

# MESSAGE EN ATTENTE





NOUVEAU MESSAGE



## ADIEU AU STATU QUO.

Une concurrence plus vive. Une nouvelle technologie. Davantage de choix. Tellement de choix que certains clients, tant les grandes entreprises que le grand public, ne savent plus où donner de la tête. Le secteur des communications sans fil évolue... rapidement. Les autres y voient des risques, nous, une occasion. Profiter du changement fait partie de la tradition chez Rogers Cantel. Le lancement du dernier-né de la gamme de produits de communications sans fil, AMIGO,<sup>MC</sup> en est un exemple. Nous avons l'expérience et nous disposons des ressources nécessaires pour répondre avec intelligence aux demandes de ce marché volatil. Et nous le faisons. Aucune autre société ne peut offrir tant de valeur aux Canadiens que Rogers Cantel, soit une combinaison de services, de couverture des SCP numériques, de technologie et de prix abordables. En qualité de plus grande société nationale de services de communications sans fil au Canada, nous sommes prêts à gagner la part du marché à mesure que le taux de pénétration des communications sans fil continue de s'accroître.

MESSAGE SUIVANT →



NOUVEAU MESSAGE



NOUS SOMMES BOMBARDÉS PAR LA PUBLICITÉ.  
METTEZ-VOUS À L'ABRI.

En raison de la quantité incroyable de publicités et de promotions portant sur les services de communications sans fil, tant les investisseurs que les consommateurs ont peine à faire la juste part entre l'hyperbole publicitaire et la réalité commerciale pure et simple. Rogers Cantel possède les éléments clés qui, une fois le blizzard passé (car il ne durera pas), prouveront être les ingrédients essentiels d'une croissance rentable. Ces ingrédients comprennent : la couverture de notre service de SCP numériques, la force de notre réseau de distribution et l'engagement à offrir le meilleur service qui soit.

MESSAGE SUIVANT →



NOUVEAU MESSAGE



AUCUN AUTRE FOURNISSEUR DE SERVICES  
DE COMMUNICATIONS SANS FIL N'A LE TAUX DE  
PÉNÉTRATION DE NOTRE RÉSEAU DE SCP NUMÉRIQUES.

Rogers Cantel étend la couverture de son réseau numérique depuis 1992. Dans notre domaine, c'est une éternité. Seuls les clients de Rogers Cantel profitent des avantages de la couverture inégalée de notre réseau de SCP numériques. Notre service de SCP numériques couvre plus de 80 % de la population canadienne. Au cours des trois prochaines années, nous ferons en sorte que ce chiffre stupéfiant égale celui de l'accès à notre réseau analogique, soit 93%. Cette couverture s'étend également aux États-Unis où plus de 90% de la population américaine peut en profiter grâce à notre alliance stratégique avec AT&T et les autres partenaires d'itinérance de Rogers Cantel. Aucune autre société n'est en mesure d'égaler le taux de couverture de notre réseau de SCP numériques. Pour notre clientèle, l'avantage des SCP numériques se traduit par une pile à durée prolongée, des appels plus sécuritaires, de meilleures options et ce, dans plus d'endroits que ne peuvent l'offrir d'autres sociétés. En avoir pour son argent. C'est cela, la définition de la valeur. C'est Rogers Cantel.

MESSAGE SUIVANT →





NOUVEAU MESSAGE



NOS DISTRIBUTEURS NE VENDENT  
PAS DES TÉLÉPHONES.  
ILS OFFRENT NOS SERVICES.

Nous comptons sur les gens qui distribuent les produits Cantel† AT&T‡ et qui représentent Rogers Cantel. Ce sont des gens d'expérience, des experts qui offrent nos services, pas seulement des téléphones sans fil. Les besoins des clients et la technologie de pointe des communications sans fil n'ont pas de secret pour eux.

Pour eux, la mesure du succès ne correspond pas seulement au nombre des nouveaux abonnés mais à la qualité du service que ceux-ci recevront à l'avenir. Pour nos clients, la signature d'un engagement avec Rogers Cantel signifie que vous ferez affaire avec des gens motivés et qui seront récompensés pour avoir pris soin de vous.

MESSAGE SUIVANT →



NOUVEAU MESSAGE



NOUS NOUS ENGAGEONS À OFFRIR À  
NOTRE CLIENTÈLE UN SERVICE SUPÉRIEUR.

Nous avons 1,8 million de raisons de ne pas nous tromper. C'est le nombre de clients que nous comptons à ce jour et nous n'avons pas l'intention d'en perdre un seul. Voilà ce qu'est la motivation. Si nous leur offrons un service impeccable, nos clients existants deviendront notre bien le plus précieux. Notre trésor. L'an dernier, notre service à la clientèle a répondu à des millions de demandes de la part de nos clients. Chacun d'entre eux représente l'occasion de polir notre réputation. Nous avons l'intention de nous assurer qu'il en est ainsi. Nos clients en profiteront. Rogers Cantel aussi.

D'AUTRES MESSAGES SUIVRONT →

16

MESSAGE DE CHARLES HOFFMAN À L'INTENTION DES ACTIONNAIRES

17

MESSAGE DE FRANCIS FOX À L'INTENTION DES ACTIONNAIRES

18

SOMMAIRE FINANCIER

19

ANALYSE PAR LA DIRECTION

19

A. REVUE DE L'EXPLOITATION ET REVUE FINANCIÈRE

27

B. RISQUES ET INCERTITUDES D'EXPLOITATION

29

C. SITUATION FINANCIÈRE - LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

30

D. INSTRUMENTS FINANCIERS

33

RENSEIGNEMENTS SUR LES ACTIONS ORDINAIRES

34

DONNÉES STATISTIQUES SUR LES ABONNÉS

35

RÉCAPITULATIF FINANCIER QUINQUENNAL

36

COMPARAISON ENTRE LES TRIMESTRES DE 1996 - 1997

38

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

41

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS AUX ACTIONNAIRES

42

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

60

ENGAGEMENTS DE LA SOCIÉTÉ

62

DESCRIPTION DES PRATIQUES EN MATIÈRE DE RÉGIE D'ENTREPRISE

66

GLOSSAIRE

69

ADMINISTRATEURS ET DIRIGEANTS

70

RENSEIGNEMENTS SUR LA SOCIÉTÉ

FAITS SAILLANTS DE 1997

**ROGERS CANTEL MOBILE COMMUNICATIONS INC.** EST LA PLUS GRANDE SOCIÉTÉ CANADIENNE DE TÉLÉCOMMUNICATIONS SANS FIL À OFFRIR À SES ABONNÉS UNE VASTE GAMME DE PRODUITS ET DE SERVICES DE COMMUNICATIONS SANS FIL. ELLE EST, À L'HEURE ACTUELLE, LA SEULE SOCIÉTÉ CANADIENNE TITULAIRE D'UNE LICENCE AUTORISANT LA PRESTATION DE SERVICES CELLULAIRES, DE SCP NUMÉRIQUES, DE SERVICES DE TÉLÉAPPEL ET DE TRANSMISSION DE DONNÉES SANS FIL D'UN OCÉAN À L'AUTRE. LE RÉSEAU CELLULAIRE CONTINU DE ROGERS CANTEL COUVRE 93 % DE LA POPULATION CANADIENNE SUR LE PLAN ANALOGIQUE ET PLUS DE 80 % DE LA POPULATION SUR LE PLAN NUMÉRIQUE. ROGERS CANTEL COMPTE PLUS DE 1,5 MILLION D'ABONNÉS À SES SERVICES CELLULAIRES ET DE SCP NUMÉRIQUES ET PLUS DE 250 000 ABONNÉS À SON SERVICE DE TÉLÉAPPEL.

**les services cellulaires** représentaient 83 % des produits de Rogers Cantel et 98 % de son bénéfice d'exploitation en 1997. À la fin de l'exercice, 84 % de ses clients étaient abonnés à son service cellulaire analogique et 16 %, à son service numérique (double mode). Tous les services sont commercialisés sous la marque commune Cantel AT&T.

**les services de téléappel** sont l'un des plus importants au Canada avec 253 600 abonnés. Rogers Cantel a mis l'accent sur le secteur grand public, tirant profit de la marque AMIGO pour créer le téléavertisseur AMIGO et offrir des forfaits pour ses téléavertisseurs et ses autres produits sans fil.

**les services de transmission de données** exploitent un réseau de transmission de données par paquets (Mobitex) dans les huit plus importantes régions métropolitaines du Canada, fournissant à ses clients des produits sans fil, tels le courrier électronique, les bases de données et les systèmes d'entrée des commandes. Des services à commutation de circuits sont offerts par le biais du réseau analogique Rogers Cantel qui couvre le Canada d'un océan à l'autre.



**ROGERS COMMUNICATIONS INC.** EST UNE SOCIÉTÉ OUVERTE CANADIENNE DIVERSIFIÉE MENANT DES ACTIVITÉS DANS LE DOMAINE DES COMMUNICATIONS, DONT LES SERVICES CELLULAIRES ET AUTRES FORMES DE COMMUNICATIONS SANS FIL, LA TÉLÉDISTRIBUTION ET LES SERVICES CONNEXES, LES TÉLÉCOMMUNICATIONS LOCALES, L'ÉDITION AINSI QUE LA RADIODIFFUSION ET LA TÉLÉDIFFUSION.

**rogers cablesystems limited** est le plus grand câblo-distributeur canadien avec plus de 2,2 millions d'abonnés à Toronto, Ottawa, Vancouver et dans le sud-ouest de l'Ontario. Cablesystems offre également un accès rapide à Internet, elle exploite 195 clubs vidéo et une entreprise de protection résidentielle, essentiellement dans les marchés où elle offre ses services de télédistribution.

**rogers cantel mobile communications inc.** est la plus grande société canadienne de téléphonie sans fil. Elle offre des services cellulaires, des SCP numériques, des services de téléappel et de transmission de données.

**rogers media inc.** comprend 20 stations radiophoniques, un canal de télé-achat, une station de télévision multiculturelle à Toronto, une participation dans trois services de programmation sur le câble, neuf magazines destinés aux consommateurs, 40 périodiques d'affaires et une nouvelle division des médias.

**rogers telecom inc.** offre des services de télécommunications, tels la transmission rapide de données à l'échelle locale, des lignes téléphoniques directes, des services de transmission d'images, de vidéodiffusion et d'audiodiffusion.



- Rogers Cantel compte 182 500 nouveaux abonnés à son service cellulaire et de SCP numériques et 10 800 nouveaux abonnés à son service de téléappel.
- Les produits se sont accrus de 12,6 % et le bénéfice d'exploitation\*, de 12,9 %. Le coût d'exploitation par abonné (avant les frais de vente et de commercialisation) a diminué, passant de 21 \$ en 1996 à 19 \$ en 1997.

- Rogers Cantel a été la première à commercialiser les SCP numériques d'un océan à l'autre. À la fin de l'exercice, Rogers Cantel comptait plus de 240 000 abonnés à ses SCP numériques.
- Rogers Cantel a conclu avec Clearnet Communications une convention d'itinérance visant la prestation de services d'itinérance analogiques.
- D'importantes améliorations ont été apportées aux réseaux analogique et numérique grâce à l'ajout de 329 sites cellulaires et à un logiciel amélioré (TDMA IS-136) permettant d'améliorer la qualité de la voix, la couverture et l'acheminement de l'appel.
- Le réseau cellulaire numérique a fait l'objet d'une expansion afin de couvrir plus de 80 % de la population canadienne.
- Rogers Cantel a étendu sa couverture à plus de 90 % de la population américaine grâce à son alliance avec AT&T et d'autres partenaires d'itinérance de Rogers Cantel.
- Le activités de fidélisation de la clientèle ont donné lieu à une forte hausse des renouvellements de contrats et à une réduction du taux de roulement qui est passé de 1,69 % en 1996 à 1,63 % en 1997.

- câble** a réduit ses coûts et elle a instauré avec succès une hausse de prix, ce qui a donné lieu à une amélioration des marges sur les activités de télédistribution de base, passant de 36,8 % en 1996 à 42,6 % en 1997.
- câble** a poursuivi son programme dynamique de reconstruction, ce qui a donné à 1,5 million de foyers la possibilité d'utiliser une transmission de données à deux voies d'une capacité minimale de 550 MHz.

- rogers@home** a été créée avec le réseau @Home Corporation afin d'offrir des services ultra rapides sur Internet sur le réseau @Home et sur le réseau de télédistribution local à large bande de Cablesystems.
- media** a amélioré ses activités et a su exploiter les conditions favorables du marché, ce qui lui a permis d'accroître ses produits de 16,8 % et son bénéfice d'exploitation de 54,2 % par rapport à ceux de 1996.
- the shopping channel de media** a connu un excellent exercice et elle a inscrit une hausse de 34,5 % des articles livrés.
- La division d'édition de **media** a fait l'acquisition de sept publications professionnelles dans le secteur des soins de santé dont *Family Practice*<sup>™</sup> et *Patient Care*.<sup>™</sup>
- La division **new media** a lancé avec succès C-NET Briefs Canada et Quicken Financial Network Canada.
- rogers telecom** a été créée pour exploiter les occasions de l'industrie canadienne des télécommunications et, le 31 décembre 1997, elle est devenue une filiale en propriété exclusive de Rogers Communications Inc.
- rogers telecom** a branché 372 nouveaux immeubles et elle a ajouté 44 400 kilomètres de fibres à son réseau au cours de l'exercice.

DONNÉES STATISTIQUES CLÉS

(en millions de dollars)	1997	1996
Produits	1 241 \$	1 103 \$
Bénéfice d'exploitation*	386 \$	342 \$
Marge bénéficiaire d'exploitation*	31,1 <span> </span> %	31,0 <span> </span> %
Dépenses en immobilisations	605 \$	554 \$

données statistiques sur les services cellulaires et les scp numériques :

Abonnés	1 552 100	1 369 600
Rapport des abonnés -		
population desservie	5,55 <span> </span> %	4,97 <span> </span> %
Produits mensuels moyens par abonné	59 \$	66 \$
Utilisation mensuelle moyenne		
par abonné (minutes)	213	208
Taux de roulement mensuel moyen	1,63 <span> </span> %	1,69 <span> </span> %
Taux de mises hors service mensuel moyen		
Commutateurs	19	18
Sites cellulaires	1 462	1 133
Canaux radio	41 064	28 561
Rapport du réseau analogique		
– population desservie	93 <span> </span> %	92 <span> </span> %
Rapport du réseau numérique		
– population desservie	81 <span> </span> %	73 <span> </span> %

données stastistiques sur les services de téléappel :

Abonnés	253 600	242 800
<i>* Avant la provision par la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et l'amortissement.</i>		

(En millions de dollars)	1997	1996
Produits	2 695 \$	2 483 \$
Bénéfice d'exploitation*	814 \$	704 \$
Marge bénéficiaire d'exploitation*	30,2 <span> </span> %	28,4 <span> </span> %
Dépenses en immobilisations	980 \$	945 \$

Abonnés au service de base	2 243 700	2 229 600
Rapport des abonnés aux services de base – foyers branchés	81,1 <span> </span> %	81,6 <span> </span> %
Foyers abonnés à la télévision payante	197 100	226 900
Taux de pénétration des services de télédistribution étagés	88,8 <span> </span> %	88,1 <span> </span> %
Abonnés à Internet	11 200	1 500
Clubs vidéo	195	173
Pages de publicité des publications	19 400	15 100
Télé-achat – Articles livrés	1 550 800	1 152 600
Télécomm. <span> </span> : constructions sur le réseau	1 080	708
Télécomm. <span> </span> : kilomètres du réseau optique	3 519	2 430
Télécomm. <span> </span> : kilomètres de fibre	140 900	96 500
Télécomm. <span> </span> : disponibilité du réseau	99,995 <span> </span> %	99,997 <span> </span> %

*\* Avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et l'amortissement.*

CARACTÉRISTIQUES CLÉS

- la plus grande société canadienne offrant des services de communications sans fil d'un océan à l'autre** compte plus de 1,5 million d'abonnés aux services cellulaires et SCP numériques, pour un taux de pénétration de 5,6 %. Rogers Cantel est la seule à pouvoir offrir des services sans fil à l'échelle nationale par le biais de ses propres installations.
- le réseau national intégré continu** permet aux abonnés de faire automatiquement des appels, d'en recevoir ou de faire appel au réseau, comme s'ils étaient à proximité de leur domicile, peu importe où ils se trouvent dans le réseau.
- le réseau national des scp numériques** offre l'em-preinte la plus importante à l'échelle nationale pour les services de SCP numériques, tels l'identification d'appel, la facturation à la seconde et la pile à durée prolongée.
- des marques excellentes dont deux des services de communications sans fil les plus reconnues** au Canada, soit Cantel AT&T et AMIGO.
- La distribution est assurée** par un réseau national composé d'environ 4 000 distributeurs et détaillants, dont la majorité offre des services de distribution exclusifs pour Rogers Cantel.
- des alliances stratégiques et des partenariats solides** conclues avec AT&T Canada et Radio Shack Canada Inc., ainsi qu'une association directe avec Rogers Communications Inc., permet à Rogers Cantel d'améliorer le développement de ses produits, les occasions d'associations et d'itinérance ainsi qu'une force de distribution.

PRODUITS ET ABONNÉS

TOTAL DES PRODUITS *(en milliers de \$)*

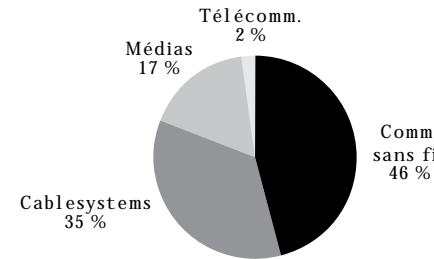
606	750	900	1 103	1 241
93	94	95	96	97

ABONNÉS AUX SERVICES CELLULAIRES ET AUX SCP NUMÉRIQUES *(en milliers)*

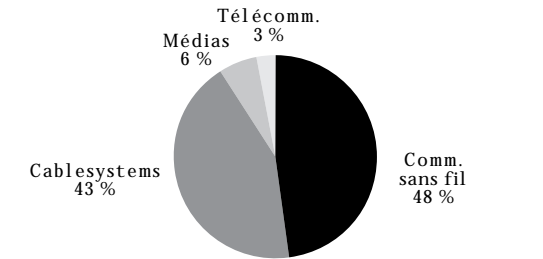
573	794	1 049	1 370	1 552
93	94	95	96	97



PRODUITS DE 1997 PAR SECTEUR



BÉNÉFICE D'EXPLOITATION DE 1997 PAR SECTEUR\*



*\* Avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et l'amortissement, exclusion faite des honoraires de gestion.*



## LE MONDE DE ROGERS

Rogers Cantel fait partie du monde de Rogers Communications, société possédant une expérience et des ressources inégalées dans le secteur des télécommunications. Ce symbole, utilisé sur le matériel de publicité et de promotion depuis 1997, symbolise l'importance des ressources technologiques et financières auxquelles Rogers Cantel a accès grâce à Rogers Communications.

rogers cantel

EN UN COUP D'ŒIL



## MESSAGE DE CHARLES HOFFMAN À L'INTENTION DES ACTIONNAIRES

Ayant travaillé au sein de l'industrie des communications sans fil des États-Unis et du Mexique pendant de nombreuses années, je ne connais que trop bien les difficultés auxquelles se butent les sociétés de ce secteur et plus particulièrement celles que pose l'intensification de la concurrence. Cependant, je me suis joint à Rogers Cantel en sachant que ses forces vives étaient non seulement excellentes mais, à de nombreux égards, exceptionnelles. Même s'il reste du travail à accomplir avant d'en tirer pleinement parti, je suis convaincu que nous avons en main tout ce qu'il faut pour assurer la compétitivité et la réussite de notre entreprise.

Rogers Cantel compte plus de 1,8 million de clients. Cette clientèle est l'un de ses plus grands atouts et constitue les assises sur lesquelles nous bâtirons son avenir. Nos clients nous seront fidèles si nous leur procurons la meilleure valeur qui soit, c'est-à-dire la meilleure combinaison de produits, de services et de prix qu'ils puissent trouver. Jamais nous ne tiendrons nos clients pour acquis. Leur offrir un service toujours supérieur demeure notre priorité car un client satisfait est ce qu'il y a de plus précieux puisqu'il vante nos services à ses proches.

C'est pourquoi même si Rogers Cantel utilise une technologie de pointe, elle doit avant tout être véritablement à l'écoute de sa clientèle. Plus nous serons sensibles à ses besoins et plus elle comprendra que nous faisons tout ce qui est en notre pouvoir pour la satisfaire, et plus notre croissance sera forte. Pour soutenir la concurrence sur un marché déjà fort encombré, une entreprise doit être animée par ce désir profond de plaire à ses clients.

Grâce aux importants investissements qu'elle a effectués au fil des ans, Rogers Cantel jouit, de toute évidence, de forces technologiques exceptionnelles, dont un remarquable réseau national ainsi qu'une capacité de service dans tous les secteurs des communications sans fil. Je crois qu'il serait difficile de trouver, même à l'échelle de l'Amérique du Nord, une plate-forme de communication aussi perfectionnée.

Se démarquer dans un contexte de forte concurrence exige également la formation de solides alliances. Chez Rogers Cantel, ce partenariat s'exprime avant tout par les liens qu'elle a tissés avec ses détaillants et ses employés. Son réseau de distribution lui procure un soutien de premier ordre. Ses détaillants lui permettent de comprendre ce que ses clients désirent et de définir les moyens à mettre en oeuvre pour mieux les servir. Nous entendons resserrer les liens avec nos détaillants afin qu'ensemble nous puissions proposer des produits et services toujours plus novateurs. L'esprit d'entreprise de nos détaillants illustre parfaitement les valeurs que nous encourageons chez notre personnel. Je suis très impressionné par la compétence et le professionnalisme des employés de Rogers Cantel ainsi que par la qualité de leurs idées. En adoptant une stratégie visant à exploiter celles-ci et en demeurant à l'écoute de nos clients, nous accomplirons, j'en suis sûr, de grandes choses en 1998.

Bien que la compression des coûts demeure une priorité, la poursuite de notre croissance est essentielle à notre compétitivité. La croissance, le changement, l'esprit d'entreprise : voilà ce qui distingue Rogers Cantel. Ce sont ces caractéristiques qui lui permettront de relever avec brio le défi de la concurrence dans le secteur canadien des communications sans fil et de réaliser un rendement supérieur pour nos actionnaires.

*Le président et chef de la direction  
de Rogers Cantel Inc.,*

charles e. hoffman



#### MESSAGE DE FRANCIS FOX À L'INTENTION DES ACTIONNAIRES

L'année 1997 a été marquée par l'arrivée de nouveaux concurrents dans le marché des communications sans fil. Rogers Cantel est d'avis que cette concurrence accrue aura un effet bénéfique sur la croissance de notre industrie au Canada. En raison de l'excellence de ses employés, de son expertise technique, de la couverture de ses réseaux analogique et numérique et de son circuit de distribution, Rogers Cantel continuera à se tailler une part de plus en plus avantageuse dans cette industrie toujours en pleine effervescence.

Rogers Cantel jouit aujourd'hui d'une très importante base de clients à travers le pays. Pour nous, le client est notre actif le plus important. Nous avons notamment investi au cours de l'année près de 500 millions de dollars dans notre réseau pan-canadien maintenant accessible à près de 90 % de la population, avec une qualité de transmission nettement améliorée. Rogers Cantel est particulièrement fière d'être la seule à offrir le service numérique dans les grands corridors reliant les principales villes canadiennes. Pour qui cherche les avantages considérables de la technologie numérique, Rogers Cantel est et demeurera au cours de la prochaine année la solution de choix. De plus, notre entente technologique et commerciale avec AT&T nous permet d'offrir des services transparents dans les 300 principales villes de l'Amérique du Nord.

Tout au long de l'année, nous avons alloué une aide financière et un soutien bénévole à de nombreux organismes de bienfaisance poursuivant des missions auxquelles nous adhérons en tant que citoyen corporatif responsable et soucieux de contribuer à la création d'une société plus juste. À titre d'exemple, lors de la tempête de verglas qui s'est abattue en janvier dernier, Rogers Cantel a rendu son réseau et ses équipements disponibles pour secourir la population des régions sinistrées. Nous avons prêté des centaines d'appareils aux équipes d'Hydro-Québec dépêchées sur le terrain, aux Forces armées canadiennes, au ministère québécois de la Sécurité publique et aux autorités de plusieurs municipalités affectées par la tempête.

En ce début d'exercice financier, la qualité du service à la clientèle demeure notre priorité et aucun effort ne sera négligé à cet égard. Notre centre d'appels de Montréal, où travaillent 350 personnes, gère plus de 3,5 millions d'appels par année, sept jours sur sept, 24 heures par jour. Nos employés étant les ambassadeurs de Rogers Cantel auprès de la clientèle, nous investissons constamment dans leur formation afin de consolider notre expertise et ainsi confirmer notre avantage concurrentiel.

Au cours des douze dernières années, le sens de l'innovation et la flexibilité de notre organisation ont contribué à positionner Rogers Cantel comme chef de file de l'industrie canadienne des communications sans fil. Notre industrie connaîtra d'ici 2005 une croissance fulgurante et c'est grâce aux efforts concertés de nos employés, nos fournisseurs et de tous nos partenaires que nous entendons faire de Rogers Cantel la société la plus compétitive du pays, profitant d'un même souffle à tous ses actionnaires.

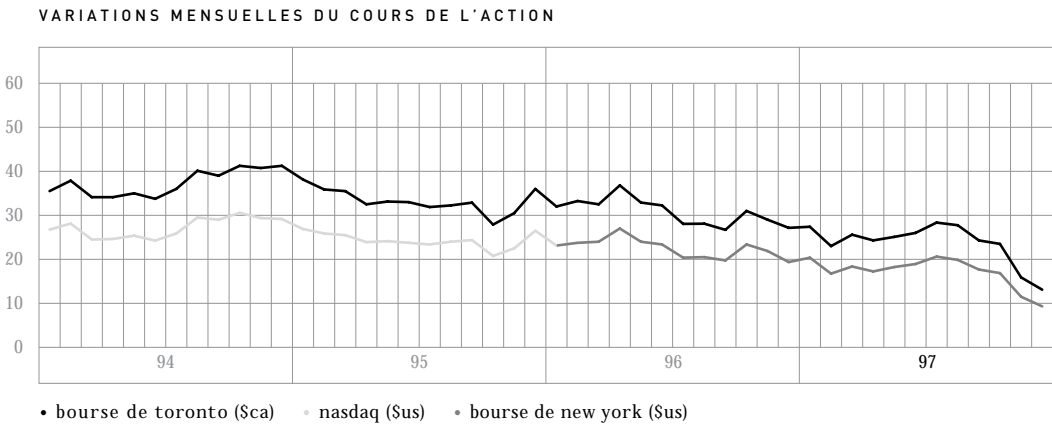
*Le président, Québec et Est du Canada,*

francis fox

rogers cantel mobile communications inc.

exercices terminés les 31 décembre (en milliers de dollars, sauf les données par action)	1997	1996
état des résultats		
Produits	1 241 329 \$	1 102 854 \$
Bénéfice d'exploitation <sup>1)</sup>	386 458	342 262
Perte de l'exercice	(378 434)	(67 611)
– Selon les PCGR aux États-Unis	(412 487)	(55 014)
données par action		
Perte de l'exercice	(4,05)\$	(0,72)\$
– Selon les PCGR aux États-Unis	(4,42)	(0,59)
Marge brute d'autofinancement <sup>2)</sup>	2,62	2,39
– Selon les PCGR aux États-Unis <sup>2)</sup>	2,62	2,39
évolution de la situation financière		
Marge brute d'autofinancement <sup>2)</sup>	244 568 \$	224 333 \$
– Selon les PCGR aux États-Unis <sup>2)</sup>	244 568	224 333
Dépenses en immobilisations	604 675	553 826
bilan		
Total de l'actif	1 956 126 \$	1 763 917 \$
Immobilisations (montant net)	1 601 461	1 320 588
Dette à long terme	2 089 140	1 589 343
Avoir des actionnaires négatif	(544 374)	(141 207)

<sup>1)</sup> Avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et l'amortissement.  
<sup>2)</sup> Rentrées de fonds liées à l'exploitation avant les variations du fonds de roulement.



Depuis le 11 janvier 1996, les actions de Rogers Cantel Mobile Communications Inc. ne sont plus cotées à la NASDAQ mais à la Bourse de New York sous le symbole RCN.



Aux fins de la présente analyse, l'information financière a été divisée en deux groupes, soit les « Services cellulaires » et « Autres ». Les résultats des services cellulaires comprennent les produits et les charges d'exploitation associés aux activités cellulaires. Les produits tirés de ces services comprennent l'utilisation du temps d'antenne, les frais mensuels du service de base ainsi que les frais des appels interurbains, des services optionnels, d'accès au système et de déplacement. Le bénéfice d'exploitation avant l'amortissement inscrit à « Autres » comprend les résultats des services de téléappel et de transmission de données sans fil et les ventes de matériel. Ces dernières comprennent les ventes aux détaillants et agents indépendants de Rogers Cantel et celles réalisées directement auprès des clients.

L'analyse qui suit contient des renseignements prospectifs ayant trait au rendement futur de la Société. L'ensemble de ces renseignements fait l'objet d'incertitudes et les résultats réels pourraient être différents des hypothèses, des estimations et des prévisions reflétées ou mentionnées dans les énoncés prospectifs et ces écarts pourraient être importants. Il y a lieu de se reporter au paragraphe intitulé « Mise en garde ayant trait aux renseignements prospectifs » paraissant à la page 32 du présent rapport pour plus de détails.

A. REVUE DE L'EXPLOITATION ET REVUE FINANCIÈRE

exercices terminés les 31 décembre (en milliers de dollars)	1997	1996	variation en %
aperçu de la situation financière			
produits			
Services cellulaires	1 030 254 \$	935 925 \$	10,1 %
Ventes de matériel	160 510	113 677	41,2 %
Services de téléappel et de transmission de données	50 565	53 543	(5,6)%
Annulations interdivisions		(291)	
Total	1 241 329 \$	1 102 854 \$	12,6 %
bénéfice d'exploitation <sup>1)</sup>			
Services cellulaires	379 354 \$	339 456 \$	11,8 %
Autres	7 104	2 806	153,2 %
Total	386 458 \$	342 262 \$	12,9 %
bénéfice d'exploitation <sup>1)</sup> en pourcentage des produits			
Services cellulaires	36,8 %	36,3 %	
Autres	3,4 %	1,7 %	
Total	31,1 %	31,0 %	
Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif	335 315 \$	20 323 \$	
Perte de l'exercice	378 434 \$	67 611 \$	
Dépenses en immobilisations	604 675 \$	553 826 \$	9,2 %

<sup>1)</sup>Bénéfice d'exploitation avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et l'amortissement.

TOTAL DES PRODUITS  (en millions de \$)	606	750	900	1 103	1 241
	93	94	95	96	97

sommaire

Le total des produits a augmenté de 138,4 millions de dollars ou 12,6 % pour atteindre 1 241,3 millions de dollars en 1997, contre 1 102,9 millions de dollars en 1996. Le bénéfice d'exploitation avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et l'amortissement (le « bénéfice d'exploitation ») s'est établi à 386,5 millions de dollars en 1997, soit 44,2 millions de dollars ou 12,9 % de plus que les 342,3 millions de dollars inscrits à ce chapitre l'exercice précédent. Cependant, le bénéfice d'exploitation en pourcentage des produits (la « marge bénéficiaire d'exploitation ») est demeuré stable en 1997 par rapport à celui de 1996.

En 1997, le rendement d'exploitation et financier de Rogers Cantel n'a pas comblé les attentes de la direction ni celles du marché, tel qu'en témoigne le repli marqué du cours de ses actions pendant cette période. Les principaux facteurs ayant nui aux résultats de la Société ont été les suivants :

- l'intensification de la concurrence sur le marché canadien du sans fil par suite de la venue de deux nouvelles entreprises de SCP, ce qui a entraîné une baisse générale des tarifs plus rapide que prévu et une forte hausse des coûts des ventes et de commercialisation;
- l'arrivée de nouveaux concurrents a donné lieu à une forte augmentation du nombre de services et produits offerts, obligeant ainsi la clientèle à choisir parmi une vaste gamme de marques, de programmes de prix, de plates-formes technologiques, de combinés et de modalités contractuelles. La direction juge que cette diversité a créé une certaine confusion chez les consommateurs;
- aucune hausse notable des ventes aux abonnés nets sur le marché canadien du sans fil en comparaison de celles de 1996;
- la difficulté qu'ont éprouvée les consommateurs à clarifier la confusion créée par Rogers Cantel quant à la position qu'elle occupe sur le marché. La Société a changé de marque vers la fin de 1996, optant pour la marque combinée « Cantel AT&T » et, dans l'exercice suivant, elle a modifié l'image de son produit de SCP numériques de façon qu'il ne soit plus perçu comme un produit de luxe mais plutôt comme un produit peu coûteux et plus accessible;
- les problèmes de distribution qu'ont engendrés la fermeture des magasins détenus par la Société et du réseau de ventes de son service des comptes nationaux vers la fin de 1996 et tout au long de 1997 ainsi que le transfert de ces responsabilités à son réseau de détaillants indépendants.

La direction a mis de l'avant diverses mesures pour redresser la situation et améliorer le rendement en 1998. Dans l'exercice à venir, plusieurs projets, dont les suivants, mériteront une attention particulière :

- instaurer un programme de compression des coûts visant à réduire les charges d'exploitation par voie de la simplification des procédés administratifs;
- améliorer les liens avec le réseau de distribution des détaillants;
- continuer d'accroître la satisfaction de la clientèle, notre objectif étant de maintenir le « taux de roulement » ou taux de mises hors service à court terme et de le réduire à plus long terme;
- mettre davantage l'accent sur les secteurs de marché les plus rentables;
- commercialiser nos produits de SCP numériques afin de tirer pleinement parti de notre réseau numérique national et du partenariat Cantel AT&T.

TOTAL DES PRODUITS TIRÉS DES SERVICES CELLULAIRES  (en millions de \$)	515	635	758	936	1 030
	93	94	95	96	97

## charges inhabituelles

### *a. Perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme*

Rogers Cantel a procédé à la vente de 490 millions de dollars US de titres d'emprunt garantis de premier rang et de titres d'emprunt subordonnés de premier rang. Ce montant a été réparti comme suit : 275 millions de dollars US de billets garantis de premier rang, 8,30 %, échéant en 2007 et 215 millions de dollars US de billets subordonnés de premier rang, 8,80 %, échéant en 2007. Tant les billets garantis que les billets subordonnés ont été vendus à un prix comportant un léger escompte par rapport à leur valeur nominale, de façon à générer respectivement des rendements de 8,34 % et de 8,84 %. Le produit tiré de la vente de ces titres a servi au remboursement de la totalité de la dette bancaire en cours et au remboursement, le 31 octobre 1997, des 200 millions de dollars US de billets garantis subordonnés de premier rang, 11 ⅞ %, échéant en 2002 ainsi qu'aux fins générales de la Société. Dans le cadre du remboursement de ces billets, une charge de 30,2 millions de dollars a été constatée au troisième trimestre au titre de pertes de change reportées, de frais de financement reportés et de la prime et des commissions liées au remboursement. Quelque 21,2 millions de dollars de cette charge était hors caisse.

### *b. Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif*

Rogers Cantel a élaboré un plan de restructuration visant la réduction de ses charges d'exploitation et, à cette fin, elle a comptabilisé une provision de 101,5 millions de dollars, laquelle inclut des montants représentant essentiellement des indemnités de départ et des frais de résiliation de baux ainsi que des radiations d'immobilisations associées à la fermeture d'installations. Ce processus de restructuration et les travaux de réingénierie devraient être parachevés en 1998 et exigeront l'abolition d'environ 800 postes. Au 31 décembre 1997, Rogers Cantel comptait quelque 3 200 employés.

En raison d'une concurrence accrue dans le secteur des communications sans fil et du fait que la durée technologique de certains biens diminue, Rogers Cantel juge que sa capacité à recouvrer la valeur comptable de certains éléments d'actif par voie de ses rentrées de fonds futures est moins certaine qu'auparavant. C'est pourquoi la Société a dévalué de 64,0 millions de dollars la valeur comptable de diverses composantes de ses réseaux sans fil et de 21,1 millions de dollars l'écart d'acquisition afférent à ses activités de téléappel.

Rogers Cantel reportait certains coûts des téléphones des abonnés et les amortissait sur la durée des contrats d'abonnement. Les plus récentes tendances dans l'industrie indiquent que les contrats à court terme ou de durée indéterminée deviendront les ententes les plus fréquemment conclues avec les abonnés. Par conséquent, Rogers Cantel a déterminé qu'il est préférable de passer en charges les coûts des téléphones des abonnés au fur et à mesure qu'ils sont engagés. Ainsi, le solde des coûts reportés des téléphones des abonnés au 31 décembre 1997, à savoir 148,7 millions de dollars, a été radié. Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1998, ces coûts sont passés en charge dès qu'ils sont engagés.

## stratégie de compression des coûts

Rogers Cantel a reconnu qu'elle devait réduire ses coûts afin de contrebalancer la tendance à la baisse qu'accusaient ses marges bénéficiaires d'exploitation. En 1997, les marges bénéficiaires d'exploitation sont demeurées sensiblement les mêmes qu'en 1996. Toutefois, comme les prix des services sans fil chutent rapidement, il nous faut réduire nos coûts à un rythme nettement plus rapide pour que la marge bénéficiaire d'exploitation générale puisse s'élargir.

En vue de cet objectif, la direction a mis de l'avant un programme de refonte et de simplification des procédés administratifs. Des consultants externes et spécialisés en la matière secondent les membres de la direction dans l'exécution de ce programme. En 1997, une évaluation préliminaire a permis de définir divers moyens pour réduire grandement les charges d'exploitation en 1998, donnant ainsi le coup d'envoi de ce projet.

distribution

Rogers Cantel reconnaît le rôle de premier plan que la distribution joue dans l’augmentation du nombre d’abonnés et la fidélisation de sa clientèle. Rogers Cantel a apporté les changements suivants à ses activités de distribution :

- vers la fin de 1996, elle a fermé la quasi-totalité des magasins qu’elle détenait ou en a cédé la propriété à son réseau de détaillants indépendants;
- le service des comptes nationaux a été réorganisé, la responsabilité de vente directe ayant été transférée aux détaillants. Un nombre restreint d’employés de ce service est toutefois demeuré en poste pour assurer un soutien des ventes;
- le programme d’aménagement de magasins de vente au détail dans des centres commerciaux a été parachevé, 81 boutiques autonomes ayant ouvert leurs portes. La majeure partie d’entre elles sont exploitées par RadioShack Canada Inc. (« RadioShack »), les autres l’étant par des détaillants indépendants;
- le réseau de vente directe a été élargi et a permis d’inscrire un pourcentage du chiffre d’affaires total supérieur à celui de l’exercice précédent.

Ces changements ont fait en sorte que les responsabilités de vente et de distribution ont été transférées aux détaillants indépendants dans un laps de temps relativement court. Cette transition a été difficile. De plus, un groupe de détaillants a, au début de 1997, institué une poursuite contre Rogers Cantel relativement à certaines questions d’affaires relevant de leurs liens avec celle-ci. Cette poursuite a été réglée au tout début des procédures, à la fin de 1997. Rogers Cantel a mis de l’avant divers projets visant à améliorer les relations avec ses détaillants et à accroître leur productivité en matière de vente, les aidant plus particulièrement à embaucher des vendeurs responsables du service aux petites et moyennes entreprises. En 1998, Rogers Cantel continuera de consolider son réseau de distribution et s’efforcera encore plus de le rendre conforme aux exigences de son secteur grand public.

produits et utilisation

Les produits tirés des services cellulaires ont totalisé 1 030,3 millions de dollars en 1997, soit 94,4 millions de dollars ou 10,1 % de plus que les 935,9 millions de dollars inscrits l’exercice précédent. Cette progression a résulté de l’augmentation, d’un exercice à l’autre, du nombre d’abonnés cellulaires, augmentation qui a été contrebalancée par la baisse continue des produits mensuels moyens par abonné (les « PMMA »). La hausse du nombre d’abonnés a donné lieu à une progression de 69,8 millions de dollars des produits afférents aux frais mensuels, au temps d’antenne local et aux interurbains. Le reste de l’augmentation des produits tirés des services cellulaires provient de la hausse des frais de déplacement, des services optionnels et des frais d’accès au système.

Bien que le total des produits des services cellulaires se soit accru au cours de l’exercice, la tendance à la baisse des PMMA s’est poursuivie, ceux-ci ayant fléchi de 10,6 % en 1997 pour passer de 66 \$ en 1996 à 59 \$. Ce recul a été causé par la croissance continue du secteur grand public, lequel génère des produits plus faibles, et par le fait qu’une concurrence plus intense a exigé une réduction des tarifs proposés au secteur d’affaires. L’utilisation mensuelle moyenne du temps d’antenne par abonné est passé de 208 minutes en 1996 à 213 minutes en 1997. Dans ce dernier exercice, Rogers Cantel a cessé d’offrir aux nouveaux clients des programmes permettant un usage illimité le soir et les fins de semaine.

TOTAL DU BÉNÉFICE D'EXPLOITATION * (en millions de \$) *Bénéfice d'exploitation avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et l'amortissement	190	283	307	342	386
	93	94	95	96	97

Rogers Cantel adoptera en 1998 plusieurs mesures destinées à contrer la baisse des PMMA. Les activités de promotion viseront avant tout la hausse du nombre de clients du secteur d'affaires, lequel permet d'inscrire des produits plus élevés. La Société proposera également à sa clientèle davantage de services et d'options.

satisfaction et fidélisation de la clientèle

Sa clientèle comptant maintenant plus de 1,8 million d'abonnés aux services cellulaires, aux SCP numériques, aux services de téléappel et de transmission de données, la Société constate la nécessité d'équilibrer l'importance généralement accordée par l'industrie à l'obtention de nouveaux clients et celle accordée à la fidélisation des clients, soit assurer leur satisfaction et leur loyauté. En 1997, Rogers Cantel a rééquilibré la répartition des ressources entre l'obtention et la fidélisation en lançant des programmes destinés à accroître la satisfaction des clients. Ces programmes comprenaient :

- i. des sondages continus sur la satisfaction de la clientèle;
- ii. l'établissement de liens entre la rémunération interne et la satisfaction du client; et
- iii. l'utilisation de systèmes d'information sur la commercialisation qui l'aident à mieux répondre aux besoins de sa clientèle et à personnaliser et à promouvoir ses services, qu'ils soient nouveaux ou déjà existants.

La réduction du pourcentage de mises hors service au sein de sa base d'abonnés, ou « taux de roulement », était toujours l'un des objectifs clés de la Société en 1997. Le taux de roulement mensuel a légèrement baissé en 1997, s'établissant en moyenne à 1,63 %, contre 1,69 % en 1996. Au quatrième trimestre de 1997, les mises hors service volontaires se sont accrues par rapport à celles des trimestres antérieurs de 1997 et ce, surtout dans le secteur grand public, car plusieurs contrats de deux ans conclus dans les trois mois correspondants de 1995, période qui avait été particulièrement faste, sont venus à échéance.

En 1997, Rogers Cantel a continué de se servir des contrats à terme comme outil de réduction du taux de roulement. Comprenant que les consommateurs hésitaient à s'engager pour de longues périodes, la Société a veillé à ce que la signature de contrats de durée prolongée leur procure des avantages encore plus intéressants. Tous les clients dont les ententes vont prendre fin sont rejoints par publipostage. De vastes campagnes de télémarketing sont également menées afin de renouveler les ententes du secteur d'affaires et de reconquérir des abonnés qui ont récemment été mis hors service. À la fin de l'exercice, plus de 80 % des clients de Rogers Cantel avaient conclu des contrats à terme dont la période à courir avant l'expiration était de 21 mois en moyenne. À la fin de 1997, la Société a commencé à promouvoir davantage les programmes sans durée déterminée.

obtention d'abonnés

Rogers Cantel a obtenu 182 500 nouveaux abonnés aux services cellulaires et aux SCP numériques en 1997, déduction faite des mises hors service, pour terminer l'exercice avec 1 552 100 abonnés, soit 13,3 % de plus que les 1 369 600 abonnés au 31 décembre 1996. Malgré le recul des tarifs au Canada, l'expansion du marché canadien a été faible par rapport à celle des marchés étrangers. La venue de nouveaux concurrents et la baisse des tarifs n'ont pas encore éperonné l'essor de l'industrie canadienne des communications sans fil. Rogers Cantel estime qu'en 1997, le taux de croissance de cette industrie a été d'un peu plus de 20 %, ce qui est nettement inférieur aux 31 % enregistrés en 1996. Pour ce qui est des résultats de la Société au chapitre des nouveaux abonnés, ils ont été bien inférieurs à ceux prévus puisque la baisse de 16,9 % du nombre brut d'ajouts et l'augmentation de 17,7 % des mises hors service ont fait en sorte que le nombre de nouveaux abonnés en 1997 (déduction faite des mises hors service) a diminué de 43 % par rapport à celui de 1996.

	192	279	301	339	379
BÉNÉFICE					
D'EXPLOITATION					
DES SERVICES					
CELLULAIRES*					
(en millions de \$)					
*Bénéfice d'exploitation					
avant la provision pour					
la restructuration et les					
dévaluations d'éléments					
d'actif et l'amortissement	93	94	95	96	97

La baisse, d'un exercice à l'autre, du nombre brut de mises en service est essentiellement attribuable aux deux facteurs suivants :

- i. Les ventes du service des comptes nationaux et du secteur des grandes sociétés ont été plus faibles que celles de l'exercice précédant, les responsabilités de vente, de distribution et de service relativement aux comptes importants et aux comptes nationaux ayant été transférées du personnel de vente directe de Rogers Cantel au réseau de distribution des détaillants indépendants. Ce transfert a représenté un changement majeur et les ventes et la commercialisation en ont souffert.
- ii. L'arrivée de nouveaux concurrents offrant des programmes peu coûteux qui, dans certains cas, n'exigeaient aucun contrat a fait en sorte que les ventes du secteur grand public ont été elles aussi plus faibles que prévu, surtout au quatrième trimestre. Pour lutter contre cette nouvelle concurrence, Rogers Cantel offre désormais des programmes similaires ainsi qu'une option sans contrat.

Le tableau paraissant à la page 34 de ce rapport présente une répartition par secteur de la base d'abonnés cumulative pour les cinq derniers exercices. Rogers Cantel estime qu'à la fin de l'exercice le taux de pénétration de ses services cellulaires et de SCP numériques de la population desservie au Canada atteignait 5,6 % au 31 décembre 1997 contre 5,0 % un an plus tôt.

### scp numériques

Après leur lancement à Montréal en novembre 1996, Rogers Cantel a, en mai 1997, offert ses SCP numériques au reste du Canada. Les avantages de ces services comprennent le prolongement de la durée de la pile, une plus grande confidentialité des appels que pour les cellulaires et une tarification exacte à la seconde. De nouvelles caractéristiques, telles l'identification des appels, la messagerie alphabétique et numérique, la mise en attente visuelle et le courrier électronique, sont maintenant offertes.

Le choix de la norme numérique Accès multiple par répartition dans le temps (« AMRT ») IS-136 a permis à Rogers Cantel d'être la première société à commercialiser et à offrir, dès leur lancement, les téléphones à double mode (analogique et numérique). Ses SCP numériques avec téléphones à double mode procurent une vaste couverture, soit plus de 80 % des Canadiens qui utilisent le mode numérique et 93 % de ceux qui font appel au mode analogique. Cette couverture s'étend également à l'ensemble des États-Unis et, grâce à l'alliance stratégique avec AT&T et les autres partenaires d'itinérance de Rogers Cantel, elle rejoint plus de 90 % de la population américaine.

En septembre 1997, Rogers Cantel a élargi ses SCP numériques en lançant son programme AMIGO numérique. La vaste campagne qui a été menée visait à faire profiter sa clientèle des avantages des SCP numériques, en lui proposant des programmes tarifaires simples et faciles à comprendre. Les clients pouvaient choisir, sans frais supplémentaires, un programme sans contrat ou « tout compris ». Ce dernier incluait un téléphone numérique, mais exigeait également un engagement de trois ans.

Les efforts consentis à l'égard des SCP numériques n'ont pas porté uniquement sur l'obtention de nouveaux clients. Rogers Cantel a entrepris un programme destiné à inciter ses plus anciens abonnés à recourir à ce mode de communication. À la fin de l'exercice, environ 120 000 clients avaient délaissé un programme analogique pour en adopter un mettant en jeu des SCP numériques, et Rogers Cantel comptait, au total, plus de 240 000 abonnés à ces services.

### services de téléappel

Les produits tirés des services de téléappel sont passés de 53,0 millions de dollars qu'ils étaient en 1996 à 49,9 millions de dollars en 1997, accusant ainsi une baisse de 3,1 millions de dollars ou 5,9 %. L'augmentation de 4,4 % d'abonnés aux services de téléappel en a porté le nombre total à 253 600 au 31 décembre 1997, contre 242 800 un an plus tôt. La diminution des produits a découlé du fait que la faible augmentation du nombre d'abonnés a été plus que contrebalancée par le recul des prix. Les PMMA des services de téléappel ont régressé de 3 \$ ou 15,5 % en 1997, pour atteindre 15 \$, en regard de 18 \$ l'exercice précédent. En 1997, Rogers Cantel Paging s'est efforcée de réduire ses charges d'exploitation de manière à conserver ses marges bénéficiaires d'exploitation malgré la baisse de ses PMMA, baisse causée par une forte concurrence. Les coûts de téléappel mensuels moyens par abonné ont été de 9 \$ en 1997, soit 2 \$ ou 13,6 % de moins que les 11 \$ inscrits l'exercice précédent. Quant au taux de roulement mensuel moyen des abonnés à ces services, il est passé de 2,98 % en 1996 à 3,21 % en 1997. Le bénéfice d'exploitation des services de téléappel a baissé de 6,4 % en 1997 par rapport à celui de 1996.

autres produits

Les produits tirés des ventes de matériel ont atteint 160,5 millions de dollars, en hausse de 46,8 millions de dollars ou 41,2 % par rapport aux 113,7 millions de dollars de l'exercice précédent. En général, les ventes de matériel sont effectuées par Rogers Cantel aux détaillants et agents indépendants, au prix coûtant. L'augmentation est essentiellement attribuable à la montée des ventes de téléphones numériques, lesquels commandent un prix plus élevé que les téléphones analogiques. En 1997, les téléphones numériques ont représenté 45 % des ventes de matériel, soit une hausse par rapport au taux de 4 % en 1996. En 1997, le coût moyen d'un téléphone numérique a dépassé d'environ 85 % celui d'un téléphone analogique.

charges d'exploitation

Les charges d'exploitation des services cellulaires (y compris le coût des ventes), à savoir 650,9 millions de dollars, ont augmenté de 54,4 millions de dollars ou 9,1 %, comparativement à celles de l'exercice précédent qui avaient atteint 596,5 millions de dollars. Cette augmentation a découlé en grande partie de la hausse, d'un exercice à l'autre, des coûts des ventes et de commercialisation, des coûts du service à la clientèle et de ceux liés au réseau. Les coûts des ventes et de commercialisation par nouvel abonné brut se sont établis à 676 \$ en 1997, soit 28,3 % de plus que les 527 \$ de 1996. Selon la méthode de comptabilité de caisse (compte tenu du nouveau traitement comptable qui consiste à passer en charges les coûts des téléphones des abonnés au fur et à mesure qu'ils sont engagés), les coûts des ventes et de commercialisation par nouvel abonné brut auraient été de 752 \$, traduisant ainsi une hausse de 103 \$ ou 15,9 %, en regard des 649 \$ constatés l'exercice précédent. Cette hausse a résulté principalement d'une diminution de 16,9 % des mises en service brutes et des frais de publicité supplémentaires qui ont été engagés aux fins du lancement des SCP numériques et de la marque combinée « Cantel AT&T ».

En 1998, Rogers Cantel gèrera ses coûts des ventes et de commercialisation par nouvel abonné brut en réduisant, au sein de ses services des ventes et de commercialisation, les activités donnant lieu à des frais généraux fixes ainsi que celles étrangères aux ventes. Une partie des économies réalisées sera affectée aux activités relevant des ventes telles la publicité, les commissions et les subventions de matériel.

Les charges d'exploitation des services cellulaires, compte non tenu des coûts des ventes et de commercialisation, se sont élevées à 335,7 millions de dollars, pour une hausse de 35,0 millions de dollars ou 11,7 %, par rapport à 300,7 millions de dollars en 1996. Cette hausse est attribuable au fait que la base de clientèle moyenne s'est élargie de 1996 à 1997, que des sommes supplémentaires ont été engagées afin d'améliorer le service à la clientèle, que la charge pour mauvaises créances a été plus importante que prévu et que le déploiement des SCP numériques a accru les coûts des services techniques. Par abonné moyen, les charges d'exploitation des services cellulaires, exclusion faite des coûts des ventes et de commercialisation, ont diminué de 2 \$ ou 9,0 %, passant de 21 \$ par mois en 1996 à 19 \$ par mois en 1997.

Pour s'assurer qu'elle demeure un fournisseur de services à faibles coûts, Rogers Cantel entend, en 1998, s'attaquer à la compression de toutes ses charges d'exploitation avec encore plus d'acharnement. Cherchant à réduire fortement la structure de coûts de la Société, elle procède actuellement à un examen exhaustif de ses charges. La Société est d'avis que même si les tarifs pratiqués sur le marché sont faibles et que le niveau de croissance demeure incertain, elle se doit de fournir des services à faibles coûts.

DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS  (en millions de \$)	181	149	186	554	605
	93	94	95	96	97



## bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation tiré des services cellulaires (le « bénéfice d'exploitation cellulaire ») s'est dégagé à 379,4 millions de dollars en 1997, inscrivant ainsi une hausse de 39,9 millions de dollars ou 11,8 % en regard des 339,5 millions de dollars réalisés l'exercice précédent. Exprimé en pourcentage des produits, le bénéfice d'exploitation cellulaire (la « marge bénéficiaire cellulaire »), est demeuré relativement stable, passant de 36,3 % en 1996 à 36,8 % en 1997. Compte tenu du nouveau traitement comptable des coûts des téléphones des abonnés, ce bénéfice aurait atteint 344,3 millions de dollars en 1997, en hausse de 72,9 millions de dollars ou 26,9 % par rapport aux 271,4 millions de dollars de l'exercice précédent.

Le bénéfice d'exploitation tiré des services classés sous « Autres » s'est accru de 4,3 millions de dollars ou 153,2 % en 1997, s'établissant ainsi à 7,1 millions de dollars, en regard de 2,8 millions de dollars en 1996. Cette augmentation a découlé de la baisse marquée des pertes provenant des ventes de matériel, laquelle n'a été que légèrement contrebalancée par le recul de 6,4 % du bénéfice d'exploitation des services de téléappel.

## charges fixes

La forte augmentation de la masse de capitaux a porté l'amortissement à 256,0 millions de dollars en 1997, ce qui témoigne d'une hausse de 48,9 millions de dollars ou 23,6 %, par rapport aux 207,1 millions de dollars inscrits en 1996. La réduction de la valeur comptable de certaines pièces de matériel de commutation et d'autres éléments d'actif ainsi que la radiation de l'écart d'acquisition afférent aux services de téléappel en 1997 auront pour effet de réduire la dotation aux amortissements des exercices à venir. Cette baisse sera contrebalancée par la diminution de la durée d'utilisation employée pour amortir, sur une base linéaire, le matériel de commutation, durée qui passera de 15 à 10 ans pour le matériel et à 5 ans pour les logiciels.

En 1997, les intérêts débiteurs se sont accrus de 23,4 millions de dollars ou 20,3 % en regard des 114,9 millions de dollars de l'exercice précédent, pour s'établir à 138,3 millions de dollars. L'augmentation en 1997 du solde moyen de la dette à long terme est le principal facteur à l'origine de cette hausse. (Se reporter aux rubriques C et D de la présente analyse pour obtenir des détails sur les liquidités et les instruments financiers.)

## perte

Compte non tenu des 335,3 millions de dollars inscrits au titre de la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et des 30,2 millions de dollars afférents à la perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme, Rogers Cantel a essuyé une perte de 12,9 millions de dollars en 1997 alors qu'en 1996, elle avait dégagé un bénéfice net, exclusion faite de charges inhabituelles de 17,3 millions de dollars. En ne tenant pas compte des charges inhabituelles des deux exercices, la perte de Rogers Cantel a été de 378,4 millions de dollars en 1997 et de 67,6 millions de dollars en 1996.

## effectif

Au 31 décembre 1997, l'effectif, composé de 3 227 employés à temps plein et à temps partiel, avait diminué de 52 personnes par rapport aux 3 279 employés en poste un an plus tôt et ce, essentiellement en raison des mesures de compression des coûts mises de l'avant dans les derniers mois de l'exercice. La rémunération totale est passée de 133,2 millions de dollars en 1996 à 145,2 millions de dollars en 1997 en raison surtout du maintien d'un plus grand nombre moyen d'emplois tout au long de l'exercice.

## dépenses en immobilisations

Les dépenses en immobilisations ont augmenté de 50,9 millions de dollars ou 9,2 %, pour s'établir à 604,7 millions de dollars en 1997 contre 553,8 millions de dollars l'exercice précédent. De ce total, une tranche de 83 % a servi à l'expansion de la capacité du réseau, à la nouvelle couverture et à l'augmentation de la puissance des signaux dans les régions desservies. Les 17 % restants ont été consacrés aux dépenses en immobilisations générales, notamment aux projets de technologie de l'information et aux nouveaux centres d'appels et aux bureaux de la Société à Toronto.

L'élargissement du réseau est le principal facteur ayant causé la hausse des dépenses en immobilisations de 1996 à 1997, Rogers Cantel ayant augmenté la couverture et la capacité de ses services numériques et analogiques. Quelque 70 % des dépenses en immobilisations engagées pour son réseau en 1997 ont été consacrées à l'expansion de sa capacité, ce qui a compris l'ajout des quelque 200 sites cellulaires qu'exige le service



en régions urbaines. La construction de ces sites a représenté 58 % du total des sommes consacrées à l'expansion de la capacité du réseau. De tous les travaux associés à une telle expansion, ceux d'acquisition et de construction de nouveaux sites sont les plus coûteux et demandent le plus de temps. Grâce à ces sites supplémentaires, Rogers Cantel aura à sa disposition l'infrastructure requise pour augmenter rapidement et à plus faibles coûts sa capacité, ce qu'elle pourra faire, dans la plupart des cas, en ajoutant simplement d'autres canaux. Les nouveaux sites permettent également d'améliorer la qualité des appels tant numériques qu'analogiques. Rogers Cantel disposera d'une capacité tampon qui lui permettra de composer avec une augmentation du nombre d'abonnés plus forte que prévu ou une plus grande utilisation de son réseau, ce qui pourrait survenir dans ce marché hautement concurrentiel.

À la fin de l'exercice 1997, Rogers Cantel avait fait passer la couverture de ses services numériques d'environ 73 % de la population canadienne un an plus tôt à plus de 80 %. La Société juge que cette couverture deviendra de plus en plus importante, surtout pour les utilisateurs commerciaux qui ont besoin que des fonctions numériques perfectionnées soient disponibles dans une vaste région.

Rogers Cantel prévoit qu'en 1998 ses dépenses en immobilisations seront moins élevées que les 604,7 millions de dollars engagés en 1997. En conséquence des importants travaux qui ont été menés au cours de cet exercice, d'un nombre moins important que prévu de nouveaux abonnés bruts et nets et du passage, par de nombreux clients, du service analogique au service numérique, les dépenses en immobilisations de Rogers Cantel sont actuellement évaluées à 300 millions de dollars en 1998.

Quelque 67 % de ce montant seront consacrés aux projets du réseau. De ce montant, 40 % iront à l'expansion de la capacité, projet dont l'un des principaux éléments est la construction de l'infrastructure de 1,9 GHz, ce qui permettra d'accroître fortement la capacité, principalement à Toronto. Le solde de 60 % ira à l'amélioration de la qualité, l'élargissement de la couverture du réseau et d'autres dépenses liées au réseau.

Les 33 % restants ne seront pas utilisés aux fins du réseau mais serviront essentiellement à la conduite de nombreux projets touchant la technologie de l'information, à savoir notamment le soutien des stratégies de vente des SCP numériques, des programmes de fidélisation de la clientèle, la poursuite de la mise au point d'un système d'information sur la commercialisation et le projet An 2000.

## B. RISQUES ET INCERTITUDES D'EXPLOITATION

En décembre 1995, Industrie Canada a octroyé des licences de SCP à Rogers Cantel, aux sociétés de Mobilité Canada ainsi qu'à deux entreprises qui n'offraient pas de services cellulaires, soit Clearnet PCS Inc. (« Clearnet ») et Microcell Connexions Inc. (« Microcell »). Cette dernière a lancé ses SCP à Montréal en 1996 et à Québec, Ottawa, Hull, Toronto, Oshawa, Hamilton et Vancouver en 1997. Le 1<sup>er</sup> octobre 1997, Clearnet a annoncé le lancement de ses SCP à Vancouver, Montréal et Toronto et de son service analogique (par voie de convention d'itinérance avec Rogers Cantel) à l'échelle nationale. Bell Mobilité a inauguré son service à Toronto, Ottawa, Montréal et Québec le 7 octobre 1997. BCTel Mobility offre également un service de SCP numériques. Certaines autres sociétés de Mobilité Canada ont fait savoir qu'elles entendaient proposer des SCP à la fréquence 1,9 GHz plus tard en 1998. La tarification hautement concurrentielle des deux nouveaux venus sur le marché des SCP et les fortes réductions des tarifs pratiquées par Rogers Cantel et Mobilité Canada ont ramené les tarifs en vigueur au Canada à des niveaux qui se situent parmi les plus bas au monde. Rogers Cantel ne peut prévoir si les tarifs continueront de fléchir en 1998. La Société s'attend à ce que les tarifs que paie une partie de sa clientèle existante diminuent puisque les clients dont les contrats à terme viennent à échéance se voient offrir des prix plus avantageux.

Rogers Cantel ne peut déterminer l'incidence qu'auront sur la croissance de l'ensemble du marché le lancement de nouveaux SCP et la chute des prix. Rogers Cantel livrera une concurrence féroce sur tous les secteurs et marchés en faisant valoir les forces de ses réseaux analogiques et numériques, la qualité de ses marques et sa grande capacité de distribution.

En mai 1996, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le « CRTC ») a publié un avis public afin d'obtenir des commentaires sur les questions d'égalité d'accès, de co-implantation et de dégroupement. Selon l'égalité d'accès, Rogers Cantel pourrait devoir offrir à ses abonnés l'accès aux réseaux interurbains concurrents sur une base d'égalité d'accès ou la composition 1+ (selon laquelle tous les

appels sont acheminés automatiquement à un autre réseau interurbain sans avoir à composer un numéro d'accès). Actuellement, le client doit composer un numéro d'accès pour utiliser un autre réseau interurbain. Rogers Cantel examine régulièrement les produits qu'elle tire de ses services interurbains et, jusqu'à présent, elle n'a subi à ce chapitre qu'une légère perte en faveur d'autres fournisseurs. Une partie des produits que Rogers Cantel tire de ses services interurbains, qui ont totalisé 79,5 millions de dollars en 1997, pourrait être touchée si le CRTC se prononçait en faveur de l'égalité d'accès. Le CRTC doit également déterminer s'il faut exiger des sociétés de communications sans fil qu'elles dégroupent l'accès sans fil du réseau de distribution. Ainsi, des portions du réseau sans fil pourraient être louées à d'autres fournisseurs de services. Les mêmes parties qui ont demandé le dégrouperment veulent également obtenir la co-implantation de leur matériel dans les sites de Rogers Cantel. La date à laquelle le CRTC se prononcera sur ces questions ne peut être déterminée à l'heure actuelle.

Le CRTC a ouvert une instance portant sur la transférabilité des numéros locaux sur le réseau de téléphonie conventionnelle. Certains fournisseurs de communications sans fil ont proposé d'étendre également ce service à l'industrie du sans fil le plus tôt possible. Toutefois, en octobre 1996, le CRTC a décidé que la participation de ces fournisseurs ne serait pas obligatoire pendant une période intermédiaire qui s'étend à peu près jusqu'en 1999. Le CRTC examinera vraisemblablement à nouveau cette question après la période intermédiaire. Aux États-Unis, la *Federal Communications Commission* a décidé que les fournisseurs de communications sans fil devront permettre la transférabilité des numéros d'ici l'an 2000 environ. Les sociétés cellulaires canadiennes ont fait part de leur intention de permettre la transférabilité des numéros lorsque celle-ci sera techniquement possible et que le CRTC l'aura approuvée. Par conséquent, Rogers Cantel pourrait le faire avant l'an 2000. L'entrée en vigueur de la transférabilité obligatoire des numéros locaux sans fil pourrait faire augmenter le taux de roulement des abonnés de la Société, ce qui nuirait à ses produits.

Rogers Cantel pourrait choisir de devenir un exploitant de centraux urbains à l'échelle nationale ou sur une base central par central. Bien que de telles activités pourraient influencer favorablement sur les produits, elles devraient satisfaire à certaines exigences, ce qui occasionnerait des charges supplémentaires. Leurs répercussions financières résulteraient de divers facteurs, dont les sorties de fonds requises pour fournir l'égalité d'accès et la transférabilité des numéros locaux, le risque de diminution des produits tirés des services interurbains et la hausse du taux de roulement des abonnés.

En juin 1997, le CRTC a entamé une procédure visant à examiner les restrictions qui sont actuellement imposées en matière de regroupement et de commercialisation conjointe. Selon les règlements actuels, les sociétés membres de Stentor et les compagnies de téléphone indépendantes n'ont pas le droit de mener des activités de commercialisation conjointe ni de regrouper leurs services de téléphonie sans fil et conventionnelle. En raison du monopole des compagnies de téléphone sur le marché de la téléphonie conventionnelle, l'abolition de ces restrictions pourrait intensifier la concurrence dans le secteur du sans fil.

Depuis 1996, année où de nouveaux arrivants américains tels Paging Network Inc. et Pagemart Wireless Inc. ont fait leur entrée sur le marché, la division de téléappel de Rogers Cantel doit composer avec une concurrence accrue et la baisse des tarifs. Rogers Cantel est d'avis que, grâce à son vaste réseau national et à sa forte capacité de distribution, elle pourra tirer parti de l'expansion du marché suscitée par l'intensification de la concurrence. Cependant, les pressions à la baisse sur les tarifs et les marges se poursuivront.

## risques et incertitudes – préparation pour l'an 2000

Rogers Cantel dépend énormément de sa propre technologie de même que de celle de ses fournisseurs. La Société reconnaît les risques commerciaux éventuels que courent son actif et ses systèmes avec l'arrivée de l'an 2000.

En reconnaissance de l'incidence éventuelle que le bogue de l'an 2000 pourrait avoir sur sa capacité à mener ses activités, Rogers Cantel, en collaboration avec Rogers Communications Inc., a élaboré un programme en six étapes afin d'étudier tous les risques connus liés à l'arrivée de l'an 2000. Ce programme est sous la supervision du chef de l'information de Rogers Communications Inc. (« RCI »). Ces six étapes sont les stocks, l'évaluation, le tri, les mesures correctives, les essais et la mise en application. La Société a également consacré les ressources internes et externes requises pour mener à bon port ce programme de préparation.

Au 31 décembre 1997, les étapes des stocks, de l'évaluation et du tri étaient à peu près complétées et les mesures correctives des systèmes essentiels avaient commencé. L'essai de quelques composantes névralgiques des systèmes avaient déjà commencé, et la plupart des essais sont prévus pour juin 1998.

Rogers Cantel a mis en oeuvre un processus visant à identifier les problèmes éventuels créés par le passage à l'an 2000, problèmes qui sont liés aux produits, aux services, aux systèmes et aux activités de ses fournisseurs. Ce processus devrait être mené à terme en juin 1998. Pour les fournisseurs de biens et de systèmes non cruciaux, ce processus devrait être terminé d'ici la fin de 1998.

La méthode de Rogers Cantel pour pallier le bogue de l'an 2000 comprend l'élaboration de plans d'intervention devant être mis en application dans l'éventualité où la mise en application d'une solution pour les systèmes essentiels serait retardée. Le processus de planification des urgences est en voie d'élaboration et il devrait être mené à terme d'ici le deuxième trimestre de 1998.

Les dépenses pour le programme de préparation à l'an 2000 totalisaient environ 5 millions de dollars au 31 décembre 1997. Rogers Cantel prévoit consacrer une somme d'environ 30 millions de dollars au cours des deux prochaines années, dont la quasi-totalité sera dépensée en 1998. Ces dépenses seront capitalisées dans la mesure où elles ont pour objet d'améliorer les capacités et la durée utile des systèmes sous-jacents. À l'heure actuelle, Rogers Cantel respecte son budget et son calendrier et elle devrait mener à terme son programme de préparation à l'an 2000 d'ici la fin de l'exercice 1998. Peu importe le fait que la Société respecte ou non le budget ou le calendrier de son programme, la nature de ce dernier est telle qu'il est possible que des difficultés surgissent et qu'elles doivent être réglées ponctuellement. Le chef de l'information remet au comité de vérification un rapport, mis à jour trimestriellement, des progrès du programme de préparation à l'an 2000 de Rogers Cantel.

#### C. SITUATION FINANCIÈRE - LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

En 1997, Rogers Cantel a essuyé une perte de 12,9 millions de dollars, avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et la perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme, alors qu'elle avait réalisé un bénéfice net de 17,3 millions de dollars en 1996, exclusion faite de charges inhabituelles. En 1997, l'écart de caisse négatif de Rogers Cantel (c'est-à-dire ses rentrées de fonds liées à l'exploitation après le fonds de roulement, moins les dépenses en immobilisations et les investissements) a baissé pour se situer à 405,9 millions de dollars, comparativement à 448,0 millions de dollars pour celui de 1996. Rogers Cantel a comblé cet écart en cours d'exercice par des emprunts intersociétés et des emprunts auprès de tiers.

Rogers Cantel prévoit que son bénéfice d'exploitation avant l'amortissement de 1998 sera plus élevé que celui de 1997, que ses dépenses en immobilisations diminueront et que ses intérêts débiteurs augmenteront. La Société ne s'attend pas à générer un surplus de liquidités au cours de l'exercice à venir. Elle est d'avis que les rentrées de fonds liées à l'exploitation combinées à des emprunts supplémentaires aux termes de sa facilité de crédit bancaire lui permettront de combler ses besoins de financement jusqu'à l'an 2000, y compris le remboursement anticipé, en 1998, de 224,5 millions de dollars de dettes intersociétés à payer à RCI. (Il y a lieu de se reporter à la note 6 afférente aux états financiers consolidés pour obtenir des détails sur la dette à long terme de Rogers Cantel, notamment sur sa facilité de crédit bancaire.)

Les rentrées de fonds liées à l'exploitation de Rogers Cantel avant le fonds de roulement (soit la perte, contrebalancée par l'ajout de toutes les provisions spéciales et autres éléments hors caisse, tel l'amortissement) ont atteint 244,6 millions de dollars en 1997, en regard de 224,3 millions de dollars l'exercice précédent. Après le financement du fonds de roulement négatif de 45,8 millions de dollars au cours de l'exercice, les fonds provenant de l'exploitation ont totalisé 198,8 millions de dollars. Cette somme, le montant net de 291,8 millions de dollars provenant de nouveaux emprunts auprès de tiers et la hausse de 155,5 millions de dollars des dettes intersociétés contractées auprès de RCI lui ont permis de disposer de 646,1 millions de dollars. En général, ces fonds ont servi à l'acquisition d'immobilisations d'un montant net de 604,7 millions de dollars et au rachat à des fins d'annulation de 1 000 000 d'actions à droit de vote restreint de catégorie B (les « actions de catégorie B »), pour un coût total de 25,7 millions de dollars.

En septembre 1997, Rogers Cantel a procédé à l'émission de 275 millions de dollars US (380,1 millions de dollars CA) de billets garantis de premier rang, 8,30 %, échéant en 2007 et de 215 millions de dollars US (297,1 millions de dollars CA) de billets subordonnés de premier rang, 8,80 %, échéant aussi en 2007. (Les billets garantis et les billets subordonnés ont été vendus à un prix comportant un léger escompte par rapport

à leur valeur nominale, de façon à générer respectivement des rendements de 8,34 % et de 8,84 %.) Le produit net tiré de ces émissions a servi au remboursement de la totalité de l'encours de la dette bancaire, au remboursement des 200 millions de dollars US de billets subordonnés de premier rang, 11 1/8 %, échéant en 2002 et aux fins générales de la Société.

L'endettement total de Rogers Cantel, ce qui inclut les montants à rembourser à RCI, a augmenté de 499,8 millions de dollars en 1997 pour s'établir à 2 089,1 millions de dollars, y compris l'émission d'un titre d'emprunt à un tiers d'un montant net de 291,8 millions de dollars, d'une hausse de 155,5 millions de dollars de la dette intersociétés, d'un accroissement de 43,4 millions de dollars découlant de la conversion de devises et de la prime de 9,1 millions de dollars sur le remboursement anticipé de la dette à long terme. (Pour obtenir plus de renseignements sur les 2 089,1 millions de dollars de dettes à long terme et d'emprunts intersociétés en cours au 31 décembre 1997, il y a lieu de se reporter aux notes 6 et 7 afférentes aux états financiers consolidés.) Des 2 089,1 millions de dollars de dettes en cours à la fin de l'exercice, 1 864,6 millions de dollars étaient constitués d'emprunts à long terme auprès de tiers et le solde, à savoir 224,5 millions de dollars, représentait des emprunts intersociétés à rembourser à RCI.

Les remboursements que Rogers Cantel doit effectuer sur ses emprunts auprès de tiers sont minimes, ne totalisant que 10,6 millions de dollars pour la période de cinq ans allant de 1998 à 2002 inclusivement.

Le 10 mars 1997, Rogers Cantel a lancé une offre publique de rachat ordinaire visant un nombre maximal de 1 000 000 d'actions de catégorie B. Le 29 septembre 1997, Rogers Cantel avait mené cette offre à terme, ayant racheté à des fins d'annulation 1 000 000 d'actions de catégorie B à un prix moyen de 25,66 \$, pour un coût total de 25,7 millions de dollars.

### convention bancaire

En 1997, Rogers Cantel a modifié et augmenté sa facilité de crédit bancaire à long terme garantie, renouvelable et décroissante, la faisant passer à 800 millions de dollars. La facilité modifiée a une durée prolongée de 3,5 ans et un montant autorisé accru de 300,0 millions de dollars. Rogers Cantel a également accès à une marge de crédit d'exploitation garantie de 10,0 millions de dollars que lui a consentie une banque à charte canadienne. Au 31 décembre 1997, une somme de 75,0 millions de dollars était en cours sur sa facilité de crédit bancaire à long terme, soit 97,0 millions de dollars de moins que le solde de 172,0 millions de dollars en cours un an plus tôt. L'accès à la facilité de crédit de Rogers Cantel est fonction de certains ratios d'endettement par rapport aux rentrées de fonds liées à l'exploitation. Selon les clauses restrictives les plus contraignantes de cette facilité et des actes de fiducie portant sur ses titres émis dans le public, Rogers Cantel aurait pu, au 31 décembre 1997, emprunter 238,6 millions de dollars de plus, somme qui aurait été prélevée en totalité sur sa facilité de crédit bancaire. De tous les instruments d'emprunt de la Société, c'est la convention bancaire qui, en général, impose les clauses restrictives, les ratios de maintien et les restrictions sur les ventes d'éléments d'actif et les distributions aux actionnaires les plus stricts. (Il y a lieu de se reporter à la note 6 afférente aux états financiers consolidés pour obtenir d'autres renseignements à ce sujet.)

### D. INSTRUMENTS FINANCIERS

Rogers Cantel gère rigoureusement les risques liés aux fluctuations du dollar US et des taux d'intérêt. Actuellement, le risque de change est géré par voie de contrats de troc combiné de devises ou « swaps ». De plus, Rogers Cantel a commencé en 1997 à utiliser des options de change à court terme afin d'augmenter sa position de couverture à l'égard des fluctuations des devises. (Pour obtenir d'autres détails concernant le risque de change, il y a lieu de se reporter à la note 6 afférente aux états financiers consolidés.) Le risque de fluctuations des taux d'intérêt auquel Rogers Cantel est exposée est, tel qu'il est indiqué ci-dessous, largement couvert par une convention conclue avec une société affiliée. Afin de réduire au minimum le risque qu'une contrepartie manque à ses engagements, Rogers Cantel évalue la solvabilité des contreparties aux contrats de troc. Actuellement, ces dernières sont toutes des institutions financières auxquelles Standard & Poor's (ou l'équivalent) a accordé une cote dans la fourchette des AA. Rogers Cantel a pour objectif général de couvrir environ 50 % de son risque de change par voie de contrats de troc combiné de devises et de fixer les taux d'intérêt à l'égard d'au moins 80 % des emprunts en cours contractés auprès de tiers.

En raison des financements en dollars US réalisés en 1996 et 1997 et du remboursement subséquent de dettes libellées en dollars US et totalisant 660,0 millions de dollars US, les emprunts en dollars US de Rogers Cantel s'établissaient à 1 175,0 millions de dollars US au 31 décembre 1997. Les produits et les éléments d'actif de la Société sont libellés presque exclusivement en dollars CA. Ainsi, sa dette en dollars US l'expose au risque de change.

En 1992, 1993 et 1996, Rogers Cantel a conclu des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises qui servent à couvrir le risque lié aux variations supplémentaires du taux de change du dollar US par rapport au dollar CA sur une tranche de 385,0 millions de dollars US, soit environ 33 % du total de sa dette libellée en dollars US au 31 décembre 1997, y compris un montant supplémentaire de 100,0 millions de dollars US couvert à court terme et comportant des options de change, un montant total de 485,0 millions de dollars US, ou environ 41 % de la dette de Rogers Cantel libellée en dollars US était couverte à la fin de l'exercice pour contrer les variations du taux de change. À l'heure actuelle, la direction est satisfaite de sa position de couverture était donné qu'aucun remboursement de capital important, non couvert, libellé en dollars US, n'est exigible avant 2007. La direction a également pris en compte le fait que, selon les prévisions économiques, le dollar canadien devrait prendre de la vigueur par rapport au dollar US. La direction réévalue continuellement ses stratégies de couverture. Également, ces contrats ont pour effet de convertir le taux d'intérêt sur une tranche de 385,0 millions de dollars US de la dette à long terme d'un taux fixe de 9,375 % par année en des taux flottants équivalant aux taux des acceptations bancaires majorés de 2,357 % par année, ce qui totalisait 6,635 % au 31 décembre 1997, sur une tranche de 466,3 millions de dollars CA de la dette à long terme.

Compte tenu des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises décrits ci-dessus, quelque 71 % des emprunts à long terme auprès de tiers portaient intérêt à taux fixe, soit un taux moyen pondéré de 9,121 %, pour une période moyenne pondérée de 11,4 ans. En incluant la dette intersociétés à taux flottants à rembourser à RCI au 31 décembre 1997, 63 % de la dette de Rogers Cantel étaient assortis de taux fixes.

Néanmoins, Rogers Cantel a conclu avec une société affiliée une convention qui plafonne les taux d'intérêt sur un montant maximal de 310,0 millions de dollars d'emprunts à taux flottants en fonction de taux de référence variant de 10,5 % à 12,39 % par année. (Se reporter à la note 6 i) afférente aux états financiers consolidés pour obtenir d'autres renseignements sur les ententes précitées.) Compte tenu de cette convention, une tranche de 88 % des emprunts à long terme auprès de tiers était à taux fixes ou plafonnés au 31 décembre 1997. En incluant les emprunts à taux flottants remboursables à RCI à cette même date, 78 % de la dette de Rogers Cantel étaient assortis de taux fixes ou plafonnés.

Ces ententes ont pour incidence de convertir l'obligation relative au service de la dette libellée en dollars US à l'égard d'un montant de 385,0 millions de dollars en une dette libellée en dollars CA, selon un taux de change moyen de 1,2113 \$ CA pour 1,00 \$ US. Le tableau suivant résume l'incidence des fluctuations du taux de change sur la portion non couverte de la dette en dollars US de Rogers Cantel ainsi que les variations du montant en capital de sa dette, de ses intérêts débiteurs et de son bénéfice par action qui en résulteraient.

fluctuation du \$ ca par rapport au \$ us <sup>1)</sup>	variation du montant en capital de la dette (en millions de dollars)	variation des intérêts débiteurs (en millions de dollars)	bénéfice par action <sup>2)</sup>
1 ¢	7,90 \$	0,7 \$	1 ¢
3 ¢	23,70	2,1	4 ¢
5 ¢	39,50	3,5	7 ¢
10 ¢	79,00	7,1	15 ¢

<sup>1)</sup> Équivalent en dollars canadiens de la dette en dollars US non couverte, si le dollar US coûte 1 ¢ CA supplémentaire.

<sup>2)</sup> En présumant qu'il n'y a pas d'impôt. Comprend l'incidence des intérêts et la variation des montants en capital, laquelle serait amortie sur la durée résiduelle estimative de la dette ne faisant pas l'objet d'une couverture, soit environ 11,8 ans.

La Société examine régulièrement sa position de couverture et sa politique à cet égard. Il se peut qu'elle conclue d'autres contrats de couverture en 1998. Il y a lieu de se reporter à la note 6 i) afférente aux états financiers consolidés pour obtenir plus de renseignements sur les modalités de couverture et les contrats de troc de taux d'intérêt.

### mise en garde ayant trait aux renseignements prospectifs

L'analyse par la direction qui précède contient des renseignements prospectifs comportant des risques et des incertitudes. Ces renseignements paraissent, mais ne se limitent pas, aux rubriques mentionnées ci-après : « Distribution », décrit les projets et les objectifs des réseaux de distribution de la Société, « Satisfaction et fidélisation de la clientèle », décrit les programmes visant à améliorer la satisfaction de la clientèle, « Charges d'exploitation », décrit les programmes de compression des coûts, « Dépenses en immobilisations », décrit les dépenses en immobilisations prévues pour 1998, « Risques et incertitudes - Préparation à l'an 2000 », décrit les programmes et les objectifs ayant trait à la préparation des systèmes technologiques pour le passage à l'an 2000, et « Financement », décrit certains résultats et les liquidités prévus pour 1998 et les exercices suivants. La Société met le lecteur en garde du fait que son rendement futur réel sera touché par de nombreux facteurs, notamment les modifications d'ordre technologique qui pourraient avoir une incidence sur les dépenses en immobilisations et les résultats d'exploitation, les modifications apportées à la réglementation qui pourraient toucher la stratégie de concurrence de la Société et des facteurs liés à la concurrence qui pourraient toucher le montant des dépenses en immobilisations et le moment auquel la Société devra engager ces dépenses, ce qui pourrait avoir des répercussions négatives sur les produits et les résultats d'exploitation que la Société prévoit obtenir. Plusieurs de ces facteurs ne peuvent être contrôlés par la Société et, par conséquent, il pourrait y avoir un écart important entre les événements futurs et les prévisions actuelles de la Société. La Société désire avertir le lecteur de ne pas se fier de manière indue à ces renseignements prospectifs qui ne valent que pour la date à laquelle ils ont été faits.

cours des actions et volume des opérations – bourse de toronto  
(rcm.b – actions à droit de vote restreint) \$ca

exercices terminés en		premier trimestre	deuxième trimestre	troisième trimestre	quatrième trimestre	total de l'exercice
Décembre 1994	Haut	39,75 \$	35,50 \$	41,50 \$	43,50 \$	43,50 \$
	Bas	34,00 \$	30,88 \$	34,00 \$	37,38 \$	30,88 \$
	Clôture	34,13 \$	33,75 \$	39,00 \$	41,25 \$	41,25 \$
	Volume (en milliers)	1 464	1 543	2 503	2 026	7 536
Décembre 1995	Haut	41,50 \$	35,88 \$	35,50 \$	36,13 \$	41,50 \$
	Bas	35,13 \$	30,50 \$	31,13 \$	27,38 \$	27,38 \$
	Clôture	35,50 \$	33,00 \$	32,88 \$	36,00 \$	36,00 \$
	Volume (en milliers)	2 710	3 882	1 481	3 696	11 769
Décembre 1996	Haut	37,75 \$	36,80 \$	32,50 \$	33,00 \$	37,75 \$
	Bas	30,75 \$	31,35 \$	26,70 \$	26,05 \$	26,05 \$
	Clôture	32,50 \$	32,25 \$	26,70 \$	27,15 \$	27,15 \$
	Volume (en milliers)	1 869	5 088	2 036	2 747	11 740
Décembre 1997	Haut	30,00 \$	27,80 \$	30,00 \$	25,25 \$	30,00 \$
	Bas	22,50 \$	23,10 \$	24,15 \$	12,70 \$	12,70 \$
	Clôture	25,60 \$	26,00 \$	24,30 \$	13,10 \$	13,10 \$
	Volume (en milliers)	2 477	3 931	1 961	3 300	11 669

nasdaq (rcmif – actions à droit de vote restreint) \$us

Exercices terminés en		Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Total de l'exercice
Décembre 1994	Haut	29,63 \$	25,75 \$	30,69 \$	31,88 \$	31,88 \$
	Bas	24,38 \$	22,25 \$	24,25 \$	27,00 \$	22,25 \$
	Clôture	24,50 \$	24,25 \$	29,00 \$	29,16 \$	29,16 \$
	Volume (en milliers)	2 516	3 220	5 463	4 205	15 404
Décembre 1995*	Haut	29,38 \$	25,63 \$	26,38 \$	26,50 \$	29,38 \$
	Bas	24,75 \$	22,25 \$	23,00 \$	20,44 \$	20,44 \$
	Clôture	25,50 \$	23,75 \$	24,38 \$	26,50 \$	26,50 \$
	Volume (en milliers)	4 314	4 068	2 538	4 094	15 014

bourse de new york (rcn – actions à droit de vote restreint) \$us

Exercices terminés en		Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Total de l'exercice
Décembre 1996**	Haut	27,75 \$	27,00 \$	23,25 \$	24,25 \$	27,75 \$
	Bas	22,38 \$	23,00 \$	19,63 \$	19,00 \$	19,00 \$
	Clôture	24,00 \$	23,38 \$	19,75 \$	19,38 \$	19,38 \$
	Volume (en milliers)	2 163	1 019	1 159	622	4 963
Décembre 1997	Haut	22,25 \$	20,00 \$	21,75 \$	18,25 \$	22,25 \$
	Bas	16,50 \$	16,37 \$	17,31 \$	9,00 \$	9,00 \$
	Clôture	18,37 \$	18,93 \$	17,68 \$	9,31 \$	9,31 \$
	Volume (en milliers)	3 401	915	208	1 174	5 698

\* Le dernier jour de négociation sur le système NASDAQ était le 10 janvier 1996.  
\*\*Le premier jour de négociation à la Bourse de New York était le 11 janvier 1996. Les volumes ont fléchi en 1996 par rapport à ceux des exercices précédents puisque les méthodes de calcul utilisées à la Bourse de New York sont différentes de celles utilisées sur le système NASDAQ.



données statistiques clés sur les communications sans fil

exercices terminés les 31 décembre	1997	1996	1995	1994	1993
données statistiques sur les services cellulaires					
Nombre d'abonnés	1 552 100	1 369 600	1 049 400	793 900	573 400
Rapport abonnés – population desservie	5,55 %	4,97 %	4,00 %	3,09 %	2,26 %
Produits mensuels moyens par abonné <sup>1)</sup>	59 \$	66 \$	73 \$	79 \$	84 \$
Frais de vente et de commercialisation par nouvel abonné brut	676 \$	527 \$	474 \$	384 \$	581 \$
Frais de vente et de commercialisation par nouvel abonné brut (comptabilité de caisse)	752 \$	649 \$	587 \$	392 \$	581 \$
Coût d'exploitation mensuel moyen par abonné <sup>1) 2)</sup>	19 \$	21 \$	22 \$	27 \$	32 \$
Utilisation mensuelle moyenne par abonné (en minutes)	213	208	168	158	153
Taux de roulement mensuel moyen (en %) <sup>1)</sup>	1,63 %	1,69 %	2,12 %	1,85 %	1,67 %
Commuteurs	19	18	17	17	17
Sites cellulaires	1 462	1 133	862	785	746
% des sites cellulaires à technologie numérique	81 %	63 %	64 %	65 %	64 %
Canaux radio	41 064	28 561	19 225	16 700	15 208
données statistiques sur les services de téléappel					
Nombre d'abonnés <sup>3)</sup>	253 600	242 800	201 800	191 800	115 400
Produits mensuels moyens par abonné <sup>1)</sup>	15 \$	18 \$	21 \$	25 \$	25 \$
Rapport abonnés – population desservie	1,05 %	0,98 %	1,04 %	1,00 %	0,61 %

abonnés par secteur<sup>4)</sup>

(% du nombre total d'abonnés) aux 31 décembre	1997	1996	1995	1994	1993
Grand public et sécurité	47 %	47 %	40 %	30 %	20 %
PME	33 %	31 %	35 %	47 %	56 %
Grandes sociétés	20 %	22 %	25 %	23 %	24 %
	100 %	100 %	100 %	100 %	100 %

<sup>1)</sup>Fondé sur une moyenne de treize points.  
<sup>2)</sup>Avant les frais de vente et de commercialisation.  
<sup>3)</sup>Comprend les abonnés de Maclean Hunter Paging acquis le 1<sup>er</sup> avril 1994.  
<sup>4)</sup>Estimations fondées sur les sondages faits par télémarketing.



R É C A P I T U L A T I F   F I N A N C I E R   Q U I N Q U E N N A L

exercices terminés les 31 décembre (en milliers de dollars, sauf les données par action)	1997	1996	1995	1994	1993
état des résultats					
Total des produits	1 241 329 \$	1 102 854 \$	899 521 \$	750 420 \$	605 614 \$
Produits tirés des services cellulaires	1 030 254	935 925	757 993	635 321	515 015
Bénéfice d'exploitation <sup>1)</sup>	386 458	342 262	306 934	282 632	190 017
Perte	(378 434)	(67 611)	(42 913)	(1 972)	(151 170)
Perte selon les PCGR aux États-Unis	(412 487)	(55 014)	(43 522)	(31 217)	(179 262)
marge brute					
d'autofinancement					
Marge brute d'autofinancement <sup>2)</sup>	244 568 \$	224 333 \$	191 870 \$	178 875 \$	89 961 \$
– selon les PCGR aux États-Unis	244 568	224 333	190 940	178 875	88 982
Dépenses en immobilisations	604 675	553 826	185 550	149 056	181 395
données par action					
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	93 404	93 897	93 894	93 894	93 894
Perte par action	(4,05)\$	(0,72)\$	(0,46)\$	(0,02)\$	(1,61)\$
Perte par action selon les PCGR aux États-Unis	(4,42)	(0,59)	(0,46)	(0,33)	(1,91)
Marge brute d'autofinancement par action	2,62	2,39	2,04	1,91	0,96
Marge brute d'autofinancement par action selon les PCGR aux États-Unis	2,62	2,39	2,03	1,91	0,95
aux 31 décembre (en milliers de dollars)					
	1997	1996	1995	1994	1993
bilan					
Total de l'actif	1 956 126 \$	1 763 917 \$	1 290 710 \$	1 219 467 \$	1 173 028 \$
Immobilisations – montant net	1 601 461	1 320 588	963 171	964 212	969 895
Écart d'acquisition	–	22 451	23 842	25 212	2 288
Dette à long terme	2 089 140	1 589 343	1 109 836	1 088 048	1 033 087
Avoir des actionnaires négatif	(544 374)	(141 207)	(106 152)	(63 305)	(61 333)

<sup>1)</sup>Avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et l'amortissement.

<sup>2)</sup>Rentrées de fonds liées à l'exploitation avant les variations du fonds de roulement.

	trimestres de 1997			
(en milliers de dollars, sauf les données par action)	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars
état des résultats				
Produits				
Services cellulaires	261 702 \$	269 161 \$	264 507 \$	234 884 \$
Ventes de matériel	71 650	38 683	30 946	19 231
Services de téléappel et de transmission de données	12 387	13 034	12 745	12 399
Annulations interdivisions	—	—	—	—
Total	345 739 \$	320 878 \$	308 198 \$	266 514 \$
Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les éléments inhabituels :				
Services cellulaires	83 441 \$	99 641 \$	108 489 \$	87 783 \$
Ventes de matériel, services de téléappel et autres	2 278	1 867	1 128	1 831
Total	85 719	101 508	109 617	89 614
Amortissement	68 310	61 735	61 732	64 181
Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif	335 315	—	—	—
Bénéfice d'exploitation	(317 906)	39 773	47 885	25 433
Intérêts débiteurs	42 662	33 453	31 773	30 367
Autres charges (produits)	1 417	(282)	147	(279)
Perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme	—	30 245	—	—
Impôts sur le revenu	1 029	1 029	1 029	1 029
Bénéfice net (perte)	(363 014)\$	(24 672)\$	14 936 \$	(5 684)\$
Bénéfice (perte) par action	(3,89)\$	(0,27)\$	0,16 \$	(0,06)\$
Bénéfice net (perte) — selon les PCGR aux États-Unis	(400 891)\$	(7 418)\$	12 766 \$	(16 944)\$
Bénéfice (perte) par action — selon les PCGR aux États-Unis	(4,29)\$	(0,08)\$	0,14 \$	(0,18)\$
Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les éléments inhabituels, marge exprimée en pourcentage :				
Services cellulaires	31,9 %	37,0 %	41,0 %	37,4 %
Ventes de matériel, services de téléappel et autres	2,7 %	3,6 %	2,6 %	5,8 %
Total	24,8 %	31,6 %	35,6 %	33,6 %
Marge brute d'autofinancement <sup>1)</sup>				
Dépenses en immobilisations	139 255	181 648	172 566	111 206
Dettes à long terme	2 089 140	2 254 266	1 772 655	1 644 645
Abonnements aux services cellulaires	1 552 127	1 489 008	1 459 785	1 415 779
Abonnements aux services de téléappel	253 588	252 305	249 379	241 936

<sup>1)</sup>Marge brute d'autofinancement avant les variations des montants du fonds de roulement.

	trimestres de 1996			
(en milliers de dollars, sauf les données par action)	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars
état des résultats				
Produits				
Services cellulaires	248 727 \$	245 020 \$	236 999 \$	205 179 \$
Ventes de matériel	42 140	27 673	23 260	20 604
Services de téléappel et de transmission de données	13 329	13 536	13 364	13 314
Annulations interdivisions	(18)	(99)	(87)	(87)
Total	304 178 \$	286 130 \$	273 536 \$	239 010 \$
Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les éléments inhabituels :				
Services cellulaires	85 860 \$	88 793 \$	91 709 \$	73 094 \$
Ventes de matériel, services de téléappel et autres	1 790	1 368	(1 282)	930
Total	87 650	90 161	90 427	74 024
Amortissement	56 172	57 662	49 693	43 530
Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif	—	20 323	—	—
Bénéfice d'exploitation	31 478	12 176	40 734	30 494
Intérêts débiteurs	31 607	30 161	27 608	25 519
Autres charges (produits)	648	(355)	(210)	(114)
Perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme	(785)	—	65 349	—
Impôts sur le revenu	750	815	750	750
Bénéfice net (perte)	(742)\$	(18 445)\$	(52 763)\$	4 339 \$
Bénéfice (perte) par action	(0,01)\$	(0,20)\$	(0,56)\$	0,05 \$
Bénéfice net (perte) — selon les PCGR aux États-Unis	(9 389)\$	(45 624)\$	(2 398)\$	2 397 \$
Bénéfice (perte) par action — selon les PCGR aux États-Unis	(0,10)\$	(0,49)\$	(0,03)\$	0,03 \$
Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les éléments inhabituels, marge exprimée en pourcentage :	34,5 %	36,2 %	38,7 %	35,6 %
Services cellulaires				
Ventes de matériel, services de téléappel et autres	3,2 %	3,3 %	(3,5)%	2,7 %
Total	28,8 %	31,5 %	33,1 %	31,0 %
Marge brute d'autofinancement <sup>1)</sup>	54 646 \$	59 540 \$	62 279 \$	47 868 \$
Dépenses en immobilisations	163 428	133 044	167 204	90 150
Dette à long terme	1 589 343	1 434 422	1 406 889	1 200 172
Abonnements aux services cellulaires	1 369 616	1 249 760	1 186 719	1 124 625
Abonnements aux services de téléappel	242 787	229 688	219 827	207 160

<sup>1)</sup>Marge brute d'autofinancement avant les variations des montants du fonds de roulement.

ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS

(en milliers de dollars, sauf les données par action)	exercice terminé le 31 décembre 1997	exercice terminé le 31 décembre 1996
Produits (note 10)	1 241 329 \$	1 102 854 \$
Charges d'exploitation, frais généraux et administratifs	845 667	751 710
Honoraires de gestion (note 13 b))	9 204	8 882
Bénéfice d'exploitation avant les éléments suivants :	386 458	342 262
Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif (note 9)	335 315	20 323
Amortissement	255 958	207 057
Bénéfice (perte) d'exploitation	(204 815)	114 882
Intérêts débiteurs		
Dette à long terme	130 446	109 722
Billets à payer à Rogers Communications Inc.	7 750	4 881
Autres	59	292
Perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme (notes 6 g) et h))	30 245	64 564
Autres charges (produits)	1 003	(31)
	169 503	179 428
Perte avant les impôts sur le revenu	(374 318)	(64 546)
Impôts sur le revenu (note 11)	4 116	3 065
Perte de l'exercice	(378 434)\$	(67 611)\$
Perte par action	(4,05)\$	(0,72)\$
Nombre moyen pondéré d'actions à droit de vote multiple de catégorie A et d'actions à droit de vote restreint de catégorie B (en milliers)	93 404	93 897

Le bénéfice dilué par action n'est pas présenté car son effet en est un d'antidilution.

*Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.*

(en milliers de dollars)	exercice terminé le 31 décembre 1997	exercice terminé le 31 décembre 1996
Rentrées (sorties) de fonds liées aux activités suivantes :		
Exploitation		
Perte de l'exercice	(378 434)\$	(67 611)\$
Éléments n'ayant pas d'incidence sur les liquidités		
Amortissement	255 958	207 057
Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif	335 315	20 323
Perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme	30 245	64 564
Autres	1 484	—
	<u>244 568</u>	<u>224 333</u>
Évolution des éléments suivants :		
Comptes clients	(42 492)	(48 202)
Autres éléments d'actif et charges reportées	(12 777)	(95 812)
Comptes fournisseurs, charges à payer et produits comptabilisés d'avance	8 944	35 779
Sommes à payer à la société mère et aux sociétés affiliées ou à recevoir de ces sociétés, montant net	534	(10 283)
	<u>198 777</u>	<u>105 815</u>
Financement		
Émission (remboursement) de billets à payer à Rogers Communications Inc.	155 500	(33 000)
Émission de titres d'emprunt à long terme	677 180	1 082 867
Remboursement de la dette à long terme	(385 361)	(600 889)
Frais de financement engagés	(18 088)	(28 483)
Émission de capital-actions et de bons de souscription	929	32 556
Achat de capital-actions	(25 662)	—
	<u>404 498</u>	<u>453 051</u>
Investissement		
Nouvelles immobilisations	(604 675)	(553 826)
Augmentation (diminution) des liquidités	(1 400)	5 040
Insuffisance des liquidités, au début de l'exercice	(13 181)	(18 221)
Insuffisance des liquidités, à la fin de l'exercice	<u>(14 581)\$</u>	<u>(13 181)\$</u>

Les liquidités comprennent l'encaisse et les dépôts à court terme moins les avances bancaires.

*Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.*

(en milliers de dollars) au 31 d"cembre 1997    au 31 d"cembre 1996

actif		
Immobilisations (note 3)	1 601 461 \$	1 320 588 \$
Écart d'acquisition (note 9 b))	—	22 451
Comptes clients, déduction faite de la provision pour créances douteuses de 49 148 \$ (43 061 \$ en 1996)	209 978	180 134
Charges reportées (note 4)	82 555	156 518
Autres éléments d'actif (note 5)	62 132	83 927
Sommes à recevoir de la société mère et des sociétés affiliées (note 13 a))	—	299
	<u>1 956 126 \$</u>	<u>1 763 917 \$</u>

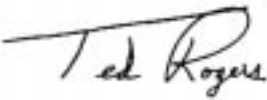
passif et avoir des actionnaires n"gatif

Passif		
Avances bancaires provenant des chèques en circulation	14 581 \$	13 181 \$
Dette à long terme (note 6)	1 864 640	1 520 343
Billets à payer à Rogers Communications Inc. (note 7)	224 500	69 000
Comptes fournisseurs et charges à payer	348 305	262 020
Sommes à payer à la société mère et aux sociétés affiliées (note 13 a))	235	—
Produits comptabilisés d'avance	48 239	40 580
	<u>2 500 500</u>	<u>1 905 124</u>
Avoir des actionnaires négatif		
Capital-actions (note 8)	449 158	449 082
Bons de souscription (note 8 c))	32 500	32 500
Déficit	(1 026 032)	(622 789)
	<u>(544 374)</u>	<u>(141 207)</u>
	<u>1 956 126 \$</u>	<u>1 763 917 \$</u>

Engagements (note 15)  
Passif éventuel (note 16)  
Écarts entre les conventions comptables canadiennes et américaines (note 17)

*Se reporter aux notes aff"rentes aux "tats Pnanciers consolid"s.*

Au nom du conseil d'administration,



EDWARD S. ROGERS  
Administrateur



CHARLES E. HOFFMAN  
Administrateur

ÉTATS CONSOLIDÉS DU DÉFICIT

(en milliers de dollars)	exercice terminé le 31 décembre 1997	exercice terminé le 31 décembre 1996
Déficit, au début de l'exercice	622 789 \$	555 178 \$
Rajustement découlant de l'achat des actions à droit de vote restreint de catégorie B (note 8 b))	24 809	—
Perte de l'exercice	378 434	67 611
Déficit, à la fin de l'exercice	1 026 032 \$	622 789 \$

*Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.*

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS AUX ACTIONNAIRES

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Rogers Cantel Mobile Communications Inc. aux 31 décembre 1997 et 1996 et les états consolidés des résultats, du déficit et de l'évolution de la situation financière des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la Société aux 31 décembre 1997 et 1996 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

Les principes comptables généralement reconnus au Canada diffèrent à certains égards de ceux qui sont en vigueur aux États-Unis (note 17).

Toronto, Canada  
Le 29 janvier 1998

KPMG



Comptables agréés

1. NATURE DE L'ENTREPRISE

Rogers Cantel Mobile Communications Inc. (la « Société ») est une société ouverte détenue directement et indirectement à 81 % par Rogers Communications Inc. (« RCI »).

La Société offre actuellement, à l'échelle nationale, des services analogiques et numériques de téléphonie cellulaire, des SCP numériques, des services de téléappel et de communication sans fil. Les activités de téléphonie cellulaire et des services de communications personnelles (« SCP ») sont menées en vertu de licences accordées par Industrie Canada et qui sont renouvelables en 2001.

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

a. consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de la Société et ceux de toutes ses filiales.

b. convention en matière de capitalisation

Les immobilisations sont inscrites au prix d'acquisition. Les charges relatives aux réparations et à l'entretien sont imputées à l'exploitation. Pendant la construction du réseau de téléphonie cellulaire, les coûts directs plus une partie des frais généraux sont capitalisés.

c. amortissement

Les immobilisations sont amorties annuellement sur leur durée utile estimative comme suit :

élément d'actif	méthode	taux
Bâtiments	Dégressive	5 %
Matériel des réseaux	Linéaire	6 ⅔ à 20 %
Canaux radio des réseaux	Linéaire	12 ½ %
Matériel informatique et logiciels	Linéaire	25 % à 33 ⅓ %
Mobilier, agencements et matériel de bureau	Dégressive	20 %
Améliorations locatives	Linéaire, sur la durée du bail	
Autres pièces de matériel	Essentiellement linéaire	20 % à 33 ⅓ %

En date du 1<sup>er</sup> janvier 1998, la Société a revu la durée utile estimative du matériel de commutation, et elle amortira l'équipement de commutation sur dix ans et les logiciels de commutation sur cinq ans, selon la méthode linéaire (note 9).

d. opérations conclues en devises

La dette à long terme libellée en dollars US est convertie en dollars canadiens au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice ou au taux de change de couverture lorsque des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises sont en vigueur. Les gains ou les pertes de change découlant de la conversion de cette dette à long terme sont reportés et amortis linéairement sur la durée résiduelle de la dette. Tous les autres gains ou pertes de change sont compris dans les résultats.

e. instruments financiers

La Société a recours à des instruments financiers dérivés afin de gérer les risques liés aux fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt. Ces instruments comprennent des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises, des contrats de troc de taux d'intérêt et des contrats d'options sur change. Ces instruments ne sont utilisés que pour la gestion des risques, mais ils sont désignés comme couverture d'instruments de titres d'emprunt précis. La Société comptabilise ces instruments financiers à titre de couverture et, par conséquent, leur valeur comptable n'est pas rajustée pour refléter leur valeur marchande actuelle. Le montant net des encaissements ou des décaissements découlant des instruments financiers et ayant trait aux intérêts est



comptabilisé au poste « Intérêts débiteurs » selon la méthode de la comptabilité d'exercice. Les gains ou les pertes découlant de la conversion de la dette libellée en dollars US aux termes des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises sont reportés et amortis linéairement sur la durée résiduelle de ces contrats.

#### f. charges reportées

Les charges liées à l'obtention de financement bancaire ou de financement par emprunt d'autres sources sont reportées et amorties linéairement sur la durée du titre d'emprunt auquel elles se rapportent.

#### g. écart d'acquisition

L'écart d'acquisition est amorti selon la méthode linéaire sur sa durée utile estimative de vingt ans. L'amortissement de l'écart d'acquisition pour 1997 s'est élevé à 1 305 000 \$ (1 305 000 \$ en 1996). La Société révisé annuellement la valeur comptable de l'écart d'acquisition afin d'établir s'il y a eu baisse de valeur. La Société mesure la baisse de valeur éventuelle de l'écart d'acquisition en comparant la valeur comptable à la valeur non actualisée des rentrées futures de fonds éventuelles.

Au 31 décembre 1997, la Société a radié le solde non amorti de l'écart d'acquisition ayant trait aux activités de téléappel s'élevant à 21 100 000 \$ (note 9 b)).

#### h. produits comptabilisés d'avance

Les produits comptabilisés d'avance comprennent les dépôts des abonnés et les montants reçus de ces derniers à l'égard de services qui seront rendus au cours de périodes ultérieures.

#### i. régimes de retraite

Les charges relatives aux régimes de retraite se composent de la somme a) des coûts calculés par évaluations actuarielles des prestations de retraite à l'égard des services de l'exercice courant, b) des intérêts théoriques sur tout excédent de capitalisation et c) de l'amortissement sur la durée moyenne estimative du reste de la carrière active des employés i) de l'excédent de capitalisation au début de l'exercice et ii) des gains ou des pertes actuariels survenus au cours de l'exercice.

#### j. information sectorielle

La Société considère ses activités de services cellulaires, y compris les services analogiques et les SCP numériques, comme un seul secteur d'activité. Les activités de téléappel et autres ne sont pas suffisamment importantes pour être considérées comme des secteurs d'activité sur lesquels il y aurait lieu de présenter des renseignements distincts. L'ensemble des principales activités de la Société sont menées au Canada.

#### k. utilisation d'estimations

Selon les principes comptables généralement reconnus, la direction, lorsqu'elle dresse les états financiers, doit avoir recours à des estimations et à des hypothèses qui ont une incidence sur les montants déclarés de l'actif et du passif et sur la présentation de l'actif et du passif éventuels à la date des états financiers ainsi que sur les montants déclarés des produits et des charges au cours de la période. Les montants réels pourraient être différents des estimations.

3. I M M O B I L I S A T I O N S

(en milliers de dollars)	1997	1996
Terrains et bâtiments	97 323 \$	66 059 \$
Matériel des réseaux	1 374 659	1 146 999
Canaux radio des réseaux	904 795	726 510
Matériel informatique et logiciels	225 130	189 269
Mobilier, agencements et matériel de bureau	52 230	49 946
Améliorations locatives	25 728	24 644
Autres pièces de matériel	17 354	47 251
	2 697 219	2 250 678
Moins l'amortissement cumulé	1 095 758	930 090
	1 601 461 \$	1 320 588 \$

La Société est engagée dans un important programme continu de dépenses en immobilisations visant à étendre et à améliorer ses réseaux. La Société prévoit que son programme de dépenses en immobilisations s'élèvera à environ 300 000 000 \$ en 1998.

4. C H A R G E S R E P O R T É E S

(en milliers de dollars)	1997	1996
Perte de change, moins l'amortissement cumulé de 2 163 \$ (13 906 \$ en 1996)	40 501 \$	22 038 \$
Frais de financement, moins l'amortissement cumulé de 3 675 \$ (10 773 \$ en 1996)	41 984	33 257
Coût des téléphones des abonnés (au prix coûtant, moins l'amortissement cumulé de 94 664 \$ en 1996) (note 9)	—	97 058
Autres	70	4 165
	82 555 \$	156 518 \$

En 1997, dans le cadre du remboursement anticipé de certains titres d'emprunt à long terme, la Société a inscrit une perte de 30 245 000 \$ (64 564 000 \$ en 1996), y compris la radiation de la perte de change reportée de 18 424 000 \$ (27 141 000 \$ en 1996) et des frais de financement reportés de 2 754 000 \$ (6 894 000 \$ en 1996).

En 1997, l'amortissement des charges reportées s'est élevé à 97 156 000 \$ (74 156 000 \$ en 1996). De ce montant, 86 434 000 \$ en 1997 (63 718 000 \$ en 1996) ont trait à l'amortissement du coût des téléphones reporté qui a été inscrit aux charges d'exploitation, frais généraux et administratifs.

En 1997, la Société a radié le coût des téléphones des abonnés et d'autres frais reportés totalisant 148 700 000 \$ (note 9).

5. A U T R E S É L É M E N T S D ' A C T I F

(en milliers de dollars)	1997	1996
Coûts des licences d'exploitation de marques, moins l'amortissement cumulé de 2 730 \$ (210 \$ en 1996)	35 070 \$	37 590 \$
Montants à recevoir des employés aux termes des régimes d'achat d'actions de RCI, incluant une somme de 879 \$ à recevoir de dirigeants de la Société (1 142 \$ en 1996)	1 723	2 487
Stocks	5 038	23 544
Charges payées d'avance	15 651	14 797
Divers billets et prêts à recevoir d'employés	3 831	3 206
Autres	819	2 303
	62 132 \$	83 927 \$

En 1997, la Société a dévalué des placements, d'un montant de 1 484 000 \$, dans des sociétés de communications sans fil étrangères fermées, pour les ramener à un montant symbolique.

En 1996, la Société a conclu une entente de licences d'exploitation de marques avec AT&T Canada Entreprises Inc. (« AT&T ») donnant à la Société, entre autres choses, le droit d'utiliser les marques nominatives AT&T. En contrepartie de la signature de cette entente, la Société a émis à AT&T des bons de souscription à une valeur de 32 500 000 \$ (note 8 C)). Aux fins comptables, la contrepartie donnée à AT&T ainsi que les coûts différentiels liés à la conclusion de l'entente de licences d'exploitation de marques se sont élevés à 37 800 000 \$, montant qui est reporté et amorti linéairement par des imputations aux résultats sur 15 ans, soit la durée de l'entente de licences d'exploitation de marques. En 1997, la charge d'amortissement s'est élevée à 2 520 000 \$ (210 000 \$ en 1996). Au 31 décembre 1997, l'amortissement cumulé s'élevait à 2 730 000 \$ (210 000 \$ en 1996). En outre, aux termes de l'entente de licences d'exploitation de marques, la Société est tenue de faire annuellement certains paiements de redevances tout au long de la durée de l'entente (note 15 b)).

6. DETTE À LONG TERME

(en milliers de dollars)	taux d'intérêt	1997	1996
Emprunt bancaire	Flottant	75 000 \$	172 000 \$
Billets garantis de premier rang, échéant en 2006	10 ½ %	160 000	160 000
Billets garantis de premier rang, échéant en 2007	8,30 %	393 003	—
Débentures garanties de premier rang, échéant en 2008	9 ¾ %	644 975	637 538
Débentures garanties de premier rang, échéant en 2016	9 ¾ %	250 093	239 680
Billets subordonnés de premier rang, échéant en 2007	8,80 %	307 257	—
Billets garantis subordonnés de premier rang	11 ⅛ %	—	273 920
Obligations découlant des emprunts hypothécaires, des contrats de location-acquisition et autres	Divers	34 312	37 205
		<u>1 864 640 \$</u>	<u>1 520 343 \$</u>

Le texte qui suit donne plus de détails sur la dette à long terme :

a. emprunt bancaire

En 1997, la Société a modifié et augmenté sa facilité de crédit pour la faire passer à 800 000 000 \$, dont une tranche de 75 000 000 \$ était en cours au 31 décembre 1997 (172 000 000 \$ en 1996).

Les sommes pouvant être prélevées par la Société portent intérêt à des taux variant du taux préférentiel bancaire au taux préférentiel bancaire majoré de ¾ % par année, du taux des acceptations bancaires majoré de ¾ % par année au taux des acceptations bancaires majoré de 1 ½ % par année, et du taux interbancaire offert à Londres (« TIOL ») majoré de ¾ % au TIOL majoré de 1 ½ % par année. L'accès à la facilité de crédit est fonction de certains ratios d'engagement dont le plus restrictif vise le ratio de la dette par rapport à la marge brute d'autofinancement.

Cette facilité de crédit est disponible sur une base entièrement renouvelable jusqu’à la première date indiquée ci-dessous, après quoi la facilité devient renouvelable et décroissante et le montant total du crédit disponible aux termes de la facilité de crédit sera réduit de la façon suivante :

date de décroissance	décroissance à chaque date (en milliers de dollars)
Les 2 janvier	
2001	120 000 \$
2002	160 000
2003	160 000
2004	160 000
2005	200 000

Aux termes de la facilité de crédit, tout autre titre d’emprunt de premier rang (autre que l’emprunt bancaire décrit ci-dessus) libellé en devises doit faire l’objet d’une couverture contre les fluctuations de change à raison d’un minimum de 50 % de tels emprunts de premier rang supplémentaires en excédent de l’équivalent canadien de 25 000 000 \$ US.

Les emprunts tirés de la facilité de crédit sont garantis par le nantissement d’une obligation de premier rang émise aux termes d’un acte de fiducie et garantie par la quasi-totalité des éléments d’actif de la Société et de certaines de ses filiales. Ces titres de garantie sont assujettis à certaines exceptions et charges réelles antérieures.

b. billets garantis de premier rang, échéant en 2006

Les billets garantis de premier rang de la Société, d’un montant de 160 000 000 \$, viennent à échéance le 1<sup>er</sup> juin 2006. Ces billets sont remboursables, en totalité ou en partie, au gré de la Société, en tout temps sous réserve d’une prime de remboursement anticipé.

c. billets garantis de premier rang, échéant en 2007

Les billets garantis de premier rang de la Société, d’un montant de 275 000 000 \$ US, viennent à échéance le 1<sup>er</sup> octobre 2007. Ces billets sont remboursables, en totalité ou en partie, au gré de la Société, à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2002, à 104,15 % du montant en capital, diminuant linéairement pour s’établir à 100 % du montant en capital à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2005, plus, dans chaque cas, les intérêts courus jusqu’à la date de remboursement.

d. débentures garanties de premier rang, échéant en 2008

Les débentures garanties de premier rang de la Société, d’un montant de 510 000 000 \$ US, viennent à échéance le 1<sup>er</sup> juin 2008. Ces débentures sont remboursables au gré de la Société, en totalité ou en partie, à compter du 1<sup>er</sup> juin 2003 à 104,688 % du montant en capital, diminuant linéairement pour s’établir à 100 % du montant en capital à compter du 1<sup>er</sup> juin 2006, plus, dans chaque cas, les intérêts courus jusqu’à la date de remboursement.

e. débentures garanties de premier rang, échéant en 2016

Les débentures garanties de premier rang de la Société, d’un montant de 175 000 000 \$ US, viennent à échéance le 1<sup>er</sup> juin 2016. Ces débentures sont remboursables au gré de la Société, en totalité ou en partie, en tout temps sous réserve d’une prime de remboursement anticipé.

Tous les billets et toutes les débentures garantis de premier rang mentionnés précédemment sont garantis par le nantissement d’une obligation de premier rang qui, elle, est garantie de la même façon que l’est la facilité de crédit décrite au paragraphe a) plus avant et elle prend le même rang que la facilité de crédit bancaire.

#### f. billets subordonnés de premier rang, échéant en 2007

Les billets subordonnés de premier rang de la Société, d'un montant de 215 000 000 \$ US, viennent à échéance le 1<sup>er</sup> octobre 2007. Les billets subordonnés sont remboursables, en totalité ou en partie, au gré de la Société, à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2002, à 104,40 % du montant en capital, diminuant linéairement pour s'établir à 100 % du montant en capital à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2005, plus, dans chaque cas, les intérêts courus jusqu'à la date de remboursement. Les billets subordonnés sont subordonnés à toutes les obligations garanties de premier rang, existantes et futures, de la Société (y compris l'emprunt bancaire, les billets et les débentures de premier rang). Les billets subordonnés ne sont pas garantis par le nantissement d'une obligation de premier rang.

#### g. billets garantis subordonnés de premier rang

Les billets garantis subordonnés de premier rang de la Société, d'un montant de 200 000 000 \$ US, ont été remboursés en 1997. Par conséquent, la Société a versé une prime de remboursement anticipé de 9 067 000 \$ et elle a radié les frais de financement reportés de 2 754 000 \$ et les frais de change reportés de 18 424 000 \$, donnant ainsi lieu à une perte de 30 245 000 \$ sur le remboursement.

#### h. billets garantis de premier rang

En 1996, la Société a remboursé les billets garantis d'un montant de 460 000 000 \$ US. Par conséquent, la Société a versé une prime de remboursement anticipé de 30 529 000 \$ et elle a radié les frais de financement reportés de 6 894 000 \$ et les frais de 27 141 000 \$, donnant ainsi lieu à une perte de 64 564 000 \$ sur le remboursement.

L'intérêt est payable semestriellement sur l'ensemble des billets et des débentures garantis de premier rang ainsi que sur les billets subordonnés de premier rang.

#### i. contrats de troc de taux d'intérêt

i. La Société a conclu un certain nombre de contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises dans le but de réduire les risques découlant de la fluctuation des taux de change entre le dollar US et le dollar CA. Au 31 décembre 1997, le total de la dette à long terme libellée en dollars US s'élevait à 1 175 000 000 \$ US, dont une tranche de 385 000 000 \$ US, soit 33 %, fait l'objet d'une couverture par des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises. Ces contrats ont pour effet de convertir l'obligation de la Société pour le service de la dette libellée en dollars US d'un montant de 385 000 000 \$ US en titres d'emprunt libellés en dollars CA, à un taux de change moyen de 1,2113 \$ CA pour 1,00 \$ US. L'obligation de la Société envers les contreparties, aux termes des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises, est garantie par des obligations de premier rang prenant rang égal avec d'autres obligations de premier rang émises.

En outre, en 1997, la Société a commencé à se servir d'options de change à court terme afin d'accroître sa couverture à l'égard des fluctuations de change. Au 31 décembre 1997, la Société avait couvert 100 000 000 \$ US en vendant une option d'achat à un taux de change de 1,3750 \$ CA pour 1,00 \$ US et, simultanément, elle a acheté une option de vente à un taux de change de 1,4800 \$ CA pour 1,00 \$ US. Ces options de change viennent à expiration le 31 mars 1998.

ii. Les contrats de troc combiné d'intérêt et de devises ont pour effet de convertir le taux d'intérêt fixe de 9 3/8 % par année sur une tranche de 385 000 000 \$ US de la dette à long terme en un taux d'intérêt flottant moyen pondéré égal au taux des acceptations bancaires majoré de 2,357 % par année, ce qui totalisait 6,635 % au 31 décembre 1997. Comme cette opération a pour effet de convertir une tranche de 466 338 000 \$ de la dette à taux fixe en une dette à taux flottant, la Société a conclu avec RCI une convention selon laquelle elle profite de certains contrats de troc de taux d'intérêt de RCI. Ces contrats de troc de taux d'intérêt ont pour effet de limiter les taux d'intérêt sur une tranche allant jusqu'à 310 000 000 \$ de la dette à taux flottant de la Société en se fondant sur les taux de référence variant de 10,5 % à 12,39 %. Ces contrats de troc de taux d'intérêt seront cédés à la Société au moment où les taux d'intérêt fixes à la disposition de la Société seront égaux ou supérieurs aux taux d'intérêt fixés aux termes des contrats de troc de taux d'intérêt de RCI. Aux termes des conventions de troc de taux d'intérêt, la Société garantit les obligations de RCI. Les obligations de la Société

aux termes des garanties sont garanties par le nantissement d'obligations de premier rang prenant rang égal avec d'autres obligations de premier rang émises aux termes d'un acte de fiducie.

Au 31 décembre 1997, le total de la dette à long terme à taux d'intérêt fixe était de 1 323 300 000 \$ (882 005 000 \$ en 1996), soit 71 % du total de la dette à long terme (58 % en 1996). Au 31 décembre 1997, le taux d'intérêt moyen pondéré réel sur la totalité de la dette à long terme, y compris l'incidence des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises, était de 8,34 % (7,98 % en 1996).

Au 31 décembre 1997, les remboursements de capital sur la totalité de la dette à long terme, au cours des cinq prochains exercices, sont les suivants :

(en milliers de dollars)	
Exercices se terminant les 31 décembre	
1998	4 002 \$
1999	4 161
2000	793
2001	994
2002	629
	10 579
Par la suite	1 854 061
	1 864 640 \$

Les conventions régissant la dette à long terme sont assorties de certaines dispositions imposant des restrictions aux activités de la Société, la plus restrictive portant sur l'engagement de dettes et le maintien de ratios, les investissements supplémentaires, la vente d'éléments d'actif, le versement de dividendes et le remboursement du capital ou le versement des intérêts sur certaines dettes subordonnées. En outre, les dates de remboursement de certaines conventions d'emprunts pourraient être devancées si la Société devait subir un changement de contrôle.

7. BILLET S À PAYER À ROGERS COMMUNICATIONS INC.

(en milliers de dollars)	1997	1996
Billets subordonnés non garantis, remboursables à vue, portant intérêt au taux préférentiel bancaire	224 500 \$	69 000 \$

8. CAPITAL - ACTIONS

autorisé

Un nombre illimité d'actions privilégiées sans valeur nominale, pouvant être émises en séries, est autorisé; les droits et conditions qui sont rattachés à chaque série doivent être déterminés par le conseil d'administration avant leur émission.

Il y a deux catégories d'actions ordinaires; un nombre illimité d'actions de ces catégories est autorisé et elles sont toutes sans valeur nominale.

Les actions à droit de vote multiple de catégorie A donnent droit à dix voix par action et elles sont convertibles en actions à droit de vote restreint de catégorie B, à raison de une action contre une.

Les actions à droit de vote restreint de catégorie B donnent droit à une voix par action.

émis et en circulation

(en milliers de dollars, sauf le nombre d'actions)	1997	1996
75 133 806 actions à droit de vote multiple de catégorie A	433 997 \$	433 997 \$
17 823 665 actions à droit de vote restreint de catégorie B (18 791 920 en 1996)	15 745	16 014
	449 742	450 011
Soustraire les montants à recevoir d'employés, aux termes de certains régimes d'achat d'actions	(584)	(929)
	449 158 \$	449 082 \$

a. Au 31 décembre 1997, il y avait des options en circulation visant l'acquisition de 1 139 790 actions à droit de vote restreint de catégorie B dont les prix de levée varient de 15,61 \$ à 40,22 \$ l'action. Ces options viennent à expiration à diverses dates entre 1998 et 2007.

À l'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires de la Société, tenue le 1<sup>er</sup> mai 1997, les actionnaires ont approuvé une résolution visant à modifier la dénomination des actions à droit de vote subalterne de catégorie B pour celle d'actions à droit de vote restreint de catégorie B.

b. En 1997, la Société a mené à terme les opérations suivantes portant sur le capital-actions :

i. Elle a acheté sur le marché libre, à des fins d'annulation, 1 000 000 d'actions à droit de vote restreint de catégorie B, contre 25 662 000 \$. L'écart de 24 809 000 \$ entre la valeur comptable des actions à droit de vote restreint de catégorie B et le prix d'acquisition de 24 809 000 \$ a été inscrit à titre de rajustement au compte du déficit.

ii. Un nombre de 31 745 actions à droit de vote restreint de catégorie B ont été émises au fiduciaire du régime d'options d'achat d'actions des employés, à une valeur de 584 000 \$.

c. En 1996, la Société a émis 1 043 171 bons de souscription d'une valeur de 32 500 000 \$ en contrepartie de la conclusion d'une entente de licences d'exploitation de marques (note 5). Chaque bon donne au porteur, lorsqu'il l'exerce, le droit de recevoir une action à droit de vote restreint de catégorie B de la Société. Les bons de souscription peuvent être exercés à certains moments pendant la durée de l'entente de licences d'exploitation de marques et, s'ils ne sont pas levés, ils expirent en 2006.

d. RCI détient la totalité des actions à droit de vote multiple de catégorie A; les actions à droit de vote restreint de catégorie B sont détenues dans le grand public.

e. Les statuts constitutifs de la Société imposent des restrictions à l'égard de l'émission ou du transfert des actions de la Société, lorsqu'une telle émission ou un tel transfert aurait pour effet, de l'avis du conseil d'administration de la Société, de compromettre les chances de la Société d'obtenir, de renouveler ou de conserver les licences ayant trait à ses activités.

9. PROVISION POUR LA RESTRUCTURATION ET LES DÉVALUATIONS  
D'ÉLÉMENTS D'ACTIF

Au cours du quatrième trimestre de 1997, la Société a mené à terme sa révision annuelle de la valeur comptable de certains éléments d'actif et elle a entrepris d'effectuer une révision de sa structure de coûts, ce qui a donné lieu à l'établissement d'une provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif comme suit :

(en milliers de dollars)

a)Provision pour la restructuration	101 500 \$
b)Dévaluation de la valeur comptable des immobilisations et de l'écart d'acquisition	85 115
c)Radiation des coûts reportés des téléphones des abonnés et d'autres coûts	148 700
	<hr/> 335 315 \$ <hr/>

a. La Société a élaboré un plan de restructuration visant à réduire ses coûts d'exploitation et elle a inscrit une provision totalisant 101 500 000 \$, montant comprenant essentiellement les primes de départ et les coûts de résiliation des baux et la radiation d'immobilisations ayant trait à la fermeture d'installations. Il est prévu que cette restructuration sera menée à terme en 1998.

b. En raison de l'incidence de la concurrence accrue dans l'industrie des communications sans fil et de la durée technologique réduite de certaines immobilisations, la possibilité de recouvrer la valeur comptable de certaines immobilisations cellulaires et l'écart d'acquisition ayant trait aux activités de téléappel à partir des rentrées de fonds futures est moins certaine qu'il n'avait été prévu à l'origine. Par conséquent, la Société a dévalué la valeur comptable de ces immobilisations de 64 015 000 \$ et elle a radié la valeur comptable de l'écart d'acquisition d'un montant de 21 100 000 \$.

En outre, pour faire face à ces nouvelles conditions, la Société a réduit, à des fins d'amortissement, la durée utile estimative du matériel de commutation qui était calculée selon la méthode linéaire sur 15 ans, à 10 ans pour le matériel et à 5 ans pour les logiciels, toujours calculée selon la méthode linéaire. La modification de la durée utile estimative sera appliquée prospectivement à compter du 1<sup>er</sup> janvier 1998.

c. La Société a reporté certains coûts des téléphones des abonnés et elle a amorti ces coûts sur la durée des contrats des abonnés. Selon les nouvelles tendances qui se manifestent dans l'industrie des communications sans fil, tout semble indiquer que les contrats conclus seront de plus courte durée ou de durée indéterminée. Cette tendance devrait se poursuivre à l'avenir. Par conséquent, la Société a établi que le recouvrement des coûts reportés des téléphones des abonnés au cours de périodes futures sera moins certain et il est donc plus approprié de passer en charges ces coûts au cours de la période durant laquelle ils sont engagés. Par conséquent, au 31 décembre 1997, la Société a radié le solde des coûts reportés des téléphones des abonnés d'un montant de 148 700 000 \$. À compter du 1<sup>er</sup> janvier 1998, la Société passera en charges les coûts des téléphones des abonnés au moment où ils sont engagés. Cette méthode de comptabilisation est conforme à celle généralement suivie dans l'industrie des communications sans fil.

d. En 1996, la Société a dévalué la valeur de réalisation nette de certains téléphones numériques de la première génération. Cette dévaluation s'est élevée à 16 723 000 \$. En outre, la Société a inscrit une provision de 3 600 000 \$ pour la fermeture de magasins dans le cadre du programme de fermeture de plusieurs points de vente au détail qui appartenaient à la Société.



10. EXPLOITATION DES DIVISIONS

La Société fournit à ses abonnés au Canada des services de téléphonie cellulaire et de téléappel. La Société tire également des produits de la vente de matériel de téléappel et de téléphonie cellulaire.

Le tableau suivant présente certaines données supplémentaires sur ces activités :

(en milliers de dollars)	1997	1996
Produits provenant de ce qui suit :		
Services cellulaires	1 030 254 \$	935 925 \$
Ventes de matériel	160 510	113 677
Services de téléappel et services de transmission des données	50 565	53 543
Moins les annulations interdivisions	—	(291)
	<u>1 241 329 \$</u>	<u>1 102 854 \$</u>
Bénéfice d'exploitation avant la provision pour la restructuration et les dévaluations des éléments d'actif et l'amortissement :		
Services cellulaires	379 354 \$	339 456 \$
Ventes de matériel, services de téléappel et autres	7 104	2 806
	<u>386 458 \$</u>	<u>342 262 \$</u>

11. IMPÔTS SUR LE REVENU

Le total des impôts sur le revenu varie des montants qui auraient été obtenus en appliquant le taux d'imposition effectif à la perte avant les impôts sur le revenu pour les raisons suivantes :

(en milliers de dollars)	1997	1996
Taux d'imposition effectif	<u>44 %</u>	<u>44 %</u>
Impôts sur la perte avant les impôts sur le revenu	(164 700)\$	(28 400)\$
Augmentation découlant des éléments suivants :		
Pertes dont l'incidence fiscale n'a pas été constatée	143 590	11 375
Amortissement et radiation de la perte de change reportée non déductibles	10 820	15 850
Autres	10 290	1 175
Impôt des grandes sociétés	<u>4 116</u>	<u>3 065</u>
Charge fiscale réelle	<u>4 116 \$</u>	<u>3 065 \$</u>

Au 31 décembre 1997, la Société dispose des montants suivants qu'elle peut porter en réduction de son bénéfice imposable des exercices à venir et dont l'incidence fiscale n'a pas été constatée dans les livres.

(en milliers de dollars)

Exercices se terminant les 31 décembre	
1998	62 300 \$
1999	120 800
2000	78 000
2001	72 500
2002	70 900
2003	6 000
2004	190 000
	<hr/> 600 500
Ajouter les dépenses de recherche scientifique et de développement disponibles aux fins fiscales	51 100
Ajouter l'amortissement et les autres dépenses inscrites aux livres d'un montant supérieur à celui qui est inscrit aux fins fiscales	47 900
	<hr/> 699 500 \$ <hr/>

12. RÉGIMES DE RETRAITE

La Société maintient des régimes de retraite contributifs à prestations déterminées couvrant la quasi-totalité de ses employés. Ces régimes prévoient des prestations de retraite fondées sur les années de service, sur le nombre d'années de cotisations et sur le salaire moyen.

Les évaluations actuarielles préparées aux 31 décembre 1997 et 1996 sont fondées sur les projections des niveaux de rémunération des employés au moment de la retraite et elles indiquent que la valeur actualisée des prestations de retraite constituées et l'actif net disponible pour le service de ces prestations, à la valeur marchande, sont les suivants :

(en milliers de dollars)	1997	1996
Actif de la caisse de retraite	20 939 \$	16 747 \$
Prestations constituées	<hr/> 15 525	<hr/> 14 737

En 1997, la charge de retraite s'est élevée à 283 000 \$ (360 000 \$ en 1996).

13. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

a. Les sommes à payer à la société mère et aux sociétés affiliées (à recevoir de ces sociétés) sont les suivantes :

(en milliers de dollars)	1997	1996
RCI	440 \$	(36) \$
Rogers Cablesystems Limited (« Cablesystems »)	148	(9)
Rogers Telecom Inc.	(353)	(254)
	<hr/> 235 \$	<hr/> (299) \$

Les sommes indiquées ci-dessus reflètent des charges intersociétés à court terme à l'égard de dépenses en immobilisations et de charges d'exploitation.

b. La Société a conclu un certain nombre d'opérations et de conventions avec RCI et ses sociétés affiliées, et elles se détaillent comme suit :

i. *Honoraires de gestion*

La Société a conclu une entente de gestion avec RCI aux termes de laquelle cette dernière doit lui fournir des services administratifs, financiers et divers autres services, entre autres à la haute direction de la Société. Des frais d'intérêt sont imputés par RCI sur les honoraires de gestion non réglés. L'entente de gestion peut être résiliée par l'une ou l'autre des parties à la fin de toute année civile après réception d'un préavis de douze mois.

ii. *Conventions de partage des coûts*

La Société a conclu des conventions avec Cablesystems afin de partager proportionnellement le coût de certaines installations de transmission par micro-ondes et par fibre optique. De plus, des ententes de service à long terme ont été conclues avec Cablesystems pour des services de transmission.

iii. *Contrats de troc de taux d'intérêt*

La Société a conclu une convention avec RCI relativement à certains contrats de troc de taux d'intérêts, tel qu'il est décrit à la note 6 i).

Les principales opérations entre apparentés, qui ont été comptabilisées selon les montants d'échange, se résument de la façon suivante :

(en milliers de dollars)	1997	1996
RCI :		
Honoraires de gestion	9 204 \$	8 882 \$
Intérêts à payer sur les billets	7 750	4 881
Autres charges, montant net	190	301
	<u>17 144</u>	<u>14 064</u>
Cablesystems :		
Acquisition d'installations de transmission	328	323
Autres charges	4 412	(307)
	<u>4 740</u>	<u>16</u>
	<u>21 884 \$</u>	<u>14 080 \$</u>

14. INSTRUMENTS FINANCIERS

a. *juste valeur*

La Société a établi la juste valeur de ses instruments financiers de la façon suivante :

i. *Les comptes clients, les sommes à recevoir d'employés aux termes des régimes d'achat d'actions de RCI, les divers billets et les prêts à recevoir des employés, les sommes à payer à la société mère et aux sociétés affiliées ou à recevoir de ces sociétés, les avances bancaires, les comptes fournisseurs ainsi que les charges à payer et les billets à payer à RCI :*

La valeur comptable paraissant aux bilans consolidés se rapproche de la juste valeur en raison de la courte durée de ces instruments.

ii. *Dettes à long terme*

La juste valeur de chacun des instruments associés à la dette à long terme de la Société est fondée sur la valeur de négociation actuelle, lorsqu'elle est disponible, et dans le cas contraire, en se fiant aux instruments négociés de façon semblable et ayant des caractéristiques similaires.

iii. *Contrats de troc de taux d'intérêt et contrats d'options sur devises*

La juste valeur des contrats de troc de taux d'intérêt, des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises et des contrats d'options sur devises est fondée sur les valeurs fixées par les autres parties aux contrats.

La juste valeur estimative des instruments associés à la dette à long terme et aux contrats d'échange de taux d'intérêt connexes, aux 31 décembre 1997 et 1996, est la suivante :

(en milliers de dollars)	1997		1996	
	valeur comptable	juste valeur estimative	valeur comptable	juste valeur estimative
Dette à long terme	1 948 506 \$	2 024 815 \$	1 581 301 \$	1 661 843 \$
Contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises	(83 866)	(129 363)	(60 958)	(82 789)
	<u>1 864 640 \$</u>	<u>1 895 452 \$</u>	<u>1 520 343 \$</u>	<u>1 579 054 \$</u>

Au 31 décembre 1997, la juste valeur estimative des options sur devises était de 270 000 \$.

Les estimations de la juste valeur sont faites à un moment précis, à partir des renseignements pertinents disponibles sur les marchés et de l'information sur l'instrument financier. De par leur nature, ces renseignements sont subjectifs et ils comportent des incertitudes et des points où l'esprit de jugement joue un rôle important et, par conséquent, elles ne peuvent être établies avec précision. Des modifications aux hypothèses pourraient avoir de sérieuses répercussions sur les estimations.

b. présentation d'autres renseignements

i. Le risque de crédit lié aux contrats de troc de taux d'intérêt et aux contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises découle de la possibilité que les contreparties aux contrats soient en situation de défaut quant à leurs obligations dans les cas où ces contrats affichent une juste valeur positive pour la Société. La Société évalue la réputation de solvabilité des contreparties afin d'atténuer le risque de défaut de la part des contreparties aux contrats. À l'heure actuelle, la totalité du portefeuille est détenue par des institutions financières cotées AA de Standard & Poor's (ou l'équivalent).

ii. La Société ne demande pas de garantie ni d'autres types de sûreté à l'égard du risque de crédit lié aux contrats de troc de taux d'intérêt et aux contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises, en raison du fait que la Société évalue la réputation de solvabilité des contreparties.

iii. La Société n'a pas de concentration de risque de crédit importante à l'égard d'aucun élément d'actif financier.

15. ENGAGEMENTS

a. La Société s'est engagée, conformément à ses contrats de licences, à consacrer 2 % de certains produits gagnés chaque année à des activités de recherche et de développement, telles qu'elles sont définies par Industrie Canada.

b. La Société s'est engagée, aux termes de l'entente de licences d'exploitation de marques avec AT&T, à faire annuellement des paiements de redevances minimaux, calculés selon certains produits et à divers taux, paiements dont le minimum est de 5 000 000 \$ par année.

C. Au 31 décembre 1997, les versements minimums futurs au titre des contrats de location-exploitation pour la location de locaux, d'installations de distribution, de matériel et de pylônes hertziens sont les suivants :

(en milliers de dollars)

Exercices se terminant les 31 décembre	
1998	27 383 \$
1999	23 841
2000	12 756
2001	10 272
2002	9 148
2003 et par la suite	28 035
	<u>111 435 \$</u>

En 1997, la charge locative s'est élevée à 33 168 000 \$ (27 199 000 \$ en 1996).

16. PASSIF ÉVENTUEL

La Société est codéfenderesse dans une poursuite de 62 000 000 \$ intentée par un distributeur de matériel électronique, alléguant que les défendeurs ont suivi des pratiques déloyales de fixation des prix, contrevenant ainsi à la *Loi sur la concurrence*. La direction se défend vigoureusement dans cette cause qui, selon elle, est sans fondement.

La Société fait l'objet de certaines poursuites dont aucune ne devrait avoir une incidence négative importante sur sa situation financière consolidée.

17. ÉCARTS ENTRE LES CONVENTIONS COMPTABLES CANADIENNES  
ET AMÉRICAINES

Les présents états financiers consolidés ont été dressés selon les principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada. À certains égards, les PCGR aux États-Unis diffèrent de ceux qui sont suivis au Canada.

Si les PCGR aux États-Unis avaient été appliqués, la perte de l'exercice aurait été retraitée comme suit :

(en milliers de dollars)

	1997	1996
Perte de l'exercice selon les PCGR au Canada	(378 434)\$	(67 611)\$
Amortissement de l'écart d'acquisition b)	(19 269)	(19 269)
Opérations conclues en devises e)	(36 887)	5 133
Perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme f)	18 424	27 141
Amortissement g)	(408)	(408)
Frais de développement capitalisés d)	4 087	—
Perte de l'exercice selon les PCGR aux États-Unis	<u>(412 487)\$</u>	<u>(55 014)\$</u>
Nombre moyen pondéré d'actions selon les PCGR aux États-Unis	93 404	93 897
Perte moyenne pondérée par action selon les PCGR aux États-Unis		
Avant les éléments extraordinaires f)	(4,29)\$	(0,19)\$
Après les éléments extraordinaires	<u>(4,42)\$</u>	<u>(0,59)\$</u>

Les bilans consolidés condensés dressés selon les PCGR aux États-Unis se lisent comme suit :

au 31 décembre 1997 (en milliers de dollars)	pcgr au canada		retraitements	pcgr aux états-unis
Actif				
Immobilisations	1 601 461 \$		6 137 \$ c) (1 673) d) (3 143) g)	1 602 782 \$
Écart d'acquisition			770 757 a) (171 814) b)	598 943
Autres éléments d'actif	354 665		505 d) (40 501) e)	314 669
	1 956 126 \$			2 516 394 \$
Passif				
Avoir des actionnaires (négatif)	2 500 500 \$ (544 374)		770 757 a) (171 814) b) 6 137 c) (1 168) d) (40 501) e) (3 143) g)	2 500 500 \$ 15 894
	1 956 126 \$			2 516 394 \$
au 31 décembre 1996 (en milliers de dollars)	pcgr au canada		retraitements	pcgr aux états-unis
Actif				
Immobilisations	1 320 588 \$		6 137 \$ c) (1 673) d) (2 735) g)	1 322 317 \$
Écart d'acquisition	22 451		770 757 a) (152 546) b)	640 662
Autres éléments d'actif	420 878		(3 582) d) (22 038) e)	395 258
	1 763 917 \$			2 358 237 \$
Passif				
Avoir des actionnaires (négatif)	1 905 124 \$ (141 207)		770 757 a) (152 546) b) 6 137 c) (5 255) d) (22 038) e) (2 735) g)	1 905 124 \$ 453 113
	1 763 917 \$			2 358 237 \$

Les écarts importants entre les PCGR au Canada et ceux aux États-Unis, ainsi que leur incidence sur les états financiers consolidés, sont exposés ci-dessous.

a. réévaluation des comptes d'une filiale

Selon les PCGR aux États-Unis, les opérations d'achat qui ont pour effet de faire d'une entité une filiale en propriété exclusive entraînent un changement de méthode de comptabilisation de l'entité acquise, de son actif et de son passif. À la suite de l'acquisition de la totalité de la Société par RCI, en 1989, la Société doit inscrire comme un élément d'actif, dans ses états financiers consolidés, le montant correspondant à l'écart

d'acquisition inscrit dans les états financiers consolidés de RCI. Étant donné que l'acquisition a été financée principalement par la Société mère à partir des produits tirés de la vente d'autres éléments d'actif, le retraitement correspondant des éléments d'actif inscrits s'est traduit par une augmentation de l'avoir des actionnaires.

Au moment de l'acquisition par RCI, les PCGR au Canada ne permettaient pas à une filiale de modifier les coûts d'origine de son actif et de son passif lorsqu'elle était acquise.

#### b. amortissement de l'écart d'acquisition

En raison de la réévaluation des comptes d'une filiale décrite en a) ci-devant, la Société est tenue, conformément aux PCGR aux États-Unis, d'amortir le montant inscrit au titre de l'écart d'acquisition. Aux fins des PCGR aux États-Unis, la Société amortit donc ce montant selon la méthode linéaire sur une période de 40 ans.

#### c. capitalisation des intérêts

Avant 1991, la Société ne capitalisait pas les intérêts comme un coût lié aux éléments d'actif en construction. Les PCGR aux États-Unis exigent que les frais d'intérêt soient capitalisés comme un élément du coût d'origine lié à l'acquisition de certains éléments d'actif admissibles dont la mise au point requiert un certain temps avant leur mise en service. Les intérêts ne sont capitalisés que pendant la période au cours de laquelle les éléments d'actif sont en construction.

#### d. frais de développement

Les PCGR au Canada autorisent la capitalisation de certains frais internes liés au développement de nouvelles affaires. Selon les PCGR aux États-Unis, les frais de développement doivent être passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

#### e. opérations conclues en devises

Les PCGR aux États-Unis exigent que les gains et les pertes de change découlant de la conversion de la dette à long terme libellée en dollars américains soient imputés aux résultats au moment où ils se matérialisent. Selon les PCGR au Canada, il faut amortir les gains ou les pertes de change sur la durée résiduelle de la dette à long terme.

#### f. perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme

Selon les PCGR aux États-Unis, la radiation de la perte de change, au montant de 18 424 000 \$ (27 141 000 \$ en 1996), réduirait la perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme. En outre, la perte serait classée comme un élément extraordinaire selon les PCGR aux États-Unis.

#### g. amortissement

En raison de la capitalisation des intérêts aux immobilisations dont il est question en c) plus haut, l'amortissement supplémentaire relativement aux intérêts capitalisés serait imputé, selon les PCGR aux États-Unis, à des périodes subséquentes.

#### h. bénéfice d'exploitation avant l'amortissement

Selon les PCGR aux États-Unis, l'amortissement ainsi que la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif doivent être inclus dans le calcul du bénéfice d'exploitation et il n'est pas permis de donner en total partiel le montant du bénéfice d'exploitation avant ces éléments. Selon les PCGR au Canada, le bénéfice d'exploitation avant ces éléments peut être présenté en total partiel.

#### i. impôts sur le revenu

Selon les PCGR aux États-Unis, les impôts sur le revenu reportés doivent être comptabilisés selon la méthode du report variable alors que, selon les PCGR au Canada, ils doivent être comptabilisés selon la méthode du report fixe. La différence entre ces deux méthodes n'a pas une incidence importante sur le montant des impôts sur le revenu reportés inscrits aux états financiers consolidés.

Au 31 décembre 1997, selon les PCGR aux États-Unis, la Société a des écarts temporels nets imposables d'environ 99 000 000 \$, provenant essentiellement des dépenses de recherche scientifique et de développement et de l'amortissement des immobilisations déduits aux fins fiscales en un montant supérieur à celui qui est inscrit aux fins comptables. De plus, la Société a subi des pertes aux fins fiscales de l'ordre d'environ 699 500 000 \$ au 31 décembre 1997. Selon les PCGR aux États-Unis, pour inscrire l'incidence fiscale des pertes, la réalisation des pertes doit être plus probable que peu. La Société a inscrit des impôts reportés débiteurs qui ont été réduits par une provision pour moins-value, de telle manière que les impôts reportés débiteurs nets soient égaux aux impôts reportés créditeurs découlant des écarts temporels imposables nets. Il en découle qu'aucun montant d'impôts sur le revenu reportés n'a été inscrit au bilan consolidé aux fins des PCGR aux États-Unis.

j. rémunération en actions

Selon les PCGR américains, la Société doit calculer la charge de rémunération ayant trait aux régimes d'options d'achat d'actions des employés selon la méthode de la valeur intrinsèque précisée dans l'*APB Opinion No. 25* qui, dans le cas de la Société, n'aurait pas donné lieu à un écart important entre la charge de rémunération établie selon les PCGR canadiens.

k. état de l'évolution de la situation financière

Le tableau suivant des rentrées (sorties) de fonds liées à l'exploitation de la Société pour les exercices terminés en 1997 et en 1996 a été dressé selon les PCGR aux États-Unis, conformément à la prise de position n° 95 du *Financial Accounting Standards Board* (« FASB ») intitulée *Statement of Cash Flows*.

(en milliers de dollars)	1997	1996
Perte de l'exercice avant les éléments extraordinaires	(400 666)\$	(17 591)\$
Retraitements aux fins du rapprochement de la perte de l'exercice et des rentrées nettes de fonds provenant de l'exploitation		
Amortissement	269 421	220 271
Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif	332 115	20 323
Perte de change	42 214	1 330
Variations des éléments d'actif et de passif		
Augmentation des comptes clients	(42 492)	(48 202)
Augmentation des autres éléments d'actif	(12 777)	(128 312)
Augmentation des comptes fournisseurs et des charges à payer et des produits comptabilisés d'avance	8 944	35 779
Augmentation (diminution) des sommes à recevoir de la société mère et des sociétés affiliées, montant net	534	(10 283)
Autres	1 484	—
Rentrées nettes de fonds liées à l'exploitation	198 777 \$	73 315 \$

Écarts supplémentaires entre les PCGR au Canada et ceux aux États-Unis, portant sur l'état de l'évolution de la situation financière :

- i. Selon les PCGR au Canada, il est possible de présenter dans les états consolidés de l'évolution de la situation financière un total partiel des fonds liés à l'exploitation avant les variations des éléments hors caisse du fonds de roulement. Selon les PCGR aux États-Unis, il n'est pas permis de présenter ce total partiel.
- ii. Les PCGR aux États-Unis exigent la présentation du montant payé en intérêts et en impôts au cours de chacun des exercices. Aucune exigence à cet égard n'existe dans les PCGR au Canada. Les montants des intérêts et des impôts payés en 1997 s'élèvent respectivement à 136 692 000 \$ et à 14 604 000 \$ (respectivement 117 923 000 \$ et 8 239 000 \$ en 1996).



iii. Il est permis, selon les PCGR au Canada, d'inclure les emprunts bancaires d'exploitation et les avances bancaires dans le calcul des liquidités ou des quasi-liquidités paraissant aux états consolidés de l'évolution de la situation financière. Selon les PCGR aux États-Unis, les emprunts bancaires d'exploitation et les avances bancaires doivent être inscrits comme des fonds provenant de l'activité de financement. Ainsi, selon les PCGR aux États-Unis, les emprunts bancaires d'exploitation et les avances bancaires au début et à la fin de l'exercice, tels qu'ils paraissent aux états consolidés de l'évolution de la situation financière, doivent être inscrits comme des rentrées de fonds sous la rubrique « Financement » de ces états. Selon les PCGR aux États-Unis, les fonds provenant de l'activité de financement seraient supérieurs de 1 400 000 \$ pour 1997 et inférieurs de 5 040 000 \$ pour 1996.

iv. Selon les PCGR aux États-Unis, l'émission hors caisse des bons de souscription d'un montant de 32 500 000 \$ en 1996 ne serait pas inscrite aux états de l'évolution de la situation financière comme une activité de financement ou d'exploitation, ce qui donnerait lieu à une augmentation des rentrées nettes de fonds provenant de l'exploitation.

1. récentes prises de position

Aux États-Unis, le FASB a publié les prises de position intitulées « *Earnings per Share* », « *Disclosure of Information About Capital Structure* », « *Reporting Comprehensive Income* » et « *Disclosures About Segments of an Enterprise and Related Information* ».

L'adoption, en 1997, de la prise de position intitulée « *Earnings Per Share* » n'a pas eu, aux fins des PCGR aux États-Unis, de répercussions majeures sur le bénéfice par action de 1997. L'adoption, en 1998, des prises de position intitulées « *Disclosure of Information About Capital Structure* », « *Reporting Comprehensive Income* » et « *Disclosures About Segments of an Enterprise and Related Information* » pourrait avoir une incidence sur certaines divulgations ayant trait à ces éléments.

m. principales données financières en dollars us

Le tableau suivant constitue un résumé de certaines données financières de 1997 de la Société, dressées selon les principes comptables généralement reconnus aux États-Unis et libellées en dollars US, converties au taux de 1,00 \$ CA pour 0,6997 \$ US.

Données tirées du bilan

(en milliers de dollars US)

Immobilisations	1 121 467 \$
Total de l'actif	1 760 721
Dette à long terme	1 304 689
Avoir des actionnaires	11 121

Données tirées de l'état des résultats

(en milliers de dollars US)

Produits	868 558 \$
Bénéfice d'exploitation avant les éléments suivants :	270 405
Amortissement	188 513
Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif	234 620
Perte d'exploitation	(152 728)
Perte de l'exercice	(288 617)

Autres données

(en milliers de dollars US)

Rentrées nettes de fonds liées à l'exploitation	139 084 \$
---	------------

Depuis plus de 12 ans, Rogers Cantel, en sa qualité de plus grande société de télécommunications sans fil dotée d'une licence à l'échelle nationale, contribue de façon marquée au bien-être économique et social du pays. Les Canadiens font confiance à son réseau de communications à la fine pointe de la technologie et à haut rendement pour les rapprocher rapidement et facilement.

Nous avons pour mission de simplifier la vie des gens en leur offrant des services de communications sans fil de grande qualité. Rogers Cantel reconnaît qu'une entreprise n'opère pas en vase clos et qu'elle fait plutôt partie intégrante de la collectivité qu'elle dessert. Ainsi, nous valorisons un sens du devoir et des responsabilités qui nous permet de donner à nos nombreux partenaires autant que nous en recevons. Rogers Cantel s'est engagée à combler, voire à dépasser les attentes de ses clients, employés, actionnaires et du grand public, et à continuer d'être une entreprise réputée pour sa fiabilité.

**envers ses clients,** Rogers Cantel s'est engagée à offrir un excellent service, une couverture élargie, des produits innovateurs et un soutien de qualité supérieure, le tout à un prix avantageux.

**envers ses employés,** elle s'est engagée à offrir des possibilités de carrière valorisante, une rémunération concurrentielle et un milieu de travail stimulant et ouvert à la diversité ainsi qu'à faire sien le principe de l'égalité des chances dans l'emploi.

**envers ses actionnaires,** consciente de l'importance que revêtent leur confiance et leur appui, Rogers Cantel s'est engagée à offrir un rendement intéressant et la possibilité de croître avec la société dans l'industrie des communications sans fil au fur et à mesure qu'elle remplit ses promesses.

**envers les collectivités qu'elle dessert à la grandeur du Canada,** Rogers Cantel s'est engagée à mieux comprendre les besoins variés des collectivités qu'elle dessert. Voici quelques-uns des programmes de parrainage mis de l'avant par Rogers Cantel au Canada en 1997 :

- Nos bureaux régionaux de l'Atlantique soutiennent activement de nombreux organismes de bienfaisance, entre autres le *Théâtre Neptune*, la *Fondation Rêves d'Enfants*, les *Grands frères et grandes sœurs*, la campagne *Centraide* et la *Ligne Jeunesse j'écoute*.
- Les bureaux de Cantel au Québec ont continué de soutenir la *Fondation Mira*, qui s'occupe de dresser des chiens pour les personnes ayant une déficience visuelle, ainsi que divers événements tels que le *Festival des films du monde de Montréal*, le *Festival des films du monde de Québec*, la *Fondation Jean Lapointe*, le *Grand Prix de Trois-Rivières* et les *Fidéides de Sainte-Foy*.
- En décembre 1997, Rogers Cantel a donné des téléphones SCP numériques et du temps d'utilisation à *Second Harvest*, qui recueille et distribue plus de 1,3 million de livres d'aliments périssables par année à plus de 80 organismes communautaires de la région du Grand Toronto. Par ailleurs, les bureaux de l'Ontario ont apporté leur appui actif au *Hospital for Sick Children* et à trois autres hôpitaux régionaux pour enfants.
- Au début de 1998, Rogers Cantel, en collaboration avec Ericsson Communications Inc. et le gouvernement de l'Ontario, a lancé un projet-pilote visant à fournir jusqu'à 300 téléphones sans fil à des personnes courant un risque élevé d'être victime de violence conjugale, d'agressions sexuelles ou de menaces, à Ottawa et à Barrie. Ces téléphones munis d'une touche donnant accès au 911 sont programmés pour les appels d'urgence seulement.

- Les bureaux de l'Ontario ont également lancé les *\*(Star) Lines* pour venir en aide au programme « *Highway Help* » de la *Ontario Association of Chiefs of Police* et au programme « *Highway Rangers* » de la *Police provinciale de l'Ontario*.
- Rogers Cantel, en association avec les autres sociétés du groupe de Rogers, a participé à la « *Marche vers la guérison* » de la *Fondation du diabète juvénile*, recueillant ainsi plus de 10 000 \$.
- Le bureau du centre-ouest a également fourni des téléphones et du temps d'utilisation à la course « *Run for Cancer* » de la GRC, à l'édition de 1997 de la marche « *Cameco Super Cities Walk for MS* » et aux *Grands frères*.
- En Alberta, Rogers Cantel a apporté son soutien à la *Fondation Rêves d'Enfants* et au *Festival de la télévision de Banff*. En outre, en 1997, les bureaux de l'Alberta ont continué à travailler avec le *Cross Cancer Institute* d'Edmonton, amassant ainsi 89 000 \$ destinés à la recherche sur le cancer, ce qui porte le montant total de la levée de fonds à environ 500 000 \$ depuis la création du programme en 1989.
- Le bureau de la Colombie-Britannique est venu en aide à plusieurs organismes de bienfaisance locaux, tels *Street Fair*, *Kids Helpline Foundations* et *Cancer Clinic* de Kelowna. Rogers Cantel a également fait don de 150 ours en peluche au *Children's Hospital* et au *Sunnyhill Hospital* de la Colombie-Britannique, ainsi que d'une somme de 17 000 \$ au *Orphan's Fund* de CKNW, qui soutient diverses oeuvres de bienfaisance pour les enfants.

En plus de participer à ces activités communautaires traditionnelles, Rogers Cantel et ses employés sont venus à l'aide des gens de leurs collectivités lorsque deux grandes catastrophes naturelles ont frappé le pays. Au cours du printemps de 1997, les inondations causées par le débordement de la Rivière Rouge n'ont pas empêché les employés de Rogers Cantel de Winnipeg et des zones rurales du Manitoba, de travailler sans relâche pour assurer que leurs clients et les divers organismes de secours pouvaient établir leurs communications sur le réseau sans fil de Rogers Cantel. Le bureau du centre-ouest a fait don de centaines de téléphones et de téléavertisseurs ainsi que de temps d'utilisation, à divers organismes de secours dont la Croix-Rouge canadienne, l'Armée du Salut, la Ville de Winnipeg, *Floodbusters*, *Operation Knee Deep* et les Forces armées canadiennes. Rogers Cantel a également mis sur pied un centre d'appel temporaire Cantel AT&T, au centre d'hébergement de l'aréna St-Vital, afin d'offrir aux victimes des inondations des appels gratuits sur son service sans fil à la grandeur du Canada et des États-Unis. En outre, nos employés ont fait du bénévolat pendant de nombreuses heures pour ériger des murs de sacs de sable dans diverses localités et offrir leur soutien aux personnes évacuées séjournant dans des centres d'hébergement à Winnipeg.

Rogers Cantel et ses employés ont une fois de plus répondu à des appels à l'aide lors de la tempête de verglas qui a dévasté l'Est du Canada en janvier 1998. À Montréal et à Ottawa, le personnel de Rogers Cantel n'a pas compté les heures souvent désagréables qu'ils ont passées dans des conditions difficiles pour aider à maintenir le réseau et à venir en aide aux gens dans le besoin. Des centaines de téléphones et de téléavertisseurs ont été distribués à divers centres d'hébergement, à la Croix-Rouge, aux bureaux du gouvernement, à Hydro-Québec, à Ontario Hydro et aux militaires canadiens, afin d'assurer que ces groupes pouvaient accomplir leurs tâches de manière plus efficace pour soulager les zones touchées. De plus, Rogers Cantel a fait don d'appels interurbains aux victimes de la tempête, à Montréal et à Ottawa, afin que ceux-ci puissent contacter leurs proches.

C'est lors d'événements hors du commun que nous mettons à l'épreuve l'esprit communautaire. Chez Rogers Cantel, nous voulons assurer à nos partenaires que nous faisons tout pour soutenir les Canadiens et ce, dans la pleine mesure de nos moyens. Nous profitons de l'occasion pour saluer et remercier plus particulièrement nos employés qui, grâce à leurs efforts courageux, nous aident à respecter notre engagement.

Le conseil d'administration de la Société (le « conseil ») considère que de saines pratiques en matière de régie d'entreprise contribuent à la bonne conduite des affaires de celle-ci et servent les intérêts de ses actionnaires. Le conseil juge également qu'il convient d'examiner régulièrement de telles pratiques afin de s'assurer de leur pertinence. Les pratiques que la société a adoptées à l'égard de sa régie sont décrites ci-dessous. La présente description a été préparée par le comité des candidatures et de régie d'entreprise du conseil et elle a été approuvée par les administrateurs.

Aux termes des règlements de la Bourse de Toronto et d'une politique de la Bourse de Montréal, cette description des pratiques en matière de régie d'entreprise doit mettre en parallèle celles qui sont suivies par le conseil et les principes directeurs en vue d'une meilleure régie d'entreprise énoncés dans le rapport publié en décembre 1994 par le comité sur la régie d'entreprise au Canada de la Bourse de Toronto (le « rapport de la BT »). Les rubriques ci-après illustrent les principales questions relevant de la régie de la Société, compte tenu des principes directeurs présentés dans le rapport de la BT.

Aux fins des présentes, le sens de l'expression « administrateur non lié » est le même que celui qui lui est donné dans le rapport de la BT. Il s'agit d'un administrateur qui est indépendant face à la direction et qui, outre une participation en tant qu'actionnaire, n'a aucun intérêt, activité ou autre lien pouvant restreindre de manière importante sa capacité d'agir au mieux des intérêts de la Société ou pouvant être raisonnablement perçu comme nuisant à cette capacité. L'expression « administrateur lié » s'entend d'un membre du conseil qui n'est pas un administrateur non lié.

Pour les besoins du rapport de la BT, les administrateurs sont classés comme étant « liés » ou « non liés » et ce, à toutes les fins et quelles que soient la question dont doit débattre le conseil et la nature des liens entre les administrateurs et la Société.

#### *Mandat du conseil*

Le conseil a accepté formellement la responsabilité de gérance de la Société, ce qui englobe tous les aspects dont il est fait mention dans le rapport de la BT. Le conseil s'acquitte de ses responsabilités lui-même ou par l'entremise de ses comités. En 1997, le conseil a tenu huit réunions à intervalles réguliers. À l'heure actuelle, cinq réunions du conseil sont prévues en 1998. De plus, dans le cas de deux d'entre elles, le conseil se réunira en l'absence des membres de la direction.

La fréquence des réunions du conseil ainsi que la nature des questions à l'ordre du jour varient en fonction de l'état des affaires de la Société ainsi que des occasions qui lui sont offertes ou des risques auxquels elle est exposée.

#### *Composition du conseil*

En 1997, le conseil était formé de 17 membres, dont trois seulement faisaient également partie de l'équipe de direction. Le conseil juge que 14 de ses membres étaient des « administrateurs non liés » et que les autres (ce qui inclut les trois administrateurs qui étaient des hauts dirigeants) sont des « administrateurs liés », au sens donné à ces expressions dans le rapport de la BT. Par conséquent, le conseil est constitué d'une majorité de personnes qui, dans le contexte de ce rapport, sont considérées comme étant des administrateurs non liés. Pour établir si un administrateur est lié ou non, le conseil a, à la lumière de nombreux facteurs, dont les définitions générales présentées dans le rapport précité, examiné la nature réelle de ses liens avec la direction et la Société.

### *Prise en compte des intérêts des actionnaires dans la composition du conseil*

La Société est sous le contrôle de RCI qui en détient, directement ou indirectement, des actions représentant quelque 97,68 % des voix rattachées à toutes ses actions donnant droit de vote et environ 80 % du nombre total de ses actions de participation en circulation. Ainsi, RCI est un « actionnaire important » de la Société, selon la définition présentée dans le rapport de la BT.

Le conseil croit que sept des quatorze administrateurs non liés (ou 41 % du nombre total de ses membres) n'ont aucune participation dans la Société, l'actionnaire important ou l'une de ses sociétés affiliées et n'ont aucun lien avec eux. De ces administrateurs non liés, trois sont élus par les porteurs d'actions à droit de vote restreint de catégorie B, porteurs qui votent en tant que catégorie distincte.

Le conseil considère que la composition actuelle du conseil est appropriée compte tenu de la structure du capital-actions de la Société, et du fait que sept administrateurs non liés et l'actionnaire important s'assurent que les opinions des actionnaires, autres que celles de l'actionnaire important, soient communiquées au conseil. Celui-ci croit également que le fait qu'il compte quatorze administrateurs qui ne font pas partie de la direction de la Société et que les autres pratiques adoptées en matière de régie d'entreprise concourent à ce but. Ces pratiques comprennent notamment la formation d'un comité des candidatures et de régie d'entreprise ainsi que des autres comités du conseil et la définition de leur mandat respectif.

En outre, le conseil juge qu'il ne serait pas dans l'intérêt des actionnaires de la Société d'élargir le conseil ou, à l'inverse, de réduire le nombre d'administrateurs liés à l'actionnaire principal ou à ses sociétés affiliées. Le conseil considère que tous ses membres agissent de manière objective dans la défense des meilleurs intérêts de la Société et qu'ils fournissent, au conseil et à la Société, un précieux apport, ce qui profite à tous les actionnaires incluant ceux qui ne sont pas l'actionnaire principal.

### *Indépendance envers la direction*

M. Charles E. Hoffman est président et chef de la direction de la Société et siège au conseil d'administration. M. Edward S. Rogers, OC, agit en qualité de président de ce conseil et il doit veiller à ce que celui-ci s'acquitte de ses responsabilités. Le président du conseil supervise l'élaboration de l'ordre du jour de chacune des réunions et il s'assure que des renseignements exhaustifs sont transmis à chaque administrateur avant la tenue de la réunion.

### *Comités du conseil*

Le conseil a quatre comités, nommément le comité de vérification, le comité de rémunération de la direction, le comité de direction et le comité des candidatures et de régie d'entreprise. À l'occasion, des comités spéciaux du conseil sont formés afin de traiter de questions particulières. Dans le passé, des comités spéciaux composés d'administrateurs ont été mis sur pied afin d'examiner des opérations importantes intervenues entre la Société et des sociétés qui lui sont affiliées.

### *Comité de vérification*

Le comité de vérification est constitué d'administrateurs non liés et il ne comprend aucun membre de la direction. Ce comité est responsable de l'examen des procédés de présentation des renseignements financiers et des systèmes de contrôle interne et d'information de la Société ainsi que de l'évaluation du rendement de ses vérificateurs externes. Il incombe également au comité d'examiner les états financiers trimestriels et annuels avant qu'ils ne soient approuvés par tous les membres du conseil. En 1997, le comité de vérification, formé de MM. Morrisette, Emerson, Peterson, Ricketts et Smith, s'est réuni à cinq reprises.

### *Comité de rémunération de la direction*

Le comité de rémunération de la direction est composé d'administrateurs non liés. Ce comité approuve diverses questions, dont la rémunération des hauts dirigeants et d'autres formes de rémunération pour les dirigeants mentionnées plus avant, et il analyse les plans de relève de la Société. En 1997, le comité de rémunération de la direction, formé de MM. Roberts, Emerson, Hull (qui a donné sa démission le 1<sup>er</sup> mai 1997), et Smith, a tenu deux réunions.

### *Comité de direction*

La majeure partie des membres du comité de direction sont des administrateurs non liés. Le conseil a délégué à ce comité tous les pouvoirs pouvant lui être conférés selon la loi en vertu de laquelle la société a été constituée, soit la *Loi sur les sociétés par actions (Canada)*. En 1997, ce comité était formé de MM. Emerson, Fierheller, Hull (qui a donné sa démission le 1<sup>er</sup> mai 1997), Kabala (qui a quitté le 5 janvier 1998) et Rogers. Ses membres actuels sont MM. Emerson, Hoffman et Rogers. En 1997, ni le comité de direction de la Société ni le comité de direction de sa filiale, Rogers Cantel Inc., n'ont tenu de réunions.

### *Comité des candidatures et de régie d'entreprise*

Le comité des candidatures et de régie d'entreprise est composé en majeure partie d'administrateurs non liés. Entre autres responsabilités, il doit faire des recommandations à l'ensemble du conseil relativement aux faits nouveaux dans le domaine de la régie d'entreprise et aux pratiques adoptées à cet égard. Ce comité doit également communiquer au conseil le nom des personnes dont la candidature au poste d'administrateur mérite d'être posée, s'assurer qu'un programme d'orientation soit offert aux nouveaux administrateurs et évaluer le rendement du conseil, dans son ensemble, de ses comités ainsi que l'apport de chacun des administrateurs. Ce comité était constitué de MM. Emerson, Fierheller (nommé le 1<sup>er</sup> mai 1997), Hull (qui a donné sa démission le 1<sup>er</sup> mai 1997) et Rogers. Le comité a tenu quatre réunions en 1997.

### *Décisions exigeant l'approbation du conseil*

Outre les questions qui, en vertu de la loi, doivent être approuvées par le conseil, la direction doit également obtenir l'approbation de celui-ci relativement à toute dépense de plus de cinq millions de dollars non prévue au budget. La direction est tenue, en outre, d'obtenir l'autorisation du conseil avant d'entreprendre tout projet important de nature stratégique ou toute activité qui n'est pas déjà menée par les entreprises de la Société.

### *Rendement du conseil*

Tel qu'il est indiqué précédemment, le comité des candidatures et de régie d'entreprise a le mandat de recommander au conseil des candidats au poste d'administrateur et d'évaluer le rendement du conseil, dans son ensemble, de ses comités et l'apport de chacun des administrateurs.

Le président du conseil a la responsabilité de s'assurer que le conseil remplit efficacement son mandat, ce qui inclut ses obligations et ses objectifs. Au moins une réunion du conseil est tenue une fois l'an à l'extérieur du siège social de la Société, réunion dont l'objet est de permettre aux administrateurs de mieux comprendre les activités de la Société.

### *Communication avec les actionnaires*

RCI a créé un service de relations avec les investisseurs. La Société et le conseil estiment que ce service est important et hautement efficace. Le service des relations avec les investisseurs ou le dirigeant approprié assure un suivi rapide de chaque demande émanant des actionnaires.

### *Attentes du conseil envers la direction*

L'information que la direction fournit au conseil revêt la plus haute importance. Les administrateurs doivent croire en l'efficacité des activités de collecte de données, d'analyse et de présentation de l'information que mène la direction. Afin de déterminer si le conseil pourrait mieux déceler les problèmes et les occasions, le président du conseil et le comité des candidatures et de régie d'entreprise examinent la nature des renseignements que le conseil demande à la direction et ceux qui lui sont transmis.

Le conseil prévoit se réunir en l'absence des administrateurs et des dirigeants qui sont membres de la haute direction de la Société. Il est prévu que deux réunions de ce type auront lieu en 1998.

Le chef de la direction a remis une description détaillée de ses fonctions. Ce document énumère clairement ses responsabilités et il a été approuvé par le comité de rémunération de la direction. Les objectifs du chef de la direction pour le présent exercice, objectifs consignés par écrit, ont été examinés et approuvés par le conseil de rémunération de la direction.

### accès multiple par code de répartition (amcr)

Technique utilisée pour transmettre de multiples conversations sur un seul canal radio, à l'aide de codes numériques qui permettent d'identifier chaque conversation. L'AMCR est habituellement associé à des techniques d'étalement du spectre qui dispersent le signal sur un canal à bande large, ce qui autorise normalement la transmission simultanée d'une quarantaine de conversations ou davantage.

### accès multiple par répartition dans le temps (amrt)

Technique utilisée pour transmettre plusieurs conversations sur un seul canal radio en envoyant des fragments de ces conversations à intervalles strictement cadencés. En téléphonie sans fil, on peut ainsi acheminer trois conversations sur un seul canal radio; cette capacité sera portée à plus de six conversations par canal.

### acheminement d'appels par l'assistance-annuaire

Service optionnel lancé par Rogers Cantel en 1994 et qui permet à tout abonné Rogers Cantel de demeurer en ligne, après avoir fait une demande à l'Assistance-annuaire, afin d'obtenir automatiquement la composition du numéro.

### analogique

Se dit de la façon traditionnelle de transmettre les sons et les images, sous la forme d'un signal électrique ou d'une onde radio qui est transmise de la même façon que les ondes sonores ou lumineuses de la source du signal.

### canal radio analogique

Bande de fréquence d'un émetteur-récepteur radio qui, dans une cellule, communique avec un téléphone mobile. Chaque canal radio analogique peut transporter une seule conversation.

### canal radio numérique

Semblable au canal radio analogique, mais fondé sur la transmission numérique de signaux à un téléphone numérique mobile. Avec l'accès multiple par répartition dans le temps (AMRT) adopté en Amérique du Nord, chaque canal peut à l'heure actuelle relayer trois conversations simultanées; à l'avenir, ce chiffre passera à six.

### co-implantation

Processus par lequel des exploitants concurrentiels peuvent installer leurs propres équipements dans celles de l'autre.

### commande vocale<sup>mc</sup>

Service optionnel lancé par Rogers Cantel en 1994, qui permet à l'abonné Cantel de faire des appels au moyen de commandes vocales comme « appeler » ou « composer » sans avoir à composer de numéro de téléphone.

### contribution

Terme utilisé au Canada pour désigner la tranche de revenu excédentaire générée par l'interurbain et d'autres services et qui sert à combler le déficit du service résidentiel de base.

### courrier électronique

Service SCP numérique optionnel qui permet à l'abonné de recevoir et de lire à l'écran de son téléphone numérique des messages électroniques ne dépassant pas 150 caractères.

### dégrouper

Séparation des éléments du service téléphonique, par exemple la commutation locale et le transport, qui peuvent alors être offerts séparément. Le dégroupement facilite la fourniture de ces différents services par des sociétés concurrentes.



## égalité d'accès

Principe selon lequel une compagnie de téléphone locale doit donner accès à son réseau et à ses centraux à tout concurrent du service interurbain, de manière que les clients de celui-ci puissent utiliser la composition normale d'appel interurbain.

## exploitant local concurrentiel

Fournisseur de service téléphonique local qui vient concurrencer un exploitant déjà en place.

## frais d'accès au système

Redevances versées par les exploitants de réseaux cellulaires à Industrie Canada pour l'utilisation du spectre radioélectrique. Ces frais sont calculés d'après le nombre de canaux radio utilisés.

## gsm (global system for mobile)

Norme de téléphonie cellulaire numérique utilisée en Europe et dans la plupart des pays autres que ceux d'Amérique du Nord.

## identification d'appel

Service SCP numérique optionnel qui permet à l'abonné de savoir qui l'appelle avant de répondre au téléphone, par affichage du nom ou du numéro du demandeur.

## indicateur de message en attente<sup>mc</sup>

Service optionnel lancé par Rogers Cantel en 1994, qui avertit un abonné du service Message mobile que des messages ont été laissés dans sa boîte vocale pendant qu'il était au téléphone ou que son appareil était éteint.

## industrie canada

Ministère canadien chargé d'attribuer les fréquences radioélectriques, d'accorder des licences d'exploitation et de définir les conditions rattachées à ces licences.

## interconnexion

Processus de connexion du réseau d'un exploitant établi à celui d'un exploitant concurrentiel, régi par une entente à caractère technique et financier.

## itinérance

Il y a itinérance lorsque les abonnés du réseau sans fil font ou reçoivent des appels alors qu'ils sont hors de la zone de desserte de leur fournisseur de service, par coopération avec les autres exploitants sans fil. Les abonnés de Rogers Cantel sont desservis dans tout le RCNA ainsi que par les exploitants avec lesquels une entente d'itinérance a été conclue.

## message mobile<sup>mc</sup>

Service de messagerie vocale relié à un téléphone sans fil. Les appels sont acheminés au répondeur lorsque l'abonné a éteint son téléphone, est déjà en ligne ou est hors de la zone de desserte cellulaire.

## messagerie alphabétique et numérique

Services SCP numériques optionnels qui permettent d'envoyer des messages textuels ou numériques directement à l'écran du téléphone sans fil d'un abonné. Celui-ci peut ainsi recevoir des renseignements précis sans avoir à répondre au téléphone.

## mise en attente visuelle

Service SCP numérique optionnel qui fait entendre à l'abonné une tonalité d'appel en attente lorsqu'un autre appel arrive pendant que le téléphone est en utilisation. C'est l'équivalent de la fonction Mise en attente pour un téléphone résidentiel.

### numérique

Se dit d'une méthode d'enregistrement, de stockage et de transmission de données, y compris les sons et les images, au moyen d'un signal binaire (1 et 0).

### pop

Unité de population servant à caractériser la zone de desserte d'un transporteur. On dit qu'une zone d'un million d'habitants compte un million de pops, c'est-à-dire un million d'usagers potentiels.

### réseau cellulaire nord-américain (rcna)

Réseau d'exploitants sans fil qui offrent à leurs abonnés l'acheminement automatique des appels dans l'ensemble de leur zone de desserte en Amérique du Nord. Le réseau permet aussi aux exploitants de procéder à une validation avant appel afin de réduire l'usage frauduleux du service.

### services de communications

#### personnelles (scp)

Service mobile numérique de télécommunications sans fil comportant plus d'options que le service analogique.

### services optionnels

Services à valeur ajoutée pour lesquels Rogers Cantel facture des frais mensuels ou à l'utilisation. Il s'agit notamment de l'Acheminement d'appels par l'Assistance-annuaire, de l'Indicateur de message en attente<sup>MC</sup> et de la Commande vocale<sup>MC</sup>.

### site cellulaire

Emplacement d'un émetteur qui assure le service cellulaire dans un secteur géographique précis. La taille du secteur peut varier d'un diamètre de 48 kilomètres pour un grand site cellulaire rural sur la fréquence cellulaire 800 MHz à un diamètre de quelques centaines de mètres pour un site microcellulaire urbain.

### taux de roulement

Nombre de personnes qui annulent leur abonnement à un service (téléphonie mobile, interurbain, magazine, etc.) divisé par le nombre total moyen d'abonnés pendant une période donnée. Une perte de 1000 abonnés sur une clientèle moyenne de 100 000, sur une période d'un mois, équivaut à un taux de roulement mensuel de 1 %.

### téléphone à double mode

Téléphone mobile cellulaire capable de fonctionner selon deux normes différentes : analogique ou numérique.

### transférabilité du numéro local

Exigence fondamentale de la concurrence en téléphonie locale; elle consiste à permettre à l'abonné de conserver son numéro de téléphone s'il change de fournisseur de service téléphonique.

### vocodeur

Dispositif intégré à un téléphone mobile numérique qui convertit le signal vocal analogique en signal numérique et le comprime afin de réduire la largeur de bande radio nécessaire pour le transmettre.

administrateurs

h. garfield emerson, c.r.<sup>1,2,3,4</sup>  
Président et chef de la direction  
Rothschild Canada Limited

george a. fierheller<sup>4</sup>  
Président  
Four Halls Inc.

albert gnat, c.r.  
Associé principal  
Lang Michener

james c. grant  
Président  
C.G. James & Associates

charles e. hoffman<sup>2</sup>  
Président et chef de la direction  
Rogers Cantel Mobile  
Communications Inc.

nicolas kauser  
Vice-président principal et  
chef de la technologie  
AT&T Wireless Services

robert w. korthals  
Administrateur de sociétés

pierre l. morrisette<sup>1</sup>  
Président et chef de la direction  
Pelmorex Inc.

l'hon. david r. peterson,  
C.P., c.r.<sup>1</sup>  
Associé principal  
Cassels Brock & Blackwell

john f. ricketts, CA<sup>1</sup>  
Administrateur de sociétés

richard d. roberts<sup>3</sup>  
Président  
The Barnacle Group

edward s. rogers, O.C.<sup>2,4</sup>  
Président et chef de la direction  
Rogers Communications Inc.

loretta a. rogers  
Administratrice de sociétés

robert smith<sup>1,3</sup>  
Président  
Newmark Capital Limited

w. david wilson  
Président du conseil  
et chef de la direction  
ScotiaMcLeod Inc.

<sup>1</sup> Comité de vérification

<sup>2</sup> Comité de direction

<sup>3</sup> Comité de rémunération

<sup>4</sup> Comité des candidatures et  
de régie d'entreprise

dirigeants

edward s. rogers, O.C.  
Président du conseil

charles e. hoffman  
Président et chef de la direction

h. garfield emerson, c.r.  
Vice-président du conseil

george a. fierheller  
Président honoraire du conseil

robert f. berner  
Premier vice-président et  
chef de la technologie

donald b. burt  
Vice-président, Ressources humaines

lynda s. cranston  
Vice-présidente principale  
et directrice générale,  
Ouest du Canada

dekkers l. davidson  
Président,  
Ontario

l'hon. francis fox, C.P., c.r.  
Président,  
Québec et Est du Canada

leonard m. katz  
Premier vice-président,  
Affaires extérieures

john d. maduri, CA  
Vice-président principal,  
Finances et planification et  
chef des services financiers

graeme h. mcphail  
Vice-président,  
Adjoint au chef du contentieux

paul w. nelson  
Vice-président,  
Technologie de l'information  
et chef du service de l'information

edward s. rogers  
Vice-président et directeur général,  
Téléappel

bureaux de cantel

Montréal – siège social  
Place de la Cathédrale  
600, boul. de Maisonneuve Ouest  
34<sup>e</sup> étage  
Montréal (QC) h3a 3j2  
(514) 340-7400

Toronto – bureaux de la direction  
One Mount Pleasant Road  
Toronto (ONT.) m4y 2y5  
(416) 935-1100

Halifax  
905-6080 Young Street  
Halifax (N.-É.) b3k 5l2  
(902) 453-1400

Vancouver  
Rogers Cantel Tower  
1600-4710 Kingsway  
Burnaby (C.-B.) v5h 4m5  
(604) 431-1400

Calgary  
112-4th Avenue S.W., #1810  
Calgary (ALB.) t2p 0h3  
(403) 265-1400

Winnipeg  
1600-330, avenue Portage  
Winnipeg (MAN.) r3c 0c4  
(204) 942-1400

assemblée annuelle

L'assemblée annuelle des actionnaires de Rogers Cantel Mobile Communications Inc. se tiendra à 10 h 30 (heure de Toronto), le lundi 25 mai 1998, dans la salle *The Grand Ballroom*, au niveau inférieur du Sheraton Center 123, rue Queen Ouest, Toronto (Ontario).

mandataire

La Banque de Nouvelle-Écosse

vérificateurs

KPMG

actions ordinaires

Les actions à droit de vote restreint de catégorie B sont négociées aux bourses de Toronto, de Montréal, de l'Alberta, de Vancouver et de New York. Au Canada, RCM.B.; à New York, RCN : CUSIP # 775102205

Agents des transferts  
Compagnie Montréal Trust du Canada  
(416) 981-9633 ou 1-800-663-9097 et  
The Bank of Nova Scotia Trust Company of New York  
(212) 225-5438

obligations de rogers cantel inc.

Billets garantis de premier rang, échéant en 2006  
CUSIP # 775101 AA6  
Fiduciaires et agents des transferts :  
The Chase Manhattan Bank  
1-800-648-8380  
La Compagnie Trust CIBC Mellon  
1-800-387-0825

Billets garantis de premier rang, échéant en 2007 CUSIP # 775101 AG3  
Fiduciaires et agents des transferts :  
The Chase Manhattan Bank  
1-800-648-8380  
La Compagnie Trust CIBC Mellon  
1-800-387-0825

Déventures garanties de premier rang, échéant en 2008  
CUSIP # 775101 AB4  
Fiduciaires et agents des transferts :  
The Chase Manhattan Bank  
1-800-648-8380  
La Compagnie Trust CIBC Mellon  
1-800-387-0825

Déventures garanties de premier rang, échéant en 2016  
CUSIP # 775101 AC2  
Fiduciaires et agents des transferts :  
The Chase Manhattan Bank  
1-800-648-8380  
La Compagnie Trust CIBC Mellon  
1-800-387-0825

Billets subordonnés de premier rang, échéant en 2007  
CUSIP # 775101 AH1  
Fiduciaires et agents des transferts :  
The Chase Manhattan Bank  
1-800-648-8380  
La Compagnie Trust CIBC Mellon  
1-800-387-0825

pour obtenir plus de renseignements

Les investisseurs institutionnels, les analystes financiers ou toute autre personne désirant se procurer des renseignements de nature financière sur Rogers Cantel sont priés de s'adresser à :

David A. Robinson  
Vice-président, Planification financière et relations avec les investisseurs

Avant le 1<sup>er</sup> juin 1998  
Rogers Communications Inc.  
Scotia Plaza, bureau 6400  
C.P. 1007  
40, rue King Ouest  
Toronto (ONT.) M5H 3Y2  
(416) 864-2373  
Télécopieur : (416) 864-2365  
Après le 1<sup>er</sup> juin 1998  
Rogers Communications Inc.  
333, rue Bloor Est  
Toronto (ONT.) M4W 1G9  
(416) 935-7777

An english copy of this annual report can be obtained from David A. Robinson by calling (416) 864-2348.  
After June 1, 1998 (416) 935-7777

Les médias sont priés d'adresser leurs demandes à Carleen Carroll, directrice, Communications, de la Société au (416) 935-7320.

Sauf indication contraire, toutes les marques, qu'elles soient déposées ou non, sont celles de Rogers Cantel.

© Rogers Cantel Inc., 1998.  
Tous droits réservés.

† Marque déposée de Rogers Cantel Inc.  
‡ Marque de AT&T Corp. utilisée sous licence.



