



ALIAN T INC.

NOTICE ANNUELLE 2002

le 17 avril 2003

TABLE DES MATIÈRES

RUBRIQUE 1	MISE EN GARDE	4
RUBRIQUE 2	STRUCTURE DE L'ENTREPRISE	4
	DÉNOMINATION SOCIALE ET CONSTITUTION	4
	LIENS INTERSOCIÉTÉS	4
RUBRIQUE 3	DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ	5
	APERÇU	5
	HISTORIQUE DES TROIS DERNIERS EXERCICES.....	5
	<i>Principaux secteurs d'activités</i>	<i>5</i>
	<i>Relation avec l'actionnaire majoritaire.....</i>	<i>6</i>
	<i>Perspectives pour 2003.....</i>	<i>7</i>
	ACQUISITIONS ET CESSIONS IMPORTANTES.....	8
	RISQUES ET INCERTITUDES.....	9
RUBRIQUE 4	DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ	9
	ACTIVITÉS D'ALIANTE	9
	<i>Produits et services</i>	<i>9</i>
	<i>Employés</i>	<i>10</i>
	TÉLÉCOMMUNICATIONS	10
	<i>Aperçu</i>	<i>10</i>
	<i>Développement de l'entreprise.....</i>	<i>10</i>
	<i>Produits et services</i>	<i>11</i>
	<i>Tendances</i>	<i>12</i>
	<i>Concurrence</i>	<i>12</i>
	<i>Réglementation</i>	<i>13</i>
	<i>Technologie</i>	<i>16</i>
	<i>Alliances</i>	<i>17</i>
	<i>Affaires juridiques et contractuelles.....</i>	<i>17</i>
	<i>Questions environnementales</i>	<i>18</i>
	TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION	18
	<i>Aperçu</i>	<i>18</i>
	<i>Produits et services</i>	<i>19</i>
	COMMUNICATIONS À DISTANCE	19
	<i>Aperçu</i>	<i>19</i>
	<i>Développement de l'activité.....</i>	<i>19</i>
	<i>Produits et services</i>	<i>20</i>
	<i>Marchés et clients.....</i>	<i>21</i>
	<i>Commercialisation, ventes et distribution.....</i>	<i>21</i>
	<i>Concurrence</i>	<i>22</i>
	<i>Réglementation</i>	<i>23</i>
	ACTIVITÉS EN ÉMERGENCE	23
	<i>Aperçu</i>	<i>23</i>
	<i>Développement de l'activité.....</i>	<i>23</i>
	<i>Produits et services</i>	<i>23</i>
	<i>Litiges</i>	<i>24</i>

RUBRIQUE 5	PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES	25
	SOMMAIRE DES TROIS EXERCICES DE L'INFORMATION ANNUELLE	25
	<i>Facteurs ayant une incidence sur la comparabilité</i>	25
	<i>Modifications futures des conventions comptables et estimations de la direction</i>	27
	POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDES	28
RUBRIQUE 6	RAPPORT DE GESTION	28
RUBRIQUE 7	MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES	28
RUBRIQUE 8	ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS	28
8.1	NOM, ADRESSE, POSTE ET TITRES DÉTENUS	28
	<i>Administrateurs</i>	28
	<i>Dirigeants</i>	30
RUBRIQUE 9	RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES	31
	FIN DE L'EXERCICE FINANCIER.....	31
	VÉRIFICATEURS	31
	MONNAIE	31
	DOCUMENTS INTÉGRÉS PAR RENVOI.....	31
	MARQUES DE COMMERCE	31
	AUTRES RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES.....	31
RUBRIQUE 10	INFORMATION PROSPECTIVE	32

RUBRIQUE 1 MISE EN GARDE

Le présent document contient des déclarations et des informations sur des circonstances et des faits futurs éventuels. Ces déclarations et informations sont assorties d'une réserve en raison des risques et des incertitudes inhérents aux prévisions en général et elles peuvent différer considérablement des résultats réels ou futurs d'Aliant Inc. (« Aliant » ou « la société »). Aliant décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser l'une ou l'autre de ces déclarations ou informations prospectives, que ce soit par suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement. Le présent document comporte une rubrique intitulée « Information prospective » qu'il convient de lire relativement aux présentes.

RUBRIQUE 2 STRUCTURE DE L'ENTREPRISE

DÉNOMINATION SOCIALE ET CONSTITUTION

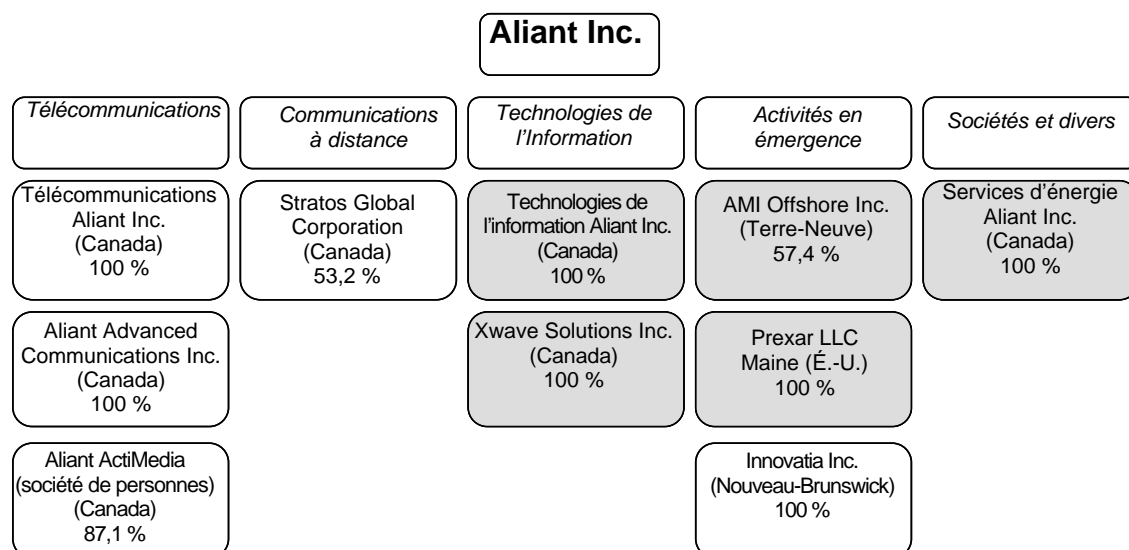
Aliant a été constituée le 9 mars 1999 en vertu de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* sous la dénomination sociale de 3595641 Canada Inc. Le siège social de la société est situé au 69, Belvedere Avenue, Charlottetown (Île-du-Prince-Édouard). La société a été formée afin de participer à une série d'opérations qui se sont traduites par le regroupement des entreprises auparavant exploitées par Bruncor Inc., Island Telecom Inc. (« Island Tel »), Maritime Telegraph and Telephone Company, Limited et NewTel Enterprises Limited (« NEL ») (collectivement désignées les « sociétés en regroupement »). Le regroupement a pris effet le 31 mai 1999.

LIENS INTERSOCIÉTÉS

L'organigramme ci-dessous présente les principales filiales directes et indirectes de la société selon la structure de communication de l'information financière et le principal secteur d'activité au 31 décembre 2002, y compris le territoire de constitution ou de prorogation et le pourcentage de titres ou parts sociales avec et sans droit de vote dont Aliant est propriétaire véritable ou sur lesquels elle exerce par ailleurs une emprise directement ou indirectement au 31 décembre 2002.

Au cours du premier trimestre de 2003, le secteur Activités en émergence a été dissous et Innovatia Inc. (« Innovatia ») a été déplacée vers le secteur Télécommunications et les autres entités qui composaient le secteur Activités en émergence ont été déplacées vers le secteur Société et divers. Les cases ombrées indiquent que ces entités deviendront éventuellement des secteurs d'activités abandonnées aux termes de la restructuration stratégique actuelle d'Aliant. La structure deviendra beaucoup plus rationalisée, simplifiée et davantage intégrée du point de vue opérationnel qu'auparavant.

Certaines filiales qui représentent moins de 10 % de l'actif consolidé de la société et au plus 10 % des ventes et produits d'exploitation consolidés de la société et qui, globalement, représentent au plus 20 % des mêmes résultats consolidés ont été omises dans l'organigramme ci-dessous.



Bell Canada est propriétaire directe et indirecte de 53,1 % des actions en circulation de la société, de sorte qu'Aliant en est une filiale en propriété majoritaire.

RUBRIQUE 3 DÉVELOPPEMENT GÉNÉRAL DE L'ACTIVITÉ

APERÇU

Aliant est un chef de file reconnu mondialement dans le domaine des communications, dont les activités se concentrent surtout au Canada atlantique. Aliant est née le 31 mai 1999 de la fusion des quatre sociétés en regroupement.

Au cours des années qui ont suivi le regroupement, Aliant est parvenue à intégrer les sociétés en regroupement en une seule entreprise et à accroître la rentabilité grâce aux synergies et à la croissance dans un milieu des plus concurrentiels. Aujourd'hui, Aliant élabore et commercialise des technologies de télécommunications d'avant-garde destinées aux consommateurs et aux entreprises. Ses activités de chef de file du secteur des télécommunications sont complétées par ses forces dans l'élaboration d'applications liées aux technologies de l'information et à la gestion de la connaissance. Aliant s'efforce d'offrir un service à la clientèle de la plus haute qualité et accorde de la valeur aux capacités novatrices qui favorisent la croissance des marchés existants et nouveaux. Compte tenu de l'évolution récente du secteur et du marché, Aliant a adopté en 2002 une stratégie axée sur les activités de télécommunications et a commencé à mettre en œuvre un plan officiel de désinvestissement de tous les actifs secondaires. Aux termes de cette stratégie, la société continuera en 2003 sa transition vers une entreprise du Canada atlantique axée sur les activités de télécommunications.

HISTORIQUE DES TROIS DERNIERS EXERCICES

Principaux secteurs d'activités

De 2000 à 2002, la société a été active, par l'entremise de ses filiales, dans quatre principaux secteurs d'activités : les télécommunications principalement par l'entremise de Télécommunications Aliant Inc. (« Télécommunications Aliant »), les technologies de l'information par l'entremise de Technologies de

l'information Aliant Inc. (« TI Aliant »), les communications à distance par l'entremise de sa propriété majoritaire de Stratos Global Corporation (« Stratos ») et les activités en émergence par l'entremise d'Horizons Aliant Inc. (« Horizons Aliant »).

À partir du 1^{er} janvier 2003, Aliant a transféré Innovatia du secteur des Activités en émergence vers le secteur des Télécommunications aux fins de l'exploitation et de la présentation de l'information financière. Cette intégration tablera sur les synergies entre Innovatia et Télécommunications Aliant et fournira un meilleur soutien opérationnel aux activités de cyberapprentissage. Les sociétés restantes de l'ancien secteur des Activités en émergence sont maintenant comptabilisées comme des activités diverses à mesure que la société progresse dans ses projets de désinvestissement de ces avoirs : une entente visant la vente de Prexar LLC (« Prexar ») a été signée en avril 2003, la clôture devant intervenir avant la fin de mai 2003; la vente de la participation d'Aliant dans AMI Offshore Inc. (« AMI ») avance bien; Services d'énergie Aliant est en voie de liquidation; et, comme il a été annoncé le 7 février 2003, Aliant a conclu une convention de soutien de l'offre d'Alcatel visant l'acquisition de toutes les actions en circulation d'iMagic TV Inc. (« iMagic TV »), y compris la participation de 29,3 % que détient Aliant.

En 2002, après avoir bien évalué comment, sur le plan stratégique et financier, Xwave Solutions Inc. (« xwave ») cadrait avec le secteur des Télécommunications, ainsi que le fléchissement continu du secteur des Technologies de l'information, la société a annoncé le 24 janvier 2003 qu'Aliant ne considère plus xwave comme un élément stratégique pour son avenir. La société a entamé le processus de désinvestissement, lequel avance bien.

Relation avec l'actionnaire majoritaire

Protocole d'entente avec BCE et Bell Canada

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, offriraient des avantages pour leurs actionnaires, clients, employés et autres intervenants.

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.

Initiative d'alignement avec Bell

Misant sur la relation établie aux termes du protocole d'entente susmentionné daté du 19 mars 1999, Aliant a annoncé un alignement stratégique avec Bell Canada au cours du quatrième trimestre de 2001. À cet égard, Télécommunications Aliant et Bell Canada ont convenu de collaborer plus étroitement afin d'atteindre des objectifs communs d'amélioration du service à la clientèle et de réduction des coûts (charges et immobilisations) et d'accroître les produits d'exploitation. Tout au long de 2002, les deux sociétés ont entrepris certaines initiatives qui ont permis à Télécommunications Aliant de réaliser pour 26,6 millions de dollars de produits d'exploitation et de réduction des coûts, en plus des économies continues en matière d'investissement. Ces initiatives ont porté notamment sur une plate-forme commune pour la messagerie vocale et le courrier électronique, l'élaboration en commun de campagnes de publicité, l'adoption de certaines méthodes d'établissement des tarifs de Bell et des tarifs transfrontaliers moins élevés pour les appels destinés aux États-Unis. 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.

Alliance de réseaux avec Bell

À la fin de 2002, Bell Canada et Télécommunications Aliant ont annoncé la création d'une alliance de réseaux stratégique qui ouvrira la voie à une meilleure intégration des relations entre les deux sociétés. Aux termes de l'alliance de réseaux avec Bell nouvellement créée, Bell veillera à toute l'orientation technologique stratégique et à l'évolution de l'architecture de réseau pour les principales infrastructures et plates-formes de service de Télécom Aliant, sauf dans certains secteurs du génie appliqué. De plus, Bell fournira les services de planification de réseaux, de conception et d'approvisionnement aux fins de la croissance du réseau, de l'augmentation de la capacité, du déploiement de plates-formes de service et des détails d'installation des réseaux.

L'alliance stratégique avec Bell procurera les avantages suivants :

- accès aux capacités de Bell en matière d'ingénierie et de réseau, ainsi qu'à sa propriété intellectuelle
- amélioration du service et de l'assistance à la clientèle
- adoption progressive d'une infrastructure commune grâce au partage des meilleurs produits/processus
- prestation de services améliorés et compétitifs à un coût inférieur
- réduction des frais d'exploitation et amélioration des économies d'échelle grâce à une utilisation plus efficace du capital

Perspectives pour 2003

L'exercice 2003 marquera une date importante dans la transition de la société vers une entreprise du Canada atlantique axée sur les activités de télécommunications. Pour ce faire, Aliant se concentrera principalement sur quatre initiatives : le désinvestissement des activités secondaires, la continuité et la croissance des produits d'exploitation, l'atteinte de plus grandes efficacités quant à la structure des coûts et l'investissement dans son capital humain.

Télécommunications Aliant prévoit maintenir des produits d'exploitation solides en 2003. La décision de plafonnement des prix du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le « CRTC » ou le « Conseil »), publiée en 2002, a précisé le cadre d'ensemble de la réglementation sur les télécommunications jusqu'en 2006. Elle décrit les services visés par la réglementation ainsi que les règles propres aux services. Selon les résultats des analyses approfondies en cours au CRTC sur le

mécanisme de comptes de report, d'autres incidences financières pourraient se faire sentir au cours de l'exercice à venir. En 2003, plusieurs démarches réglementaires et décisions connexes sont à prévoir, mais leur incidence financière devrait être négligeable.

La préservation des sources de produits d'exploitation des services de réseaux câblés traditionnels fera l'objet d'une attention toute particulière en 2003. Un service à la clientèle supérieur et des offres groupées souples favoriseront la fidélisation et la croissance de la clientèle. La société prévoit un léger recul du nombre d'abonnés des services d'accès au réseau en raison de la concurrence et de la cannibalisation.

La progression des produits d'exploitation des services sans fil et Internet devrait demeurer ferme. Les occasions de croissance dans le domaine des services sans fil consistent à attirer de nouveaux clients dans les secteurs de marché clés et à accroître les produits d'exploitation par client, en faisant adopter les services numériques et les nouveaux services de données sans fil par les clients des services analogiques.

Télécommunications Aliant est un fournisseur de services Internet d'envergure au Canada atlantique. L'attention portée à la qualité, au service à la clientèle et à la gamme d'applications, en plus de l'accès spécialisé bidirectionnel à son réseau haute vitesse, devrait permettre à la société de maintenir sa solide position dans le marché dans le futur. Les produits d'exploitation des services Internet devraient croître en 2003 au fur et à mesure que les clients du service commuté ordinaire passeront au service Internet à haute vitesse.

Télécommunications Aliant a bâti un réseau de télécommunications robuste et concentrera ses dépenses en immobilisations à venir sur le soutien à l'infrastructure existante et aux occasions que justifie la conjoncture économique. Télécommunications Aliant est maintenant en mesure de tirer parti de cet investissement à revenu fixe en tentant d'obtenir une plus grande utilisation de sa capacité et en se tournant vers des partenaires externes pour l'élaboration de nouvelles applications destinées à son réseau. Télécommunications Aliant, chef de file en innovation dans son industrie, entend répondre aux demandes de plus en plus complexes de sa clientèle grâce au développement continu de nouveaux produits et services.

La société a obtenu d'excellents résultats dans la gestion du fonds de roulement et la génération de flux de trésorerie disponibles. En 2003, Télécommunications Aliant continuera de réduire ses dépenses en capital. La société continuera également de privilégier l'alignement sur ses partenaires stratégiques, l'amélioration de ses processus d'affaires et le remaniement de la gestion de sa chaîne d'approvisionnement.

En 2003, Aliant investira considérablement dans ses gens et ses processus ainsi que dans la création d'un alignement stratégique englobant l'ensemble de son effectif. L'adoption des inducteurs de création de valeur à long terme pour les actionnaires à titre de mesure principale en fonction de laquelle la rémunération variable sera fixée rehaussera l'alignement de la rémunération sur le rendement. L'accent renouvelé d'Aliant sur le perfectionnement du leadership renforcera davantage sa masse exceptionnelle de talents.

Enfin, au cours de 2003, Aliant continuera de se départir de ses activités secondaires, libérant des capitaux et d'autres ressources pour les rediriger vers les télécommunications.

ACQUISITIONS ET CESSIONS IMPORTANTES

Aliant n'a effectué aucune acquisition ni cession importante au cours de l'exercice 2002.

RISQUES ET INCERTITUDES

À l'heure actuelle, Aliant n'a pas relevé de tendance, d'engagement, d'événement ou d'incertitude, si ce n'est de ce qui est mentionné en général à la rubrique précédente intitulée « Perspectives pour 2003 », et dans la partie relative à chaque secteur d'activité sous les rubriques intitulées « Tendances », « Concurrence », « Réglementation », « Technologie » et « Litiges », susceptible d'avoir un effet important sur la situation financière ou les résultats d'exploitation d'Aliant.

En 2001, Aliant a identifié un risque financier lié à son cautionnement de 150 millions de dollars US (environ 225 millions de dollars CA) des obligations de Stratos contracté en vertu de facilités de crédit mises à la disposition de Stratos par un consortium de banques canadiennes afin de financer son acquisition de la division aéronautique et maritime de British Telecommunications plc. La somme cautionnée par Aliant a été ramenée à 28,0 millions de dollars US à la fin de l'exercice 2002. Stratos respecte actuellement toutes les exigences liées aux clauses restrictives financières, et le cautionnement n'est pas considéré comme un risque important pour Aliant.

RUBRIQUE 4 DESCRIPTION DE L'ACTIVITÉ

ACTIVITÉS D'ALIAN

En 2002, Aliant comptait quatre principaux secteurs d'activité, soit les télécommunications, les technologies de l'information, les communications à distance et les activités en émergence.

Produits et services

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

Produits d'exploitation par catégorie

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002

(en milliers de dollars)

Secteur d'activité	Catégorie des produits d'exploitation	Provenance des produits d'exploitation			Produits d'exploitation consolidés
		Clients externes	Actionnaire majoritaire	Secteur interne d'activité	
Télécommunications	Services locaux	767 040	\$ -	\$ -	767 040
	Services interurbains	375 070	9 774	19 045	403 889
	Services sans fil	281 321	-	-	281 321
	Autres	310 240	20 957	2 688	333 885
		1 733 671	30 731	21 733	1 786 135
Technologie de l'information		253 561	-	145 777	399 338
Communications à distance		509 011	4 164	-	513 175
Activités en émergence		93 741	-	4 494	98 235
Société et divers		5 474	-	-	5 474
Éliminations		-	-	(172 004)	(172 004)
Produits d'exploitation		2 595 458	\$ 34 895	\$ -	2 630 353

Produits d'exploitation par catégorie

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2001

(en milliers de dollars)

Secteur d'activité	Catégorie des produits d'exploitation	Provenance des produits d'exploitation			Produits d'exploitation consolidés
		Clients externes	Actionnaire majoritaire	Secteur interne d'activité	
Télécommunications	Services locaux	864 518	\$ -	\$ 3 906	\$ 868 424
	Services interurbains	384 044	8 604	16 009	408 657
	Services sans fil	249 897	-	-	249 897
	Autres	301 493	19 360	-	320 853
		1 799 952	27 964	19 915	1 847 831
Technologie de l'information		221 040	-	153 104	374 144
Communications à distance		443 055	7 849	-	450 904
Activités en émergence		100 960	-	27 926	128 886
Société et divers		746	-	-	746
Éliminations		-	-	(200 945)	(200 945)
Produits d'exploitation		2 565 753	\$ 35 813	\$ -	\$ 2 601 566

Employés

Le nombre d'employés d'Aliant et de ses filiales est présenté dans le tableau suivant par secteur d'activité. Une bonne partie de l'effectif d'Aliant est syndiquée, notamment les employés de Télécommunications Aliant. D'autres observations concernant la relation contractuelle avec ces employés syndiqués se trouvent dans la partie traitant des télécommunications sous la rubrique « Affaires contractuelles et juridiques ».

Nombre d'employés par secteur d'activité

Au 31 décembre	2002	2001	2000
Télécommunications	6 259	6 470	6 858
Technologies de l'information	2 631	2 824	2 380
Communications à distance	608	606	587
Activités en émergence	493	608	574
Société et divers	95	113	70
	10 086	10 621	10 469

TÉLÉCOMMUNICATIONS

Aperçu

Le secteur des télécommunications se compose de Télécommunications Aliant et de ses filiales ainsi que de la participation de 87,1 % d'Aliant dans Aliant ActiMedia (coentreprise), entreprise d'annuaires téléphoniques active dans le Canada atlantique.

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.

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

Produits et services

Aliant n'est pas tributaire d'un client unique quant à 10 % ou plus de ses produits d'exploitation, mais d'importantes entreprises clientes représentent une part importante de ses produits d'exploitation.

Le Canada atlantique est le principal marché où le secteur des télécommunications est actif.

Services locaux

Les produits d'exploitation tirés des services locaux sont principalement liés à la prestation de services d'accès au réseau à des clients résidentiels et d'affaires, aux services locaux d'accès aux données, aux locations d'appareils téléphoniques, aux services évolués de gestion des appels (comme la mise en attente et l'affichage) et aux produits tirés du Fonds de contribution national financé par l'industrie des télécommunications et administré par le Conseil canadien de la radiodiffusion et des télécommunications (« CRTC » ou le « Conseil ») pour appuyer le service local dans les zones de desserte à coût élevé. Les tarifs des services locaux de téléphone et à valeur ajoutée sont assujettis à la réglementation par plafonnement des prix du CRTC. La part globale de Télécommunications Aliant du marché des services locaux demeure forte. Pour plus de détails sur l'incidence de la réglementation du CRTC sur les opérations du secteur des télécommunications, se reporter à la rubrique intitulée « Réglementation ».

Services interurbains

Les produits tirés des services interurbains sont liés aux services interurbains, aux services de gestion de réseau et au partage des produits d'exploitation relatifs à l'interurbain. 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 la croissance du nombre de minutes. Les produits d'exploitation liés au partage des produits relatifs à l'interurbain proviennent des tarifs de règlement à la minute acquittés par d'autres entreprises de télécommunications dont les appels sont faits à destination de notre région. Les offres de service comprenant une composante d'interurbains à tarif fixe continuent de faire grimper les volumes d'appels dans le marché résidentiel.

Services sans fil

Les services sans fil comprennent les services cellulaires, de téléavertissement et de radiocommunications mobiles. Les services cellulaires et services de téléavertissement sont offerts par l'entremise de divers programmes prépayés et postpayés aux consommateurs et aux clients commerciaux. L'exercice 2002 a été marqué par la poursuite de l'expansion des services cellulaires numériques de Télécommunications Aliant qui offrent une couverture géographique de 68 % dans le Canada atlantique et qui, conjuguée à celle des services analogiques, portent la couverture géographique cellulaire totale à 95 % dans le Canada atlantique.

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 et à de nouveaux services comme la gestion de réseaux et le commerce électronique. Les services Internet sont une source croissante de produits d'exploitation et ont eu l'appui de dépenses en immobilisation, de sorte que les services à haute vitesse d'Aliant sont maintenant offerts à 60 % des résidences du Canada atlantique.

Tendances

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 ainsi que des modifications de la réglementation. Ces aspects sont abordés plus loin sous les rubriques « 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 durée de vie écourtée de l'actif pour les nouveaux investissements et de nouvelles possibilités en termes de nouvelles sources de produits d'exploitation et de croissance.

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. En 1992, la concurrence a été autorisée à l'égard des services interurbains vocaux par des fournisseurs utilisant leurs propres installations de réseau. À mesure que la concurrence s'ancrait dans le marché des services interurbains, le CRTC a retiré la réglementation de ce secteur (se reporter à la section intitulée « Réglementation » sous la rubrique « Abstention »). En 1997, la concurrence a été autorisée dans la prestation de services locaux. Le CRTC continue de réglementer ce secteur à mesure que la concurrence s'y établit. D'autres aspects des services de télécommunications font l'objet d'une concurrence depuis plus longtemps encore, voire depuis leur création, notamment les services de ligne directe et de transmission de données, la vente d'équipement terminal téléphonique, la publicité dans les annuaires téléphoniques, 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, mais Aliant a maintenu sa position de chef de file de l'industrie quant à tous les services qu'elle offre.

Part de marché estimative

Pour les exercices terminés le 31 décembre

	2002	2001	2000
Services locaux (d'après le nombre d'abonnés à l'accès au réseau)			
Résidentiels	96,4 %	97,9 %	99,2 %
Commerciaux	96,5 %	97,0 %	97,2 %
Services interurbains (d'après le pourcentage des produits d'exploitation)			
Résidentiels	88,0 %	89,0 %	88,0 %
Commerciaux	88,4 %	89,0 %	87,5 %
Services sans fil (d'après le nombre d'abonnés)	74,7 %	75,0 %	74,7 %
Services Internet	67,0 %	67,0 %	67,0 %

Services locaux

Il existe un certain nombre d'entreprises de services locaux concurrentes (ESLC) dans la région qui se concentrent particulièrement sur le marché commercial dans les régions d'Halifax, de Charlottetown et de St. John's. L'une de ces ESLC offre également le service d'accès résidentiel dans toutes les Maritimes,

principalement en Nouvelle-Écosse. Télécommunications Aliant estime que la concurrence locale va continuer de s'intensifier.

Services interurbains

La concurrence au niveau des services interurbains est demeurée forte en 2002. Au Canada atlantique, il y a 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 au Canada atlantique à l'égard des services interurbains est à l'image du reste du pays.

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. Bien que d'autres parts du marché cellulaire pourraient être perdues avec l'arrivée de nouveaux concurrents, la direction est convaincue que ses offres de services de qualité supérieure, ses prix concurrentiels et la couverture accrue aideront la société à conserver une position enviable sur le marché.

Services Internet

Télécommunications Aliant est le plus important fournisseur d'accès Internet du Canada atlantique. La concurrence est présente dans toute la région, tant pour les services d'accès commutés 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.

Réglementation

Généralités

À titre d'« entreprise canadienne », Télécommunications Aliant est assujettie à la réglementation du CRTC en vertu de la *Loi sur les télécommunications*. Télécommunications Aliant 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 ci-après dans la section « Abstention ». C'est-à-dire, à moins que le CRTC ait décidé de s'abstenir de réglementer certains services, une entreprise canadienne doit notamment soumettre ses tarifs et les modalités et conditions des services qu'elle offre à l'approbation du CRTC et faire approuver par lui toutes les ententes qu'elle peut conclure avec d'autres entreprises de télécommunications pour l'échange de voies de télécommunications.

Plafonnement des prix

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

au cours des quatre prochaines années, prenant effet le 1^{er} juin 2002. Voici quelques-uns des points saillants de cette décision :

- une réduction initiale en 2002 d'environ 10 % des tarifs que les compagnies de téléphone titulaires, comme Télécommunications Aliant, exigent de leurs concurrents à l'égard de certains services. Le taux annuel futur change quant à de nombreux services fournis aux concurrents en fonction du niveau de l'inflation (mesuré d'après l'IP-PNB) déduction faite d'un facteur de compensation de la productivité de 3,5 %.
- En moyenne, les tarifs résidentiels pour les services locaux et pour les fonctions ne peuvent augmenter à moins que le niveau de l'inflation ne dépasse le facteur de compensation de la productivité de 3,5 %.
- Les augmentations des tarifs moyens de services locaux pour les clients du secteur commercial se limitent au niveau de l'inflation. La décision a de plus mené à la production d'une demande de baisse de tarifs pour certains services locaux offerts aux clients du secteur commercial.
- D'autres services à prix plafonnés (surtout les services d'accès aux réseaux numériques fournis aux entreprises) exigent des baisses annuelles de l'inflation déduction faite de la productivité chaque année où l'inflation est inférieure à 3,5 %.
- Un nouveau mécanisme, le compte de report, est prévu pour réduire les effets défavorables que pourraient avoir sur la concurrence au sein du marché local les réductions de tarifs obligatoires. Certaines réductions obligatoires sont accumulées dans un compte de report portant intérêt. Le compte de report sera réduit par l'une des situations suivantes ou par une combinaison de deux situations ou plus :
 - ? les réductions de tarifs des services locaux résidentiels proposées par suite de la pression concurrentielle;
 - ? certaines réductions de tarifs pour les services fournis à des concurrents;
 - ? l'approbation de facteurs exogènes relativement à des questions indépendantes de la volonté de l'ESLT;
 - ? les hausses de tarifs inférieures au montant par lequel l'inflation excède la productivité;
 - ? les rabais pour les abonnés;
 - ? le financement d'initiatives qui avantagent les abonnés du service résidentiel d'autres façons.
- L'introduction de mécanismes relatifs à la qualité du service qui accordent des rabais aux abonnés et aux concurrents si l'ESLT ne parvient pas à respecter les indicateurs de qualité du service prescrits par le CRTC.

Selon les calculs de Télécommunications Aliant, le solde de son compte de report s'établissait à 9,6 millions de dollars au 31 décembre 2002. Télécommunications Aliant n'a pas constaté le compte de report à titre de passif dans ses états financiers, car elle a présenté au CRTC une demande d'approbation de réductions au compte de report par d'autres moyens que des rabais ou des réductions de tarifs. Si le CRTC rejette la demande et exige que la société réduise ses tarifs ou accorde des rabais, le montant du compte de report sera imputé aux résultats et constaté à titre de passif.

En 2002, la décision de plafonnement des prix a eu une incidence défavorable sur le bénéfice net d'environ 5,3 millions de dollars et en 2003, elle devrait avoir une incidence défavorable d'environ 19 millions de dollars sur le bénéfice net.

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

Contribution et octroi de bandes

Tous les fournisseurs de services de télécommunications sont tenus d'effectuer des paiements de « contribution » calculés en tant que pourcentage de leurs produits d'exploitation provenant des télécommunications admissibles. Ces paiements de contribution servent à financer des subventions accordées aux entreprises de télécommunications qui fournissent le service résidentiel de base dans les

secteurs où le coût de prestation du service est beaucoup plus élevé que le coût moyen dans d'autres parties du territoire de l'ESLT.

En 2001, le CRTC a rendu sa décision sur la tarification qui déterminait les « régions ou bandes à coût élevé ». À partir de 2002, seuls les services d'accès locaux résidentiels dans ces bandes à coût élevé sont admissibles à la subvention. Pour Télécommunications Aliant, environ 39 % de l'accès résidentiel est classé comme à coût élevé et est donc admissible aux subventions. De plus, depuis le 1^{er} janvier 2002, la décision relative à la contribution exige de tous les fournisseurs de services qu'ils versent 1,3 % (4,5 % en 2001) de certains produits d'exploitation des télécommunications dans un fonds national de contribution. Ces deux modifications apportées en 2002 ont fait baisser les produits d'exploitation de Télécommunications Aliant ainsi que le coût des produits d'exploitation connexe, mais la baisse des coûts n'a que compensé partiellement la baisse des produits d'exploitation.

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 compagnies de téléphone et leurs concurrents relativement aux services qu'ils offrent.

De 1994 à 2000, le CRTC a décidé de s'abstenir 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.

Examen de la méthode d'établissement des coûts

Dans la décision de plafonnement des prix de mai 2002, le CRTC a indiqué que pour une plus grande fiabilité et transparence du processus d'établissement des coûts utilisé aux fins de la détermination des tarifs, il procéderait à un examen approfondi de la méthode d'établissement des coûts de la Phase II. L'examen visera à préparer une mise à jour des manuels de la Phase II afin d'établir des directives et des lignes directrices concernant le processus et les méthodes d'établissement des coûts, les hypothèses sous-jacentes ainsi que les modèles et les systèmes de contrôle utilisés par les ESLT. Cet examen se déroulera sur un certain nombre d'années à partir de 2003.

Décision sur le groupement de services

En septembre 2002, le CRTC a rendu une décision sur le groupement de services qui exigeait de Télécommunications Aliant et des autres ESLT qu'elles demandent l'approbation du CRTC quant à tout service qui groupe des services tarifés avec des services non tarifés. En réponse à cette décision, Télécommunications Aliant a soumis à l'approbation du CRTC les ensembles courants et nouveaux de services groupés.

Décision relative aux affiliées

Le 12 décembre 2002, le CRTC a rendu une décision qui élargit aux affiliées des ESLT les exigences d'approbation de tarifs à l'égard des produits et services (y compris les groupements) offerts dans le territoire de desserte d'une ESLT telles qu'elles s'appliquent actuellement aux ESLT. En réponse à cette décision, Télécommunications Aliant liquidera les opérations d'Aliant Advanced Communications Inc., entreprise qui revend des services de transmission de données, au cours du deuxième trimestre de 2003.

Faits nouveaux en 2003

Le 15 janvier 2003, en réponse à des demandes présentées par des concurrents, le CRTC a fait un appel d'observation des parties intéressées à savoir s'il devrait continuer à approuver les promotions des ESLT qui ciblent les clients de concurrents étant donné qu'à l'échelle nationale, les ESLT fournissaient 96 % de l'ensemble des lignes locales. Puis, le 13 mars 2003, le CRTC a élargi le processus pour être en mesure d'examiner toutes les promotions des ESLT, y compris celles qui ciblent les clients existants des ESLT. Dans le cadre de ces décisions, le CRTC a suspendu l'examen de toutes les demandes des ESLT relatives à des promotions tant qu'une décision n'aura pas été rendue sur cette question. Aliant et les autres ESLT participeront au processus dans le but de convaincre le CRTC que les ESLT devraient être autorisées à poursuivre l'utilisation des promotions. La décision définitive du CRTC n'est pas attendue avant le milieu ou la fin de 2003.

Technologie

Télécommunications Aliant est active au sein de marchés en constante évolution technologique, où les normes de l'industrie évoluent, les besoins des clients changent, de nouveaux produits et services sont fréquemment introduits et les cycles de vie des produits raccourcissent. Malgré ces défis, Télécommunications Aliant est reconnue comme un chef de file du développement de technologies d'avant-garde et de leur commercialisation auprès des clients du Canada atlantique. Télécommunications Aliant reconnaît qu'elle ne peut être absolument sûre de ce que l'avenir lui réserve, mais elle est prête à adopter de nouvelles technologies pour assurer la prestation des services les plus évolués et appréciables à ses clients.

Télécommunications Aliant se prépare dès maintenant pour l'avenir, puisque les investissements continus dans l'infrastructure assurent les fondations des services Internet, y compris le service Internet à haute vitesse et les applications améliorées multimédias à large bande. En 2002, Télécommunications Aliant a entrepris le plan d'augmentation, d'expansion et de maintenance des lignes d'abonnés numériques (DSL) le plus dynamique de son histoire. À la fin du premier trimestre de 2002, Télécommunications Aliant avait installé 30 % de plus de ports DSL qu'en 2001, portant la capacité à 168 841 ports DSL supplémentaires. Grâce à ce réseau, la plupart des clients du Canada atlantique ont accès à un service complet à large bande, offrant contenu, applications et services de communication, pour les aider à répondre à leurs besoins en matière d'affaires, de vie quotidienne et de commerce.

Au cours des années, les clients en sont venus à pouvoir compter sur la constance du service de Télécommunications Aliant. En 2002, Télécommunications Aliant a investi plus de 131 millions de dollars pour améliorer l'infrastructure principale des consommateurs et des entreprises et maintenir son standard élevé de fiabilité.

Un important réseau à fibre optique construit entre St. John's et Saint-Jean a permis d'augmenter considérablement la capacité de transport de Télécommunications Aliant. Ce réseau se raccorde au réseau de Bell pour établir le seul réseau transcanadien à 10 Gbit/sec. Ce réseau dote l'infrastructure de la flexibilité nécessaire pour augmenter facilement la capacité, avec un bon rapport coût/efficacité, au fur et à mesure que la demande s'accroît.

Il est important pour Aliant d'offrir à ses clients les bonnes solutions en matière de services sans fil. L'ajout de 95 sites cellulaires comprenant la troisième génération de technologie numérique sans fil à Halifax a permis d'offrir le service cellulaire numérique à 69 % de la population du Canada atlantique. Par ailleurs, à la fin de 2002, Aliant a annoncé le lancement de son réseau 1xRTT, la prochaine évolution de réseaux de transmission de la voix et de données par accès multiple par répartition de code existants (AMRC). Par suite de l'introduction de ce réseau, Aliant offre à ses clients la technologie sans fil la plus récente ainsi que les services les plus rapides de transmission de données sans fil au Canada atlantique (86 Kbps). Cette technologie mobile offrira un accès plus rapide à Internet, aux courriels, aux messages instantanés, aux jeux, aux réseaux d'entreprises GPS et aux données. Ces fonctions doteront d'un nouvel attrait les dispositifs sans fil pour les clients qui cherchent des solutions personnalisées et riches en fonctions pour leurs services mobiles. Le réseau 1xRTT a été introduit sur le marché d'Halifax en

novembre 2002 et à St. John's, Halifax, Sydney, Charlottetown, Fredericton, Moncton et Saint-Jean en février 2003.

Alliances

Avant 1999, Télécommunications Aliant était membre de Stentor, association fonctionnelle de neuf compagnies provinciales de téléphone du Canada. Par suite de l'évolution du cadre fonctionnel, à compter du 1^{er} janvier 1999, certaines fonctions auparavant exécutées par Stentor ont été prises en charge par les sociétés membres individuelles. 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 de manière contractuelle et selon le principe de la récupération des coûts.

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 partage 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.

En octobre 2001, un accord d'utilisation de réseau a été conclu entre TELUS Mobility et Télécommunications Aliant et Bell Mobilité pour prévoir des ententes réciproques d'itinérance et de revente. L'accord que Télécommunications Aliant a conclu avec Telus est à l'avantage de Télécommunications Aliant puisqu'il lui permet de réaliser des produits d'exploitation supplémentaires grâce à l'utilisation de son réseau. Du point de vue concurrentiel, les programmes de tarifs concurrentiels d'Aliant, sa forte présence locale, la réputation de son service à la clientèle et son réseau étendu de représentants à l'échelle locale continueront de lui accorder une longueur d'avance sur la concurrence dans la région.

Affaires juridiques et contractuelles

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 des dommages-intérêts correspondant à la différence entre le montant qu'ils ont reçu au moment de leur départ à la retraite en 1998 et le montant qu'ils auraient reçu s'ils avaient pris leur retraite en vertu du programme d'encouragement à la retraite anticipée de 1999. Il est impossible de prévoir l'issue de cette affaire à l'heure actuelle.

Négociations syndicales

Environ 68 % des employés du secteur des télécommunications étaient 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 est arrivée à échéance le 30 juin 2002.

En Nouvelle-Écosse, des conventions collectives ont été conclues avec l'Atlantic Communication and Technical Worker's Union, 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 actuelle. Cette demande soutient qu'une unité de négociation unique et une seule convention collective constituent la meilleure structure pour l'avenir. Cette demande a été approuvée et a entraîné l'expiration de toutes les conventions collectives mentionnées ci-dessus le 31 décembre 2001, sauf celle se rapportant aux cadres de premier niveau de l'Île-du-Prince-Édouard.

Le 31 décembre 2001 venait à échéance la convention collective avec les syndicats représentant les opérateurs, les employés de bureau et les travailleurs de métier dans les quatre provinces atlantiques. L'unité de négociation est représentée par le Council of Atlantic Telecommunication Unions. Les négociations ont débuté le 4 mars 2002, et les progrès accomplis jusqu'ici sont satisfaisants. Des négociations ont été prévues jusqu'en mai 2003.

La convention collective conclue avec les 65 cadres de premier niveau syndiqués de l'Île-du-Prince-Édouard venait à échéance le 30 juin 2002. Plusieurs séances de négociation ont été tenues, et l'équipe chargée des négociations est convaincue qu'une nouvelle convention sera conclue avant le 30 avril 2003, avec comme date d'expiration le 31 décembre 2003.

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 l'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.

Pour un exposé plus détaillé sur les résultats d'exploitation du secteur des télécommunications, se reporter au rapport de gestion d'Aliant pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, lequel est intégré aux présentes par renvoi.

TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION

Aperçu

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

xwave est une entreprise de consultation et d'exécution en matière de technologies de l'information (« TI ») ayant des bureaux au Canada, aux États-Unis et en Europe. xwave 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.

Le 24 janvier 2003, Aliant a annoncé qu'elle n'estimait plus xwave comme une composante stratégique de son avenir et a entamé des démarches pour trouver des acheteurs potentiels avec qui Aliant conclura un contrat pour continuer les services d'impartition qui ont été fournis par xwave au secteur des télécommunications.

Produits et services

Les deux principales sources des produits d'exploitation d'xwave sont les services des technologies de l'information (infrastructure et intégration de systèmes) et les ventes de solutions matérielles (produits).

Pour un exposé plus détaillé sur les résultats d'exploitation du secteur des technologies de l'information, se reporter au rapport de gestion d'Aliant pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002.

COMMUNICATIONS À DISTANCE

Aperçu

Le secteur des communications à distance d'Aliant est exploité grâce à sa participation dans Stratos (aussi appelée la « société » dans la présente section sur les Communications à distance). Au cours de l'exercice 2002, la participation d'Aliant dans Stratos est passée de 61,1 % à 53,2 %. Aliant, par l'entremise de NEL, s'est assuré 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 ». La société offre des services de télécommunications à des clients exerçant leurs activités au-delà de la portée des réseaux de télécommunications terrestres traditionnels. La société offre différentes solutions de communications sans fil de la voix et des données selon le protocole Internet, à des clients de marchés très diversifiés à l'échelle mondiale, notamment aux gouvernements, aux organismes militaires, aux industries, aux entités des secteurs du divertissement et des médias, du pétrole et du gaz et des secteurs maritime et aéronautique. Grâce à son portefeuille étendu de technologies évoluées fonctionnant par satellite ou par micro-ondes, Stratos agit en tant que revendeur direct de produits et services et offre également des solutions personnalisées et clés en mains à ses clients en matière de communications. La société est propriétaire exploitant de ses installations de télécommunications et distribue et revend les services d'autres opérateurs de réseaux.

Développement de l'activité

La société est un émetteur assujéti depuis 1989. Jusqu'en 1997 la société était avant tout une société de portefeuille détenant des participations dans diverses entreprises, notamment dans le secteur des télécommunications. Depuis 1997, la société est axée sur la prestation de services de télécommunications dans des secteurs hors de la portée des télécommunications terrestres traditionnelles.

La société a connu une croissance organique tout en faisant des acquisitions dont la plus importante a été l'achat des entreprises Inmarsat, aéronautiques et des microstations terriennes (VSAT) de British Telecommunications plc (« BT A&M »), conclues à la fin de l'exercice 2000. Au cours de l'exercice 2000, la société a de plus fait l'acquisition de l'actif de Seven Seas Communications, Inc., qui était le plus grand fournisseur de solutions de communications mondiales et régionales mobiles et par satellite sans installations fixes à offrir ses services à la clientèle des Amériques. En avril 2000 et octobre 2000, la société a conclu l'acquisition de certains actifs de Shell Offshore Services Company (« SOSCo ») et de Rig Telephones, Inc. (« Datacom »), respectivement, ce qui a positionné la société parmi les chefs de file

des fournisseurs de services de communications à distance aux opérateurs pétroliers et gaziers du golfe du Mexique, et assuré les fondations de la croissance internationale des services à large bande.

Produits et services

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2002, les opérations de Stratos étaient divisées en deux secteurs d'activité : les communications mobiles par satellite (« CMS ») et les services à large bande (« large bande »). Le secteur des CMS comprend la vente de temps d'antenne et d'équipement pour les services satellites Inmarsat, MSAT, Iridium et autres services de communications mobiles par satellite de Stratos. Les solutions du secteur des CMS comprennent des terminaux mobiles, portables et semi-fixes qui offrent toute la fonctionnalité des télécommunications de bureau, y compris la transmission de la voix, la télécopie et la transmission de données à haute vitesse (« DHV »). Les produits du secteurs des CMS permettent aux clients de communiquer pratiquement partout dans le monde et sont avant tout destinés aux clients qui se déplacent dans des régions hors de la portée des communications terrestres. Le secteur large bande comprend la vente de temps d'antenne et d'équipement pour les opérations à micro-ondes et VSAT de Stratos. Les produits large bande sont conçus pour assurer des communications intégrées de transmission de la voix, de télécopies et de données entre des emplacements éloignés fixes et des bureaux terrestres.

Inmarsat

La gamme de produits Inmarsat représente la plus grande partie des produits de CMS que Stratos offre. La société exploite trois stations terrestres : au Canada, dans les Laurentides (Québec); en Angleterre, à Goonhilly; et en Nouvelle-Zélande, à Auckland.

Inmarsat offre actuellement divers services, dont les suivants : Inmarsat-A (services analogiques de communications en phonie, de télécopie et de transmission de données, lesquels ont été remplacés par Inmarsat-B), Inmarsat-B (services numériques de communications en phonie, de télécopie et de transmission de données avec une option de transmission de données à grande vitesse), Inmarsat-C (messagerie bidirectionnelle par l'entremise du courriel sur Internet, par télex ou par télécopieur), Inmarsat-D (messagerie et diffusion de données à l'échelle mondiale à des terminaux de la taille d'un télé-avertisseur), Inmarsat-M (services numériques de communication en phonie, de télécopie et de transmission de données), Inmarsat-Mini-M (services numériques de communication en phonie, de télécopie et de transmission de données à l'aide du terminal portatif Inmarsat le plus petit), Inmarsat Global Area Network (« GAN » ou « réseau global ») (service portatif de communications en phonie et de transmission de données à haute vitesse, incluant l'accès Web à Internet et le courriel, la vidéoconférence et les capacités de transfert d'images à haute résolution), Fleet F77 (services numériques de communications en phonie, de télécopie et de transmission de données avec des services de transmission de données à haute vitesse et de transmission de données par paquets) et Inmarsat Aero (communications aéronautiques par satellite, y compris la transmission de données à haute vitesse).

MSAT

MSAT est un système qui utilise des satellites en orbite géostationnaire pour offrir des services de CMS en Amérique du Nord. MSAT assure actuellement le soutien de divers produits de téléphonie mobile, y compris les téléphones à bord des véhicules, les ordinateurs mallettes et les terminaux maritimes à circuit simple et multiple.

Iridium

Le système satellitaire Iridium est un système de CMS en mesure d'offrir dans le monde entier des services de communications numériques sans fil de phonie et de transmission de données. Les services Iridium comprennent la communication en phonie, le télé-avertissement et la messagerie aux abonnés des communications mobiles à l'aide de terminaux de poche.

Micro-ondes

Par suite des acquisitions des éléments d'actif de SOSCo et de Datacom réalisées par la société au cours de l'exercice 2000, Stratos exploite un réseau à micro-ondes radio dans le golfe du Mexique. La dorsale du réseau est constituée d'une série de une, de trois et de six radios numériques à micro-ondes DS3 fonctionnant à 6 GHz qui relient les installations centrales de la Nouvelle-Orléans et de Lafayette à des emplacements clés dans le golfe du Mexique.

VSAT

Stratos offre des services VSAT SCADA de par les États-Unis et dans certaines parties du Canada. Les services qu'offre Stratos assurent des communications fiables entre une installation centrale et un nombre considérable d'emplacements de terminaux à distance, lesquels sont géographiquement éloignés. La société offre de plus des solutions VSAT de forte capacité, destinées principalement au secteur de l'énergie. Grâce à des terminaux éloignés à la fois fixes et mécaniquement stabilisés, Stratos offre de multiples canaux de communication en phonie, de télécopieur et de connectivité à large bande selon le protocole Internet entre des emplacements à distance et une combinaison de réseaux publics et privés.

Marchés et clients

Stratos se concentre sur les utilisateurs industriels plutôt que sur le marché fragmenté de la consommation au détail. La société définit actuellement ses activités dans les principales catégories suivantes :

- *Gouvernements et organisations militaires* – Ce secteur comprend la vente de services de communications critiques pour faciliter des communications sûres sur de vastes étendues aux organismes gouvernementaux et militaires, y compris la Garde côtière et la Marine des États-Unis, le ministère de la Défense nationale du Canada et le ministère de la Défense du Royaume-Uni.
- *Pétrole et gaz* – Ce secteur sert les centres d'opérations en mer et sur terre du secteur pétrolier et gazier. Les clients de la société comprennent les sociétés pétrolières et gazières importantes, intermédiaires et indépendantes et, dans une moindre mesure, les fournisseurs de services pétroliers et gaziers.
- *Secteur maritime* – Ce secteur comprend la vente de solutions de communications en phonie et de transmission de données destinées aux navires et aux flottilles de pêche du secteur maritime.
- *Médias* – Ce secteur offre des capacités de communications instantanées aux journalistes partout dans le monde.
- *Industriel* – Ce secteur comprend la vente de services de communications aux marchés de la construction, des mines et des exploitations forestières, entre autres.
- *Entreprises de télécommunications* – Ce secteur comporte la vente de services de terminaux Inmarsat aux entreprises de télécommunications qui exploitent des réseaux standard fixes et sans fil.

Commercialisation, ventes et distribution

L'équipe expérimentée des ventes de la société a recours à une combinaison de réseaux de vente, y compris les ventes directes, pour atteindre ses marchés cibles. Le réseau que la société privilégie pour accéder à un segment de clients donné dépend de la méthode la plus efficace permettant d'atteindre le

client. Des facteurs tels que la taille du marché, la maturité, la géographie et le type constituent des considérations prises en compte dans le choix des réseaux de vente.

Ventes directes

L'équipe des ventes directes de la société se consacre principalement aux comptes importants, ainsi qu'aux comptes nécessitant des ventes « axées sur des solutions ».

Ventes indirectes

La société recourt à deux méthodes de ventes indirectes pour servir les groupes de clients plus petits ainsi que les marchés spécialisés. La méthode la plus courante consiste en une entente d'agence ou de concessionnaire dans le cadre de laquelle l'agent abonne le client aux services de la société, laquelle traite ensuite directement avec l'utilisateur final. La société est responsable de l'ensemble des questions de facturation et de service liées à ces clients. L'autre méthode prévoit la conclusion d'une entente de revente dans le cadre de laquelle le revendeur, et non Stratos, traite directement avec l'utilisateur final. Le revendeur fournit au client le service, le soutien et la facturation. Dans le cas de la facturation, le revendeur reçoit des renseignements bruts de facturation de la part de la société et produit ensuite les factures des clients en utilisant le prix qu'il a fixé.

Concurrence

À l'heure actuelle, la société offre un éventail diversifié de services multiréseaux. Cependant, elle doit faire face à une forte concurrence dans tous ses segments de clients; une concurrence accrue provenant de ses concurrents existants ainsi que de concurrents se servant d'autres technologies et d'entités nouvellement constituées ou en émergence, ainsi que d'entreprises de télécommunications mieux établies.

Pour chacun de ses services, voici les principaux concurrents de la société :

Inmarsat : Au sein du marché d'Inmarsat, la société fait face à la concurrence d'un certain nombre des anciens signataires d'Inmarsat, avant la privatisation de cette organisation. De plus, les services Inmarsat de la société font face à la concurrence sur le marché CMS de la part de prestataires de services CMS nouveaux et naissants.

MSAT : Sur le marché MSAT, la concurrence vient présentement d'autres fournisseurs de services directs, ainsi que de revendeurs.

Iridium : Au sein du secteur des services Iridium, Stratos fait face à la concurrence directe d'Iridium, ainsi qu'à celle d'autres fournisseurs de services qui possèdent des ententes avec Iridium.

Micro-ondes / VSAT large bande : Sur le marché des micro-ondes et des VSAT large bande, la société fait face à une concurrence importante dans le golfe du Mexique de la part d'autres entreprises qui fournissent des services de communications dans le golfe du Mexique depuis un certain nombre d'années et dont le nom est réputé dans le secteur pétrolier et gazier.

VSAT SCADA : Sur le marché VSAT SCADA, la société est confrontée à la pression concurrentielle de concurrents de plus grande envergure tels que General Electric Company et Hughes Electronics Corporation, ainsi que d'entités de plus petite taille.

Autres services : La société fait également face à une concurrence éventuelle de la part de technologies existantes (telles que les cellulaires) ou de l'émergence éventuelle de nouvelles technologies.

Réglementation

À titre de fournisseur de services de télécommunications, Stratos est assujettie à la réglementation dans chacun des territoires où elle exerce son activité, notamment le Canada, les États-Unis, le Royaume-Uni et la Nouvelle-Zélande. Le lecteur est prié de se reporter à la notice annuelle de Stratos pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002 lorsqu'elle aura été déposée.

Pour un exposé plus détaillé sur les résultats d'exploitation du secteur des Communications à distance, se reporter au rapport de gestion d'Aliant pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002.

ACTIVITÉS EN ÉMERGENCE

Aperçu

Le secteur des activités en émergence est un groupe de sociétés appartenant à Horizons Aliant. Les principales activités de ce groupe se font par l'entremise d'Innovatia, de Prexar et d'AMI. Innovatia (détenue à 100 % par Horizons Aliant) se consacre à la prestation de services d'excellence en cyberapprentissage au secteur des télécommunications. Prexar (détenue à 100 % par Horizons Aliant) est un fournisseur de services Internet établi à Bangor, au Maine, qui dessert les États du nord de la Nouvelle-Angleterre. AMI (détenue à 57,4 % par Horizons Aliant) offre des services de traitement et services techniques de contrôle des réseaux et des solutions en fabrication en sous-traitance au secteur extracôtier du pétrole et du gaz et à d'autres secteurs d'activité.

Développement de l'activité

En 2002, vu les bouleversements qu'a connus le secteur mondial des télécommunications et le défi que cela pose pour la croissance des produits d'exploitation, Aliant a commencé à se retirer progressivement de tous ses secteurs d'activité en émergence, sauf ses activités relatives à la gestion des connaissances au sein d'Innovatia. En parallèle, Innovatia a franchi les étapes finales de sa transformation en une entreprise de cyberapprentissage. Par conséquent, ses activités eWorld et PolyLABO ont été en grande partie réduites, les tranches restantes de PolyLABO ayant été transférées à Télécommunications Aliant au cours du troisième trimestre de 2002, afin d'être assimilées aux opérations existantes de cette unité d'exploitation. Il ne reste donc plus que les activités de gestion des connaissances, composées d'Interactive Knowledge (entreprise de cyberapprentissage) et du contrat de centre de soins Nortel.

À partir du 1^{er} janvier 2003, Innovatia a été intégrée au secteur des télécommunications. Ainsi, la société cessera de présenter le secteur des activités en émergence en 2003. Au cours de 2003, Aliant a l'intention de se départir de toutes les activités en émergence, sauf Innovatia.

En février 2003, iMagicTV a annoncé la conclusion d'un accord avec Alcatel, en vertu duquel Alcatel fera l'acquisition d'iMagicTV aux termes d'une opération évaluée à environ 30 millions de dollars US au total. Alcatel est actuellement propriétaire d'environ 16 % d'iMagicTV. L'opération prévoit l'acquisition de toutes les actions en circulation d'iMagicTV dont Alcatel n'est pas actuellement propriétaire en contrepartie d'actions de dépositaire américain de catégorie A d'Alcatel.

Produits et services

Innovatia développe et livre des services d'apprentissage au secteur des télécommunications grâce à une combinaison de solutions de cyberapprentissage, de documentation et d'assistance technique à la clientèle pré et post-ventes. De plus, Innovatia offre des solutions de communication avec la clientèle de bout en bout.

Prexar offre l'accès commuté et l'accès à haute vitesse à Internet, ainsi que des services améliorés 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.

Litiges

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

AMI et Genoyer Group Inc. (« GGI ») ont créé une coentreprise en vue d'obtenir des travaux du projet énergétique extracôtier de l'Île de Sable (« Sable ») en Nouvelle-Écosse. Un contrat a été obtenu pour l'approvisionnement de Sable en tuyaux de canalisation. En octobre 1999, Sable s'est réservé le droit de poursuivre AMI et GGI, alléguant que certains tuyaux étaient défectueux. En vertu de la convention de coentreprise, GGI est responsable de toutes les poursuites liées aux garanties se rapportant aux tuyaux. En septembre 2001, Sable a intenté des poursuites identiques contre AMI et GGI en Nouvelle-Écosse et en Alberta. En janvier 2002, Sable a informé qu'elle entend aller de l'avant avec cette cause en Nouvelle-Écosse. Dans les documents judiciaires, Sable réclame, entre autres, des dommages-intérêts spéciaux de 6,5 millions de dollars canadiens. Si la responsabilité à l'égard de Sable est prouvée, AMI recevra une indemnisation de GGI. Cependant, en janvier 2003, Sable a demandé au Nova Scotia Utility and Review Board de lui permettre d'exploiter le tuyau conformément à sa conception d'origine. Les parties s'attendent à négocier un règlement au cours du deuxième trimestre de 2003.

Pour un exposé plus détaillé sur les résultats d'exploitation du secteur des activités en émergence, se reporter au rapport de gestion d'Aliant pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, lequel est intégré aux présentes par renvoi.

RUBRIQUE 5 PRINCIPALES INFORMATIONS FINANCIÈRES CONSOLIDÉES

SOMMAIRE DE TROIS EXERCICES DE L'INFORMATION ANNUELLE

Données financières consolidées

Pour les exercices terminés les 31 décembre

(en milliers de dollars, sauf les données par action)	2002	2001 (retraité) ¹	2000
Produits d'exploitation	2 630 353 \$	2 601 566 \$	2 274 180 \$
Coût des produits d'exploitation	735 035	710 639	565 901
Produits d'exploitation nets	1 895 318	1 890 927	1 708 279
Bénéfice net	177 576	104 100	217 121
Dividendes déclarés par action ordinaire	0,95 \$	0,90 \$	0,90 \$
Total de l'actif	3 774 929 \$	3 817 738 \$	3 729 635 \$
Total de la dette à long terme (y compris la tranche échéant à moins d'un an)	1 408 600 \$	1 545 529 \$	1 568 271 \$

Note afférente au sommaire de trois exercices

¹ Conformément à la nouvelle norme de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (ICCA) sur la conversion des devises, les résultats de 2001 ont été retraités. Tous les gains et pertes de change découlant de la conversion d'éléments monétaires libellés en devises ont été inclus dans les résultats. Auparavant, les gains et les pertes de change non matérialisés relativement aux soldes de la dette à long terme étaient reportés et amortis jusqu'à l'échéance de la dette la note 1 afférente aux états financiers consolidés annuels vérifiés de la société pour connexe. Pour plus d'information, voir l'exercice terminé le 31 décembre 2002, intégré par renvoi aux présentes.

Facteurs ayant une incidence sur la comparabilité

Écart d'acquisition

Avant le 1^{er} janvier 2002, l'écart d'acquisition était amorti selon la méthode linéaire sur une durée de vie estimative de 10 à 20 ans. En vertu d'une nouvelle norme comptable de l'ICCA, les écarts d'acquisition et les autres actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie ne sont plus amortis. Depuis le 1^{er} janvier 2002, les entités effectuent un test de dépréciation pour déterminer si elles doivent constater une perte de valeur comptable pour les écarts d'acquisition et les autres actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie comptabilisés. Une provision de 8,6 millions de dollars pour dépréciation a été constatée par suite de l'adoption de cette nouvelle norme et a été imputée au solde d'ouverture des bénéfices non répartis. En vertu de la nouvelle norme, le test de dépréciation doit être effectué tous les ans, et toute provision subséquente pour dépréciation jugée nécessaire par la direction doit être imputée aux résultats à la date où elle est constatée.

En 2001, la société avait constaté une dotation aux amortissements de 25,4 millions de dollars relativement à l'amortissement de l'écart d'acquisition, ce qui a réduit le bénéfice net. En date du 1^{er} janvier 2002, conformément à cette nouvelle norme, la société n'a imputé aucun montant aux résultats relativement à l'amortissement de l'écart d'acquisition en 2002.

Conversion des devises

En date du 1^{er} janvier 2002, la société a adopté la nouvelle norme de l'ICCA sur la conversion des devises, selon laquelle tous les gains et pertes de change découlant de la conversion d'éléments libellés en devises sont dorénavant inclus dans les résultats. Auparavant, les gains et les pertes de change non matérialisés relativement aux soldes de la dette à long terme étaient

reportés et amortis jusqu'à l'échéance de la dette connexe. Cette modification a été adoptée rétroactivement avec retraitement des soldes de 2001.

En date du 1^{er} juillet 2002, les faits et circonstances économiques entourant les établissements étrangers de la société ont changé, de sorte que ces établissements, auparavant classés comme intégrés, sont maintenant considérés comme autonomes. Par conséquent, la société a changé de méthode de conversion des devises, adoptant la méthode du taux courant plutôt que la méthode temporelle.

Les gains et les pertes découlant de la conversion d'éléments libellés en devises étaient auparavant imputés aux résultats selon la méthode temporelle. Désormais, les actifs et les passifs des établissements étrangers autonomes de la société sont convertis selon la méthode du taux courant au taux de change en vigueur à la date du bilan, soit 1,00 \$ US pour 1,58 \$ CA au 31 décembre 2002 (1,00 \$ US pour 1,59 \$ CA au 31 décembre 2001). Les gains ou les pertes non matérialisés qui en découlent sont reportés et inclus dans les capitaux propres, sous le poste gain ou perte de change cumulatif. La variation de ce poste témoigne des fluctuations des taux de change au cours de la période. Les produits et les charges sont convertis au taux de change moyen de la période.

Les modifications de la convention comptable sur la conversion des devises ont entraîné une baisse de 16,8 millions de dollars du bénéfice net en 2001 et une hausse de 12,7 millions de dollars du bénéfice net en 2002.

Réglementation du CRTC

La réglementation du CRTC a une incidence importante sur les résultats d'exploitation et peut faire considérablement fluctuer les résultats d'un exercice à l'autre. La réglementation pertinente du CRTC est présentée plus en détail dans la section Télécommunications, à la rubrique 4 – Description de l'entreprise, sous le titre «Réglementation».

Plus particulièrement, le bénéfice net de 2002 a été de 41 millions de dollars inférieur à celui de 2001, alors que le bénéfice net de 2001 avait été de 10,6 millions de dollars supérieur à celui de 2000 en raison de l'incidence de la décision de contribution du CRTC.

Réduction de valeur de l'écart d'acquisition en 2002

Au cours du quatrième trimestre de 2002, le bénéfice net a chuté puisque Aliant a enregistré une réduction de valeur de l'écart d'acquisition de 50,0 millions de dollars, dont 25,0 millions de dollars sont attribuables à xwave. Cette réduction de valeur a été décidée à la lumière de la conjoncture actuelle du marché et du faible rendement de xwave au cours des derniers mois ainsi que par souci de nous conformer à nos méthodes comptables prudentes.

Gains (pertes) sur placements en 2002

En mai 2002, Stratos a émis de nouvelles actions pour un montant de 148,8 millions de dollars, comprenant la participation de 31,0 millions de dollars d'Aliant. Conséquemment, la participation d'Aliant est passée de 61,1 % en 2001 à 53,2 % en mai 2002, et un gain de dilution de 32,5 millions de dollars a ainsi été constaté. En outre, certains placements du portefeuille, les placements assujettis à une influence notable et les actifs de filiales ont subi une diminution de 24,2 millions de dollars, déduction faite des impôts sur les bénéfices, pour être ramenés à leur valeur marchande estimative.

Imputation de restructuration en 2001

Aliant a enregistré une imputation de restructuration de 111,2 millions de dollars au cours du quatrième trimestre de 2001 (62,9 millions de dollars, déduction faite des impôts) en raison de la cadence accélérée maintenue par Aliant au chapitre de l'efficacité opérationnelle provenant de la

fusion. L'imputation se composait principalement des indemnités de cessation d'emploi et des coûts liés au regroupement de diverses activités en une seule unité d'exploitation.

Modifications futures des conventions comptables et estimations de la direction

Pour une analyse des modifications futures des conventions comptables et des estimations de la direction, veuillez vous reporter au Rapport de gestion d'Aliant pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, intégré par renvoi aux présentes.

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 18 juillet 2002, le conseil d'administration d'Aliant a déclaré un dividende trimestriel sur les actions ordinaires de 0,25 \$ l'action ordinaire (soit 1,00 \$ l'action par année), à compter du versement de dividendes du 30 septembre 2002. Le dividende trimestriel était auparavant de 0,225 \$ l'action (soit 0,90 \$ l'action par année). Le 16 avril 2003, le conseil d'administration d'Aliant a déclaré un dividende trimestriel sur les actions de 0,275 \$ l'action ordinaire (soit 1,10 \$ l'action par année), à compter du versement de dividendes du 30 juin 2003. Les dividendes sont habituellement versés en mars, juin, septembre et décembre.

RUBRIQUE 6 RAPPORT DE GESTION

Le document de la société intitulé « Rapport de gestion d'Aliant Inc. pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002 » est intégré par renvoi aux présentes.

RUBRIQUE 7 MARCHÉ POUR LA NÉGOCIATION DES TITRES

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

RUBRIQUE 8 ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

8.1 NOM, ADRESSE, POSTE ET TITRES DÉTENUS

Administrateurs

Tous les administrateurs restent en fonction le temps d'un mandat. Le mandat correspond à la période entre les assemblées annuelles des actionnaires. La société n'a pas de comité de direction de son conseil d'administration. La société a les comités suivants : 1) vérification; 2) gouvernance d'entreprise; 3) ressources humaines et rémunération; 4) investissement; 5) investissement du régime de retraite à prestations déterminées; 6) investissement du régime de retraite à cotisations déterminées. Le nom, le poste au sein du conseil, les comités dont il est membre, la municipalité de résidence et les principaux postes occupés au cours des cinq dernières années de chacun des administrateurs d'Aliant sont indiqués ci-dessous :

Nom, poste et comités	Poste principal	Municipalité de résidence	Administrateur depuis le
William D. Anderson ^{4,5,6}	Président, BCE Ventures Inc. (placements en actions)	Westmount (Québec)	19 avril 2002
Miller H. Ayre, C.M. ^{1,2} Président du comité de gouvernance d'entreprise	Éditeur, The Telegram (journal)	St. John's (Terre-Neuve-et- Labrador)	22 avril 1999
J. Charles Caty ^{3,4} Président du comité des ressources humaines et de rémunération	Administrateur de sociétés	Oakville (Ontario)	22 avril 1999
Robert P. Dexter, c.r. ^{1,4} Président du comité d'investissement	Président du conseil et chef de la direction, Voyages maritime inc.	Halifax (Nouvelle-Écosse)	22 avril 1999
Jay Forbes, c.a.	Président et chef de la direction, Aliant Inc.	Rothsay (Nouveau- Brunswick)	19 avril 2002

Nom, poste et comités	Poste principal	Municipalité de résidence	Administrateur depuis le
Peter J. Nicholson ²	Conseiller spécial du Secrétaire général, Organisation de Coopération et de Développement Économiques (forum international)	Paris (France)	19 avril 2002
Margot Northey ³	Administratrice de sociétés	North Saanich (Colombie-Britannique)	20 avril 2001
Edward Reevey ^{1,5,6} Président du comité de vérification, du comité d'investissement du régime de retraite à prestations déterminées et du comité d'investissement du régime de retraite à cotisations déterminées	Président du conseil et chef de la direction, Addee Developments Limited et Eedda Capital Inc. (sociétés de portefeuille privées)	Rothesay (Nouveau-Brunswick)	22 avril 1999
John W. Sheridan ⁴	Président et chef de l'exploitation, Bell Canada (télécommunications)	Toronto (Ontario)	25 avril 2000
Catherine Tait ^{1,2}	Directrice des activités de divertissement et fondatrice de Duoploy (services de conseils)	Brooklyn (New York)	20 avril 2001
Stephen G. Wetmore ³	Vice-président du conseil, Services généraux, Bell Canada (télécommunications)	Burlington (Ontario)	22 avril 1999
Charles W. White, c.r. Président du conseil et membre d'office de tous les comités	Associé, White Ottenheimer & Baker (cabinet d'avocats)	St. John's (Terre-Neuve-et-Labrador)	22 avril 1999
Victor L. Young, O.C. ^{2,3}	Administrateur de sociétés	St. John's (Terre-Neuve-et-Labrador)	19 avril 2002

Le nombre et le pourcentage d'actions ordinaires qui sont détenues en propriété véritable par les administrateurs ou sur lesquelles ceux-ci exercent une emprise sont indiqués dans la circulaire d'information d'Aliant pour l'assemblée annuelle des actionnaires devant être tenue le 14 mai 2003 sous les rubriques « Actions comportant droit de vote et principal porteur » et « Candidats à l'élection au poste d'administrateur ».

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

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

M. Nicholson est actuellement conseiller spécial du Secrétaire général de l'Organisation de Coopération et de Développement Économiques, avant quoi il était chef de la stratégie chez BCE Inc.

Avant sa nomination à titre de vice-président du conseil, Services généraux, Bell Canada, à partir du 1^{er} mars 2002, M. Wetmore était président et chef de la direction d'Aliant depuis le 22 avril 1999, avant quoi il 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.

M. Young a été président et chef de la direction de Fishery Products International Ltd. de novembre 1994 à mai 2001.

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

Dirigeants

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

Nom	Poste actuellement détenu au sein d'Aliant Inc.	Résidence	Poste détenu depuis le
Jay Forbes	Président et chef de la direction d'Aliant Inc. et de Télécommunications Aliant	Rothesay (Nouveau-Brunswick)	26 mars 2002
Barrie H. Black ¹	Vice-président, chef du contentieux et secrétaire	Rothesay (Nouveau-Brunswick)	20 avril 2001
Frank Fagan	Vice-président directeur et chef de l'exploitation	St. John's (Terre-Neuve-et-Labrador)	21 octobre 2002
Barry Kydd	Vice-président directeur et chef des finances	Rothesay (Nouveau-Brunswick)	22 juillet 2002
G. Reid Parker	Vice-président et trésorier	Quispamsis (Nouveau-Brunswick)	14 décembre 2001
Robert E. Neal	Premier vice-président du développement des affaires	Quispamsis (Nouveau-Brunswick)	10 août 2002
David Rathbun	Premier vice-président des services de l'entreprise et chef des ressources humaines	Bedford (Nouvelle-Écosse)	13 juin 2002
Manon Losier	Secrétaire adjointe	Saint Jean (Nouveau-Brunswick)	29 septembre 1999

1) Barrie Black a pris sa retraite le 31 mars 2003 et son poste est actuellement vacant.

Le nombre et le pourcentage d'actions ordinaires qui sont détenues en propriété véritable par les dirigeants ou sur lesquelles ceux-ci exercent une emprise sont indiqués dans la circulaire d'information d'Aliant pour l'assemblée annuelle des actionnaires devant être tenue le 14 mai 2003 sous la rubrique « Actions comportant droit de vote et principal porteur ».

Tous les dirigeants d'Aliant ont occupé le poste principal indiqué au cours des cinq dernières années ou ont occupé divers postes de dirigeants au sein d'Aliant 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 directeur et chef des finances, M. Kydd a été vice-président des opérations financières mondiales de Lucent Technology Inc. Il a également occupé différents postes de haute direction en finance dans les secteurs de l'aérospatiale, de la santé et des ressources.

En octobre 2002, M. Forbes est devenu président et chef de la direction d'Aliant et de Télécommunications Aliant. M. Forbes était devenu président et chef de la direction de la société le 26 mars 2002, après avoir été brièvement chef de la direction intérimaire après le départ de Stephen G. Wetmore. Avant cette nomination, M. Forbes était vice-président directeur et chef des finances d'Aliant Inc. et premier vice-président et chef des finances de Télécommunications Aliant depuis le 26 février 2001. Avant de se joindre à Aliant, M. Forbes a été chef des finances du groupe Oxford Properties établi à Toronto, l'une des plus importantes sociétés immobilières du Canada. Auparavant, il était premier vice-président et chef des finances de Nova Scotia Power Holdings Incorporated et vice-président et chef des finances de Nova Scotia Power Incorporated.

En octobre 2002, M. Fagan a été nommé vice-président directeur et chef de l'exploitation d'Aliant après avoir occupé différents postes de cadre au sein de Télécommunications Aliant et de NewTel. La nomination de M. Fagan a coïncidé avec le retour de M. Roch Dubé au sein de l'entreprise Bell.

RUBRIQUE 9 RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

FIN DE L'EXERCICE FINANCIER

L'exercice financier d'Aliant prend fin le 31 décembre.

VÉRIFICATEURS

Les vérificateurs d'Aliant sont Ernst & Young s.r.l.

MONNAIE

Sauf indication contraire aux présentes, toutes les sommes indiquées sont libellées en dollars canadiens.

DOCUMENTS INTÉGRÉS PAR RENVOI

Documents	Partie de la notice annuelle dans laquelle le document est intégré par renvoi
1. Rapport de gestion d'Aliant Inc. pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002	Rubriques 4, 5 et 6
2. États financiers consolidés annuels vérifiés d'Aliant Inc. pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002	Rubrique 5

MARQUES DE COMMERCE

L'ensemble des marques de commerce, dénominations sociales, noms commerciaux ou noms de domaine utilisés dans la présente notice annuelle appartiennent à leurs propriétaires respectifs. Aliant estime que ses marques ont beaucoup d'importance pour son succès. Aliant prend les mesures qui s'imposent pour protéger sa propriété intellectuelle et pour défendre ses marques. Aliant consacre également beaucoup de temps et de ressources à la surveillance, au dépôt, à la protection et à la poursuite des contrefacteurs et prend bien soin de ne pas contrefaire la propriété intellectuelle et les marques de tiers.

AUTRES RENSEIGNEMENTS COMPLÉMENTAIRES

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 font l'objet d'un placement au moyen d'un prospectus simplifié ou lorsqu'un prospectus simplifié provisoire a été déposé à l'égard d'un placement de titres, l'information ci-dessous :
 - i) un exemplaire de la notice annuelle ainsi que tout document qui y est intégré par renvoi;
 - ii) un exemplaire des états financiers comparatifs pour son dernier exercice terminé ainsi que le rapport du vérificateur sur ces états financiers et un exemplaire de tous les états financiers intermédiaires subséquents aux états financiers pour son dernier exercice terminé;
 - iii) un exemplaire de la circulaire d'information 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, à tout autre moment, un exemplaire de tout document mentionné aux sous-alinéas 1)a)i), ii) et iii).

Des renseignements supplémentaires, notamment la rémunération des administrateurs et des dirigeants, les prêts qui leur ont été consentis, le nom des principaux porteurs de titres de la Société, les options visant l'achat de titres et l'intérêt des initiés dans les opérations importantes, le cas échéant, sont contenus dans la circulaire d'information de la Société concernant sa dernière assemblée annuelle des actionnaires. Des renseignements financiers supplémentaires sont contenus dans les états financiers comparatifs de la Société pour les exercices terminés les 31 décembre 2002 et 2001.

Pour en savoir davantage au sujet d'Aliant, visitez le site Web www.aliant.ca ou communiquez avec les Relations avec les investisseurs d'Aliant :

Téléphone : 1 877 248-3113 (sans frais au Canada et aux États-Unis)
Télécopieur : 1 877 498-2464 (sans frais au Canada et aux États-Unis)
Courriel : investor.relations@aliant.ca
Adresse postale : Aliant Investor Relations, P.O. Box 1113
Station Central RPO, Halifax NS B3J 2X1

RUBRIQUE 10 INFORMATION PROSPECTIVE

Certaines déclarations contenues dans la présente notice annuelle et notamment les déclarations contenues sous les rubriques « Perspectives » et « Risques et incertitudes » ainsi que sous les rubriques « Tendances », « Concurrence », « Réglementation », « Technologie » et « Litiges » pour chaque secteur d'activité constituent des énoncés prospectifs. Ces énoncés prospectifs ont trait à la situation financière et aux résultats d'exploitation futurs d'Aliant. Ces énoncés reposent sur les attentes et estimations actuelles au sujet des marchés au sein desquels Aliant est active et sur les croyances et hypothèses de la direction relativement à ces marchés. Dans certains cas, les énoncés prospectifs peuvent être identifiés par des mots comme « prévoit », « estime », « pourrait », « s'attend à », « s'efforce de », « compte », « seront », « cible », « objectif » et autres expressions semblables. Ces énoncés sont assujettis à d'importants risques et incertitudes qui sont difficiles à prévoir et à des hypothèses qui peuvent se révéler inexacts. Parmi les facteurs qui pourraient faire en sorte que les résultats ou événements diffèrent considérablement des attentes actuelles, on compte notamment la conjoncture économique ou commerciale générale; la concurrence accrue au sein des marchés où Aliant est active; l'évolution de la technologie; les changements aux lois et à la réglementation; l'incidence des acquisitions, désinvestissements et alliances; et d'autres facteurs, dont bon nombre sont indépendants de la volonté d'Aliant. Si un ou plusieurs de ces facteurs avait une incidence imprévue sur la société ou si les hypothèses sous-jacentes aux énoncés prospectifs se révélaient inexacts, les résultats ou événements prévus dans la présente notice annuelle pourrait différer considérablement des résultats ou événements réels. Par conséquent, tous les énoncés prospectifs faits dans la présente notice annuelle et dans les documents intégrés aux présentes par renvoi sont assortis des réserves d'usage, et rien ne peut garantir que les résultats ou événements réels prévus par Aliant se concrétiseront ou si tant est qu'ils se concrétisent, qu'ils auront l'incidence attendue sur Aliant. Le lecteur est également prié de se reporter à la notice annuelle de Stratos Global Corporation pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, une fois qu'elle aura été déposée. Le lecteur ne devrait pas se fier sans réserve aux énoncés prospectifs. Par ailleurs, Aliant décline toute intention ou obligation de mettre à jour ou de réviser l'un ou l'autre des énoncés prospectifs, que ce soit par suite de nouveaux renseignements, d'événements futurs ou autrement.