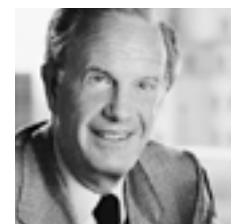




Rogers Communications Inc.
rapport annuel

99



message aux actionnaires

En mai 1998, je vous avais promis à vous, les actionnaires de Rogers Communications, qu'en cinq ans, celle-ci deviendrait une entreprise ayant une cote élevée de solvabilité. En 1999, année critique s'il en fut une, nous avons progressé à pas de géant vers la réalisation de cet objectif. Le cours de nos actions s'étant grandement renforcé, nous avons fait passer notre dette à long terme de 5,3 milliards de dollars à 3,6 milliards de dollars. En même temps, la valeur de notre portefeuille de titres négociables augmentait, pour se situer à plus de 2 milliards de dollars. Il en ressort une société au profil financier nettement meilleur dans un secteur où foisonnent les occasions.

Rogers, grâce à sa célérité, est peut-être la société canadienne qui a su le mieux tirer parti de ces occasions en 1999 et dans les premiers mois de l'an 2000.

> Dotée des meilleurs réseaux de télédistribution et de communications sans fil qui puissent se trouver au pays, notre entreprise a uni ses forces à celles de puissants partenaires internationaux, notamment AT&T, British Telecom, Ericsson et Microsoft, afin de s'assurer qu'elle conserverait son avance dans les années à venir.



Rael P. Merson
Premier vice-président et directeur général
The Shopping Channel



Ronan D. McGrath
Président, Services communs de Rogers et
chef des services de l'information
Rogers Communications Inc.

> **Le réseau de télédistribution interactif et bidirectionnel de Rogers Cable est en voie d'être consolidé dans les « groupages » les plus efficents qui soient grâce aux échanges de réseaux réalisés avec Shaw Communications et à la fusion envisagée avec Le Groupe Vidéotron.**

> **Rogers^{MC} AT&T^{MD} Communications sans fil s'est distinguée par le lancement de nouveaux produits numériques et de plans d'appels simplifiés qui attirent des milliers de nouveaux clients chaque mois.**

> **Les assises de notre présence sur Internet se consolident grâce à une importante entente de portail avec Excite@Home et Shaw Communications et aux nouvelles activités de diffusion de contenu de Rogers Media. Dans le monde d'Internet, nous sommes de ceux qui sauront exploiter les nombreux débouchés qui s'offrent aux entreprises actives à la fois dans le secteur du contenu et dans celui de la distribution.**

Notre objectif premier est d'offrir, sous une seule bannière de renom et par voie de réseaux d'une qualité et d'une accessibilité exceptionnelles, tous les services que demandent nos clients, qu'il s'agisse de contenu interactif virtuel, de télévision payante numérique, interactive et à la carte ou de transmission sans fil de la voix et des données et, ultérieurement, des services téléphoniques locaux.



Philip B. Lind
Vice-président du conseil
Rogers Communications Inc.



M. Lorraine Daly
Vice-présidente et trésorière
Rogers Communications Inc.

La stratégie qui nous permettra de réaliser cet objectif s'articule autour de trois concepts, soit la convergence, le groupage et le regroupement.

La convergence est un phénomène qui ne cesse de s'amplifier. Les principaux acteurs internationaux des secteurs des communications, d'Internet et des médias fusionnent pour former de véritables empires de distribution et de diffusion de contenu. Ces médias eux-mêmes se regroupent puisque la technologie numérique permet à la voix et aux données de circuler librement dans les canaux sans fil ou à câble ainsi que dans ceux de télédistribution et de diffusion par satellite.

Rogers épouse ces tendances mieux que n'importe lequel de ses concurrents. Nous sommes fiers d'avoir les meilleurs réseaux dans les meilleurs emplacements au Canada. Pour ce qui est des communications sans fil, nous détenons le seul réseau national de transmission de la voix, réseau couvrant 93 % de la population qui utilise des services analogiques et 82 % de celle qui fait appel aux services numériques. Aucune autre entreprise ne peut prétendre en faire autant. Quant à la télédistribution, notre réseau est maintenant bidirectionnel à plus de 92 %, soit le plus haut pourcentage en Amérique du Nord.



Charles E. Hoffman
Président et chef de la direction
Rogers AT&T Communications sans fil



La qualité de ces réseaux et leur potentiel en matière de convergence sont les principales caractéristiques qui ont retenu l'attention de AT&T et de British Telecom qui, ensemble, ont investi 1,4 milliard de dollars dans nos activités sans fil en 1999. C'est également pour ces mêmes raisons que Microsoft a investi 600 millions de dollars dans Rogers Communications. Ces alliances stratégiques nous confèrent d'extraordinaire avantages financiers et technologiques sans pour autant nous obliger à sacrifier le contrôle de notre entreprise.

Convergence signifie aussi intégration. Chez Rogers, nous intégrons nos nombreux produits et services, et ce sont nos clients et nos annonceurs qui en profitent. Rogers@Home et nos services de télévision numérique à la carte sont maintenant disponibles par l'entremise de Rogers Video. Les clients de Rogers AT&T Communications sans fil s'abonnent par le biais de The Shopping Channel, qui, de toutes nos entreprises des médias, est celle affichant la croissance la plus rapide. Le magazine Maclean's annonce notre forfait de télédistribution VIP. Peu d'entreprises ont autant de services intégrés et réalisent autant de ventes supplémentaires et réciproques que les nôtres.

Le regroupement est un autre de nos grands atouts. En 1998, Rogers Cable a lancé son programme VIP, qui est un forfait de choix

John H. Tory, c.r.
Président et chef de la direction
Rogers Cable Inc.

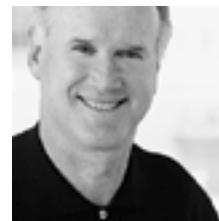


par lequel ses abonnés obtiennent un rabais de 10 % sur leurs frais mensuels plus un autre rabais de 10 % sur les services de Rogers AT&T Communications sans fil et de Rogers@Home, sur la location de vidéo-cassettes chez Rogers Video et sur les produits vendus dans les magasins RadioShack ainsi que des prix spéciaux sur les magazines d'intérêt général de Rogers. Près de 400 000 clients se sont abonnés au forfait VIP et plus de la moitié d'entre eux ont augmenté le nombre de services auxquels ils souscrivent déjà. Nous continuerons d'assembler des forfaits d'une si grande valeur pour nos clients que ceux-ci ne pourront trouver l'équivalent nulle part ailleurs, et surtout pas auprès des entreprises à produit unique.

Le groupage est le dernier volet de notre stratégie. Traditionnellement, les entreprises de Rogers ont toujours été en faveur de la consolidation du marché, et nous avons agi en ce sens chaque fois que l'occasion s'est présentée. En 1999, lorsque le CRTC a autorisé la possession de plusieurs licences de radio sur un même marché, nous avons acquis des stations à Toronto, Ottawa, Calgary et Vancouver afin de consolider nos assises. Rogers Media exploite maintenant 30 stations de radio situées partout au pays et a largement accru sa capacité d'offrir aux annonceurs une meilleure pénétration de leurs marchés.



Charles W. van der Lee
Président et chef de la direction
Rogers Video



Anthony P. Viner
Président et chef de la direction
Rogers Media Inc.

Desservant 2,2 millions d'abonnés à partir de deux têtes de transmission numérique dans les régions urbaines les plus prospères et les plus densément peuplées de l'Est et de l'Ouest du pays, notre réseau de télédistribution est le plus groupé en Amérique du Nord. En procédant à des échanges de réseaux avec Shaw Communications, nous consoliderons notre présence dans l'Est du Canada. La fusion projetée avec Le Groupe Vidéotron du Québec créerait un réseau beaucoup plus vaste, mais tout aussi groupé, qui offrirait un extraordinaire potentiel en matière de prestation de services de télédistribution améliorés, incluant la télévision interactive, l'Internet et les produits téléphoniques.

Dans les années à venir, nous continuerons de perfectionner nos réseaux et d'en accroître l'efficience. Nous poursuivrons l'intégration de nos produits et services et nous ferons en sorte qu'ils soient encore plus attrayants pour nos clients. Nous élargirons notre part de marché en lançant de nouveaux produits et services qui arbureront une même marque. À une période où les entreprises de communications intégrées remportent, à juste titre d'ailleurs, la faveur des marchés financiers, Rogers est en voie de devenir la norme au Canada. En 1999, nous avons constaté que l'intérêt de ces marchés avait fortement augmenté.



Brian Segal
Président et chef de la direction,
Édition et services en ligne
Rogers Media Inc.

Alan D. Horn
Vice-président, Finances et
chef des services financiers
Rogers Communications Inc.



En l'an 2000 et dans les années à venir, nous croyons que cet intérêt ira en augmentant à mesure que nous nous rapprocherons de notre objectif qui est de devenir une entreprise jouissant d'une excellente cote de solvabilité.

Bref, nous progressons à vive allure. Le mérite en revient à nos employés ainsi qu'à une équipe de direction animée d'une énergie nouvelle. Notre personnel a admirablement bien réagi aux très nombreux changements qu'il nous a fallu faire. Nos dirigeants forment à mon avis un groupe dont le talent et la compétence sont remarquables et qui saura mener notre entreprise à la prospérité à laquelle elle est vouée.

imagination sans fil

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

Edward S. Rogers, O.C.

rétrospective financière

09	faits saillants financiers
10	analyse par la direction
11	a. revue des résultats consolidés de 1999
13	b. revue des résultats sectoriels
13	 b.1 communications sans fil
18	 b.2 cable
23	 b.3 media
27	c. instruments financiers
29	d. situation financière
32	renseignements sur les actions ordinaires
33	données statistiques sur les abonnés
34	rétrospective financière décennale
36	comparaisons trimestrielles 1999–1998
38	états financiers consolidés
41	rapport des vérificateurs aux actionnaires
42	notes afférentes aux états financiers consolidés
68	administrateurs et dirigeants
69	renseignements sur les obligations
70	renseignements sur la société

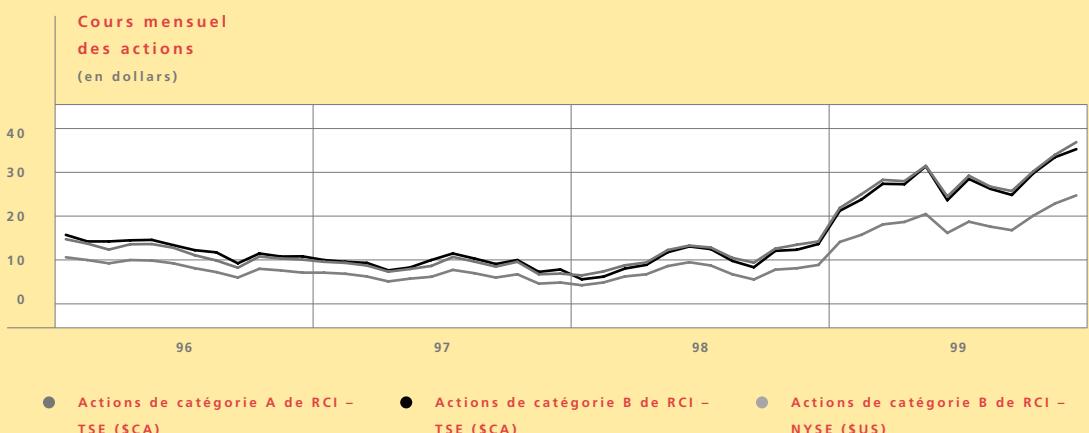
faits saillants financiers

Rogers Communications Inc.

(en millions de dollars)	1999	1998
Exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998		
État des résultats		
Produits	3 107,8 \$	2 839,2 \$
Bénéfice d'exploitation ¹	893,8	855,1
Bénéfice net	840,5	634,8
Perte de l'exercice avant les éléments non susceptibles de se répéter	(115,5)	(196,1)
(en dollars)		
Par action		
Perte de l'exercice	4,29 \$	3,39 \$
Perte de l'exercice avant les éléments non susceptibles de se répéter	(0,75)	(1,27)
Marge brute d'autofinancement ²	2,61	1,72
(en millions de dollars)		
État de l'évolution de la situation financière		
Marge brute d'autofinancement ²	495,2 \$	306,9 \$
Dépenses en immobilisations	832,4	658,5
(en millions de dollars)		
Aux 31 décembre		
Bilan		
Total de l'actif	6 371,6 \$	6 384,9 \$
Immobilisations (montant net)	3 539,2	3 234,6
Dette à long terme	3 595,0	5 254,0
Avoir des actionnaires (insuffisance)	1 478,3	(41,5)

¹ Le bénéfice d'exploitation est présenté avant l'amortissement.

² La marge brute d'autofinancement est présentée avant les variations du fonds de roulement.



Aux fins de la présente analyse, les activités de Rogers Communications Inc. (« Rogers » ou la « Société ») et l'information financière ayant trait à ses activités ont été réparties en trois divisions : « Communications sans fil » ou « CSF », qui se rapporte à Rogers Cantel Mobile Communications Inc., filiale détenue à 51 % par Rogers et exerçant ses activités sous la raison sociale de Rogers AT&T Communications sans fil, « Cable », qui se rapporte à Rogers Cable Inc., filiale en propriété exclusive de Rogers, et « Media », qui se rapporte à Rogers Media Inc., filiale en propriété exclusive de Rogers. La présente analyse doit être lue à la lumière des états financiers consolidés détaillés paraissant aux pages 38 à 67 du présent rapport.

L'analyse qui suit contient des renseignements prospectifs ayant trait au rendement futur de la Société. De par leur nature, 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, de même que les écarts pourraient être importants. Pour obtenir plus de détails, il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mise en garde ayant trait aux renseignements prospectifs » paraissant à la page 31 du présent rapport.

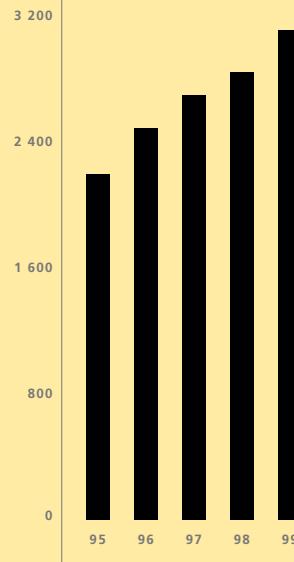
Résultats financiers consolidés

Le tableau suivant résume les résultats financiers des exercices 1999 et 1998.

(en millions de dollars) Exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998	1999	1998	Écart en %
Produits			
Communications sans fil	1 351,7 \$	1 242,9 \$	8,8 %
Cable	1 148,5	1 027,0	11,8 %
Media	607,6	538,2	12,9 %
Telecom	—	31,1	—
Total	3 107,8 \$	2 839,2 \$	9,5 %
Bénéfice d'exploitation¹			
Communications sans fil	422,3 \$	395,1 \$	6,9 %
Cable	411,2	398,7	3,1 %
Media	77,3	65,7	17,6 %
Telecom	—	12,7	—
Direction générale	(17,0)	(17,1)	0,8 %
Total	893,8 \$	855,1 \$	4,5 %
Bénéfice d'exploitation¹ en pourcentage des produits			
Communications sans fil	31,2 %	31,8 %	
Cable	35,8 %	38,8 %	
Media	12,7 %	12,2 %	
Telecom	—	40,7 %	
Total	28,8 %	30,1 %	
Dépenses en immobilisations	832,4 \$	658,5 \$	26,4 %

¹ Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement.

Total des produits
(en millions de \$)



A. Revue des résultats consolidés de 1999

En 1999, les produits consolidés se sont élevés à 3 107,8 millions de dollars, en hausse de 268,6 millions de dollars ou 9,5 % par rapport à ceux de 2 839,2 millions de dollars inscrits en 1998. Le bénéfice d'exploitation consolidé avant l'amortissement (le « bénéfice d'exploitation ») s'est établi à 893,8 millions de dollars, soit une augmentation de 38,7 millions de dollars ou 4,5 % en regard du montant de 855,1 millions de dollars inscrit en 1998.

Le bénéfice d'exploitation consolidé avant l'amortissement, exprimé en pourcentage des produits (la « marge bénéficiaire d'exploitation »), a diminué, passant de 30,1 % en 1998 à 28,8 % en 1999. La baisse de la marge bénéficiaire d'exploitation a découlé essentiellement de la diminution de la marge de Cable et de l'incidence de la vente de Telecom. CSF et Media ont réalisé des marges bénéficiaires d'exploitation semblables à celles de l'exercice précédent.

Produits et charges hors exploitation

Le 16 août 1999, la Société a vendu 12 313 435 actions à droit de vote multiple de catégorie A de CSF à AT&T Corp. (« AT&T ») et British Telecommunications plc (« BT »). En même temps, CSF a émis à AT&T et BT des actions privilégiées convertibles en 15 334 453 actions à droit de vote multiple de catégorie A et 12 443 324 actions à droit de vote restreint de catégorie B de CSF. Ces opérations, qui ont réduit la participation de la Société dans CSF en la faisant passer de 79,92 % à 51,58 %, ont donné lieu à un gain sur la vente et à un gain résultant de la dilution d'un montant combiné de 1 042,3 millions de dollars avant les impôts sur le revenu.

Au cours de l'exercice, la Société a cédé des tranches de certains placements, y compris des actions ordinaires de série A de At Home Corporation (« At Home »), des actions ordinaires de Bid.com International Inc. (« Bid.com ») et des actions ordinaires de Liberate Technologies, Inc. (« Liberate »). Ces cessions ont permis à la Société de dégager des gains en capital avant les impôts d'environ 159,7 millions de dollars en 1999.

Au troisième trimestre, Rogers a remboursé plus de 860 millions de dollars US (environ 1 280 millions de dollars CA) de billets et de débentures libellés en dollars US. Une charge non récurrente de 210,6 millions de dollars a été comptabilisée relativement à ce remboursement. (Il y a lieu de se reporter aux notes 5 et 7 afférentes aux états financiers consolidés pour connaître les détails de l'opération.)

En 1999, le revenu de placement et les autres produits de 42,6 millions de dollars provenaient d'une participation dans General Cable T.V. Limited (« General »), société contrôlée par l'actionnaire majoritaire de Rogers, et d'un paiement de cessation versé par Yahoo! Inc. en contrepartie de la part de Rogers dans le portail de Yahoo! Canada^{MC}.

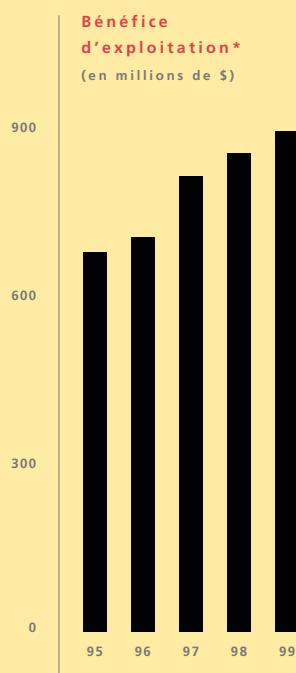
Charges fixes

En 1999, l'amortissement s'est élevé à 607,5 millions de dollars, en hausse de 6,7 % par rapport à celui de 569,6 millions de dollars inscrit l'exercice précédent. Cette augmentation était essentiellement attribuable aux dépenses en immobilisations toujours élevées et aux niveaux d'immobilisations importants en découlant.

Les intérêts débiteurs ont fortement diminué pour s'établir à 440,8 millions de dollars en 1999, en baisse de 16,0 % en regard du montant de 524,7 millions de dollars enregistré l'exercice précédent, largement en raison de soldes moyens de la dette moins élevés suivant les rachats et les remboursements effectués pendant l'exercice. Le taux d'intérêt moyen pondéré de la dette à long terme de la Société (soit le total des intérêts débiteurs exprimé en pourcentage de la dette moyenne pondérée en cours) a légèrement diminué, passant de 9,43 % en 1998 à 9,34 % en 1999.

Bénéfice net et perte

En 1999, le bénéfice net s'est établi à 840,5 millions de dollars ou 4,29 \$ par action (déduction faite des dividendes privilégiés), comparativement à celui de 634,8 millions de dollars ou 3,39 \$ par action (déduction faite des dividendes privilégiés) en 1998. En excluant les éléments non récurrents au cours des deux exercices, Rogers a comptabilisé une perte de 115,5 millions de dollars ou 0,75 \$ par action (déduction faite des dividendes privilégiés et de ceux sur les titres privilégiés convertibles) en 1999, par rapport à celle de 196,1 millions de dollars ou 1,27 \$ par action (déduction faite des dividendes privilégiés) en 1998. En 1999, le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires des catégories A et B en circulation a augmenté pour s'établir à 189,8 millions, par rapport à 178,6 millions en 1998. Les nombres d'actions et les calculs du bénéfice par action (« BPA ») susmentionnés reflètent le BPA non dilué. Les nombres redressés d'actions non diluées et diluées et les BPA correspondants sont présentés dans les états consolidés des résultats paraissant à la page 38 du présent rapport.



* Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement.

Effectif

Au 31 décembre 1999, Rogers comptait 11 612 employés dans l'ensemble de ses unités d'exploitation, soit une augmentation d'environ 1 602 personnes par rapport à la taille de l'effectif au 31 décembre 1998. Toutes les unités de la Société ont connu des augmentations à ce chapitre.

À la fin de l'exercice, CSF comptait 3 443 employés, soit 572 de plus qu'au 31 décembre 1998. Les niveaux d'emploi des services de vente, à la clientèle et connexes expliquent la quasi-totalité de la hausse des niveaux d'emploi en 1999.

Cable comptait 4 831 employés à la fin de l'exercice, soit 671 de plus qu'au 31 décembre 1998. À peu près la moitié de la croissance touchait les activités traditionnelles de télédistribution de Cable (principalement pour les services techniques et à la clientèle) et le reste, celles de l'accès Internet à haute vitesse et des clubs vidéo.

À la fin de l'exercice, Media avait 2 773 employés, soit 225 de plus qu'au 31 décembre 1998. Elle a augmenté son effectif dans l'ensemble de ses unités, plus particulièrement celle de la diffusion suivant l'acquisition de dix stations radiophoniques en 1999.

Le siège social et les services communs de Rogers, Rogers Shared Services (« RSS »), ont augmenté la taille de leur effectif d'environ 134 personnes en 1999, pour terminer l'exercice avec 565 employés répartis dans les deux divisions.

En 1999, le total de la rémunération versée aux employés (à temps plein et à temps partiel), avant la capitalisation, s'est élevé à 524 millions de dollars, en hausse de 54 millions de dollars ou 11,5 % par rapport à celui de 470 millions de dollars de l'exercice précédent.

B. Revue des résultats sectoriels

B.1 Communications sans fil

Aperçu de 1999 – Communications sans fil

Aux fins de la présente analyse, l'information financière a été divisée en deux groupes, soit les « Services cellulaires » et les « Autres ». Les résultats des services cellulaires comprennent les Services de communications personnelles numériques (les « SCP numériques ») et les services analogiques. Les produits tirés des services cellulaires comprennent les frais mensuels du service de base, l'utilisation du temps d'antenne, ainsi que les frais des appels interurbains, des services optionnels, d'accès au système et de déplacement. Le bénéfice d'exploitation inscrit à « Autres » comprend les résultats des services de messagerie, de transmission de données sans fil et les ventes de matériel. Ces dernières comprennent les ventes de matériel et d'accessoires aux agents et aux détaillants indépendants de la Société.

Communications sans fil

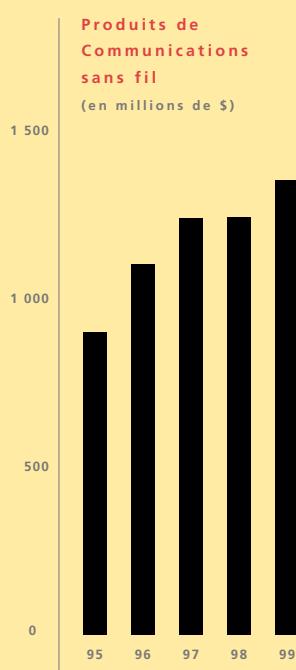
(en millions de dollars)	Exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998	1999	1998	Écart en %
Produits				
Services cellulaires	1 121,7 \$	1 045,4 \$	7,3 %	
Ventes de matériel	178,2	150,6	18,3 %	
Messagerie et transmission de données	51,8	46,9	10,4 %	
Total	1 351,7 \$	1 242,9 \$	8,8 %	
Bénéfice d'exploitation¹				
Services cellulaires	410,0 \$	388,3 \$	5,6 %	
Autres	12,3	6,8	80,9 %	
Total	422,3 \$	395,1 \$	6,9 %	
Bénéfice d'exploitation¹ en pourcentage des produits				
Services cellulaires	36,5 %	37,1 %	5,6 %	
Autres	5,3 %	3,4 %	80,9 %	
Total	31,2 %	31,8 %	6,9 %	
Dépenses en immobilisations		401,0 \$	301,3 \$	33,1 %

¹ Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les honoraires de gestion payés à Rogers.

Le total des produits de Communications sans fil (« CSF ») a augmenté de 108,8 millions de dollars ou 8,8 %, pour atteindre 1 351,7 millions de dollars en 1999, contre 1 242,9 millions de dollars en 1998. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 422,3 millions de dollars en 1999, en hausse de 27,2 millions de dollars ou 6,9 % par rapport à celui de 395,1 millions de dollars inscrit en 1998. La marge bénéficiaire d'exploitation s'est élevée à 31,2 % en 1999, en baisse comparativement à celle de 31,8 % en 1998, essentiellement en raison de la croissance des coûts variables d'acquisition découlant de l'augmentation importante du nombre d'abonnés.

Un grand nombre des programmes de vente et de commercialisation lancés en 1998 et améliorés en 1999 ont contribué à générer d'excellents résultats d'exploitation, y compris l'ajout de plus de 415 500 abonnés aux SCP numériques et aux services cellulaires au cours de l'exercice, ce qui représente une augmentation de plus de 230 000 clients, ou 124,6 %, par rapport aux chiffres de 1998. Les améliorations des programmes comprenaient notamment :

- la simplification de la grille tarifaire, ce qui a entraîné la réduction du nombre de forfaits et l'élimination des écarts entre les services numériques et analogiques. De plus, des forfaits d'appels interurbains à tarif fixe ont été lancés;
- le lancement des forfaits TariFixe, qui éliminent les frais distincts pour les appels interurbains et sont assortis d'un faible tarif à la minute partout en Amérique du Nord, ce qui signifie que tous les appels sont locaux à l'échelle du continent. Des forfaits TariFixe canadien ont également été lancés pour le Canada;
- la distribution d'un « téléphone dans une boîte » simplifiée par l'intermédiaire d'un réseau de détaillants, ce qui a diminué le besoin de faire appel à un personnel de vente spécialisé et permis au client de choisir un forfait au téléphone;
- l'augmentation du nombre total de points de distribution, notamment pour les services prépayés, grâce à la hausse considérable du nombre de détaillants, y compris Postes Canada, Petro-Canada, 7-11, Sears, Home Hardware et d'autres.



Produits et utilisation

Les produits tirés des services cellulaires ont totalisé 1 121,7 millions de dollars en 1999, soit 76,3 millions de dollars ou 7,3 % de plus que ceux de 1 045,4 millions de dollars inscrits l'exercice précédent. Cette progression est attribuable à l'augmentation du nombre d'abonnés aux services cellulaires, qui a été contrebalancée par une baisse continue des produits mensuels moyens par abonné (les « PMMA »). La hausse du nombre d'abonnés a donné lieu à une augmentation totale de 62,4 millions de dollars des produits tirés des frais mensuels, du temps d'antenne local, des appels interurbains et des services optionnels. Le reste de l'augmentation des produits tirés des services cellulaires est attribuable à l'accroissement des produits tirés des frais de déplacement et d'accès au système.

Bien que le total des produits tirés 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 9 % pour passer de 54 \$ en 1998 à 49 \$ en 1999. Cette tendance est principalement attribuable aux abonnés aux services prépayés, qui représentaient 13,5 % du total des abonnés aux services cellulaires à la fin de l'exercice et qui ont rapporté des PMMA de seulement 11 \$ en 1999, soit une baisse de 36,5 % comparativement à ceux de 17 \$ en 1998. Quant aux services traditionnels (autres que prépayés), les PMMA se sont élevés à 53 \$, soit une légère baisse de 3,7 % d'un exercice à l'autre. L'utilisation mensuelle moyenne du temps d'antenne par abonné traditionnel a augmenté, passant de 202 minutes en 1998 à 216 minutes en 1999.

En 2000, CSF continuera à prendre des mesures destinées à réduire au minimum la baisse des PMMA. Les activités de vente viseront à accroître le nombre de clients du secteur d'affaires, lequel génère des produits plus élevés, au moyen de programmes tel que le TariFixe, dont les PMMA sont supérieurs à la moyenne. De plus, CSF proposera davantage de services et d'options à sa clientèle actuelle et cherchera des façons d'augmenter les PMMA générés par ses clients existants ainsi que par les nouveaux abonnés aux services prépayés.

Satisfaction et fidélisation de la clientèle

Étant donné que le nombre de clients abonnés aux SCP numériques, aux services cellulaires, de messagerie et de transmission de données sans fil s'élève à plus de 2,6 millions et que le secteur d'activité est très concurrentiel, la direction constate la nécessité d'équilibrer l'importance généralement accordée par l'industrie aux nouveaux clients et celle donnée aux clients existants pour assurer leur satisfaction et leur fidélité. La direction a mis l'accent sur l'élaboration de programmes qui tiennent compte d'un large éventail d'exigences relatives à la satisfaction de la clientèle, à partir du début du cycle de vente jusqu'aux besoins des utilisateurs chevronnés.

Depuis 1998, CSF a lancé certains programmes conçus pour satisfaire et fidéliser la clientèle, y compris la simplification de la grille tarifaire, l'offre de forfaits à valeur ajoutée et le renforcement des activités de vente, en restructurant son équipe de vente aux entreprises en vue de raffermir les relations avec le secteur d'affaires.

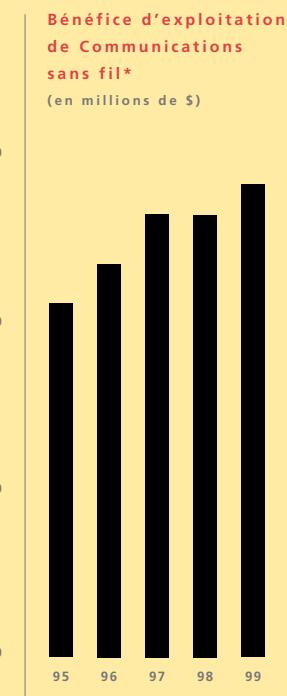
En 1999, CSF a fait plus d'efforts pour améliorer le service à la clientèle en général, ce qui a permis d'accroître de façon importante la satisfaction de la clientèle, comme l'ont montré les sondages effectués mensuellement tout au long de l'exercice. De plus, une tranche de la rémunération de la direction était liée à l'amélioration de la satisfaction. Les résultats des sondages ont indiqué que la satisfaction a fortement augmenté en 1999 et qu'elle a profité des relations de CSF avec AT&T et BT. CSF a maintenant accès aux meilleures pratiques à l'échelle mondiale en matière de gestion du roulement et elle tire avantage de cette information pour améliorer la satisfaction de la clientèle et réduire le roulement.

En plus des programmes de satisfaction et de fidélisation de la clientèle, CSF a mis en marche un vigoureux programme de satisfaction des employés en 1999. La direction est d'avis que la satisfaction des employés influe directement sur l'amélioration du service à la clientèle et sur la satisfaction de cette dernière. La satisfaction des employés s'est fortement améliorée en 1999 et la direction croit que cela a contribué à l'augmentation de celle des clients.

Le pourcentage mensuel moyen de mises hors service au sein de sa base d'abonnés (le « taux de roulement ») s'est établi à 1,86 % en 1999, un résultat qui se compare favorablement à ceux des télé-communicateurs à l'échelle mondiale et d'autres concurrents sur le marché canadien. Au début de 1999, CSF a connu un roulement supérieur à la moyenne dans le secteur d'affaires en raison de la concurrence féroce sur les tarifs et de la faiblesse de ses relations avec les entreprises. Pendant la deuxième moitié de l'exercice, le roulement a été plus important que la moyenne dans le secteur grand public à la suite de l'échéance d'un nombre élevé de contrats de trois ans et du magasinage des clients à la recherche de nouvelles offres de temps d'antenne et de matériel dans un environnement très concurrentiel.

En 1999, CSF a pris certaines mesures qui profiteront aux clients au cours de l'an 2000, notamment l'acquisition d'un système de facturation et de service à la clientèle qui sera entièrement opérationnel en 2000. Les avantages de ce système comprennent notamment :

- la réponse plus rapide aux demandes de renseignements et de modifications des clients;
- la réduction des erreurs de facturation et des comptes;
- des choix plus flexibles en matière de facturation et de tarification, y compris les regroupements de services;
- la réduction des coûts du service à la clientèle et le traitement plus efficace des demandes de renseignements.



* Avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et l'amortissement ainsi que les honoraires de gestion payés à Rogers.

En 1999, un autre programme clé a porté sur l'élaboration, en coopération avec Cable, d'un site Web qui permettra aux clients d'acheter les produits et services tant de CSF que de Cable. Le site ShopRogers.com fera l'objet d'essais pendant la première moitié de l'exercice 2000 et fournira une occasion de plus d'acheter les produits et services du groupe de sociétés Rogers.

En 2000, CSF continuera d'élargir les programmes de satisfaction de la clientèle lancés en 1999 en vue de réduire le roulement et d'accroître la fidélité. Le service à la clientèle en magasin sera offert à des emplacements très achalandés dans chaque marché important. Les sondages effectués auprès des clients ont montré qu'un grand nombre de ces programmes ont amélioré leur satisfaction, ce qui devrait contribuer à réduire le roulement en 2000.

Ventes et commercialisation

La forte poussée des ventes pendant la dernière partie de 1998 s'est maintenue en 1999. CSF a obtenu 415 500 nouveaux abonnés aux SCP numériques et aux services cellulaires en 1999, déduction faite des mises hors service, pour terminer l'exercice avec 2 153 100 abonnés, soit 23,9 % de plus que les 1 737 600 abonnés au 31 décembre 1998. Cet ajout net de 415 500 abonnés représente une augmentation de 230 500, ou 124,6 % comparativement à celui de 185 000 en 1998. Au 31 décembre 1999, il y avait 884 000 abonnés aux SCP numériques, soit 41,1 % du nombre total d'abonnés aux services cellulaires, et 291 700 abonnés aux services prépayés *Parlez à la carte*. Les autres clients étaient abonnés aux services analogiques traditionnels.

En 1999, l'un des objectifs clés était non seulement de générer des niveaux de vente élevés en chiffres absolus mais également de maintenir un nombre raisonnable d'abonnés traditionnels, puisque ces derniers rapportent des PMMA supérieurs. Cet objectif a été largement atteint grâce à une publicité ciblée et à une formation et une rémunération adéquates des détaillants. En 1999, l'ajout d'abonnés traditionnels représentait 78,6 % du nombre brut de nouveaux abonnés (par rapport à 77,9 % en 1998) et 58,8 % du nombre net (comparativement à 35,2 % en 1998).

En 1999, l'une des principales préoccupations était liée à l'amélioration des canaux de distribution et à l'établissement de nouveaux. Cet objectif sera encore visé en 2000 même si des progrès considérables ont été accomplis à ce chapitre en 1999, le réseau de détaillants exclusifs ayant été stabilisé et l'accent ayant été mis tant sur la satisfaction de la clientèle que sur la croissance des ventes.

La force de vente aux entreprises de CSF a renforcé sa présence dans le secteur d'affaires en 1999 en commençant à rétablir ses relations dans ce segment de marché. En outre, les activités de vente et de fidélisation ont profité des liens entre la Société et AT&T. Au cours de la deuxième moitié de 1999, les forces de vente de la Société et d'AT&T Canada ont été regroupées, dans le but d'accroître les ventes en offrant les services de CSF et d'AT&T Canada et d'optimiser les relations entretenues avec les entreprises.

L'entente d'exclusivité conclue avec RadioShack pour l'exploitation de kiosques dans les centres commerciaux et la vente de produits et services sans fil dans les magasins de celle-ci a donné des résultats constants tout au long de 1999. Tant CSF que RadioShack étaient très satisfaits de la croissance observée et désiraient poursuivre dans cette voie.

En plus de vendre les produits et services de CSF, certains distributeurs ont commencé à offrir les autres produits et services de Rogers. Au cours de l'exercice 2000, ce programme sera élargi à d'autres points de distribution afin de proposer aux clients un ensemble plus étendu de services, y compris la câblodistribution et l'accès Internet à haute vitesse.

Conjointement avec les autres sociétés du groupe Rogers, CSF participe au programme VIP, qui permet aux clients abonnés à un forfait complet de câblodistribution d'obtenir des rabais de 10 % sur les autres services de Rogers, comme les services sans fil et l'accès Internet à haute vitesse. Les résultats préliminaires montrent que de tels regroupements contribuent à augmenter la fidélité des clients et à diminuer considérablement le roulement. Le succès remporté par ce programme jusqu'à maintenant a donné à la Société un excellent aperçu de l'avantage commercial qu'elle pouvait tirer du regroupement de produits et de services.

Messagerie et transmission de données

Les produits tirés des services de messagerie et de transmission de données ont augmenté de 4,9 millions de dollars ou 10,4 %, passant de 46,9 millions de dollars en 1998 à 51,8 millions de dollars en 1999. Au 31 décembre 1999, le nombre d'abonnés s'élevait à 452 000, soit une augmentation de 74,0 % par rapport à celui de 259 800 au 31 décembre 1998. Une tranche d'environ 132 000 nouveaux abonnés était liée à l'acquisition de Shaw Paging en novembre 1999. Cette acquisition stratégique a accru l'ampleur des services de messagerie et devrait permettre aux marges bénéficiaires d'exploitation d'augmenter dans l'avenir grâce aux économies d'échelle. La poussée de la croissance des produits est attribuable à la forte augmentation du nombre d'abonnés, malgré la légère baisse des tarifs des services de messagerie et de transmission de données. Les PMMA des services de messagerie et de transmission de données ont diminué de 2 \$ ou 14,3 % en 1999 pour s'établir à 12 \$, comparativement à 14 \$ en 1998.

En 1999, CSF a mis l'accent sur la compression des charges d'exploitation afin de maintenir les marges bénéficiaires d'exploitation à mesure que les PMMA diminuaient. Les coûts mensuels moyens par abonné ont été de 7 \$ en 1999, en baisse de 2 \$ ou 22,2 % par rapport à ceux de 9 \$ en 1998. Le taux de roulement mensuel moyen a diminué, passant de 3,23 % en 1998 à 2,59 % en 1999.

Autres produits

En 1999, les produits tirés des ventes de matériel ont atteint 178,3 millions de dollars, en hausse de 27,6 millions de dollars ou 18,4 % par rapport à ceux de 150,6 millions de dollars enregistrés au cours de l'exercice précédent. Le matériel est généralement vendu au prix coûtant aux agents et aux détaillants indépendants de CSF. L'augmentation est principalement attribuable au fait que les clients actuels et nouveaux ont acheté proportionnellement plus de téléphones numériques, dont les prix sont généralement supérieurs à ceux des modèles analogiques.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation des services cellulaires (y compris le coût des ventes) se sont établies à 711,7 millions de dollars en 1999, soit une augmentation de 54,6 millions de dollars ou 8,3 % par rapport à celles de 657,1 millions de dollars inscrites l'exercice précédent. Cette hausse a découlé en grande partie de la croissance des coûts variables de vente et de commercialisation, du service à la clientèle et liés au réseau, qui ont été partiellement contrebalancés par les économies réalisées au chapitre des coûts de crédit et de recouvrement.

Les coûts de vente et de commercialisation par nouvel abonné brut se sont établis à 452 \$ en 1999, soit 25,9 % de moins que ceux de 610 \$ en 1998. Certains facteurs expliquent la diminution de ces coûts, dont les suivants :

- la compression des frais généraux fixes ou non liés à la vente des services de vente et de commercialisation;
- la réduction des commissions suivant la baisse des coûts des téléphones numériques et analogiques;
- le succès des services cellulaires prépayés, dont les coûts variables d'acquisition sont presque nuls.

Les charges d'exploitation des services cellulaires, compte non tenu des coûts de vente et de commercialisation, se sont élevées à 345,1 millions de dollars en 1999, en hausse de 17,6 millions de dollars ou 5,4 % par rapport à celles de 327,5 millions de dollars en 1998. Cette augmentation découle de la moyenne plus élevée du nombre de clients en 1999 comparativement à celle de 1998 et des coûts supplémentaires des services techniques, mais elle a été contrebalancée par la diminution des créances irrécouvrables. La moyenne mensuelle des charges d'exploitation des services cellulaires par abonné, compte non tenu des coûts de vente et de commercialisation, a diminué de 2 \$ ou 11,4 % pour s'établir à 15 \$ en 1999, comparativement à 17 \$ en 1998.

En 2000, CSF continuera à chercher des occasions de réduire ses coûts sans ralentir ses efforts considérables visant à améliorer le service à la clientèle et les ventes. Étant donné que le marché est très concurrentiel, la Société est d'avis qu'elle se doit d'être un fournisseur à faible coût.

Bénéfice d'exploitation

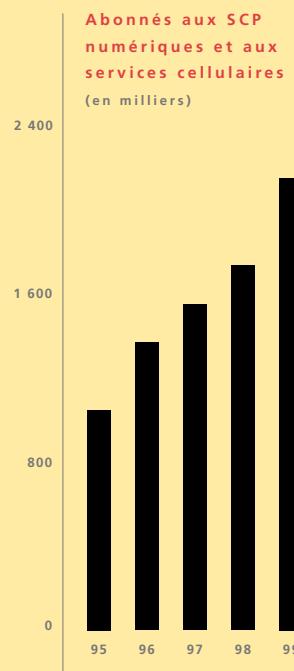
Le bénéfice d'exploitation tiré des services cellulaires (le « bénéfice d'exploitation cellulaire ») s'est élevé à 410,0 millions de dollars en 1999, en hausse de 21,7 millions de dollars ou 5,6 % par rapport à celui de 388,3 millions de dollars inscrit l'exercice précédent. Le bénéfice d'exploitation cellulaire exprimé en pourcentage des produits s'est établi à 36,5 % comparativement à 37,1 % pendant l'exercice précédent.

Le bénéfice d'exploitation des autres activités s'est élevé à 12,3 millions de dollars en 1999, en hausse de 5,5 millions de dollars ou 80,9 % par rapport à celui de 6,8 millions de dollars en 1998.

Dépenses en immobilisations – Communications sans fil

Les dépenses en immobilisations ont totalisé 401,0 millions de dollars en 1999, en hausse de 99,7 millions de dollars ou 33,1 % par rapport à celles de 301,3 millions de dollars en 1998. De ce total, une tranche de 57 % a servi à l'expansion de la capacité du réseau cellulaire, à la nouvelle couverture, à l'augmentation de la puissance des signaux dans les régions desservies, à l'expansion et la mise à jour du réseau mobile de transmission de données avec commutation par paquets Mobitex et à de nouveaux produits et services. La tranche résiduelle de 43 % a été consacrée aux dépenses en immobilisations générales, principalement le nouveau système de facturation et de service à la clientèle mis en place en 1998 et le programme de conformité à l'an 2000. D'autres dépenses étaient liées aux installations, y compris l'expansion des centres d'appel.

Environ 50 % des dépenses de 230 millions de dollars engagées à l'égard du réseau en 1999 ont porté sur l'amélioration de la capacité, y compris l'élargissement de la bande des sites existants à 1,9 GHz. Une autre tranche de 22 % a servi à la construction de sites intercalaires et à l'optimisation du réseau pour améliorer la qualité de la transmission des signaux vocaux dans les régions desservies. Un total de 83 nouveaux sites cellulaires ont été ajoutés en 1999 pour augmenter la couverture, améliorer la capacité et accroître la qualité de la transmission des signaux vocaux dans les régions desservies. En établissant ces sites supplémentaires, CSF a continué de construire l'infrastructure cellulaire requise pour augmenter rapidement et à faible coût sa capacité, en ajoutant simplement d'autres canaux dans la plupart des cas. De cette manière, CSF s'assure d'avoir la capacité tampon nécessaire qui lui permettra de composer avec une augmentation du nombre d'abonnés plus forte que celle prévue ou une plus grande utilisation de son réseau dans un marché très concurrentiel.



À la fin de l'exercice 1999, la couverture totale de CSF s'établissait à 93 % de la population canadienne, et celle numérique, à 82 %. La direction est d'avis que sa vaste couverture numérique, la plus importante dans l'industrie, lui permettra de se distinguer de plus en plus de ses concurrents puisque la fonctionnalité du réseau numérique sans fil augmentera afin d'inclure certaines fonctions améliorées qui ne sont disponibles qu'en mode numérique.

Les dépenses en immobilisations prévues de CSF s'élèveront à environ 450 millions de dollars en 2000, dont environ 69 % pour l'expansion du réseau. Une tranche d'à peu près 73 % de ce montant sera affectée à l'amélioration de la capacité du réseau numérique (y compris l'élargissement continu de la bande des sites existants à 1,9 GHz dans les principaux centres urbains du Canada) et la construction de sites intercalaires pour accroître la qualité de la transmission des signaux vocaux et améliorer la couverture transportable.

Les investissements faits actuellement par CSF dans l'infrastructure faciliteront la mise en œuvre des capacités de troisième génération, qui comprendront la transmission à haute vitesse de données avec commutation par paquets conformément aux normes de l'Union internationale des télécommunications. Ces capacités permettront d'offrir un large éventail de services sans fil de pointe, y compris la diffusion en temps réel, l'accès Internet à haute vitesse sans fil et l'expansion des systèmes d'information des entreprises sur larges bandes supérieures dans l'environnement mobile sans fil. En 2000, CSF prévoit lancer le protocole d'accès sans fil, soit une capacité d'accès aux données sans fil fondée sur ce protocole, à l'échelle de son réseau numérique national, dans le but de fournir une gamme élargie de services d'information, y compris l'accès Internet. Ces services seront offerts aux utilisateurs de téléphones SCP numériques et de matériel de transmission de données Mobitex.

L'autre tranche de 31 % des dépenses en immobilisations prévues en 2000 sera consacrée surtout à la technologie de l'information, dont 56 millions de dollars pour la mise en œuvre du nouveau système de facturation et de service à la clientèle, qui sera entièrement opérationnel en 2000.

Risques et incertitudes d'exploitation – Communications sans fil

La venue de nouveaux fournisseurs et la forte concurrence ont entraîné la réduction des tarifs des SCP numériques et des services cellulaires au Canada, tarifs qui figurent parmi les plus bas du monde industrialisé. CSF ne peut prédire si la baisse des tarifs se poursuivra en 2000. Elle prévoit que sa grille tarifaire actuelle sera modifiée, étant donné que de nouveaux forfaits moins coûteux sont offerts aux clients à l'échéance de leurs contrats.

CSF ne peut déterminer l'incidence qu'auront les nouveaux services sans fil et la chute des tarifs sur la croissance générale du marché. Elle entend livrer une concurrence vigoureuse dans tous les segments et sur tous les marchés en faisant valoir la force de ses réseaux numérique et analogique, la notoriété de ses marques et sa grande capacité de distribution.

En 1998, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (« CRTC ») a ouvert une instance afin d'étudier la possibilité d'exiger le paiement de charges mensuelles par les télécommunicateurs sans fil pour la prestation du service 9-1-1. Le cas échéant, une charge mensuelle par numéro de téléphone cellulaire serait imposée par province. À la lumière de l'importance des charges, les télécommunicateurs sans fil pourraient devoir passer celles-ci directement aux clients. Le coût pour CSF pourrait s'établir à environ 3 millions de dollars par exercice.

À l'heure actuelle, seuls les fournisseurs de services interurbains (y compris les fournisseurs de services cellulaires) doivent verser des cotisations pour subventionner les coûts du service local. Toutefois, le CRTC a entrepris de réévaluer le régime actuel de cotisation, y compris les types de services qui devraient être assujettis à ces prélèvements. Une modification de l'étendue du régime de cotisation pourrait influer de manière importante sur les montants que CSF doit contribuer au service local de base.

En novembre 1999, Industrie Canada a annoncé qu'il délivrerait des licences visant des fréquences supplémentaires de 40 MHz du spectre des SCP numériques dans la bande de 1,9 GHz d'ici l'automne 2000 par le biais d'une vente aux enchères à laquelle CSF entend participer. Industrie Canada a lancé un processus de consultation sur la politique et les procédures appropriées à cette vente, y compris les restrictions limitant la participation des titulaires actuels de licences pour la prestation de SCP numériques à l'échelle nationale et régionale et celle de nouveaux fournisseurs éventuels. Il s'agira de la première vente aux enchères du spectre à laquelle CSF participera, et une estimation des coûts des nouvelles fréquences n'est pas disponible à l'heure actuelle. Industrie Canada a également indiqué que d'autres licences visant le spectre des SCP numériques pourraient être délivrées en 2001 ou au moment opportun. Il est prévu que la plupart des répartitions futures du spectre se feront par le biais de ventes aux enchères.

CSF pourrait choisir de devenir un exploitant de centraux urbains concurrentiel à l'échelle nationale ou sur une base de central par central. Même si de telles activités pourraient influer favorablement sur les produits, certaines exigences devraient être satisfaites, ce qui occasionnerait des charges supplémentaires, dont les sorties de fonds requises pour l'égalité d'accès et la transférabilité des numéros locaux, qui pourraient entraîner la diminution des produits tirés des services interurbains et la hausse du taux de roulement des abonnés.

Depuis 1996, avec l'entrée de nouveaux concurrents américains sur le marché canadien, les services de messagerie de CSF ont dû composer avec une hausse de la concurrence et une baisse des tarifs. CSF est d'avis qu'elle pourra tirer avantage de l'expansion du marché suscitée par l'intensification de la concurrence à l'aide de son vaste réseau national et de distribution à grande échelle. Toutefois, les pressions à la baisse sur les tarifs et les marges se poursuivront.

B.2 Cable

Aperçu de 1999 – Cable

Aux fins de la présente analyse, les résultats financiers de Cable sont présentés sous deux catégories, soit la « télédistribution » et les « clubs vidéo ». La télédistribution comprend les résultats des activités de télédistribution au Canada et aux États-Unis, y compris les services de base, étagés, numériques, d'accès Internet à haute vitesse, de location de convertisseurs, de télévision payante, de télévision à la carte, d'installation et de frais d'accès. L'analyse suivante comprend également la télédistribution ordinaire, qui est un sous-ensemble de la télédistribution excluant les services d'accès Internet à haute vitesse.

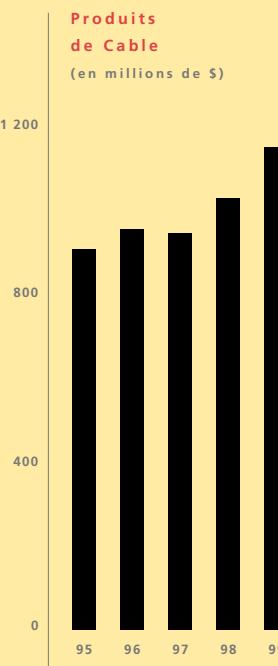
Cable

(en millions de dollars)	1999	1998	Écart en %
Exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998			
Produits			
Télédistribution	970,7 \$	874,6 \$	11,0 %
Clubs vidéo	181,0	156,2	15,9 %
Annulations interdivisions ¹	(3,2)	(3,8)	—
Total	1 148,5 \$	1 027,0 \$	11,8 %
Bénéfice d'exploitation²			
Télédistribution	398,7 \$	382,7 \$	4,2 %
Clubs vidéo	12,5	16,0	(21,9) %
Total	411,2 \$	398,7 \$	3,1 %
Bénéfice d'exploitation² en pourcentage des produits			
Télédistribution	41,1 %	43,8 %	
Clubs vidéo	6,9 %	10,3 %	
Total	35,8 %	38,8 %	
Dépenses en immobilisations³	413,5 \$	310,3 \$	33,3 %

¹ Représente les frais de traitement des paiements de factures et les autres opérations inclus dans les produits des clubs vidéo et dans les charges d'exploitation liées à la télédistribution au cours des deux exercices.

² Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les honoraires de gestion payés à Rogers. Le bénéfice d'exploitation des clubs vidéo est présenté après l'amortissement des vidéocassettes.

³ Exclusion faite des achats de vidéocassettes.



Produits

En 1999, les produits de Cable (y compris ceux des clubs vidéo) ont totalisé 1 148,5 millions de dollars, soit une augmentation de 121,5 millions de dollars ou 11,8 % par rapport à ceux de 1 027,0 millions de dollars inscrits au cours de l'exercice précédent. Les produits tirés de la télédistribution (excluant ceux des clubs vidéo au cours des deux exercices et incluant ceux des services de protection résidentielle pendant une période de six mois en 1998) se sont établis à 970,7 millions de dollars, soit une augmentation de 96,1 millions de dollars ou 11,0 % par rapport à ceux de 874,6 millions de dollars en 1998. La hausse des produits tirés de la télédistribution est essentiellement attribuable aux facteurs suivants :

- le succès formidable des services d'accès Internet à haute vitesse Rogers@Home qui explique à peu près la moitié de la croissance des produits. En 1999, les résultats de la télédistribution comprenaient les produits de ces services pour la première fois. Au cours de l'exercice, plus de 131 400 clients se sont abonnés aux services, ce qui a porté leur nombre total à environ 185 700. Le succès de Rogers@Home est allé de pair avec la croissance des canaux de vente multiples, y compris un réseau de magasins au détail, les ventes effectuées sur Internet de même que les canaux de vente et de commercialisation traditionnels de Cable;
- les produits des services étagés se sont accrûs de 19,2 % par rapport à ceux de l'exercice précédent, malgré la perte de 31 300 abonnés au cours de l'exercice. L'augmentation des produits est attribuable à une hausse tarifaire de 0,90 \$ par mois pour chacun des trois volets des services étagés à partir du 1^{er} mars 1999 et à l'incidence pendant tout l'exercice de celle entrée en vigueur le 31 mars 1998. La croissance de la pénétration du troisième volet plus lucratif a également contribué à celle des produits. Au 31 décembre 1999, plus de 58,7 % des abonnés aux services de base l'étaient aussi au troisième volet, comparativement à 50,3 % au 31 décembre 1998. Ces changements ont fait progresser les produits mensuels moyens par abonné aux services étagés, qui se sont établis à 13 \$ en 1999, en hausse de 2 \$ par rapport à ceux de 11 \$ en 1998;
- les produits des services de base ont augmenté de 2,5 % comparativement à ceux de l'exercice précédent, principalement à la suite d'une hausse tarifaire de 1,00 \$ par mois à partir du 1^{er} mars 1999. Des programmes de vente innovateurs et dynamiques ont permis de limiter la perte d'abonnés à seulement 976 au cours de l'exercice, malgré l'intensification de la concurrence. Cable comptait 2 236 200 abonnés aux services de base à la fin de l'exercice;
- en novembre 1998, Cable a lancé le programme VIP, soit la première phase du regroupement des produits et des services du groupe de sociétés Rogers et de ses partenaires commerciaux. En contrepartie de leur abonnement au troisième volet et de l'installation de prises supplémentaires, les membres VIP obtiennent des rabais sur les services de télédistribution, d'accès Internet à haute vitesse Rogers@Home, de location chez Rogers Video, de CSF et d'abonnement à des magazines ainsi que sur les achats de marchandises de marque RadioShack et plus encore. Au 31 décembre 1999, environ 388 600 clients participaient au programme VIP, pour un taux de pénétration d'à peu près 17,4 % des abonnés aux services de télédistribution de base.

Les augmentations des produits décrites ci-dessus ont été partiellement contrebalancées par les facteurs suivants :

- les produits de la télévision payante ont baissé par rapport à ceux de 1998 étant donné que le nombre d'abonnés à ces services a diminué durant la première moitié de 1999. Toutefois, cette tendance s'est renversée avec le lancement des services numériques à la fin de juin 1999. Au 31 décembre 1999, Cable comptait 184 900 abonnés à la télévision payante, y compris les abonnés collectifs, soit 4 100 de moins qu'au 31 décembre 1998. À la fin de 1999, Cable avait installé plus de 53 600 décodeurs numériques depuis l'introduction du programme;
- les produits tirés des services d'installation par connexion ont diminué, ce qui a fait chuter le total des produits d'installation par rapport à ceux de 1998, partiellement en raison d'une réponse proactive à la concurrence qui a favorisé la croissance des services de base, du troisième volet des services étagés et du programme VIP.

L'incidence nette de ce qui précède a été une hausse des produits mensuels par abonné aux services de télédistribution (excluant les services d'accès Internet à haute vitesse et les clubs vidéo) de 2 \$ ou 6,7 %, ceux-ci passant de 32 \$ en 1998 à 34 \$ en 1999.

Charges d'exploitation

En 1999, le total des charges d'exploitation de Cable (y compris les clubs vidéo) a augmenté de 109,0 millions de dollars ou 17,3 % par rapport à celui de 1998, largement en raison des hausses des droits des fournisseurs de programmes et des charges d'exploitation de télédistribution et de l'inclusion, pour la première fois, des charges d'exploitation de Rogers@Home, qui avaient été capitalisées en tant que frais de démarrage en 1998, charges qui ont été supérieures aux produits en 1999. Les charges d'exploitation des clubs vidéo se sont également accrues, surtout en raison de l'ouverture de nouveaux clubs ainsi que de la croissance des coûts liés aux ententes de partage des produits visant à améliorer la disponibilité des vidéocassettes.

Le total des charges d'exploitation de la télédistribution a augmenté de 80,1 millions de dollars ou 16,3 % par rapport à celui de 1998. Le coût des ventes de la télédistribution ordinaire s'est accru de 42,2 millions de dollars ou 17,7 % en 1999, en raison de la croissance de la pénétration des services étagés à valeur ajoutée, des hausses des droits des fournisseurs de programmes et des frais de transmission et des droits associés au lancement de nouveaux services comme CTV Sportsnet, Report on Business TV et le réseau Aboriginal Peoples Television Network. Les charges d'exploitation des services d'accès Internet à haute vitesse n'étant plus traitées comme des frais de démarrage reportés, leur incidence sur les résultats a été beaucoup plus grande qu'en 1998. La Société a également entrepris une campagne réussie de commercialisation et d'obtention de clients qui a entraîné une escalade des coûts en 1999 mais qui contribuera aux rentrées futures. Les activités de télédistribution ordinaire ont pu réaliser des économies de charges d'exploitation par le biais de programmes d'amélioration des procédés, économies qui ont toutefois été partiellement contrebalancées par l'augmentation des ressources affectées à la clientèle dans les centres d'appel.

Bénéfice d'exploitation

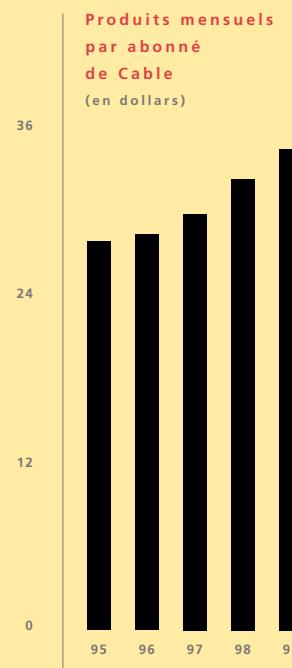
Le total du bénéfice d'exploitation de Cable (y compris les clubs vidéo) a augmenté pour s'établir à 411,2 millions de dollars en 1999, en hausse de 12,5 millions de dollars ou 3,1 % par rapport à celui de 398,7 millions de dollars au cours de l'exercice précédent. Le bénéfice d'exploitation de la télédistribution s'est établi à 398,7 millions de dollars en 1999, soit une hausse de 16,0 millions de dollars ou 4,2 % par rapport à celui de 382,7 millions de dollars en 1998, et la marge bénéficiaire d'exploitation est passée de 43,8 % en 1998 à 41,1 % en 1999. L'inclusion de Rogers@Home pour la première fois a entraîné la baisse des marges. La marge bénéficiaire d'exploitation de la télédistribution ordinaire, une mesure clé de l'exploitation, s'est établie à 43,8 % en 1999, comparativement à 44,0 % en 1998.

Clubs vidéo

En 1999, les clubs vidéo ont poursuivi leur stratégie vigoureuse visant à ouvrir de nouveaux clubs pour renforcer leur présence, essentiellement dans les régions couvertes par Cable. Au cours de l'exercice, 23 clubs ont été ouverts et 8 ont été fermés, pour en arriver au total de 227 clubs à la fin de l'exercice, en regard de 212 au 31 décembre 1998.

En 1999, les produits des clubs vidéo se sont établis à 181,0 millions de dollars, soit une augmentation de 24,8 millions de dollars ou 15,9 % par rapport à ceux de 156,2 millions de dollars au cours de l'exercice précédent. Les produits tirés des mêmes clubs (ceux ouverts pendant la totalité des deux exercices) ont augmenté de 8,2 % en 1999, uniquement en raison de l'augmentation des produits tirés de la location, les produits dérivés étant demeurés stables. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 12,5 millions de dollars en 1999, en baisse par rapport à celui de 16,0 millions de dollars en 1998. La marge bénéficiaire d'exploitation a diminué pour s'établir à 6,9 % en 1999 contre 10,3 % en 1998.

À partir de la fin de 1998 et au cours de 1999, les clubs vidéo ont conclu des ententes de partage des produits avec les six principaux studios de cinéma. En contrepartie d'une forte réduction des coûts unitaires des vidéocassettes, les produits tirés de la location sont partagés avec les studios pendant une période limitée. En réduisant de façon importante ou en éliminant l'investissement initial dans chaque vidéocassette, les clubs vidéo sont en mesure d'augmenter le nombre de vidéocassettes offertes en location, à peu de risques, afin d'accroître le volume des opérations. En 1999, ces ententes ont influé favorablement sur les produits mais défavorablement sur le coût des ventes, puisque les coûts, qui étaient essentiellement fixes auparavant, sont devenus principalement variables selon le nouveau modèle d'entreprise. À partir du deuxième trimestre de 1999, les paiements au titre du partage des produits versés aux studios sont devenus une composante importante du coût des ventes. De plus, les clubs vidéo ont raccourci la période d'amortissement des coûts fixes d'acquisition de la plupart des nouvelles vidéocassettes en la faisant passer de 36 à 6 mois. À mesure que les volumes augmentent, la direction s'attend à ce que les marges bénéficiaires d'exploitation s'améliorent.



Dépenses en immobilisations – Cable

En 1999, les dépenses en immobilisations de Cable ont totalisé 413,5 millions de dollars. Ce montant était plus élevé que prévu en raison du succès des nouveaux services comme la télédistribution numérique et Rogers@Home qui, dans les deux cas, ont obligé la Société à faire des investissements dans le matériel des abonnés afin de pouvoir offrir ces services. Les dépenses se répartissent de la manière suivante : environ 41 % aux réseaux pour la remise à neuf, la construction dans les nouvelles régions desservies et le matériel de tête de ligne, à peu près 32 % à des projets généraux liés aux réseaux, y compris la télédistribution numérique et le matériel des abonnés, et à la technologie de l'information, et approximativement 24 % essentiellement au matériel des abonnés à Rogers@Home et aux coûts d'installation.

Au 31 décembre 1999, environ 92 % des foyers étaient branchés aux installations de télédistribution bidirectionnelles. À partir de 2000, Cable entreprend un programme ambitieux visant à améliorer encore plus son réseau. Ces améliorations, qui devraient être terminées en grande partie en 2003, seront fondées sur une architecture de fibre optique de bout en bout assortie d'au plus cinq amplificateurs en cascade et dont le nœud moyen comprendra 700 foyers. La totalité du nouveau matériel utilisé aura une capacité en aval d'au moins 860 MHz. Ce projet vise la création d'un réseau capable de soutenir un regroupement de services variés et riches en fonctions, y compris la télévision numérique interactive, la vidéo sur demande, les services d'accès Internet commerciaux et les services téléphoniques résidentiels.

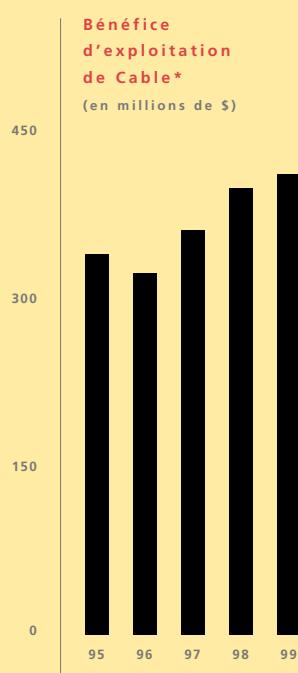
En 2000, le montant total des dépenses en immobilisations devrait être d'environ 600 millions de dollars, exclusion faite des achats de vidéocassettes. Environ 58 % des dépenses prévues seront consacrées aux réseaux, 13 %, à la numérisation des signaux et au matériel des abonnés, 14 %, à Rogers@Home (principalement le matériel des abonnés), et le reste, à des projets généraux et de technologie de l'information.

Risques et incertitudes – Cable

Récemment, les tendances en matière de réglementation et de politique gouvernementale ont favorisé la concurrence entre les fournisseurs de services de télédistribution au Canada. Par conséquent, Cable doit composer avec les concurrents actuels et éventuels offrant d'autres services de distribution, y compris les satellites de radiodiffusion directe (« SRD »), les systèmes de télévision par satellite à antenne collective (« STSAC »), les systèmes de distribution multi-voies multi-points multi-canaux (« SDMM »), les systèmes de communications multi-points locaux (« SCML ») et les sociétés de téléphonie.

Par le biais de la technologie numérique, certains de ces services peuvent offrir une programmation vidéo plus importante que celle analogique offerte traditionnellement par Cable, notamment la télévision à la carte élargie. Cable est d'avis qu'elle peut offrir des services concurrentiels en combinant l'expansion de la capacité de son réseau analogique, pour permettre aux clients d'acheter un ensemble très attrayant de services de télédistribution à un prix raisonnable, et l'introduction d'une gamme de services numériques sous la marque Digital Choice TV dont le lancement a eu lieu en 1999. Cable croit également que ses forfaits analogiques actuels sont très concurrentiels.

Les SRD et les autres services numériques peuvent transmettre un signal d'une qualité comparable à celle des réseaux de télédistribution utilisant les fibres optiques. Cable juge qu'elle peut défier la concurrence des autres fournisseurs de services terrestres ou par satellite, pourvu que les modalités en matière de concurrence s'appliquent de façon cohérente à tous les participants, ce qui semble être l'objectif visé par le gouvernement canadien et le CRTC.



* Bénéfice d'exploitation avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif, l'amortissement et les honoraires de gestion payés à Rogers.

Le *Règlement sur la distribution de radiodiffusion* limite les capacités de Cable et de ses concurrents à l'égard de l'obtention de contrats exclusifs dans des immeubles où il est techniquement possible d'installer deux réseaux ou plus. Lorsque ce n'est pas possible, Cable ne peut signer des contrats exclusifs d'une durée supérieure à cinq ans alors que ses concurrents peuvent signer des contrats exclusifs d'une durée illimitée.

Une partie de plus en plus grande des dépenses en immobilisations de Cable soutiendra de nouvelles possibilités d'affaires, notamment Rogers@Home, Digital Choice TV, la vidéo sur demande et d'autres services élargis pour lesquels les abonnés devront avoir du matériel de pointe. Une tranche importante du financement nécessaire à ces activités sera fondée sur la demande. Il en découle que les prévisions des dépenses en immobilisations de Cable seront plus difficiles à établir.

Cable a présenté un projet de tarification établie en fonction des coûts pour ses services d'accès Internet à haute vitesse, projet faisant actuellement l'objet d'un examen par le CRTC. Jusqu'à ce que les fournisseurs d'accès Internet concurrents puissent fournir l'accès à haute vitesse selon une tarification autorisée, les fournisseurs de services de télédistribution comme Cable ont reçu l'ordre du CRTC d'ouvrir l'accès à leurs réseaux de distribution aux autres fournisseurs aux fins de revente à un tarif réduit de 25 % par rapport au plus faible tarif au détail demandé par le télédistributeur pour ces services.

Cable doit avoir accès aux structures de soutien (poteaux et conduits) et obtenir des droits de passage des municipalités pour déployer ses installations. Elle conclut des ententes avec les municipalités et les propriétaires des structures de soutien afin qu'elle puisse y avoir accès. Lorsqu'elle ne peut y parvenir, Cable, en qualité d'entreprise de diffusion, peut demander un droit d'accès au CRTC en vertu de la *Loi sur les télécommunications*. Cable et d'autres télédistributeurs ontariens n'ont pu en venir à une entente avec la plupart des entreprises d'hydroélectricité municipales de l'Ontario pour l'accès aux poteaux à la suite de l'extinction de leur convention antérieure en décembre 1996 et ils ont déposé une demande auprès du CRTC afin d'avoir accès aux structures de soutien. En septembre 1999, le CRTC a accordé aux télédistributeurs l'accès aux structures de soutien selon les modalités des conventions individuelles éteintes à un tarif fixe annuel de 15,89 \$ par poteau. Les entreprises d'hydroélectricité municipales ont interjeté appel de la décision du CRTC auprès de la Cour d'appel fédérale, et si l'aboutissement de cet appel devait être en leur faveur, le CRTC ne pourrait plus réglementer l'accès aux poteaux hydroélectriques, ce qui pourrait se traduire par une augmentation des taux pour l'accès à ces poteaux.

Le CRTC a également ouvert une instance pour examiner les modalités appropriées, y compris les taux, concernant l'accès aux propriétés municipales de la ville de Vancouver. La décision du CRTC devrait établir les règles générales régissant l'accès aux propriétés municipales à l'échelle du Canada. En avril 1999, le CRTC a rendu une décision permettant à un promoteur immobilier de Toronto de refuser l'accès aux tranchées à ciel ouvert de son projet à un télédistributeur et à une société de téléphone. Cette décision pourrait avoir une incidence importante sur la capacité de Cable d'installer son matériel dans les nouveaux projets immobiliers.

B.3 Media

Le tableau et l'analyse qui suivent établissent une comparaison entre les résultats de 1999 et de 1998 de Media, qui sont répartis en trois catégories, soit l'« édition », la « diffusion » et « New Media ». L'édition comprend les publications d'intérêt général et d'affaires de la Société ainsi que les activités liées aux bases de données et aux salons commerciaux. La diffusion inclut les stations de radio et de télévision et The Shopping Channel (« tSc »), services de télé-achat de la Société. La catégorie New Media comprend toutes les activités liées à Internet de la Société.

Media

	(en millions de dollars)	1999	1998	Écart en %
Exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998				
Produits				
Édition	279,2 \$	272,6 \$	2,4 %	
Diffusion	325,3	263,1	23,6 %	
New Media	3,1	2,5	24,9 %	
Total	607,6 \$	538,2 \$	12,9 %	
Bénéfice d'exploitation¹				
Édition	28,7 \$	28,6 \$	0,7 %	
Diffusion	54,9	42,6	28,7 %	
New Media	(6,3)	(5,5)	—	
Total	77,3 \$	65,7 \$	17,6 %	
Bénéfice d'exploitation¹ en pourcentage des produits				
Édition	10,3 %	10,5 %		
Diffusion	16,9 %	16,2 %		
Total	12,7 %	12,2 %		
Dépenses en immobilisations	18,2 \$	10,3 \$		

¹ Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les honoraires de gestion payés à Rogers.

Aperçu de 1999 – Media

Le total des produits de Media s'est établi à 607,6 millions de dollars en 1999, en hausse de 69,4 millions de dollars ou 12,9 % par rapport à celui de 538,2 millions de dollars en 1998. La croissance des produits a été stimulée par tSc, qui a connu un autre excellent exercice en voyant ses produits augmenter de 35,6 %. Le bénéfice d'exploitation s'est établi à 77,3 millions de dollars, soit une augmentation de 11,6 millions de dollars ou 17,6 % comparativement à celui de 65,7 millions de dollars en 1998.

Édition

Les produits tirés de l'édition se sont élevés à 279,2 millions de dollars en 1999, soit une augmentation de 6,6 millions de dollars ou 2,4 % par rapport à ceux de 1998. L'exercice 1999 n'a pas été favorable aux magazines d'intérêt général en raison de la faiblesse des marchés de la publicité, mais cette faiblesse a été contrebalancée par la forte hausse dans les autres secteurs. Les produits tirés de la publicité ont augmenté de 1,4 % en 1999. La croissance dans la plupart des divisions de l'édition a été touchée par la diminution des volumes de publicité dans les magazines *Maclean's*^{MC} et *Today's Parent*^{MC}.

Les produits provenant du tirage se sont accrus de 3 % en 1999, essentiellement en raison des augmentations de prix alors que le tirage était stable. Le groupe de l'édition a réussi à trouver d'autres sources de produits pour contrebalancer la baisse des abonnements qui ont été touchés par une réduction importante de la demande générale en Amérique du Nord.

Ces autres sources de produits continuent d'afficher une forte croissance, plus particulièrement The Medical Education Network^{MC}, une entreprise élaborant des bases de données médicales dont les produits ont augmenté de 17,9 % en 1999. Les bonnes perspectives de croissance dans ce secteur ont mené à l'acquisition de droits en janvier 2000 afin d'exercer ces activités à l'extérieur de l'Amérique du Nord. Le groupe de l'édition a également acquis deux franchises visant ces activités au Royaume-Uni et à l'échelle internationale au début de l'exercice 2000.

En 1999, certaines acquisitions ont été menées à terme, y compris les activités de salons commerciaux pour le secteur des voyages et réunions d'affaires et les marchés des primes d'encouragement, les opérations de production d'un annuaire destiné à l'industrie de la production cinématographique et la part de 40 % non détenue dans Canadian Business Media Limited, qui publie des magazines et des annuaires et organise des événements pour le milieu canadien des affaires.

Au cours de l'exercice, le groupe a lancé *MoneySense^{MC}*, un magazine d'intérêt général fourissant de l'information aux Canadiens en matière de planification financière personnelle. La direction vise à vendre 100 000 abonnements à ce magazine d'ici la fin de 2000. Il s'agit du lancement le plus ambitieux des dix dernières années sur le marché canadien des magazines.

Le bénéfice d'exploitation du groupe de l'édition s'est établi à 28,7 millions de dollars en 1999, en hausse de 0,1 million de dollars par rapport à celui de 28,6 millions de dollars en 1998.

Diffusion

En 1999, les produits tirés de la diffusion se sont élevés à 325,3 millions de dollars, soit une augmentation de 62,2 millions de dollars ou 23,6 % comparativement à ceux de 263,1 millions de dollars en 1998. Environ 68 % de la croissance des produits était attribuable à tSc et 16 %, aux stations radiophoniques acquises en 1999.

Les activités de radiodiffusion se sont fortement accrues en 1999 suivant l'acquisition de nouvelles licences. Les produits ont augmenté de 12,7 millions de dollars en 1999, dont 2,6 millions de dollars ou 3 % provenant des stations existantes. L'unité de la diffusion a tiré avantage des nouveaux règlements en matière de propriété multiple de licences, qui permettent aux diffuseurs de détenir plus d'une licence AM et d'une licence FM dans les principaux marchés, en faisant l'acquisition de dix nouvelles stations. En Ontario, l'unité a ajouté les stations CISS FM^{MC} de Toronto, CHEZ FM^{MC} d'Ottawa ainsi qu'une licence AM et FM à Smiths Falls, ville située près d'Ottawa. En Alberta, l'unité a accueilli les stations CKIS FM^{MC} et CFFR AM^{MC} de Calgary et, en Colombie-Britannique, CKSR FM^{MC} du Lower Mainland, qui diffuse sur le marché de Vancouver, ainsi que trois stations AM.

CISS FM a adopté une formule radiophonique fondée sur les grands succès en février 1999. Elle a obtenu une part de 8,1 pendant l'été (la meilleure cote jamais accordée à une nouvelle station) et une part de 7,6 du marché de Toronto au cours des sondages BBM d'automne, lui donnant ainsi la quatrième place dans la région. Au cours de la deuxième moitié de l'exercice, l'unité a remodelé trois des stations acquises selon de nouvelles formules FM, et ses recherches préliminaires indiquent que ces stations obtiennent un succès honnête.

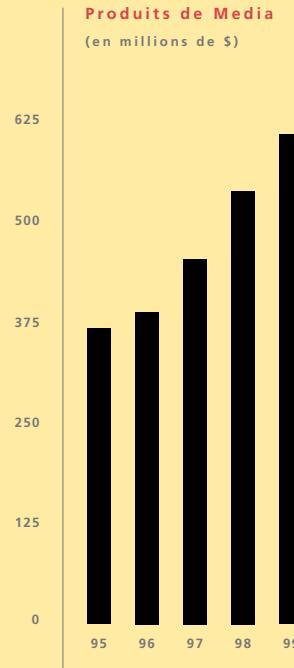
La croissance du portefeuille actuel de stations radiophoniques a été stable en 1999, bien qu'elle ait varié à l'échelle régionale. CHFI FM^{MC} et 680News^{MC} de Toronto ont obtenu d'excellents résultats une fois de plus, cette dernière générant également un bénéfice important. En revanche, les stations de Vancouver ont connu un exercice difficile en raison de la forte concurrence et de la stagnation du marché local de la publicité.

La station de télévision multilingue CFMT-TV^{MC} de Toronto a connu un autre exercice record puisque ses produits se sont accrus de 3,6 millions de dollars ou 8,5 % par rapport à ceux de 1998, malgré le calme régnant sur le marché de la publicité à Toronto. Cette croissance est attribuable aux excellentes cotes d'écoute obtenues grâce à la stratégie de programmation améliorée combinée aux efforts de vente accrus. La capacité de CFMT-TV de faire l'acquisition d'une programmation attrayante pour le marché de l'Ontario s'est maintenue en collaboration avec des stations de télévision indépendantes de Vancouver et d'Alberta. En outre, CFMT-TV a continué d'améliorer sa programmation multilingue en 1999.

En 1999, CFMT-TV a présenté une demande de licence de télévision multilingue pour Vancouver et le Lower Mainland sur le modèle de celle de Toronto. L'audience a eu lieu en février 2000 et la Société attend toujours la décision du CRTC.

Les produits de tSc se sont accrus de 35,6 % par rapport à ceux de 1998, ce qui constitue un quatrième exercice consécutif marqué par une croissance exceptionnelle. Tant les nombres d'articles livrés que leurs prix de vente moyens ont augmenté comparativement à ceux de l'exercice précédent. La hausse des produits est attribuable à un certain nombre de facteurs, y compris le lancement d'un site Web qui a porté fruit (tSc.ca), l'accroissement des ventes aux clients acquis, la plus grande variété de produits et le retour à l'écran de produits populaires et de célébrités. Le lancement du site Web à la fin de l'été 1999 a rapidement permis à tSc de devenir l'un des plus importants détaillants électroniques au Canada avec des ventes de 2,7 millions de dollars. De plus, des progrès ont été accomplis par le biais de l'augmentation des ventes autres qu'en direct, à partir d'un magasin ouvert à Toronto et de la distribution d'un catalogue trimestriel.

Le bénéfice d'exploitation de la diffusion s'est établi à 54,9 millions de dollars en 1999, en hausse de 12,3 millions de dollars ou 28,7 % par rapport à celui de 42,6 millions de dollars en 1998.



New Media

New Media a maintenu sa stratégie d'investissement dans les médias interactifs et dans Internet. Cette stratégie est fondée partiellement sur l'identification des marques mondiales prédominantes sur Internet, comme Excite@Home, et sur l'obtention de licences de marque et de l'accès à la technologie pour le marché canadien. Les entreprises Internet de New Media comprennent Excite.ca^{MC} (portail canadien lancé en mars 2000), Bid.com^{MC} (services de vente aux enchères en ligne), Electric Library Canada^{MC} (services de recherche en ligne visant les bibliothèques, écoles, universités, entreprises et gouvernements), Quicken.ca^{MC} (planification financière personnelle en ligne) et Advisor.ca^{MC} (services élaborés conjointement par les divisions New Media et de l'édition), portail interentreprises complémentaire à l'intention des conseillers financiers professionnels au Canada.

En plus des entreprises susmentionnées, New Media continuera à entreprendre de nouveaux programmes, à partir de la planification initiale jusqu'à la commercialisation, pour développer des entreprises Internet liées aux activités actuelles de Media, comme Women.ca et Internet Radio, ou à des activités nouvelles et distinctes, et ce, en créant des entreprises ou en concluant des partenariats.

New Media en est encore au tout début de sa phase de démarrage, bien qu'elle ait enregistré une forte croissance depuis son lancement en 1998. Ses produits ont totalisé 3,1 millions de dollars en 1999, en hausse de 0,6 million de dollars ou 24,9 % par rapport à ceux de 1998. Ils sont principalement tirés de l'abonnement et de la publicité. La perte d'exploitation s'est élevée à 6,3 millions de dollars en 1999, soit une augmentation de 0,8 million de dollars comparativement à celle de 1998.

Dépenses en immobilisations – Media

En 1999, le total des dépenses en immobilisations de Media s'est établi à 18,2 millions de dollars, contre 10,3 millions de dollars en 1998. L'augmentation découle essentiellement de l'acquisition des locaux occupés par CFMT-TV à Toronto.

En 2000, il est prévu que les dépenses en immobilisations augmenteront de façon importante par rapport à celles de 1999 puisque Media entend déménager les activités radiophoniques de Toronto sur le complexe de Rogers, réinstaller les stations radiophoniques acquises à Ottawa, Calgary et Vancouver afin de maximiser les synergies et acquérir des terrains additionnels pour permettre à tSc d'agrandir son entrepôt et d'améliorer son infrastructure à Mississauga.

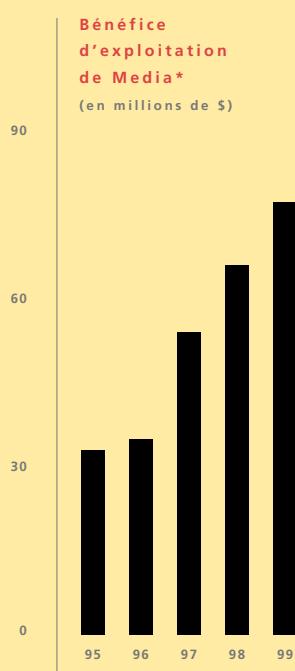
Risques et incertitudes – Media

La décision du CRTC touchant la propriété multiple de licences dans le secteur canadien de la radiodiffusion a permis à Media de posséder jusqu'à deux licences AM et deux licences FM dans les marchés pour lesquels au moins huit licences ont été délivrées. Les règles offrent à Media l'occasion d'augmenter ses activités de radiodiffusion dans les principaux marchés et de tirer avantage des synergies et des autres économies d'échelle. En février 2000, dans le cadre d'une audience du CRTC, Rogers a présenté sa demande de licence d'exploitation d'une station de télévision multilingue à Vancouver. La décision du CRTC à cet égard est attendue vers la fin de l'an 2000.

Le CRTC a également publié son cadre stratégique sur la délivrance de nouvelles licences de télévision numérique et spécialisée en janvier 2000. En février 2000, il a émis un appel de demandes pour exploiter ces nouveaux services numériques. Tant à titre indépendant qu'en association avec d'autres parties, Rogers a soumis plusieurs demandes au CRTC, à l'égard desquelles une audience sera tenue en août 2000.

Les produits tirés de la publicité, qui varient surtout en fonction de la confiance des consommateurs et de la conjoncture générale, restent imprévisibles, quoique la diversité du groupe, à la fois en termes de situation géographique et d'étendue des médias, assure une certaine stabilité de ces produits. De plus, il est bien connu que les sommes consacrées à la publicité le sont dans les médias qui sont des chefs de file dans leurs marchés lorsque les budgets de publicité diminuent. La plupart des magazines et des stations de radio de Media sont des leaders dans leurs marchés. La conjoncture ne montre actuellement aucun signe de ralentissement qui pourrait entraîner une baisse des produits tirés de la publicité, et les réservations pour 2000 sont comparables aux chiffres de la même période de l'exercice précédent.

Les prix du papier sont une composante importante des coûts du groupe de l'édition et demeurent imprévisibles. La direction surveille attentivement les tendances et les prévisions de cette marchandise et elle a mis sur pied un programme énergique afin de réduire la consommation de papier.



* Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les honoraires de gestion payés à Rogers.

L'industrie canadienne des magazines a profité pendant de nombreuses années des mesures législatives conçues pour promouvoir le contenu canadien dans les magazines et pour empêcher l'entrée au Canada des magazines à tirage dédoublé, dans lesquels la publicité étrangère est remplacée par une publicité destinée aux Canadiens mais dont le contenu canadien est faible ou nul. En 1997, l'Organisation mondiale du commerce a accueilli favorablement une plainte déposée par les États-Unis, avançant que certaines mesures adoptées par le Canada contrevenaient à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (« GATT »). En 1998, le gouvernement canadien a abrogé les lois contrevenant au GATT et il a collaboré activement avec l'industrie canadienne des magazines pour élaborer d'autres lois qui permettraient d'atteindre les objectifs de la politique et de respecter les règles du commerce international.

En mai 1999, les gouvernements du Canada et des États-Unis ont fait part de la conclusion d'une entente sur l'accès des périodiques étrangers au marché canadien des services publicitaires. Au Canada, la *Loi concernant les services publicitaires fournis par des éditeurs étrangers de périodiques* a été promulguée en 1999. Elle prévoit deux modes d'accès limité au marché canadien de la publicité à l'intention des éditeurs étrangers : i) une dérogation de minimis qui permettra aux éditeurs étrangers de publier jusqu'à 12 % d'annonces destinées au marché canadien dès maintenant, jusqu'à 15 % dans 18 mois et 18 % après 36 mois suivant la date de promulgation, et ii) une dérogation qui permettra aux éditeurs étrangers d'obtenir une part plus élevée du marché canadien des services publicitaires en créant un contenu majoritairement canadien et en établissant de nouvelles entreprises d'édition de périodiques au Canada. Les acquisitions d'éditeurs canadiens sont interdites. En sa qualité de plus grand et de plus diversifié éditeur de magazines du Canada, la Société a collaboré de près avec le gouvernement canadien afin de mettre en œuvre ces autres mesures. Elle reste convaincue que sa force sur les marchés desservis lui permettra de continuer à prospérer et de publier des magazines intéressants reflétant la culture canadienne.

C. Instruments financiers

Rogers structure sa dette sur une base autonome de sorte que les emprunts de chacune de ses trois divisions et ceux de la société mère sont généralement garantis par les seuls éléments d'actif des entités respectives au sein de chaque division. Ces instruments ne font habituellement pas l'objet de cautionnements réciproques ni de défauts croisés entre les divisions, ni de garanties. En 1997, Rogers a fourni une garantie à recours limité sur les facilités de crédit bancaire de Cable. Aux termes de cette garantie, le recours se limite au nantissement des actions de CSF ou d'autres titres négociables ayant une valeur d'au moins 200 millions de dollars.

Les obligations financières de la société mère sont habituellement réglées par des rentrées provenant de trois sources, sur une base continue, soit les honoraires de gestion versés par les filiales en exploitation à la société mère, les intérêts créditeurs sur les avances intersociétés et le remboursement de ces dernières ainsi que les autres distributions provenant des sociétés en exploitation permises aux termes des divers instruments financiers. Il y a lieu de se reporter à la note 7 afférente aux états financiers consolidés pour obtenir plus de détails sur la dette à long terme consolidée de 3,59 milliards de dollars en cours au 31 décembre 1999.

Gestion des taux d'intérêt et des devises

Rogers gère les risques liés à la fluctuation des taux d'intérêt flottants et du cours du dollar US au moyen de contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises ou « swaps ». Elle évalue la solvabilité des contreparties à ses contrats de troc afin de réduire les risques de défaut. À l'heure actuelle, la totalité des contrats de troc en portefeuille est confiée à des institutions financières auxquelles la société Standard & Poor's (ou une société équivalente) a attribué une cote de crédit se situant dans la fourchette A+ à AA-.

Rogers cherche à s'assurer qu'au moins 80 % de l'encours de sa dette à long terme porte intérêt à des taux fixes. Rogers a été en mesure de réaliser cet objectif pendant plusieurs années au moyen de contrats de troc de taux d'intérêt et de titres d'emprunt à taux fixe. Toutefois, au 31 décembre 1999, 75,1 % de la dette à long terme consolidée portait intérêt à taux fixe, en baisse par rapport à 83,9 % au 31 décembre 1998, essentiellement à la suite du remboursement en 1999 de 860,6 millions de dollars US de la dette à taux fixe. Pour le total de la dette à long terme, le taux d'intérêt moyen pondéré était de 9,3 % par année au 31 décembre 1999 (soit 9,7 % sur la tranche à taux fixe et 8,3 % sur la tranche à taux flottant) sur une période moyenne pondérée d'environ 8,8 années. À l'heure actuelle, la direction est à l'aise avec cette position.

La dette libellée en dollars US augmente considérablement le risque de change auquel Rogers est exposée, car la quasi-totalité de ses produits et de ses éléments d'actif est libellée en dollars canadiens. À cet égard, Rogers a établi comme objectif il y a plusieurs années de conclure des contrats de troc combiné de devises sur environ 50 % de la somme pour laquelle il existe un risque de change (exception faite de la dette convertible libellée en dollars US) et, depuis 1997, elle utilise à l'occasion des contrats d'options à court terme sur devises. Au 31 décembre 1999, la dette à long terme de Rogers libellée en dollars US s'élevait à 2,10 milliards de dollars US. À la même date, exclusion faite de la dette convertible libellée en dollars US venant à échéance en 2005 (183,2 millions de dollars US), environ 67,1 % ou 1,3 milliard de dollars US de la dette à long terme libellée en dollars US de Rogers était couverte à l'égard du risque lié au taux de change, en hausse par rapport à 47,2 % au 31 décembre 1998. Cette croissance découle du maintien de la quasi-totalité des contrats de troc combiné de devises même après le remboursement d'environ 860,6 millions de dollars US de la dette libellée en dollars US en 1999.

À l'heure actuelle, la direction est à l'aise avec sa position de couverture étant donné qu'aucun remboursement important de montants en capital non couverts et libellés en dollars US n'est exigible avant 2005. La direction réévalue continuellement ses stratégies de couverture.

Les contrats de troc combiné de devises ont pour effet de convertir le service de la dette de 1,3 milliard de dollars US en celui d'une dette libellée en dollars CA, au taux de change moyen de 1,3114 \$ CA pour 1,00 \$ US. En ce qui a trait à la dette libellée en dollars US qui ne fait pas l'objet d'opérations de couverture, mais exclusion faite de la dette convertible libellée en dollars US venant à échéance en 2005, Rogers estime que toute fluctuation de 0,01 \$ du taux de change du dollar CA par rapport au dollar US entraîne une variation du capital de la dette et des intérêts débiteurs annuels respectivement de 6,3 millions de dollars et de 0,6 million de dollars, donnant ainsi lieu à une variation d'environ 0,07 \$ du bénéfice consolidé par action. La dette convertible libellée en dollars US venant à échéance en 2005, qui est décrite plus longuement à la note 7 afférente aux états financiers consolidés, n'est pas comprise dans les totaux susmentionnés puisqu'elle peut être convertie en actions sans droit de vote de catégorie B jusqu'à sa date d'échéance en 2005.

Le tableau suivant résume la vulnérabilité de Rogers aux fluctuations du dollar CA par rapport au dollar US pour sa dette non couverte libellée en dollars US et les variations en découlant sur les montants en capital, les intérêts débiteurs et le bénéfice par action. Ces calculs ne comprennent pas la dette convertible libellée en dollars US venant à échéance en 2005.

Fluctuation du dollar CA par rapport au dollar US ¹	Variation des montants en capital (en millions de dollars)	Variation des intérêts débiteurs (en millions de dollars)	Bénéfice par action ²
1 cent	6,3 \$	0,6 \$	0,7 cent
3 cents	19,0	1,7	2,0 cents
5 cents	31,6	2,8	3,3 cents
10 cents	63,2	5,7	6,7 cents

¹ Équivalent en dollars canadiens de la dette libellée en dollars US non couverte, si le dollar US coûte 0,01 \$ CA supplémentaire.

² En présumant qu'il n'y a pas d'incidence fiscale. Comprend l'incidence des intérêts et de l'amortissement des variations des montants en capital, lesquels seraient amortis sur la durée résiduelle d'environ 9,0 années de la dette ne faisant pas l'objet d'une couverture.

La dette à long terme de Rogers d'un montant de 2,10 milliards de dollars US, ou 1,92 milliard de dollars US exclusion faite de la dette convertible libellée en dollars US venant à échéance en 2005, est répartie entre ses différentes entités en exploitation et la société mère. Le tableau suivant donne la ventilation par société du risque lié au dollar US, exclusion faite de la dette convertible de 183,2 millions de dollars US venant à échéance en 2005, et le pourcentage de ce risque qui a été couvert pour chaque unité au 31 décembre 1999.

Unité en exploitation	Dette libellée en dollars US (en millions)	Pourcentage couvert
Communications sans fil	899,2 \$	55,1 %
Cable	762,6	97,6 %
Direction générale de Rogers ¹	260,0	19,2 %
Total	1,921,8 \$	67,1 %

¹ À l'exception de la dette convertible de 183,2 millions de dollars US venant à échéance en 2005 au 31 décembre 1999.

D. Situation financière

Liquidités et marge brute d'autofinancement

L'analyse qui suit est fondée sur les états consolidés des résultats et des flux de trésorerie paraissant respectivement aux pages 38 et 39 du présent rapport annuel.

Depuis de nombreuses années, Rogers se consacre à l'expansion de ses entreprises de communications existantes ainsi qu'à de nouveaux projets en communications qui sont tous hautement capitalistiques. C'est surtout en raison de ces dépenses en immobilisations énormes et des montants substantiels des emprunts contractés pour les financer que les intérêts débiteurs sont demeurés élevés et que persistent depuis de nombreuses années un écart de caisse négatif et des pertes découlant des activités poursuivies.

En 1999, les rentrées liées à l'exploitation avant le fonds de roulement (qui correspondent au bénéfice net, contrebalancé par l'ajout de tous les éléments hors caisse comme l'amortissement et l'élimination de l'ensemble des provisions spéciales) ont augmenté pour s'établir à 495,2 millions de dollars. Compte tenu d'une baisse de 129,0 millions de dollars du fonds de roulement au cours de l'exercice, les rentrées liées à l'exploitation ont totalisé 366,2 millions de dollars. En outre, la Société a recueilli les sommes suivantes durant l'exercice : 1 982,2 millions de dollars provenant de l'émission de titres privilégiés convertibles et de bons de souscription de 600,0 millions de dollars à une filiale de Microsoft Corporation et de la vente et de l'émission d'actions d'une filiale de 1 382,2 millions de dollars à AT&T et BT, 237,0 millions de dollars, de l'émission de la dette bancaire à long terme, 161,1 millions de dollars, de la vente d'éléments d'actif et de placements et 12,4 millions de dollars, de l'émission de 1 034 163 actions sans droit de vote de catégorie B conformément aux paiements effectués aux termes des régimes d'achat d'actions des employés et de la levée d'options par ces derniers. Les montants recueillis en 1999 ont totalisé environ 2 758,9 millions de dollars.

Ces sommes ont servi aux opérations suivantes : le remboursement de 1 710,9 millions de dollars de la dette à long terme, l'acquisition d'immobilisations pour 832,4 millions de dollars, des acquisitions au comptant et des placements de 174,2 millions de dollars et le versement de dividendes privilégiés de 26,0 millions de dollars. Les montants affectés ont totalisé 2 743,5 millions de dollars, ce qui a donné lieu à une augmentation de 15,3 millions de dollars de l'encaisse et des dépôts à court terme moins les avances bancaires.

Le remboursement de 1 710,9 millions de dollars de la dette à long terme se répartissait principalement de la manière suivante : le rachat de 860,6 millions de dollars US (environ 1 282 millions de dollars CA) de billets et de débentures libellés en dollars US, le remboursement de 237,0 millions de dollars de la dette bancaire contractée au cours de l'exercice et celui de 85,0 millions de dollars de la dette bancaire en cours à la fin de l'exercice précédent et la prime de remboursement anticipé de 106,4 millions de dollars relativement au rachat des billets et débentures libellés en dollars US.

Les acquisitions au comptant et les placements de 174,2 millions de dollars découlent des opérations suivantes : l'acquisition de plusieurs stations radiophoniques (qui est décrite en détail à la note 2 a) afférente aux états financiers consolidés) pour 81,6 millions de dollars, l'acquisition des éléments d'actif d'un fournisseur de services de téléappel en contrepartie de 19,8 millions de dollars, un apport de 15,0 millions de dollars à l'égard d'une participation de 50 % dans une coentreprise avec Excite, Inc., un placement de 11,7 millions de dollars dans Liberate Technologies (il y a lieu de se reporter à la note 4 c) afférente aux états financiers consolidés), ainsi que divers placements accessoires dans des magazines et des périodiques, des sociétés de nouvelle technologie et un canal spécialisé.

Le produit de 161,1 millions de dollars tiré de la vente d'éléments d'actif était attribuable aux opérations suivantes : la vente de 765 223 actions ordinaires de série A de At Home pour 140,6 millions de dollars, la vente de 1 016 400 actions ordinaires de Bid.com en contrepartie de 18,8 millions de dollars et la vente de 10 000 actions ordinaires de Liberate Technologies pour 1,7 million de dollars.

Financement

En avril 1999, Rogers a levé son option visant le rachat de débentures subordonnées convertibles de 199 993 000 \$ venant à échéance le 1^{er} septembre 1999. À la suite de l'avis de rachat, les porteurs d'environ 99,6 % ou 199 272 000 \$ du montant en capital ont choisi de convertir les débentures en 9 619 965 actions sans droit de vote de catégorie B de Rogers et le reste a été racheté en contrepartie de 721 000 \$ au comptant.

En juillet 1999, Rogers a émis des titres privilégiés convertibles d'une valeur nominale de 600 millions de dollars à une filiale de Microsoft Corporation (« Microsoft »). Ces titres portent intérêt à 5,5 % par année, payable trimestriellement au comptant, en actions sans droit de vote de catégorie B de Rogers ou en titres privilégiés convertibles supplémentaires, au gré de la Société, et ils sont convertibles en tout ou en partie, en tout temps, au gré de Microsoft, en 28 5714 actions sans droit de vote de catégorie B de Rogers par 1 000 \$ de montant en capital, ce qui représente un prix de conversion de 35,00 \$ l'action sans droit de vote de catégorie B de Rogers. Dans le cadre de cette opération, Rogers a émis à Microsoft 5 333 333 bons de souscription pouvant être exercés au plus tard le 11 août 2002, chacun de ces bons donnant droit à une action sans droit de vote de catégorie B de Rogers en contrepartie d'un prix d'exercice de 35,00 \$ l'action. Il y a lieu de se reporter à la note 8 b) afférente aux états financiers consolidés pour obtenir plus de détails sur ces titres privilégiés convertibles.

En août 1999, Rogers a vendu à AT&T et BT 12 313 435 actions à droit de vote multiple de catégorie A de CSF. À la même époque, CSF a émis à AT&T et BT des actions privilégiées convertibles en 12 443 324 actions à droit de vote restreint de catégorie B et 15 334 453 actions à droit de vote multiple de catégorie A de CSF. Ces opérations, qui ont réduit la participation de Rogers dans CSF en la faisant passer de 79,92 % à 51,58 %, ont donné lieu à un produit net de 1,382 milliard de dollars.

La Société a appliqué la plus grande partie du produit tiré des opérations conclues avec Microsoft, AT&T et BT pour rembourser 860,6 millions de dollars US de la dette à long terme libellée en dollars US et 322 millions de dollars de la dette bancaire. À la suite du remboursement de la dette à long terme libellée en dollars US, la Société a versé une prime de remboursement anticipé de 106,4 millions de dollars, constaté une perte sur la modification de certains contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises de 4,3 millions de dollars et radié des charges de financement reportées de 17,1 millions de dollars et des pertes de change reportées de 82,7 millions de dollars, le tout donnant lieu à une perte liée au remboursement de 210,6 millions de dollars.

En août 1999, Rogers a émis un avis de rachat visant ses actions privilégiées convertibles de série XX de 270 millions de dollars. À la réception de l'avis, le porteur des actions (une société contrôlée par M. E.S. Rogers, principal actionnaire de Rogers) a choisi de les convertir en 10 909 090 actions sans droit de vote de catégorie B de Rogers.

Du total de la dette à long terme de Rogers de 3,59 milliards de dollars, l'encours du total de la dette bancaire au 31 décembre 1999 était de 3,4 millions de dollars, soit une baisse par rapport à 88,7 millions de dollars en cours au 31 décembre 1998. Au 31 décembre 1999, les facilités bancaires de Rogers lui permettaient de disposer au total d'un crédit maximal de 1 644,3 millions de dollars, dont une tranche de 1 636,9 millions de dollars était inutilisée. En général, ces facilités de crédit ne sont accessibles que si certaines clauses restrictives sont respectées en ce qui a trait au ratio dette/rentées et, au 31 décembre 1999, Rogers aurait pu contracter une dette à long terme supplémentaire de 1 566,9 millions de dollars (784,5 millions de dollars par CSF, 604,5 millions de dollars par Cable et 177,9 millions de dollars aux termes d'autres facilités de crédit).

Pour tous les titres d'emprunt de Rogers, les dispositions des conventions d'emprunts bancaires imposent généralement les restrictions les plus contraignantes à l'égard de l'exploitation et des activités des sociétés assujetties à ces conventions. Les restrictions les plus importantes visent l'engagement de nouvelles dettes, le maintien de divers ratios, les investissements supplémentaires, les ventes d'éléments d'actif et les distributions aux actionnaires. À l'heure actuelle, Rogers et ses filiales respectent toutes les dispositions de leurs instruments d'emprunt respectifs. Il y a lieu de se reporter à la note 7 afférente aux états financiers consolidés pour obtenir plus de détails.

Tel qu'il est susmentionné, il existe des restrictions à propos des montants qui peuvent être distribués à la société mère par les sociétés en exploitation. Le 31 décembre 1999, un total de 724,7 millions de dollars auraient pu être distribués par les sociétés en exploitation à la société mère, sous forme de remboursements de billets intersociétés.

Les remboursements que Rogers doit effectuer sur la totalité de la dette à long terme au cours des cinq prochains exercices totalisent 129,6 millions de dollars, dont 116,4 millions de dollars pour le remboursement des billets de premier rang, 9% , de Cable venant à échéance en 2002. Il n'y a aucun remboursement de capital important prévu en 2000, en 2001, en 2003 ni en 2004. Il y a lieu de se reporter à la note 7 afférente aux états financiers consolidés pour obtenir plus de détails sur les remboursements de la dette.

En 2000, Rogers prévoit des hausses du bénéfice d'exploitation et des dépenses en immobilisations et une baisse des intérêts débiteurs. Elle s'attend à ce que cela donne lieu à un écart de caisse négatif net provenant de l'exploitation supérieur à celui de 1999. Elle prévoit également un tel écart pour les exercices postérieurs à 2000.

Rogers prévoit que les rentrées liées à l'exploitation de CSF, de même que les emprunts supplémentaires à la disposition de cette division aux termes de la facilité bancaire, fourniront suffisamment de ressources financières à CSF jusqu'en 2002.

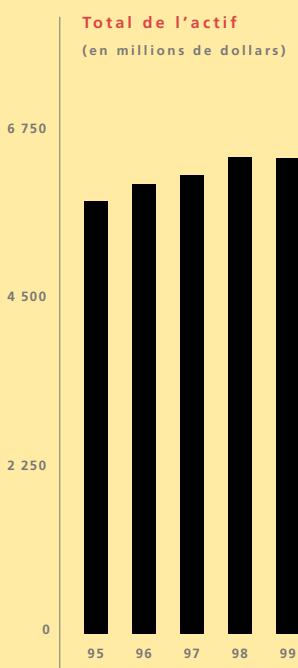
Rogers prévoit que les rentrées liées à l'exploitation de Cable, de même que les emprunts supplémentaires à la disposition de cette division aux termes des facilités de crédit existantes, fourniront suffisamment de ressources à la division aux fins des dépenses en immobilisations et des autres dépenses tout au long de 2000. Pour la période postérieure à 2000, Rogers prévoit que Cable aura besoin de financement supplémentaire pour combler ses besoins financiers. Elle prévoit que Cable recueillera ces sommes supplémentaires par le biais de la vente d'éléments d'actif et de placements non stratégiques par Rogers ou l'une ou plusieurs de ses filiales (y compris Cable) et l'octroi des produits de cette vente à Cable, par le biais d'appels publics à l'épargne ou de placements privés ou par la modification ou le remplacement de la facilité bancaire de Cable.

En 2000, Rogers prévoit financer ses obligations financières, sur une base non consolidée, à l'aide des honoraires de gestion qui lui sont versés par les filiales en exploitation, des intérêts créditeurs sur les avances intersociétés et du remboursement de ces dernières, des autres distributions sous forme de dividendes provenant des sociétés en exploitation et de la vente d'éléments d'actif et de placements non stratégiques.

Pour la période postérieure à 2000, Rogers prévoit qu'elle disposera, pour remplir ses obligations financières à l'échelle de la Société, de liquidités suffisantes provenant des honoraires de gestion, du service des avances intersociétés et des distributions des sociétés en exploitation. De plus, d'autres sommes pourraient provenir de diverses sources, y compris l'émission de capitaux propres, la vente d'éléments d'actif non stratégiques ou l'émission de titres d'emprunt supplémentaires. Chacune de ces sources de financement pourrait servir à Rogers ou à l'une ou plusieurs de ses filiales et une partie du produit obtenu pourrait être transférée à Rogers.

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 suivantes : « Ventes et commercialisation – CSF », qui décrit les programmes et les objectifs de CSF en ce qui a trait aux canaux de distribution, « Charges d'exploitation – CSF », qui décrit les programmes de réduction des coûts, « Dépenses en immobilisations – CSF », « Dépenses en immobilisations – Cable » et « Dépenses en immobilisations – Media », qui décrivent les programmes de dépenses en immobilisations prévues en 2000 et « Financement », qui décrit certains résultats et liquidités prévus en 2000 et au cours des exercices subséquents. La Société met en garde le lecteur 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 ses dépenses en immobilisations et ses résultats d'exploitation, les modifications apportées à la réglementation qui pourraient influer sur sa stratégie concurrentielle et des facteurs liés à la concurrence qui pourraient se répercuter sur le montant de ses dépenses en immobilisations et sur le moment où elle devra engager ces dernières, facteurs qui pourraient tous influer défavorablement sur ses produits et ses résultats d'exploitation prévus. Un grand nombre de ces facteurs échappent au contrôle de la Société et, par conséquent, il pourrait y avoir un écart important entre les résultats d'exploitation futurs et les prévisions actuelles de la Société. Celle-ci désire avertir le lecteur de ne pas se fier de manière in due à ces renseignements prospectifs qui ne valent que pour la date à laquelle ils ont été préparés.



renseignements sur les actions ordinaires

Cours des actions et volume des opérations – Bourse de Toronto (RCI.A comportant droit de vote) – \$CA

Exercices terminés en		Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Total de l'exercice
Décembre 1997	Haut	11,15 \$	11,50 \$	11,95 \$	10,50 \$	11,95 \$
	Bas	9,10 \$	7,50 \$	9,10 \$	6,75 \$	6,75 \$
	Clôture	9,35 \$	10,00 \$	9,10 \$	7,85 \$	7,85 \$
	Volume (en milliers)	258	157	89	209	713
Décembre 1998	Haut	9,30 \$	13,80 \$	14,40 \$	14,75 \$	14,75 \$
	Bas	5,35 \$	8,25 \$	9,05 \$	8,15 \$	5,35 \$
	Clôture	8,80 \$	13,30 \$	9,40 \$	14,25 \$	14,25 \$
	Volume (en milliers)	435	379	95	320	1 229
Décembre 1999	Haut	30,00 \$	35,50 \$	33,25 \$	39,50 \$	39,50 \$
	Bas	13,90 \$	24,50 \$	25,10 \$	23,95 \$	13,90 \$
	Clôture	28,30 \$	24,50 \$	25,75 \$	36,90 \$	36,90 \$
	Volume (en milliers)	708	303	276	466	1 753

Cours des actions et volume des opérations – Bourse de Toronto (RCI.B sans droit de vote) – \$CA

Exercices terminés en		Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Total de l'exercice
Décembre 1997	Haut	10,60 \$	10,10 \$	11,15 \$	10,00 \$	11,15 \$
	Bas	8,15 \$	6,75 \$	8,00 \$	5,90 \$	5,90 \$
	Clôture	8,75 \$	8,65 \$	8,50 \$	6,90 \$	6,90 \$
	Volume (en milliers)	14 033	32 113	21 661	39 563	107 370
Décembre 1998	Haut	8,50 \$	14,00 \$	13,65 \$	13,95 \$	14,00 \$
	Bas	4,80 \$	7,80 \$	8,35 \$	8,15 \$	4,80 \$
	Clôture	8,05 \$	13,10 \$	8,35 \$	13,65 \$	13,65 \$
	Volume (en milliers)	46 427	44 642	25 913	19 227	136 209
Décembre 1999	Haut	29,25 \$	34,80 \$	31,75 \$	38,75 \$	38,75 \$
	Bas	13,00 \$	23,00 \$	23,25 \$	22,30 \$	13,00 \$
	Clôture	27,40 \$	23,65 \$	24,85 \$	35,30 \$	35,30 \$
	Volume (en milliers)	102 768	63 496	47 247	26 631	240 142

Cours des actions et volume des opérations – Bourse de New York (RG sans droit de vote) – \$US

Exercices terminés en		Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Total de l'exercice
Décembre 1998	Haut	6,38 \$	9,50 \$	9,50 \$	8,94 \$	9,50 \$
	Bas	3,81 \$	6,13 \$	5,50 \$	5,31 \$	3,81 \$
	Clôture	6,25 \$	9,50 \$	5,56 \$	8,88 \$	8,88 \$
	Volume (en milliers)	3 163	7 031	6 150	2 795	19 139
Décembre 1999	Haut	19,38 \$	23,75 \$	21,00 \$	25,69 \$	25,69 \$
	Bas	8,56 \$	16,19 \$	16,25 \$	15,06 \$	8,56 \$
	Clôture	18,13 \$	16,19 \$	16,81 \$	24,75 \$	24,75 \$
	Volume (en milliers)	16 790	16 412	20 956	11 969	66 127

données statistiques sur les abonnés

Communications sans fil – principales données statistiques

Exercices terminés les 31 décembre	1999	1998	1997	1996	1995
Téléphonie cellulaire¹					
Nombre d'abonnés	2 153 100	1 737 600	1 552 100	1 369 600	1 049 400
Rapport des abonnés – population desservie	7,98 %	6,44 %	5,55 %	4,97 %	4,00 %
Produits mensuels moyens par abonné	49 \$	54 \$	59 \$	66 \$	73 \$
Charges d'exploitation mensuelles moyennes par abonné ²	15 \$	17 \$	19 \$	21 \$	22 \$
Commutateurs	20	20	19	18	17
Nombre de sites cellulaires	1 667	1 584	1 462	1 133	862
Services de messagerie et de transmission de données					
Nombre d'abonnés ³	452 000	259 800	253 600	242 800	201 800

Télédistribution – principales données statistiques⁴

	1999	1998	1997	1996	1995
Nombres de foyers dans les régions desservies	2 822 900	2 789 800	2 778 200	2 744 300	2 987 800
Nombre de foyers branchés	2 811 600	2 778 700	2 767 000	2 733 400	2 975 900
Nombre d'abonnés aux services de base	2 236 200	2 237 200	2 243 700	2 229 600	2 432 300
Rapport des abonnés aux services de base – foyers branchés	79,5 %	80,5 %	81,1 %	81,6 %	81,7 %
Nombre de foyers abonnés à la télévision payante ⁵	184 900	189 000	211 400	240 700	269 300
Rapport des abonnés à la télévision payante – services de base	8,2 %	8,4 %	9,4 %	10,8 %	11,1 %
Rapport des foyers abonnés à Cable Plus – services de base	86,9 %	88,2 %	88,8 %	88,1 %	87,9 %
Produits mensuels moyens de la télédistribution par abonné ⁶	34 \$	32 \$	30 \$	28 \$	28 \$
Nombre d'abonnés au service Internet à haute vitesse	185 700	54 200	11 900	—	—

Abonnés canadiens à la télédistribution

Répartition au 31 décembre 1999	Foyers branchés	Abonnés aux services de base	Rapport des abonnés aux services de base – foyers branchés	% des abonnés
Ontario				
Région du Grand Toronto	1 195 300	967 100	80,9 %	43,2 %
Ottawa	317 100	248 000	78,2 %	11,1 %
Sud-ouest de l'Ontario	521 700	398 500	76,4 %	17,8 %
Total	2 034 100	1 613 600	79,3 %	72,2 %
Colombie-Britannique				
Vancouver	358 700	275 200	76,7 %	12,3 %
Région du Grand Vancouver	418 800	347 400	83,0 %	15,5 %
Total	777 500	622 600	80,1 %	27,8 %
Total global	2 811 600	2 236 200	79,5 %	100,0 %

¹ Les données sont fondées sur une moyenne de 13 points. Les données statistiques se rapportant à la téléphonie incluent les services principaux et les services payés d'avance.

² Avant les frais de vente et de commercialisation.

³ Comprend les abonnés de Shaw Paging, acquise le 8 novembre 1999.

⁴ Toutes les données statistiques sur les abonnés à la télédistribution excluent le réseau de télédistribution en Alaska qui comptait 6 829 abonnés au 31 décembre 1999.

⁵ Comprend 15 791 abonnés en gros au 31 décembre 1999.

⁶ Compriment les produits tirés des activités de télédistribution (services de base, services étagés, télévision payante, télévision à la carte, installation et convertisseurs). Ces chiffres ne tiennent pas compte des produits tirés de la télévision payante dans les hôtels, des clubs vidéo et du service Internet à haute vitesse.

rétrospective financière décennale

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

	1999	1998	1997
Bénéfice et marge brute d'autofinancement			
Produits			
Communications sans fil	1 351 723 \$	1 242 925 \$	1 241 329 \$
Cable	1 148 519	1 027 037	944 820
Media	607 604	538 164	452 930
Telecom	—	31 103	56 243
	3 107 846	2 839 229	2 695 322
Bénéfice d'exploitation avant les frais de restructuration, les dévaluations d'éléments d'actif et l'amortissement			
Communications sans fil	422 328	395 142	395 661
Cable	411 205	398 689	361 046
Media	77 252	65 705	54 076
Telecom	—	12 659	24 527
Direction générale	(16 957)	(17 096)	(21 198)
	893 828	855 099	814 112
Éléments non susceptibles de se répéter, déduction faite des impôts sur le revenu et de la part des actionnaires minoritaires			
Bénéfice net (perte)	955 971	830 878	(429 171)
	840 488 \$	634 769 \$	(539 455)\$
Marge brute d'autofinancement¹	495 200 \$	306 859 \$	356 075 \$
Dépenses en immobilisations	832 423 \$	658 479 \$	979 922 \$
Nombre moyen d'actions de catégorie A et de catégorie B en circulation (en milliers) – non dilué			
	189 805	178 580	178 226
Par action			
Bénéfice net (perte) – non dilué(e)	4,29 \$	3,39 \$	(3,17)\$
Marge brute d'autofinancement ¹	2,61 \$	1,72 \$	2,00 \$
Bilan			
Actif			
Immobilisations	3 539 160 \$	3 234 634 \$	3 298 994 \$
Écart d'acquisition, abonnés et licences	1 469 591	1 532 874	1 563 874
Investissements	554 241	674 615	449 768
Autres éléments d'actif	808 565	942 730	834 379
	6 371 557 \$	6 384 853 \$	6 147 015 \$
Passif et avoir des actionnaires (insuffisance)			
Dette à long terme	3 594 966 \$	5 254 044 \$	5 583 353 \$
Comptes fournisseurs et autres éléments de passif	1 016 754	1 059 897	953 824
Impôts sur le revenu reportés	132 251	112 437	127 261
Part des actionnaires minoritaires	149 278	—	—
Avoir des actionnaires (insuffisance)	1 478 308	(41 525)	(517 423)
	6 371 557 \$	6 384 853 \$	6 147 015 \$

¹ La marge brute d'autofinancement est présentée avant les variations du fonds de roulement.

1996	1995	1994	1993	1992	1991	1990
1 102 854 \$	899 521 \$	750 420 \$	605 614 \$	516 519 \$	414 262 \$	346 427 \$
953 278	905 662	827 451	581 157	509 405	459 860	423 569
387 828	367 133	286 518	137 315	137 538	131 384	136 386
38 993	23 727	15 360	12 392	8 507	5 957	—
2 482 953	2 196 043	1 879 749	1 336 478	1 171 969	1 011 463	906 382
351 145	315 642	289 921	198 648	129 452	99 605	54 051
322 734	339 729	367 951	246 981	196 429	183 205	154 815
35 062	33 417	23 655	14 725	17 108	13 948	12 088
14 101	12 095	7 839	5 303	3 143	1 706	—
(18 748)	(22 536)	(18 852)	(16 164)	(14 518)	(12 711)	(11 402)
704 294	678 347	670 514	449 493	331 614	285 753	209 552
(134 661)	(136 602)	(41 927)	(103 920)	(24 656)	87 208	6 774
(278 370)\$	(283 357)\$	(168 013)\$	(287 049)\$	(180 317)\$	(59 994)\$	(106 426)\$
258 688 \$	276 498 \$	335 022 \$	180 069 \$	111 240 \$	99 890 \$	64 949 \$
945 098 \$	579 692 \$	406 762 \$	317 537 \$	411 047 \$	289 070 \$	605 143 \$
178 080	177 614	172 767	160 696	152 784	130 179	120 092
(1,72)\$	(1,78)\$	(1,16)\$	(1,89)\$	(1,30)\$	(0,76)\$	(1,32)\$
1,45 \$	1,56 \$	1,94 \$	1,12 \$	0,73 \$	0,77 \$	0,54 \$
2 870 249 \$	2 622 318 \$	2 380 114 \$	1 900 932 \$	1 835 005 \$	1 646 511 \$	1 510 014 \$
1 577 036	1 918 529	1 933 996	839 484	914 907	959 129	954 869
429 052	224 547	513 498	549 601	516 001	446 782	531 829
1 137 978	1 023 567	1 301 019	680 860	829 085	296 327	214 029
6 014 315 \$	5 788 961 \$	6 128 627 \$	3 970 877 \$	4 094 998 \$	3 348 749 \$	3 210 741 \$
4 922 716 \$	4 360 470 \$	4 174 922 \$	2 773 721 \$	2 696 286 \$	2 000 832 \$	1 871 795 \$
824 771	820 225	851 749	443 703	423 330	345 020	325 498
221 388	266 986	283 391	168 974	277 369	270 920	205 835
—	71 323	67 794	—	18 862	43 054	1 026
45 440	269 957	750 771	584 479	679 151	688 923	806 587
6 014 315 \$	5 788 961 \$	6 128 627 \$	3 970 877 \$	4 094 998 \$	3 348 749 \$	3 210 741 \$

comparaisons trimestrielles 1999-1998

1999

(en milliers de dollars, sauf les montants par action)	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars
État des résultats				
Produits				
Communications sans fil	381 101 \$	349 283 \$	325 114 \$	296 225 \$
Cable	304 449	290 402	279 061	274 607
Media	176 624	142 192	150 322	138 466
Telecom	—	—	—	—
	862 174	781 877	754 497	709 298
Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement				
Communications sans fil	99 489	120 346	108 342	94 151
Cable	102 815	106 412	103 266	98 712
Media	29 394	14 130	21 898	11 830
Telecom	—	—	—	—
Direction générale	(4 372)	(3 047)	(3 939)	(5 599)
	227 326	237 841	229 567	199 094
Amortissement	168 234	153 261	145 285	140 739
Bénéfice d'exploitation	59 092	84 580	84 282	58 355
Intérêts débiteurs	(88 240)	(110 507)	(118 159)	(123 910)
Autres produits (charges)	2 660	6 820	953	5 237
Éléments non susceptibles de se répéter	1 555	833 689	66 989	116 071
Impôts sur le revenu	(3 300)	(68 151)	6 581	(8 807)
Part des actionnaires minoritaires	3 905	30 793	—	—
Bénéfice net (perte) de la période	(24 328)	777 224	40 646	46 946
Bénéfice net (perte) par action – non dilué(e)	(0,18)\$	4,14 \$	0,19 \$	0,23 \$
Pourcentage de la marge du bénéfice d'exploitation¹				
Communications sans fil	26,1	34,5	33,3	31,8
Cable	33,8	36,6	37,0	35,9
Media	16,6	9,9	14,6	8,5
Telecom	—	—	—	—
Consolidé	26,4	30,4	30,4	28,1
Autres données statistiques				
Marge brute d'autofinancement²	142 763 \$	134 355 \$	111 324 \$	106 758 \$
Dépenses en immobilisations	288 449 \$	202 987 \$	177 383 \$	163 604 \$

¹ Avant l'amortissement.

² Avant les variations du fonds de roulement.

1998

(en milliers de dollars, sauf les montants par action)	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars
État des résultats				
Produits				
Communications sans fil	324 108 \$	315 587 \$	306 167 \$	297 063 \$
Cable	264 133	260 260	254 225	248 419
Media	157 201	124 280	139 852	116 831
Telecom	—	—	15 556	15 547
	745 442	700 127	715 800	677 860
Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement				
Communications sans fil	91 300	109 873	105 427	88 542
Cable	101 929	102 719	100 211	93 830
Media	20 244	11 739	24 867	8 855
Telecom	—	—	6 646	6 013
Direction générale	(2 527)	(3 414)	(6 134)	(5 021)
	210 946	220 917	231 017	192 219
Amortissement	147 272	142 528	145 172	134 619
Bénéfice d'exploitation	63 674	78 389	85 845	57 600
Intérêts débiteurs	(126 779)	(130 349)	(136 843)	(130 766)
Autres produits (charges)	6 687	7 147	2 444	4 736
Éléments non susceptibles de se répéter	106 415	(9 486)	705 692	40 862
Impôts sur le revenu	(17 279)	11 867	6 209	8 704
Part des actionnaires minoritaires	—	—	—	—
Bénéfice net (perte) de la période	32 718	(42 432)	663 347	(18 864)
Bénéfice net (perte) par action – non dilué(e)	0,14 \$	(0,28)\$	3,68 \$	(0,15)\$
Pourcentage de la marge du bénéfice d'exploitation¹				
Communications sans fil	28,2	34,8	34,4	29,8
Cable	38,6	39,5	39,4	37,8
Media	12,9	9,4	17,8	7,6
Telecom	—	—	42,7	38,7
Consolidé	28,3	31,6	32,3	28,4
Autres données statistiques				
Marge brute d'autofinancement²	91 036 \$	97 447 \$	50 173 \$	68 203 \$
Dépenses en immobilisations	226 575 \$	128 780 \$	169 017 \$	134 107 \$

¹ Avant l'amortissement.² Avant les variations du fonds de roulement.

é *tats consolidés des résultats*

(en milliers de dollars, sauf les montants par action)
Exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998

	1999	1998
Produits	3 107 846 \$	2 839 229 \$
Charges d'exploitation, frais généraux et administratifs	2 214 018	1 984 130
Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement	893 828	855 099
Amortissement	607 519	569 591
Bénéfice d'exploitation	286 309	285 508
Intérêts sur la dette à long terme	440 816	524 737
	(154 507)	(239 229)
Gain sur la vente et l'émission d'actions d'une filiale (note 2 b) i))	1 042 322	—
Gain sur la vente de Rogers Telecom Inc. (note 2 b) ii))	—	703 564
Gain sur la vente d'éléments d'actif et d'investissements (notes 2 b) et 4)	159 679	171 076
Perte sur le remboursement anticipé de la dette à long terme (note 7 f))	(210 587)	(31 157)
Revenu de placement et autres produits	42 560	21 014
Bénéfice avant les impôts sur le revenu et la part des actionnaires minoritaires	879 467	625 268
Impôts sur le revenu (recouvrement) (note 9)		
Exigibles	10 524	10 959
Reportés	63 153	(20 460)
	73 677	(9 501)
Bénéfice avant la part des actionnaires minoritaires	805 790	634 769
Part des actionnaires minoritaires	(34 698)	—
Bénéfice net	840 488 \$	634 769 \$
Bénéfice par action (note 10)		
Non dilué	4,29 \$	3,39 \$
Non dilué, redressé	4,13	3,39
Dilué	3,69	2,92
Nombre moyen pondéré d'actions de catégorie A, comportant droit de vote, et de catégorie B, ne comportant pas droit de vote, en circulation (en milliers)		
Non dilué	189 805	178 580
Non dilué, redressé	200 857	178 580
Dilué	231 379	219 089

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

états consolidés des flux de trésorerie

(en milliers de dollars)
Exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998

	1999	1998
Rentrées (sorties) de fonds liées aux activités suivantes :		
Exploitation		
Bénéfice net	840 488 \$	634 769 \$
Redressements pour rapprocher le bénéfice net aux flux de trésorerie nets liés à l'exploitation :		
Amortissement	607 519	569 591
Impôts sur le revenu reportés (réduction)	63 153	(20 460)
Part des actionnaires minoritaires	(34 698)	—
Gain sur la vente de filiales, d'éléments d'actif et d'autres investissements	(1 202 001)	(874 640)
Perte sur le remboursement anticipé de la dette à long terme	210 587	31 157
Part du bénéfice des sociétés affiliées, montant net	255	(326)
Intérêts courus à payer (payés) en raison du remboursement de certains billets	8 592	(35 117)
Dividendes de sociétés affiliées	1 305	1 885
	495 200	306 859
Évolution des éléments suivants :		
Comptes clients	(32 865)	44 375
Comptes fournisseurs et charges à payer et produits comptabilisés d'avance	(61 742)	4 960
Charges reportées	(27 843)	(5 669)
Autres éléments d'actif	(6 598)	(18 891)
	366 152	331 634
Financement		
Émission de titres d'emprunt à long terme	237 000	10 000
Remboursement de la dette à long terme	(1 710 880)	(521 461)
Émission de titres privilégiés convertibles et de bons de souscription	600 000	—
Émission de capital-actions	12 364	1 240
Rachat de capital-actions	—	(337)
Dividendes des actions privilégiées et distribution sur les titres privilégiés convertibles	(25 973)	(29 955)
	(887 489)	(540 513)
Investissement		
Acquisition d'immobilisations	(832 423)	(658 479)
Produit de la vente et de l'émission d'actions d'une filiale, montant net	1 382 165	—
Produit de la vente de Rogers Telecom Inc.	—	600 000
Produit de la vente d'éléments d'actif et d'investissements	161 123	263 382
Acquisition de filiales	(121 552)	(9 443)
Autres investissements	(52 656)	23 335
	536 657	218 795
Augmentation des liquidités et des quasi-liquidités		
Liquidités et quasi-liquidités (insuffisance), au début de l'exercice	15 320	9 916
Liquidités et quasi-liquidités (insuffisance), à la fin de l'exercice	(1 383)	(11 299)
	13 937 \$	(1 383)\$
Renseignements supplémentaires :		
Impôts sur le revenu versés	21 858 \$	23 888 \$
Intérêts versés	492 489	562 948
Opérations hors caisse :		
Actions privilégiées de série XX converties en actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote	270 000 \$	— \$
Cession des billets de General Cable T.V. Limited en contrepartie du rachat d'actions privilégiées	170 000	130 000
Débentures subordonnées convertibles, échéant en 1999, converties en actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote	199 272	—
Débentures convertibles, échéant en 2005, converties en actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote	139	—
Actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote émises en contrepartie partielle pour l'acquisition de stations radiophoniques	58 236	—
Actions d'AT&T Canada Inc. reçue à titre de contrepartie partielle pour la vente de Rogers Telecom Inc.	—	450 000

Les liquidités et les quasi-liquidités (insuffisance) s'entendent de l'encaisse et des dépôts à court terme, dont la durée initiale est de moins de 90 jours, moins les avances bancaires.

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

bilans consolidés

(en milliers de dollars)
31 décembre 1999 et 1998

	1999	1998
Actif		
Immobilisations (note 3)	3 539 160 \$	3 234 634 \$
Abonnés et licences	1 124 856	1 342 360
Écart d'acquisition	344 735	190 514
Investissements (note 4)	554 241	674 615
Encaisse et dépôts à court terme	13 937	—
Comptes clients, déduction faite de la provision pour créances douteuses de 48 628 \$ (54 736 \$ en 1998)	345 397	300 681
Charges reportées (note 5)	217 944	436 314
Autres éléments d'actif (note 6)	231 287	205 735
	6 371 557 \$	6 384 853 \$
Passif et avoir des actionnaires (insuffisance)		
Passif		
Dette à long terme (note 7)	3 594 966 \$	5 254 044 \$
Avances bancaires représentées par les chèques en circulation	—	1 383
Comptes fournisseurs et charges à payer	899 423	957 796
Produits comptabilisés d'avance	117 331	100 718
Impôts sur le revenu reportés	132 251	112 437
	4 743 971	6 426 378
Part des actionnaires minoritaires	149 278	—
Avoir des actionnaires (insuffisance) (note 8)	1 478 308	(41 525)
	6 371 557 \$	6 384 853 \$
Engagements (note 14)		
Passif éventuel (note 15)		
Écarts entre les conventions comptables canadiennes et américaines (note 16)		
Événement postérieur à la date du bilan (note 17)		

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Au nom du conseil d'administration,



Ted Rogers
Administrateur



Gar Emerson
Administratrice

états consolidés du déficit

(en milliers de dollars)
Exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998

	1999	1998
Déficit au début de l'exercice	(854 134)\$	(1 458 948)\$
Bénéfice net	840 488	634 769
Dividendes des actions privilégiées et distribution sur les titres privilégiés convertibles, déduction faite du recouvrement des impôts de 5 700 \$	(20 273)	(29 955)
Déficit à la fin de l'exercice	(33 919)\$	(854 134)\$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

rapport des vérificateurs aux actionnaires

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Rogers Communications Inc. aux 31 décembre 1999 et 1998 ainsi que les états consolidés des résultats, du déficit et des flux de trésorerie 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 au Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 décembre 1999 et 1998 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus au Canada. Tel qu'il est exigé par la loi intitulée *Company Act* de la Colombie-Britannique, nous déclarons que, à notre avis, ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Les principes comptables généralement reconnus au Canada diffèrent à certains égards de ceux qui sont en vigueur aux États-Unis (note 16).

KPMG srl.

KPMG s.r.l. Comptables agréés
Toronto, Canada

Le 28 janvier 2000 (le 7 février 2000 pour la note 17)

notes afférentes aux états financiers

Exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998

1. Principales conventions comptables

a. Consolidation

Les états financiers consolidés comprennent les comptes de Rogers Communications Inc. (« RCI ») et ceux de ses filiales (collectivement la « Société »). Les opérations et les soldes intersociétés ont été annulés lors de la consolidation.

Les investissements dans les sociétés affiliées et dans d'autres entreprises commerciales sur lesquelles la Société peut exercer une influence marquée sont comptabilisés à la valeur de consolidation.

b. Politique en matière de capitalisation

Les immobilisations sont comptabilisées au coût d'acquisition. Au cours de la période de construction de nouveaux éléments d'actif, les coûts directs et une partie des frais généraux sont capitalisés. Les coûts de réparation et d'entretien sont imputés à l'exploitation.

c. Amortissement

Les immobilisations sont amorties annuellement sur la durée prévue de leur utilisation, de la façon suivante :

Biens	Méthode	Taux
Bâtiments	Dégressive	5 %
Pylônes, têtes et émetteurs	Linéaire	6⅔ % à 10 %
Câbles de distribution, branchements d'abonnés et matériel du réseau de communications sans fil	Linéaire	6⅔ % à 20 %
Matériel de stations radios fixes des réseaux sans fil	Linéaire	12½ %
Matériel informatique et logiciels	Linéaire	25 % et 33⅓ %
Matériel des clients	Linéaire	20 %
Améliorations locatives	Linéaire	Sur la durée du bail
Autre matériel	Essentiellement dégressive	20 % à 33⅓ %

d. Abonnés, licences et écart d'acquisition

La Société amortit le coût des abonnés et des licences lié aux réseaux de télédistribution et aux acquisitions dans le secteur des communications sans fil au moyen de la méthode d'amortissement à dotation croissante, sur une période de 40 ans, en utilisant un taux d'actualisation de 4 % par année. En 1999, la Société a réduit sa participation dans sa filiale de communications sans fil et elle a réduit les abonnés et les licences de 197 863 000 \$, déduction faite de l'amortissement cumulé (note 2 b i)). L'amortissement des abonnés et des licences pour 1999 s'est élevé à 19 081 000 \$ (21 795 000 \$ en 1998). L'amortissement cumulé des abonnés et des licences a totalisé 110 565 000 \$ au 31 décembre 1999 (114 649 000 \$ en 1998).

L'écart d'acquisition est amorti selon la méthode linéaire sur des périodes allant jusqu'à 40 ans, à partir de la date d'acquisition. L'amortissement de l'écart d'acquisition pour 1999 s'est élevé à 10 572 000 \$ (7 021 000 \$ en 1998). L'amortissement cumulé de l'écart d'acquisition s'établissait à 47 326 000 \$ au 31 décembre 1999 (36 490 000 \$ en 1998).

Annuellement, la Société revoit la valeur comptable des abonnés, des licences et de l'écart d'acquisition afin d'établir s'il y a eu baisse de valeur. La Société évalue la baisse de valeur éventuelle de ces éléments d'actif incorporels en comparant la valeur comptable à la valeur non actualisée du bénéfice d'exploitation futur prévu, avant l'amortissement et, selon la nature de l'élément d'actif, avant les intérêts et les impôts sur le revenu. En se fondant sur sa revue menée en 1999, la Société est d'avis qu'il n'y a pas eu de baisse de la valeur comptable des abonnés, des licences et de l'écart d'acquisition.

e. Coûts d'acquisition des abonnés

La Société passe en charges les commissions, le coût du matériel et les autres coûts connexes liés aux nouveaux abonnés des services de communications sans fil, au moment de la mise en service.

f. Devises

La dette à long terme libellée en dollars américains 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 portés aux résultats.

g. Charges reportées

Les frais liés à l'obtention de financement bancaire ou de financement d'autres sources sont reportés et amortis selon la méthode linéaire sur la durée réelle de la dette à laquelle ils se rapportent.

Au cours des étapes de mise sur pied et de pré-exploitation des nouvelles entreprises, les coûts différentiels sont reportés et amortis selon la méthode linéaire sur des périodes allant jusqu'à cinq ans.

h. Produits comptabilisés d'avance

Les produits comptabilisés d'avance comprennent les dépôts des abonnés et les sommes reçues d'abonnés pour des services et des abonnements qu'ils obtiendront au cours de périodes ultérieures.

i. Impôts sur le revenu

La Société comptabilise sa charge d'impôts sur le revenu selon la méthode du report d'impôt. Les impôts reportés qui résultent de la déduction, aux fins fiscales, de montants différents de ceux inscrits aux comptes sont imputés à l'exploitation courante et comptabilisés au bilan consolidé à titre d'impôts sur le revenu reportés. Les écarts temporaires s'expliquent principalement par le fait que l'amortissement aux fins fiscales est supérieur à l'amortissement aux fins comptables, et que certains frais sont capitalisés aux fins comptables, mais imputés à l'exercice aux fins fiscales.

j. Régimes de retraite

La charge de retraite est la somme de ce qui suit : a) le coût des prestations de retraite accordées à l'égard des services courants de l'exercice, déterminé par méthode actuarielle, b) les intérêts théoriques sur tout excédent de capitalisation et c) l'amortissement, sur la durée moyenne estimative du reste de la carrière active des salariés, i) de l'excédent de capitalisation au début de l'exercice et ii) des gains ou pertes actuariels survenus au cours de l'exercice.

k. Instruments financiers

La Société a recours à des instruments financiers dérivés pour 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, à l'occasion, des contrats d'options sur devises et des contrats de change à terme. Tous ces instruments sont utilisés aux seules fins de la gestion des risques, et ils sont désignés comme couverture d'instruments de titres d'emprunt précis. La Société comptabilise ces instruments financiers en tant que couvertures et, à ce titre, leur valeur comptable n'est pas rajustée pour rendre compte de leur valeur marchande actuelle. Les encaissements ou paiements nets découlant des instruments financiers et ayant trait aux intérêts sont constatés dans les intérêts débiteurs selon la méthode de la comptabilité d'exercice. Au moment du changement de désignation d'un instrument financier dérivé ou d'une modification à ce dernier, la valeur comptable de l'instrument est rajustée en fonction de la valeur marchande et le gain ou la perte est reporté et amorti sur la durée résiduelle de l'instrument dérivé d'origine.

l. Rémunération en actions

La Société offre à ses employés et administrateurs un régime d'options d'achat d'actions. Toutes les options d'achat d'actions émises aux termes de ce régime ont un prix de levée égal à la juste valeur marchande des actions sous-jacentes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à la date de l'octroi. Par conséquent, aucune charge de rémunération n'est inscrite au moment de l'octroi de ces options, aux termes du régime. La Société offre également à ses employés un régime d'achat d'actions. La charge de rémunération est passée en charges à l'égard du régime d'achat d'actions des employés, jusqu'à concurrence de l'escampte offert aux employés par rapport au prix du marché, à la date d'émission. La contrepartie versée par les employés au moment de la levée des options d'achat d'actions ou de l'achat d'actions est inscrite à titre de capital-actions et de surplus d'apport. Le régime d'options d'achat d'actions et le régime d'achat d'actions sont décrits à la note 8 a) iii).

m. État des flux de trésorerie

En date du 1^{er} janvier 1999, la Société a adopté les nouvelles exigences en matière de comptabilité de l'Institut Canadien des Comptables Agrés (« ICCA ») pour les états des flux de trésorerie. Selon ces nouvelles exigences, l'état consolidé des flux de trésorerie donne des renseignements sur les variations des liquidités et des quasi-liquidités et classe les flux de trésorerie découlant, au cours de l'exercice, des activités d'exploitation, de financement et d'investissement. Auparavant, la Société présentait un état consolidé de l'évolution de la situation financière qui donnait des renseignements dont le classement était similaire à celui du nouvel état des flux de trésorerie, sauf que les opérations hors caisse étaient incluses à l'état consolidé de l'évolution de la situation financière. Les résultats de l'exercice précédent ont été retraités de manière à ce qu'ils soient conformes à la présentation adoptée pour l'exercice à l'étude. Ces retraitements ont donné lieu essentiellement à une réduction des sorties de fonds liées aux activités de financement et des rentrées de fonds liées aux activités d'investissement en 1998, de 130 000 000 \$ à l'égard des opérations conclues avec General Cable T.V. Limited et d'une déduction de 450 000 000 \$ du produit de la vente de Rogers Telecom Inc. et de l'investissement connexe dans AT&T Canada Inc. (« AT&T Canada ») sous les rentrées de fonds liées aux activités d'investissement.

n. 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 des éléments d'actif et de passif éventuels à la date des états financiers ainsi que sur les montants déclarés des produits et des charges au cours de l'exercice. Les montants réels pourraient être différents des estimations.

2. Acquisitions et cessions

La Société a mené à terme certaines acquisitions et cessions. Les acquisitions ont été comptabilisées selon la méthode de l'achat pur et simple.

a. Acquisitions**i. 1999**

La Société a conclu avec Rawlco Communications Ltd. plusieurs opérations visant l'acquisition d'une station radiophonique FM à Toronto (Ontario) et d'une station radiophonique AM et FM à Calgary (Alberta). La Société a également fait l'acquisition auprès de Fraser Valley Radio Group de trois stations radiophoniques AM et d'une station radiophonique FM en Colombie-Britannique ainsi qu'une station radiophonique FM à Ottawa, une station radiophonique AM et FM à Smith Falls (Ontario) de CHEZ FM Inc. En contrepartie de ces acquisitions stratégiques, qui lui assurent une présence multiple dans certains marchés clés, la Société a versé une somme au comptant de 81 564 000 \$ et elle a émis 2 312 073 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote, ayant une valeur marchande de 58 236 000 \$, à la date des opérations.

La Société a fait l'acquisition des éléments d'actif d'une entreprise de télé-appel pour une somme au comptant de 19 750 000 \$ et elle a acquis certains clubs vidéo, magazines et périodiques pour 5 238 000 \$, actif qui comprend le reste de la participation minoritaire dans Canadian Business Media Ltd.

La Société a formé une coentreprise, Excite Canada, détenue conjointement à parts égales avec Excite, Inc., afin de fournir des services Internet dans un format adapté au marché canadien. La Société a contribué un montant net au comptant d'environ 15 000 000 \$ à la coentreprise.

ii. 1998

La Société a fait l'acquisition de certains magazines et périodiques pour une somme au comptant de 9 443 000 \$.

L'actif net acquis, à la juste valeur, et la contrepartie versée se détaillent comme suit :

(en milliers de dollars)	1999	1998
Immobilisations	13 583 \$	386 \$
Écart d'acquisition	164 560	11 355
Autres éléments d'actif	20 156	2 270
	198 299	14 011
Comptes fournisseurs et charges à payer	18 511	4 568
Total de la contrepartie	179 788 \$	9 443 \$
Contrepartie composée de :		
Somme au comptant	121 552 \$	9 443 \$
Actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote	58 236	—
	179 788 \$	9 443 \$

En outre, la Société a fait l'acquisition d'autres éléments d'actif, tel qu'il est décrit à la note 4.

b. Cessions

i. 1999

Le 16 août 1999, la Société a vendu 12 313 435 actions de catégorie A à droit de vote multiple de sa filiale, Rogers Cantel Mobile Communications Inc. (« Communications sans fil ») à AT&T Corp. (« AT&T ») et British Telecommunications plc (« BT »). Au même moment, Communications sans fil a émis à AT&T et BT des actions privilégiées convertibles en 15 334 453 actions de catégorie A à droit de vote multiple et 12 443 324 actions de catégorie B à droit de vote restreint. Ces opérations, qui ont eu pour effet de réduire la participation de la Société dans Communications sans fil, la faisant passer de 79,92 % à 51,58 %, a donné lieu à un produit net de 1 382 165 000 \$ et a généré un gain cumulé sur la vente et un gain de dilution de 1 042 322 000 \$ avant les impôts sur le revenu.

ii. 1998

La Société a vendu son entreprise concurrentielle de prestation de services de télécommunications locales, Rogers Telecom Inc. (filiale en propriété exclusive) à AT&T Canada (antérieurement Corporation de communications MetroNet (« MetroNet »)), pour un produit brut de 1 050 000 000 \$ dont 600 000 000 \$ ont été réglés au comptant et le reste, au moyen de 12 500 000 actions sans droit de vote de catégorie B de MetroNet (note 4 a)). Relativement à cette vente, la Société a inscrit un gain de 703 564 000 \$ avant les impôts sur le revenu.

Également en 1998, la Société a vendu son entreprise de services de protection résidentielle et son entreprise de vente directe dans les hôpitaux pour un produit totalisant 49 522 000 \$ et elle a inscrit un gain de 27 582 000 \$ sur ces ventes avant les impôts sur le revenu.

De plus, la Société a vendu certains autres éléments d'actif, tel qu'il est décrit à la note 4.

3. Immobilisations

Le détail des immobilisations, au prix coûtant, se lit comme suit :

(en milliers de dollars)	1999	1998
Terrains et bâtiments	189 987 \$	178 828 \$
Pylônes, têtes et émetteurs	264 838	229 097
Câbles de distribution et branchements d'abonnés	2 056 329	1 883 484
Matériel du réseau de communications sans fil	1 570 581	1 490 479
Matériel de stations radios fixes des réseaux sans fil	1 078 990	973 257
Matériel informatique et logiciels	668 275	462 946
Matériel des clients	210 409	101 528
Améliorations locatives	124 053	120 876
Autre matériel	284 770	261 986
	6 448 232	5 702 481
Moins l'amortissement cumulé	2 909 072	2 467 847
	3 539 160 \$	3 234 634 \$

La Société mène, de manière continue, un important programme de dépenses en immobilisations qui vise l'expansion et l'amélioration de ses réseaux. La Société estime que son programme de dépenses en immobilisations pour 2000 totalisera quelque 1,1 milliard de dollars.

4. Investissements

(en milliers de dollars)	1999	1998
AT&T Canada	450 092 \$	450 000 \$
General Cable T.V. Limited (« General »)	—	170 000
Liberate Technologies, Inc. (« Liberate »)	23 409	—
At Home Corporation (« At Home »)	—	1
Terayon Communications Systems, Inc. (« Terayon »)	1	—
Astral Communications Inc. (« Astral »)	1 697	1 697
Bid.com International Inc. (« Bid.com »)	486	1 679
Les Communications par satellite canadien Inc. (« CanCom »)	21 148	19 224
Autres	57 408	32 014
	554 241 \$	674 615 \$

Tous les investissements sont inscrits au prix coûtant, à l'exception de certains autres investissements qui sont comptabilisés à la valeur de consolidation. Les renseignements supplémentaires sur ces investissements sont les suivants :

a. En contrepartie partielle de la vente en 1998 de Rogers Telecom Inc. (note 2 b) ii)), la Société a reçu 12 500 000 actions sans droit de vote de catégorie B de MetroNet. En date du 1^{er} juin 1999, MetroNet a fait l'acquisition d'AT&T Long Distance Services Company et d'ACCTel Enterprise, donnant ainsi lieu à l'échange des actions sans droit de vote de catégorie B de MetroNet contre un nombre équivalent de reçus de dépôt de catégorie B de MetroNet. Au même moment, MetroNet a modifié sa dénomination sociale pour adopter celle d'AT&T Canada. Dans le cadre des modalités de cette acquisition, les actionnaires d'AT&T Canada, y compris la Société, se sont vus garantir un prix minimal de 37,50 \$ l'action (après la division des actions), augmentant de 16 % par année à compter du 30 juin 2000 jusqu'à ce qu'un actionnaire minoritaire d'AT&T Canada exerce son droit d'acquérir la totalité des actions d'AT&T Canada. La cession de cet investissement pourrait avoir lieu en tout temps, sous réserve de certaines conditions, mais au plus tard le 30 juin 2003. En octobre 1999, AT&T Canada a divisé ses reçus de dépôt de catégorie B à raison de deux pour un. La Société ne considère pas ce placement en actions comme un investissement à long terme et elle l'a donc comptabilisé au prix coûtant.

Au 31 décembre 1999, la Société détenait 25 002 100 reçus de dépôt de catégorie B d'AT&T Canada dont la valeur à la cote était de 58,00 \$ le reçu de dépôt.

b. General est contrôlée par l'actionnaire majoritaire de la Société. En contrepartie du rachat de toutes les actions privilégiées des séries XVI, XVII et XXV qui étaient détenues par une société affiliée de General, la Société a mobilisé deux billets convertibles remboursables sur demande qui étaient exigibles de General et dont le montant en capital s'élevait respectivement à 170 000 000 \$ et à 130 000 000 \$ en 1999 et 1998. En 1999, la Société a reçu de General des intérêts de 7 584 000 \$ (18 860 000 \$ en 1998). Ces opérations, dont l'effet est de transférer les déductions fiscales pour la juste valeur, ont été examinées et approuvées par un comité indépendant créé par le conseil d'administration.

c. En 1999, la Société a fait l'acquisition de 833 333 actions ordinaires de Liberate, dans le cadre d'un consortium de technologie, d'investissement et d'entreprises de télédistribution, pour 11 680 000 \$. Liberate est un fournisseur de premier plan d'une plate-forme de logiciels normalisés qui permet la livraison de contenu et d'applications par Internet à une vaste gamme de matériel d'information, y compris des décodeurs pour la télévision, des téléphones électroniques et des ordinateurs de poche. La Société a également fait l'acquisition et vendu par la suite 10 000 actions ordinaires de Liberate pour un produit de 1 696 000 \$, inscrivant ainsi un gain de 1 555 000 \$ sur la vente avant les impôts sur le revenu. La Société a conclu avec Liberate une convention aux termes de laquelle elle octroie des licences de la technologie client-serveur de Liberate offrant des services de télévision interactive. En échange du paiement anticipé de certaines redevances et d'honoraires aux termes de cette convention, la Société a reçu 216 666 bons de souscription visant l'achat d'actions ordinaires de Liberate, à un prix d'exercice de 13,80 \$ US l'action. De ces bons, 116 666 ont été acquis au moment de la signature de la convention. Toutefois, toute action obtenue en raison de l'exercice des bons de souscription ne peut être vendue qu'après le 30 décembre 2000. Les 100 000 bons de souscription résiduels seront acquis du moment que se réaliseront certaines conditions ayant trait au déploiement des décodeurs des abonnés, 70 000 de ces bons de souscription étant acquis automatiquement d'ici mars 2003.

Au 31 décembre 1999, la Société détenait 833 333 actions ordinaires et 216 666 bons de souscription visant l'achat d'actions ordinaires de Liberate. Les actions ordinaires de Liberate avaient une valeur à la cote de 257,00 \$ US ou 370,93 \$ l'action au 31 décembre 1999. Le 18 janvier 2000, Liberate a mené à terme une division d'actions à raison de deux pour une.

d. At Home, de même que la Société et d'autres exploitants de télédistribution canadiens et américains, distribuent des services ultra-rapide sur Internet par le biais du réseau de distribution de At Home et des réseaux locaux des sociétés de télédistribution. En 1997, la Société a investi 1 500 000 actions ordinaires de série A et de bons de souscription visant l'acquisition d'un nombre supplémentaire de 1 000 000 d'actions ordinaires de série A de At Home, bons pouvant être exercés à un prix de 10,00 \$ US l'action, jusqu'au 10 juin 2004.

En 1998, la Société a vendu les 1 500 000 actions ordinaires de série A pour un produit de 130 228 000 \$, ce qui a donné lieu à un gain sur la vente de 109 264 000 \$ avant les impôts sur le revenu. En 1998, la Société a reçu 2 900 000 bons de souscription additionnels de At Home à un prix d'exercice de 10,50 \$ US l'action.

En 1999, la Société a exercé 765 223 bons de souscription et elle a vendu ces actions pour un produit de 140 636 000 \$, ce qui a donné lieu à un gain de 140 635 000 \$ sur la vente avant les impôts sur le revenu. En juin 1999, At Home a mené à terme une division d'actions, à raison de deux pour une. Par conséquent, la Société détenait 6 269 554 bons de souscription dont 917 714 peuvent être exercés à 5,00 \$ US et 5 351 840, à 5,25 \$ US. Au 31 décembre 1999, 293 665 des bons de souscription à 5,00 \$ US et 3 414 640 des bons à 5,25 \$ US avaient été acquis.

Au 31 décembre 1999, la Société détenait 6 269 554 bons de souscription visant l'achat d'actions ordinaires de série A de At Home, dont un nombre de 3 708 305 étaient acquis. Les actions ordinaires de série A de At Home avaient une valeur à la cote de 42,88 \$ US ou 61,88 \$ l'action au 31 décembre 1999.

e. En 1999, la Société a acheté pour une contrepartie symbolique 2 000 000 de bons de souscription visant l'achat d'actions ordinaires de Terayon pour un prix d'exercice total de 38 000 000 \$ US. Les actions ordinaires de Terayon avaient une valeur à la cote de 62,81 \$ US ou 90,66 \$ l'action au 31 décembre 1999.

f. En 1998, la Société a vendu une partie de son placement dans Astral en contrepartie de 56 179 000 \$ et elle a inscrit à cet égard un gain de 24 055 000 \$ avant les impôts sur le revenu. Au 31 décembre 1999, la Société détenait 141 300 actions ordinaires de catégorie B à droit de vote subalterne d'Astral dont la valeur à la cote était de 29,00 \$ l'action.

g. En 1998, la Société a fait l'acquisition de 1 500 000 actions ordinaires et de 100 000 bons de souscription visant l'achat d'actions ordinaires de Bid.com pour 1 900 000 \$. Ces bons ont un prix d'exercice de 1,40 \$ l'action. En 1998, la Société a vendu 200 000 actions ordinaires de Bid.com pour un produit de 656 000 \$ et elle a inscrit un gain de 403 000 \$ sur cette vente avant les impôts sur le revenu. En 1999, la Société a vendu 1 016 400 actions ordinaires de Bid.com pour un produit de 18 791 000 \$ et elle a inscrit un gain de 17 489 000 \$ sur cette vente avant les impôts sur le revenu. En outre, la Société a exercé des bons de souscription visant l'acquisition de 100 000 actions ordinaires supplémentaires de Bid.com, à un prix d'exercice de 1,40 \$ l'action.

Au 31 décembre 1999, la Société détenait 383 600 actions ordinaires de Bid.com dont la valeur à la cote était de 6,20 \$ l'action.

h. Au 31 décembre 1999, la Société détenait 2 035 211 actions ordinaires de CanCom dont la valeur à la cote était de 27,75 \$ l'action.

i. En 1998, la Société a vendu son placement en actions à droit de vote subalterne de Cogeco Câble Inc. (« Cogeco ») pour un produit de 27 453 000 \$, ce qui lui a permis de réaliser un gain de 10 175 000 \$ avant les impôts sur le revenu. La Société a également reçu le remboursement d'un billet ne portant pas intérêt de Cogeco, d'un montant en capital de 36 476 000 \$ par voie de deux paiements égaux, l'un en 1998 et l'autre en 1997.

Le total des investissements comprend des placements d'un coût de 518 552 000 \$ et d'une valeur marchande estimative de 2 497 983 000 \$.

5. Charges reportées

(en milliers de dollars)	1999	1998
Frais de financement	65 300 \$	94 824 \$
Perte de change	107 890	324 932
Coûts de démarrage	29 684	5 133
Autres coûts	15 070	11 425
	217 944 \$	436 314 \$

L'amortissement des charges reportées pour 1999 s'est élevé à 46 505 000 \$ (47 002 000 \$ en 1998). L'amortissement cumulé au 31 décembre 1999 s'est établi à 137 940 000 \$ (137 000 000 \$ en 1998).

En 1999, dans le cadre du remboursement anticipé de certains titres d'emprunt à long terme, la Société a inscrit une perte de 210 587 000 \$ (31 157 000 \$ en 1998), y compris la radiation de coûts en devises reportés de 82 740 000 \$ (18 648 000 \$ en 1998) et des frais de financement reportés de 17 147 000 \$ (4 783 000 \$ en 1998).

6. Autres éléments d'actif

(en milliers de dollars)	1999	1998
Sommes à recevoir des employés aux termes des régimes d'achat d'actions	4 775 \$	3 973 \$
Diverses créances hypothécaires et autres prêts, y compris 2 356 \$ à des dirigeants (2 364 \$ en 1998)	12 428	11 070
Stocks	74 523	49 653
Stocks de vidéocassettes	21 664	37 822
Charges payées d'avance	46 205	30 977
Coûts de la licence de marques, moins l'amortissement cumulé de 7 770 \$ (5 250 \$ en 1998)	30 030	32 550
Droits rattachés aux programmes acquis	11 882	8 455
Autres éléments d'actif	29 780	31 235
	231 287 \$	205 735 \$

7. Dette à long terme

(en milliers de dollars)	Taux d'intérêt	1999	1998
a. La Société			
i. Débentures convertibles, échéant en 2005	5 ^{3/4} %	264 400 \$	271 663 \$
ii. Billets de premier rang, échéant en 2006	9 ^{1/8} %	78 866	153 050
iii. Billets de premier rang, échéant en 2006	10 ^{1/2} %	75 000	75 000
iv. Billets de premier rang, échéant en 2007	8 ^{7/8} %	283 405	487 718
v. Billets de premier rang, échéant en 2007	8 ^{3/4} %	165 000	165 000
vi. Débentures subordonnées convertibles, échéant en 1999	7 ^{1/2} %	—	199 993
b. Communications sans fil			
i. Emprunt bancaire	Flottant	—	76 000
ii. Billets garantis de premier rang, échéant en 2006	10 ^{1/2} %	160 000	160 000
iii. Billets garantis de premier rang, échéant en 2007	8,30 %	267 268	395 509
iv. Débentures garanties de premier rang, échéant en 2008	9 ^{3/8} %	433 121	691 813
v. Débentures garanties de premier rang, échéant en 2016	9 ^{3/4} %	216 140	267 838
vi. Billets subordonnés de premier rang, échéant en 2007	8,80 %	310 310	329 058
c. Cable			
i. Emprunt bancaire	Flottant	—	—
ii. Billets garantis de premier rang, de deuxième priorité, échéant en 2002	9 ^{5/8} %	116 389	322 408
iii. Billets garantis de premier rang, de deuxième priorité, échéant en 2005	10 %	411 685	649 225
iv. Débentures garanties de premier rang, de deuxième priorité, échéant en 2007	10 %	146 223	216 229
v. Débentures garanties de premier rang, de deuxième priorité, échéant en 2012	10 ^{1/8} %	172 867	259 447
vi. Débentures garanties de premier rang, de deuxième priorité, échéant en 2014	9,65 %	300 000	300 000
vii. Débentures subordonnées de premier rang, échéant en 2015	11 %	163 831	191 313
d. Media			
Emprunt bancaire	Flottant	—	9 000
Autres	Divers	30 461	33 780
		3 594 966 \$	5 254 044 \$

Le texte qui suit donne plus de détails au sujet de la dette à long terme.

a. La Société

i. Débentures convertibles échéant en 2005

Les débentures convertibles de la Société, d'un montant en capital de 225 000 000 \$ US, viennent à échéance le 26 novembre 2005. Une tranche des intérêts, égale à environ 2,95 % par année sur le prix d'émission (ou 2 % par année sur le montant déclaré à l'échéance), est payable au comptant semestriellement et le solde des intérêts s'accumulera tant et aussi longtemps que les débentures convertibles seront en cours. Chaque débenture convertible a une valeur nominale de 1 000 \$ US et elle est convertible, au gré du porteur, en tout temps, jusqu'à l'échéance, en 34,368 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Au 31 décembre 1999, le taux de conversion est égal au prix de conversion initial de 23,70 \$ US l'action. Les débentures convertibles sont remboursables au comptant, au gré de la Société. En 1999, un montant de 94 000 \$ US (139 000 \$) ou l'équivalent de 115 000 \$ US à l'échéance, a été converti en 3 951 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

ii. Billets de premier rang échéant en 2006

Les billets de premier rang de la Société, d'un montant en capital de 54 643 000 \$ US (100 000 000 \$ US en 1998), viennent à échéance le 15 janvier 2006. Ces billets de premier rang sont remboursables, au gré de la Société, en totalité ou en partie, en tout temps à compter du 15 janvier 2001, à 104,563 % du montant en capital, diminuant linéairement pour en arriver à 100 % du montant en capital à compter du 15 janvier 2004. L'intérêt est payable semestriellement.

iii. Billets de premier rang échéant en 2006

Les billets de premier rang de la Société, d'un montant en capital de 75 000 000 \$, viennent à échéance le 14 février 2006. L'intérêt est payable semestriellement.

iv. Billets de premier rang échéant en 2007

Les billets de premier rang de la Société, d'un montant en capital de 205 357 000 \$ US (330 000 000 \$ US en 1998), viennent à échéance le 15 juillet 2007. Ces billets de premier rang sont remboursables, au gré de la Société, en totalité ou en partie, en tout temps à compter du 15 juillet 2002, à 104,438 % du montant en capital, diminuant linéairement pour en arriver à 100 % du montant en capital à compter du 15 juillet 2005 plus, dans chaque cas, les intérêts courus jusqu'à la date du remboursement. L'intérêt est payable semestriellement.

v. Billets de premier rang échéant en 2007

Les billets de premier rang de la Société, d'un montant en capital de 165 000 000 \$, viennent à échéance le 15 juillet 2007. Ces billets de premier rang sont remboursables, au gré de la Société, en totalité ou en partie, en tout temps à compter du 15 juillet 2002, à 104,375 % du montant en capital, diminuant linéairement pour en arriver à 100 % du montant en capital à compter du 15 juillet 2005 plus les intérêts courus jusqu'à la date du remboursement. L'intérêt est payable semestriellement.

Tous les billets de premier rang et toutes les débentures mentionnés plus avant constituent des obligations générales non garanties de premier rang de la Société et ils ont rang égal.

vi. Débentures subordonnées convertibles échéant en 1999

En avril 1999, la Société a levé son option visant le remboursement des débentures subordonnées convertibles, d'un montant en capital de 199 993 000 \$, échéant le 1^{er} septembre 1999, pour le montant en capital plus les intérêts courus jusqu'au 26 mai 1999 inclusivement. Par suite de l'avis de remboursement de la Société, les porteurs d'environ 99,6 % du montant en capital, soit 199 272 000 \$, ont levé leur option visant la conversion des débentures en 9 619 965 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Le montant résiduel de 721 000 \$ a été remboursé au comptant.

vii. *Liquid Yield Option Notes* échéant en 2013

Les *Liquid Yield Option Notes* (« LYON ») de la Société ont été remboursés en 1998. La Société a donc radié des frais de financement reportés de 3 794 000 \$ et des frais de change reportés de 18 074 000 \$ ayant trait à ces LYON, ce qui a donné lieu à une perte sur remboursement de 21 868 000 \$ avant les impôts sur le revenu.

b. Communications sans fil

i. Emprunt bancaire

Au 31 décembre 1999, Communications sans fil n'avait aucun encours aux termes de sa facilité de crédit de 800 000 000 \$ (76 000 000 \$ en 1998).

Les sommes pouvant être prélevées par Communications sans fil portent intérêt à divers taux, y compris le taux préférentiel bancaire majoré de 0 à 3/4 % par année, le taux des acceptations bancaires majoré de 3/4 % à 1 1/2 % par année, et le taux interbancaire offert à Londres (« TIOL ») majoré de 3/4 % à 1 1/2 % par année. L'accès à la facilité de crédit est fonction de certains ratios d'engagement.

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

Date de réduction	Réduction 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 sur 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 Communications sans fil et de certaines de ses filiales. Ces titres de garantie sont assujettis à certaines exceptions et charges réelles antérieures.

ii. Billets garantis de premier rang échéant en 2006

Les billets garantis de premier rang de Communications sans fil, d'un montant en capital de 160 000 000 \$, viennent à échéance le 1^{er} juin 2006. Ces billets sont remboursables, au gré de Communications sans fil, en totalité ou en partie, en tout temps, sous réserve d'une certaine prime de remboursement par anticipation.

iii. Billets garantis de premier rang échéant en 2007

Les billets garantis de premier rang de Communications sans fil, d'un montant en capital de 196 110 000 \$ US (275 000 000 \$ US en 1998), viennent à échéance le 1^{er} octobre 2007. Ces billets sont remboursables, en totalité ou en partie, au gré de Communications sans fil, en tout temps à compter du 1^{er} octobre 2002, à 104,150 % du montant en capital, diminuant linéairement pour s'établir à 100 % du montant en capital à compter du 1^{er} octobre 2005 plus, dans chaque cas, les intérêts courus à la date du remboursement.

iv. Débentures garanties de premier rang échéant en 2008

Les débentures garanties de premier rang de Communications sans fil, d'un montant en capital de 333 170 000 \$ US (510 000 000 \$ US en 1998), viennent à échéance le 1^{er} juin 2008. Ces débentures sont remboursables au gré de Communications sans fil, en totalité ou en partie, en tout temps à compter du 1^{er} juin 2003, à 104,688 % du montant en capital, diminuant linéairement pour s'établir à 100 % du montant en capital à compter du 1^{er} juin 2006 plus, dans chaque cas, les intérêts courus à la date du remboursement.

v. Débentures garanties de premier rang échéant en 2016

Les débentures garanties de premier rang de Communications sans fil, d'un montant en capital de 154 900 000 \$ US (175 000 000 \$ US en 1998), viennent à échéance le 1^{er} juin 2016. Ces débentures sont remboursables, au gré de Communications sans fil, en totalité ou en partie, en tout temps, sous réserve d'une prime de remboursement par anticipation.

Tous les billets et toutes les débentures garanties de premier rang de Communications sans fil sont garantis par le nantissement d'une obligation de premier rang qui, elle, est garantie de la même façon que l'est la garantie de la facilité de crédit bancaire décrite à la note 7 b) i) plus avant et elle prend le même rang que la facilité de crédit bancaire.

vi. Billets subordonnés de premier rang échéant en 2007

Les billets subordonnés de premier rang de Communications sans fil, d'un montant en capital de 215 000 000 \$ US, viennent à échéance le 1^{er} octobre 2007. Ces billets sont remboursables, en totalité ou en partie, au gré de Communications sans fil, en tout temps à compter du 1^{er} octobre 2002, à 104,400 % du montant en capital, diminuant linéairement pour s'établir à 100 % du montant en capital à compter du 1^{er} octobre 2005 plus, dans chaque cas, les intérêts courus jusqu'à la date du remboursement. Ces billets sont subordonnés à toutes les obligations garanties de premier rang, existantes et futures, de Communications sans fil (y compris l'emprunt bancaire, les billets et les débentures de premier rang) et ils ne sont pas garantis par le nantissement d'une obligation de premier rang.

L'intérêt est payé semestriellement sur tous les billets et toutes les débentures garanties de premier rang et sur les billets subordonnés de premier rang de Communications sans fil.

c. Cable

i. Emprunt bancaire

Aux 31 décembre 1999 et 1998, Rogers Cable Inc. (« Cable ») n'avait aucun encours aux termes de sa convention d'emprunt qui lui donne accès à deux facilités de crédit distinctes, soit a) une facilité de crédit renouvelable, garantie de premier rang pouvant atteindre 600 000 000 \$ (la « tranche A ») et b) une facilité de crédit renouvelable, garantie de premier rang pouvant atteindre 5 000 000 \$ (la « tranche B ») (ensemble, les tranches A et B sont désignées comme étant les « facilités bancaires »).

Selon les modalités des facilités bancaires, Cable doit, entre autres choses, respecter certaines clauses financières restrictives, dont le maintien de certains ratios financiers. Les taux d'intérêt imputés aux facilités bancaires varient du taux préférentiel bancaire ou du taux de base majoré de 0 % à 2 1/4 % par année ou du taux des acceptations bancaires ou du TIOL majorés de 3/4 % à 3 %.

Les facilités bancaires sont garanties 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 Cable et de la majeure partie de ses filiales en propriété exclusive, sous réserve de certaines exceptions et de priviléges antérieurs. En outre, aux termes d'une convention conclue entre les créanciers, le produit de l'exécution de la garantie prévue par l'acte de fiducie sera affecté en premier lieu au remboursement de toute obligation en cours aux termes de la tranche A des facilités bancaires. Tout produit supplémentaire sera utilisé au prorata afin de rembourser toutes les autres obligations de Cable qui sont garanties par des obligations de premier rang, incluant la tranche B des facilités bancaires ainsi que les billets et les débentures garantis de premier rang.

De plus, RCI a convenu de fournir une garantie pour les facilités bancaires, à recours limité au nantissement des actions de Communications sans fil ou autres titres négociables ayant une valeur d'au moins 200 000 000 \$.

Les facilités bancaires sont disponibles sur une base entièrement renouvelable jusqu'au 1^{er} janvier 2000, après quoi chacune d'elles sera convertie en une facilité renouvelable et décroissante et le montant total du crédit disponible aux termes de ces facilités bancaires sera réduit comme suit :

Date de réduction	Réduction à chaque date (en milliers de dollars)
Les 1 ^{er} janvier	
2000	29 645 \$
2001	60 500
2002	60 500
2003	121 605
2004	151 250
2005	181 500

ii. Billets garantis de premier rang, de deuxième priorité échéant en 2002
Les billets garantis de premier rang, de deuxième priorité de Cable, d'un montant en capital de 98 103 000 \$ US (250 000 000 \$ US en 1998), viennent à échéance le 1^{er} août 2002.

iii. Billets garantis de premier rang, de deuxième priorité échéant en 2005
Les billets garantis de premier rang, de deuxième priorité de Cable, d'un montant en capital de 291 533 000 \$ US (450 000 000 \$ US en 1998), viennent à échéance le 15 mars 2005.

iv. Débentures garanties de premier rang, de deuxième priorité échéant en 2007
Les débentures garanties de premier rang, de deuxième priorité de Cable, d'un montant en capital de 110 775 000 \$ US (150 000 000 \$ US en 1998) viennent à échéance le 1^{er} décembre 2007. Ces débentures sont remboursables au gré de Cable, en totalité ou en partie, en tout temps, à compter du 1^{er} décembre 2002, à 105 % du montant en capital, diminuant linéairement pour s'établir à 100 % du montant en capital à compter du 1^{er} décembre 2005 plus, dans chaque cas, les intérêts courus à la date du remboursement.

v. Débentures garanties de premier rang, de deuxième priorité échéant en 2012
Les débentures garanties de premier rang, de deuxième priorité de Cable, d'un montant en capital de 134 785 000 \$ US (200 000 000 \$ US en 1998), viennent à échéance le 1^{er} septembre 2012. Ces débentures sont remboursables au gré de Cable, en totalité ou en partie, en tout temps, à compter du 1^{er} septembre 2002, à 104 % du montant en capital, diminuant linéairement pour être ramené à 100 % du montant en capital à compter du 1^{er} septembre 2006 plus, dans chaque cas, les intérêts courus à la date du remboursement.

vi. Débentures garanties de premier rang, de deuxième priorité échéant en 2014
 Les débentures garanties de premier rang, de deuxième priorité de Cable, d'un montant en capital de 300 000 000 \$, viennent à échéance le 15 janvier 2014. Ces débentures sont remboursables au gré de Cable, en totalité ou en partie, en tout temps, à compter du 15 janvier 2004, à 104,825 % du montant en capital, diminuant linéairement pour être ramené à 100 % du montant en capital à compter du 15 janvier 2008 plus, dans chaque cas, les intérêts courus à la date du remboursement.

Chacun des billets et débentures de premier rang garantis de Cable indiqués ci-dessus est garanti par le nantissement d'une obligation de premier rang qui est garantie par la même sûreté que celle des facilités bancaires de Cable présentées dans la note 7 c) i) ci-dessus et qui, en ce qui a trait au produit découlant de l'exécution de la sûreté, a le même rang que la tranche B des facilités bancaires de Cable.

vii. Débentures subordonnées garanties de premier rang échéant en 2015
 Les débentures subordonnées garanties de premier rang de Cable, d'un montant en capital de 125 000 000 \$ US, viennent à échéance le 1^{er} décembre 2015. Ces débentures subordonnées sont remboursables au gré de Cable, en totalité ou en partie, en tout temps, à compter du 1^{er} décembre 2005, à 105,5 % du montant en capital, diminuant linéairement pour être ramené à 100 % du montant en capital à compter du 1^{er} décembre 2009 plus, dans chaque cas, les intérêts courus à la date du remboursement. Les débentures subordonnées sont subordonnées quant au remboursement de l'ensemble des titres d'emprunt de premier rang de Cable, existants et futurs (y compris les facilités bancaires ainsi que les billets et les débentures garantis de premier rang) et elles ne sont pas garanties par le nantissement d'une obligation de premier rang.

viii. Billets subordonnés de premier rang échéant en 2000

Les billets subordonnés de premier rang de Cable, d'un montant en capital de 200 000 000 \$ US ont été remboursés en 1998. À cet égard, Cable a payé une prime de remboursement anticipé de 7 726 000 \$, déduction faite d'un gain provenant du désengagement de certains contrats connexes de troc combiné de taux d'intérêt et de devises et après la radiation des frais de financement reportés de 989 000 \$ et la perte de change reportée de 574 000 \$ pour une perte sur remboursement de 9 289 000 \$.

L'intérêt est payé semestriellement sur tous les billets et débentures garantis de premier rang et sur tous les billets et débentures subordonnés de premier rang de Cable.

d. Media

Emprunt bancaire

Au 31 décembre 1999, Rogers Media Inc. (« Media ») n'avait aucun encours (9 000 000 \$ en 1998) aux termes de sa facilité de crédit bancaire renouvelable de 175 000 000 \$.

Cette facilité porte intérêt à des taux annuels variant du taux préférentiel bancaire majoré de 0 % à 1 % ou à un taux variant du taux annuel des acceptations bancaires majoré de $\frac{1}{8}$ % à $1\frac{1}{8}$ %. L'accès aux facilités de crédit est fonction, entre autres, du maintien de certains ratios financiers.

La facilité de crédit est garantie par des débentures constituant des charges flottantes sur la quasi-totalité des éléments d'actif de Media et de certaines de ses filiales, sous réserve de certaines exceptions.

Tel qu'elle a été modifiée, cette facilité est renouvelable et décroissante comme suit :

Date de réduction	Réduction à chaque date (en milliers de dollars)
Les 1 ^{er} janvier	
2001	26 250 \$
2002	35 000
2003	35 000
2004	35 000
2005	43 750

e. Contrats de troc de taux d'intérêt

La Société a conclu un certain nombre de contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises en vue de réduire les risques, pour la Société, de fluctuations du taux de change du dollar US par rapport au dollar CA. Au 31 décembre 1999, le total de la dette à long terme libellée en dollars US s'élevait à 2 104 941 000 \$ US dont 1 289 582 000 \$ US, ou 61,3 %, font l'objet d'une couverture au moyen de contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises. Ces contrats ont pour effet de convertir en dollars canadiens 1 289 582 000 \$ US de la dette en titres d'emprunt libellés en dollars américains à un taux de change moyen de 1,3114 \$ CA pour 1,00 \$ US.

Ces contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises ont pour effet de convertir le taux d'intérêt sur 846 045 000 \$ US de titres d'emprunt à long terme d'un taux moyen fixe à 9,61 % par année en un taux d'intérêt flottant moyen équivalant au taux des acceptations bancaires majoré de 3,20 % par année, ce qui totalisait 8,29 % au 31 décembre 1999. Comme ces contrats ont pour effet de convertir une dette à taux fixe de 1 077 169 000 \$ en une dette à taux flottant, la Société a conclu un certain nombre de contrats de troc de taux d'intérêt dont les taux d'intérêt de référence varient de 10,46 % à 12,39 % par année, et les dates d'échéance s'échelonnent de février 2000 jusqu'en août 2001. Ces contrats de troc de taux d'intérêt ont pour effet de convertir des obligations à taux flottant de la Société, d'un montant de 185 000 000 \$, en obligations à taux fixes compris dans la fourchette de taux mentionnée ci-dessus. Pour le solde de 443 537 000 \$ US des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises, le taux d'intérêt fixe moyen pour le dollar US de 9,58 % par année a été converti en un taux d'intérêt fixe moyen pour le dollar CA de 10,65 % par année. Le total de la dette à long terme à taux d'intérêt fixe s'élevait à 2 699 371 000 \$ au 31 décembre 1999, soit 75,1 % du total de la dette à long terme.

Au 31 décembre 1999, le taux d'intérêt moyen pondéré en vigueur sur la totalité de la dette à long terme de la Société, y compris l'incidence des contrats de troc de taux d'intérêt et des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises, était de 9,34 % (9,43 % en 1998).

Les obligations relativement à 1 239 582 000 \$ US aux termes des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises et des contrats de troc d'intérêts sont garanties par la quasi-totalité des éléments d'actif des filiales auxquelles ils se rapportent, et généralement elles prennent rang égal avec les autres titres d'emprunts garantis de ces filiales.

f. Remboursement de la dette

En 1999, la Société a remboursé 860 624 000 \$ US de sa dette à long terme libellée en dollars US par des remboursements partiels de billets de premier rang de la Société échéant en 2006 et 2007; de billets garantis de premier rang, échéant en 2007 et de débentures garanties de premier rang échéant en 2008 et 2016 de Communications sans fil; et de billets garantis de premier rang, de deuxième priorité, échéant en 2002, 2005 et 2007 et de débentures garanties de premier rang, de deuxième priorité, échéant en 2012 de Cable. Par conséquent, la Société a versé une prime de remboursement anticipé de 106 376 000 \$, a subi une perte de 4 324 000 \$ découlant du remaniement de certains contrats de troc combiné d'intérêts et de devises et a radié des frais de financement reportés de 17 147 000 \$ et de change reporté de 82 740 000 \$, donnant lieu à une perte de 210 587 000 \$ sur le remboursement (note 5).

g. Remboursements de capital

Au 31 décembre 1999, les remboursements de capital exigibles au cours de chacun des cinq prochains exercices sur la totalité de la dette à long terme se présentent comme suit :

(en milliers de dollars)	
2000	3 534 \$
2001	2 647
2002	118 678
2003	4 224
2004	493
	129 576
Par la suite	3 465 390
	3 594 966 \$

Les dispositions énoncées dans les conventions d'emprunt à long terme décrites ci-dessus imposent, dans la plupart des cas, des restrictions quant à l'exploitation et aux activités des sociétés régies par ces conventions. En général, les restrictions les plus importantes visent les ratios d'engagement et de maintien de la dette, les placements supplémentaires, la vente d'éléments d'actif et le versement de dividendes. De plus, les dates de remboursements indiquées dans certaines conventions d'emprunt seront devancées, s'il devait y avoir un changement dans le contrôle des sociétés en question.

8. Avoir des actionnaires (insuffisance)

(en milliers de dollars)	1999	1998
Capital-actions émis, à la valeur déclarée :		
Actions privilégiées :		
Détenues par des filiales :		
105 500 actions de série XXIII	105 500 \$	105 500 \$
253 500 actions de série XXVI	253 500	253 500
150 000 actions de série XXVII	150 000	150 000
30 000 actions de série XXIX	30 000	30 000
818 300 actions de série XXX	10 000	10 000
300 000 actions de série XXXI	300 000	300 000
300 000 actions de série XXXII	300 000	—
Détenues par les participants aux régimes d'achat d'actions de la Société :		
190 584 actions de série B (254 621 actions en 1998)	2 401	3 208
179 473 actions de série E (190 670 actions en 1998)	3 069	3 260
Détenues par des sociétés contrôlées par l'actionnaire dominant de la Société :		
Aucune action de série XX (13 500 000 actions en 1998)	—	270 000
Aucune action de série XXV (170 000 actions en 1998)	—	170 000
Actions ordinaires :		
56 240 494 actions de catégorie A comportant droit de vote	72 320	72 320
146 244 892 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote (232 794 445 actions en 1998, dont 110 340 680 étaient détenues par des filiales)	237 616	378 240
	1 464 406	1 746 028
Soustraire :		
Montants à recevoir des employés aux termes de certains régimes d'achat d'actions, y compris un montant de 1 754 \$ à recevoir des dirigeants (2 204 \$ en 1998)	4 923	6 056
Coût des actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote de la Société détenues par des filiales		
Actions privilégiées de la Société détenues par des filiales	1 149 000	849 000
Total du capital-actions	310 483	437 172
Titres privilégiés convertibles	576 000	—
Bons de souscription visant l'achat d'actions de catégorie B sans droit de vote	24 000	—
Surplus d'apport	601 744	375 437
Déficit	(33 919)	(854 134)
	1 478 308 \$	(41 525)\$

a. Capital-actions
 i. Actions privilégiées
Droits et conditions

Un nombre de 400 000 000 d'actions privilégiées sans valeur nominale, pouvant être émises en séries, a été autorisé. Les droits et les conditions rattachés à chaque série doivent être établis par le conseil d'administration avant l'émission de chaque série.

Les actions privilégiées de série XVI ne comportaient pas droit de vote, étaient rachetables au gré de la Société à 10 \$ l'action et donnaient droit à un dividende cumulatif. La Société a racheté ces actions en 1998.

Les actions privilégiées de série XVII ne comportaient pas droit de vote, étaient rachetables au gré de la Société à 10 \$ l'action et donnaient droit à un dividende cumulatif. La Société a racheté ces actions en 1998.

Les actions privilégiées de série XX ne comportaient pas droit de vote, étaient rachetables au gré de la Société à 20 \$ l'action après le 30 juin 1999, donnaient droit à un dividende cumulatif de 5 % par année et étaient convertibles en actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote à 24,75 \$ l'action. Ces actions ont été converties en 10 909 090 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote en août 1999.

Les actions privilégiées de série XXIII ne comportent pas droit de vote, sont rachetables au gré de la Société à 1 000 \$ l'action et donnent droit à un dividende cumulatif à un taux égal au taux préférentiel bancaire majoré de 1 1/4 % par année appliquée à la valeur de rachat.

Les actions privilégiées de série XXV ne comportaient pas droit de vote, étaient rachetables au gré de la Société à 1 000 \$ l'action et donnaient droit à un dividende cumulatif à un taux égal à 87,25 % du taux préférentiel bancaire par année appliquée à la valeur de rachat. La Société a racheté ces actions en 1999.

Les actions privilégiées de série XXVI ne comportent pas droit de vote, sont rachetables au gré de la Société à 1 000 \$ l'action et donnent droit à un dividende cumulatif d'un taux de 11 1/4 % par année.

Les actions privilégiées de série XXVII ne comportent pas droit de vote, sont rachetables au gré de la Société à 1 000 \$ l'action et donnent droit à un dividende cumulatif à un taux égal au taux préférentiel bancaire majoré de 1 1/4 % par année.

Les actions privilégiées de série XXIX ne comportent pas droit de vote, sont rachetables au gré de la Société à 1 000 \$ l'action et donnent droit à un dividende cumulatif à un taux égal au taux préférentiel bancaire majoré de 1 1/4 % par année.

Les actions privilégiées de série XXX ne comportent pas droit de vote, sont rachetables au gré de la Société à 1 000 \$ l'action et donnent droit à un dividende non cumulatif d'un taux de 9 1/2 % par année.

Les actions privilégiées de série XXXI ne comportent pas droit de vote, sont rachetables au gré de la Société à 1 000 \$ l'action et donnent droit à un dividende non cumulatif d'un taux de 9 % par année.

Les actions privilégiées de série XXXII ne comportent pas droit de vote, sont rachetables au gré de la Société à 1 000 \$ l'action et donnent droit à un dividende cumulatif d'un taux de 9,05 % par année.

Les actions privilégiées des séries XXIII, XXVI, XXVII, XXIX, XXX, XXXI et XXXII sont détenues par des filiales de la Société. Les actions privilégiées des séries XVI, XVII, XX et XXV étaient détenues par des sociétés contrôlées par l'actionnaire dominant de la Société.

Les actions privilégiées convertibles des séries B et E ne comportent pas droit de vote et sont rachetables au gré de la Société et au gré du porteur, sous réserve de certaines conditions. Toutes ces actions sont convertibles, au gré du porteur, jusqu'à la date du rachat obligatoire, en actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote de la Société, à un prix de conversion équivalant au prix d'une action de catégorie B ne comportant pas droit de vote pour chaque action qui sera convertie. Ces actions donnent droit, dans la même proportion que les reçoivent les porteurs d'actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote, à des dividendes au comptant, d'un montant par action égal aux dividendes au comptant déclarés et versés pour les actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

ii. Actions ordinaires**Droits et conditions**

Un nombre de 200 000 000 d'actions de catégorie A comportant droit de vote, sans valeur nominale, a été autorisé. Les actions de catégorie A comportant droit de vote peuvent être assorties d'un dividende à un taux annuel pouvant aller jusqu'à 0,05 \$ par action, mais uniquement après qu'un dividende d'un taux annuel de 0,05 \$ par action ait été versé sur les actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Les actions de catégorie A comportant droit de vote sont convertibles en actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote à raison d'une action contre une.

Un nombre de 1 400 000 000 d'actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote, d'une valeur nominale de 1,62478 \$ l'action, a été autorisé. Les actions de catégorie A comportant droit de vote et de catégorie B ne comportant pas droit de vote prendront rang égal quant aux dividendes après le versement d'un dividende de 0,05 \$ par action de chaque catégorie.

iii. Régimes d'options d'achat d'actions et d'achat d'actions**(A) Régime d'options d'achat d'actions**

La Société offre à ses employés clés et à ses dirigeants un régime d'options d'achat d'actions afin de les encourager à faire l'acquisition, au fil des ans, d'une participation concrète dans la Société et, par voie de conséquence, qu'ils soient soucieux des intérêts à long terme de la Société et de ses actionnaires. Aux termes de ce régime, des options visant l'acquisition d'actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote de la Société peuvent être octroyées aux employés clés, aux administrateurs et aux dirigeants de la Société et de ses sociétés affiliées par le conseil d'administration ou par le comité de rémunération de la direction de la Société. Un nombre de 17 275 000 options ont été autorisées aux termes de ce régime. La durée de chaque option est de 10 ans et, en général, la période d'acquisition est de quatre ans mais peut être prolongée par le comité de rémunération de la direction. Le prix de levée des options correspond au prix de négociation moyen pondéré des actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote de la Société à la Bourse de Toronto des cinq jours ouvrables précédant la date de l'octroi.

En outre, certains employés clés et dirigeants de Communications sans fil participent au régime d'options d'achat d'actions de cette entreprise. Les options d'achat d'actions se résument comme suit :

	1999		1998	
	Actions	Prix de levée moyen pondéré	Actions	Prix de levée moyen pondéré
En circulation, au début de l'exercice	12 950 150	8,29 \$	10 073 088	7,16 \$
Octroyées	2 601 200	29,91	4 903 600	9,89
Levées	(865 074)	8,31	(154 250)	8,04
Expirées	(1 001 875)	6,29	(1 872 288)	7,08
En circulation, à la fin de l'exercice	13 684 401	12,56 \$	12 950 150	8,29 \$
Pouvant être levées, à la fin de l'exercice	5 074 494	8,75 \$	3 257 356	8,85 \$

Au 31 décembre 1999, la fourchette des prix de levée, le prix de levée moyen pondéré et la durée résiduelle moyenne pondérée des contrats se résument comme suit :

Fourchette des prix de levée	Options en circulation		Options pouvant être levées		
	Nombre en circulation	Durée résiduelle moyenne pondérée des contrats (années)	Prix de levée moyen pondéré	Nombre pouvant être levé	Prix de levée moyen pondéré
De 5,78 \$ à 8,52 \$	8 095 876	7,7	6,86 \$	3 781 238	7,11 \$
De 9,46 \$ à 12,64 \$	2 678 325	8,4	12,05	972 056	11,66
De 16,75 \$ à 22,60 \$	694 000	7,3	20,98	321 500	19,23
De 25,44 \$ à 34,14 \$	2 216 200	9,8	31,38	—	—
	13 684 401		12,56 \$	5 074 794	8,75 \$

En 1999, la charge de rémunération liée aux options d'achat d'actions était de néant (néant en 1998).

(B) Régime d'achat d'actions à l'intention des employés

Le régime d'achat d'actions à l'intention des employés vise à permettre à certains employés de la Société et de ses filiales d'obtenir une participation dans l'avoir de la Société par l'acquisition d'actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

Le prix payé par les employés pour les actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote est égal à 85 % du prix de clôture auquel les actions étaient négociées à la Bourse de Toronto le jour de négociation précédent immédiatement la date d'achat, ou au prix de clôture à une date qui est à peu près un an après la date d'émission initiale, selon le moins élevé des deux.

En 1999, aux termes de ce régime, la Société a vendu 169 089 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote pour une somme au comptant de 5 174 000 \$ (néant en 1998).

iv. En 1999, la Société a effectué les opérations suivantes sur le capital-actions :

(A) Toutes les actions privilégiées de la série XXV émises et en circulation ont été rachetées contre 170 000 000 \$.

(B) Un nombre de 6 178 actions privilégiées convertibles de série B et de 2 021, de série E détenues par des fiduciaires des régimes d'achat d'actions de la Société et ayant trait à des anciens employés ont été annulées. Le compte de capital-actions a été réduit respectivement de 78 000 \$ et de 39 000 \$.

(C) Un nombre de 57 859 actions privilégiées convertibles de série B et 9 176 de série E ont été converties en 66 688 actions de catégorie B sans droit de vote d'une valeur de 881 000 \$.

(D) Un nombre respectif de 3 951 et de 9 619 965 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote ont été émises à des porteurs de débentures lors de la conversion de débentures convertibles de 94 000 \$ US, échéant en 2005 (note 7 a ii) et de débentures subordonnées convertibles de 199 272 000 \$, échéant en 1999 (note 7 a vi)).

(E) Un nombre de 13 500 000 actions privilégiées de série XX, d'une valeur de 270 000 000 \$, ont été converties en 10 909 090 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

(F) Un nombre de 300 000 actions privilégiées de série XXXII ont été émises à une filiale pour 300 000 000 \$.

(G) Un nombre de 2 312 073 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote, d'une valeur de 58 236 000 \$, ont été émises à titre de contrepartie partielle pour l'acquisition de certaines stations radiophoniques (note 2 a i)).

(H) Un nombre de 865 074 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote ont été émises à des employés lors de la levée d'options pour une somme au comptant de 7 190 000 \$.

(I) Un nombre de 154 803 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote liées au régime d'achat d'actions à l'intention de la direction, détenues en fiducie par une filiale et ayant trait à des anciens employés, ont été annulées. Le capital-actions a été réduit de 1 304 000 \$.

(J) Un nombre de 110 340 680 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote détenues par des filiales de la Société ont été annulées lors de la liquidation de ces filiales.

(K) Un nombre de 169 089 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote ont été émises à des employés aux termes du régime d'achat d'actions à l'intention des employés pour une somme au comptant de 5 174 000 \$.

En raison des opérations précitées, une tranche de 226 307 000 \$ du montant ayant trait à l'émission des actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote a été inscrite au surplus d'apport.

v. En 1998, la Société a effectué les opérations suivantes sur le capital-actions :

(A) Toutes les actions privilégiées des séries XVI et XVII émises et en circulation ont été rachetées contre 130 000 000 \$.

(B) Un nombre de 818 300 actions privilégiées de série XXX ont été émises à une filiale en contrepartie de 10 000 000 \$.

(C) Un nombre de 300 000 actions privilégiées de série XXXI ont été émises à une filiale en contrepartie de 300 000 000 \$.

(D) Un nombre de 44 936 actions privilégiées convertibles de série B, de 13 098, de série C et de 33 752, de série E détenues par des fiduciaires des régimes d'achat d'actions de la Société et ayant trait à des anciens employés ont été annulées. Le compte de capital-actions a été réduit respectivement de 566 000 \$, 168 000 \$ et 577 000 \$.

(E) Un nombre de 12 900 actions privilégiées convertibles de série B et de 10 148, de série E ont été rachetées en contrepartie respectivement de 163 000 \$ et de 174 000 \$.

(F) Un nombre de 1 217 actions privilégiées convertibles de série B ont été converties en 1 217 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 15 000 \$.

(G) Un nombre de 154 250 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote ont été émises à des employés au moment de la levée d'options en contrepartie de 1 240 000 \$ au comptant.

En raison des opérations précitées, une tranche de 1 002 000 \$ du montant ayant trait à l'émission des actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote a été inscrite au surplus d'apport.

vi. Les statuts de prorogation de la Société en vertu de la loi intitulée *Company Act* (Colombie-Britannique) imposent des restrictions au chapitre du transfert, de l'exercice du droit de vote et de l'émission des actions de catégorie A comportant droit de vote et des actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote afin d'assurer que la Société demeure admissible à la détention ou à l'obtention de toute licence nécessaire pour mener certaines de ses activités au Canada.

La Société est autorisée à refuser de faire enregistrer les transferts de toute action de la Société à toute personne qui n'est pas canadienne, afin d'assurer que la Société demeure admissible à la détention des licences susmentionnées.

b. Titres privilégiés convertibles et bons de souscription

En 1999, la Société a émis à une filiale de Microsoft Corporation (« Microsoft ») des titres privilégiés convertibles (les « titres privilégiés »), d'une valeur nominale de 600 000 000 \$. Ces titres privilégiés portent intérêt à 5 1/2 % par année, payable trimestriellement au comptant, en actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote ou en titres privilégiés supplémentaires, au gré de la Société. Les titres privilégiés sont convertibles, en totalité ou en partie, en tout temps, au gré de Microsoft, en 28 5714 actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote pour chaque tranche de 1 000 \$ de capital des titres privilégiés, représentant un prix de conversion de 35,00 \$ par action de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Les titres privilégiés viennent à échéance le 11 août 2009 et peuvent être remboursés par la Société à compter du 11 août 2004, sous réserve de certaines conditions. La Société peut à son gré rembourser les titres privilégiés au comptant ou en actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

Dans le cadre de l'opération portant sur l'émission des titres privilégiés, la Société a émis à Microsoft 5 333 333 bons de souscription dont chacun peut être exercé contre une action de catégorie B ne comportant pas droit de vote de la Société. Les bons de souscription peuvent être exercés en tout temps jusqu'au 11 août 2002, à 35,00 \$ l'action de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

La Société a reçu un produit totalisant 600 000 000 \$ pour l'émission des titres privilégiés et des bons de souscription, attribué aux titres privilégiés, comprenant le privilège de conversion d'un montant de 576 000 000 \$ et les bons de souscription d'un montant de 24 000 000 \$. L'intérêt sur les titres privilégiés est inscrit à titre de charge au déficit, de manière similaire à un dividende.

9. Impôts sur le revenu

Le total de la charge fiscale diffère des montants qui auraient été obtenus en appliquant le taux d'imposition réel au bénéfice avant les impôts sur le revenu et la part des actionnaires minoritaires, en raison de ce qui suit :

(en milliers de dollars)	1999	1998
Taux d'imposition réel	44,5 %	44,5 %
Charge fiscale réelle sur le bénéfice avant les impôts sur le revenu et la part des actionnaires minoritaires	391 363 \$	278 244 \$
Augmentation (diminution) imputable aux éléments suivants :		
Pertes de filiales dont l'incidence fiscale n'a pas été comptabilisée	46 667	35 315
Utilisation de pertes reportées non comptabilisées antérieurement	(60 852)	(273 370)
Impôt des grandes sociétés	9 399	8 950
Amortissement non déductible	18 739	27 205
Coûts du remboursement de la dette à long terme non déductibles	21 102	8 324
Tranche non déductible du gain sur la vente de filiales, d'éléments d'actif et d'autres investissements	(354 627)	(97 709)
Autres éléments	1 886	3 540
Impôts sur le revenu réels	73 677 \$	(9 501)\$

Au 31 décembre 1999, la Société disposait approximativement des montants suivants pouvant servir à réduire le bénéfice imposable des exercices à venir et dont l'incidence fiscale n'a pas été comptabilisée :

(en milliers de dollars)	
Pertes aux fins fiscales venant à échéance les 31 décembre	
2000	15 000 \$
2001	72 500
2002	70 900
2003	3 000
2004	256 700
2005	97 500
2006	30 600
	546 200
Ajouter l'amortissement et les autres frais déduits aux fins comptables en excédent des montants inscrits aux fins fiscales	24 800
	571 000 \$

10. Bénéfice par action

Le bénéfice non dilué par action a été calculé d'après le nombre moyen pondéré d'actions de catégorie A comportant droit de vote et de catégorie B ne comportant pas droit de vote en circulation au cours de l'exercice, compte tenu de la possession, par des filiales, d'actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote de la Société et déduction faite des dividendes des actions privilégiées et des distributions et des accumulations sur les titres privilégiés.

Le bénéfice redressé non dilué par action a été calculé d'après le nombre moyen pondéré d'actions de catégorie A comportant droit de vote et de catégorie B ne comportant pas droit de vote établi plus haut, rajusté pour tenir compte de la conversion des débentures convertibles et des actions privilégiées convertibles de la Société en actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote, comme si ces conversions avaient eu lieu au début de l'exercice.

Le bénéfice dilué par action a été calculé d'après le nombre moyen pondéré d'actions de catégorie A comportant droit de vote et de catégorie B ne comportant pas droit de vote établi plus haut, rajusté pour tenir compte de la conversion des débentures convertibles, des actions privilégiées convertibles, des titres privilégiés et des bons de souscription de la Société en actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote, ainsi que de la levée des options d'achat d'actions.

11. Régimes de retraite

La Société offre des régimes de retraite à prestations déterminées, tant contributifs que non contributifs, couvrant la majorité de ses salariés. Ces régimes prévoient des prestations fondées sur le nombre d'années de service, le nombre d'années de cotisation et les salaires annuels.

Les estimations actuarielles établies aux 31 décembre 1999 et 1998 sont fondées sur les projections de salaire jusqu'à la retraite et elles indiquent que la valeur actuelle des prestations constituées et celle de l'actif net disponible pour le paiement de ces prestations, à la valeur du marché, s'établissent comme suit :

(en milliers de dollars)	1999	1998
Actif de la caisse de retraite	358 121 \$	338 214 \$
Prestations de retraite constituées	204 956	195 470

En 1999, la charge de retraite était de 363 000 \$ (néant en 1998).

12. Information sectorielle

La Société exploite des réseaux de communications sans fil, des réseaux de télédistribution et, par le biais du groupe Media, des stations de télévision et de radio et elle est aussi active dans l'édition de magazines et de périodiques. Toutes ces activités sont exercées essentiellement au Canada. Les résultats d'exploitation des activités de fournisseur de services de télécommunications locales que la Société a vendues en 1998 (note 2 b) ii)) sont inclus sous la rubrique « Éléments non sectoriels et écritures d'annulation » dans les tableaux qui suivent, pour 1998. L'information par secteur d'activité pour les exercices terminés les 31 décembre 1999 et 1998 se présente comme suit :

(en milliers de dollars) 31 décembre 1999	Communications sans fil	Cable	Media	Éléments non sectoriels et écritures d'annulation	Total des chiffres consolidés
Produits	1 351 723 \$	1 148 519 \$	607 604 \$	— \$	3 107 846 \$
Charges d'exploitation, frais généraux et administratifs	929 395	737 314	530 352	16 957	2 214 018
Bénéfice (perte) d'exploitation avant ce qui suit	422 328	411 205	77 252	(16 957)	893 828
Honoraires de gestion	9 851	23 156	9 236	(42 243)	—
Amortissement	285 458	281 037	21 237	19 787	607 519
Bénéfice d'exploitation Intérêts débiteurs (créditeurs)	127 019	107 012	46 779	5 499	286 309
Tiers	153 772	183 540	502	103 002	440 816
Intersociétés	11 347	73 910	(22 714)	(62 543)	—
Gain sur la vente d'éléments d'actif et d'investissements	—	(88 469)	(17 489)	(1 096 043)	(1 202 001)
Perte sur le remboursement anticipé de la dette à long terme	69 331	108 423	—	32 833	210 587
Autres éléments, montant net	(1 661)	1 004	(25 176)	(16 727)	(42 560)
Impôts sur le revenu (recouvrement)	(69 941)	(74 081)	(994)	218 693	73 677
Part des actionnaires minoritaires	—	—	—	(34 698)	(34 698)
Bénéfice net (perte)	(35 829)\$	(97 315)\$	112 650 \$	860 982 \$	840 488 \$
Dépenses en immobilisations, montant net	400 959 \$	413 463 \$	18 203 \$	(202)\$	832 423 \$
Achalandage acquis	12 455 \$	300 \$	151 805 \$	— \$	164 560 \$
Éléments d'actif sectoriels	2 116 103 \$	2 729 611 \$	564 784 \$	961 059 \$	6 371 557 \$

(en milliers de dollars) 31 décembre 1998	Communications sans fil	Cable	Media	Éléments non sectoriels et écritures d'annulation	Total des chiffres consolidés
Produits	1 242 925 \$	1 027 037 \$	538 164 \$	31 103 \$	2 839 229 \$
Charges d'exploitation, frais généraux et administratifs	847 783	628 348	472 459	35 540	1 984 130
Bénéfice (perte) d'exploitation avant ce qui suit	395 142	398 689	65 705	(4 437)	855 099
Honoraires de gestion	9 520	20 725	8 188	(38 433)	—
Amortissement	274 264	244 952	15 096	35 279	569 591
Bénéfice (perte) d'exploitation	111 358	133 012	42 421	(1 283)	285 508
Intérêts débiteurs (créditeurs)					
Tiers	170 677	220 632	—	133 428	524 737
Intersociétés	14 749	11 303	(14 807)	(11 245)	—
Gain sur la vente d'éléments d'actif et d'investissements	—	(140 937)	(30 139)	(703 564)	(874 640)
Perte sur le remboursement anticipé de la dette à long terme	—	9 289	—	21 868	31 157
Autres éléments, montant net	(42)	2 162	76	(23 210)	(21 014)
Impôts sur le revenu (recouvrement)	4 529	(40 234)	1 103	25 101	(9 501)
Bénéfice net (perte)	(78 555)\$	70 797 \$	86 188 \$	556 339 \$	634 769 \$
Dépenses en immobilisations, montant net	301 287 \$	310 278 \$	10 309 \$	36 605 \$	658 479 \$
Achalandage acquis	— \$	— \$	11 355 \$	— \$	11 355 \$
Éléments d'actif sectoriels	2 023 813 \$	2 655 679 \$	347 796 \$	1 357 565 \$	6 384 853 \$

13. Instruments financiers

a. Juste valeur

La Société a établi la juste valeur de ses instruments financiers comme suit :

i. **Encaisse et dépôts à court terme, comptes clients, sommes à recevoir d'employés aux termes des régimes d'achat d'actions, prêts hypothécaires et autres prêts, avances bancaires ainsi que comptes fournisseurs et charges à payer, contrats d'options sur devises et contrats de change à terme**

La valeur comptable inscrite aux bilans consolidés se rapproche de la juste valeur étant donné que ces instruments sont à court terme.

ii. Investissements

La juste valeur des investissements qui sont négociés en bourse est fonction du cours de clôture de chacun de ces investissements (note 4). La juste valeur des autres investissements se rapproche de leur valeur comptable.

iii. Dette à long terme

La juste valeur de chacun des instruments d'emprunt à long terme de la Société est fondée sur le cours du marché actuel.

iv. Contrats de troc de taux d'intérêt

La juste valeur des contrats de troc de taux d'intérêt et de troc combiné de taux d'intérêt et de devises de la Société est fondée sur les valeurs fixées par les contreparties aux contrats.

Aux 31 décembre 1999 et 1998, la juste valeur estimative de la dette à long terme de la Société et des contrats de troc de taux d'intérêt s'y rapportant était la suivante :

(en milliers de dollars)	1999		1998	
	Valeur comptable	Juste valeur estimative	Valeur comptable	Juste valeur estimative
Dette à long terme	3 765 096 \$	3 914 892 \$	5 545 228 \$	5 822 058 \$
Contrats de troc de taux d'intérêt	—	11 072	—	27 151
Contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises	(170 130)	(168 516)	(291 184)	(375 667)
	3 594 966 \$	3 757 448 \$	5 254 044 \$	5 473 542 \$

Les estimations quant à la juste valeur sont faites à un moment précis, d'après l'information boursière pertinente et des renseignements sur chaque instrument financier. Ces estimations sont, de par leur nature même, subjectives, elles comportent des incertitudes et elles font grandement appel au jugement. Par conséquent, elles ne peuvent être établies avec précision. Des changements aux hypothèses pourraient influer fortement sur de telles estimations.

b. Autres renseignements

i. Le risque de crédit associé aux contrats de troc de taux d'intérêt et de troc combiné de taux d'intérêt et de devises découle de la possibilité que les contreparties ne s'acquittent pas de leurs obligations prévues par ces contrats lorsque ceux-ci donnent lieu à une juste valeur positive pour la Société. Cette dernière évalue la solvabilité des contreparties afin de réduire au minimum le risque qu'elles ne respectent pas les engagements prévus par les contrats. Le portefeuille est détenu en totalité par des institutions financières dont la cote de crédit accordée par Standard & Poor's (ou son équivalent) est de AA.

ii. La Société n'exige pas de garantie ou autre sûreté relativement au risque de crédit découlant des contrats de troc de taux d'intérêt et de troc combiné de taux d'intérêt et de devises en raison de son évaluation de la solvabilité des contreparties à ces contrats.

iii. Il n'y a pas de concentration importante du risque de crédit auquel la Société est exposée.

14. Engagements

Les loyers minimaux annuels que doit verser la Société aux termes de contrats de location-exploitation pour les locaux, les installations de distribution, le matériel et les pylônes hertziens sont les suivants au 31 décembre 1999 :

(en milliers de dollars)	
Exercices se terminant les 31 décembre	
2000	118 466 \$
2001	97 643
2002	80 527
2003	66 217
2004	55 097
2005 et par la suite	71 931
	489 881 \$

La charge locative pour 1999 s'est élevée à 96 688 000 \$ (113 697 000 \$ en 1998).

15. Passif éventuel**a. Poursuites**

Il existe certaines poursuites auxquelles fait face la Société. Aucune d'entre elles ne devrait avoir une incidence négative sur la situation financière consolidée de la Société.

b. Incertitude découlant du problème du passage à l'an 2000

Le passage à l'an 2000 pose un problème du fait que de nombreux systèmes informatiques utilisent deux chiffres au lieu de quatre pour désigner l'année. Les systèmes tributaires des dates pourraient confondre l'an 2000 avec l'année 1900 ou une autre date, ce qui entraînerait des erreurs dans le traitement des données faisant intervenir des dates commençant avec l'an 2000. En outre, des problèmes semblables peuvent se manifester dans des systèmes qui utilisent certaines dates de l'année 1999 pour représenter autre chose qu'une date. Bien que le changement de date ait eu lieu, il n'est pas possible de conclure que tous les aspects du problème du passage à l'an 2000 ayant une incidence sur la Société, y compris ceux qui ont trait aux efforts déployés par les clients, les fournisseurs ou d'autres tiers, seront entièrement résolus.

16. Écarts entre les conventions comptables canadiennes et américaines

Les états financiers consolidés de la Société ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada. À certains égards, les PCGR aux États-Unis diffèrent de ceux qui sont suivis au Canada et les écarts sont décrits ci-après.

Si les PCGR aux États-Unis avaient été appliqués, le bénéfice de chaque exercice aurait été rajusté comme suit :

(en milliers de dollars)	1999	1998
Bénéfice net de l'exercice selon les PCGR au Canada	840 488 \$	634 769 \$
Amortissement des éléments d'actif incorporels a)	(15 172)	(14 789)
Perte de change b)	166 169	(181 337)
Gain sur la vente et l'émission d'actions d'une filiale aux actionnaires minoritaires c)	88 624	—
Gain sur la vente de réseaux de télédistribution d)	(3 716)	(3 716)
Perte sur le remboursement anticipé de la dette à long terme e)	82 740	18 648
Coûts de démarrage f)	(24 551)	(5 133)
Intérêts sur les titres privilégiés g)	(13 748)	—
Autres	(3 566)	(16 089)
Incidence fiscale des rajustements h)	(254 868)	6 325
Incidence des rajustements sur la part des actionnaires minoritaires	(25 226)	—
Bénéfice net de l'exercice selon les PCGR aux États-Unis	837 174 \$	438 678 \$
Composition :		
Bénéfice avant l'élément extraordinaire	910 470 \$	444 607 \$
Élément extraordinaire e)	(73 296)	(5 929)
	837 174 \$	438 678 \$
Bénéfice par action selon les PCGR aux États-Unis :		
Non dilué		
Avant l'élément extraordinaire	4,73 \$	2,32 \$
Après l'élément extraordinaire	4,34	2,29
Dilué		
Avant l'élément extraordinaire	4,13	2,14
Après l'élément extraordinaire	3,80	2,11

L'incidence cumulative de ces rajustements sur l'avoir des actionnaires (insuffisance) consolidé de la Société se résume comme suit :

(en milliers de dollars)	1999	1998
Avoir des actionnaires (insuffisance) selon les PCGR au Canada	1 478 308 \$	(41 525)\$
Amortissement des éléments d'actif incorporels a)	(188 423)	(173 251)
Perte de change b)	(76 023)	(324 932)
Gain sur la vente et l'émission d'actions d'une filiale aux actionnaires minoritaires c)	88 624	—
Gain sur la vente de réseaux de télédistribution d)	129 935	133 651
Coûts de démarrage f)	(29 684)	(5 133)
Titres privilégiés g)	(576 915)	—
Capital-actions i)	(4 775)	(3 973)
Actions privilégiées j)	—	(270 000)
Gain de détention non réalisé sur les placements k)	1 418 504	7 850
Autres	(36 915)	(33 349)
Incidence fiscale des rajustements	(643 194)	(40 751)
Incidence des rajustements sur la part des actionnaires minoritaires	(25 226)	—
Avoir des actionnaires (insuffisance) selon les PCGR aux États-Unis	1 534 216 \$	(751 413)\$

Les différences importantes entre les PCGR au Canada et ceux aux États-Unis, ainsi que leur incidence sur les états financiers consolidés de la Société, sont exposées ci-après.

a. Amortissement des éléments d'actif incorporels

Selon les PCGR au Canada, la Société amortit le coût des abonnés et des licences selon la méthode d'amortissement à dotation croissante sur une période de 40 ans. Aux termes des PCGR aux États-Unis, la Société amortit le coût des abonnés selon la méthode de l'amortissement linéaire sur une période de 40 ans.

b. Change

Selon les PCGR aux États-Unis, les gains et les pertes de change découlant de la conversion de la dette à long terme libellée en dollars US doivent être imputés aux résultats au moment où ils sont engagés. Selon les PCGR au Canada, les gains et les pertes de change doivent être amortis sur la durée résiduelle de la dette à long terme.

c. Gain sur la vente et l'émission d'actions d'une filiale aux actionnaires minoritaires

Selon les PCGR aux États-Unis, la valeur comptable de l'investissement de la Société dans Communications sans fil serait inférieure à la valeur comptable établie selon les PCGR au Canada en raison de certains écarts entre les PCGR aux États-Unis et ceux au Canada décrits ci-après. Ces écarts donneraient lieu à une augmentation du gain sur la vente et au gain de dilution, selon les PCGR aux États-Unis.

d. Gain sur la vente de réseaux de télédistribution

Selon les PCGR au Canada, le gain après les impôts découlant de la vente au cours d'exercices antérieurs de certains des réseaux de télédistribution de la Société a été inscrit à titre de réduction de la valeur comptable des abonnés acquis dans le cadre de l'achat, au même moment, de certains réseaux de télédistribution. Selon les PCGR aux États-Unis, la Société a inclus le gain sur la vente des réseaux de télédistribution au bénéfice de l'exercice, déduction faite des impôts sur le revenu reportés s'y rapportant. Par conséquent, selon les PCGR aux États-Unis, la charge d'amortissement a subi une hausse au cours des exercices subséquents.

e. Perte sur le remboursement anticipé de la dette à long terme

Selon les PCGR aux États-Unis, la perte sur le remboursement anticipé de la dette à long terme en 1999 et 1998 serait réduite par la radiation de la perte de change reportée d'un montant respectif de 82 740 000 \$ et de 18 648 000 \$. En outre, la perte, déduction faite des impôts sur le revenu s'y rapportant, serait classée comme un élément extraordinaire aux fins des PCGR aux États-Unis.

f. Coûts de démarrage

Selon les PCGR au Canada, la Société reporte les coûts marginaux liés aux étapes de développement et de démarrage des nouvelles entreprises et elle amortit ces coûts selon la méthode linéaire sur des périodes pouvant aller jusqu'à cinq ans. Selon les PCGR aux États-Unis, ces coûts sont passés en charges au moment où ils sont engagés.

g. Titres privilégiés

Selon les PCGR au Canada, les titres privilégiés sont classés sous la rubrique de l'avoir des actionnaires et les intérêts débiteurs connexes sont inscrits à titre de distribution des bénéfices non répartis. Selon les PCGR aux États-Unis, les titres privilégiés sont classés sous la dette à long terme et les intérêts débiteurs connexes sont inscrits à l'état des résultats.

h. Impôts sur le revenu

L'élément « Incidence fiscale des rajustements » comprend la charge fiscale qui doit être inscrite aux fins des PCGR aux États-Unis sur le gain de dilution découlant de l'émission d'actions de Communications sans fil à des tiers. Selon les PCGR au Canada, il n'est pas nécessaire d'inscrire une charge fiscale à l'égard de cet élément.

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 l'être selon la méthode du report fixe. Mis à part ce qui a déjà été noté, la différence entre ces deux méthodes n'a pas d'incidence importante sur le montant des impôts sur le revenu reportés inscrits aux états financiers consolidés.

La Société a subi des pertes aux fins de l'impôt sur le revenu d'un montant d'environ 571 000 000 \$ au 31 décembre 1999 qui, si elles avaient été comptabilisées, auraient donné lieu à des impôts reportés débiteurs d'environ 255 000 000 \$. Selon les PCGR aux États-Unis, pour inscrire ces impôts reportés débiteurs, il faut que la réalisation de ces écarts temporaires soit plus probable que peu. La Société n'est pas certaine si la réalisation est plus probable que peu et, par conséquent, elle a inscrit une provision pour moins-value à l'égard de ces impôts reportés débiteurs. Selon les PCGR au Canada, la Société doit avoir la quasi-certitude de la réalisation de ces écarts temporaires afin d'inscrire des impôts reportés débiteurs. Cette quasi-certitude n'existe pas et, par conséquent, les impôts reportés débiteurs n'ont pas été inscrits.

i. Capital-actions

Conformément aux PCGR aux États-Unis, les prêts à recevoir des employés ayant trait aux achats d'actions doivent être présentés au bilan consolidé à titre de déduction du capital-actions. Selon les PCGR au Canada, il est permis, dans certains cas, de présenter ces montants à titre d'éléments d'actif.

Selon les PCGR aux États-Unis, l'ordre de priorité des actions privilégiées dans le cas d'une liquidation doit être présenté. Toutes les séries d'actions privilégiées de la Société prennent rang égal dans le cas d'une distribution des éléments d'actif au moment de la liquidation, en priorité sur les actions de catégorie A, comportant droit de vote, et sur les actions de catégorie B, ne comportant pas droit de vote.

j. Actions privilégiées

Aux termes de la réglementation de la *United States Securities and Exchange Commission*, les actions privilégiées de série XX de la Société, dont le rachat fait l'objet d'une exigence obligatoire, ne peuvent être classées sous l'avoir des actionnaires.

k. Gain de détention non réalisé sur les investissements

Selon les PCGR aux États-Unis, certains investissements dans des titres, ayant une juste valeur pouvant être déterminée, doivent être inscrits au bilan consolidé à leur juste valeur. Les gains et les pertes de détention non réalisés provenant de ces investissements, considérés comme des titres détenus pour la vente selon les PCGR aux États-Unis, font partie d'une rubrique distincte de l'avoir des actionnaires et du résultat global, déduction faite des impôts sur le revenu reportés connexes.

I. Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement

Conformément aux PCGR aux États-Unis, l'amortissement doit être inclus dans le calcul du bénéfice d'exploitation et il n'est pas permis de présenter un total partiel du montant du bénéfice d'exploitation avant cet élément. Les PCGR au Canada permettent la présentation d'un tel total partiel du bénéfice d'exploitation avant cet élément.

m. États des flux de trésorerie

Les PCGR aux États-Unis exigent la présentation de certains renseignements supplémentaires aux états consolidés des flux de trésorerie; ces renseignements sont les suivants :

i. Selon les PCGR au Canada, il est permis de présenter un total partiel du montant des rentrées de fonds liées à l'exploitation avant les variations des éléments hors caisse du fonds de roulement aux états consolidés des flux de trésorerie. Selon les PCGR aux États-Unis, il n'est pas permis d'inscrire ce total partiel.

ii. Il est permis, selon les PCGR au Canada, d'inclure les avances bancaires dans le calcul des liquidités et des quasi-liquidités paraissant aux états consolidés des flux de trésorerie. Selon les PCGR aux États-Unis, les avances bancaires doivent être inscrites comme des fonds provenant des activités de financement. Ainsi, selon les PCGR aux États-Unis, la diminution des avances bancaires d'un montant de 1 383 000 \$ en 1999 (diminution de 9 916 000 \$ en 1998), tel qu'elle paraît aux états consolidés des flux de trésorerie, devrait être inscrite comme une sortie de fonds sous la rubrique « Financement » de ces états.

n. État du résultat global

Selon les PCGR aux États-Unis, un état du résultat global doit être dressé. De façon générale, le résultat global comprend tous les changements survenus dans l'avoir des actionnaires à l'exception de ceux qui sont la conséquence d'opérations avec les actionnaires.

(en milliers de dollars)	1999	1998
Bénéfice net selon les PCGR aux États-Unis	837 174 \$	438 678 \$
Autres résultats globaux, déduction faite des impôts		
Gains de détention non matérialisés survenus au cours de l'exercice	1 217 058	65 570
Gains réalisés inclus dans le bénéfice	(159 679)	(100 639)
Résultat global selon les PCGR aux États-Unis	1 894 553 \$	403 609 \$

o. Récentes prises de position en comptabilité

Le *Financial Accounting Standards Board* (« FASB ») des États-Unis a publié la prise de position intitulée « Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities » que la Société est tenue d'adopter au cours de l'exercice se terminant le 31 décembre 2001. À l'heure actuelle, la Société n'a pas déterminé l'incidence de cette prise de position sur ses états financiers consolidés.

L'*American Institute of Certified Public Accountants* a publié les énoncés de principe intitulés « Accounting for the Costs of Computer Software Developed or Obtained for Internal Use » et « Reporting the Costs of Start-up Activities » que la Société a adoptés pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999. L'adoption de ces énoncés de principe n'a pas eu de répercussions importantes sur les états financiers consolidés de la Société.

L'*ICCA* a publié une nouvelle prise de position intitulée « État des flux de trésorerie » que la Société a adoptée pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999. L'incidence de l'adoption de cette prise de position est décrite à la note 1 m).

L'*ICCA* a également publié de nouvelles prises de position intitulées « Impôts sur le revenu » et « Avantages sociaux futurs » que la Société est tenue d'adopter au cours de l'exercice se terminant le 31 décembre 2000. La Société procède actuellement à l'évaluation de l'incidence que pourrait avoir l'adoption de ces prises de position sur ses états financiers consolidés.

17. Événement postérieur à la date du bilan

Le 7 février 2000, la Société a annoncé qu'elle avait convenu de fusionner avec Le Groupe Vidéotron Ltée (« Vidéotron »). Vidéotron est une société ouverte canadienne exploitant des services de télédistribution résidentiels, des services de télécommunications commerciaux et institutionnels, des clubs vidéo ainsi que des systèmes de sécurité et de surveillance à distance. La participation de Vidéotron dans le Groupe TVA Inc., producteur, diffuseur et distributeur d'émissions en langue française en Amérique du Nord, sera distribuée aux actionnaires de Vidéotron avant la fusion et est donc exclue de l'opération.

Selon la fusion projetée, chaque action de Vidéotron sera échangée contre 0,925 action de catégorie B ne comportant pas droit de vote de la Société. Selon le nombre estimatif d'actions et d'options de Vidéotron en circulation au 7 février 2000, la Société estime que le total du prix d'achat sera d'environ 5,0 milliards de dollars. La Société comptabilisera cette fusion selon la méthode de l'achat pur et simple. Dans le cadre de cette opération, la Société a l'intention de racheter, sous réserve des conditions du marché, entre 500 millions et 1 milliard de dollars de ses actions de catégorie B ne comportant pas droit de vote au moyen du produit de la vente d'éléments d'actif non stratégiques.

Cette fusion prendra effet au moyen d'un plan d'arrangement qui nécessitera l'approbation des actionnaires de Vidéotron. La Société a l'intention de conclure un acte de fiducie avant cette opération, permettant ainsi à la fusion d'être menée à terme avant qu'elle ne soit examinée par les organismes de réglementation. Bien que certains actionnaires de Vidéotron aient convenu d'apporter leur soutien à cette opération et que les membres du conseil d'administration de Vidéotron l'aient unanimement approuvée et recommandée à leurs actionnaires, il n'existe aucune certitude à l'effet que cette opération sera menée à terme. La clôture de cette opération devrait avoir lieu en avril 2000.

administrateurs et dirigeants

Administrateurs

Ronald D. Besse ^{2,3,4} Président du conseil, président et chef de la direction Canada Publishing Corporation	Philip B. Lind Vice-président du conseil Rogers Communications Inc.	William T. Schleyer ³ Investisseur privé
H. Garfield Emerson, c.r. ^{1,2,3,5} Président et chef de la direction N M Rothschild and Sons Canada Limited	Alexander Mikalachki ² Professeur émérite Richard Ivey School of Business The University of Western Ontario	Ian H. Stewart, c.r. ² Président Seacoast Equities Inc.
Albert Gnat, c.r. ^{3,4,5} Associé principal Lang Michener	L'hon. David R. Peterson, C.P., c.r. ² Associé principal Cassels Brock & Blackwell	John A. Tory, c.r. ^{1,3,5} Président Thomson Investments Limited
Thomas I. Hull ^{1,3,5} Président du conseil et chef de la direction The Hull Group Inc.	Edward S. Rogers, O.C. ^{1,5} Président et chef de la direction Rogers Communications Inc.	J. Christopher C. Wansbrough ^{1,2,4} Président du conseil Rogers Telecommunications Limited
Robert W. Korthals ^{2,3,4} Administrateur de sociétés	Edward Rogers ¹ Vice-président et directeur général, Grand Toronto Rogers Cable Inc.	W. David Wilson ² Président du conseil et chef de la direction ScotiaMcLeod Inc.
	Loretta A. Rogers Administratrice de sociétés	

¹ Membre du comité de direction

² Membre du comité de vérification

³ Membre du comité de rémunération
de la direction

⁴ Membre du comité de retraite

⁵ Membre du comité des candidatures et
de régie d'entreprise

Dirigeants

H. Garfield Emerson, c.r. Président du conseil	M. Lorraine Daly Vice-présidente et trésorière	David P. Miller Vice-président, Chef du contentieux
Philip B. Lind Vice-président du conseil	Bruce D. Day, C.A. Vice-président, Expansion de la société	David A. Robinson Vice-président, Planification financière et relations avec les investisseurs
Edward S. Rogers, O.C. Président et chef de la direction	Kenneth G. Engelhart Vice-président, Réglementation	Robert W. Stark Vice-président, Service national à la clientèle
Charles E. Hoffman Vice président principal, Télécommunications sans fil	Gregory J. Henderson, C.A. Vice-président et contrôleur du groupe	David J. Watt Vice-président, Économie d'entreprise
Ronan D. McGrath Président, Services communs de Rogers et chef des services de l'information	Alan D. Horn, C.A. Vice-président, Finances et chef des services financiers	Daphne Evans Secrétaire
John H. Tory, c.r. Vice-président principal, Communications par câble	Jan L. Innes Vice-président, Communications	Ian H. Stewart, c.r. Secrétaire adjoint
Anthony P. Viner Vice-président principal, Médias	Roger D. Keay Vice-président, Technologie et planification stratégique	Thomas H. Davidson Vice-président et directeur général, Services communs de Rogers
Alexander R. Brock Vice-président, Expansion de la société – Télécommunications	Ron J. McKerlie Vice-président, Commerce électronique	Frank A. DiMatteo Vice-président, Commercialisation, administration et approvisionnement Rogers Communications Inc.
Donald B. Burt Vice-président, Ressources humaines	Graeme H. McPhail Vice-président et chef du contentieux adjoint	Guy W. Knowles Vice-président, Immobilier, Services communs de Rogers

renseignements sur les obligations

Rogers Communications Inc.	Rogers Cable Inc.	Rogers Communications sans fil Inc.
Débentures convertibles, échéant en 2005 # CUSIP 775109 AE1	Billets garantis de premier rang, de deuxième priorité, échéant en 2002 # CUSIP 775100 AA8	Billets garantis de premier rang, échéant en 2006 # CUSIP 775101 AA6
Fiduciaires et agents des transferts : The Bank of Nova Scotia Trust Company of New York (212) 225-5427	Fiduciaire et agent des transferts : The Chase Manhattan Bank 1-800-648-8380	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, de deuxième priorité, échéant en 2005 # CUSIP 775100 AE0	La Compagnie Trust CIBC Mellon 1-800-387-0825
Billets de premier rang, échéant en 2006 # CUSIP 775109 AF8	Fiduciaire et agent des transferts : The Chase Manhattan Bank 1-800-648-8380	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	Fiduciaires et agents des transferts : The Chase Manhattan Bank 1-800-648-8380
Billets de premier rang, échéant en 2006 (\$CA) # CUSIP 775109 AG6	Débentures garanties de premier rang, de deuxième priorité, échéant en 2007 # CUSIP 775100 AF7	Débentures garanties de premier rang, échéant en 2008 # CUSIP 775101 AB4
Fiduciaires et agents des transferts : The Chase Manhattan Bank 1-800-648-8380	Fiduciaire et agent des transferts : The Chase Manhattan Bank 1-800-648-8380	Fiduciaires et agents des transferts : The Chase Manhattan Bank 1-800-648-8380
La Compagnie Trust CIBC Mellon 1-800-387-0825	Débentures garanties de premier rang, de deuxième priorité, échéant en 2012 # CUSIP 775100 AB6	La Compagnie Trust CIBC Mellon 1-800-387-0825
Billets de premier rang, échéant en 2007 # CUSIP 775109 AH4	Fiduciaire et agent des transferts : The Chase Manhattan Bank 1-800-648-8380	Débentures garanties de premier rang, échéant en 2016 # CUSIP 775101 AC2
Fiduciaires et agents des transferts : The Chase Manhattan Bank 1-800-648-8380	Co-agent des transferts : La Compagnie CIBC Mellon Trust 1-800-387-0825	Fiduciaires et agents des transferts : The Chase Manhattan Bank 1-800-648-8380
La Compagnie Trust CIBC Mellon 1-800-387-0825	Débentures garanties subordonnées de premier rang, échéant en 2015 # CUSIP 775100 AG5	La Compagnie Trust CIBC Mellon 1-800-387-0825
Billets de premier rang, échéant en 2007 (\$CA) # CUSIP 775109 AJ0	Fiduciaire et agent des transferts : The Chase Manhattan Bank 1-800-648-8380	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	Fiduciaires et agents des transferts : The Chase Manhattan Bank 1-800-648-8380
La Compagnie Trust CIBC Mellon 1-800-387-0825		La Compagnie Trust CIBC Mellon 1-800-387-0825

Siège social

Rogers Communications Inc.
333, rue Bloor Est
Toronto (Ontario) M4W 1G9
(416) 935-7777

Les investisseurs institutionnels, les analystes financiers ou toute autre personne désirant obtenir des renseignements financiers sur les différentes sociétés de Rogers sont priés de communiquer avec :

David A. Robinson, vice-président, Planification financière et relations avec les investisseurs
Tél. : (416) 935-3550
Fax : (416) 935-3597
Courriel :
investor.relations@rogers.com

An English copy of this Annual Report can be obtained from David A. Robinson by calling (416) 935-3550.

Les représentants des médias sont priés d'adresser leurs demandes à Jan Innes, vice-président, Communications en composant le (416) 935-3525.

Assemblée annuelle et extraordinaire

L'assemblée annuelle et extraordinaire des actionnaires de Rogers Communications Inc. se tiendra à 11 h 30 (heure de Toronto), le mercredi 21 juin 2000, au Studio Glenn Gould du Centre canadien de radiodiffusion, au 250, rue Front Ouest, Toronto (Ontario) M5Z 3G5

Banques principales

La Banque de Nouvelle-Écosse, La Banque Toronto-Dominion, Banque Canadienne Impériale de Commerce et Banque Royale du Canada

Vérificateurs

KPMG s.r.l.

Prix au jour de l'évaluation

Aux fins de l'impôt sur le revenu canadien, le prix de base des actions ordinaires de Rogers, redressé pour tenir compte de toutes les divisions d'actions antérieures, au jour de l'évaluation, soit le 22 décembre 1971, était de 0,50446 \$ l'action.

Notice annuelle

On peut se procurer un exemplaire de la notice annuelle de Rogers en s'adressant au siège social.

Renseignements sur les actions

Actions ordinaires au Canada : négociées à la Bourse de Toronto.

Actions de catégorie A avec droit de vote
RCI.A # CUSIP 775109101

Actions de catégorie B sans droit de vote
RCI.B # CUSIP 775109200

Actions ordinaires aux États-Unis : négociées à la Bourse de New York.

Actions de catégorie B sans droit de vote
RG # CUSIP 775109200

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) 225-5427

Sauf indication contraire, toutes les marques de commerce sont soit des marques de commerce, soit des marques déposées de Rogers Communications Inc. ou de ses sociétés affiliées.

© Rogers Communications Inc., 2000
Tous droits réservés

^{MC} Rogers Communications Inc.
^{MD} AT&T Corp.
Utilisée sous licence.

Mobitex^{MC} est une marque de commerce de L.M. Ericsson AB.

Yahoo! Canada^{MC} est une marque de commerce de Yahoo! Inc.

Electric Library Canada^{MC} est une marque de commerce d'Inforoute Corporation.

Quicken Financial Network^{MD} Canada est une marque de commerce et une marque de service d'Intuit Inc., déposée aux États-Unis et dans d'autres pays et utilisée par Rogers Media Inc. sous licence.

Imprimé au Canada

Interbrand Tudhope, Toronto

www.rogers.com