



NOTICE ANNUELLE 2001

le 12 février 2002

TABLE DES MATIÈRES

RUBRIQUE 1 PAGE COUVERTURE.....	1
RUBRIQUE 2 STRUCTURE DE L'ENTREPRISE.....	3
DÉNOMINATION SOCIALE ET CONSTITUTION	3
RELATIONS INTERSOCIÉTÉS	3
RUBRIQUE 3 DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE.....	5
HISTORIQUE DES TROIS DERNIERS EXERCICES	5
ALLIANCE STRATÉGIQUE AVEC BCE ET BELL CANADA	7
ACQUISITIONS ET CESSIONS IMPORTANTES	8
TENDANCES, ENGAGEMENTS ET INCERTITUDES	8
RUBRIQUE 4 DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE	9
ACTIVITÉS D'ALIANTE.....	9
RÉSULTATS CONSOLIDÉS.....	9
TÉLÉCOMMUNICATIONS	9
TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION.....	23
COMMUNICATIONS À DISTANCE	25
ACTIVITÉS EN ÉMERGENCE	38
LITIGES	41
RUBRIQUE 5 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES.....	43
SOMMAIRE DE TROIS EXERCICES ¹⁾	43
POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES.....	43
RUBRIQUE 6 ANALYSE PAR LA DIRECTION	44
RUBRIQUE 7 MARCHÉ DES TITRES DE LA SOCIÉTÉ.....	44
RUBRIQUE 8 ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA DIRECTION	44
RUBRIQUE 9 RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES	47

RUBRIQUE 2 STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

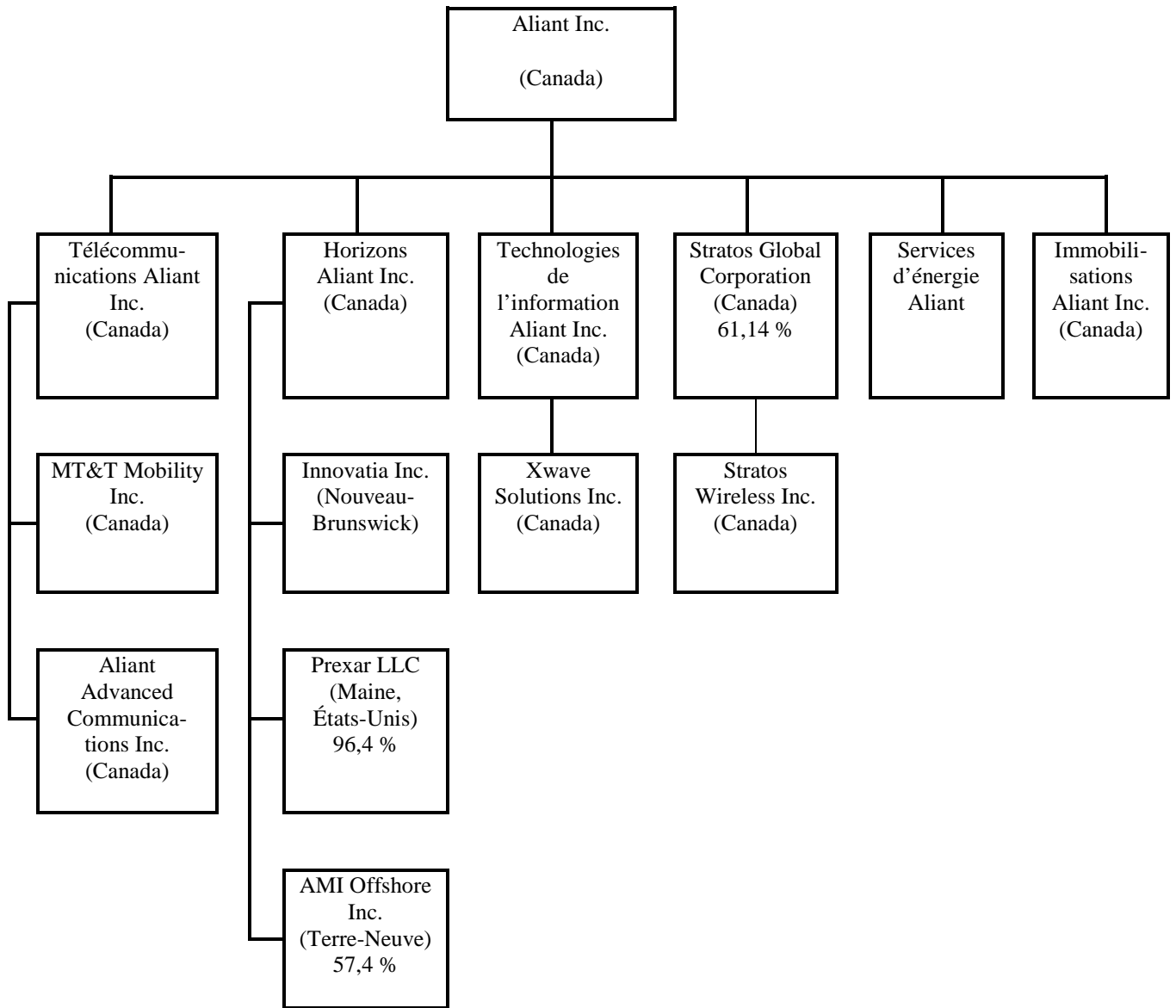
DÉNOMINATION SOCIALE ET CONSTITUTION

Aliant Inc. («Aliant» ou la «société») a été constituée le 9 mars 1999 en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* sous la dénomination sociale de 3595641 Canada Inc. La société a été formée afin de participer à une série d'opérations qui se sont traduites par le regroupement des activités auparavant exploitées par Bruncor Inc. («Bruncor»), Island Telecom Inc. («Island Tel»), Maritime Telegraph and Telephone Company, Limited («Maritime Tel») et NewTel Enterprises Limited («NEL») (collectivement désignées les «sociétés en regroupement»). Le regroupement a pris effet le 31 mai 1999. La société exerce, par l'entremise de ses filiales, ses activités dans quatre principaux secteurs : les télécommunications, les technologies de l'information, les communications à distance et le secteur des activités en émergence.

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

RELATIONS INTERSOCIÉTÉS

Le diagramme suivant présente la dénomination sociale de chaque filiale directe ou indirecte de la société en date du 12 février 2002, de même que son lieu de constitution, de prorogation ou d'organisation. Le pourcentage des actions ordinaires de la filiale en circulation détenu par Aliant en date du 12 février 2002 est aussi indiqué lorsqu'il est inférieur à 100 %. Outre celles mentionnées ci-après, aucune filiale de la société : i) n'a un actif total représentant plus de 10 % de l'actif consolidé de la société, ii) n'a un chiffre d'affaires et des produits d'exploitation représentant plus de 10 % du chiffre d'affaires et des produits d'exploitation consolidés de la société, ou iii) n'excéderait, si elle était regroupée avec d'autres filiales non mentionnées ci-après, les seuils indiqués en i) et en ii) si le pourcentage de 10 % y indiqué était changé pour 20 %.



RUBRIQUE 3 DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ENTREPRISE

HISTORIQUE DES TROIS DERNIERS EXERCICES

Constitution de Aliant

Au cours des dernières années, les sociétés en regroupement ont conçu, mis en place et exécuté des plans d'affaires destinés à offrir d'importantes occasions de croissance, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur de leurs activités de télécommunications traditionnelles et de leurs territoires traditionnels. Ces plans d'affaires ont réussi à maintenir et à améliorer la rentabilité de chaque société en regroupement dans un environnement exigeant et de plus en plus concurrentiel.

Au début de 1999, les sociétés en regroupement ont décidé que leur regroupement ainsi que la création d'un lien stratégique solide avec BCE Inc. («BCE») et Bell Canada offrirait des avantages pour leurs actionnaires, clients, employés et autres intervenants, notamment :

- en offrant une plus grande échelle dans leurs territoires traditionnels qui permettrait le maintien d'une structure de coûts concurrentielle;
- en permettant une portée plus large de l'intégration des gammes de produits des sociétés en regroupement pour la livraison des produits et services dans tous leurs territoires traditionnels;
- en offrant un accès assuré et économique à la technologie et aux marques de Bell Canada et de ses partenaires pour livraison dans leurs territoires traditionnels;
- en permettant des investissements à plus grande échelle dans la conception et le soutien de produits et services destinés à une clientèle à l'intérieur et à l'extérieur de leurs territoires traditionnels;
- en offrant une plate-forme plus étendue à partir de laquelle il sera possible de financer et d'évaluer les occasions de croissance, particulièrement en ce qui a trait aux services de communications à distance et aux activités en émergence des quatre sociétés en regroupement. Comme société élargie, Aliant verra son portefeuille d'occasions de croissance tirer davantage de l'investissement de capitaux supplémentaires. Aliant sera aussi plus en mesure d'exporter ses produits et services à l'extérieur du Canada atlantique;
- en tirant avantage de la fusion des activités du secteur des technologies de l'information afin d'accroître davantage l'échelle des capacités particulières de l'industrie; et
- en créant une valeur boursière et un flottant public beaucoup plus importants qui fourniront une liquidité beaucoup plus grande et l'occasion pour les actions d'Aliant

d'être mieux exposées au marché institutionnel en comparaison de la présence individuelle sur les marchés financiers de chacune des sociétés en regroupement.

Organisation en quatre secteurs d'activité

Aliant a organisé les diverses personnes morales lui appartenant en quatre secteurs d'activité : les télécommunications, principalement exercées par Télécommunications Aliant Inc. («Télécommunications Aliant»), les technologies de l'information, par l'intermédiaire de Technologies de l'information Aliant Inc. («TI Aliant»), les communications à distance, par l'entremise de sa participation majoritaire dans Stratos Global Corporation («Stratos»), et les activités en émergence, organisées sous Horizons Aliant Inc. («Horizons Aliant»). Les Services d'énergie Aliant, filiale en propriété exclusive, est une société de commercialisation et de vente qui offre la solution *Avantage* Aliant en repérant des occasions d'affaires pour l'ensemble des activités d'Aliant dans le secteur pétrolier et gazier. Ne constituant pas un secteur d'activité, Immobilisations Aliant Inc. («Immobilisations Aliant») détient l'actif immobilier d'Aliant.

Fusion de Télécommunications Aliant

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

À compter de la date de la fusion, Télécommunications Aliant a pris la charge de la totalité de l'actif et des obligations des sociétés fusionnées, y compris ATI Telcos. La majeure partie des actifs d'Island Tel, de MTT et de NewTel était grevée d'hypothèques et de charges en garantie des obligations de première hypothèque émises par ces sociétés. Avant la fusion, soit le 15 décembre 2000, les détenteurs de ces obligations de première hypothèque ont approuvé certaines modifications aux actes de fiducie régissant ces obligations dont i) la limitation des hypothèque et charge constituées par les actes de fiducie de manière à n'englober que les biens immeubles et biens meubles corporels situés dans la province où chaque société avait maintenu ses principales activités (respectivement l'Île-du-Prince-Édouard, la Nouvelle-Écosse et Terre-Neuve), ii) la révision des dispositions en vertu desquelles le fiduciaire désigné dans l'acte est autorisé à donner mainlevée des hypothèque et charge, et iii) l'interdiction pour chaque société d'émettre d'autres obligations aux termes de ces actes de fiducie. Ces modifications étaient nécessaires pour faire en sorte qu'à la fusion, les hypothèque et charge constituées par ces actes de fiducie ne s'étendent pas à l'ensemble des biens de Télécommunications Aliant, ce qui aurait été à l'encontre des clauses d'égalité de traitement prévues dans l'acte de fiducie de Télécommunications Aliant et d'autres actes de fiducie de ATI Telcos.

Nomination de nouveaux dirigeants

En date du 26 février 2001, J.A. (Jay) Forbes a été nommé vice-président directeur et chef des finances d'Aliant Inc. et vice-président principal et chef des finances de Télécommunications Aliant. En date du 17 décembre 2001, Roch Dubé est devenu

président de Télécommunications Aliant et vice-président directeur d'Aliant Inc. Gerry Pond a démissionné de son poste de président de Télécommunications Aliant en date du 23 octobre 2001, M. Pond a démissionné de son poste de vice-président directeur d'Aliant Inc. en date du 11 janvier 2002.

ALLIANCE STRATÉGIQUE AVEC BCE ET BELL CANADA

Aliant et les sociétés en regroupement ont conclu un protocole d'entente daté du 19 mars 1999, dans sa version modifiée, avec BCE et Bell Canada. Cette alliance stratégique à long terme prévoit une transition ordonnée et une continuité des relations commerciales entre elles et contient un sommaire de l'entente des parties relativement à une alliance stratégique pour la fourniture et la livraison des services de télécommunications.

Cette convention établit les provinces atlantiques à titre de territoire traditionnel d'Aliant et le Québec et l'Ontario à titre de territoires traditionnels de Bell Canada. Cette convention stipule également qu'Aliant est l'intermédiaire par lequel les services de télécommunications seront offerts dans le territoire d'Aliant, et elle énonce l'engagement de BCE et de Bell Canada à favoriser le développement et la croissance d'Aliant à titre de société forte et indépendante. Elle garantit qu'Aliant constitue le fournisseur privilégié de Bell Canada en matière de services de télécommunications offerts dans les provinces atlantiques. Elle définit des secteurs précis de collaboration aux fins d'assurer une prestation de services sans discontinuité.

Aliant obtient l'accès à la technologie de Bell Canada et le droit exclusif d'utiliser des marques de commerce spécifiques de cette dernière au sein de son territoire traditionnel ainsi qu'une licence d'utilisation du matériel publicitaire de Bell Canada. Bell Canada a convenu de promouvoir l'utilisation et la vente de technologie et de propriété intellectuelle élaborées par Aliant. Chaque partie a convenu de se fournir réciproquement les services de soutien, notamment l'accès à un soutien opérationnel, à une assistance technique et à une aide en matière de mise en marché, de formation et autres services du genre. Aliant et Bell Canada tenteront de tirer profit des avantages attribuables à une mise en commun de leurs besoins, notamment le regroupement en matière de trafic et d'achats.

La convention, d'une durée initiale de cinq ans, demeurera en vigueur tant que BCE détiendra une participation d'au moins 10 % dans Aliant, sous réserve des droits de résiliation à l'occurrence de certains événements précis. BCE ne peut pas augmenter sa participation dans Aliant au-delà de 55 % sauf pour faire une offre visant l'acquisition de la totalité des actions ordinaires restantes. BCE a le droit de nommer deux administrateurs au conseil d'administration d'Aliant qui en compte 13 (nombre qui peut être augmenté jusqu'à 15 administrateurs sans le consentement de BCE ou sans que sa représentation soit augmentée).

Misant sur cette convention d'alliance stratégique, Télécommunications Aliant renforce ses liens avec la famille de sociétés Bell afin de promouvoir sa croissance et de maintenir sa position de chef de file sur le marché des télécommunications du Canada atlantique. Il existe bien des manières pour les sociétés de tirer mutuellement profit des liens établis par l'entremise de synergies et d'occasions de dégager des produits d'exploitation

supplémentaires. Aliant prévoit que la mise en oeuvre de ces plans permettra de susciter ces occasions d'ici quelques mois. Au moyen de ces initiatives stratégiques, Aliant continuera à stimuler la croissance dans les années à venir grâce à des activités d'exploitation plus efficaces et concurrentielles.

La participation directe et indirecte détenue par BCE dans Aliant est de 53,1 % des actions en circulation de la société, ce qui fait d'Aliant une filiale à participation majoritaire de BCE.

ACQUISITIONS ET CESSIONS IMPORTANTES

Aliant n'a effectué aucune acquisition ni cession importante au cours de l'exercice 2001.

TENDANCES, ENGAGEMENTS ET INCERTITUDES

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

Risque financier de Stratos

La dette totale de Stratos au 31 décembre 2001 était de 75,6 % du total de sa structure du capital. Cela représente un niveau élevé d'endettement et exigera que Stratos recueille des fonds additionnels en émettant des actions afin de revenir à une structure du capital plus appropriée. Selon les modalités des facilités de crédit signées avec le consortium de banques de Stratos, Aliant sera tenue de participer à tout financement par actions additionnel de Stratos.

Aliant a cautionné 150 millions de dollars US (environ 225 millions de dollars CA) d'obligations de Stratos contractées en vertu de ses facilités de crédit mises à la disposition de Stratos par un consortium de banques canadiennes afin de financer son acquisition d'Inmarsat, de VSAT et des entreprises aéronautiques de British Telecommunications plc (l'actif «BT A&M»). Le cautionnement d'Aliant a aidé Stratos à obtenir le financement nécessaire à la réalisation de cette acquisition. Les facilités de crédit de Stratos comportent divers engagements relatifs à ses résultats financiers futurs. Rien ne garantit que Stratos répondra à ces engagements et que la responsabilité de sa dette n'incombera pas à Aliant dans la mesure de son cautionnement. Stratos respecte actuellement toutes les exigences liées aux clauses restrictives financières et a obtenu une prolongation de six mois (jusqu'en janvier 2003) de sa facilité de crédit de relais. En 2002, Stratos a l'intention de recueillir des fonds supplémentaires afin de s'assurer que les niveaux de financement nécessaires sont en place avant l'expiration de cette prolongation.

RUBRIQUE 4 DESCRIPTION DE L'ENTREPRISE

ACTIVITÉS D'ALIAN T

Aliant comprend quatre principaux secteurs d'activité, soit les télécommunications, les technologies de l'information, les communications à distance et les activités en émergence.

Résultats consolidés

Aliant Inc. affichait des produits d'exploitation de 2,6 milliards de dollars, un bénéfice net consolidé de 120,9 millions de dollars et des actifs totalisant 3,7 milliards de dollars au 31 décembre 2001 et pour l'exercice terminé à cette date. Le tableau suivant résume les résultats d'exploitation pour 2001 et 2000.

Aliant a enregistré une imputation de restructuration de 111,2 millions de dollars au cours du quatrième trimestre, puisque la société continue d'accélérer le rythme de l'efficacité opérationnelle résultant de la fusion. L'imputation se compose principalement des indemnités de cessation d'emploi et des coûts liés au regroupement de diverses entités en une seule unité d'exploitation. L'imputation entraînera des économies annuelles d'environ 56 millions de dollars au titre des charges d'exploitation qui devraient être réalisées à partir du début de 2002.

Résultats d'exploitation consolidés (*en milliers de dollars*)

	2001	2000	% de variation
Produits d'exploitation	2 601 566 \$	2 274 180 \$	14,4
Bénéfice d'exploitation (<i>avant l'imputation de restructuration</i>)	537 669	500 967	7,3
Bénéfice d'exploitation	426 432	500 967	(14,9)
Bénéfice net	120 928	217 121	(44,3)

TÉLÉCOMMUNICATIONS

Le secteur des télécommunications se compose de Télécommunications Aliant, détenue à 100 %, et de ses filiales ainsi que de la participation de 87 % d'Aliant dans Aliant ActiMedia (auparavant TeleDirect Atlantic).

Développement de l'entreprise

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

En termes de produits d'exploitation, Télécommunications Aliant est la troisième plus grande entreprise multiservices de télécommunications du Canada. Télécommunications Aliant fournit une gamme complète de services de communications voix et données, y

compris les services locaux, les services interurbains, les services de communications de données, les services Internet et d'autres services câblés et sans fil.

Résultats sectoriels

Le groupe des télécommunications d'Aliant a affiché des produits d'exploitation de 1,85 milliard de dollars, un bénéfice net de 195,1 millions de dollars et un actif totalisant 2,64 milliards de dollars au 31 décembre 2001. Le tableau suivant résume les résultats d'exploitation des télécommunications pour les exercices 2001 et 2000.

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

	2001	2000	% de variation
Produits d'exploitation	1 847 831 \$	1 784 365 \$	3,6
Bénéfice d'exploitation (avant l'imputation de restructuration)	528 576	479 502	10,2
Bénéfice d'exploitation	452 128	479 502	(5,7)
Bénéfice net	195 127	204 615	(4,6)

Produits et services

Services locaux

Les produits d'exploitation tirés des services locaux sont principalement liés à la prestation d'accès au réseau à des clients résidentiels et d'affaires, aux services locaux d'accès aux données, aux locations d'appareils téléphoniques et aux services évolués de gestion des appels. Les services locaux sont aussi offerts sous forme de forfaits pouvant englober certains services interurbains, services sans fil, services Internet et services de télévision interactive. La part globale du marché des services locaux que détient Télécommunications Aliant reste solide à 97,5 % en raison de sa stratégie de fidélisation de la clientèle au moyen d'offres de services groupés ciblées. Les produits d'exploitation tirés des contributions sont aussi inclus dans les produits d'exploitation des services locaux.

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

Produits tirés des services locaux (en milliers de dollars)	2001	2000
Produits – clients externes	864 518 \$	847 476 \$
Produits – autres secteurs d'activité d'Aliant	3 906	5 739
Produits – Bell Canada et BCE	—	—
	868 424 \$	853 215 \$

Services interurbains

Les produits tirés des services interurbains sont liés aux services interurbains et aux services de gestion de réseau. Les services interurbains se composent des services tarifés de base, y compris les services interurbains, qui sont offerts dans divers programmes d'appels. Les services de gestion de réseau englobent les services téléphoniques de ligne directe et les services de transmission de données commerciales. Les services de transmission de données commerciales sont offerts à la clientèle en réponse à une diversité de besoins, et ils incluent les réseaux publics de transmission numérique à commutation par paquets, tel *DataPac*, et les services de transmission numérique par ligne directe, par exemple *DataRoute* et *MegaStream/MegaRoute*. L'importante clientèle des centres d'appels que Télécommunications Aliant a réussi à attirer dans la région du Canada atlantique continue de stimuler considérablement la croissance du nombre de minutes. Parallèlement, les offres de services groupés, y compris une composante d'interurbains à tarif fixe, continuent de faire grimper les volumes d'appels du marché résidentiel. Par suite de ces initiatives, Télécommunications Aliant a été en mesure de faire passer sa part du marché des services interurbains à 89 % au Canada atlantique à la fin de 2001.

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

Produits tirés des services interurbains <i>(en milliers de dollars)</i>	2001	2000
Produits – clients externes	384 044 \$	415 244 \$
Produits – autres secteurs d'activité d'Aliant	16 009	11 495
Produits – Bell Canada et BCE	8 604	13 034
	408 657 \$	439 773 \$

Services sans fil

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

L'exercice 2001 a été marqué par la poursuite de l'expansion des services cellulaires numériques de Télécommunications Aliant afin d'offrir une couverture géographique cellulaire totale de 95 %. Télécommunications Aliant estime qu'elle détient environ 75 % du marché des cellulaires dans le Canada atlantique.

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

Produits tirés des services sans fil <i>(en milliers de dollars)</i>	2001	2000
Produits – clients externes	249 386 \$	216 279 \$
Produits – autres secteurs d'activité d'Aliant	511	20
Produits – Bell Canada et BCE	—	—
	249 897 \$	216 299 \$

Autres services de télécommunications

Les produits tirés des autres services de télécommunications sont principalement liés aux services Internet, à la publicité dans les annuaires téléphoniques, aux ventes d'équipement, aux services-conseils, à la gestion de réseaux, au commerce électronique et à de nouveaux services, tel *VibeVision*.

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

Produits tirés des autres services de télécommunications <i>(en milliers de dollars)</i>	2001	2000
Produits – clients externes	301 493 \$	264 110 \$
Produits – autres secteurs d'activité d'Aliant	—	—
Produits – Bell Canada et BCE	19 360	10 968
	320 853 \$	275 078 \$

En 2001, Télécommunications Aliant a vendu la majeure partie de ses poteaux de téléphone de Terre-Neuve et du Labrador à la Newfoundland Power. Comme la Société n'est plus propriétaire des poteaux, la dotation aux amortissements et les intérêts débiteurs futurs seront moindres. Cependant, cette baisse sera contrebalancée par le paiement de frais à la Newfoundland Power pour avoir accès aux poteaux. Bien que l'opération ait une incidence négative sur le BAIIA¹, elle est avantageuse pour Aliant du point de vue économique puisqu'elle permet de libérer des capitaux qui seraient autrement affectés à l'ancienne infrastructure et d'établir des arrangements d'exploitation plus efficaces relativement aux poteaux.

Titrisation des débiteurs

En décembre 2001, Télécommunications Aliant a conclu des conventions de titrisation des débiteurs avec Scotia Capitaux dans le cadre desquelles elle peut vendre des débiteurs de manière renouvelable. Au 13 décembre 2001, la société avait vendu 150 millions de dollars de débiteurs. La titrisation des débiteurs offre à la société une source peu coûteuse de liquidités à court terme comparativement aux emprunts sur papier commercial. Les liquidités reçues ont été prêtées à Aliant Inc. et ont servi à rembourser les emprunts sur papier commercial.

Pour une analyse exhaustive des résultats d'exploitation du secteur des télécommunications, veuillez consulter l'«Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001» intégrée par renvoi aux présentes.

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

¹ Le BAIIA est défini par la société comme étant le bénéfice d'exploitation plus la dotation aux amortissements. La société a inclus l'information relative au BAIIA parce qu'elle estime que certains investisseurs s'en servent pour mesurer le rendement financier de la société. Le BAIIA n'est pas une mesure du rendement financier selon les principes comptables généralement reconnus du Canada et il n'est pas nécessairement comparable aux mesures similaires utilisées par d'autres entreprises. Le BAIIA ne doit pas être interprété comme une solution de rechange au bénéfice d'exploitation ou aux flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation (comme établi selon les principes comptables généralement reconnus du Canada) pour mesurer les liquidités.

Réglementation

Généralités

À titre d'«entreprises canadiennes», ATI Telcos étaient déjà, et Télécommunications Aliant l'est maintenant, assujetties à la réglementation du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le «CRTC» ou le «Conseil») en vertu de la *Loi sur les télécommunications*. ATI est également une entreprise de distribution de radiodiffusion et est également régie par le CRTC conformément à la *Loi sur la radiodiffusion*.

Le CRTC jouit de pouvoirs étendus à l'égard des modalités et conditions régissant la prestation des services de télécommunications offerts par les entreprises canadiennes, sous réserve de son pouvoir d'abstention en matière de réglementation comme il est indiqué dans la section «Abstention». C'est-à-dire, à moins que le CRTC n'ait décidé de ne pas réglementer certains services, une entreprise canadienne doit notamment soumettre ses tarifs et les modalités et conditions des services qu'elle offre à l'approbation du CRTC et faire approuver par lui toutes les ententes qu'elle peut conclure avec d'autres entreprises de télécommunications pour l'échange de voies de télécommunications.

Plafonnement des prix

Dans une décision en 1994, le CRTC a fait part de son intention d'instaurer la réglementation par plafonnement des prix pour les services publics à compter du 1^{er} janvier 1998. Le CRTC a établi un régime de plafonnement des prix pour les sociétés de télécommunications, y compris ATI Telcos (ainsi que Télécommunications Aliant dorénavant), en vigueur du 1^{er} janvier 1998 jusqu'en 2002. Il permet aux sociétés d'augmenter ou de diminuer les prix des services publics assujettis au plafonnement des prix en autant que l'indice de prix de ces services ne dépasse pas un indice donné (l'«indice de plafonnement des prix» ou «IPP»). L'IPP est rajusté chaque année suivant le taux d'inflation, moins une «compensation de productivité» de 4,5 % plus ou moins un «facteur exogène» relatif aux questions qui sont indépendantes du contrôle des sociétés de télécommunications.

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

Comme l'échéance initiale de quatre ans de la réglementation par plafonnement des prix approche, il existe une incertitude quant à l'incidence qu'auront les nouvelles règles, le cas échéant, sur les prix futurs des services publics. Par conséquent, Télécommunications Aliant a transmis au CRTC ses recommandations sur la révision de la réglementation par

plafonnement des prix dans le cadre des audiences réglementaires importantes tenues par le CRTC au cours de 2001. ATI, ainsi que les autres fournisseurs titulaires, est en quête d'une méthode plus rationalisée comportant des règles moins strictes en matière d'établissement des prix. Le Conseil devrait maintenir la réglementation sur les prix et la décision quant au nouveau régime de plafonnement des prix devrait être connue vers le mois d'avril 2002.

Contribution et octroi de bandes

En 2001, le CRTC a apporté des modifications importantes au mécanisme de recouvrement pour les subventions nécessaires pour soutenir les services résidentiels locaux :

- À partir de 2001, tous les fournisseurs de services de télécommunications admissibles étaient tenus d'effectuer des paiements de contribution fondés sur leurs produits d'exploitation provenant des télécommunications admissibles. Aux exercices précédents, seuls les fournisseurs de services interurbains devaient verser des contributions d'après leurs minutes d'interurbains.
- Avant 2001, ces paiements étaient faits dans des comptes régionaux pour être retirés par les fournisseurs de services locaux, dont Télécommunications Aliant, afin de subventionner certains services résidentiels. À partir de 2001, un compte national a remplacé les comptes régionaux, exigeant que les fournisseurs de services versent 4,5 % de tous leurs produits d'exploitation admissibles.
- La décision a aussi établi une formule pour le calcul du montant de subvention à verser aux fournisseurs de services locaux d'après les coûts différentiels ou les coûts de la phase II du titulaire. La formule inclut également une provision prescrite pour interfinancement provenant des autres services. La nouvelle formule a commencé à être utilisée en 2002.
- L'incidence de la décision vise à accroître le nombre des fournisseurs de services effectuant des paiements de contribution et sur lequel la contribution est calculée. En 2001, cette situation a eu pour effet de réduire le montant des frais de contribution assumé par Télécommunications Aliant.

En 2001, le CRTC a émis son arrêté sur les bandes qui déterminait les «régions ou bandes à coût élevé». Les services d'accès locaux résidentiels dans ces bandes à coût élevé sont les seuls services admissibles à la subvention à partir de 2002. Pour Télécommunications Aliant, environ 39 % de l'accès résidentiel est classé comme à coût élevé et est donc admissible aux subventions.

Le montant des subventions exigées pour le compte national diminuera considérablement au Canada en 2002, reflétant les changements intervenus dans le calcul des subventions et le rétrécissement de la définition de «secteur de services à coût élevé». Cela a pour effet de réduire les produits et les charges d'exploitation liés à la contribution en 2002 pour Télécommunications Aliant.

En 2002, le taux de paiement de la contribution chutera à 1,4 % des produits d'exploitation admissibles. Par conséquent, un recul des produits d'exploitation des services locaux par rapport à 2001 devrait totaliser environ 110 millions de dollars en produits d'exploitation provenant de la contribution. Le coût des produits d'exploitation en 2002 devrait également être réduit par les modifications apportées à la réglementation, entraînant une incidence négative nette de 69 millions de dollars sur le BAIIA en regard de 2001. Les mesures d'établissement des prix adoptées en 2001 devraient en partie compenser l'impact de ces décisions. Les produits d'exploitation des services locaux devraient être plus faibles en raison de la chute des produits d'exploitation provenant de la contribution en partie compensée par l'accroissement de l'utilisation des services évolués de gestion d'appels et l'augmentation du nombre d'accès au réseau de données.

Abstention

Le CRTC a le pouvoir de s'abstenir d'exercer son pouvoir de réglementation, en tout ou en partie et sous condition ou sans condition, lorsqu'il est convaincu que cette abstention respecterait les objectifs des politiques canadiennes en matière de télécommunications. Compte tenu de la concurrence accrue dans les télécommunications, le CRTC a jugé approprié, dans plusieurs cas et à divers degrés, de s'abstenir de réglementer les sociétés de télécommunications et leurs concurrents relativement aux services qu'ils offrent.

De 1994 à 2000, le CRTC a accordé le droit à l'abstention à l'égard de nombreux services de télécommunications, dont la vente d'équipement terminal, les services de données commutés par paquets, les services de relais de trame, les services de messagerie et d'information électroniques, les services interurbains vocaux, les services de lignes privées à haut débit sur certaines routes principales, les services mobiles sans fil (y compris les services de téléavertissement, cellulaires, SCP, les données mobiles et la radio bi-directionnelle), les services Internet et les services de réseau élargi.

Distribution de radiodiffusion

En 1998, NBTel est devenue la première société de télécommunications au Canada à obtenir du CRTC le droit d'exploiter une entreprise de distribution de radiodiffusion. Télécommunications Aliant peut ainsi offrir des services de télédistribution par l'entremise de son réseau à large bande à Saint John et à Moncton. En 2000, NBTel a lancé les services de câblotélévision interactive (*VibeVision*^{MC}) à Moncton et à Saint-John. La télévision interactive *VibeVision* a été lancée commercialement à Halifax en 2001. Depuis, le regroupement le 1^{er} janvier 2001, Télécommunications Aliant est devenue le détenteur des entreprises de distribution de radiodiffusion à Moncton, Saint John et Halifax.

Concurrence

Au cours des années 90, le CRTC a mis en œuvre une politique visant à permettre la concurrence dans divers aspects du secteur des télécommunications qui se composait auparavant de monopoles réglementés. Des étapes importantes ont été franchies, d'abord en 1990, par l'autorisation de la revente de services téléphoniques aux fins de prestation

de services interurbains; en 1992, par l'autorisation de la concurrence à l'égard des services interurbains vocaux par des fournisseurs utilisant leurs propres installations de réseaux et, en 1997, par l'autorisation de la concurrence dans la prestation de services locaux. Le CRTC a modifié le contexte de réglementation à mesure que la concurrence s'est établie. À l'origine, certaines mesures de protection relatives à la concurrence ont été imposées afin de limiter la capacité des sociétés de télécommunications titulaires de regrouper des services dans les produits qu'elles offraient aux clients et de restreindre leur capacité de réduire les prix. À mesure que la concurrence s'intensifiait, certaines de ces mesures de protection ont été réduites ou supprimées, et la réglementation de certains services a fait l'objet d'une abstention, en tout ou en partie (veuillez consulter la section susmentionnée intitulée «Abstention»).

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

Services locaux

Conformément aux exigences réglementaires, Télécommunications Aliant a mis en place les logiciels, le matériel et les procédures pour permettre la transférabilité des numéros locaux («TNL»), l'interconnexion au réseau local («IRL») et la revente de lignes d'abonnés dans toute la région atlantique, au besoin. Il existe un certain nombre de fournisseurs concurrents de services locaux (FCSL) dans la région qui se concentrent particulièrement sur les marchés d'Halifax et de St. John's. L'un de ces FCSL offre également le service d'accès résidentiel, principalement sur le marché d'Halifax. Télécommunications Aliant estime que la concurrence locale va continuer de s'intensifier en 2002 étant donné que Télécommunications Aliant va continuer de dominer le marché avec sa part de 97,5 %.

Services interurbains

La concurrence au niveau des services interurbains est demeurée forte en 2001. Au Canada atlantique, il y a plus des concurrents pour ces services qui offrent des forfaits mensuels à tarifs fixes et des tarifs réduits à la minute tant sur le marché résidentiel que commercial. La direction s'attend à ce que ces pressions demeurent et que les marges bénéficiaires des services interurbains continuent de rétrécir, bien que le rythme auquel les prix chutent au Canada atlantique ait ralenti. Télécommunications Aliant s'efforce toujours de maintenir le niveau des marges en améliorant l'efficacité et en stabilisant sa part du marché. La concurrence pour les services interurbains dans le Canada atlantique est le reflet du reste du pays. Télécommunications Aliant continue d'être un chef de file du secteur avec sa part de marché de 89 %.

Services sans fil

Dans le secteur des services sans fil, Télécommunications Aliant fait face à trois concurrents pour les services de téléavertissement et à deux pour les services cellulaires. Un troisième concurrent sur le plan des services cellulaires n'a qu'une présence limitée dans la région puisqu'il offre des installations itinérantes à d'autres fournisseurs nationaux. L'exercice 2001 a été marqué par la poursuite de l'expansion des services cellulaires numériques de Télécommunications Aliant afin d'offrir une couverture de 56 %. Ces services, combinés aux services analogiques, portent la couverture géographique cellulaire totale à 95 %. Télécommunications Aliant estime qu'elle détient approximativement 75 % du marché des services cellulaires du Canada atlantique. Bien que d'autres parts du marché pourraient être perdues avec l'arrivée de nouveaux concurrents, la direction a confiance que ses offres de service de qualité supérieure, ses prix concurrentiels et la couverture accrue aideront la société à conserver une position enviable sur le marché.

Services Internet et télévision interactive

Télécommunications Aliant est le plus important fournisseur d'accès Internet (FAI) du Canada atlantique, sa part de marché estimative s'établissant à 69 % du marché d'accès commuté et à 62 % du marché à haute vitesse. La capacité de transmission à haute vitesse permet maintenant de desservir plus de 506 000 foyers ou 57 % des foyers du Canada atlantique. La concurrence est présente dans toute la région, tant pour les services d'accès commuté à Internet que pour les services à haute vitesse. Toutefois, l'accent mis par Télécommunications Aliant sur la qualité, le service à la clientèle, sa gamme d'applications ainsi que sur l'accès spécialisé bidirectionnel au réseau à haute vitesse, devrait permettre à la société de rester en bonne position sur le marché dans l'avenir.

TECHNOLOGIE

Le principal défi technologique à relever pour Télécommunications Aliant d'ici quelques années est de déployer l'infrastructure nécessaire au réseau de la prochaine génération. Les progrès technologiques risquent aussi d'avoir une incidence sur les bénéfices de Télécommunications Aliant en raccourcissant la durée de vie utile de certains de ses actifs. La fidélisation de la clientèle à plus long terme devient encore plus importante en raison des coûts élevés à payer d'entrée de jeu pour la nouvelle technologie. En outre, il pourrait survenir des progrès technologiques susceptibles de réduire les coûts des installations et de l'outillage et d'éliminer ou de réduire les obstacles empêchant d'autres entreprises de faire concurrence à la société dans certains segments particuliers du marché. La fusion avec Aliant et la fondation de Télécommunications Aliant ont partiellement écarté le risque lié à la technologie, étant donné que l'entreprise ainsi agrandie peut désormais répartir ses ressources, ses investissements et ses connaissances dans la région. De plus, le resserrement des liens de Télécommunications Aliant avec Bell créera des efficiences au chapitre des dépenses en immobilisations à mesure que des économies au chapitre des produits et services partagés seront réalisées.

Télécommunications Aliant a effectué des investissements très importants au cours des quatre derniers exercices afin d'accroître la capacité et d'élargir la portée de son réseau multimédia à large bande. Il faut faire évoluer le réseau de communications pour lui permettre de prendre en charge et de gérer les services à large bande, ce qui est essentiel à la croissance future d'Aliant. Beaucoup de nouvelles sources de revenus ayant le plus fort potentiel de croissance au cours des quelques prochaines années sont associées aux services qui font actuellement ou qui feront bientôt partie de notre réseau. Ces services comprennent Internet, le commerce électronique, la transmission de données sur réseau à large bande et la télévision interactive. En ce moment, il est impossible de garantir que les technologies et les services à large bande continueront à se développer au rythme prévu, qu'ils généreront le rendement projeté ou qu'ils deviendront suffisamment populaires pour rendre ces investissements rentables. Cependant, le secteur des activités en émergence d'Aliant, à titre de chef de file de l'industrie en innovation, comprend la complexité croissante des demandes des clients et travaille en étroite collaboration avec Télécommunications Aliant à la mise au point de nouveaux produits et services à livrer au moyen du réseau à large bande.

La direction s'attend à ce que le modèle de coopération entre Télécommunications Aliant et Bell Canada contribue à l'amélioration des produits d'exploitation en tirant avantage des capacités uniques d'Aliant en communications vidéo et IP grâce au protocole Internet (IP) sur un marché plus vaste. En outre, Aliant jouera un rôle plus important dans l'alliance avec Bell au moyen des centres d'excellence dans les centres de contact, des applications en affaires électroniques pour les petites et moyennes entreprises et de la gestion de réseau d'entreprise et maximisera l'alignement des produits et services par une collaboration sur le plan de la stratégie de marketing.

Au cours des trois prochains exercices, la direction prévoit également qu'il y aura une amélioration du BAIIA découlant de la convention d'alignement avec Bell. En même temps que l'augmentation des produits d'exploitation mentionnée, d'autres réductions de coûts sont attendues. Ces économies seront réalisées en tirant profit de l'ampleur et de la portée de Bell, ce qui accroîtra le pouvoir d'achat et raffermira les alliances, en améliorant la chaîne d'approvisionnement d'Aliant, en éliminant les postes en double et superflus au sein des deux sociétés, en partageant les programmes et processus de gestion des coûts, en échangeant des produits et services dans leur marché réciproque et en combinant les initiatives en matière de développement et d'innovation dans le cadre d'une stratégie commune.

Alliances

Stentor

Les ATI Telcos ont fait partie de Stentor, association fonctionnelle de neuf sociétés provinciales de téléphone du Canada. L'alliance Stentor a subi des changements importants en 1999, car les sociétés membres ont décidé de se tourner vers des stratégies distinctes de mise en marché et de développement de services concurrentielles. Stentor a dirigé les interconnexions qui fournissent les installations de transmission des données et d'appels interurbains au Canada, en plus d'établir des procédures d'exploitation pour

accélérer le traitement des appels interurbains au Canada et à l'échelle internationale. Elle a également géré le système des opérations financières entre les membres et des fournisseurs internationaux à l'égard du règlement des produits d'exploitation tirés de ces services. Par l'entremise de Stentor, les membres ont formé une alliance avec MCI Telecommunications Corp. pour le développement et la prestation d'un portefeuille de services réseau de pointe. En outre, les membres ont été parties à des conventions avec AT&T, MCI WorldCom, Sprint, Téléglobe Canada et d'autres parties qui prévoient l'interconnexion des services de télécommunications internationales. Stentor a aussi joué un rôle dans la recherche et le développement et la mise en marché nationale ainsi qu'un rôle en matière de relations gouvernementales.

En date du 1^{er} janvier 1999, certaines fonctions auparavant exécutées par Stentor ont été prises en charge par les sociétés membres individuelles. Des fonctions de valeur durable qui ont été confiées à nouveau aux sociétés membres individuelles ont été offertes à d'autres membres en vertu de contrats. La convention de raccordement et la convention de gestion correspondante en vertu desquelles Stentor exploitait ses activités ont été résiliées à compter du 31 décembre 1999. En date du 1^{er} janvier 2000, Bell Canada a pris en charge les activités restantes auparavant exploitées par Stentor, et elle offre ces services aux anciennes sociétés membres selon le principe de la récupération des frais inhérents aux contrats. Il est prévu que ces frais seront réduits grâce aux gains provenant de synergies liées à la fusion d'activités similaires au sein de Bell Canada.

Mobility Canada

Les divisions d'exploitation des services cellulaires ou les sociétés affiliées des sociétés membres de Stentor ont formé Mobility Canada, dont Télécommunications Aliant et ses sociétés affiliées des services mobiles sont membres. Cette alliance prévoit la coordination de la couverture cellulaire partout au Canada et la coordination des conventions conclues avec des fournisseurs de services cellulaires ailleurs. Elle prévoit également la mise en marché à l'échelle nationale et certaines fonctions administratives partagées, par exemple les règlements financiers entre les sociétés membres et d'autres prestataires de services cellulaires, ainsi qu'une infrastructure nationale de facturation.

Comme dans le cas de Stentor, les membres de Mobility Canada ont décidé en 1999 de se tourner vers des stratégies distinctes de mise en marché et de développement de services concurrentiels. Par conséquent, Mobility Canada n'offre plus de services de mise en marché à l'échelle nationale, et cette fonction a été prise en charge par les sociétés membres. Mobility Canada continue d'offrir certaines fonctions administratives partagées aux sociétés membres en vertu de contrats.

Nouvelles conventions d'alliance

En 1999, des conventions ont été conclues à l'égard d'une alliance avec BCE Nexxia Inc. («Nexxia»), le nouveau fournisseur national de services à large bande et d'accès à Internet de BCE. En vertu de ces conventions, Télécommunications Aliant fournit des installations réseau et d'accès à Nexxia dans les provinces de l'Atlantique en plus de fournir et de distribuer les services de Nexxia aux clients des provinces de l'Atlantique.

Télécommunications Aliant obtient l'accès à la propriété intellectuelle de Nexxia ainsi qu'à un réseau à large bande national hautement évolué qui lui permet d'offrir un grand nombre de ses applications novatrices.

Tout au long de 1999 et de 2000, Télécommunications Aliant a mené des négociations à l'égard d'autres conventions particulières rendues nécessaires par le démembrement de l'alliance Stentor et pour tracer les lignes d'une nouvelle alliance avec Bell Canada, MTS Communications Inc. et Saskatchewan Telecommunications. Parmi celles-ci, une convention de services de soutien à l'exécution avec Bell Canada relativement à la prestation de services auparavant fournis par Stentor, une convention révisée pour le règlement des produits, les dernières exigences pour le démembrement officiel de Stentor ainsi qu'une sous-licence pour la prestation exclusive des services On-Net de MCI WorldCom Inc. aux clients de Télécommunications Aliant.

De nouvelles modalités régissant l'interconnexion et l'échange du trafic avec Telus Communications Inc. et Telus Communications (B.C.) Inc. ont également été négociées.

Immobilisations

Les biens corporels de Télécommunications Aliant comprennent des terrains, des bâtiments, des pylônes, des installations et du matériel incluant les poteaux, fils, câbles et conduits souterrains, l'équipement de liaison hertzienne, les câbles à fibre optique et l'équipement s'y rapportant, les véhicules automobiles, le mobilier de bureau, du matériel et des fournitures, du matériel divers et les constructions en cours. Au 31 décembre 2001, la valeur brute des immobilisations totalisait environ 4,9 milliards de dollars et leur valeur comptable nette atteignait à peu près 2,1 milliards de dollars. Les bâtiments de Télécommunications Aliant ainsi que ses autres installations, matériel et équipement sont dispersés au Canada atlantique.

Recherche et développement

En 2001, le groupe des télécommunications a consacré environ 1,0 million de dollars à la recherche et au développement de nouveaux produits et services de télécommunications à l'intention de ses clients ainsi que pour accroître la rentabilité de l'exploitation du réseau de télécommunications.

Questions environnementales

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

Litiges

RECOURS COLLECTIF AU NOUVEAU-BRUNSWICK

Une action a été intentée contre NBTel par 132 anciens employés qui ont pris une retraite anticipée en vertu du programme d'encouragement à la retraite anticipée de 1998. Les anciens employés réclament, entre autres, des dommages-intérêts généraux non quantifiés pour un montant correspondant à la différence entre le montant qu'ils ont reçu au moment de leur départ à la retraite en 1998 et le montant qu'ils auraient reçu s'ils avaient pris leur retraite en vertu du programme d'encouragement à la retraite anticipée de 1999. Des actes de procédure ont été échangés et l'enquête préalable est en cours. En janvier 2002, aucune date n'avait été fixée pour le procès.

Relations avec les employés

Au 31 décembre 2001, Télécommunications Aliant comptait 6 308 employés (6 692 en 2000).

Environ 68 % des employés du secteur des télécommunications sont régis par des conventions collectives :

À l'Île-du-Prince-Édouard, des conventions collectives ont été conclues avec des syndicats locaux qui représentent les employés de bureau, les opérateurs, les travailleurs de métiers et les cadres de premier niveau. Les conventions avec le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier («SCEP») représentant les opérateurs, les employés de bureau et les travailleurs de métiers de l'Île-du-Prince-Édouard sont arrivées à échéance le 31 décembre 2001. La convention conclue avec les cadres de premier niveau vient à échéance le 30 juin 2002.

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

Au Nouveau-Brunswick, des conventions collectives ont été conclues avec la section locale du SCEP représentant les opérateurs et les techniciens. Ces conventions sont arrivées à échéance le 31 décembre 2001.

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

En octobre 2000, Télécommunications Aliant a déposé auprès du Conseil canadien des relations industrielles une demande de statut d'employeur unique et de révision de la structure de l'unité de négociation. Cette demande soutient qu'une unité de négociation unique et une seule convention collective constituent la meilleure structure pour l'avenir. Cette demande a été approuvée et a entraîné l'expiration de toutes les conventions

collectives mentionnées ci-dessus le 31 décembre 2001, sauf celle se rapportant aux cadres de premier niveau de l'Île-du-Prince-Édouard. Le syndicat a déposé un avis de négociation et les deux parties ont en principe convenu de se rencontrer le 4 mars 2002 afin d'entreprendre les négociations.

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

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

Développement de l'entreprise

MITI a été acquise en avril 1998 par Bruncor et elle a fusionné avec Datacor/ISM Information Systems Management Atlantic Corp («Datacor») en septembre 1998. En 1998, NBTel a acquis la propriété exclusive de Datacor en achetant une participation avec droit de vote de 49 % de deux actionnaires minoritaires. **xwave** a été constituée en décembre 1998 par le regroupement de plusieurs filiales de NEL, à savoir NewTel Information Solutions Limited, Paragon Information Systems Inc., Minerva Technology Inc. et 10735 Newfoundland Limited (une société de portefeuille pour une filiale américaine en propriété exclusive, Minerva Technology, Inc., maintenant Xwave Solutions Corp.), et la division des technologies de l'information de MTT.

Au cours de 1999, TI Aliant a étendu ses activités du secteur des technologies de l'information par une série d'acquisitions. En février, MITI a acquis le secteur des technologies de l'information de Keltic Technologies Group Inc., ce qui a ajouté 80 employés et des activités à Terre-Neuve, en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick. En mars 1999, MITI a également acquis les actifs et les activités de Galahad Information Systems, société des technologies de l'information établie en Ontario comptant 11 employés. En avril 1999, xwave a acquis Software Kinetics Ltd., ajoutant du même coup 270 employés à Halifax et à Ottawa.

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

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

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

xwave est une entreprise de consultation et d'exécution en matière de technologies de l'information («TI») dont la présence est établie à l'échelle nationale et qui s'implante de plus en plus aux États-Unis et en Europe. **xwave** compte plus de 2 800 professionnels et se situe, au Canada, au second rang des entreprises de services de technologies de l'information appartenant à des intérêts canadiens en termes de produits d'exploitation bruts. **xwave** a des bureaux partout au Canada atlantique, à Montréal, Ottawa, Toronto, Calgary, Edmonton, Dallas, au Texas, et Dublin, en Irlande. On prévoit fermer les bureaux de Calgary et d'Edmonton ainsi que celui de Dallas, au Texas au début de 2002.

Résultats sectoriels

TI Aliant enregistrait des produits de 374,1 millions de dollars, une perte nette de 10,6 millions de dollars et un actif totalisant 31,8 millions de dollars au 31 décembre 2001 et pour l'exercice terminé à cette date. Le tableau suivant présente le sommaire des résultats d'exploitation des TI pour 2001 et pour 2000.

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

	2001	2000	% de variation
Produits d'exploitation	374 144 \$	331 385 \$	12,9
Bénéfice d'exploitation (avant l'imputation de restructuration)	16 767	27 769	(39,6)
Bénéfice (perte) d'exploitation	(8 988)	27 769	(132,4)
Bénéfice net (perte nette)	(10 595)	13 476	(178,6)

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

Produits des TI (en milliers de dollars)	2001	2000
Produits – clients externes	221 040 \$	195 602 \$
Produits – autres secteurs d'activité d'Aliant	153 104	135 783
Produits – Bell Canada et BCE	—	—
	374 144 \$	331 385 \$

Pour une analyse détaillée des résultats d'exploitation du secteur des technologies de l'information, veuillez consulter l'«Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001» intégrée par renvoi aux présentes.

Recherche et développement

Les dépenses en recherche et développement du secteur des technologies de l'information ont totalisé environ 0,8 million de dollars en 2001.

Relations avec les employés

Au 31 décembre 2001, TI Aliant et ses filiales employaient 2 824 personnes, une hausse de 19,4 % par rapport aux 2 365 employés à la fin de 2000. Ces employés ne sont pas syndiqués.

COMMUNICATIONS À DISTANCE

Le secteur des communications à distance d'Aliant est exploité grâce à sa participation dans Stratos Global Corporation («Stratos»). Au cours de l'exercice 2001, la participation d'Aliant dans Stratos est passée d'environ 62 % à 61 %. Aliant, par l'entremise de NewTel Enterprises Limited, s'est assurée pour la première fois une position de contrôle dans Stratos en septembre 1998.

Les titres de Stratos sont négociés à la Bourse de Toronto sous le symbole «SGB». Stratos est une société ouverte canadienne qui offre des services de télécommunications et des services de réseau et d'autres services à des clients exerçant leurs activités au-delà de la portée des télécommunications terrestres traditionnelles. Stratos possède et exploite ses propres installations de télécommunications et offre les services d'autres exploitants de réseaux.

Développement général de Stratos

Stratos a amorcé ses activités à titre de société de gestion et de placement qui effectue des placements en actions dans diverses entités en exploitation, y compris une participation en actions de 24,5 % dans Stratos Wireless Inc. («SWI»). À compter de 1995, Stratos a entrepris une série d'opérations qui se sont traduites par l'augmentation de sa participation dans SWI de 24,5 % à 55 % en 1996 et, en dernier lieu, par une participation de 100 %, en 1998. L'incidence de ces opérations et d'autres opérations (en vertu desquelles Stratos s'est dessaisie de ses actifs non essentiels) permet maintenant à Stratos d'œuvrer exclusivement dans le secteur de la prestation de solutions de communications à distance fixes et mobiles dans divers marchés à l'échelle internationale.

Le 12 août 1998, Stratos a acquis MarineSat Communications Network, Inc. («MCN») située à Jupiter, en Floride pour 1,3 million de dollars américains. MCN est le plus important distributeur de services de télécommunications maritimes aux cabotiers et aux navires commerciaux ainsi qu'aux yachts privés qui utilisent le satellite à orbite

géostationnaire de Motient Corporation («Motient»). Motient portait auparavant comme raison sociale : American Mobile Satellite Corporation ou AMSC.

Le 10 septembre 1998, Stratos a acquis pour 82,1 millions de dollars l'entreprise de services mobiles par satellite Inmarsat de Téléglobe Canada (l'«actif de Téléglobe»), y compris une participation en actions de 29 % dans SWI. Dans le cadre de cette acquisition, le gouvernement fédéral canadien a désigné SWI à titre de signataire canadien aux fins d'Inmarsat en remplacement de Téléglobe.

Le 28 octobre 1998, Stratos a acquis les activités de service mobile maritime de Motient pour 8,5 millions de dollars américains. L'actif acquis comprend les 3 300 terminaux maritimes de satellites marins («MSAT») et environ 3 000 clients actifs. En outre, Stratos a conclu une convention de distribution d'une durée de quatre ans qui lui confère le premier rang de la chaîne de distribution maritime de Motient.

Le 18 novembre 1998, Stratos a acquis Nova-Net Communications, Inc. maintenant Stratos VSAT, Inc. («Stratos VSAT») pour 5,7 millions de dollars américains. Stratos VSAT est un fournisseur spécialisé de réseaux de communications de données qui utilise la technologie des microstations terriennes («VSAT»).

Le 7 avril 2000, Stratos a conclu l'acquisition de l'actif de la filiale des télécommunications de Shell Offshore Inc., Shell Offshore Services Company («SOSCo») pour la somme de 51,7 millions de dollars américains, y compris les frais d'acquisition. Établie à la Nouvelle-Orléans, en Louisiane, SOSCo utilise un système à micro-ondes numérique pour la prestation de services voix, données et vidéo ainsi que l'accès à Internet et à la connectivité de réseaux à plus de 250 plates-formes de forage en mer et plates-formes de production situées au large du golfe du Mexique. De plus, SOSCo est une entreprise autorisée de services locaux concurrentiels exploitant des commutateurs centraux en Louisiane et au Texas qui offrent des services téléphoniques d'interurbain et locaux à ses clients de télécommunications conventionnels et au large des côtes.

Le 31 juillet 2000, Stratos a conclu l'acquisition de l'actif de Seven Seas Communications Inc. («Seven Seas») pour environ 16,2 millions de dollars américains, y compris les frais d'acquisition. Les rajustements après la clôture, qui ont été finalisés au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2001, ont réduit ce prix d'achat à 16,0 millions de dollars américains. Seven Seas est le plus grand fournisseur de solutions de communications par satellite mondiales et régionales sans installations fixes à offrir ses services à la clientèle des Amériques. Seven Seas offre une gamme complète de produits, dont Inmarsat, MSAT et Globalstar, ainsi que des services à valeur ajoutée et des services de soutien à la clientèle. Seven Seas a établi une position de chef de file dans des segments de marché clés et segments maritimes verticaux, dont ceux des ressources naturelles, de la pêche commerciale du yachting.

Le 25 octobre 2000, Stratos a acquis les actifs de Rig Telephones, Inc., société de la Louisiane faisant affaire sous le nom de Datacom («Datacom») pour environ 46,2 millions de dollars américains, y compris les frais d'acquisition. Datacom, établie à

Lafayette, en Louisiane, utilise un système à micro-ondes numérique situé dans le golfe du Mexique pour offrir des solutions de communications voix et données, y compris l'accès Internet, et de connectivité aux réseaux, à plus de 500 clients. Datacom est également une entreprise autorisée de services locaux concurrentiels en Louisiane et au Texas.

En date du 31 décembre 2000, Stratos a parachevé l'acquisition de la division aéronautique et maritime de British Telecommunications plc («BT A&M») pour une somme de 255,8 millions de dollars américains, y compris les frais d'acquisition. Les rajustements après la clôture, qui ont été finalisés au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2001, ont réduit ce prix d'achat de 24,9 millions de dollars américains pour totaliser 230,9 millions de dollars américains. L'acquisition de BT A&M positionne Stratos comme le chef de file des fournisseurs de solutions de communications à distance à ses clients de par le monde. BT A&M offre une gamme complète de services par satellite d'Inmarsat, de VSAT et de solutions terrestres à ses clients, dans un large éventail de secteurs, notamment les secteurs maritime, pétrolier, gazier, bancaire et aéronautique. BT A&M exploitait quatre téléports, y compris deux stations terrestres du service terrestre situées dans le sud-ouest de l'Angleterre et en Nouvelle-Zélande qui fournissent les meilleurs services mondiaux par satellite Inmarsat de leur catégorie.

Produits et services

Stratos est un prestataire de solutions de communications à distance intégré à la verticale qui possède et exploite ses propres installations de télécommunications ou distribue les services d'autres exploitants de réseaux. À l'heure actuelle, Stratos offre des services satellite Inmarsat, MSAT, VSAT, micro-ondes, Iridium et Globalstar. Stratos exploite également une installation de radio-transmission à haute fréquence qui offre des services à des utilisateurs océaniques dans l'Atlantique Nord en plus d'offrir des services de communications à l'industrie extracôtière du pétrole et du gaz dans l'est du Canada. Stratos tire des produits de la vente de temps d'antenne, de matériel destiné aux utilisateurs finals et de logiciels et matériel informatique spécialisés destinés à répondre aux besoins de ses clients en matière de communications d'exploitation. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001, les ventes aux États-Unis ont représenté environ 47 % du total des produits (64 % en 2000).

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

Résultats sectoriels

Le secteur des communications à distance d'Aliant affichait des produits de 450,9 millions de dollars, une perte nette applicable aux actions ordinaires de 22,0 millions de dollars et un actif totalisant 810,9 millions de dollars au 31 décembre 2001 et pour l'exercice terminé à cette date. Le tableau suivant présente un sommaire des résultats d'exploitation du secteur des communications à distance pour 2001 et 2000.

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

	2001	2000	% de variation
Produits d'exploitation	450 904 \$	177 501 \$	154,0
Bénéfice (perte) d'exploitation	43 118	(7 926)	—
Perte nette (avant la part des actionnaires sans contrôle)	(36 263)	(22 748)	—
Perte nette applicable aux actions ordinaires d'Aliant	(21 954)	(14 470)	—

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

Produits d'exploitation tirés des communications à distance (<i>en milliers de dollars</i>)	2001	2000
Produits – clients externes	443 055 \$	177 101 \$
Produits – autres secteurs d'activité d'Aliant	—	—
Produits –Bell Canada et BCE	7 849	400
	450 904 \$	177 501 \$

Pour une analyse exhaustive des résultats d'exploitation du secteur des communications à distance, veuillez consulter l'«Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001» intégré par renvoi aux présentes.

Réglementation de l'industrie

CONTEXTE DE RÉGLEMENTATION AU CANADA ET OCTROIS DE LICENCES

Cadre réglementaire général

Depuis la nomination de SWI à titre de nouveau signataire canadien aux fins d'Inmarsat en août 1998, le cadre réglementaire régissant la prestation des services mobiles et fixes

par satellite au Canada a connu de profondes modifications dans la foulée des engagements du Canada en vue de libéraliser davantage le marché des services mobiles et fixes par satellite au Canada. Ces modifications s'imposaient pour permettre la mise en œuvre des engagements pris par le Canada en vertu de l'Accord général de l'Organisation mondiale du commerce («OMC») en matière de services de télécommunications de base de février 1997. En particulier, des changements ont été apportés aux restrictions du Canada concernant la propriété étrangère des «entreprises canadiennes» pour permettre la propriété étrangère et l'exploitation étrangère des stations satellites, des stations terriennes du service terrestre pour les services mobiles et fixes par satellite. Ces modifications permettent à Stratos de participer à des entreprises stratégiques avec une entreprise étrangère pour la propriété et l'exploitation des actifs de la station terrienne de son service terrestre et la prestation de ses services par satellite. Elles permettent également aux fournisseurs étrangers de services par satellite d'établir et d'exploiter des stations terrestres au Canada et d'offrir des services mobiles et fixes par satellite concurrentiels au Canada.

Réglementation du CRTC

À titre d'«entreprise canadienne», SWI est assujettie à la réglementation du CRTC en vertu de la *Loi sur les télécommunications*. Le 3 février 2000, le CRTC a avisé Stratos qu'il avait décidé de s'abstenir conditionnellement de réglementer les services mobiles par satellite Inmarsat constituant des services téléphoniques mobiles publics commutés et de s'abstenir inconditionnellement à l'égard d'autres services sans fil fournis par Stratos et ses sociétés affiliées.

En outre, en qualité d'«entreprise canadienne», SWI est tenue d'être une société dont la propriété et le contrôle sont détenus par des intérêts canadiens en vertu de la *Loi sur les télécommunications* et de la *Loi sur la radiocommunication* à l'égard de toutes ses activités et installations autres que celles liées aux services mobiles et fixes par satellite. Ces restrictions exigent que : i) au moins 80 % des actions comportant droit de vote de SWI soient détenues par des Canadiens; ii) au moins 80 % du conseil d'administration de SWI soient des résidents canadiens; iii) au moins 66 2/3 % des actions comportant droit de vote de Stratos soient détenues par des Canadiens; et iv) SWI ne soit pas autrement contrôlée en fait par des non-Canadiens. Selon la structure de propriété actuelle de Stratos par Aliant Inc., SWI est une «société dont la propriété et le contrôle sont détenus par des intérêts canadiens».

En vertu de la *Loi sur les télécommunications*, tous les fournisseurs de services de télécommunication internationale au Canada sont tenus de détenir et de renouveler au besoin une licence pour la prestation de services de télécommunication internationale délivrée par le CRTC. SWI détient une licence de télécommunication internationale de classe A que le CRTC lui a délivrée le 1^{er} janvier 1999 et renouvelée le 22 novembre 2000.

SWI est aussi touchée par cette même décision du CRTC du mois de novembre 2000 en ce qui a trait aux modifications du régime de contribution traitées précédemment à la

rubrique «Télécommunications – Réglementation». Avant la mise en application de cette décision, le CRTC a, dans une lettre d'avis datée du 2 juin 2000, informé SWI qu'elle n'était pas tenue de verser une contribution en vertu du mécanisme de perception par minute en place. En vertu du nouveau régime qui est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2001, une contribution est désormais payée par *tous* les fournisseurs de services de télécommunications (y compris les fournisseurs de services par satellite comme SWI) en fonction d'un pourcentage de leurs revenus provenant des services de télécommunication canadiens (RSTC) totaux. Étant donné que le seuil de 10 millions de dollars pour les RSTC en vertu duquel les fournisseurs de services de télécommunication canadiens sont tenus de verser une contribution s'applique à toutes les sociétés *apparentées* en exploitation au Canada, les RSTC pour Télécommunications Aliant et SWI doivent être combinés et additionnés. Par conséquent, SWI ne peut se prévaloir de cette exemption au titre de l'obligation de verser une contribution.

Comme nous l'avons vu à la rubrique «Télécommunications – Réglementation», les frais en pourcentage des revenus ont été fixés à 4,5 %. Cette nouvelle obligation pour le paiement de la contribution par SWI en 2001 n'a eu aucun effet important sur le bénéfice d'Aliant. De plus, les frais en pourcentage des revenus pour 2002 devraient être réduits considérablement. En fait, dans l'ordonnance CTRC 2001-876 intitulée «Frais en pourcentage des revenus, exigence de subvention nationale et procédures provisoires relatives au régime de contribution fondé sur les revenus pour 2002», émise le 14 décembre 2001, le CRTC fixe les frais en pourcentage des revenus provisoires de 2002 à 1,4 %. Les frais finals en pourcentage des revenus seront établis à la fin de 2002.

Réglementation d'Industrie Canada

Industrie Canada gère l'utilisation et la répartition du spectre de fréquences radio au Canada par la délivrance de licences radio et de licences à l'égard du spectre en vertu de la *Loi sur la radiocommunication* et son règlement. SWI détient des licences radio pour ses stations terriennes du service terrestre Inmarsat, ses stations terriennes de poursuite, de télémessure et de télécommande, ainsi que pour ses stations terriennes sur bande C et ses stations radio à ondes décimétriques. SWI détient également une licence à l'égard du spectre délivrée le 15 décembre 1999 et renouvelable chaque année relativement à ses services mobiles par satellite Inmarsat au Canada. La licence à l'égard du spectre prévoit que la délivrance de la licence à SWI ne lui confère pas le monopole de la prestation de services mobiles par satellite Inmarsat intérieurs ou internationaux au Canada. Par conséquent, parmi les conditions rattachées à sa licence à l'égard du spectre, SWI est tenue de partager le spectre qui lui est attribué en vertu de sa licence avec tout autre titulaire d'une licence Inmarsat pouvant être autorisé par Industrie Canada à utiliser le même spectre pour fournir des services mobiles par satellite Inmarsat au Canada. Présentement, il n'y a qu'un seul autre fournisseur de services titulaire d'une licence à offrir des services mobiles par satellite Inmarsat au Canada, Skywave Mobile Communications Inc., laquelle s'est vu attribuer une licence à l'égard du spectre le 21 août 2000 en vue d'offrir des services D Inmarsat au Canada. Outre ce qui précède, SWI doit investir dans des activités de recherche et de développement liées aux satellites au moins 2 % de ses produits d'exploitation bruts rajustés provenant de ses services

mobiles par satellite Inmarsat, d'après la moyenne des cinq premières années de la durée de la licence. Cette condition n'aura aucun effet important sur le bénéficiaire d'Aliant.

En janvier 2002, SWI a reçu d'Industrie Canada une homologation de type et homologation de matériel pour tous les terminaux des abonnés Inmarsat qu'elle vend et loue au Canada. En plus de la procédure d'homologation, SWI est tenue de fixer les étiquettes appropriées à tous les terminaux d'abonnés Inmarsat utilisés au Canada.

En qualité de fournisseur autorisé de services ou de revendeur autorisé de services par satellite Iridium, SWI n'est pas tenue de détenir une licence à l'égard du spectre en ce qui touche ces services. Au lieu de cela, une licence quant au spectre a été émise à Iridium Satellite Canada Ltd., filiale canadienne d'Iridium, le 21 octobre 2001.

Privatisation d'Inmarsat

Après l'acquisition de l'actif de Téléglobe, Industrie Canada a désigné SWI signataire canadien aux fins d'Inmarsat en remplacement de Téléglobe. En avril 1999, Inmarsat a été restructurée pour former une nouvelle société privatisée inscrite au Royaume-Uni (connue sous le nom d'Inmarsat Ltd.), et son actif et son exploitation commerciale ont été transférés à Inmarsat Ltd. Un organisme intergouvernemental continue de superviser Inmarsat Ltd. pour assurer l'exécution des obligations de services publics touchant les services de communications maritimes de détresse et de sécurité. Par suite de la privatisation, le statut de signataire a cessé d'exister, et les anciens signataires aux fins d'Inmarsat, dont SWI, ont reçu un nombre d'actions d'Inmarsat Ventures plc, société de portefeuille d'Inmarsat Ltd., proportionnel à leurs actions d'investissement antérieures dans Inmarsat.

L'accès à la composante spatiale d'Inmarsat est maintenant régi par des conventions relatives à l'exploitation de stations terriennes du service terrestre conclues entre les anciens signataires exploitant des stations terriennes du service terrestre et Inmarsat Ltd. Aux termes des conventions relatives à l'exploitation des stations terriennes du service terrestre, les exploitants de ces stations qui désirent offrir des services par satellite Inmarsat doivent obtenir l'autorisation d'Inmarsat Ltd. Cette dernière a également le droit d'autoriser des parties, outre les anciens signataires, à construire des stations terriennes du service terrestre pour la prestation de services par satellite Inmarsat et à conclure des conventions relatives à l'exploitation de stations terriennes du service terrestre avec ces exploitants.

Contexte de réglementation aux États-Unis et octrois de licences

Stratos fournit des services aux États-Unis par l'intermédiaire de ses filiales Stratos Mobile Networks (USA) LLC («Stratos USA»), Stratos VSAT Satellite Distribution Services, Inc., Stratos Telecom, Inc. («Stratos Telecom») et Stratos Offshore Services Company («SOSCo»).

Cadre réglementaire général

La *Federal Communications Commission* («FCC») des États-Unis régit presque tous les aspects de la réglementation américaine des services de télécommunications qu'offrent les sociétés fermées. Elle délivre des licences pour les services et l'équipement, elle attribue des fréquences, elle veille à l'application des lois sur les communications et elle dispose des plaintes alléguant une violation de ces lois.

Les principales lois américaines régissant l'exploitation des filiales de Stratos sont intitulées *Communications Act of 1934* telle qu'elle a été modifiée, (la «Loi sur les communications»), *Communications Satellite Act of 1962* (la «Loi sur les communications par satellite»), telle qu'elle a été modifiée par la loi intitulée *International Maritime Satellite Telecommunications Act of 1978* (la «Loi sur les satellites maritimes») et *Open-Market Reorganization for the Betterment of International Telecommunications Act* (la «Loi ORBIT»).

La Loi sur les communications oblige un fournisseur de services de télécommunication internationale qui est doté d'installations ou un revendeur de pareils services à obtenir l'autorisation de la FCC. La Loi sur les communications exige également qu'un exploitant d'installations de radiocommunication (y compris les stations terriennes de communications par satellite) obtienne l'autorisation de la FCC d'exploiter ces installations. Le maintien des licences exigées est une condition de la prestation des services aux États-Unis et la FCC a l'autorité de suspendre ou de révoquer la licence pour infraction aux conditions de la licence ou toute autre conduite répréhensible.

La Loi sur les communications exige que les entreprises de télécommunications fournissent des services de manière non discriminatoire et imposent des tarifs «justes et raisonnables». En vertu de cette loi, la plupart des sociétés américaines qui fournissent au public des services de télécommunications inter-États doivent verser un pourcentage des produits d'exploitation tirés des utilisateurs finals à un fonds de «service universel» servant à soutenir le service dans les cas où celui-ci est coûteux et mal assuré.

La Loi ORBIT énonce des critères d'octroi de licences pour la prestation de services Inmarsat. Dans le cadre des demandes de fournir des services «non essentiels» Inmarsat (c'est-à-dire les services Inmarsat autres que les services mondiaux de communications maritimes de détresse et de sécurité ou autres services maritimes ou aéronautiques actuellement offerts et pour lesquels il n'existe pas d'autres fournisseurs) et d'exploiter des stations terriennes à cet effet, la FCC doit décider si la privatisation d'Inmarsat et de toute entité qui lui succède a été accomplie d'une manière qui n'entrave pas la concurrence sur le marché des États-Unis. De plus, selon la Loi ORBIT, la FCC doit imposer des conditions ou refuser ces demandes de pouvoir fournir des services «non essentiels» – et imposer des conditions à des autorisations antérieures à fournir de tels services ou les révoquer – si elle juge que la concurrence sera entravée aux États-Unis ou que la demande n'est pas, pour un autre motif, dans l'intérêt public. En vertu de la même Loi, la FCC doit aussi interpréter les exigences de la Loi de façon compatible avec les obligations et engagements pour les services par satellites contractés par les États-Unis en vertu du quatrième protocole de l'Accord général sur le commerce des services selon

lequel les États-Unis doivent permettre plein accès au marché et réserver le traitement national à tous les services par satellite, y compris les services mobiles de données, offerts par des fournisseurs comme Inmarsat qui détiennent une licence dans des pays membres de l'OMC. Le 9 octobre 2001, la FCC a émis une ordonnance dans laquelle elle concluait que la privatisation d'Inmarsat respectait les critères de la Loi ORBIT et, par conséquent, la FCC a conclu qu'elle pouvait maintenant autoriser l'utilisation d'Inmarsat pour les «services non essentiels» à destination, en provenance ou à l'intérieur des États-Unis. Dans le cadre de l'ordonnance de la FCC, la FCC a modifié les licences de station terrienne des filiales américaines de la société afin de permettre l'accès intérieur et international aux satellites Inmarsat. Les conclusions de la FCC présentées dans l'ordonnance dépendent du fait qu'Inmarsat devienne une société ouverte et procède à un premier appel public à l'épargne («PAPE») conformément aux exigences de la Loi ORBIT. En décembre 2001, une loi a été adoptée qui reportait du 31 décembre 2001 au 31 décembre 2002 l'échéance pour la réalisation du PAPE d'Inmarsat.

Chacun des États américains a adopté des lois pour réglementer la prestation des services de télécommunications locales ou inter-États par des entreprises menant leurs activités dans l'État. Par conséquent, les filiales de Stratos assurant des services de télécommunications locales ou inter-États aux États-Unis doivent obtenir l'approbation des commissions de services publics d'État compétentes avant d'offrir des services dans l'État en question. Les commissions de services publics d'État sont habilitées à révoquer le pouvoir d'une entreprise d'exercer des activités dans l'État pour incapacité de celle-ci à respecter les conditions de son autorisation ou pour toute autre conduite répréhensible.

Services Inmarsat

Stratos USA est autorisée à fournir des services Inmarsat internationaux et des services à partir d'installations partout dans le monde et des services revendus. En octobre 2001, la FCC a autorisé Stratos à fournir des services Inmarsat aux terminaux Inmarsat aux États-Unis, comme décrit ci-dessus. Les autorisations de Stratos couvrent les services A, B, M, Mini-M, M4 et Aero d'Inmarsat.

Inmarsat A

Stratos USA offre des services Inmarsat A fixes à mobiles et mobiles à fixes par l'entremise des stations terriennes du service terrestre de la société au Royaume-Uni et en Nouvelle-Zélande.

Inmarsat B, M, Mini-M et M4

Aux États-Unis, Stratos USA offre actuellement les services Inmarsat B, M, Mini-M et M4 par l'entremise des stations terriennes du service terrestre du Royaume-Uni et de la Nouvelle-Zélande.

Inmarsat Aero

Stratos est présentement autorisée par la FCC à offrir les services Inmarsat Aero intérieurs et internationaux.

Services micro-ondes

SOSCo est présentement autorisée par la FCC à utiliser le réseau à micro-ondes numérique pour fournir les services de transmission de la voix et de données et de vidéo, l'accès Internet et la connexion au réseau aux clients dans le golfe du Mexique.

Services CLEC

Stratos Telecom est autorisée par la FCC et les États de la Louisiane et du Texas à fournir les services CLEC, y compris les services locaux et interurbains intérieurs et internationaux, aux clients dans le golfe du Mexique, en Louisiane et au Texas. Si Stratos Telecom commence à offrir des services additionnels, elle peut avoir besoin d'autorisations additionnelles au niveau des États.

Autres services

MCN est autorisée par la FCC à fournir des services à partir d'installations et des services revendus. En vertu de cette autorisation, MCN offre des services par l'entremise du réseau de Motient. Stratos VSAT est autorisée par la FCC à fournir des services VSAT.

Réglementations sur l'entreprise dominante

Aux termes des règles et politiques de la FCC, une entreprise américaine doit être réglementée à titre d'entreprise dominante pour les voies d'acheminement internationales à destination des pays où l'entreprise a des sociétés affiliées qui fournissent certains services de télécommunications. La réglementation relative à l'entreprise dominante impose certains fardeaux réglementaires, notamment des dépôts tarifaires pour les services fournis sur les voies d'acheminement où l'entreprise est dominante. Stratos est une entreprise dominante pour la voie États-Unis-Canada.

Environnement réglementaire et octrois de licences au Royaume-Uni

Stratos offre des services au Royaume-Uni par l'entremise des filiales Stratos Global Limited et Stratos Aeronautical Limited.

Cadre réglementaire général

Le cadre réglementaire au Royaume-Uni pour l'offre de réseaux de télécommunications, de services et d'équipement est établi conformément aux dispositions sur le marché interne de l'Union européenne («Union»). Le marché intérieur est défini comme «un espace sans frontières intérieures dans lequel la libre circulation des marchandises, des personnes, des services et des capitaux est assurée selon les dispositions du présent traité». (article 14(2) du Traité de Rome 1957, comme modifié). Par conséquent, une série de mesures législatives ont été adoptées par les institutions de l'Union depuis les années 1980 afin de libéraliser progressivement les règles à l'intérieur de l'Union quant à l'offre de réseaux de télécommunications, de services et d'équipement. Ce processus de libéralisation s'est accompagné de mesures législatives additionnelles destinées à assurer

la possibilité d'interconnexion et d'interopérabilité de ces réseaux d'après les principes de l'offre de réseaux libre.

La loi principale au Royaume-Uni est le *Telecommunications Act 1984* qui stipule que c'est une infraction criminelle d'exploiter un réseau de télécommunications au Royaume-Uni sans détenir de licence du Secrétaire d'État au commerce et à l'industrie, lequel est le ministre du gouvernement responsable du Ministère du commerce et de l'industrie. À l'octroi d'une licence individuelle (remarquez que, en vertu des mesures de libéralisation présentées ci-dessus, il y a aussi des licences de diverses catégories qui ne nécessitent plus de demande individuelle de ce genre), la responsabilité de surveiller et d'appliquer la licence incombe au Bureau des télécommunications (Office of telecommunications - «Of tel»). Of tel, qui est dirigé par le directeur général des télécommunications, est un organisme de réglementation financé par les fonds publics qui est tenu, en vertu des règles sur la libéralisation de l'Union mentionnées ci-dessus, d'être indépendant fonctionnellement du gouvernement du Royaume-Uni.

Comme une autorisation additionnelle est nécessaire lorsque les services de télécommunications comportent l'utilisation d'un spectre radio (comme les stations terriennes de communications par satellite). La loi intitulée *Wireless Telegraphy Act 1949*, comme modifiée, considère que c'est une infraction criminelle d'installer et d'exploiter de l'équipement pour la transmission de signaux radio sans une licence du Secrétaire d'État au commerce et à l'industrie. Le Secrétaire d'État au commerce et à l'industrie remplit cette fonction, et s'occupe de la surveillance, de l'application et de la révocation de ces licences par l'entremise de l'Agence des radiocommunications, un service spécialisé au sein du Ministère du commerce et de l'industrie.

En plus de ces règlements propres au secteur, Stratos est tenue de se conformer à toutes les lois et à tous les règlements généralement applicables pour l'exploitation au Royaume-Uni. S'appliquent particulièrement aux activités des exploitants en télécommunications les dispositions de la loi sur la concurrence du Royaume-Uni et de l'Union et les règlements concernant la protection et la confidentialité dans les services de télécommunications.

Licences particulières détenues

Stratos Global Limited, à titre de principale filiale d'exploitation de Stratos UK, possède les autorisations décrites ci-dessous, qu'elle doit maintenir par le paiement d'honoraires de renouvellement annuels et en s'assurant que ses activités demeurent conformes aux conditions de la licence pertinente.

Licences en vertu de la Loi sur les télécommunications

Stratos s'est vu accorder une licence sur les services par satellite («LSS») individuelle par le Secrétaire d'État au commerce et à l'industrie le 24 octobre 2000 pour une durée de 25 ans. La LSS autorise l'exploitation du réseau de Stratos UK de stations terriennes pour la prestation de services déterminés aux clients de Stratos.

La demande de Stratos relative à la prestation de services internationaux en vertu de la licence internationale de catégorie de revente de voix simple («ISVR») a été acceptée par le Secrétaire d'État le 22 janvier 2002. La ISVR améliore l'autorisation dont dispose déjà Stratos en vertu de la LSS en lui donnant le droit d'offrir des services vocaux internationaux qui peuvent être en provenance ou à destination du réseau de télécommunications commuté public du Royaume-Uni et de tout autre pays.

Veillez noter que, en raison du processus de libéralisation de l'Union mentionné auparavant, certaines autorisations en vertu de la Loi sur les télécommunications n'exigent plus d'autorisation particulière mais sont disponibles pour Stratos comme des licences de catégorie telle la *Telecommunications Services Class Licence* (licence de catégorie de services de télécommunications) et la *Self Provision Class Licence* (licence de catégorie d'autosuffisance).

Licences de télégraphie sans fil

Stratos a obtenu un certain nombre de licences pour station terrienne permanente l'autorisant à utiliser le spectre radio à ses stations terriennes de Goonhilly en Angleterre et de Mormond Hill et Aberdeen en Écosse. Les licences peuvent être renouvelées tous les ans.

Droits d'interconnexion

Stratos s'est vu accorder le statut complet de l'Annexe II par le Directeur général des télécommunications le 23 avril 2001 en vertu des *Telecommunications (Interconnection) regulations 1997* qui appliquaient la Directive sur l'interconnexion de l'Union (EU Directive 97/33/EC du Parlement européen et du Conseil du 30 juin 1997 sur l'interconnexion dans les télécommunications à l'égard de la prestation du service universel et de l'interopérabilité par l'application des principes de l'offre de réseaux libre (ONP)). Ce statut confère à Stratos certains droits et obligations quant à la négociation de l'interconnexion avec d'autres exploitants de réseaux offrant des réseaux et services de télécommunications accessibles au public. Tout particulièrement, lorsque l'autre exploitant a été désigné par Oftel comme ayant un pouvoir de marché important dans le marché des lignes fixes ou louées, le classement selon l'Annexe II permet à Stratos de bénéficier d'un prix orienté sur le coût pour les services de télécommunications offerts.

Litige

SAIT contre SWI et IDB Mobile

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

Concurrence

À l'heure actuelle, Stratos compte parmi les rares participants sur le marché à offrir un éventail aussi diversifié de services multiréseaux. Cependant, elle doit faire face à la concurrence sur plusieurs de ses marchés et risque de devoir livrer une concurrence encore plus serrée à des entités nouvellement constituées ou en émergence ainsi qu'à des entreprises de télécommunications mieux établies qui choisissent d'imiter sa stratégie d'affaires.

Pour chacun de ses services, voici les principaux concurrents de Stratos :

Inmarsat : Sur le marché des services Inmarsat, Stratos rivalise avec d'autres anciens signataires aux fins du système Inmarsat, tels que Xantic et Telenor. Jusqu'à présent, Stratos estime que son esprit d'entreprise et la diversité de ses produits lui confèrent un avantage concurrentiel sur ces homologues imposants. De plus, bien qu'elle rivalise avec des revendeurs, Stratos estime qu'elle possède un avantage concurrentiel dans sa structure de coûts inférieure grâce à son statut d'exploitant de stations terriennes côtières Inmarsat.

MSAT : Sur le marché des services MSAT, la concurrence vient actuellement des revendeurs, mais elle peut se manifester du côté de l'exploitant de réseau TMI si l'autorisation temporaire d'offrir le service aux États-Unis que lui a accordée la FCC devient permanente.

VSAT : Sur le marché des services VSAT, Stratos fait face à une faible concurrence sur son marché cible actuel, soit la prestation de services de transmission de données par les réseaux du marché intermédiaire de 300 sites ou moins. Bien que des concurrents imposants comme GE et Hughes soient présents sur ce marché, ils se sont toujours concentrés sur des marchés où les réseaux étaient plus vastes (plus de 1 000 sites).

Micro-ondes : Sur le marché des services micro-ondes, on trouve quatre fournisseurs de communications importants autres que SOSCo dans le golfe du Mexique : SOLA, CapRock, PetroCom et Coastel. Ces sociétés fournissent des services de communications dans le golfe du Mexique depuis bon nombre d'années et jouissent d'une notoriété importante dans le secteur du pétrole et du gaz.

Divers : De plus, Stratos pourrait faire face à la concurrence de technologies existantes (comme les services cellulaires) ou d'éventuelles nouvelles technologies. En outre, la libéralisation du cadre réglementaire canadien régissant la prestation des services mobiles par satellite devrait ouvrir aux nouveaux venus des possibilités d'offrir des services mobiles par satellite au Canada, services qui rivaliseront avec ceux offerts par Stratos, y compris les services concurrentiels Inmarsat.

Immobilisations

Stratos possède la propriété où est situé son centre d'exploitation de St. John's, à Terre-Neuve. Stratos loue également des propriétés dans divers autres territoires où elle exerce ses activités.

Employés

Stratos employait 615 personnes au 31 décembre 2001, comparativement à 586 au 31 décembre 2000.

ACTIVITÉS EN ÉMERGENCE

Le secteur des activités en émergence est un groupe de sociétés appartenant à Horizons Aliant Inc. («Horizons Aliant»). Ces sociétés génèrent leurs produits d'exploitation de diverses façons : octroi de licence de logiciel, services-conseils, ventes non récurrentes de logiciel, ventes au comptant de placements, revenus provenant des opérations, développements conjoints et coentreprises. Les principales activités de ce groupe se font par l'entremise d'Innovatia Inc. («Innovatia»), Prexar LLC («Prexar») et AMI Offshore Inc. («AMI»). Innovatia se consacre à la recherche et au développement en matière de services Internet pour les réseaux à large bande. Innovatia conçoit, développe et vend des applications exploitées par Internet aux fournisseurs de services du monde entier. Horizons Aliant détient une participation de 96,4 % dans Prexar, fournisseur de services Internet aux États du Nord de la Nouvelle-Angleterre établi à Bangor, Maine. AMI (détenue à 57,4 % par Horizons Aliant) offre des services de traitement et services techniques de contrôle des réseaux, des solutions de gestion de la logistique et de la chaîne d'approvisionnement et des solutions en fabrication en sous-traitance au secteur extracôtier du pétrole et du gaz et à d'autres secteurs d'activité. Le secteur des activités en émergence comporte aussi un certain nombre de portefeuilles et de placements stratégiques dans le secteur de l'Internet et du commerce électronique, dont des participations minoritaires dans iMagicTV Inc. («iMagic TV»), Exigen Ltd. et Voice Mobility International Inc., entre autres. Aliant comptabilise son placement dans iMagic TV selon la méthode la comptabilité d'exercice, tandis que les autres parts des actionnaires sans contrôle sont comptabilisées au coût.

Développement général de l'entreprise

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

En novembre 1999, AMI a acquis K&D Industries Ltd., distributeur de matériel de télécommunications et de matériel industriel. Cette opération a étendu les activités d'AMI à l'ensemble du Canada atlantique et élargit sa clientèle, plus particulièrement dans le secteur pétrolier et gazier au large des côtes et les secteurs des télécommunications et de la construction. En novembre 1999, AMI a acquis également SEA Systems Limited et Tubecraft Atlantic Limited, toutes deux établies à St. John's. Par cette opération, AMT s'est taillé une position dominante dans le secteur de l'instrumentation et des systèmes de contrôle dans le Canada atlantique. Dans le cadre d'une opération distincte réalisée en juillet 1999, AMI a pris directement en charge les activités de Newtech Instruments Limited, entreprise de la famille Aliant spécialisée dans la fabrication.

En janvier 2000, AMI Pratt, K&D Industries Ltd. et Tubecraft Atlantic Ltd. ont fusionné pour former K&D Pratt Ltd. K&D Pratt Ltd. a été cédée le 5 décembre 2001.

Dans le contexte de la stratégie d'expansion aux États-Unis d'Aliant, Aliant Internet LLC («AliantNet») a été constituée et a acquis, en décembre 1999, AcadiaNet, fournisseur de services Internet comptant 6 000 clients et établi à Ellsworth, dans l'État du Maine. En mars 2000, la dénomination sociale d'AliantNet a été changée pour Prexar et sa clientèle a atteint 33 663 à la fin de 2001.

Résultats sectoriels

Le secteur des activités en émergence enregistrait des produits d'exploitation de 128,9 millions de dollars, une perte nette de 14,3 millions de dollars et un actif totalisant 151,2 millions de dollars au 31 décembre 2001 et pour l'exercice terminé à cette date. Le tableau suivant présente un sommaire des résultats d'exploitation du secteur des activités en émergence pour 2001 et 2000.

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

	2001	2000	% de variation
Produits d'exploitation	128 886 \$	149 324 \$	(13,7)
Bénéfice (perte) d'exploitation	(13 849)	27 626	(150,1)
Bénéfice (perte) d'exploitation	(16 883)	27 626	(161,1)
Bénéfice net avant part des actionnaires sans contrôle	(14 551)	30 979	(147,0)
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires d'Aliant	(14 283)	30 810	(146,4)

Pour une analyse exhaustive des résultats d'exploitation, veuillez consulter l'«Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001» intégrée aux présentes par renvoi.

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

Produits d'exploitation du secteur des activités en émergence <i>(en milliers de dollars)</i>	2001	2000
Produits – clients externes	100 960 \$	125 094 \$
Produits – autres secteurs d'activité d'Aliant	27 926	24 230
Produits – Bell Canada et BCE	—	—
	128 886 \$	149 324 \$

Produits et services

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

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

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

PolyLABO^{MC}

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

Apprentissage interactif

Cette division développe et livre des solutions d'«apprentissage électronique» adaptées aux entreprises reposant sur la technologie et à leurs clients. Cette division a actuellement deux contrats d'apprentissage électronique avec Corporation Nortel Networks («Nortel»). Les produits d'exploitation prévus découlant de ces contrats ont été réduits par rapport aux prévisions antérieures étant donné le fléchissement actuel dans le secteur mondial des télécommunications et les problèmes en résultant pour les ventes pour Nortel. Cependant, des efforts sont déployés en vue de comprimer les coûts et afin de contrebalancer tout effet néfaste sur les produits d'exploitation ou tout retard de ceux-ci. Le premier contrat a débuté en septembre 2000, tandis que le second contrat soutenant le portefeuille UMTS

de Nortel a commencé à générer des produits d'exploitation au quatrième trimestre de 2001.

Télévision interactive

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

eWorld Solutions

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

Recherche et développement

En 2001, le groupe des activités en émergence a consacré environ 6,3 millions de dollars à la recherche et au développement.

Litiges

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

AMI et Genoyer Group Inc. («GGI») ont créé une coentreprise en vie de trouver des travaux pour le projet énergétique extracôtier à l'Île de Sable («Sable») en Nouvelle-Écosse. Un contrat a été obtenu pour l'approvisionnement de Sable par pipelines. En octobre 1999, Sable s'est réservé le droit de poursuivre AMI et GGI, alléguant que certains pipelines étaient défectueux. En vertu de la convention de coentreprise, GGI est responsable de toutes les poursuites liées aux garanties se rapportant aux pipelines. En septembre 2001, Sable a intenté des poursuites identiques contre AMI et GGI en Nouvelle-Écosse et en Alberta. En janvier 2002, Sable a informé qu'elle entend présenter les documents juridiques et aller de l'avant en Nouvelle-Écosse. Dans les documents juridiques, Sable allègue, entre autres, des dommages spéciaux de 6,5 millions de dollars canadiens. Si la responsabilité à l'égard de Sable est prouvée, AMI recevra une indemnisation de GGI.

Employés

Au 31 décembre 2001, le secteur des activités en émergence comptait 608 employés (865 employés en 2000).

RUBRIQUE 5 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

SOMMAIRE DE TROIS EXERCICES¹⁾

Aux 31 décembre (en milliers de dollars, sauf les données par action)			
	2001	2000	1999
Total des produits d'exploitation	2 601 566 \$	2 274 180 \$	2 030 705 \$
Total des charges d'exploitation	2 063 897	1 773 213	1 583 695
Frais de restructuration	111 237	—	78 000
Autres produits (charges)	(16 821)	16 872	19 652
Intérêts débiteurs	157 489	124 387	120 638
Impôts sur les bénéfices	145 023	183 890	133 929
Quote-part du bénéfice net revenant aux actionnaires sans contrôle	(13 829)	(7 559)	(5 975)
Bénéfice net	120 928	217 121	140 070
Total de l'actif	3 691 785	3 729 635	2 886 558
Dette à long terme (y compris la tranche échéant à moins d'un an)	1 545 529	1 568 271	1 187 573
Capitaux propres	1 599 807	1 343 403	1 096 228
Part des actionnaires sans contrôle	71 738	82 486	29 718
Résultat par action ordinaire moyenne	0,84	1,65	1,11
Résultat par action, exclusion faite des frais de restructuration	1,31	1,65	1,44
Dividendes déclarés par action ordinaire	0,90	0,90	0,83

Note afférente au sommaire de trois exercices

- 1) Certaines informations relatives à 1999 ont été retraitées pour les rendre conformes à la présentation adoptée en 2000. Le regroupement de 1999 a été comptabilisé dans les présents états financiers selon la méthode de la fusion des intérêts communs, laquelle consiste à combiner la valeur comptable historique des actifs, passifs et capitaux propres et les résultats d'exploitation historiques des sociétés remplacées.

POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES

Aliant prévoit verser des dividendes en fonction de son bénéfice et de ses besoins en capitaux. De plus, elle prévoit atteindre un niveau de distribution de dividendes, proportionnellement au bénéfice net, qui est conforme à ses perspectives de croissance. Tout versement sera effectué au gré du conseil d'administration d'après les critères

susmentionnés et selon les critères jugés pertinents par le conseil d'administration. Le taux de dividende actuel est de 0,90 \$ par année.

RUBRIQUE 6 ANALYSE PAR LA DIRECTION

Le document de la société intitulé «Analyse par la direction pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001» est intégré par renvoi aux présentes.

RUBRIQUE 7 MARCHÉ DES TITRES DE LA SOCIÉTÉ

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

RUBRIQUE 8 ADMINISTRATEURS ET MEMBRES DE LA DIRECTION

Le nom, la ville de résidence et le poste principal de chaque administrateur d'Aliant sont indiqués dans le tableau ci-dessous. Le nombre et le pourcentage d'actions ordinaire dont les administrateurs et membres de la haute direction sont propriétaires véritables ou sur lesquelles ils exercent une emprise sont présentés dans l'avis de convocation à l'assemblée annuelle des actionnaires et circulaire de sollicitation de procurations intégré aux présentes par renvoi. La société a un comité de vérification, un comité de gouvernement d'entreprise, un comité d'investissement du régime de retraite à prestations déterminées, un comité d'investissement du régime de retraite à cotisations déterminées, un comité des ressources humaines et de rémunération et un comité d'investissement dont les membres sont indiqués ci-dessous.

<u>Nom/ Administrateur depuis</u>	<u>Lieu de résidence</u>	<u>Poste principal</u>
Miller H. Ayre ^{1,2} Le 22 avril 1999	St. John's (Terre-Neuve)	Éditeur, The Telegram (édition)
J. Charles Caty ^{3,4} Le 22 avril 1999	Oakville (Ontario)	Administrateur d'entreprise
Lino J. Celeste ⁴ Le 22 avril 1999	Saint John (Nouveau-Brunswick)	Administrateur d'entreprise
Robert P. Dexter, c.r. ^{1,4} Le 22 avril 1999	Halifax (Nouvelle-Écosse)	Président du conseil et chef de la direction de Maritime Marlin Travel (Group) Limited (agence de voyage)
Ivan E. H. Duvar ³ Le 22 avril 1999	Halifax (Nouvelle-Écosse)	Administrateur d'entreprise
Albert E. P. Hickman ² Le 22 avril 1999	St. John's (Terre-Neuve)	Président du conseil et président de Hickman Motors Limited (entreprise de vente d'automobiles et de services)
Margot Northey ^{3,5,6} Le 20 avril 2001	Kingston (Ontario)	Doyenne, École de commerce, Université Queen's
Edward Reevey ^{1,5,6} Le 22 avril 1999	Rothesay (Nouveau- Brunswick)	Administrateur d'entreprise
Randall J. Reynolds ³ Le 22 avril 1999	North York (Ontario)	Président, Bell Nexxia (télécommunications)
Alan K. Scales, c.r. ² Le 22 avril 1999	Charlottetown (Île-du- Prince-Édouard)	Associé de Stewart McKelvey Stirling Scales (avocats)
John Sheridan ⁴ Le 23 juin 1999	Toronto (Ontario)	Président, Bell Canada

<u>Nom/ Administrateur depuis</u>	<u>Lieu de résidence</u>	<u>Poste principal</u>
Donald C. R. Sobey ⁴ Le 22 avril 1999	Trenton (Nouvelle-Écosse)	Président du conseil, Empire Company Limited (société de portefeuille)
Catherine Tait ² Le 20 avril 2001	Brooklyn (New York)	Conseillère en communications et divertissements
Stephen G. Wetmore Le 22 avril 1999	Saint John (Nouveau-Brunswick)	Président et chef de la direction de la Société
Charles W. White c.r. ^{1,2,3,4,5,6} Le 22 avril 1999	St. John's (Terre-Neuve)	Associé de White Ottenheimer & Baker (avocats) et président du conseil de la Société

- 1 Membre du comité de vérification
- 2 Membre du comité de gouvernement d'entreprise
- 3 Membre du comité des ressources humaines et de rémunération
- 4 Membre du comité d'investissement
- 5 Membre du comité d'investissement du régime de retraite à prestations déterminées
- 6 Membre du comité d'investissement du régime de retraite à cotisations déterminées

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

M. Ayre est actuellement éditeur de The Telegram, à St. John's. Auparavant, il était éditeur de groupe et directeur général de Thompson Newfoundland, avant quoi il a été éditeur et directeur général de The Evening Telegram. Il a auparavant été président du conseil, président et chef de la direction de Ayre & Sons Limited.

Avant sa nomination à titre de président et chef de la direction d'Aliant, le 22 avril 1999, M. Wetmore était président et chef de la direction de NewTel Enterprises Limited et chef de la direction de NewTel Communications Inc. Auparavant, il était président de Smart Capital Resources Inc. depuis 1997, avant quoi il a été président de Air Atlantic (1994) Ltd. de 1995 à 1997.

Le tableau suivant indique les dirigeants d'Aliant :

<u>Nom</u>	<u>Lieu de résidence</u>	<u>Poste</u>
Stephen G. Wetmore	Saint John (Nouveau-Brunswick)	Président et chef de la direction
Jay Forbes	Rothesay (Nouveau-Brunswick)	Vice-président à la direction et chef des finances
Roch Dubé	Halifax (Nouvelle-Écosse)	Vice-président à la direction et président, télécommunications
Barrie H. Black	Rothesay (Nouveau-Brunswick)	Vice-président, chef du contentieux et secrétaire
G. Reid Parker	Quispamsis (Nouveau-Brunswick)	Vice-président et trésorier
David Rathbun	Bedford (Nouvelle-Écosse)	Chef des ressources humaines
Manon Losier	Quispamsis (Nouveau-Brunswick)	Secrétaire adjointe

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

Avant sa nomination à titre de vice-président à la direction et président, télécommunications, M. Dubé était président et chef de la direction de Connexim depuis 1999. Auparavant, il a occupé divers postes de cadres supérieurs dans les sociétés membres de la famille Bell Canada.

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

RUBRIQUE 9 RENSEIGNEMENTS SUPPLÉMENTAIRES

La Société communiquera les renseignements suivants à quiconque en fera la demande au secrétaire, à l'adresse suivante One Brunswick Square, 18th Floor, P.O. Box 5030, Saint John, New Brunswick, E2L 4L4 :

- a) lorsque les titres de la Société sont en cours de distribution en vertu d'un prospectus simplifié ou lorsqu'un prospectus simplifié provisoire a été déposé à l'égard de la distribution de titres, l'information ci-dessous :

- i) un exemplaire de la notice annuelle ainsi que tout document intégré par renvoi dans celle-ci;
 - ii) un exemplaire des états financiers comparatifs pour l'exercice terminé le plus récent ainsi que le rapport du vérificateur correspondant et un exemplaire de tous les états financiers intermédiaires subséquents aux états financiers pour son exercice terminé le plus récent;
 - iii) un exemplaire de la circulaire de sollicitation de procurations pour l'assemblée annuelle des actionnaires la plus récente;
 - iv) un exemplaire de tout autre document intégré par renvoi dans le prospectus simplifié provisoire ou le prospectus simplifié;
- b) ou, en tout autre temps, un exemplaire de document indiqué dans les notes 1) a) i), ii) et iii) susmentionnées.

Des renseignements supplémentaires, y compris relativement à la rémunération et à l'endettement des administrateurs et des membres de la haute direction, les détails sur les principaux porteurs d'actions de la Société, les détails sur les options visant l'achat de titres et les intérêts des initiés dans des opérations importantes, le cas échéant, sont contenus dans la circulaire de sollicitation de procurations de la Société pour son assemblée annuelle des actionnaires la plus récente. De l'information financière supplémentaire est contenue dans les états financiers comparatifs de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2001 et 2000.