tant résidentiels que d'affaires, ont connu une croissance exceptionnelle en 1998. Les produits tirés des services Internet et autres services de commerce électronique sont passés de 23,4 millions de dollars en 1998 à 34,7 millions de dollars en 1999, ce qui représente une hausse de 11,3 millions de dollars ou 48,1 %. Les ventes de matériel ont progressé de 12,6 millions de dollars, soit 32,9 %, par rapport à 1998, pour atteindre 51,1 millions de dollars, ce qui comprend une somme de 7,1 millions de dollars tirée de la nouvelle participation de 50 % de la société dans une entreprise de ventes de matériel. Exclusion faite de ces nouveaux produits d'exploitation, la croissance représentait 5,5 millions de dollars ou 14,3 %. La publicité dans les annuaires s'est accrue légèrement, de 37,6 millions de dollars en 1998 à 39,3 millions de dollars en 1999. Les autres produits

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

	1999	1998	Variation (%)
Services locaux	828 131 \$	782 774 \$	5,8
Services d'interurbain	456 421	481 928	(5,3)
Divers	168 358	136 405	23,4
Produits d'exploitation	1 452 910	1 401 107	3,7
Coût des produits d'exploitation	189 422	164 700	15,0
Amortissement	293 176	291 208	0,7
Autres charges d'exploitation, à l'exclusion des frais de restructuration	584 445	591 733	(1,2)
Charges d'exploitation, à l'exclusion des frais de restructuration	1 067 043	1 047 641	1,9
Bénéfice d'exploitation avant les frais de restructuration	385 867	353 466	9,2
Frais de restructuration	78 000	—	—
Bénéfice d'exploitation	307 867	353 466	(12,9)
Autres produits	13 938	1 257	—
Amortissement	293 176	291 208	0,7
BAIIA	614 981	645 931	(4,8)
BAIIA provenant des activités poursuivies	689 176	642 101	7,3
Bénéfice net	122 491	142 275	(13,9)
Bénéfice net provenant des activités poursuivies	165 023 \$	145 652 \$	13,3

divers, à 43,3 millions de dollars, produits tirés de la propriété intellectuelle compris, ont grimpé de 6,4 millions de dollars ou 17,3 % en regard de 1998. Les produits tirés de la propriété intellectuelle ont baissé de 5,1 millions de dollars, NBTel ayant transféré son PolyLABO et son contrat de développement de logiciels avec Nortel Networks à une société liée du secteur des activités en émergence d'Aliant. Outre ce fléchissement, les produits divers se sont relevés de 11,5 millions de dollars. Les produits tirés du service de gestion de réseau d'entreprises de MTT ont augmenté de 3,5 millions de dollars. Les locations de poteaux, les frais recouverts auprès des concurrents, les solutions personnalisées et les frais de paiement en retard étaient eux aussi en hausse.

La direction prévoit que le total des produits croîtra en 2000. Les produits tirés des services locaux devraient progresser grâce à la croissance des SAR, aux volumes accrus de services évolués optionnels de gestion des appels et à l'augmentation des transmissions de données. La concurrence en matière de services locaux ne devrait pas avoir d'incidence importante. Compte tenu du mécanisme de recouvrement des frais de contribution et des taux des frais de contribution actuels, l'accroissement des minutes d'appels interurbains devrait générer des produits de contribution plus élevés en 2000.

Des réductions de prix des services locaux devront être mises en œuvre chaque année pendant la période de plafonnement de quatre ans imposée par le CRTC qui prendra fin le 31 décembre 2001. Le 15 décembre 1999, le CRTC a rendu publique sa décision à l'égard d'une audience visant à revoir la politique de gel des taux de contribution et à déterminer si des changements devraient être apportés au mécanisme actuel de recouvrement des frais de contribution. Le CRTC a approuvé les taux de contribution existants et a décidé que les sociétés de téléphone peuvent proposer des baisses de leurs taux de contribution dans les cas particuliers où elles ne peuvent autrement respecter leurs obligations en matière de plafonnement des prix.

La concurrence restera intense sur le marché de l'interurbain en 2000. On estime que celui-ci croîtra, les forfaits et les programmes d'escompte à la

minute, alliés à l'importance accrue des communications, contribuant toujours à l'accroissement de l'utilisation. Par contre, la direction s'attend à ce qu'en raison d'une chute prolongée des produits moyens par minute, la diminution des produits tirés des services d'interurbain se poursuive en 2000. Une analyse de l'incidence de la concurrence sur les prix des services d'interurbain peut aussi être consultée sous la rubrique *Concurrence*. De nouvelles ententes de partage pour les services d'interurbain et les services de réseau concurrentiels sont entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2000. Ces nouveaux régimes devraient nuire légèrement aux produits tirés du partage des services d'interurbain en 2000. La progression des produits tirés d'Internet et des solutions de commerce électronique continuera de favoriser la hausse des autres produits.

Le coût des produits d'exploitation comprend le coût des marchandises vendues, les charges relatives à l'entente de partage versées à d'autres sociétés de télécommunications pour acheminer et recevoir les minutes d'appels interurbains en provenance du réseau de la société et les frais de contribution pour les minutes d'appels interurbains de la société. La hausse de 15,0 % du coût des produits d'exploitation tient compte de l'augmentation des frais de contribution et du coût des marchandises vendues, contrebalancée par la diminution des charges relatives à l'entente de partage. Les frais de contribution se sont élevés de 22,9 millions de dollars ou 29,5 %, principalement en raison des volumes de minutes accrus. Le coût des marchandises vendues a progressé de 9,6 millions de dollars ou 45,7 % du fait de plus fortes ventes de matériel. Les charges relatives à l'entente de partage ont quant à elles chuté de 7,8 millions de dollars ou 11,8 % en 1999, ce qui s'explique par des taux de partage plus bas sur les appels à destination du réseau d'autres sociétés, situation légèrement compensée par les volumes accrus de minutes d'appels interurbains. Depuis le 1^{er} décembre 1998, les taux de partage sur toutes les minutes d'appels interurbains sont fondés sur des coûts différentiels moins élevés, tandis qu'avant cette date, 60 % des minutes étaient réglées à partir de coûts structurels plus lourds.

Les autres charges d'exploitation de 1999 comprennent un crédit unique de 16,6 millions de dollars pour tenir compte des ajustements comptables. En excluant ce crédit unique, les autres charges d'exploitation auraient grimpé de 9,3 millions de dollars, soit 1,6 %, par rapport à 1998 à cause de l'augmentation des salaires, des prestations de retraite et des avantages sociaux, des frais informatiques et des frais de développement d'applications. Le total des charges d'exploitation devrait avancer légèrement en 2000 en raison d'une plus grande activité commerciale et d'un certain effet inflationniste. Cette hausse sera ralentie par les synergies permises par le regroupement des activités parmi les



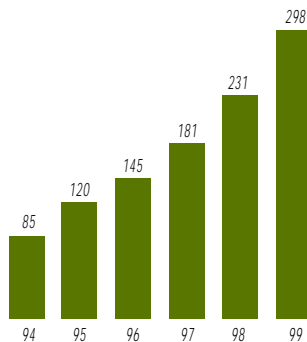
sociétés de Télécommunications Aliant. La croissance des charges relatives à l'entente de partage et des frais de contribution à la suite de l'accroissement des minutes d'appels interurbains devrait provoquer une augmentation du coût des produits d'exploitation. Les autres charges d'exploitation devraient grimper légèrement du fait de la croissance poursuivie de l'entreprise des services câblés.

Services sans fil

Les produits, les charges et le bénéfice d'exploitation liés aux services sans fil ont tous augmenté grâce à la forte croissance du nombre de clients.

Les produits tirés des services cellulaires reflètent une hausse de 29 % de la clientèle de ces services, laquelle se chiffrait à 298 448 à la fin de l'exercice 1999 en regard de 231 031 à la fin de 1998. Les revenus mensuels moyens par client des services cellulaires ont baissé d'environ 14 %. La clientèle continue de croître, mais une baisse des revenus mensuels moyens se produit. Cela s'explique par le fait qu'une plus grande pénétration du marché général des consommateurs attire des

Services d'accès aux services cellulaires (en milliers)



Les services d'accès cellulaires ont atteint 298 milliers de clients en 1999, soit 29 % de plus qu'en 1998.

clients qui utilisent moins le service. De plus, les frais d'abonnement et d'utilisation ont été réduits, Télécommunications Aliant ne cessant d'adapter ses forfaits aux préférences de la clientèle.

Le nombre de clients des services de téléavertissement a aussi affiché une bonne croissance de 9 % par rapport à l'exercice précédent pour grimper à 62 942 à la fin de l'exercice. La progression des produits a été ralentie par la baisse des produits mensuels découlant de réductions de prix et de la chute des produits tirés de la location de matériel. Les produits tirés des services mobiles ont augmenté grâce au lancement d'un nouveau service, le système à liaisons radiomobiles (SLR).

La direction prévoit que les tendances observées en 1999 se maintiendront et qu'elles contribueront à la croissance des produits d'exploitation des services sans fil.

Compte tenu de l'accroissement important de la clientèle des services sans fil d'Aliant, les charges d'exploitation pour y répondre ont aussi augmenté au cours de l'exercice. La dotation aux amortissements a grimpé de 11,4 %, surtout en raison de l'augmentation des investissements dans les installations de réseau pour tenir compte de la croissance et des nouveaux services. Au titre des autres charges d'exploitation en 1999, on compte une imputation unique de 9,9 millions de dollars découlant d'un ajustement comptable. Exclusion faite de cet élément unique, les autres charges d'exploitation étaient en hausse de 18,7 %. Cette augmentation s'est produite sur le plan des

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

	1999	1998	Variation (%)
Services cellulaires	162 679 \$	137 755 \$	18,1
Services de téléavertissement	11 238	11 277	(0,3)
Services mobiles	9 184	6 636	38,4
Produits d'exploitation	183 101 \$	155 668 \$	17,6
Coût des produits d'exploitation	8 192 \$	8 399 \$	(2,5)
Amortissement	20 347	18 269	11,4
Autres charges d'exploitation	108 021	82 648	30,7
Charges d'exploitation	136 560	109 316	24,9
Bénéfice d'exploitation	46 541	46 352	0,4
Autres produits	125	495	(74,7)
Amortissement	20 347	18 269	11,4
BAIIA	67 013	65 116	2,9
Bénéfice net	23 904 \$	22 973 \$	4,1

salaires et des avantages sociaux, des coûts des installations, de la publicité et des commissions, éléments qui ont tous varié en fonction de la croissance de la clientèle. Les charges d'exploitation des services sans fil augmenteront du fait de la croissance considérable du nombre de clients en 2000.

Environnement d'exploitation et conjoncture du secteur des télécommunications

Depuis l'invention du téléphone, le secteur des télécommunications n'a jamais connu une évolution aussi rapide. Les participants du secteur, la réglementation gouvernementale et les alliances d'affaires traditionnelles ont dû composer avec une concurrence féroce, de nouvelles technologies et les conséquences des activités de fusions et acquisitions. Dans cet environnement, Télécommunications Aliant a fait évoluer son entreprise de manière à tirer parti des nouvelles technologies et des marchés concurrentiels. De nouvelles sources de produits sont mises au point, et des gains sont réalisés sur le plan de l'efficacité de la prestation des services existants. La direction entend continuer d'accroître le bénéfice net en ciblant les services offrant des marges plus élevées et en s'orientant vers des secteurs de croissance complémentaires des télécommunications dans lesquels elle jouit d'une expertise particulière. Cette stratégie pourrait notamment viser la croissance par les acquisitions. Tous ces changements exaltants, compte tenu de leurs avantages éventuels, créent un environnement où le risque et l'incertitude sont plus grands.

Réglementation du secteur des télécommunications

En tant qu'«entreprise canadienne», chacune des principales sociétés de téléphone de Télécommunications Aliant est assujettie à la réglementation du CRTC conformément à la *Loi sur les télécommunications*. En 1999, le CRTC a rendu plusieurs décisions portant sur le système de plafonnement des prix, les taux de contribution, le financement de services dans des domaines onéreux, l'abstention, le groupage ainsi que sur les nouveaux médias et Internet. Ces décisions, détaillées dans la notice annuelle de Télécommunications Aliant pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999, offrent à la fois des possibilités et des défis à Télécommunications Aliant.

Concurrence

Télécommunications Aliant est le principal fournisseur de services de télécommunications dans le Canada atlantique. Elle ne dépend pas d'un seul client pour au moins 10 % de ses produits ou de son bénéfice, mais sa principale clientèle d'affaires représente une partie importante de ses produits d'exploitation. Une concurrence directe se manifeste dans la plupart des services offerts par Télécommunications Aliant.

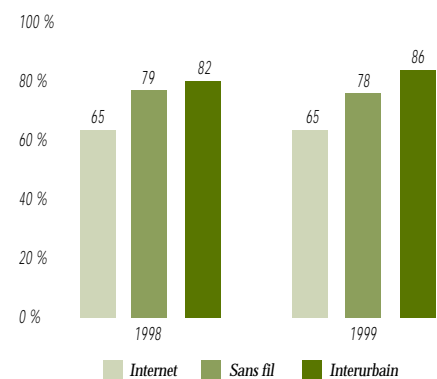
Télécommunications Aliant a mis en place les logiciels, le matériel et les procédés permettant la portabilité des numéros locaux («PNL»), l'interconnexion au réseau local («IRL») et la vente des lignes d'abonnés à Halifax, à Saint John et à St. John's. En octobre 1998 et en décembre 1999, les fournisseurs concurrents

de services locaux («FCSL») ont commencé à fournir un accès concurrentiel respectivement aux clientèles résidentielle et d'affaires d'Halifax et de St. John's. Il est prévu que des concurrents pour les services locaux viennent occuper d'autres marchés du Canada atlantique en 2000. Plus de 30 concurrents en matière de services d'interurbain sont présents au Canada atlantique, tandis que les activités de services mobiles font face à deux concurrents en ce qui a trait aux services cellulaires, et à trois principaux concurrents pour ce qui est des services de téléavertissement.

La concurrence au sein des services d'interurbain est demeurée forte en 1999. Au milieu de 1998, des concurrents ont instauré les forfaits mensuels à tarif fixe sur le marché résidentiel, et les tarifs à la minute ont continué à fléchir sur le marché d'affaires. La direction s'attend à ce que ces pressions se poursuivent et que les marges des services d'interurbain continuent de s'amenuiser bien que la rapidité avec laquelle les prix ont chuté en 1999 devrait être moins marquée en 2000. Ces effets, alliés aux prix plus bas, ont considérablement réduit les revenus différentiels provenant des volumes croissants d'appels interurbains. Télécommunications Aliant continue de mettre l'accent sur la préservation des marges au moyen d'une efficacité accrue et sur le maintien de la part de marché. Télécommunications Aliant estime que sa part du marché de l'interurbain au Canada atlantique à la fin de 1999 se situait à 86 %, alors qu'elle atteignait 82 % à la fin de 1998. La progression de la part du marché a été obtenue par le groupage des services d'interurbain et d'autres services comme les services locaux et les services Internet.

Les services cellulaires constituent un secteur où Télécommunications Aliant utilise des méthodes novatrices pour répondre aux besoins de sa clientèle et maintenir sa bonne position sur tous les marchés du Canada atlantique. En 1999, l'expansion des services cellulaires analogiques s'est poursuivie afin d'offrir une couverture sur d'autres marchés et répondre aux exigences de capacité alimentées par la forte croissance du temps d'antenne cellulaire. En Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick, la couverture analogique est offerte à environ 95 % de la population, tandis que pratiquement la totalité de la population de l'Île-du-Prince-Édouard dispose de cette couverture.

Part de marché de Télécommunications Aliant
(estimation)



À Terre-Neuve, environ 75 % de la population est actuellement couverte par les services analogiques. En 1999, NewTel Mobility a installé 8 sites supplémentaires et trois répéteurs pour accroître sa couverture. En 1999, des services cellulaires numériques ont été instaurés dans certaines régions du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve, et accrus en Nouvelle-Écosse.

Bien qu'ils n'aient pas encore lancé leurs services, un concurrent national en matière de services cellulaires numériques a fait son entrée sur le marché d'Halifax, et un deuxième concurrent a installé un réseau numérique cellulaire à St. John's en 1999. Même si Télécommunications Aliant estime qu'une certaine part du marché du cellulaire pourrait éventuellement être perdue aux mains de nouveaux concurrents, la direction est convaincue que la qualité supérieure des services offerts aidera la société à maintenir une bonne position sur le marché. La conjoncture du marché et l'état des technologies seront étroitement surveillés pour veiller à ce que les services numériques soient déployés dans le reste de la région au meilleur moment pour répondre aux besoins des clients.

En 1999, Télécommunications Aliant a lancé de nouveaux services sans fil, dont le InforMe Messaging™ qui permet aux clients des services cellulaires numériques de recevoir de courts messages écrits sur leur téléphone cellulaire par l'entremise d'Internet, de messageries électroniques et de messageries PC ainsi que des services 911 améliorés. Les services cellulaires pré-payés ont été instaurés au Nouveau-Brunswick en février et en Nouvelle-Écosse en mars. Des services sans fil de transmission de données ont aussi été mis au point et instaurés, à l'essai, en permettant à MTT Mobility de fournir des applications de transmission de données de sécurité publique sans fil. Télécommunications Aliant négocie actuellement avec des représentants municipaux en vue du lancement du système cellulaire de transmission de données au Nouveau-Brunswick.

Le niveau des services de télé-avertissement a été rehaussé par l'installation d'un nouveau réseau de téléavertissement dans le sud du Nouveau-Brunswick, la poursuite de l'expansion étant prévue selon les besoins de la clientèle. Les pressions accrues sur le plan de la concurrence sur le marché des services de télé-avertissement ont contribué à stimuler une forte croissance de la demande globale en matière de services de téléavertissement.

Télécommunications Aliant est le principal fournisseur de services Internet au Canada atlantique, sa part de

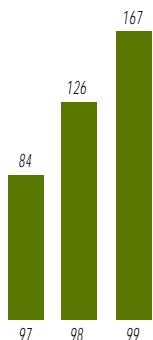
marché estimative s'établissant à 65 % du marché total des consommateurs d'Internet. Outre son service habituel d'accès commuté à Internet, offert partout dans la région, Télécommunications Aliant fournit des services Internet à haute vitesse dans un nombre croissant de collectivités des provinces atlantiques. La capacité de services à haute vitesse dépasse maintenant les 290 000 foyers au Canada atlantique et devrait grimper jusqu'à 370 000 foyers d'ici la fin de l'exercice 2000 grâce à d'importants investissements dans la technologie de lignes d'abonné numériques («LAN»). Plus de 18 % de l'ensemble des foyers du Canada atlantique reçoivent maintenant des services Internet de Télécommunications Aliant. La concurrence est présente dans toute la région, tant pour les services d'accès commuté à Internet que pour les services à haute vitesse. Toutefois, l'accent que met Télécommunications Aliant sur la qualité, le service à la clientèle, ainsi que sa gamme d'applications et son réseau d'accès spécialisé bidirectionnel à haute vitesse permettront à la société de rester en bonne position sur le marché.

Télécommunications Aliant place la croissance et la fidélisation de sa clientèle Internet au rang des éléments clés de sa stratégie pour développer des opérations multi-médias interactives et les transférer à un réseau à large bande. Le service multimédia de NBTel a été amélioré en 1999 avec le lancement de son service de télévision numérique à Moncton. Télécommunications Aliant compte étendre ce service à Saint John vers le milieu de 2000 et a déposé auprès du CRTC une demande de licence pour desservir la grande région d'Halifax. Celui-ci sera aussi offert dans d'autres régions des provinces atlantiques, sous réserve d'une conjoncture favorable du marché, des facteurs économiques de la technologie disponible et de l'approbation du CRTC.

Malgré l'intensification de la concurrence dans tous les secteurs, la direction estime que la société devrait pouvoir accaparer une partie considérable des nouveaux marchés sur lesquels elle fait son entrée, tout en parvenant à conserver la majeure partie du marché pour ses services actuels. Cette confiance repose sur les employés dévoués de la société engagés à offrir un soutien à la clientèle de niveau supérieur, une structure de prix qui offre une bonne valeur, une infrastructure de télécommunications ultra-moderne, des produits et services novateurs et une productivité élevée.



**Clients Internet de
Télécommunications Aliant**
(en milliers)



On comptait 167 milliers de clients Internet en 1999, 33 % de plus qu'en 1998.

analyse par la direction analyse par la direction

Technologie

Le principal défi sur le plan technologique pour Télécommunications Aliant au cours des années à venir consiste à déployer une infrastructure de réseau de la prochaine génération qui prenne en compte les cycles de vie réduits des produits et facilite la convergence de divers segments du marché tout en répondant aux demandes des clients en matière de nouveaux produits, et offre des services à des prix concurrentiels. Les percées technologiques peuvent aussi avoir une incidence sur le niveau de bénéfice de Télécommunications Aliant en réduisant la durée de vie de certains de ses éléments d'actif. Par ailleurs, des percées technologiques pourraient très bien venir réduire ou annuler les coûts des installations ou du matériel et ainsi éliminer ou amoindrir les obstacles qui empêchent actuellement d'autres entreprises de livrer concurrence dans certains segments du marché. La fusion ayant donné naissance à Aliant et la création de Télécommunications Aliant ont diminué ce risque technologique, Télécommunications Aliant pouvant maintenant partager ressources, investissements et connaissances entre ses sociétés d'exploitation.

Technologies de l'information

MITI a été acquise en avril 1998 et a fusionné avec Datacor/ISM Information Systems Management Atlantic Corp. (Datacor) en septembre 1998, poursuivant ses activités sous la dénomination de MITI. En 1998, NBTel a acquis la totalité de Datacor en achetant de deux actionnaires minoritaires une participation avec droit de vote de 49 % dans la société. **xwave** a été constituée le 31 décembre 1998, du regroupement de plusieurs filiales de NEL (les sociétés remplacées) : NewTel Information Solutions Limited, Paragon Information Systems Inc., Minerva Technology Inc. (Minerva) et 10735 Newfoundland Limited, dont

sa filiale en propriété exclusive, Minerva Technology, Inc. (Minerva Dallas), désormais **xwave solutions corp.**, société du Texas.

Au cours de 1999, TI Aliant a conclu une série d'acquisitions. En février et mars respectivement, MITI a acquis l'entreprise de technologies de l'information de Keltic d'Halifax et Galahad, entreprise de TI établie en Ontario. Au cours du second trimestre, **xwave** a quant à elle acquis Software Kinetics qui possède des bureaux à Halifax et à Ottawa. Au 31 décembre 1999, TI Aliant comptait 1 687 employés par rapport à son effectif de 1 091 personnes à la fin de 1998, soit 54,6 % de plus.

Les résultats d'exploitation des technologies de l'information comprennent ceux de Minerva et de Minerva Dallas à compter du 31 mars 1998, et ceux des entreprises acquises en 1999 à compter de la date d'acquisition.

La croissance de 1999 s'est manifestée dans les produits tirés des services professionnels, des services techniques et des services de traitement, de même que dans les ventes de produits. Les produits tirés des deux catégories ont profité de la croissance interne et des acquisitions. La marge bénéficiaire brute sur les ventes de produits est passée de 15,0 % en 1998 à 8,3 % en 1999, en raison des pressions exercées par la concurrence en matière de prix et de la variation de la composition des produits vendus. En dépit des marges plus faibles sur les ventes de produits, la marge d'exploitation globale n'a reculé que de 10,9 % en 1998 à 9,4 % en 1999, les marges sur les services ayant augmenté grâce à l'atteinte de meilleures efficacités opérationnelles. Le bénéfice net était en hausse de 3,7 millions de dollars, soit 47,2 % de plus qu'en 1998.

Les produits d'exploitation de TI Aliant devraient continuer à croître considérablement au cours des prochains exercices. Devant la croissance soutenue de MITI et **xwave**, on prévoit de

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

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

meilleures efficacités opérationnelles en 2000. Les deux entreprises ont d'ambitieux projets d'expansion qui pourraient comporter d'autres acquisitions afin d'accroître la présence géographique et de réaliser de plus grandes économies d'échelle.

TI Aliant s'oriente vers des clients de nombreux secteurs, notamment ceux du pétrole et du gaz, celui des télécommunications et le gouvernement. Dans certaines régions, TI Aliant cible d'autres secteurs qui, avec le temps, pourraient devenir de nouveaux marchés verticaux cibles. TI Aliant complétera cette orientation sectorielle par des groupes spécialisés axés sur les technologies à forte croissance et les technologies de pointe, notamment le commerce électronique. TI Aliant a des bureaux dans tout le Canada atlantique, à Montréal, à Ottawa, à Toronto, à Calgary, à Edmonton, et à Dallas, au Texas. TI Aliant entend continuer de diversifier ses sources géographiques de revenus.

TI Aliant est dotée des forces essentielles pour saisir les possibilités et relever les défis qu'offre sa stratégie de croissance. Elle dispose de cadres supérieurs chevronnés, dont certains ont œuvré pour des entreprises de consultation en TI prospères à l'échelle internationale. La société a des relations suivies avec des clients clés dans ses principaux secteurs. Aliant continuera d'investir dans des activités de développement de marchés, dans la création de solutions axées sur le client et dans son personnel pour veiller à ce qu'il ait les compétences nécessaires pour livrer de la valeur au client.

Communications mobiles par satellite

Au cours de 1999, par une série d'opérations, Aliant a porté le pourcentage des actions de Stratos qu'elle détenait à environ 66 %.

Stratos est une société ouverte canadienne qui offre des services de transmission de la voix et de données à des clients dans des régions éloignées à l'aide de diverses technologies. Stratos était, jusqu'en 1997, un holding détenant diverses participations en actions dans des entreprises non liées. Depuis 1997, Stratos a mis l'accent sur son entreprise de communications mobiles par satellite

et a connu une croissance rapide.

En 1998, Stratos a conclu trois acquisitions stratégiques : MarineSat Communications Networks, Inc. (MCN), Nova-Net Communications, Inc. (Nova-Net) et l'entreprise de satellites maritimes d'American Mobile Satellite Corp. (AMSC) et l'entreprise d'Inmarsat et l'actif connexe de Téléglobe Inc. (l'actif de Téléglobe). Tant MCN qu'AMSC sont des distributeurs de services de communications par satellite par le truchement du système régional américain MSAT. Ces sociétés fournissent des services de transmission de la voix et de données aux embarcations de plaisance et aux navires commerciaux au large des côtes de l'Amérique du Nord (à l'intérieur d'une bande de 320 kilomètres) ainsi que dans les Caraïbes, à Hawaï et dans certaines parties de l'Amérique du Sud. Par l'acquisition de Nova-Net, Stratos s'engage dans le secteur à forte croissance des microstations terrestres. Nova-Net fournit des services de transmission de données par satellite aux entreprises du secteur pétrolier et gazier, de l'énergie et de la consommation à l'échelle de l'Amérique du Nord.

Au cours de l'exercice 1999, la société s'est concentrée sur l'intégration des acquisitions réalisées à la fin de 1998, de même que sur le lancement de nouveaux services de communications. Au cours de l'été, Stratos a lancé son service mondial de location de temps d'antenne pour la transmission de données à haute vitesse qui permet aux clients d'acheter une capacité spécialisée pouvant transmettre entre 64 et 256 kilobits par seconde (kbps) de données par l'entremise des terminaux Inmarsat-B. À l'automne 1999, la société a lancé Inmarsat-M4, un service entièrement portatif de transmission à haute vitesse de la voix et de données. Le service Inmarsat-M4 permet aux utilisateurs de régions éloignées du monde entier de profiter des pleins avantages d'un bureau grâce à des terminaux de la taille d'un ordinateur portable pesant moins de 6 kg. Les services de transmission de données à haute vitesse (56/64 kbps), comme l'accès à Internet et le courriel, la vidéoconférence et

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

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

les fonctions de transfert d'image à haute résolution, sont tous disponibles aux côtés des services standard de communication de la voix.

En 1999, Stratos a aussi conclu la vente de son dernier élément d'actif non essentiel, une participation en actions ordinaires de 28,3 % dans American BOA, fabricant de joints de découplage et de tuyaux métalliques souples destinés au secteur de l'automobile établi en Georgie, constatant un gain d'environ 4,5 millions de dollars.

En raison des acquisitions et des cessions décrites ci-dessus, Stratos n'est plus la société qu'elle était en 1997. Les produits d'exploitation de Stratos, dont une part importante est réalisée en dollars américains, sont désormais principalement dérivés de la vente de contrats de temps d'antenne de services fixe et mobile par satellite d'Inmarsat, de services mobiles par satellite, de services de microstations terriennes et de bande c, ainsi que de services par satellite portatifs, une partie provenant de la vente de matériel, et de logiciels et matériel de communications spécialisés.

Aliant a acquis le contrôle de Stratos en août 1998. Les résultats de 1998 d'Aliant ne tiennent donc compte des activités de Stratos que du 1^{er} septembre au 31 décembre 1998.

Les entreprises acquises ont généré des marges bénéficiaires plus élevées que les entreprises traditionnelles de Stratos, contribuant ainsi à l'accroissement général de la marge brute, de 32,0 % en 1998 à 33,8 % en 1999. De plus, Stratos a continué à moderniser et à améliorer ses réseaux actuels, ce qui a aussi permis de réduire les coûts et d'augmenter la rentabilité. Les autres charges d'exploitation ont progressé au même rythme que les produits d'exploitation. En pourcentage, le bénéfice net a connu une hausse plus importante que celle des produits grâce aux plus grandes marges et économies d'échelle.

Même si aucune acquisition n'a été réalisée en 1999, Stratos a annoncé qu'une entente était intervenue en vue d'acquérir l'actif de SOSCO, l'un des principaux fournisseur de services de communications mobiles aux plates-formes de forage du golfe du Mexique. SOSCO fournit actuellement des services à plus de 250 installations de forage grâce à un système numérique à hyperfréquences de pointe. L'opération est assujettie aux approbations des organismes de réglementation, et on en prévoit la clôture dès la fin de mars 2000. Les détails financiers seront alors dévoilés.

Outre l'acquisition de SOSCO, Stratos compte engager des dépenses en capital d'environ 10,5 millions de dollars en 2000. Stratos prévoit aussi qu'elle continuera d'investir dans son infrastructure, là où c'est indiqué, y compris dans la construction et la mise à niveau des systèmes de commutation de réseau, des stations terrestres et d'autres équipements de service mobile par satellite. De plus, d'autres possibilités d'acquisitions et de coentreprises stratégiques seront étudiées en vue de compléter et d'améliorer son entreprise.

Depuis la désignation de la filiale en propriété exclusive de Stratos, Stratos Wireless Inc. (SWI), comme nouveau signataire canadien au sein du système Inmarsat en août 1998, le cadre réglementaire régissant la prestation de services mobiles par satellite au Canada a changé considérablement dans la foulée des efforts du Canada pour libéraliser le marché des services mobiles par satellite. Stratos est aussi touchée par des décisions réglementaires américaines, ses filiales fournissant des services aux États-Unis. On peut consulter une description des changements, des décisions, des procédures en cours et des aspects liés à l'environnement réglementaire dans la notice annuelle d'Aliant pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999.

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

	1999	1998	Variation (%)
Produits d'exploitation	61 033 \$	21 059 \$	189,8
Coût des produits	27 248	8 363	225,8
Amortissement	2 849	3 074	(7,3)
Autres charges d'exploitation	34 440	15 568	121,2
Total des charges d'exploitation	64 537	27 005	139,0
Bénéfice d'exploitation	(3 504)	(5 946)	41,1
BAIIA	4 494	611	635,5
Bénéfice net	2 651 \$	6 005 \$	(55,9)

Secteur des activités en émergence

Horizons Aliant met l'accent sur le développement de produits et de services fondés sur les nouvelles technologies en extrayant et en exploitant la valeur de la propriété intellectuelle et des innovations créées au sein de la famille Aliant. L'investissement d'Aliant dans iMagicTV en est un bon exemple. iMagicTV a mis au point un logiciel qui permet la prestation de services de télévision interactive numérique et d'autres services à des foyers sur un réseau IP à haute vitesse, y compris les câbles téléphoniques en cuivre existants grâce à la technologie LANA. NBTel a d'abord cerné le besoin et iMagicTV a ensuite mis au point le logiciel. Au cours de l'exercice, NBTel a procédé à un test de marché à l'aide du logiciel d'iMagicTV et a lancé le service à Moncton. Télécommunications Aliant projette d'offrir le service à Saint John et à Halifax vers le milieu de l'an 2000, sous réserve de l'obtention d'une licence du CRTC. En juin 1999, iMagicTV a conclu avec Kingston Vision, filiale de l'entreprise du Royaume-Uni, Kingston Communications (Hull) plc, des ententes d'utilisation de son gestionnaire de télévision numérique afin d'offrir des services de télévision interactive, notamment des canaux de télévision numériques, des services de courriel sur Internet, des services Internet à haute vitesse et des services vidéo sur demande. Même si iMagicTV devra faire face à la concurrence, l'envergure du marché international devrait offrir à Horizons Aliant sa plus grande possibilité de croissance.

Horizons Aliant a déclaré des produits d'exploitation de 61 millions de dollars pour la période terminée le 31 décembre 1999 comparativement à 21,1 millions de dollars en 1998, une hausse de 189,8 %. Le bénéfice net quant à lui est passé de 6 millions de dollars à 2,7 millions de dollars en 1999. Les résultats de 1998 englobaient un gain sur investissement à la vente des actions de Genesys contrebalancé par une imputation unique pour la restructuration de l'actif d'une filiale. Si l'on exclut ces éléments, une perte de 3,1 millions de dollars aurait plutôt été constatée en 1998.

De nombreuses opérations au cours des périodes de comparaison ont une incidence sur les résultats d'Horizons Aliant, analysés ci-après. Parmi celles-ci figure la première acquisition par Aliant d'une participation de 62,5 % dans AMI en novembre 1998. AMI a acquis K&D au début du troisième trimestre de 1999, alors que les acquisitions de SEA et Tubecraft ont été conclues à la mi-novembre 1999. Aliant Internet, LLC a acquis AcadiaNet à la mi-décembre 1999. Dans le cadre d'une opération distincte, conclue en décembre 1999, la participation d'Horizons Aliant dans iMagicTV est passée d'un peu plus de 50 % à 39 %.

L'accroissement de 40 millions de dollars des produits d'exploitation, ainsi que la progression de 37,5 millions de dollars des charges d'exploitation découlent principalement de l'acquisition d'AMI à la fin de 1998 et des acquisitions d'AMI en

1999. Les produits d'exploitation tirés d'AMI (y compris NewTech) ont progressé de 26,2 millions de dollars à 36,6 millions de dollars, tandis que les charges d'exploitation connexes ont crû de 25,3 millions de dollars à 34,6 millions de dollars. L'apport d'AMI au bénéfice net d'Aliant est passé à 1,5 million de dollars, soit une hausse de 0,8 million de dollars.

NBTel Mondiale a aussi eu un apport considérable; elle a contribué 20,5 millions de dollars à la croissance des produits d'exploitation, soit une augmentation de 11,3 millions de dollars par rapport à 1998. De ce montant, 4,1 millions de dollars sont attribuables au transfert d'activités précédemment exercées par Télécommunications Aliant. Compte non tenu du transfert, les produits ont progressé de 7,5 millions de dollars en regard de 1998 du fait de l'accroissement des ventes de logiciels et des services professionnels. Les charges d'exploitation de NBTEL Mondiale ont chuté de 0,9 million de dollars d'un exercice à l'autre étant donné que certaines activités ont été transférées à Télécommunications Aliant. Si l'on exclut l'imputation unique liée à la restructuration de l'actif d'une filiale, l'apport de NBTEL Mondiale au bénéfice net s'est établi à 3,9 millions de dollars contre une perte de 3,7 millions de dollars en 1998.

Après sa phase de démarrage, les frais de développement, de vente et de commercialisation d'iMagicTV ont progressé de 8,5 millions de dollars à 10,2 millions de dollars d'un exercice à l'autre, ce qui a contribué à l'augmentation générale des charges d'Horizons Aliant. L'apport d'iMagicTV au bénéfice net d'Aliant a chuté de 0,9 million de dollars en 1998 pour s'établir à une perte de 1,1 million de dollars.

ConneCTivity a été comptabilisée à sa valeur de consolidation en 1998, Aliant ne détenant alors qu'une participation d'un tiers. Horizons Aliant détient maintenant la totalité de ConneCTivity et, par conséquent, les produits et charges qui s'y rattachent sont désormais inclus dans les résultats d'Horizons Aliant. L'apport de ConneCTivity aux résultats d'Horizons Aliant en 1999 s'établit comme suit : des produits d'exploitation de 2,3 millions de dollars, des charges d'exploitation de 4,9 millions de dollars, soit une perte de 0,6 million de dollars.

Les investissements stratégiques réalisés par Horizons Aliant permettent à la société de poursuivre, en dehors de ses activités existantes, des programmes complémentaires et de continuer d'inventer des technologies prometteuses, en partageant connaissances, ressources et financement avec les autres sociétés.



analyse par la direction analyse par la direction

Ces investissements minoritaires sont comptabilisés à la valeur d'acquisition et ne sont donc pas reflétés dans les résultats d'exploitation courants d'Horizons Aliant.

Résultats consolidés

Le ratio de couverture des intérêts d'Aliant avant impôts et taxes, y compris les frais de restructuration uniques a baissé de 3,9 fois en 1998, à 3,3 fois en 1999. Si l'on ne tient pas compte des frais de restructuration uniques, la couverture des intérêts aurait été de 3,9 fois.

Les intérêts débiteurs ont progressé de 108 millions de dollars en 1998 à 122,7 millions de dollars en 1999. Cette augmentation reflète la consolidation de la dette de Stratos pour un exercice complet, ainsi que l'accroissement de la dette pour financer de nouveaux investissements en 1999. Au cours du dernier trimestre de 1999, la société a refinancé un montant de 105 millions de dollars de la dette à court terme des sociétés de télécommunications liées par une dette à long terme émise par Télécommunications Aliant, ce qui a eu pour effet d'accroître le montant de la dette à long terme apparaissant au bilan et d'augmenter modérément les charges, mais qui a réduit

le risque de la société en matière de taux variable et sa dépendance à l'égard du financement temporaire. Une certaine partie de la dette à long terme de Télécommunications Aliant a aussi été refinancée en 1998 et 1999 à des taux d'intérêts moyens plus bas.

La provision pour impôts sur le revenu d'Aliant a diminué de 4,6 %, passant de 140,8 millions de dollars en 1998 à 134,4 millions de dollars en 1999. La baisse du revenu imposable, contrebalancée par la faible hausse du taux réel d'imposition qui est passé de 44,9 % en 1998 à 46,06 % en 1999 est responsable de cette situation. Le taux d'imposition combiné fédéral et provincial prévu par la loi est demeuré le même au cours des deux derniers exercices.

Problème de l'an 2000

Les programmes liés au problème de l'an 2000 mis en place dans chacune des sociétés Aliant se sont poursuivis tout

au long de 1999 malgré les activités de regroupement des entreprises. Le mandat commun de tous les programmes liés à l'an 2000 d'Aliant consistait à s'assurer que les activités et les services de la société n'étaient pas compromis par des problèmes informatiques liés à la date, et que les mises à niveau et conversions rendues nécessaires en vue de l'an 2000 seraient effectuées avec le moins d'incidence possible pour les clients d'Aliant. À la fin de 1999, chaque société Aliant avait atteint son objectif d'être conforme à l'an 2000. Pendant tout l'exercice 1999 et même avant, les sociétés de Télécommunications Aliant ont collaboré dans toute une gamme de projets liés à l'an 2000, tout en ayant accompli un certain nombre de réalisations tout au long de l'exercice. En février 1999, le système de facturation CSM 2000+ a été implanté au sein des quatre sociétés de Télécommunications Aliant, marquant une collaboration fructueuse qui a permis que chaque entreprise bénéficie de fonctions de facturation améliorées et cohérentes, et règle plusieurs problèmes de facturation en vue du passage à l'an 2000.

En juillet, les sociétés de Télécommunications Aliant étaient prêtes sur le plan de l'exploitation, ce qui signifie que tous les composants du réseau et les systèmes d'exploitation touchant le service à la clientèle étaient conformes à l'an 2000, y compris les composants et systèmes d'approvisionnement, de maintien du service et de facturation. Au cours du quatrième trimestre de 1999, chacune des sociétés de Télécommunications Aliant avait mis à l'essai les plans individuels et communs de maintien de l'exploitation, mis un point final à ses plans de communications en cas de crise, et créé et testé la fonctionnalité de centres d'activités d'urgence dans chacune des quatre provinces de l'Atlantique.

Les préparatifs en vue de l'an 2000 ont été récompensés le 31 décembre 1999 et le 1^{er} janvier 2000, l'ensemble des systèmes et connexions locaux, provinciaux, nationaux et internationaux ayant continué à fonctionner normalement.

Situation de trésorerie et sources de financement

Les flux de trésorerie liés à l'exploitation d'Aliant, déduction faite des variations du fonds de roulement, ont légèrement baissé de 450,1 millions de dollars en 1998 à 435,0 millions de dollars en 1999. Ce fait est attribuable à une réduction de la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement. Les flux de trésorerie liés à l'exploitation diminueront encore légèrement en 2000 à la suite des paiements rattachés aux frais de restructuration de 1999.

Les dépenses en capital nettes consolidées d'Aliant se sont élevées à 365,6 millions de dollars en 1999, en regard de 305,1 millions de dollars en 1998. Le secteur des télécommunications a compté pour plus de 87 % des dépenses.

Les dépenses en capital du secteur des télécommunications ont été touchées par des dépenses accrues relativement à



Internet et aux services sans fil bien que les dépenses engagées dans le cadre de l'entreprise de services câblés de la voix aient diminué. Aliant a fait des investissements assez importants au cours des trois derniers exercices en augmentant la capacité et la portée de son réseau multimédia à large bande. L'évolution du réseau des communications de manière à ce qu'il puisse supporter et gérer des services à large bande est essentielle à la croissance future d'Aliant. De nombreuses nouvelles sources de revenus présentant le plus grand potentiel de croissance au cours des prochains exercices proviennent de services qui seront offerts par le truchement de ce réseau. On compte notamment à cet égard les services Internet et les services de commerce électronique, de transmission de données à large bande et de télévision interactive.

Les dépenses engagées par TI Aliant ont découlé d'investissements destinés à stimuler la croissance interne et de nouvelles acquisitions. Les dépenses en capital liées aux activités en émergence tiennent compte de la consolidation des dépenses de ConnecTivity en 1999, des résultats d'AMI pour un exercice complet et des acquisitions d'AMI. Les dépenses en capital pour les communications mobiles par satellite reflètent la consolidation de Stratos pour un exercice complet. De plus, Stratos a engagé des dépenses supplémentaires en 1999 afin de mettre à niveau ses systèmes de technologies de l'information en vue du passage à l'an 2000 et d'accroître ses services de transmission de données à haute vitesse. Aliant prévoit engager des dépenses en capital d'environ 335 millions de dollars pour chacun des exercices 2000 à 2002.

Activités de financement

Télécommunications

La principale source de financement externe des activités de Télécommunications Aliant est sa dette à long terme émise dans le public. Dans un proche avenir, Télécommunications Aliant obtiendra sa dette à long terme et son financement en actions ordinaires d'Aliant. En octobre 1999, Télécommunications Aliant a déposé un prospectus préalable en vue de l'émission de billets à moyen terme (BMT) d'un montant

de 350 millions de dollars sur le marché canadien. Les sociétés de télécommunications d'Aliant ont convenu qu'elles n'émettraient plus de titres dans le public et qu'elles compteraient sur Télécommunications Aliant pour répondre à leurs besoins de financement à long terme. S'il y a lieu, les sociétés de Télécommunications Aliant obtiendront du financement par actions de Télécommunications Aliant, et du financement à court terme d'Aliant. Les quatre principales sociétés de téléphone en exploitation de Télécommunications Aliant ont solidairement garanti 175 % du montant total de la dette impayée de Télécommunications Aliant. Au cours de 1999, Télécommunications Aliant a émis des BMT d'une valeur de 200 millions de dollars afin de refinancer 185 millions de dollars de la dette à court terme (70 millions de dollars) et à long terme (115 millions de dollars). Les 15 millions de dollars restants serviront à financer une partie des besoins de Télécommunications Aliant en 2000.

Les émissions suivantes de la dette à long terme ont été refinancées à partir des produits de l'émission de BMT de Télécommunications Aliant :

- 24,7 millions de dollars de billets de Maritime venus à échéance le 15 juin 1999
- 30 millions de dollars de débentures de série AB de NBTEL venues à échéance le 16 octobre 1999
- 60 millions de dollars d'obligations de série AE venues à échéance le 15 décembre 1999.

Au cours de l'exercice 2000, 125 millions de dollars de la dette à long terme, dont une émission de débentures de NBTEL de 50 millions de dollars et d'une émission d'obligations de première hypothèque de NewTel de 75 millions de dollars, viennent à échéance.

Technologies de l'information

Les principales sources de financement de TI Aliant sont sa dette et les placements en actions d'Aliant. MITI et *xwave* ont toutes deux des marges de crédit totalisant 17 millions de dollars auprès de banques à charte canadiennes.

Dépenses en capital (en milliers de dollars)

	1999	1998	Variation %
Télécommunications	319 070 \$	292 750 \$	9,0
Technologies de l'information	9 035	5 872	53,9
Communications mobiles par satellite	13 314	2 339	469,2
Secteur des activités en émergence	12 446	425	—
Divers	11 754	3 669	220,4
Total	365 619 \$	305 055 \$	19,9

Communications mobiles par satellite

En 1998, Stratos a financé ses activités par des emprunts sur la facilité provisoire et les flux de trésorerie liés aux activités. En juin 1998, Stratos a obtenu un financement en vertu de la facilité provisoire au montant de 75 millions de dollars américains afin de financer partiellement ses acquisitions. Le 10 septembre 1998, Stratos a emprunté environ 54 millions de dollars américains en vertu de la facilité provisoire afin de financer l'acquisition de l'actif de Téléglobe. La facilité provisoire était remboursable en mars 1999, mais elle a été prolongée par une entente intervenue entre Stratos et les prêteurs qui l'avaient consentie. En décembre 1999, Stratos a converti la facilité provisoire en un prêt à terme amortissable sur 4,5 années. De plus, Stratos dispose d'une marge de crédit renouvelable de 25 millions de dollars canadiens auprès d'un syndicat de banques à charte canadiennes.

Société

Parmi les sources de financement dont dispose Aliant, mentionnons notamment ses facilités de crédit à court terme par l'entremise du système bancaire et des marchés publics ainsi que ses émissions de dettes à long terme et d'actions dans le public. Au cours de l'exercice, Aliant a émis 31,1 millions de dollars d'actions ordinaires en vertu de son régime de réinvestissement des dividendes, des régimes d'actionariat des employés de ses filiales, de la levée d'options d'achat d'actions et à titre d'actions

émises conformément aux opérations d'acquisition. Aliant maintient des marges de crédit totalisant 500 millions de dollars auprès de ses banquiers, dont 350 millions de dollars constituent une facilité engagée au soutien du programme de papier commercial de 350 millions de dollars de la société. Aliant dispose aussi d'un crédit en cours auprès de Bell Canada International au montant de 55 millions de dollars. Au 31 décembre 1999, un total de 170 millions de dollars était utilisé sur ces marges. Le total des dividendes versés par Aliant à ses actionnaires a augmenté par rapport à 1998, Aliant ayant accru son dividende trimestriel sur les actions ordinaires en regard de ce que les sociétés remplacées versaient au total en 1998. On estime qu'Aliant continuera de générer suffisamment de flux de trésorerie pour pourvoir aux versements de dividendes lorsqu'ils sont déclarés, et pour financer ses dépenses en capital ainsi que certains nouveaux investissements.

Structure du capital

La structure du capital d'Aliant à la fin de l'exercice est présentée dans le tableau suivant.

L'encours de la dette d'Aliant et de Télécommunications Aliant a été coté pour la première fois, et chacune des quatre principales sociétés de téléphone en exploitation de Télécommunications Aliant a reçu la cote suivante attribuée par Dominion Bond Rating Services (DBRS), la Société canadienne d'évaluation du crédit (SCEC) et Standard & Poor's (S&P).

Structure du capital

	1999	1998
Actions ordinaires	44,9 %	44,2 %
Dettes à long terme (y compris la tranche échéant à moins d'un an)	48,2 %	46,9 %
Dettes à court terme	6,9 %	8,9 %
	100,0 %	100,0 %

Cote de crédit

Dettes	DBRS	S&P	SCEC
Obligations de première hypothèque Island Tel	BBB (élevé) stable	—	BBB ++ stable
Obligations de première hypothèque MTT	A stable	—	A + stable
Débiteures MTT	A (faible) stable	—	A stable
Débiteures NBTel	A stable	—	A (élevé) stable
Obligations de première hypothèque Newtel	A (faible) stable	—	A stable
Billets Télécommunications Aliant	A stable	A stable	A stable
Papier commercial Aliant	R-1 (faible) stable	A stable	A-1 (faible) stable
Dettes à long terme Aliant	A (faible) stable	A stable	—

Responsabilité

Rapport de la direction

Les états financiers ci-joints d'Aliant Inc. et la totalité de l'information contenue dans le présent rapport annuel sont la responsabilité de la direction et ont été approuvés par le conseil d'administration. Les états financiers sont fondés sur le meilleur jugement et les estimations les plus probables de la direction. Ils ont été préparés selon les lignes directrices des principes comptables généralement reconnus, qui sont appropriées dans les circonstances. L'information financière présentée ailleurs dans le rapport annuel est conforme à celle figurant dans les états financiers.

Afin de s'assurer de l'intégrité et de l'objectivité des données, la direction maintient un système de contrôles internes comportant des politiques et des procédés écrits ainsi qu'un programme de vérification interne exhaustif qui fournit une assurance raisonnable que les opérations comptabilisées et exécutées ont été autorisées, que l'actif est bien protégé et que des registres financiers fiables sont tenus.

Le conseil d'administration s'acquitte de ses responsabilités principalement par l'entremise du comité de vérification, qui rencontre périodiquement la direction et les vérificateurs internes et externes afin d'examiner les principes et les pratiques comptables ainsi que les contrôles internes.

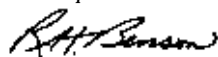
Les vérificateurs externes des actionnaires ont librement accès au comité de vérification, que la direction soit présente ou non. Le rapport sur leur examen, qui fournit une évaluation indépendante du système de contrôles internes et de la conformité des états financiers aux principes comptables généralement reconnus, est présenté ci-contre.

Le président et chef de la direction,



Stephen Wetmore

Le vice-président directeur et chef des finances,



Robert H. Benson

St. John's, Terre-Neuve, le 9 février 2000

Rapport des vérificateurs

Nous avons vérifié les bilans consolidés d'Aliant Inc. aux 31 décembre 1999 et 1998 et les états consolidés des résultats, des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers consolidés incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers consolidés en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société aux 31 décembre 1999 et 1998 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus.



Deloitte & Touche s.r.l.



Ernst & Young s.r.l.

St. John's, Terre-Neuve, 9 février 2000

Les résultats

Bilans consolidés

(en milliers de dollars)

Aux 31 décembre

	1999	1998
ACTIF		
Actif à court terme		
Encaisse	26 954 \$	20 019 \$
Débiteurs	417 157	323 927
Stocks	31 640	19 996
Charges payées d'avance	20 080	23 743
	495 831	387 685
Immobilisations, montant net (note 5)	2 094 369	2 060 172
Autres éléments d'actif		
Placements à long terme (note 6)	52 708	45 362
Coûts découlant du régime de retraite payés d'avance	77 565	62 240
Charges reportées	27 384	16 349
Écart d'acquisition (note 7)	127 099	105 183
	284 756	229 134
Total de l'actif	2 874 956 \$	2 676 991 \$

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

états financiers consolidés

(en milliers de dollars)

Aux 31 décembre

1999

1998

PASSIF ET CAPITAUX PROPRES

Passif à court terme

Dette bancaire	40 590 \$	7 643 \$
Effets à payer (note 8)	170 135	209 707
Créditeurs et charges à payer	313 026	263 786
Dette à long terme échéant à moins d'un an (note 9)	133 857	117 407
	657 608	598 543

Dette à long terme (note 9)	1 053 716	990 139
------------------------------------	------------------	---------

Impôts sur le revenu reportés	13 308	5 809
--------------------------------------	---------------	-------

Produits comptabilisés d'avance	9 657	4 002
--	--------------	-------

Intérêts minoritaires (note 11)	34 867	36 882
--	---------------	--------

Capitaux propres

Capital social (note 12)	691 413	660 266
Surplus d'apport	69 320	69 320
Bénéfices non répartis	345 067	312 030
	1 105 800	1 041 616

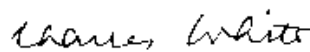
Total du passif et des capitaux propres	2 874 956 \$	2 676 991 \$
--	---------------------	--------------

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

Au nom du conseil d'administration,



Edward Reevey
Administrateur



Charles White, c.r.
Administrateur

états financiers consolidés

États consolidés des résultats

(en milliers de dollars, excepté les montants par dollars)
Exercices terminés les 31 décembre

	1999	1998
Produits d'exploitation (note 18)	2 026 338 \$	1 723 772 \$
Charges		
Coût des produits d'exploitation	401 435	252 641
Charges d'exploitation	828 469	734 425
Amortissement	340 602	326 069
Frais de restructuration (note 3)	78 000	—
	1 648 506	1 313 135
Bénéfice d'exploitation	377 832	410 637
Autres produits	26 216	10 875
Intérêts débiteurs		
Intérêts sur la dette à long terme	106 827	96 892
Autres intérêts	15 907	11 144
	122 734	108 036
Bénéfice avant les éléments présentés ci-dessous	281 314	313 476
Impôts sur le revenu	134 374	140 793
Bénéfice avant les intérêts minoritaires	146 940	172 683
Intérêts minoritaires	(1 290)	974
Bénéfice net	148 230 \$	171 709 \$
Bénéfice par action ordinaire (selon le nombre moyen d'actions en circulation)		
après les frais de restructuration	1,17 \$	1,36 \$
avant les frais de restructuration	1,51 \$	1,36 \$

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

États consolidés des bénéfices non répartis

(en milliers de dollars)
Exercices terminés les 31 décembre

	1999	1998
Solde au début de l'exercice	312 030 \$	235 537 \$
Bénéfice net	148 230	171 709
	460 260	407 246
Frais de fusion (note 3)	(8 888)	—
Dividendes sur les actions ordinaires	(106 305)	(95 216)
Solde à la fin de l'exercice	345 067 \$	312 030 \$

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

états financiers consolidés

États consolidés des flux de trésorerie

(en milliers de dollars)

Exercices terminés les 31 décembre

	1999	1998
Liquidités provenant de (affectées à) l'exploitation		
Bénéfice net	148 230 \$	171 709 \$
Ajouter (déduire) les éléments sans effet sur la trésorerie		
Amortissement	340 602	326 069
Autres éléments sans effet sur la trésorerie	(16 643)	(16 450)
Quote-part du bénéfice tiré des placements comptabilisés à la valeur de consolidation	1 804	2 687
Intérêts minoritaires	(1 290)	974
	472 703	484 989
Frais de restructuration, déduction faite des impôts sur le revenu de 35 468 \$	42 532	—
	515 235	484 989
Variation du fonds de roulement hors caisse	(80 260)	(34 938)
	434 975	450 051
Liquidités provenant du (affectées au) financement		
Produit de l'émission d'actions ordinaires	31 147	21 328
Produit de la dette à long terme	203 451	83 630
Remboursement de la dette à long terme	(123 423)	(4 727)
Dividendes versés	(106 305)	(95 216)
Augmentation (diminution) des effets à payer	(55 039)	10 195
	(50 169)	15 210
Liquidités provenant de (affectées à) l'investissement		
Dépenses en capital	(365 619)	(305 055)
Frais liés aux fusions et aux acquisitions	(8 888)	—
Diminution (augmentation) des autres charges reportées	(5 381)	380
Produit de la vente de placements	21 711	11 795
Achat d'actif net de filiales (note 4)	(33 284)	(133 639)
Intérêts minoritaires acquis	(9 044)	(31 284)
Placements	(10 313)	(6 795)
	(410 818)	(464 598)
Variation des liquidités	(26 012)	663
Liquidités au début de l'exercice	12 376	11 713
Liquidités à la fin de l'exercice	(13 636) \$	12 376 \$
Les liquidités comprennent ce qui suit :		
Encaisse	26 954 \$	20 019 \$
Dette bancaire	(40 590)	(7 643)
	(13 636) \$	12 376 \$
Informations supplémentaires		
Intérêt payé	119 898 \$	108 110 \$
Impôts sur le revenu payés	167 501 \$	148 862 \$

Voir les notes afférentes aux états financiers consolidés.

états financiers consolidés

Notes complémentaires

1. Réorganisation

En date du 31 mai 1999, Bruncor Inc. (Bruncor), Island Telecom Inc. (Island), Maritime Telegraph and Telephone Company, Limited (MTT) et NewTel Enterprises Limited (NEL), les sociétés remplacées, ont regroupé leurs activités pour former Aliant Inc. Le regroupement a été comptabilisé dans les présents états financiers et les résultats consolidés selon la méthode de la fusion d'intérêts communs, en présentant la valeur comptable historique de l'actif, du passif et des capitaux propres de même que les résultats d'exploitation historiques et les activités des sociétés remplacées.

Chacune des sociétés remplacées exploitait les principales entreprises de télécommunications des provinces du Nouveau-Brunswick (Bruncor), de l'Île-du-Prince-Édouard (Island), de la Nouvelle-Écosse (MTT) et de Terre-Neuve (NEL).

Les actionnaires des sociétés remplacées ont échangé leurs actions contre des actions d'Aliant Inc. comme suit : chaque action ordinaire de Bruncor a été échangée contre 1,011 action ordinaire d'Aliant; chaque action ordinaire d'Island a été échangée contre 1,000 action ordinaire d'Aliant (autres que les actions détenues par Maritime Holdings, filiale en propriété exclusive de MTT); chaque action ordinaire de MTT a été échangée contre 1,667 action ordinaire d'Aliant; chaque action privilégiée à 7,00 % de MTT a été échangée contre 0,605 action ordinaire d'Aliant; et chaque action ordinaire de NEL a été échangée contre 1,567 action ordinaire d'Aliant. L'échange d'actions a entraîné l'émission d'un total de 126 437 484 actions ordinaires d'Aliant. Ainsi, les actionnaires des sociétés remplacées détiennent le nombre d'actions suivant :

Groupe d'actionnaires	Nombre d'actions ordinaires d'Aliant	% des actions en circulation
Anciens actionnaires de Bruncor	44 151 541	34,9 %
Anciens actionnaires d'Island (autres que Maritime Holdings)	3 533 469	2,8 %
Anciens actionnaires de MTT	49 889 477	39,5 %
Anciens actionnaires de NEL	28 862 997	22,8 %
	126 437 484	

Le tableau qui suit résume les résultats d'exploitation des cinq mois terminés le 31 mai 1999 et l'actif net de chacune des sociétés remplacées au 31 mai 1999 :

(en milliers de dollars)	Bruncor	MTT (y compris Island)	NEL	Total
Produits d'exploitation	278 233 \$	299 955 \$	231 046 \$	809 234 \$
Intérêts minoritaires	(311)	—	421	110
Bénéfice net	24 925	28 757	14 708	68 390
Total de l'actif	847 814	1 080 497	873 744	2 802 055
Total du passif	499 818	675 953	585 507	1 761 278
Actif net	347 996 \$	404 544 \$	288 237 \$	1 040 777 \$

notes afférentes aux états financiers consolidés

2. Sommaire des principales conventions comptables

États financiers consolidés

Les états financiers consolidés comprennent les comptes d'Aliant Inc. (la «société») et ceux de toutes les entités qu'elle contrôle.

Au 31 décembre 1999, les principales filiales de la société incluent : Télécommunications Aliant Inc., Island Telecom Inc., Maritime Tel & Tel Limited, MT&T Mobility Incorporated, NBTel Inc., NewTel Communications Inc., NewTel Mobility Limited, Technologies de l'information Aliant Inc., **xwave solutions inc.**, Technologie de l'information MITI Inc., Horizons Aliant Inc., Stratos Global Corporation, AMI Offshore Inc., NBTel Mondiale Inc., ConneCTivity Contact Centre Solutions Inc., Aliant Internet, LLC et Immobilisations Aliant Inc.

La société comptabilise sa participation dans les coentreprises en utilisant la méthode de la consolidation proportionnelle.

Utilisation d'estimations comptables

La préparation des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus nécessite que la direction fasse des estimations et formule des hypothèses ayant une incidence sur les montants d'actif et de passif constatés à la date des états financiers, ainsi que sur les montants des produits et des charges constatés au cours des périodes visées. Les résultats réels obtenus pourraient être différents des estimations.

Réglementation

Island Telecom Inc., Maritime Tel & Tel Limited, NBTel Inc. et NewTel Communications Inc., les principales filiales de télécommunications de la société, sont soumises à la réglementation du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes («CRTC»).

Immobilisations

Les immobilisations sont comptabilisées au coût. L'amortissement est calculé selon la méthode de l'amortissement linéaire ou de l'amortissement dégressif à des taux qui ramèneront le coût d'origine des actifs à leur valeur résiduelle estimative sur leur durée de vie utile. En 1999, la dotation aux amortissements s'est élevée à 325,5 millions de dollars (320,8 millions de dollars en 1998). Le taux d'amortissement moyen a été de 8,5 % en 1999 (8,6 % en 1998).

Le coût de la dette attribuable aux installations de télécommunications en construction est ajouté au coût de l'installation construite. Lorsque des biens de télécommunications sont mis hors service, le coût d'origine, redressé selon le produit de cession et les frais d'enlèvement, le cas échéant, est imputé à l'amortissement cumulé. Les gains et pertes liés à la cession des autres immobilisations sont inclus dans les bénéfices de l'exercice dans lequel ils se produisent.

Impôts sur le revenu

Les impôts sur le revenu sont comptabilisés selon la méthode du report d'impôts, en vertu de laquelle ils sont calculés d'après le revenu déclaré plutôt que d'après le bénéfice imposable de l'exercice.

Stocks

Les stocks sont évalués au coût ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux montants.

Placements

La société comptabilise à la valeur de consolidation ses placements dans les sociétés affiliées sur lesquelles elle exerce une influence notable. Selon cette méthode, le placement est initialement comptabilisé au coût, redressé pour refléter la quote-part de la société des bénéfices ou des pertes des sociétés émettrices et réduit par les dividendes reçus. L'excédent du coût des placements à la valeur de consolidation sur la valeur comptable sous-jacente à la date d'acquisition est amorti sur la durée de vie utile estimative de l'actif sous-jacent auquel il se rapporte.

Les placements de portefeuille sont comptabilisés à la valeur d'acquisition. Les baisses des cours du marché en deçà du coût sont comptabilisées lorsqu'elles sont considérées comme n'étant pas temporaires.

Conversion des devises

Les actifs et les passifs des établissements étrangers intégrés de la société sont convertis selon la méthode temporelle. Selon cette méthode, les éléments monétaires sont convertis au taux de change en vigueur à la date du bilan, soit 1,00 \$ US pour 1,45 \$ CAN au 31 décembre 1999, et les éléments non monétaires sont convertis aux taux historiques. Les produits et les charges sont convertis au taux de change moyen. Les redressements résultant de la conversion du bilan sont inclus à titre de bénéfice, sauf que les gains et les pertes découlant de la conversion des éléments monétaires à long terme sont reportés puis amortis par imputation aux résultats sur la durée de vie des éléments monétaires connexes.

Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition correspond à l'excédent, aux dates d'acquisition, du coût sur la juste valeur des actifs corporels nets des filiales. Il est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur la durée de vie estimative, soit 10 ans. La société évalue la valeur comptable de l'écart d'acquisition, au cas où une moins-value durable surviendrait, à l'aide d'examen et d'analyses périodiques de la juste valeur marchande et des résultats prévus. Les moins-values durables de l'écart d'acquisition sont radiées au cours de l'exercice où elles sont constatées.

Avantages postérieurs à l'emploi

La société offre des régimes de retraite fin de carrière contributifs et non contributifs à prestations déterminées à des employés de certaines de ses filiales, en vertu desquels des prestations leur sont versées selon le nombre d'années

2. Sommaire des principales conventions comptables (suite)

de services et le salaire moyen de fin de carrière. Les coûts découlant des régimes de retraite à prestations déterminées sont établis de façon actuarielle en se fondant sur les hypothèses les plus probables selon la méthode de répartition des prestations au prorata des années de service. Les redressements au titre des coûts découlant des régimes de retraite et des gains ou pertes actuariels sont amortis par imputation aux résultats de façon linéaire sur la durée moyenne estimative du reste de la carrière active des participants au régime de retraite.

La société offre également d'autres avantages complémentaires de retraite aux employés de certaines filiales. Les coûts liés à ces avantages sont passés en charges au moment où ils sont engagés.

Liquidités

Les liquidités comprennent l'encaisse et les soldes bancaires, et les placements dans des instruments du marché monétaire échéant dans moins de 90 jours. La société utilise la méthode indirecte pour préparer ses états des flux de trésorerie.

3. Coûts des ententes

Frais de restructuration

En 1999 et 2000, la société a comptabilisé une imputation de 78,0 millions de dollars pour les coûts estimatifs des activités de restructuration liées à la réorganisation (voir la note 1). Une partie importante de ces charges proviennent des régimes de retraite anticipée volontaire des employés. De plus, la restructuration des activités comprend les coûts de transfert des employés et d'autres coûts découlant des activités d'intégration.

Frais de fusion

La société a comptabilisé les coûts facturés par des tiers relativement à la réorganisation (voir la note 1) comme une imputation aux bénéfices non répartis. Ces coûts comprennent les honoraires des conseillers financiers, les droits de dépôt réglementaires, les honoraires juridiques et comptables, et les frais d'impression et d'affranchissement. Le montant de ces coûts a totalisé 15,5 millions de dollars (8,9 millions de dollars après les impôts sur le revenu).

4. Acquisitions

La société a fait les acquisitions suivantes pour une contrepartie au comptant :

(en milliers de dollars)

1999

Filiales acquises	Date d'acquisition	% acquis	Prix d'achat	Actif net acquis	Écart d'acquisition
Entreprise de technologies de l'information de Keltic Technologies Group Inc.	1 ^{er} février	100	2 666 \$	1 629 \$	1 037 \$
Galahad Information Systems Inc. (fournisseur de services de technologies de l'information)	1 ^{er} mars	100	491	427	64
Software Kinetics Limited (fournisseur de services de technologies de l'information)	30 avril	100	20 000	3 400	16 600
K & D Industries Limited (société de distribution industrielle)	juillet et novembre	100	2 123	(25)	2 148
SEA Systems Limited (société de services de contrôle et d'instrumentation)	19 novembre	100	5 590	522	5 068
Actifs d'exploitation d'AcadiaNet Inc. (fournisseur de services Internet)	4 décembre	100	2 414	68	2 346
			33 284 \$	6 021 \$	27 263 \$

4. Acquisitions (suite)

(en milliers de dollars)

			1998		
Filiales acquises	Date d'acquisition	% acquis	Prix d'achat	Actif net acquis	Écart d'acquisition
Minerva Technology Inc. (fournisseur de services de technologie de l'information)	31 mars	100	11 289 \$	489 \$	10 800 \$
Technologie de l'information MITI Inc. (fournisseur de services de technologie de l'information)	30 avril	94	22 560	3 825	18 735
Stratos Global Corporation (services de communications mobiles par satellite)	août – décembre	59	52 082	26 582	25 500
Télé globe Canada - entreprise de services par satellite (services de communications mobiles par satellite)	10 septembre	100	61 122	46 022	15 100
American Mobile Satellite Corporation (services de communications mobiles par satellite)	28 octobre	100	12 750	3 950	8 800
Nova-Net Communications, Inc. (services de communications mobiles par satellite)	18 novembre	100	8 664	5 464	3 200
AMI Offshore Inc. (services et approvisionnements en mer)	25 novembre	63	4 080	2 480	1 600
			172 547	88 812	83 735
Moins : liquidités de la filiale au moment de l'acquisition			38 908	—	—
Acquisition, déduction faite des liquidités acquises			133 639 \$	88 812 \$	83 735 \$

Ces acquisitions ont été comptabilisées en utilisant la méthode de l'achat pur et simple. L'écart d'acquisition qui résulte de ces acquisitions est amorti selon la méthode linéaire conformément aux conventions comptables décrites à la note 2, Sommaire des principales conventions comptables. Les états consolidés des résultats incluent les résultats d'exploitation à partir de la date d'acquisition.

Intérêts minoritaires acquis

Dans le cadre d'opérations distinctes en 1999, la société a acheté des actions ordinaires de Stratos Global Corporation additionnelles pour 6,0 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un écart d'acquisition de 3,0 millions de dollars. Ainsi, la participation de la société dans Stratos Global s'est établie à environ 66 %.

En décembre 1999, iMagicTV Inc. a émis des actions ordinaires additionnelles à des intérêts externes, ce qui a entraîné une diminution de la participation de la société à 39 %. La société a cessé de consolider les résultats d'iMagicTV à ce moment-là et a commencé à comptabiliser son placement à la valeur de consolidation.

Placements de portefeuille acquis

Au cours de l'exercice, la société a acquis une part de 13,70 % dans VOXCOM pour un prix d'achat total de 7,5 millions de dollars. La société a également investi 2,8 millions de dollars pour augmenter sa participation dans les divers autres placements de portefeuille. Ces placements sont comptabilisés à la valeur d'acquisition.

5. Immobilisations

	1999			1998		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Terrains	21 670 \$	— \$	21 670 \$	46 079 \$	— \$	46 079 \$
Bâtiments	367 104	150 616	216 488	241 948	98 882	143 066
Installations	3 604 752	2 075 332	1 529 420	3 140 758	1 739 055	1 401 703
Matériel et outillage	561 796	268 798	292 999	967 335	524 476	442 859
Installations en construction	29 416	2 834	26 581	22 793	—	22 793
Pièces et fournitures	7 211	—	7 211	3 672	—	3 672
Total des immobilisations	4 591 949 \$	2 497 580 \$	2 094 369 \$	4 422 585 \$	2 362 413 \$	2 060 172 \$

6. Placements à long terme

	1999	1998
Placements assujettis à une influence notable	8 013 \$	3 275 \$
Placements de portefeuille	44 695	42 087
	52 708 \$	45 362 \$

7. Écart d'acquisition

	1999	1998
Écart d'acquisition, au coût	142 235 \$	110 395 \$
Amortissement cumulé	(15 136)	(5 212)
	127 099 \$	105 183 \$

8. Effets à payer

	1999	1998
Programme de papier commercial	115 135 \$	46 141 \$
Acceptations bancaires	—	163 566
Autre dette à court terme	55 000	—
	170 135 \$	209 707 \$

Au 31 décembre 1999, la société avait des lignes de crédit disponibles de 500 millions de dollars. Ces lignes comprennent des marges consenties de 350 millions de dollars aux fins de soutien du programme de papier commercial de la société et des marges d'exploitation disponibles de 150 millions de dollars.

Le taux d'intérêt moyen pondéré sur la dette impayée est de 5,07 % et le terme moyen pondéré jusqu'à l'échéance est de 36 jours.

L'autre dette à court terme comprend un effet à payer à Bell Canada International Inc. (société apparentée) qui vient à échéance le 1^{er} mars 2000 et porte intérêt à 5,1 %.

9. Dette à long terme

(en milliers de dollars)

Impayée aux 31 décembre

	Taux d'intérêt	Échéance	1999	1998
Télécommunications				
Effets	6,459 % - 12,25 %	2000 - 2009	204 000 \$	34 585 \$
Obligations	8,40 % - 12,25 %	2000 - 2019	416 500	476 500
Déventures	6,40 % - 11,125 %	2000 - 2025	450 000	480 000
			1 070 500	991 085
Divers : valeur actuelle des obligations découlant de contrats de location-acquisition			4 011	560
Total – télécommunications			1 074 511	991 645
Technologie de l'information				
Hypothèques			1 630	—
Valeur actuelle des obligations découlant de contrats de location-acquisition			757	1 041
Total – technologie de l'information			2 387	1 041
Stratos Global				
Facilité de crédit aux fins d'acquisitions			—	83 630
Dette à terme			73 947	—
Divers			2 793	2 876
Total – Stratos Global			76 740	86 506
Activités en émergence				
Hypothèques			1 641	—
Prêts bancaires			5 049	—
Divers			2 725	174
Total – activités en émergence			9 415	174
Divers				
Hypothèques			24 520	27 179
Valeur actuelle des obligations découlant de contrats de location-acquisition			—	1 001
Total – divers			24 520	28 180
Total de la dette à long terme			1 187 573	1 107 546
Moins la tranche échéant à moins d'un an			133 857	117 407
			1 053 716 \$	990 139 \$

9. Dette à long terme (suite)

Les effets comprennent des effets garantis et non garantis. Les effets non garantis ont été émis en vertu d'un acte de fiducie ou de facilités à long terme à taux flottant. Certains effets sont garantis par des débentures comprenant une charge flottante sur certains éléments d'actif. Au 31 décembre, la société avait conclu des ententes qui fixaient l'intérêt aux taux présentés ci-dessus selon les échéances établies des effets.

Les obligations sont émises en série et rachetables au gré de la société avant l'échéance aux prix, dates et conditions précisés pour chaque série. Les obligations sont garanties par un acte de fiducie et d'hypothèque ainsi que par des actes supplémentaires. Ces instruments contiennent une hypothèque spécifique de premier rang à taux fixe, un gage et une charge visant tous les biens immeubles et l'équipement de Télécommunications Aliant Inc., ainsi qu'une charge flottante sur tous les autres biens actuels et futurs de Télécommunications Aliant Inc.

Les débentures sont émises en série et rachetables au gré de la société avant l'échéance aux prix, dates et conditions précisés

pour chaque série. Les débentures sont émises en vertu d'un acte de fiducie et ne sont pas garanties.

La dette à terme de Stratos Global vient à échéance le 10 juin 2004 et porte intérêt au taux des acceptations bancaires majoré de 150 à 350 points de base selon la couverture de la dette de Stratos, comme défini dans l'entente de crédit. Cette dette est garantie par tous les éléments d'actif actuels et futurs de Stratos et de ses filiales. Le produit provenant des nouvelles émissions de titres d'emprunt et de participation de Stratos doit servir à rembourser le solde impayé de la dette à terme.

Toutes les hypothèques sont garanties par une charge fixe sur certains éléments d'actif de la société.

Le montant global des paiements que la société sera tenue de verser au cours de chacun des cinq prochains exercices pour respecter les remboursements de capital et les échéances de sa dette à long terme ainsi que les paiements minimaux futurs en vertu des contrats de location-acquisition actuellement en vigueur s'établit comme suit : 133 857 \$ en 2000; 71 092 \$ en 2001; 70 309 \$ en 2002; 92 732 \$ en 2003; 127 279 \$ en 2004; et 692 304 \$ par la suite.

10. Instruments financiers (en milliers de dollars)

La valeur comptable des instruments financiers de la société, à l'exception de la dette à long terme, se rapproche de la juste valeur en raison de l'échéance à court terme et des conditions de crédit commerciales normales de ces instruments.

Les instruments dérivés servent principalement à fixer les taux d'intérêt de la dette à taux flottant et ne sont pas utilisés à des fins spéculatives. La société utilise des instruments tels que des swaps de taux d'intérêt, des contrats de garantie de taux d'intérêt et des taux plafonds dans le cadre de ce processus.

La société a, en tout temps, un nombre important d'engagements de crédit. Les débiteurs se rapportent à un grand nombre de clients dont les conditions de crédit sont normales. Aussi, le risque lié à la concentration des clients et au crédit est minime.

En vertu d'une entente datée du 12 décembre 1997, Maritime Tel & Tel (filiale en propriété exclusive) a vendu des débiteurs, avec droit de recours minimum, pour un produit au

comptant global de 50 millions de dollars. Aux termes de cette entente, l'acheteur utilisera le produit tiré du recouvrement pour acquérir d'autres débiteurs de la filiale jusqu'à l'expiration de l'entente le 12 décembre 2002.

La juste valeur de la dette à long terme a été estimée d'après la valeur actuelle des flux de trésorerie prévus aux taux offerts au 31 décembre 1999 pour une dette dont les modalités et le terme à courir sont similaires, ou aux cours du marché pour des émissions dont l'échéance et la nature sont semblables. D'après ces méthodes, la juste valeur de la dette à long terme de la société est estimée à 1 333 463 \$ (1 346 130 \$ en 1998) avec une valeur comptable de 1 187 573 \$. La société a l'intention de détenir ses instruments d'emprunt à long terme jusqu'à l'échéance et ne prévoit donc pas comptabiliser d'écarts entre la valeur comptable et la juste valeur.

11. Intérêts minoritaires

Les intérêts minoritaires comprennent les actions ordinaires de filiales détenues par des tiers.

<i>(en milliers de dollars)</i>	1999	1998
xwave solutions inc.	978 \$	729 \$
Technologie de l'information MITI Inc.	1 491	365
Stratos Global Corporation	28 171	34 113
Aliant Internet, LLC	1 662	—
AMI Offshore Limited	2 565	1 675
	34 867 \$	36 882 \$

12. Capital social

Autorisé

Un nombre illimité d'actions ordinaires

Émis

<i>(en milliers de dollars)</i>	1999		1998	
	Nombre d'actions	Valeur	Nombre d'actions	Valeur
Actions ordinaires sans valeur nominale	127 434 451	691 413 \$	126 018 358	660 266 \$

Opérations liées aux actions

La société a émis les actions suivantes :

<i>(en milliers de dollars)</i>	1999		1998	
	Nombre d'actions	Valeur	Nombre d'actions	Valeur
Pour une contrepartie au comptant :				
Régime d'options d'achat d'actions	190 587	2 585 \$	165 449	2 234 \$
Régime de réinvestissement des dividendes et d'achat d'actions des actionnaires	284 952	6 556	16 416	369
Régime d'épargne-actions des employés	619 121	14 657	119 896	2 621
Actions émises au moment de l'acquisition	321 433	7 349	711 654	16 198
	1 416 093	31 147 \$	1 013 415	21 422 \$

12. Capital social (suite)

Options d'achat d'actions

Au 31 décembre 1999, 8 702 906 actions ordinaires (2 541 111 en 1998) étaient réservées aux fins d'émission en vertu du régime d'options d'achat d'actions des employés de la société. Les options d'achat d'actions en circulation sont comme suit :

	1999	1998
En circulation au début de l'exercice	1 865 295 \$	1 613 887 \$
Accordées	528 198	425 978
Levées	190 587	174 570
En circulation à la fin de l'exercice	2 202 906 \$	1 865 295 \$

Les options peuvent être levées à diverses dates jusqu'au 23 février 2009 (juillet 2008 en 1998) à des prix variant de 10,625 \$ à 25,552 \$ (de 10,625 \$ à 25,552 \$ en 1998).

Actions réservées

Au 31 décembre 1999, la société avait réservé 4 942 717 actions ordinaires (3 193 143 en 1998) en vertu du régime de réinvestissement des dividendes des actionnaires et du régime d'épargne-actions des employés.

13. Engagements en vertu de baux

(en milliers de dollars)

Les paiements minimums futurs estimatifs en vertu des contrats de location-exploitation au cours des cinq prochains

exercices sont les suivants : 27 168 \$ en 2000; 25 694 \$ en 2001; 22 585 \$ en 2002; 22 130 \$ en 2003; 14 778 \$ en 2004.

14. Régimes de retraite (en milliers de dollars)

La société offre des régimes de retraite fin de carrière contributifs à cotisations déterminées et non contributifs à prestations déterminées à des employés de certaines filiales. La récupération au titre des régimes de retraite de l'exercice s'est établie à 17 016 \$ (19 833 \$ en 1998). Ce montant comprend le coût actuel des prestations de retraite plus l'amortissement des rajustements, des gains et des pertes sur la durée moyenne estimative du reste de la carrière active du groupe d'employés.

Les rapports actuariels sur le régime non contributif au 30 juin 1997 et au 31 décembre 1998 sont fondés sur les services rendus par les employés à ce jour et sur les projections des niveaux de rémunération des employés jusqu'au moment de leur retraite. Le taux d'actualisation utilisé pour déterminer les prestations de retraite constituées et accumulées ainsi

que le taux annuel de rendement des placements a varié entre 8 % et 9 %.

L'écart cumulatif entre le montant cotisé aux régimes de retraite et le montant imputé aux bénéficiaires, y compris les compressions et les règlements, est de 77 565 \$ et est comptabilisé au bilan en tant que coûts découlant du régime de retraite payés d'avance.

Au 31 décembre 1999, la valeur actualisée estimative des prestations de retraite constituées selon le régime à prestations déterminées était de 932 087 \$ (884 716 \$ en 1998) et l'actif net estimatif disponible pour le service de ces prestations, selon la valeur axée sur la valeur marchande, s'élevait à 1 155 974 \$ (1 113 696 \$ en 1998).

15. Apparentés

Au 31 décembre 1999, BCE Inc. était le propriétaire réel de 41,23 % (41,76 % en 1998) des actions ordinaires en circulation de la société et exerçait un contrôle sur celles-ci.

Dans le cours normal des activités, la société a procédé aux opérations suivantes avec des apparentés :

<i>(en milliers de dollars)</i>		1999	1998
Apparentés	Nature des opérations		
Entités émettrices contrôlées par BCE Inc.	Achats de services de télécommunications et autres	80 924 \$	74 623 \$

Ces opérations sont mesurées au montant d'échange, soit le montant de la contrepartie établie d'un commun accord par les apparentés. Les soldes à payer à des sociétés affiliées et à recevoir de celles-ci ne portent pas intérêt et sont soumis aux conditions de crédit normales. Ils résultent de la vente de produits et de la prestation de services dont il est question ci-dessus.

16. Impôts sur le revenu

Le rapprochement du taux d'imposition prévu par la loi et du taux d'imposition effectif est le suivant :

	1999	1998
Taux d'imposition prévu par la loi (y compris la surtaxe)	45,06 %	45,20 %
Intérêts pendant la construction	0,70	0,60
Impôts des grandes sociétés	0,90	0,60
Autres	(0,60)	(1,50)
Taux d'imposition effectif	46,06 %	44,90 %

17. Coentreprises

La société et ses filiales sont partenaires dans les coentreprises Brunswick Square Ltd. (50 %), Tele-Direct Atlantic (87 %) et Laurentides Joint Venture (67 %). L'incidence de la

consolidation proportionnelle des coentreprises sur les états financiers consolidés de la société est résumée ci-dessous :

(en milliers de dollars)	1999	1998
Produits	66 027 \$	55 668 \$
Charges	40 444	31 216
Produits d'exploitation	25 583 \$	24 452 \$
Actif à court terme	27 615 \$	27 441 \$
Actif à long terme	34 336	43 690
Passif à court terme	4 546	4 488
Passif à long terme	13 671	20 214
Placement net	43 734 \$	46 429 \$
Flux de trésorerie		
Activités d'exploitation	26 568	24 426
Activités d'investissement	664	8 387
Activités de financement	(2 310)	(273)
Rentrées nettes de fonds	24 922 \$	32 540 \$

18. Informations sectorielles

La société exerce ses activités dans les quatre secteurs isolables suivants :

Télécommunications – offre une vaste gamme de services de télécommunications au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse, à l'Île-du-Prince-Édouard, à Terre-Neuve et au Labrador. Ce secteur d'activité comprend Island Telecom Inc., Maritime Tel & Tel Limited, MT&T Mobility Incorporated, NBTel Inc., NewTel Communications Inc. et NewTel Mobility Limited;

Technologies de l'information – offre des services d'intégration de systèmes, de conception d'applications, d'installation de réseaux locaux, de gestion de réseaux élargis, d'exploitation de centres de données, de RVA et de planification de technologies de l'information. Ce secteur d'activité comprend **xwave solutions inc.** et Technologie de l'information MITI Inc.;

Communications mobiles par satellite – offre une vaste gamme de services de communications mobiles par satellite à divers clients sur les marchés internationaux. Ce secteur d'activité comprend Stratos Global Corporation;

Activités en émergence – axé sur le développement et le perfectionnement de nouveaux produits et services technologiques comme : 1) l'intégration téléphonique par ordinateur, la

télédistribution à l'aide de fils de cuivre, le commerce électronique à grande vitesse et les nouveaux médias offerts par New North Media, iMagicTV, Réseau VidéoVirtuose de NBTel Ltée et NBTel Mondiale; 2) la fabrication de composantes électroniques effectuée par NewTech Instruments Limited; et 3) l'approvisionnement et le service de l'industrie gazière et pétrolière de la côte est fournis par AMI Offshore Limited.

Ces secteurs isolables sont gérés à titre d'unités d'exploitation distinctes. Ces dernières exercent leurs activités dans divers secteurs et nécessitent des stratégies de marché et des technologies différentes.

Les conventions comptables suivies par ces secteurs sont les mêmes que celles décrites à la note 2, Sommaire des principales conventions comptables. La société évalue le rendement en fonction d'un certain nombre d'indicateurs financiers et non financiers dont le bénéfice net, exclusion faite des gains et pertes non récurrents, le rendement des capitaux propres et la croissance des produits.

La société comptabilise les ventes et transferts intersectoriels comme si ces derniers se rapportaient à des tiers, c'est-à-dire aux prix courants du marché.

18. Informations sectorielles (suite)

(en milliers de dollars)

1999

	Télécommunications	Technologie de l'information	Communications mobiles par satellite	Activités en émergence	Autres	Éliminations	Données consolidées
Produits - clients externes	1 631 461 \$	182 240 \$	144 073 \$	56 104 \$	12 460 \$	— \$	2 026 338 \$
Produits intersectoriels	4 550	70 402	—	4 929	2 285	(82 166)	—
Produits d'exploitation	1 636 011 \$	252 642 \$	144 073 \$	61 033 \$	14 745 \$	(82 166)\$	2 026 338 \$
Autres produits	14 063	206	7 099	5 149	4 533	(4 834)	26 216
Charges d'exploitation	1 203 603	228 997	130 224	64 537	18 441	(75 296)	1 570 506
Charge de restructuration	78 000	—	—	—	—	—	78 000
Intérêts débiteurs	100 244	1 436	12 839	630	13 925	(6 340)	122 734
Impôts sur le revenu	121 832	10 230	1 994	2 526	(2 291)	83	134 374
Intérêts minoritaires	—	734	2 138	(4 162)	—	—	(1 290)
Bénéfice net	146 395 \$	11 451 \$	3 977 \$	2 651 \$	(10 797)\$	(5 447)\$	148 230 \$
Total de l'actif	2 499 176 \$	114 240 \$	182 810 \$	67 656 \$	1 781 598 \$	(1 770 524)\$	2 874 956 \$
Dépenses en capital	319 070 \$	9 035 \$	13 314 \$	12 446 \$	1 000 \$	10 754 \$	365 619 \$
Amortissement	313 523 \$	8 986 \$	9 791 \$	2 849 \$	1 047 \$	4 406 \$	340 602 \$

(en milliers de dollars)

1998

	Télécommunications	Technologie de l'information	Communications mobiles par satellite	Activités en émergence	Autres	Éliminations	Données consolidées
Produits - clients externes	1 551 168 \$	104 828 \$	37 190 \$	17 936 \$	12 650 \$	— \$	1 723 772 \$
Produits intersectoriels	5 607	41 607	—	3 123	6 254	(56 591)	—
Produits d'exploitation	1 556 775 \$	146 435 \$	37 190 \$	21 059 \$	18 904 \$	(56 591)\$	1 723 772 \$
Autres produits	1 752	42	1 548	3 483	5 347	(1 297)	10 875
Charges d'exploitation	1 156 957	130 494	35 111	27 005	14 931	(51 363)	1 313 135
Intérêts débiteurs	97 860	268	2 495	562	8 551	(1 700)	108 036
Impôts sur le revenu	138 462	7 035	647	(8 975)	4 065	(441)	140 793
Intérêts minoritaires	—	901	120	(55)	—	8	974
Bénéfice net	165 248 \$	7 779 \$	365 \$	6 005 \$	(3 296)\$	(4 392)\$	171 709 \$
Total de l'actif	2 317 338 \$	57 497 \$	198 165 \$	39 785 \$	722 324 \$	(658 118)\$	2 676 991 \$
Dépenses en capital	292 750 \$	5 872 \$	2 339 \$	425 \$	1 442 \$	2 227 \$	305 055 \$
Amortissement	309 477 \$	7 298 \$	3 338 \$	3 074 \$	1 178 \$	1 704 \$	326 069 \$

notes afférentes aux états financiers consolidés

18. Informations sectorielles (suite)

Produits d'exploitation par produits et services

(en milliers de dollars)	1999	1998
Services locaux	832 340 \$	785 124 \$
Services d'interurbain	452 680	480 942
Services sans fil	179 096	150 353
Autres télécommunications	167 345	134 749
	1 631 461	1 551 168
Technologies de l'information	182 240	104 828
Activités en émergence	56 104	17 936
Communications mobiles par satellite	144 073	37 190
Autres services	12 460	12 650
	2 026 338 \$	1 723 772 \$

19. Éventualité

En 1998, une filiale de la société, IDB Mobile Communications, Inc., a été assignée comme défenderesse à une action pour rupture de contrat de 13 millions de dollars américains. La poursuite, intentée devant un tribunal de district américain, a été rejetée. L'appel du demandeur a également été rejeté. Une autre requête du demandeur a aussi été rejetée par la suite. Le demandeur a de nouveau interjeté appel du rejet de la requête, et cet

appel est pendant. Le demandeur a également déposé des plaintes administratives auprès des organismes de réglementation. IDB soutient que le paiement a été effectué pour tous les services utilisés. Si l'issue de ces procédures demeure incertaine, la direction croit que la position de la société est juridiquement fondée.

20. Fait postérieur à la date du bilan

Le 31 janvier 2000, une des filiales de la société, **xwave solutions inc.**, a acheté la totalité des actions ordinaires en circulation de Prior Data Sciences Limited pour 30 millions de dollars.

21. Retraitement des chiffres correspondants

L'information financière correspondante a été retraitée afin de la rendre conforme à la présentation adoptée pour 1999.



Données de six exercices

(en milliers de dollars, excepté les montants par action)

	1999	1998	1997	1996	1995	1994
Éléments des états des résultats						
Total des produits d'exploitation (1)	2 026 338 \$	1 723 772 \$	1 610 079 \$	1 373 906 \$	1 284 990 \$	1 228 870 \$
Total des charges d'exploitation (1)	1 570 506 \$	1 313 135 \$	1 227 564 \$	1 014 498 \$	970 648 \$	892 870 \$
Frais de restructuration	78 000 \$	— \$	— \$	— \$	— \$	— \$
Autres produits	26 216 \$	10 875 \$	2 903 \$	6 903 \$	10 504 \$	22 370 \$
Intérêts débiteurs	122 734 \$	108 036 \$	109 659 \$	121 829 \$	131 297 \$	123 164 \$
Impôts sur le revenu	134 374 \$	140 793 \$	128 545 \$	116 432 \$	95 151 \$	103 257 \$
Intérêts minoritaires	(1 290)\$	974 \$	730 \$	416 \$	220 \$	(142)\$
Bénéfice net avant élément extraordinaire	148 230 \$	171 709 \$	146 484 \$	127 634 \$	98 178 \$	132 091 \$
Élément extraordinaire	— \$	— \$	(344 335)\$	— \$	— \$	— \$
Bénéfice net (perte nette)	148 230 \$	171 709 \$	(197 851)\$	127 634 \$	98 178 \$	132 091 \$
Éléments des bilans						
Total de l'actif	2 874 956 \$	2 676 991 \$	2 461 326 \$	3 096 036 \$	3 116 147 \$	2 346 963 \$
Capitaux propres	1 105 800 \$	1 041 616 \$	941 596 \$	1 268 529 \$	1 222 506 \$	1 199 815 \$
Intérêts minoritaires	34 867 \$	36 882 \$	2 329 \$	1 599 \$	1 183 \$	963 \$
Dette à long terme – incluant la tranche échéant à moins d'un an	1 187 573 \$	1 107 546 \$	1 023 448 \$	1 014 177 \$	1 139 873 \$	1 072 760 \$
Ratios financiers						
Bénéfice des activités poursuivies par action ordinaire moyenne (2)	1,46 \$	1,26 \$	1,17 \$	1,03 \$	0,81 \$	1,02 \$
Bénéfice (perte) par action ordinaire moyenne	1,17 \$	1,36 \$	(1,58)\$	1,03 \$	0,81 \$	1,10 \$
Dividendes déclarés par action ordinaire	0,83 \$	0,75 \$	0,74 \$	0,74 \$	0,74 \$	0,74 \$
Couverture des intérêts (fois)	3,29	3,90	3,51	3,01	2,47	2,82
Moyenne des actions ordinaires en circulation (en milliers)	126 550	125 543	125 005	123 685	121 370	120 075
Télécommunications						
Total des produits d'exploitation (1)	1 636 011 \$	1 556 775 \$	1 531 882 \$	1 308 025 \$	1 224 627 \$	1 185 416 \$
Total des charges d'exploitation (1)	1 203 603 \$	1 156 957 \$	1 169 803 \$	974 271 \$	915 779 \$	853 480 \$
Services d'accès au réseau – ligne terrestre	1 538 569	1 503 004	1 453 995	1 421 700	1 394 115	1 359 797
Services d'accès au réseau – sans fil	298 448	231 031	180 781	145 338	120 423	84 607
Minutes d'appels interurbains (en milliers)	2 853 806	2 126 524	1 872 666	1 768 949	1 625 101	1 529 241
Clients du service Internet (3)	173 250	125 844	83 861	S.O.	S.O.	S.O.

1) Les produits et les charges pour 1997 et les exercices ultérieurs ont été retraités afin de tenir compte des produits bruts provenant des frais de contribution et de l'entente de partage. Par conséquent, la croissance des produits et des charges en 1997 est faussée.

2) Avant les frais de restructuration et les autres éléments uniques.

3) Inclut 6 500 clients de l'État du Maine aux États-Unis.

principales informations financières et données d'exploitation

Bourse de Toronto : AIT

Nous sommes à votre service

Pour en savoir plus sur Aliant et consulter les communiqués de presse les plus récents, visitez notre site Web à l'adresse www.aliant.ca. Communiquez avec le service des relations avec les investisseurs d'Aliant pour obtenir de l'information financière ou statistique additionnelle et pour prendre connaissance des faits nouveaux du secteur.

Téléphone : 1 877 248-3113 (sans frais au Canada et aux États-Unis)

Télécopieur : 1 877 498-2464 (sans frais au Canada et aux États-Unis)

Courriel : relations.actionnaires@aliant.ca

Adresse postale : Service des relations avec les investisseurs d'Aliant
C.P. 1113, Succursale postale centrale – RPO
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2X1

Communiquez avec notre agent des transferts, Compagnie Trust CIBC Mellon, pour tout renseignement au sujet du régime de réinvestissement des dividendes et d'achat d'actions ou pour obtenir des réponses à vos questions.

Téléphone : 1 800 387-0825 (sans frais au Canada et aux États-Unis)

Courriel : inquiries@cibcmellon.com

Adresse postale : Compagnie Trust CIBC Mellon

Correspondance avec les investisseurs

C.P. 7010, Succursale postale Adelaide Street

Toronto (Ontario) M5C 2W9

Cotes des actions

Les actions de la société sont cotées à la Bourse de Toronto et paraissent sous le symbole AIT.

Échange de certificats d'actions

Si vous ne l'avez pas encore fait, veuillez échanger vos certificats d'actions de Brunco, d'Island Tel, de MTT et de NewTel contre des certificats d'actions d'Aliant. Pour plus de détails, communiquez avec Compagnie Trust CIBC Mellon.

Dépôt direct des dividendes

Les porteurs inscrits d'actions ordinaires peuvent faire déposer électroniquement leurs dividendes dans leur compte bancaire (uniquement au Canada). Pour plus de détails, communiquez avec Compagnie Trust CIBC Mellon.

Variation du cours des actions ordinaires*

	Juin	Juillet	Août	Septembre	Octobre	Novembre	Décembre
Haut	25,75 \$	24,40 \$	23,00 \$	23,00 \$	24,20 \$	23,60 \$	26,00 \$
Bas	21,50 \$	21,60 \$	21,50 \$	21,75 \$	22,00 \$	21,65 \$	23,30 \$
Fermeture	22,45 \$	22,50 \$	22,70 \$	22,00 \$	22,15 \$	23,35 \$	25,00 \$
Volume	2 617 800	1 947 600	1 562 900	1 269 100	2 699 600	2 291 600	1 701 000

*Bourse de Toronto

Dates des dividendes pour 2000*

Dates de clôture	Dates de versement
15 mars	30 mars
15 juin	30 juin
15 septembre	30 septembre
15 décembre	30 décembre

* Sous réserve de l'approbation du conseil d'administration

Régime de réinvestissement des dividendes

Les porteurs inscrits d'actions ordinaires d'Aliant peuvent réinvestir automatiquement leurs dividendes dans d'autres actions de la société, et ce, sans frais. Ils peuvent acheter jusqu'à concurrence de 10 000 \$ d'actions de la société chaque trimestre au moyen de versements au comptant facultatifs. Les frais d'administration sont à la charge de la société. Environ 36 % des actionnaires inscrits participent au régime. Une brochure contenant de l'information sur le régime de réinvestissement des dividendes et d'achat d'actions peut être obtenue en communiquant avec Compagnie Trust CIBC Mellon.

Agent comptable des registres et agent des transferts - actions

Compagnie Trust CIBC Mellon

Site Web : www.cibcmellon.ca

Fiduciaire, agent comptable des registres et agent des transferts - obligations

Compagnie Montréal Trust et Compagnie Trust CIBC Mellon

Notice annuelle

La notice annuelle, telle qu'elle a été déposée auprès des commissions de valeurs mobilières canadiennes, peut être obtenue sur demande. Pour de plus amples renseignements sur la société, les investisseurs institutionnels, les courtiers et les analystes en valeurs mobilières doivent communiquer avec le service des relations avec les investisseurs d'Aliant.

Notre terminologie

Cellulaire : Le terme cellulaire tire son origine de la façon dont les zones de service sont divisées en cellules. Lorsque vous utilisez un téléphone cellulaire, votre appel est transféré automatiquement par radiofréquences d'une cellule à une autre afin d'assurer un service ininterrompu.

Commerce électronique : Activités commerciales exercées au moyen d'applications de communication électroniques, y compris les opérations effectuées entre entreprises et les échanges bilatéraux entre le consommateur et l'entreprise.

Commerce électronique/centre d'appels : Organisation qui mène des activités centrées sur le client comme les ventes, le service et l'assistance technique en recevant et/ou en faisant de gros volumes d'appels téléphoniques.

Communications mobiles par satellite : Services de communications acheminés par satellite vers des utilisateurs mobiles ou éloignés qui ont besoin de services de télécommunications non traditionnels.

Environnement d'innovation PolyLABO : Environnement d'innovation d'Aliant pour la recherche et le développement. Composé de quatre éléments – employés, clients, partenaires et le Centre de développement *VidéoVirtuose*, centre d'essai qui ressemble à un établissement réel – le PolyLABO est un incubateur d'idées.

Exploitant concurrentiel de centraux urbains (ECCU) : Nouveau concurrent qui pénètre le marché des services téléphoniques locaux de base.

Intégration téléphonie-informatique (ITI) : Fusion de multiples voies de télécommunications au moyen d'un système informatique, afin de coordonner le transport d'information entre les différents médias électroniques.

Interactif : Caractéristique d'un service de communications qui permet la transmission bidirectionnelle de l'information entre les usagers d'un service ou entre un usager et un ordinateur.

Internet/Web : Le «réseau des réseaux» mondial auquel sont branchées des millions de personnes partout dans le monde au moyen d'un ordinateur et qui fournit un accès rapide à une quantité illimitée d'information.

Large bande : Le volume d'information qui peut être transmis au moyen d'un câble ou d'une fibre à un moment donné est mesuré en largeur de bande. Un réseau à large bande a la capacité de transmettre d'importants volumes d'information.

Ligne d'abonné numérique (LAN) : Technologie qui utilise des fils téléphoniques en cuivre traditionnels pour fournir des services d'accès à Internet, de télévision et de multimédias à des vitesses beaucoup plus rapides qu'une ligne téléphonique ordinaire. Parmi les types de LAN : la ligne d'abonné numérique à débit asymétrique et la ligne d'abonné numérique à très haut débit.

Multimédia : Utilisation simultanée de multiples formes de médias – audio, vidéo, graphiques, texte – pour assurer une communication d'une efficacité et d'une puissance accrues.

Plafonnement des prix : Une méthode de réglementation des prix d'ensemble facturés pour des services «publics» ou des services téléphoniques locaux de base. Le CRTC a adopté cette méthode en 1998 pour la période de transition de quatre ans vers la pleine concurrence des services locaux.

Propriété intellectuelle : Propriété découlant de la pensée ou de l'action créative, y compris les conceptions, les logiciels, les processus et le savoir-faire général.

Réseau étendu/réseau local : réseaux qui relient les utilisateurs du système au moyen d'un réseau commun. Ces réseaux peuvent être adaptés pour donner à leurs utilisateurs un accès à des fichiers, applications et systèmes d'information partagés.

Système à liaisons radiomobiles (SLR) : Technologie couramment utilisée pour la répartition qui permet un accès libre et partagé à des communications bilatérales au moyen d'ondes radioélectriques.



Maintenant vous voyez ce que nous voyons



Assemblée annuelle

Hôtel Delta Prince Edward
Charlottetown, Île-du-Prince-Édouard
à 10 h 30 (heure locale)
le 25 avril 2000

Aliant Inc.

1 877 248-3113
relations.actionnaires@aliant.ca
www.aliant.ca

