

ROGERS CANTEL

RAPPORT ANNUEL

ROGERS CANTEL



ROGERS CANTEL MOBILE COMMUNICATIONS INC. RAPPORT ANNUEL 1998

à l'aube d'une ère nouvelle

19:98

WWW.ROGERS.COM

Imprimé au Canada
©1999

⇒ **ROGERS CANTEL MOBILE COMMUNICATIONS INC.**

ROGERS CANTEL MOBILE COMMUNICATIONS INC. est la plus grande société canadienne de télécommunications sans fil à offrir à ses abonnés une vaste gamme de produits et de services de communications sans fil. Elle est, à l'heure actuelle, la seule société canadienne titulaire d'une licence autorisant la prestation de services cellulaires, de SCP numériques, de services de téléappel et de transmission de données sans fil d'un océan à l'autre. Le réseau cellulaire continu de Rogers Cantel couvre plus de 81 % de la population sur le plan numérique et 93 % de la population canadienne sur le plan analogique. Cette couverture s'étend également aux États-Unis et rejoint plus de 90 % de la population américaine par le biais de son alliance stratégique avec AT&T et les autres partenaires d'itinérance de Rogers Cantel. Rogers Cantel compte plus de 1,7 million d'abonnés à ses services cellulaires et de SCP numériques et plus de 256 000 abonnés à son service de téléappel.

LES SERVICES CELLULAIRES représentaient 84 % des produits de Rogers Cantel et 98 % de son bénéfice d'exploitation en 1998. À la fin de l'exercice, 70 % de ses clients étaient abonnés à son service cellulaire analogique et 30 %, à son service numérique (double mode ou double bande/double mode). Tous les services sont commercialisés sous la marque commune Cantel[®] AT&T[®].

LES SERVICES DE TÉLÉAPPEL sont l'un des plus importants au Canada avec plus de 256 000 abonnés. Rogers Cantel continue de mettre l'accent sur ses téléavertisseurs destinés au grand public qui représente le secteur dont la croissance est la plus rapide dans l'industrie. Afin d'obtenir du succès sur ce marché cible, l'entreprise a mis sur pied le plus grand réseau de points de vente de téléappel au pays, ses produits et services étant offerts dans plus de 1 200 points de vente à l'échelle nationale.

LES SERVICES DE TRANSMISSION DE DONNÉES SANS FIL exploitent un réseau mobile de transmission de données par paquets, Mobitex^{MC}, dans tous les principaux centres urbains du Canada. Ces services fournissent à leurs clients un branchement sans fil numérique pour plusieurs applications, notamment le courrier électronique, les points de vente, la cueillette de données à distance (lecture de compteurs, contrôle de système d'alarme, localisation de biens) et la messagerie interactive. Le Service de messagerie interactive de Cantel AT&T est le dernier-né des services d'exploitation sur le réseau Mobitex^{MC} et l'un des plus avancés du point de vue technologique. Ce service permet aux usagers d'envoyer ou de recevoir du courrier électronique et du texte à partir d'un appareil que l'on peut tenir dans le creux de sa main.



⇒ **ROGERS COMMUNICATIONS INC.**

ROGERS COMMUNICATIONS INC. est une société ouverte canadienne diversifiée menant des activités dans le domaine des communications cellulaires et autres services de communications sans fil, la télédistribution et les clubs vidéo, l'édition ainsi que la radiodiffusion et la télédiffusion.

ROGERS CABLESYSTEMS LIMITED est le plus grand télédistIBUTEUR canadien avec plus de 2,2 millions d'abonnés à Toronto, Ottawa, Vancouver et dans le sud-ouest de l'Ontario. Cablesystems offre également un accès rapide à Internet et elle exploite 212 clubs vidéo essentiellement dans les marchés où elle offre ses services de télédistribution.

ROGERS CANTEL MOBILE COMMUNICATIONS INC. est la plus grande société canadienne de téléphonie sans fil. Elle offre des services cellulaires, des SCP numériques, des services de téléappel de messagerie interactive et de transmission de données sans fil.

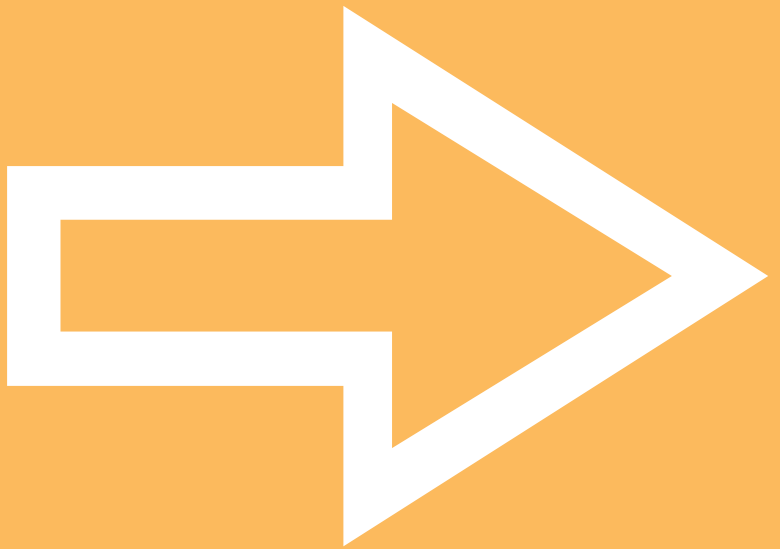
ROGERS MEDIA INC. comprend 20 stations radiophoniques, un canal de télé-achat, une station de télévision multiculturelle à Toronto, une participation dans trois services de programmation sur le câble, 16 magazines destinés aux consommateurs, 45 périodiques d'affaires, annuaires et produits d'information ainsi qu'une nouvelle division des médias.



⇒	FAITS SAILLANTS DE 1998	⇒	DONNÉES STATISTIQUES CLÉS
⇒	Rogers Cantel a terminé l'exercice avec plus de 525 000 abonnés au service des SCP numériques, soit une hausse de 285 000 comparativement aux résultats de l'exercice précédent.		(en millions de dollars)
⇒	Rogers Cantel a été la première entreprise canadienne à offrir des services cellulaires prépayés avec le lancement, en juin 1998, du forfait Parlez à la carte. Rogers Cantel a été le premier fournisseur au monde à offrir un accès universel à son réseau grâce au service Parlez à la carte.		19981997
⇒	Au 31 décembre 1998, Rogers Cantel comptait plus de 120 000 abonnés à son forfait Parlez à la carte.		Produits1 243 \$1 241 \$
⇒	Rogers Cantel a lancé des plans d'appels interurbains plus simples ainsi que des forfaits à tarif fixe en Amérique du Nord et au Canada. Les forfaits Tarifixe numérique misent sur la relation de la société avec AT&T pour fournir un service à tarif fixe en Amérique du Nord, éliminant ainsi les frais d'itinérance et d'interurbains ainsi que les restrictions du temps d'antenne pour le client.		Bénéfice d'exploitation ¹⁾ 386 \$386 \$
⇒	Rogers Cantel a réorienté sa structure organisationnelle centralisée pour en faire une structure régionale afin que les clients communiquent avec un seul centre d'exploitation pour tous leurs besoins.		Marge bénéficiaire d'exploitation ¹⁾ 31,0 %31,1 %
⇒	Le programme de réduction des coûts mis en oeuvre a permis de réduire les coûts d'exploitation grâce à la simplification des processus opérationnels actuels.		Dépenses en immobilisations301 \$605 \$
			Données statistiques sur les services cellulaires et les SCP numériques :
			Abonnés1 737 6001 552 100
			Rapport des abonnés – population desservie6,44 %5,50 %
			Produits mensuels moyens par abonné54 \$59 \$
			Utilisation mensuelle moyenne par abonné (minutes)202213
			Taux de roulement mensuel moyen1,90 %1,63 %
			Commutateurs2019
			Sites cellulaires1 5841 462
			Canaux radio installés43 70041 100
			Rapport du réseau analogique – population desservie93 %93 %
			Rapport du réseau numérique – population desservie81 %81 %
			Données statistiques sur les services de téléappel :
			Abonnés256 400253 600
			¹⁾ Bénéfice d'exploitation avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif (dans les résultats de 1997), et l'amortissement.

⇒	FAITS SAILLANTS DE 1998	⇒	DONNÉES STATISTIQUES CLÉS
⇒	CABLE a vu son taux de pénétration des services étagés augmenter et atteindre plus de 50 % à la fin de l'exercice sur son service étagé MeTV de 16 canaux lancé tout récemment.		(en millions de dollars)
⇒	Les foyers branchés à la télédistribution interactive de CABLE représentaient 78 % des foyers branchés à la télédistribution au 31 décembre 1998.		19981997
⇒	CABLE a terminé 1998 avec 54 200 abonnés au service d'accès à Internet ultra-rapide Rogers@Home, soit une hausse de 42 300 par rapport au 31 décembre 1997.		Produits2 839 \$2 695 \$
⇒	Les produits de MEDIA se sont accrus de 18,8 % et le bénéfice d'exploitation a augmenté de 21,5 % grâce au rendement financier excellent de The Shopping Channel et des résultats exceptionnels de la publicité.		Bénéfice d'exploitation ¹⁾ 855 \$814 \$
⇒	La division d'édition de MEDIA a vu son portefeuille s'accroître grâce à plusieurs acquisitions et au lancement de nouveaux produits.		Marge bénéficiaire d'exploitation ¹⁾ 30,1 %30,2 %
⇒	La division de diffusion de MEDIA a conclu une convention visant l'acquisition de trois stations radiophoniques à Ottawa/Smith Falls, sous réserve de l'approbation du CRTC.		Dépenses en immobilisations658 \$980 \$
⇒	Le canal de télé-achat de MEDIA a enregistré une hausse de 40,0 % pour ses produits.		Foyers branchés2 778 7002 764 700
⇒	L'investissement de NEW MEDIA dans le lancement et le développement des applications sur Internet destinées aux consommateurs s'est poursuivi grâce à l'expansion de Quicken Financial Network ^{MD} Canada et du lancement d'Electric Library et de Bid.com en 1998.		Abonnés au service de base2 237 2002 243 700
			Rapport des abonnés aux services de base – foyers branchés80,5 %81,2 %
			Foyers branchés à la télévision interactive2 168 3001 446 600
			Rapport foyers branchés – foyers branchés à la télévision interactive78,0 %52,3 %
			Foyers abonnés à la télévision payante171 800197 100
			Taux de pénétration des services de télédistribution étagés88,2 %88,8 %
			Abonnés à Internet54 20011 900
			Clubs vidéo212195
			Pages de publicité des publications22 70019 400
			Télé-achat – Articles livrés2 169 0001 550 800
			¹⁾ Bénéfice d'exploitation avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif (dans les résultats de 1997), et l'amortissement.

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



En 1997 sonnait l'alarme. Du jour au lendemain, les consommateurs canadiens avaient le choix entre quatre entreprises offrant des services sans fil. Rogers Cantel n'était vraiment pas prête à affronter cette nouvelle réalité. Il nous fallait donc réagir. En 1998, nous avons apporté les changements nécessaires à pratiquement tous les aspects de nos activités. Les produits et les prix. Les structures de coûts et le service à la clientèle. La gestion et notre attitude. Les résultats de nos quatre derniers trimestres ont donné raison à nos stratégies. La satisfaction de notre clientèle a connu une amélioration. Les abonnements ont augmenté. Les coûts des abonnés ont fléchi. Et la valeur est devenue notre priorité. Pour les deux millions de Canadiens qui, aujourd'hui, préfèrent Rogers Cantel à toute autre entreprise de communications sans fil, la valeur consiste à tout avoir : la facilité, la simplicité, la force, l'étendue et l'amélioration. Et le meilleur reste à venir.

la facilité

⇒ **DAVID WEXLER**

7 : 2 0 A M

« LE FORFAIT PARLEZ À LA CARTE M'OFFRE TOUTE LA FLEXIBILITÉ DONT J'AI BESOIN. IL EST FACILE D'UTILISER UNE CARTE. IL N'Y A PAS DE FRAIS D'INTERURBAINS. EN VOYAGE, C'EST RÉELLEMENT PRATIQUE. » Il n'a jamais été aussi facile d'être un client de Rogers Cantel. Nous avons conçu de nouvelles options d'appel, plus économiques et plus faciles à comprendre que nous avons jumelé aux besoins de chaque abonné, qu'il soit un utilisateur occasionnel qui préfère que son temps d'antenne soit prépayé ou qu'il soit un utilisateur fréquent qui a besoin d'un réseau imbattable tant sur le plan économique que sur celui de la couverture. En outre, notre personnel du service à la clientèle est plus rapide, plus courtois et plus attentif. La facturation est simple et facile à comprendre. Il est maintenant possible d'acheter l'un de nos téléphones, téléavertisseurs et autres accessoires à des milliers de points de vente bien situés. Être client de Rogers Cantel, c'est l'unique façon de faire. C'est facile.





la simplicité

⇒ ANITA DIFLORIO

1 1 : 1 5 A M

« J'ADORE LES SONS ET LES BRUITS QUE FAIT MON TÉLÉPHONE. GRÂCE À ROGERS CANTEL, J'AI TOUTES LES OPTIONS NUMÉRIQUES QUE JE DÉSIRE PLUS LE TEMPS D'ANTENNE DONT J'AI BESOIN POUR UN SEUL BAS PRIX. » Les clients de nos services de communications sans fil n'aiment pas les choses compliquées. Rogers Cantel a donc tout simplifié ou presque. Ses plans. Ses produits. Ses politiques. Un client peut maintenant choisir parmi plusieurs plans mensuels. Et il n'y a pas de contrat à signer. Nous avons adopté des frais d'interurbains à tarif fixe. Le service Parlez à la carte permet à nos clients d'acheter seulement les minutes d'appel dont ils ont besoin et d'utiliser n'importe quel téléphone, qu'il soit vieux ou neuf. Notre forfait TariFixe numérique vous permet de téléphoner de n'importe où à n'importe où en Amérique du Nord pour un seul bas prix à la minute. La simplicité, c'est l'affaire de Rogers Cantel et de personne d'autre.



la force

⇒ **SHERYAR WAHID**

1 : 4 5 P M

« LA MESSAGERIE INTERACTIVE SIGNIFIE QUE NOS CHAUFFEURS REÇOIVENT LES DIRECTIVES PRÉCISES QUE NOUS ONT TRANSMISES NOS CLIENTS. AUCUNE AUTRE ENTREPRISE NE POSSÈDE L'ÉTENDUE DU RÉSEAU NATIONAL DE TRANSMISSION DE DONNÉES DE ROGERS CANTEL. » *Lorsqu'il est question de communications sans fil, la force c'est décidément mieux. Depuis des années, Rogers Cantel investit dans les plus grands réseaux téléphoniques analogiques et numériques de la meilleure qualité qui soit au Canada, ainsi que dans les réseaux de téléappel et de transmission de données. Nos clients tirent profit de notre investissement. Nous offrons un plus grand choix de téléphones, une plus grande couverture numérique à l'échelle nationale et des produits avec lesquels la concurrence ne peut tout simplement pas rivaliser, tel que le téléavertisseur interactif doté d'une messagerie électronique. Par le biais de milliers de points de vente au Canada, nous sommes tout près de vous, qu'il s'agisse de votre maison, de votre lieu de travail ou de votre centre commercial. Rogers Cantel vous offre plus, alors pourquoi vous contenter de moins?*



l'éte





ndue

⇒ JASON CRAIG

4 : 3 5 P M

« LA COUVERTURE NUMÉRIQUE DE ROGERS CANTEL EST PHÉNOMÉNALE. MES PILES DURENT PLUS LONGTEMPS ET LES OPTIONS NUMÉRIQUES SONT DISPONIBLES PRATIQUEMENT PARTOUT OÙ JE VAIS. AVEC LES FORFAITS TARIFIXE DE ROGERS CANTEL, LES FRAIS D'INTERURBAINS ET LES FRAIS D'ITINÉRANCE SONT CHOSES DU PASSÉ. » Grâce à la couverture du réseau numérique à la portée de plus de 81 % des Canadiens et à la couverture analogique du réseau, à la portée de 93 %, nous exploitons le seul véritable réseau national d'un océan à l'autre. Notre alliance inestimable avec AT&T nous permet d'étendre cette couverture aux États-Unis. Les restrictions de couverture et les frais d'itinérance élevés ne sont plus à l'ordre du jour. Où que vous soyez, vous pouvez utiliser toutes les options numériques dont vous avez besoin tels l'identification de l'appelant, la messagerie textuelle, le courrier électronique et la sécurité. Aucun autre service de communications sans fil canadien ne vous offre une couverture aussi étendue ni aussi fiable. Rogers Cantel vous en donne pour votre argent.



l'amélioration

⇒ **PAMELA ALEXANDER**

6 : 1 0 P M

« JE NE COMPTE PLUS LES VOYAGES D'AFFAIRES QUE JE FAIS. MON TÉLÉPHONE CANTEL ME PERMET D'APPELER DE PARTOUT EN AMÉRIQUE DU NORD ET C'EST COMME SI JE TÉLÉPHONAIS DU COIN DE LA RUE. » La qualité est importante. Non seulement Rogers Cantel est-il le réseau canadien de télécommunications sans fil le plus complet, mais des tests effectués par des entreprises indépendantes ont démontré que la qualité de la voix de notre réseau numérique AMRT est de beaucoup supérieure à celle des systèmes de nos concurrents. Nous continuons d'investir dans l'intégrité du réseau. En 1998, des outils d'authentification puissants ont été installés dans le but de contrer le problème croissant de la fraude. Personne ne nous devance dans la transmission de données sans fil. Aujourd'hui : le courrier électronique par le biais de votre téléavertisseur et des points de vente de communications sans fil. Demain : le positionnement géographique au moyen de votre téléphone. Rien n'est impossible pour Rogers Cantel.





⇒ **Charles E. Hoffman**
Président et
chef de la direction



⇒ **Robert F. Berner**
Premier vice-président et
chef de la technologie

Message à nos actionnaires

La concurrence dans le secteur canadien des communications sans fil est très vive. Les clients ont des attentes très élevées. Les règles du jeu ont changé. Les entreprises gagnantes seront celles qui offriront le plus de valeur à leurs clients à plus long terme. En 1998, Rogers Cantel a pris les mesures nécessaires pour veiller à ce qu'elle fasse partie de ces gagnants.

Les fondations sur lesquelles nous nous appuyons sont excellentes. En notre qualité de seul véritable fournisseur national de communications sans fil au Canada, nous offrons des services de téléphonie cellulaire, de messagerie, de téléappel, de SCP numériques et de transmission de données sans fil à nos deux millions d'abonnés. Les licences d'exploitation de nos plates-formes uniques de 800 MHz et de 1,9 GHz couvrent tous les marchés. Nous offrons une couverture continue en Amérique du Nord par le biais de notre alliance inestimable avec AT&T. Nous possédons également le réseau national de vente au détail le plus important, l'infrastructure de réseau de la plus grande qualité et les coûts d'exploitation parmi les moins élevés par rapport à ceux d'autres fournisseurs.

Mais ce n'est pas suffisant. Au cours de la dernière année, nous nous sommes consacrés corps et âme à réduire davantage nos coûts, à accroître notre bénéfice d'exploitation, à rationaliser nos structures organisationnelles et à améliorer les divers aspects de Rogers Cantel qui touchent nos clients, comme les services qu'ils reçoivent, les points de vente qu'ils visitent, les produits et les plans d'appel qu'ils achètent.

Au début de 1998, une nouvelle équipe de direction a pris les commandes dans le but de formuler les changements qui devaient être faits et de guider notre société vers l'avenir. Je suis tout à fait convaincu que notre équipe est à la hauteur de la situation et qu'elle prend les bonnes décisions en cette période cruciale. L'ensemble de nos activités en sont la preuve.



⇒ Patrick J. Bennett
Vice-président principal,
Ventes et exploitation



⇒ Dekkers L. Davidson
Président,
Ontario

La première décision à prendre a également été la plus difficile : réduire l'effectif et de beaucoup. Nous avons pour objectif de créer des services à la clientèle régionaux tout en conservant une présence nationale forte pour certains postes stratégiques, telle la gestion du réseau. Au milieu de l'exercice, les groupes régionaux étaient structurés de manière à prendre plus facilement des décisions pour mieux servir la clientèle de leur région.

Le service à la clientèle est la pierre angulaire de notre philosophie. Cette année, nous nous sommes engagés à mettre en place, sur deux ans, un programme qui permettra d'offrir à la clientèle un service de premier ordre en dotant les opérateurs de nos centres d'appels des outils nécessaires pour résoudre les problèmes et des renseignements les plus à jour sur la clientèle. Entre-temps, des sondages effectués régulièrement auprès de la clientèle tout au long de l'année ont démontré que la rapidité et l'aide de nos préposés aux demandes de la clientèle avaient connu une nette amélioration.

L'amélioration des relations avec la clientèle passe par une compréhension explicite de ce que désirent les clients. La simplicité et la valeur figurent en tête de liste. En 1998, nous avons simplifié nos plans afin qu'ils soient plus faciles à comprendre et nous avons adopté des frais d'interurbains à tarif fixe plus simples. Nous avons lancé le TariFixe numérique, un plan d'appels économique qui couvre l'ensemble de l'Amérique du Nord, que l'appel se fasse à partir ou à destination du Canada ou des États-Unis. Notre forfait Parlez à la carte a été le premier produit prépayé au Canada et le premier en son genre; grâce à sa capacité universelle, il peut être utilisé avec n'importe quel téléphone, qu'il soit de Rogers Cantel ou non, qu'il s'agisse d'un ancien ou d'un nouveau téléphone.

Au début de 1998, l'accroissement net du nombre d'abonnés de Rogers Cantel était en chute libre. Au moment où nous avons effectué les modifications nécessaires, le fléchissement se poursuivait au cours du premier trimestre de l'exercice, il ralentissait au cours du deuxième et, enfin, au troisième trimestre, nous remontions la pente. Nous avons terminé l'exercice sur une excellente note, avec une



⇒ **John D. Maduri**
 Vice-président principal,
 Finances et planification et
 chef des services financiers



⇒ **William G. Gibson**
 Président,
 Ouest du Canada

augmentation de 63 % du nombre d'abonnés net par rapport au nombre du trimestre correspondant de l'exercice précédent. Nos nouveaux prix et produits expliquent en partie cette hausse. Une nouvelle stratégie pour les ventes et la commercialisation ont également contribué à cette amélioration. Avec des milliers de points de vente, nous sommes la société de communications sans fil la plus accessible au Canada. Nous avons, entre autres, installé des points de vente dans les succursales de Shoppers Drug Mart et de Business Depot et nous avons rétabli notre force de vente.

Le succès initial de toutes ces mesures s'est fait sentir au cours du deuxième semestre de 1998. Outre la croissance soutenue du nombre de clients, des facteurs importants, tels le coût d'exploitation par abonné et le coût d'acquisition par nouvel abonné, ont fléchi de façon importante.

Ces résultats encourageants ont constitué les premiers signes d'une lancée qui, nous l'espérons, se poursuivra au cours de l'année à venir. En fait, ils constituent tout simplement le début d'une transformation majeure à Rogers Cantel.

En 1999, la croissance de nos produits constitue notre plus grande priorité bien que nous continuerons à élaguer nos coûts au besoin et à réaffecter des ressources dans l'exploitation, pour le plus grand bien de la clientèle. Nos investissements dans la formation des représentants de nos points de vente et des préposés à notre service à la clientèle seront revus à la hausse. Nous poursuivrons également l'accroissement de promotions conjointes et d'affiliations avec nos partenaires stratégiques : Rogers Cablesystems, Rogers Video, AT&T et d'autres afin d'offrir davantage de valeur à nos clients.

Sous de nombreux aspects, les communications sans fil en sont à leurs tout premiers pas au Canada. Par exemple, le taux de pénétration du marché représente une fraction de celui réalisé aux États-Unis où environ 25 % de la population utilise un appareil quelconque de communications sans fil. Au Canada, seulement 18 % de l'ensemble de la population est dotée d'un téléphone sans fil. Nous prévoyons une croissance soutenue du marché en 1999.



⇒ Jeffery C. Locke
Premier vice-président,
Commercialisation



⇒ Francis Fox
Président,
Québec et Est du Canada

Les activités de messagerie constituent un autre secteur de croissance. Grâce à la construction du réseau Mobitex dans les principales villes canadiennes, Rogers Cantel est en mesure d'offrir le seul téléavertisseur interactif, qui permet à nos clients de lire et d'envoyer des messages textuels et du courrier électronique sur des petits appareils dotés d'un clavier. Tout cela ne constitue que le début d'un plus grand marché dans le domaine des nouvelles technologies sans fil pour la transmission de données qui répondront mieux aux besoins du grand public et des marchés d'affaires.

La dernière année a été cruciale. Les changements que nous avons effectués nous permettront de mieux faire face aux réalités concurrentielles et ce, plus rapidement et plus efficacement. L'année à venir sera encore plus importante au moment où nous nous apprêtons à entrevoir le type de croissance et de rendement auxquels les actionnaires peuvent s'attendre de la part d'une société possédant notre actif et notre potentiel.

Tout particulièrement cette année, les gens à l'emploi de Rogers Cantel doivent être reconnus pour leur créativité et leur détermination face au changement. Ils ont été invités à effectuer un virage radical, à repenser la manière dont nous menions nos activités. C'est grâce à eux que nous avons réussi à effectuer ce virage aussi rapidement qu'efficacement. Il y a encore beaucoup de travail à abattre mais nous disposons du personnel qu'il nous faut pour accomplir la tâche.

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

CHARLES E. HOFFMAN

revue:98

00:20 Faits saillants financiers

00:21 Analyse par la direction

00:21 a. Revue de l'exploitation et revue financière

00:29 b. Risques et incertitudes d'exploitation

00:31 c. Situation financière – Liquidités et ressources en capital

00:32 d. Instruments financiers

00:35 Renseignements sur les actions ordinaires

00:36 Données statistiques sur les abonnés

00:37 Récapitulatif financier quinquennal

00:38 Comparaison entre les trimestres de 1998 – 1997

00:40 États financiers consolidés

00:43 Rapport des vérificateurs aux actionnaires

00:44 Notes afférentes aux états financiers consolidés

00:61 Engagements de la Société

00:63 Description des pratiques en matière de régie d'entreprise

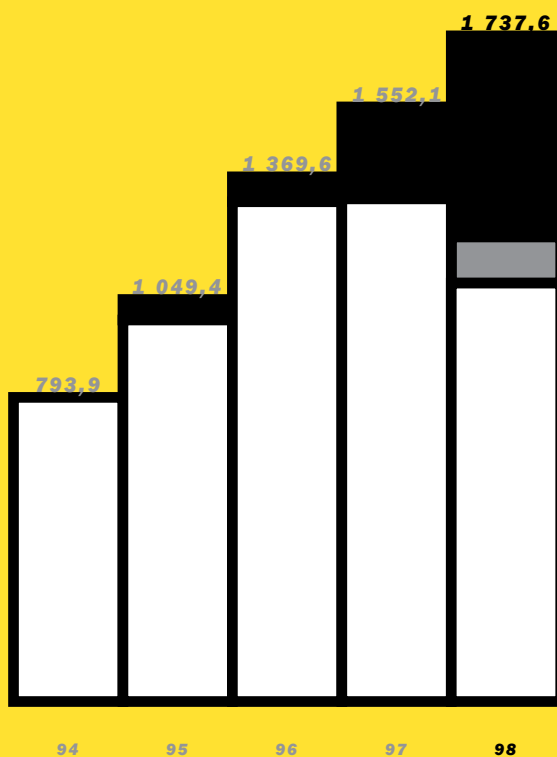
00:67 Administrateurs et dirigeants

00:68 Renseignements sur la Société

00:16

nombre cumulatif d'abonnés aux services cellulaires*

(en milliers)



Analogique



Numérique



Prépayé

*Abonnés aux services cellulaires et aux SCP numériques

nombre de nouveaux abonnés cellulaires* en 1998

(en milliers)



Nombre net



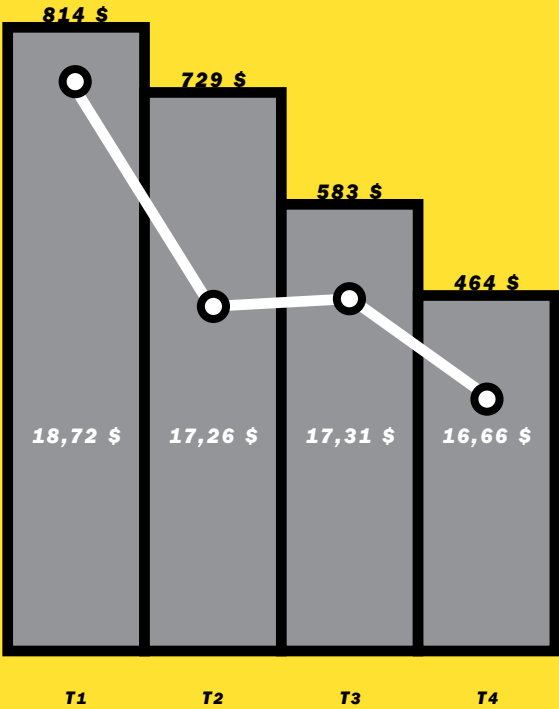
Nombre brut



*Abonnés aux services cellulaires et aux SCP numériques

données statistiques

trimestrielles sur l'exploitation

(en dollars)



-  Frais de vente et de commercialisation par nouvel abonné cellulaire brut
-  * Coût d'exploitation du service cellulaire par abonné et par mois

*Exclusion faite des frais de vente et de commercialisation

ROGERS CANTEL MOBILE COMMUNICATIONS INC.

Exercices terminés les 31 décembre
(en milliers de dollars, sauf les données par action) 1998 1997

État des résultats

Produits	1 242 925 \$	1 241 329 \$
Bénéfice d'exploitation ¹⁾	385 622	386 458
Perte de l'exercice	(78 555)	(378 434)
– Selon les PCGR aux É.-U.	(188 592)	(412 487)

Données par action

Perte de l'exercice	(0,85)\$	(4,05)\$
– Selon les PCGR aux É.-U.	(2,03)	(4,42)
Marge brute d'autofinancement liée à l'exploitation ²⁾	2,11	2,62

Évolution de la situation financière

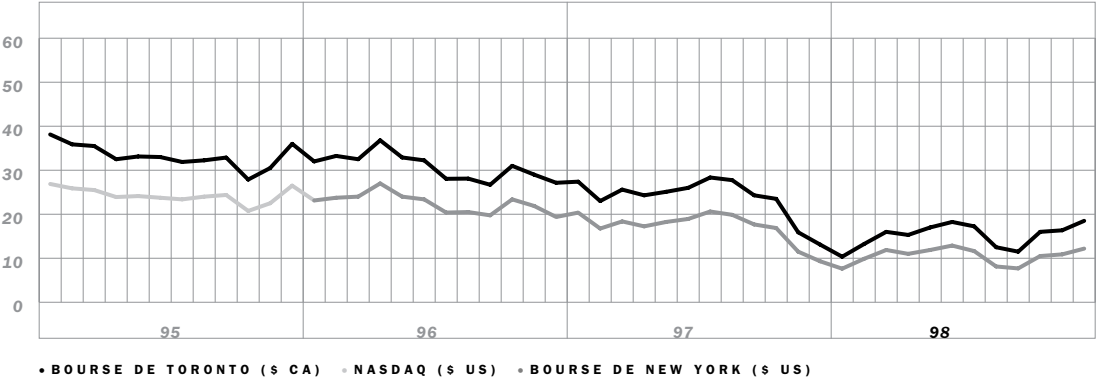
Marge brute d'autofinancement ²⁾	195 709 \$	244 568 \$
Dépenses en immobilisations	301 287 \$	604 675 \$

Bilan

Total de l'actif	2 023 813 \$	1 956 126 \$
Immobilisations (montant net)	1 643 881	1 601 461
Dette à long terme	2 237 358	2 089 140
Avoir des actionnaires négatif	(622 929)	(544 374)

¹⁾ Avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif (dans les résultats de 1997) et l'amortissement.
²⁾ Rentrées de fonds liées à l'exploitation avant les variations du fonds de roulement.

VARIATIONS MENSUELLES DU COURS DE L'ACTION



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

Aux fins de la présente analyse, l'information financière a été divisée en deux groupes, soit les « Services cellulaires » et les « Autres ». Les résultats des services cellulaires comprennent les services analogiques et les SCP numériques. Les produits tirés des services cellulaires comprennent l'utilisation du temps d'antenne, les frais mensuels du service de base ainsi que les frais des appels interurbains, des services optionnels, d'accès au système et de déplacement. Le bénéfice d'exploitation inscrit à « Autres » comprend les résultats des services de téléappel et de transmission de données sans fil et les ventes de matériel. Ces dernières comprennent les ventes de matériel et d'accessoires aux agents et aux détaillants indépendants de Cantel. La présente analyse doit être lue conjointement avec les états financiers consolidés paraissant aux pages 40 à 60 du présent rapport.

L'analyse qui suit comprend des renseignements prospectifs sur le rendement futur de la Société. Ces renseignements sont par nature incertains et les résultats réels peuvent différer de façon importante des hypothèses, estimations ou attentes reflétées ou contenues dans ces renseignements. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mise en garde ayant trait aux renseignements prospectifs » à la page 34 de la présente analyse pour obtenir plus d'information.

A. REVUE DE L'EXPLOITATION ET REVUE FINANCIÈRE

Exercices terminés les 31 décembre (en milliers de dollars)	1998	1997	variation en %
Aperçu de la situation financière			
Produits			
Services cellulaires	1 045 388 \$	1 030 254 \$	1,5 %
Ventes de matériel	150 639	160 510	(6,1)%
Services de téléappel et de transmission de données	46 898	50 565	(7,3)%
Total	1 242 925 \$	1 241 329 \$	0,1 %
Bénéfice d'exploitation ¹⁾			
Services cellulaires	379 271 \$	379 354 \$	—
Autres	6 351	7 104	(10,6)%
Total	385 622 \$	386 458 \$	(0,2)%
Bénéfice d'exploitation ¹⁾ en pourcentage des produits			
Services cellulaires	36,3 %	36,8 %	
Autres	3,2 %	3,4 %	
Total	31,0 %	31,1 %	
Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif			
	— \$	335 315 \$	
Perte de l'exercice	78 555 \$	378 434 \$	(79,2)%
Dépenses en immobilisations	301 287 \$	604 675 \$	50,2 %

¹⁾ Avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif (dans les résultats de 1997) et l'amortissement.



JOHN D. MADURI
Vice-président principal,
Finances et planification et chef des services financiers

En 1998, nos mesures de restructuration et de rationalisation des activités de Rogers Cantel ont été couronnées de succès et elles se poursuivront en 1999. La réduction de nos charges d'exploitation, d'acquisition et de réseau qui en a découlé permettra à Rogers Cantel de tirer profit de la croissance des produits pour améliorer ses marges, sa rentabilité et ses liquidités.

Rogers Cantel Mobile Communications Inc. (« Rogers Cantel » ou la « Société ») est la plus importante société nationale de télécommunications sans fil au Canada offrant à ses abonnés une vaste gamme de produits et de services sans fil. Elle est actuellement la seule société autorisée à offrir des services cellulaires, de communications personnelles numériques, de téléappel et de transmission de données sans fil à l'échelle du Canada. Le réseau cellulaire transparent de Rogers Cantel est accessible à plus de 81 % de la population canadienne en mode numérique et à 93 % de celle-ci en mode analogique. De plus, aux États-Unis, cette couverture s'étend à plus de 90 % de la population américaine au moyen d'une alliance stratégique avec AT&T et d'autres partenaires de la Société en matière de déplacement. Rogers Cantel fournit des services cellulaires et des SCP numériques à plus de 1,7 million d'abonnés et des services de téléappel à plus de 256 000 abonnés.

En 1998, les services cellulaires de Rogers Cantel ont représenté 84 % de ses produits et 98 % de son bénéfice d'exploitation. À la fin de l'exercice, 70 % des clients étaient abonnés aux services analogiques et 30 %, aux services numériques (en double mode ou en double mode sur double bande). Tous ces services sont commercialisés sous la marque combinée Cantel[†] AT&T[†].

La division des services de téléappel de Rogers Cantel est l'une des plus grandes au Canada avec plus de 256 000 abonnés. Rogers Cantel continue d'axer ses activités sur le secteur grand public puisqu'il s'agit du segment affichant la croissance la plus rapide. Afin d'obtenir du succès auprès de ce marché-cible, la division a établi le plus important réseau de distribution au détail de services de téléappel, les produits et services étant offerts dans plus de 1 200 endroits à l'échelle du pays.

La division de transmission de données sans fil de Rogers Cantel exploite un réseau mobile de transmission de données avec commutation par paquets Mobitex^{MC} dans les principaux centres urbains du Canada, ce qui permet de fournir aux clients une connexion numérique sans fil servant à de nombreuses applications, comme le courrier électronique, les terminaux de point de vente, la télésaisie des données (lecture de compteur, surveillance d'alarme, suivi des éléments d'actif) et la radiomessagerie bidirectionnelle. Les services de radiomessagerie bidirectionnelle de Cantel AT&T, soit la messagerie interactive, font appel à la technologie à la fois la plus récente et la plus d'avant-garde sur le réseau Mobitex. Ils permettent à l'utilisateur d'envoyer et de recevoir du courrier électronique ou des messages textuels à l'aide d'un appareil qui peut être tenu à l'intérieur de la main.

Sommaire

Le total des produits a augmenté de 1,6 million de dollars ou 0,1 % pour atteindre 1 242,9 millions de dollars en 1998, contre 1 241,3 millions de dollars en 1997. Le bénéfice d'exploitation avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif (dans les résultats de 1997) et l'amortissement (le « bénéfice d'exploitation ») s'est établi à 385,6 millions de dollars en 1998, soit 0,9 million de dollars ou 0,2 % de moins que les 386,5 millions de dollars inscrits à ce chapitre en 1997. En fonction du traitement comptable actuel relativement aux téléphones des abonnés, le bénéfice d'exploitation aurait été de 353,7 millions de dollars en 1997, ce qui signifie que celui de l'exercice à l'étude aurait connu une augmentation de 31,9 millions de dollars ou 9 % par rapport à celui de l'exercice précédent. Le bénéfice d'exploitation en pourcentage des produits (la « marge bénéficiaire ») s'est élevé à 31,0 %, à peu près égal à celui de 31,1 % en 1997. En fonction du traitement comptable actuel relativement aux téléphones des abonnés, la marge bénéficiaire aurait été de 28,5 % en 1997.

TOTAL DES PRODUITS (en millions de dollars)	750	900	1 103	1 241	1 243
	94	95	96	97	98

La direction a entrepris certaines initiatives en 1998 afin d'améliorer le rendement d'exploitation, dont les suivantes :

- ⇒ le renforcement de l'équipe de direction, par le biais de la nomination de certains cadres supérieurs à des postes clés au sein de la Société,
- ⇒ le remaniement de la structure organisationnelle, en décentralisant les activités axées sur la clientèle pour en confier la responsabilité aux directions régionales,
- ⇒ l'instauration d'un programme de compression des coûts visant à réduire les charges d'exploitation, en simplifiant les procédés administratifs.

De plus, certains projets clés en matière de ventes et de commercialisation ont été entrepris afin d'augmenter la croissance des produits dans différents secteurs de marché, y compris les suivants :


- ⇒ le lancement des services cellulaires et de téléappel prépayés Parlez à la carte et une augmentation considérable du nombre de points de distribution non conventionnels,
- ⇒ la réduction du nombre de forfaits tarifaires dans chaque marché régional et l'adoption d'une tarification de base cohérente pour les services analogiques et numériques,
- ⇒ le lancement de forfaits simplifiés pour les appels interurbains,
- ⇒ le lancement des forfaits TarFixe de Cantel AT&T qui couvrent respectivement le Canada et l'Amérique du Nord et qui tirent avantage de l'alliance entre la Société et AT&T en vue d'offrir un service à faible tarif à la minute à l'échelle de l'Amérique du Nord, éliminant ainsi les frais de déplacement et des appels interurbains ainsi que les limites de temps imposées aux clients.

Produits et utilisation

Les produits tirés des services cellulaires ont totalisé 1 045,4 millions de dollars en 1998, soit 15,1 millions de dollars ou 1,5 % de plus que les 1 030,3 millions de dollars inscrits l'exercice précédent. Cette progression est attribuable à l'augmentation, d'un exercice à l'autre, du nombre d'abonnés cellulaires, augmentation 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 progression de 2 millions de dollars des produits afférents aux frais mensuels, au temps d'antenne local et aux interurbains. Le reste de l'augmentation est attribuable à l'accroissement des frais de déplacement et d'accès au système.

Bien que le total des produits des services cellulaires se soit accru au cours de l'exercice, la tendance à la baisse des PMMA s'est poursuivie, ceux-ci ayant fléchi de 8,2 % pour passer de 59 \$ en 1997 à 54 \$ en 1998. Ce recul est lié à la croissance continue du secteur grand public, y compris les services cellulaires prépayés, qui génère des produits plus faibles, à la réduction des tarifs proposés au secteur d'affaires en raison de la concurrence plus forte et à l'adoption des tarifs courants du marché à l'intention des clients existants. L'utilisation mensuelle moyenne du temps d'antenne par abonné a diminué, passant de 213 minutes en 1997 à 202 minutes en 1998.

En 1999, Rogers Cantel prendra plusieurs mesures destinées à contrer la baisse prévue des PMMA. Les activités liées aux ventes viseront la hausse du nombre de clients du secteur d'affaires, lequel génère des produits plus élevés, au moyen de programmes tel le TarFixe de Cantel AT&T, dont les PMMA sont supérieurs à la moyenne. De plus, la Société proposera davantage de services et d'options à sa clientèle.

	PATRICK J. BENNETT
	Vice-président principal, Ventes et exploitation
	<p><i>Les occasions offertes à Rogers Cantel n'ont jamais été aussi belles. Les clients désirent une valeur élevée, accompagnée d'un service impeccable, et Rogers Cantel est bien placée à cet égard. En 1999, je crois que Rogers Cantel continuera de tenir sa promesse d'écouter, de simplifier, de fournir et de satisfaire. Nous pourrons ainsi atteindre nos objectifs commerciaux et augmenter la valeur offerte à nos actionnaires.</i></p>

Satisfaction et fidélisation de la clientèle

Sa clientèle comptant maintenant plus de 2 millions d’abonnés aux services cellulaires, de communications personnelles numériques, de téléappel et de transmission de données sans fil, la Société constate la nécessité d’équilibrer l’importance accordée généralement par l’industrie à l’obtention de nouveaux clients et celle accordée à la fidélisation des clients, pour assurer leur satisfaction et leur fidélité. La direction a élaboré des programmes afin de tenir compte d’un nombre élevé d’exigences relatives à la satisfaction de la clientèle, à partir des activités liées aux ventes jusqu’aux besoins des utilisateurs aguerris. En 1998, des sondages trimestriels sur la satisfaction de la clientèle ont été effectués et une tranche de la rémunération de la direction a été liée à l’amélioration de la satisfaction.

En 1998, certains programmes ont été lancés afin de traiter les problèmes de satisfaction qui se manifestent au début de la prestation de services, dont les suivants :

- ⇒ une réduction du nombre de forfaits tarifaires, qui sont désormais de trois dans chaque marché régional, afin de réduire la confusion,
- ⇒ une simplification de ces forfaits en permettant d’utiliser les blocs-minutes pendant toute la journée, éliminant ainsi les préoccupations des clients qui hésitaient à faire des appels à certains moments,
- ⇒ l’introduction de forfaits d’appels interurbains à tarif fixe (les anciens forfaits étaient fondés sur la distance, ce qui rendait difficile la fixation des tarifs interurbains),
- ⇒ la mise en place de tarifs simplifiés à l’intention des entreprises,
- ⇒ le lancement de forfaits comme le Tarifixe de Cantel AT&T proposant aux clients un service à faible tarif à la minute, sans frais d’appels interurbains et de déplacement ni limites de temps.

De plus, certaines initiatives ont été entreprises en 1998 afin d’augmenter la satisfaction des clients existants, dont les suivantes :

- ⇒ la décentralisation des activités liées aux ventes et au service et l’établissement de compétences et de responsabilités précises à l’égard de ces activités (ce qui a permis aux directions régionales de répondre plus rapidement aux questions et aux préoccupations soulevées par leurs clients),
- ⇒ la création d’une force de vente chargée de rétablir les relations avec les entreprises,
- ⇒ le lancement d’un programme de fidélisation de la clientèle afin d’offrir les mises à niveau du matériel et les forfaits tarifaires modifiés aux clients actuels, afin que ceux-ci puissent bénéficier des mêmes offres que les nouveaux clients.

Le pourcentage mensuel moyen de mises hors service au sein de sa base d’abonnés (le « taux de roulement ») s’est établi à 1,9 % en 1998. Au début de l’exercice, la Société a connu un roulement élevé de sa clientèle du secteur d’affaires en raison de la concurrence féroce en matière de tarification et de la faiblesse de ses relations avec les entreprises. Pendant une grande partie de l’exercice, le roulement a été important 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 recherchant de nouvelles offres de temps d’antenne et de matériel dans un environnement très concurrentiel.

TOTAL DES PRODUITS TIRÉS DES SERVICES CELLULAIRES (en millions de dollars)	635	758	936	1 030	1 045
	94	95	96	97	98

Les programmes de fidélisation mentionnés auparavant n'ont été mis en place qu'au cours de la deuxième moitié de 1998, ce qui ne leur a pas laissé le temps nécessaire pour faire leurs marques et influencer sur le roulement.

En 1999, Rogers Cantel accroîtra les initiatives de satisfaction de la clientèle lancées en 1998 dans le but de réduire le roulement. L'accent sera mis sur le service à la clientèle en magasin, particulièrement dans les endroits très achalandés des principaux marchés. La direction est d'avis, d'après les résultats des sondages effectués auprès de la clientèle, qu'un grand nombre d'initiatives contribuent à améliorer la satisfaction et qu'elles pourraient aider à réduire les taux de roulement en 1999.

Ventes et commercialisation

Rogers Cantel a obtenu 185 000 nouveaux abonnés aux services cellulaires et aux SCP numériques en 1998, déduction faite des mises hors service, pour terminer l'exercice avec 1 737 600 abonnés, soit 12 % de plus que les 1 552 100 abonnés au 31 décembre 1997. Cet ajout net de 185 000 abonnés représente une augmentation de 2 500 ou 1,4 % comparativement à celui de 182 500 abonnés en 1997.

Le dynamisme des ventes attribuable aux meilleures activités liées aux ventes et à la commercialisation a beaucoup augmenté pendant la deuxième moitié de 1998, quoiqu'il n'est pas manifeste à la lumière de la hausse nette du nombre d'abonnés d'un exercice à l'autre. Au cours de la première moitié de 1998, l'ajout net a compté pour 20 % du total de l'exercice et il représente 58,2 % de moins qu'au cours de la première moitié de l'exercice précédent. Pendant la deuxième moitié de 1998, Rogers Cantel a obtenu 80 % du nombre net de nouveaux abonnés de l'ensemble de l'exercice, ce nombre ayant été supérieur de 59,5 % à celui de la période correspondante au cours de l'exercice précédent.

L'augmentation des ventes entre la première et la deuxième moitiés de 1998 est attribuable à certaines activités liées aux ventes et à la commercialisation, dont la plus remarquable est le lancement du service prépayé Parlez à la carte, dont la contribution a été de 71 % des nouvelles mises en service au cours de la deuxième moitié de 1998. De plus, en octobre 1998, la Société a commencé à offrir le TariFixe et les forfaits d'appels interurbains à tarif fixe.

En 1999, Rogers Cantel mettra l'accent sur l'amélioration de son réseau de distribution, par le biais du renforcement des canaux existants et de l'établissement de nouveaux. En ce qui a trait au réseau de détaillants, qui compte pour environ 60 % du nombre brut de mises en service, la satisfaction de la clientèle aura prépondérance. Dans certains cas, la Société prévoit accroître le nombre de détaillants dans les marchés clés en ouvrant ses propres magasins. En plus d'offrir les produits et services de Rogers Cantel, ceux-ci vendront les autres produits et services de Rogers Communications et ceux de ses partenaires. L'accent sur la distribution sera double pour, d'une part, simplifier les offres en vigueur et, d'autre part, augmenter le nombre de points de distribution.

L'expansion des canaux de distribution comprendra la télévente, le commerce électronique, les ventes aux groupes à affinité et le marché de la revente. Au 31 décembre 1998, Rogers Cantel estime que le taux de pénétration de ses services cellulaires et de ses SCP numériques atteignait 6,4 % de la population desservie au Canada, comparativement à 5,6 % à la fin de l'exercice précédent.

JEFFERY C. LOCKE

Premier vice-président,
Commercialisation



Rogers Cantel est le premier télécommunicateur au monde à offrir un accès universel à son réseau au moyen de la ligne étoile du forfait Parlez à la carte. Sans égard à la configuration du téléphone ni au réseau d'origine, les Canadiens et les Américains peuvent effectuer des appels sans fil sur le réseau de Rogers Cantel et réaliser des économies.

Téléappel et transmission de données

Les produits tirés des services de téléappel et de transmission de données ont diminué de 3,7 millions de dollars ou 7,3 %, passant de 50,6 millions de dollars en 1997 à 46,9 millions de dollars en 1998. Au 31 décembre 1998, le nombre d’abonnés s’élevait à 256 400 (sans compter les clients abonnés aux services de transmission de données), soit une augmentation de 1,1 % par rapport à celui de 253 600 au 31 décembre 1997. Le recul des produits découle du fait que la légère augmentation du nombre d’abonnés a été plus que contrebalancée par la baisse des tarifs. Les PMMA des services de téléappel ont diminué de 1 \$ ou 9,5 % en 1998 pour s’établir à 14 \$, comparativement à 15 \$ en 1997. En 1998, la division des services de téléappel de Rogers Cantel a mis l’accent sur la compression des charges d’exploitation afin de maintenir sa marge bénéficiaire, à mesure que les PMMA diminuaient en raison de la concurrence. Les coûts de téléappel mensuels moyens par abonné ont été de 8 \$, en baisse de 1 \$ ou 13,6 % par rapport à ceux de 9 \$ en 1997. Le taux de roulement mensuel moyen s’est accru, passant de 3,21 % en 1997 à 3,24 % en 1998. Le bénéfice d’exploitation a reculé de 12,3 % en 1998 par rapport à celui de 1997.

Autres produits

En 1998, les produits tirés des ventes de matériel ont atteint 150,6 millions de dollars, en baisse de 9,9 millions de dollars ou 6,1 % par rapport à ceux de 160,5 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 Cantel. La diminution des produits en 1998 a découlé essentiellement de la baisse des prix du matériel et du nombre plus élevé de téléphones analogiques (plutôt que numériques) moins coûteux vendus, en raison du succès du service prépayé Parlez à la carte.

Charges d’exploitation

Les charges d’exploitation des services cellulaires (y compris le coût des ventes) se sont établies à 666,1 millions de dollars, soit une augmentation de 15,2 millions de dollars ou 2,3 % par rapport à celles de 650,9 millions de dollars inscrites au cours de l’exercice précédent. Cette augmentation a découlé en grande partie de la hausse, d’un exercice à l’autre, des coûts des ventes et de commercialisation, du service à la clientèle et ceux liés au réseau, et elle a été partiellement contrebalancée par les économies réalisées au chapitre des coûts de crédit et de recouvrement.

Les coûts des ventes et de commercialisation par nouvel abonné brut se sont établis à 610 \$ en 1998, soit 18,9 % de moins que ceux de 752 \$ en 1997. Certains facteurs expliquent la diminution de ces coûts, dont les suivants :

- ⇒ la compression des frais généraux fixes ou non liés à la vente au sein des divisions des ventes et de commercialisation,
- ⇒ la réduction des subventions de matériel en raison des coûts moindres des téléphones numériques et analogiques,
- ⇒ le succès des services cellulaires prépayés, dont les frais variables d’acquisition sont presque nuls.

<div>BÉNÉFICE D'EXPLOITATION – PRODUITS TIRÉS DES SERVICES CELLULAIRES*</div> <div>(en millions de dollars)</div> <div>* Avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif (dans les résultats de 1997) et l'amortissement.</div>	279	301	339	379	379
	94	95	96	97	98

Les charges d'exploitation des services cellulaires, compte non tenu des coûts des ventes et de commercialisation, se sont élevées à 336,5 millions de dollars, en hausse de 0,8 million de dollars ou 0,3 % par rapport à celles de 335,7 millions de dollars en 1997. Cette légère augmentation découle d'une moyenne plus élevée du nombre de clients en 1998 et des coûts supplémentaires des services techniques, augmentation qui a été contrebalancée par la diminution des créances irrécouvrables. La moyenne des charges d'exploitation des services cellulaires par abonné, compte non tenu des coûts des ventes et de commercialisation, a diminué de 2 \$ ou 9,3 % pour s'établir à 17 \$ en 1998, comparativement à 19 \$ en 1997.

En 1999, Rogers Cantel continuera de rechercher des occasions de réduire ses coûts sans hypothéquer les efforts considérables visant à améliorer le service à la clientèle et les ventes. La Société est d'avis qu'elle doit essentiellement 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 379,3 millions de dollars en 1998, soit un résultat à peu près égal à celui de 379,4 millions de dollars enregistré au cours de l'exercice précédent. Le bénéfice d'exploitation cellulaire en pourcentage des produits (la « marge bénéficiaire cellulaire ») s'est établi à 36,3 % comparativement à 36,8 % pendant l'exercice précédent. En appliquant aux données de 1997 le traitement comptable actuel relativement aux téléphones des abonnés, le bénéfice d'exploitation cellulaire aurait été de 344,3 millions de dollars, ce qui signifie que celui de l'exercice à l'étude aurait alors connu une augmentation de 33,9 millions de dollars ou 9,8 %.

Le bénéfice d'exploitation inscrit à « Autres » s'est élevé à 6,4 millions de dollars en 1998, en baisse de 0,7 million de dollars ou 10,6 % par rapport à celui de 7,1 millions de dollars en 1997.

Charges fixes

L'amortissement a totalisé 274,3 millions de dollars en 1998, en hausse de 18,3 millions de dollars ou 7,2 % par rapport à celui de 256,0 millions de dollars en 1997. Les dépenses en immobilisations ont été de 604,7 millions de dollars en 1997. En outre, la durée de vie utile estimative du matériel de commutation a été réduite, accélérant ainsi son amortissement depuis le 1^{er} janvier 1998.

En 1998, les intérêts débiteurs se sont élevés à 185,4 millions de dollars, en hausse de 47,1 millions de dollars ou 34,1 % comparativement à ceux de 138,3 millions de dollars en 1997, en raison à la fois du solde moyen plus élevé de la dette à long terme et des taux de change moins favorables par rapport au dollar américain qu'au cours de l'exercice précédent. (Il y a lieu de se reporter aux rubriques C et D de la présente analyse pour obtenir de l'information sur les liquidités et les instruments financiers.)

Perte

Rogers Cantel a essuyé une perte de 78,6 millions de dollars au cours de l'exercice, comparativement à un bénéfice net, excluant les charges inhabituelles, de 12,9 millions de dollars en 1997. En tenant compte des charges inhabituelles, la perte avait été de 378,4 millions de dollars au cours de l'exercice précédent.

TOTAL DU BÉNÉFICE D'EXPLOITATION* (en millions de dollars)	283	307	342	386	386
* Avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif (dans les résultats de 1997) et l'amortissement.					
	94	95	96	97	98

Effectif

Au 31 décembre 1998, l'effectif, composé de 2 871 employés à temps plein et à temps partiel, avait diminué de 356 personnes, par rapport à celui de 3 227 employés au 31 décembre 1997, essentiellement en raison des procédés de rationalisation qui ont mené à des économies de coûts. L'effectif de 1998 comptait une centaine de spécialistes de la technologie de l'information et des affaires affectés à un important programme de mise en place d'un nouveau système de facturation et de service à la clientèle.


Dépenses en immobilisations

Les dépenses en immobilisations ont totalisé 301,3 millions de dollars en 1998, en baisse de 303,4 millions de dollars ou 50,2 % par rapport à celles de 604,7 millions de dollars en 1997. De ce total, une tranche de 64 % a servi à l'expansion de la capacité du réseau, à la nouvelle couverture et à l'augmentation de la puissance des signaux dans les régions desservies. Les 36 % restants ont été consacrés aux dépenses en immobilisations générales, principalement les projets de technologie de l'information comme le nouveau système de facturation et de service à la clientèle dont la mise en place a commencé en 1998. D'autres dépenses ont été effectuées pour les nouveaux bureaux de la Société à Toronto et les nouveaux centres d'appel ainsi que pour l'expansion et la mise à jour du réseau mobile de transmission de données avec commutation par paquets Mobitex^{MC}.

En 1998, les dépenses en immobilisations ont surtout été consacrées à l'expansion du réseau, à mesure que Rogers Cantel augmentait la couverture et la capacité de ses services tant analogiques que numériques. Environ 50 % des dépenses ont porté sur l'amélioration de la capacité, y compris l'élargissement de la bande des sites existants à 1,9 GHz dans la région du Grand Toronto. Une autre tranche de 30 % a servi à améliorer la qualité de la transmission des signaux vocaux dans les régions desservies. Environ 130 nouveaux sites cellulaires ont été ajoutés pour améliorer la capacité, augmenter la couverture et accroître la qualité de la transmission des signaux vocaux dans les régions desservies. Grâce à ces sites supplémentaires, Rogers Cantel aura à sa disposition l'infrastructure requise pour augmenter rapidement et à faible coût sa capacité, en ajoutant simplement d'autres canaux dans la plupart des cas. En outre, Rogers Cantel disposera d'une capacité tampon 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 1998, la couverture numérique de Rogers Cantel s'établissait à plus de 81 % de la population canadienne. La Société croit que cette vaste couverture deviendra de plus en plus importante, surtout pour les utilisateurs d'affaires qui ont besoin de fonctions numériques perfectionnées dans une vaste région.

En raison de la construction d'un nombre élevé de sites entre 1996 et 1998, de l'élargissement de la bande des sites actuels à 1,9 GHz et du déplacement des abonnés aux services analogiques vers les services numériques, les dépenses en immobilisations prévues de Rogers Cantel s'élèveront à quelque 300 millions de dollars en 1999. Environ 50 % de ces dépenses serviront à l'expansion du réseau; en outre, une tranche d'à peu près 70 % de ce montant sera affectée à la capacité du réseau, plus particulièrement à l'élargissement de la bande des sites existants à 1,9 GHz dans les principaux centres urbains du Canada. Cette initiative améliorera la capacité numérique de Rogers Cantel.

	ROBERT F. BERNER
	Premier vice-président et chef de la technologie
	<i>En 1998, l'équipe de technologie de réseau de Rogers Cantel a continué de fournir des SCP numériques de haute qualité à l'aide de la plus grande couverture numérique au Canada, tout en augmentant de façon importante la capacité de transmission des appels sur le réseau afin de répondre à une demande sans précédent de la clientèle. De plus, nous avons continué d'innover en proposant les premiers SCP numériques commerciaux sur bande double au monde et en lançant le premier service sans fil prépayé au Canada.</i>

La deuxième tranche de 50 % des dépenses en immobilisations prévues en 1999 sera consacrée à la technologie de l'information, avec 110 millions de dollars pour la mise en place d'un nouveau système de facturation et de service à la clientèle, qui sera opérationnel au deuxième trimestre de l'an 2000 et qui offrira les avantages suivants :

- ⇒ le regroupement des services cellulaires, des SCP, de la messagerie et des autres services de télécommunications dans un même forfait,
- ⇒ des interfaces graphiques permettant aux préposés du service à la clientèle d'utiliser un système plus simple et plus convivial et, par conséquent, d'offrir un meilleur service aux clients,
- ⇒ l'amélioration de la qualité et de la productivité, ce qui contribuera à réduire les coûts et à renforcer la fidélité des clients.

B. RISQUES ET INCERTITUDES D'EXPLOITATION

La venue de nouveaux fournisseurs et la forte concurrence ont entraîné la réduction des tarifs des services cellulaires et des SCP au Canada, tarifs qui figurent parmi les plus bas du monde industrialisé. Rogers Cantel ne peut prédire si la baisse des tarifs se poursuivra en 1999. La Société prévoit que sa grille de tarifs actuelle sera modifiée, étant donné que de nouveaux forfaits moins coûteux sont offerts aux clients à l'échéance de leurs contrats.

Rogers Cantel ne peut déterminer l'incidence qu'auront les nouveaux SCP et la chute des tarifs sur la croissance générale du marché. Elle entend livrer une concurrence féroce sur tous les marchés en faisant valoir les forces de ses réseaux analogiques et numériques, la qualité de ses marques et sa grande capacité de distribution.

En octobre 1996, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le « CRTC ») a décidé que la participation des télécommunicateurs sans fil à la transférabilité des numéros locaux (la « TNL ») ne serait pas obligatoire au cours d'une période intermédiaire se terminant en 1999. En décembre 1998, une demande a été déposée par un concurrent auprès du CRTC afin de rendre obligatoire la TNL sur les réseaux sans fil d'ici mars 2000, soit la date établie initialement par la Federal Communications Commission des États-Unis (la « FCC »). Toutefois, en février 1999, la FCC a reporté cette date à novembre 2002.

La demande déposée auprès du CRTC n'a pas encore été traitée et nul ne sait si celui-ci adoptera la même date que la FCC, soit 2002. De plus, en vertu de l'arrêté 99-5, le CRTC a déjà établi que l'accès à la base de données par les télécommunicateurs sans fil, aux fins de la TNL, ne devrait pas être permis à moins que les fournisseurs ne répondent à l'ensemble des exigences réglementaires pour être un fournisseur de service local concurrentiel.

En 1998, le CRTC a ouvert une instance afin d'étudier la possibilité d'exiger des télécommunicateurs sans fil le paiement de charges mensuelles pour la prestation du service 9-1-1. Le cas échéant, une charge mensuelle par numéro de téléphone cellulaire serait imposée, et elle varierait d'une province à l'autre. À la lumière de l'importance des charges, les télécommunicateurs sans fil devront passer celles-ci directement aux clients. L'industrie sans fil est d'avis qu'une telle charge ne devrait pas s'appliquer avant que des solutions techniques particulières à l'industrie du sans fil n'aient été mises en œuvre, dans un délai se terminant en l'an 2000 ou 2001. Le coût pour la Société pourrait s'établir à environ 6 millions de dollars par année.

DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS (en millions de dollars)	149	186	554	605	301
	94	95	96	97	98

En 1998, Rogers Cantel a commencé à verser une cotisation pour les services interurbains, qui s’est établie à 6 millions de dollars pour l’exercice. Au cours de celui-ci, les fournisseurs de services interurbains ont présenté une demande visant le remplacement du régime actuel de cotisation par une taxe sur les produits imposée à l’ensemble des télécommunicateurs, y compris les télécommunicateurs sans fil. La demande a été rejetée, mais le CRTC a déclaré qu’il allait ouvrir une instance en 1999 afin de réévaluer le régime de cotisation en vigueur. L’imposition d’une taxe sur les produits entraînerait une forte hausse de la cotisation de Rogers Cantel relativement aux services interurbains.

Rogers Cantel 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 influencer 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. Cette égalité et cette transférabilité pourraient entraîner la diminution des produits tirés des services interurbains et la hausse du taux de roulement des abonnés.

Depuis 1996, avec la venue de nouveaux concurrents américains tels Paging Network Inc. et Pagemart Wireless Inc., la division des services de téléappel de Rogers Cantel compose avec une concurrence accrue et des tarifs plus bas. Rogers Cantel est d’avis qu’elle pourra tirer avantage de l’expansion du marché suscitée par l’intensification de la concurrence grâce à son vaste réseau national et à sa grande capacité de distribution. Toutefois, les pressions à la baisse sur les tarifs et les marges se poursuivront.

Risques et incertitudes – État de préparation à l’an 2000

En 1997, Rogers Cantel a élaboré un programme en plusieurs phases pour traiter l’ensemble des problèmes connus relativement à la préparation à l’an 2000 après avoir constaté l’ampleur de l’impact éventuel sur sa capacité d’exercer ses activités. Ce programme relève en dernière analyse du chef des services de l’information de Rogers Communications Inc. et son état fait l’objet, toutes les deux semaines, d’un rapport au comité directeur de la haute direction et, périodiquement, d’une mise à jour au comité de vérification du conseil d’administration.

À la fin de 1998, Rogers Cantel avait en grande partie mené à terme ses activités de préparation à l’an 2000. Au début de février 1999, Rogers Cantel avait franchi plus de 80 % des étapes propres à cette phase essentielle de correction et de mise en œuvre du projet de l’an 2000. Le travail restant à faire pour cette première phase devrait être terminé d’ici le 31 mars 1999, en plus de certains travaux secondaires prévus jusqu’en juillet 1999 relativement à la mise en place de certaines solutions de conformité.

Au cours de la dernière phase du projet de l’an 2000, Rogers Cantel veillera à son état de préparation au moyen de la mise en place d’une gestion particulière ou de procédés de contrôle des changements, pour s’assurer que les systèmes prêts pour l’an 2000 restent conformes tout au long de l’exercice. De plus, cette dernière phase du projet comprendra l’élaboration de plans détaillés d’urgence et de continuité des activités d’ici mai 1999. La Société dispose d’un effectif qualifié en nombre suffisant pour mener à terme le projet de l’an 2000.

	<p>FRANCIS FOX</p> <p>Président, Québec et Est du Canada</p> <p><i>Nous voulons offrir à nos clients un niveau de service inégalé dans l'industrie. La satisfaction de la clientèle en est l'essence même. Il s'agit de notre objectif primordial dans la région de l'Est.</i></p>
--	---

En 1998, les dépenses de Rogers Cantel relativement au projet de préparation à l'an 2000 se sont élevées à environ 13 millions de dollars, ce qui a porté le total de ces dépenses à quelque 18 millions de dollars depuis 1997, compte tenu d'un budget total de 35 millions de dollars et d'une échéance prévue au cours de l'an 2000. Ces charges doivent être capitalisées dans la mesure où elles augmentent les capacités et prolongent la vie utile des systèmes sous-jacents. Rogers Cantel finance ces dépenses à partir de ses rentrées de fonds et de ses marges de crédit. Aucun projet important non lié à l'an 2000 n'a été annulé, reporté ni accéléré en raison de la préparation à l'an 2000.

En outre, Rogers Cantel a entrepris l'installation d'un environnement interne d'ordinateurs personnels améliorés et compatibles avec l'an 2000. Il est prévu que cette installation sera terminée en juillet 1999.

En se fondant sur les progrès réalisés jusqu'à ce jour et sur les plans de Rogers Cantel pour 1999, la Société prévoit que ses systèmes internes seront compatibles avec l'an 2000 avant le 31 décembre 1999. L'impact du problème de l'an 2000 sur Rogers Cantel est lié à l'état de préparation des tiers, comme les fournisseurs de matériel, les fournisseurs, les clients, les institutions financières et les organismes gouvernementaux à l'échelle mondiale.

À l'heure actuelle, Rogers Cantel ne peut prévoir l'incidence éventuelle des problèmes pouvant être causés par l'infrastructure des tiers, incidence qui peut entraîner des pertes de produits et de clientèle. La phase finale de planification d'urgence de Rogers Cantel comprend le traitement de l'incidence des tiers sur ses activités. En raison de l'incertitude liée à l'état de préparation à l'an 2000 des tiers et malgré les mesures prises par Rogers Cantel, il n'y a pas de certitude que les inquiétudes relatives au problème de l'an 2000 n'influenceront pas négativement et de façon importante sur les activités commerciales de la Société et sur ses clients.

Rogers Cantel publie sur son site Web, à www.rogers.com, une mise à jour mensuelle de l'état de son projet de l'an 2000 et des progrès accomplis.

C. SITUATION FINANCIÈRE – LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

En 1998, Rogers Cantel a essuyé une perte de 78,6 millions de dollars, par rapport à une perte de 12,9 millions de dollars avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et la perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme en 1997. Au cours de 1998, l'écart de caisse négatif de Rogers Cantel (c'est-à-dire ses rentrées de fonds liées à l'exploitation après la variation du fonds de roulement moins les dépenses en immobilisations et les investissements) a baissé pour s'établir à 50,4 millions de dollars, comparativement à 405,9 millions de dollars en 1997. Rogers Cantel a comblé cet écart en cours d'exercice par des emprunts intersociétés et auprès de tiers.

En 1999, Rogers Cantel prévoit une croissance du bénéfice d'exploitation avant l'amortissement, une diminution des dépenses en immobilisations et une augmentation des intérêts débiteurs. Elle ne prévoit pas générer d'écart de caisse positif. Elle s'attend à ce que les rentrées de fonds liées à l'exploitation et des emprunts supplémentaires, contractés aux termes de sa facilité de crédit bancaire, répondent aux exigences de financement de la Société jusqu'en 2001. (Il y a lieu de se reporter à la note 6 afférente aux états financiers consolidés pour obtenir de l'information sur la dette à long terme de Rogers Cantel, y compris la facilité de crédit bancaire.)



WILLIAM G. GIBSON

**Président,
Ouest du Canada**

Rogers Cantel entend offrir une valeur de plus en plus grande à ses clients. Cette mission n'a pas de fin! Nos employés sont fiers de notre prestation de services.


Les rentrées de fonds liées à l'exploitation avant la variation du fonds de roulement de Rogers Cantel (c'est-à-dire la perte, contrebalancée par l'ajout des provisions spéciales et des autres éléments hors caisse comme l'amortissement) ont diminué pour s'établir à 195,7 millions de dollars en 1998, par rapport à 244,6 millions de dollars au cours de l'exercice précédent. En ajoutant l'excédent du fonds de roulement de 55,1 millions de dollars enregistré au cours de l'exercice, les fonds provenant de l'exploitation ont totalisé 250,8 millions de dollars. Ces fonds, combinés aux emprunts intersociétés de 62,5 millions de dollars obtenus de Rogers Communications Inc. (« RCI ») et contrebalancés par le remboursement des emprunts de 3,2 millions de dollars contractés auprès de tiers, ont permis à la Société de disposer d'une somme de 310,1 millions de dollars qui a servi à l'acquisition d'immobilisations d'un montant net de 301,3 millions de dollars.

L'endettement total de Rogers Cantel, y compris les montants remboursables à RCI, a augmenté de 148,2 millions de dollars en 1998 pour s'établir à 2 237,4 millions de dollars. Cette variation de 148,2 millions de dollars reflète des augmentations de 62,5 millions de dollars des emprunts intersociétés et de 88,9 millions de dollars des opérations de change, contrebalancées par la réduction nette de 3,2 millions de dollars des emprunts contractés auprès de tiers. Il y a lieu de se reporter aux notes 6 et 7 afférentes aux états financiers consolidés pour obtenir plus de renseignements sur la dette à long terme de 2 237,4 millions de dollars et les emprunts intersociétés en cours au 31 décembre 1998. Une tranche de 1 950,4 millions de dollars de la dette à long terme en cours à la fin de l'exercice était constituée d'emprunts à long terme contractés auprès de tiers et le solde de 287,0 millions de dollars représentait les emprunts intersociétés contractés auprès de RCI.

Les remboursements que Rogers Cantel doit effectuer sur ses emprunts auprès de tiers sont minimes, ne totalisant que 7,0 millions de dollars pour la période de cinq ans allant de 1999 à 2003 inclusivement.

Convention bancaire

Rogers Cantel dispose d'une facilité de crédit bancaire à long terme, garantie, renouvelable et dégressive de 800 millions de dollars, qui a été obtenue auprès d'un consortium d'institutions financières canadiennes. Rogers Cantel a également accès à une marge de crédit d'exploitation garantie de 10,0 millions de dollars que lui a consentie une banque à charte canadienne. Au 31 décembre 1998, une somme de 76,0 millions de dollars était en cours sur sa facilité de crédit bancaire à long terme, soit 1,0 million de dollars de plus que le solde de 75,0 millions de dollars en cours un an plus tôt. L'accès à la facilité de crédit de Rogers Cantel est fonction de certains ratios d'endettement par rapport aux rentrées de fonds liées à l'exploitation. Selon les clauses restrictives les plus contraignantes de cette facilité et des actes de fiducie portant sur ses titres émis dans le public, Rogers Cantel aurait pu, au 31 décembre 1998, emprunter 151,2 millions de dollars de plus, somme qui aurait été prélevée en totalité sur sa facilité de crédit bancaire. De tous les instruments d'emprunt de la Société, c'est la convention bancaire qui, en général, impose les clauses restrictives, le maintien de ratios et les restrictions sur les ventes d'éléments d'actif et les distributions aux actionnaires les plus stricts. (Il y a lieu de se reporter à la note 6 afférente aux états financiers consolidés pour obtenir d'autres renseignements à ce sujet.)

	<p>DEKKERS L. DAVIDSON</p> <p>Président, Ontario</p> <p><i>Tous ont été mis à contribution pour effectuer le virage amorcé par Rogers Cantel, à commencer par les employés qui sont en contact direct avec le client. Nous avons tout d'abord écouté nos représentants et nos conseillers du service à la clientèle. Et nous avons simplifié nos activités en fonction des commentaires de nos clients et de nos représentants. Nous commençons à récolter les fruits de nos efforts et la satisfaction de nos clients passe par la valeur que nous leur offrons.</i></p>
--	--

D. INSTRUMENTS FINANCIERS

Rogers Cantel gère rigoureusement les risques liés aux fluctuations du dollar US et des taux d'intérêt. Actuellement, le risque de change est géré par voie de contrats de troc combiné de devises ou « swaps ». De plus, Rogers Cantel a continué en 1998 à utiliser à l'occasion des options de change à court terme afin d'augmenter sa position de couverture à l'égard des fluctuations des devises. (Pour obtenir d'autres détails concernant le risque de change, il y a lieu de se reporter à la note 6 afférente aux états financiers consolidés.) Le risque de fluctuations des taux d'intérêt auquel Rogers Cantel est exposée est, tel qu'il est indiqué ci-dessous, passablement couvert par une convention conclue avec une société affiliée. Afin de réduire au minimum le risque qu'une contrepartie manque à ses engagements, Rogers Cantel évalue la solvabilité des contreparties aux contrats de troc. Actuellement, ces dernières sont toutes des institutions financières auxquelles Standard & Poor's (ou l'équivalent) a accordé une cote dans la fourchette des AA. Rogers Cantel a pour objectif général de couvrir environ 50 % de son risque de change par voie de contrats de troc combiné de devises et de fixer les taux d'intérêt à l'égard d'au moins 80 % des emprunts en cours contractés auprès de tiers.

En raison des financements en dollars US réalisés en 1996 et 1997 et du remboursement correspondant de dettes libellées en dollars US et totalisant 660,0 millions de dollars US, les emprunts en dollars US de Rogers Cantel s'établissaient à 1 175,0 millions de dollars US au 31 décembre 1998. Les produits et les éléments d'actif de la Société sont libellés presque exclusivement en dollars CA. Ainsi, sa dette en dollars US l'expose au risque de change.

En 1992, 1993, 1996 et 1998, Rogers Cantel a conclu des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises qui servent à couvrir le risque lié aux variations supplémentaires du taux de change du dollar US par rapport au dollar CA sur une tranche de 495,1 millions de dollars US, soit environ 42,1 % du total de sa dette libellée en dollars US au 31 décembre 1998, au taux de change de 1,3000 \$ (soit 643,6 millions de dollars CA). À l'heure actuelle, la direction est satisfaite de sa position de couverture étant donné qu'aucun remboursement de capital important, non couvert, libellé en dollars US, n'est exigible avant 2007. La direction réévalue constamment ses stratégies de couverture. Également, ces contrats ont pour effet de convertir le taux d'intérêt sur i) une tranche de 110,1 millions de dollars US de la dette à long terme d'un taux fixe de 8,30 % par année en un taux fixe moyen pondéré de 7,263 % par année sur une tranche de 143,1 millions de dollars CA et sur ii) une tranche de 385,0 millions de dollars US de la dette à long terme d'un taux fixe de 9,375 % par année en des taux flottants équivalant aux taux des acceptations bancaires majorés de 2,353 % par année, ce qui totalisait 7,417 % au 31 décembre 1998 sur une tranche de 500,5 millions de dollars CA de la dette à long terme.

Compte tenu des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises décrits ci-dessus, quelque 70,4 % des emprunts à long terme auprès de tiers portaient intérêt à taux fixe, soit un taux moyen pondéré de 9,0 %, pour une période moyenne pondérée de 10,4 ans. En incluant la dette intersociétés à taux flottants à rembourser à RCI au 31 décembre 1998, 61,4 % de la dette de Rogers Cantel étaient assortis de taux fixes.

Néanmoins, Rogers Cantel a conclu avec une société affiliée une convention qui plafonne les taux d'intérêt sur un montant maximal de 285,0 millions de dollars d'emprunts à taux flottants en fonction de taux de référence variant de 10,5 % à 12,39 % par année. (Se reporter à la note 6 ii) afférente aux états financiers consolidés pour obtenir d'autres renseignements sur les ententes précitées.) Compte tenu de cette convention, une tranche de 85,1 % des emprunts à long terme auprès de tiers était à taux fixes ou plafonnés au 31 décembre 1998. En incluant les emprunts à taux flottants intersociétés remboursables à RCI à cette même date, 74,1 % de la dette de Rogers Cantel étaient assortis de taux fixes ou plafonnés.

Le tableau suivant résume l'incidence des fluctuations du taux de change sur la portion non couverte de la dette en dollars US de Rogers Cantel ainsi que les variations du montant en capital de sa dette, de ses intérêts débiteurs et de son bénéfice par action qui en résulteraient.

Fluctuation du \$ CA par rapport au \$ US ¹⁾	Variation du montant en capital de la dette (en millions de dollars)	Variation des intérêts débiteurs (en millions de dollars)	Bénéfice par action ²⁾
1 ¢	6,8 \$	0,6 \$	1 ¢
3 ¢	20,4	1,8	4 ¢
5 ¢	34,0	3,0	7 ¢
10 ¢	68,0	6,0	13 ¢

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

²⁾En présumant qu'il n'y a pas d'impôt. Comprend l'incidence des intérêts et la variation des montants en capital, lesquelles seraient amorties sur la durée résiduelle estimative de la dette ne faisant pas l'objet d'une couverture, soit environ 11,1 ans.

La Société examine régulièrement sa position de couverture et sa politique à cet égard. Il se peut qu'elle conclue d'autres contrats de couverture en 1999. Il y a lieu de se reporter à la note 6 i) afférente aux états financiers consolidés pour obtenir plus de renseignements sur les modalités de couverture et les contrats de troc de taux d'intérêt.

Mise en garde ayant trait aux renseignements prospectifs

L'analyse par la direction qui précède contient des renseignements prospectifs comportant des risques et des incertitudes. Ces renseignements paraissent, mais ne se limitent pas, aux rubriques mentionnées ci-après : « Satisfaction et fidélisation de la clientèle », qui décrit les programmes visant à améliorer la satisfaction de la clientèle, « Ventes et commercialisation », qui décrit les programmes et les objectifs des réseaux de distribution de la Société, « Charges d'exploitation », qui décrit les programmes de compression des coûts, « Dépenses en immobilisations », qui décrit les dépenses en immobilisations prévues pour 1999, « Risques et incertitudes – Passage à l'an 2000 », qui décrit les programmes et les objectifs ayant trait à la préparation des systèmes technologiques pour le passage à l'an 2000, et « Situation financière – Liquidités et ressources en capital », qui décrit certains résultats et les liquidités prévus pour 1999 et les exercices suivants. La Société met le lecteur en garde du fait que son rendement futur réel sera touché par de nombreux facteurs, notamment les modifications d'ordre technologique qui pourraient avoir une incidence sur les dépenses en immobilisations et les résultats d'exploitation, les modifications apportées à la réglementation qui pourraient toucher la stratégie de concurrence de la Société et des facteurs liés à la concurrence qui pourraient toucher le montant des dépenses en immobilisations et le moment auquel la Société devra engager ces dépenses, ce qui pourrait avoir des répercussions négatives sur les produits et les résultats d'exploitation que la Société prévoit obtenir. Plusieurs de ces facteurs ne peuvent être contrôlés par la Société et, par conséquent, il pourrait y avoir un écart important entre les événements futurs et les prévisions actuelles de la Société. La Société désire avertir le lecteur de ne pas se fier de manière indue à ces renseignements prospectifs qui ne valent que pour la date à laquelle ils ont été faits.

COURS DES ACTIONS ET VOLUME DES OPÉRATIONS – BOURSE DE TORONTO
(RCM.B – ACTIONS À DROIT DE VOTE RESTREINT) \$ CA

Exercices terminés en		Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Total de l'exercice
Décembre 1995	Haut	41,50 \$	35,88 \$	35,50 \$	36,13 \$	41,50 \$
	Bas	35,13 \$	30,50 \$	31,13 \$	27,38 \$	27,38 \$
	Clôture	35,50 \$	33,00 \$	32,88 \$	36,00 \$	36,00 \$
	Volume (en milliers)	2 710	3 882	1 481	3 696	11 769
Décembre 1996	Haut	37,75 \$	36,80 \$	32,50 \$	33,00 \$	37,75 \$
	Bas	30,75 \$	31,35 \$	26,70 \$	26,05 \$	26,05 \$
	Clôture	32,50 \$	32,25 \$	26,70 \$	27,15 \$	27,15 \$
	Volume (en milliers)	1 869	5 088	2 036	2 747	11 740
Décembre 1997	Haut	30,00 \$	27,80 \$	30,00 \$	25,25 \$	30,00 \$
	Bas	22,50 \$	23,10 \$	24,15 \$	12,70 \$	12,70 \$
	Clôture	25,60 \$	26,00 \$	24,30 \$	13,10 \$	13,10 \$
	Volume (en milliers)	2 477	3 931	1 961	3 300	11 669
Décembre 1998	Haut	17,25 \$	19,50 \$	21,65 \$	20,50 \$	21,65 \$
	Bas	9,25 \$	14,60 \$	11,00 \$	11,50 \$	9,25 \$
	Clôture	16,00 \$	18,25 \$	11,50 \$	18,50 \$	18,50 \$
	Volume (en milliers)	3 737	2 290	1 759	862	8 648

NASDAQ (RCMIF – ACTIONS À DROIT DE VOTE RESTREINT) \$ US

Exercice terminé en		Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Total de l'exercice
Décembre 1995*	Haut	29,38 \$	25,63 \$	26,38 \$	26,50 \$	29,38 \$
	Bas	24,75 \$	22,25 \$	23,00 \$	20,44 \$	20,44 \$
	Clôture	25,50 \$	23,75 \$	24,38 \$	26,50 \$	26,50 \$
	Volume (en milliers)	4 314	4 068	2 538	4 094	15 014

BOURSE DE NEW YORK (RCN – ACTIONS À DROIT DE VOTE RESTREINT) \$ US

Exercices terminés en		Premier trimestre	Deuxième trimestre	Troisième trimestre	Quatrième trimestre	Total de l'exercice
Décembre 1996**	Haut	27,75 \$	27,00 \$	23,25 \$	24,25 \$	27,75 \$
	Bas	22,38 \$	23,00 \$	19,63 \$	19,00 \$	19,00 \$
	Clôture	24,00 \$	23,38 \$	19,75 \$	19,38 \$	19,38 \$
	Volume (en milliers)	2 163	1 019	1 159	622	4 963
Décembre 1997	Haut	22,25 \$	20,00 \$	21,75 \$	18,25 \$	22,25 \$
	Bas	16,50 \$	16,37 \$	17,31 \$	9,00 \$	9,00 \$
	Clôture	18,37 \$	18,93 \$	17,68 \$	9,31 \$	9,31 \$
	Volume (en milliers)	3 401	915	208	1 174	5 698
Décembre 1998	Haut	12,38 \$	13,50 \$	14,00 \$	13,75 \$	14,00 \$
	Bas	7,13 \$	10,69 \$	7,06 \$	7,19 \$	7,06 \$
	Clôture	11,88 \$	12,88 \$	7,69 \$	12,19 \$	12,19 \$
	Volume (en milliers)	1 643	1 308	1 000	872	4 823

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

DONNÉES STATISTIQUES CLÉS SUR LES COMMUNICATIONS SANS FIL

Exercices terminés les 31 décembre	1998	1997	1996	1995	1994
Données statistiques sur les services cellulaires					
Nombre d'abonnés	1 737 600	1 552 100	1 369 600	1 049 400	793 900
Rapport abonnés – population desservie	6,44 %	5,55 %	4,97 %	4,00 %	3,09 %
Produits mensuels moyens par abonné ¹⁾	54 \$	59 \$	66 \$	73 \$	79 \$
Frais de vente et de commercialisation par nouvel abonné brut	610 \$	752 \$	649 \$	587 \$	392 \$
Coût d'exploitation mensuel moyen par abonné ^{1) 2)}	17 \$	19 \$	21 \$	22 \$	27 \$
Utilisation mensuelle moyenne par abonné (en minutes)	202 \$	213 \$	208 \$	168 \$	158 \$
Taux de roulement mensuel moyen (en %)	1,90 %	1,63 %	1,69 %	2,12 %	1,85 %
Commutateurs	20	19	18	17	17
Sites cellulaires	1 584	1 462	1 133	862	785
% des sites cellulaires à technologie numérique	83 %	81 %	63 %	64 %	65 %
Canaux radio installés	43 697	41 064	28 561	19 225	16 700
Données statistiques sur les services de téléappel					
Nombre d'abonnés	256 400	253 600	242 800	201 800	191 800
Produits mensuels moyens par abonné ¹⁾	14 \$	15 \$	18 \$	21 \$	25 \$
Rapport abonnés – population desservie	1,06 %	1,05 %	0,98 %	1,04 %	1,00 %

¹⁾Fondé sur une moyenne de treize points.
²⁾Avant les frais de vente et de commercialisation.

Exercices terminés les 31 décembre (en milliers de dollars, sauf les données par action)	1998	1997	1996	1995	1994
État des résultats					
Total des produits	1 242 925 \$	1 241 329 \$	1 102 854 \$	899 521 \$	750 420 \$
Produits tirés des					
services cellulaires	1 045 388	1 030 254	935 925	757 993	635 321
Bénéfice d'exploitation ¹⁾	385 622	386 458	342 262	306 934	282 632
Perte	(78 555)	(378 434)	(67 611)	(42 913)	(1 972)
Perte selon les PCGR					
aux É.-U.	(188 592)	(412 487)	(55 014)	(43 522)	(31 217)
Marge brute d'autofinancement ²⁾					
Marge brute d'autofinancement	195 709 \$	244 568 \$	224 333 \$	191 870 \$	178 875 \$
– selon les PCGR aux É.-U.	195 709	244 568	224 333	190 940	178 875
Dépenses en immobilisations	301 287	604 675	553 826	185 550	149 056
Données par action					
Nombre moyen pondéré d'actions					
en circulation (en milliers)	92 957	93 404	93 897	93 894	93 894
Perte par action	(0,85)\$	(4,05)\$	(0,72)\$	(0,46)\$	(0,02)\$
Perte par action selon les					
PCGR aux É.-U.	(2,03)	(4,42)	(0,59)	(0,46)	(0,33)
Marge brute d'autofinancement					
par action	2,11	2,62	2,39	2,04	1,91
Marge brute d'autofinancement					
par action selon les PCGR					
aux É.-U.	2,11	2,62	2,39	2,03	1,91
Aux 31 décembre (en milliers de dollars)					
	1998	1997	1996	1995	1994
Bilan					
Total de l'actif	2 023 813 \$	1 956 126 \$	1 763 917 \$	1 290 710 \$	1 219 467 \$
Immobilisations – montant net	1 643 881	1 601 461	1 320 588	963 171	964 212
Écart d'acquisition	–	–	22 451	23 842	25 212
Dette à long terme	2 237 358	2 089 140	1 589 343	1 109 836	1 088 048
Avoir des actionnaires négatif	(622 929)	(544 374)	(141 207)	(106 152)	(63 305)

¹⁾Avant la provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif et l'amortissement.
²⁾La marge brute d'autofinancement s'entend des rentrées de fonds liées à l'exploitation avant les variations du fonds de roulement.

(en milliers de dollars, sauf les données par action)	Trimestres de 1998			
	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars
État des résultats				
Produits				
Services cellulaires	264 591 \$	266 648 \$	264 688 \$	249 461 \$
Ventes de matériel	47 814	37 285	29 676	35 864
Services de téléappel et de transmission de données	11 703	11 654	11 803	11 738
Total	324 108 \$	315 587 \$	306 167 \$	297 063 \$
Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les éléments inhabituels :				
Services cellulaires	87 575 \$	106 205 \$	101 208 \$	84 283 \$
Ventes de matériel, services de téléappel et autres	1 346	1 288	1 838	1 879
Total	88 921	107 493	103 046	86 162
Amortissement	74 502	72 116	65 138	62 508
Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif	-	-	-	-
Bénéfice (perte) d'exploitation	14 419	35 377	37 908	23 654
Intérêts débiteurs	48 188	48 495	46 540	42 203
Autres charges (produits)	(1 686)	1 099	527	18
Perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme	-	-	-	-
Impôts sur le revenu	1 133	1 132	1 132	1 132
Perte	(33 216)\$	(15 349)\$	(10 291)\$	(19 699)\$
Perte par action	(0,36)\$	(0,17)\$	(0,11)\$	(0,21)\$
Perte				
- selon les PCGR aux É.-U.	(57 176)\$	(60 272)\$	(57 319)\$	(13 825)\$
Perte par action				
- selon les PCGR aux É.-U.	(0,61)\$	(0,65)\$	(0,62)\$	(0,15)\$
Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les éléments inhabituels, marge exprimée en pourcentage :				
Services cellulaires	33,1 %	39,8 %	38,2 %	33,8 %
Ventes de matériel, services de téléappel et autres	2,3 %	2,6 %	4,4 %	3,9 %
Total	27,4 %	34,1 %	33,7 %	29,0 %
Marge brute d'autofinancement ¹⁾				
41 286 \$	56 767 \$	54 847 \$	42 809 \$	
Dépenses en immobilisations	86 975	67 775	81 457	65 080
Dette à long terme	2 237 358	2 165 493	2 191 473	2 086 567
Abonnements aux services cellulaires				
1 737 611	1 634 345	1 590 327	1 565 459	
Abonnements aux services de téléappel	256 393	249 934	248 774	249 772

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



COMPARAISON ENTRE LES TRIMESTRES DE 1998-1997

	Trimestres de 1997			
(en milliers de dollars, sauf les données par action)	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars
État des résultats				
Produits				
Services cellulaires	261 702 \$	269 161 \$	264 507 \$	234 884 \$
Ventes de matériel	71 650	38 683	30 946	19 231
Services de téléappel et de transmission de données	12 387	13 034	12 745	12 399
Total	345 739 \$	320 878 \$	308 198 \$	266 514 \$
Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les éléments inhabituels :				
Services cellulaires	83 441 \$	99 641 \$	108 489 \$	87 783 \$
Ventes de matériel, services de téléappel et autres	2 278	1 867	1 128	1 831
Total	85 719	101 508	109 617	89 614
Amortissement				
Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif	335 315	—	—	—
Bénéfice (perte) d'exploitation	(317 906)	39 773	47 885	25 433
Intérêts débiteurs	42 662	33 453	31 773	30 367
Autres charges (produits)	1 417	(282)	147	(279)
Perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme				
	—	30 245	—	—
Impôts sur le revenu	1 029	1 029	1 029	1 029
Bénéfice net (perte)	(363 014)\$	(24 672)\$	14 936 \$	(5 684)\$
Bénéfice (perte) par action	(3,89)\$	(0,27)\$	0,16 \$	(0,06)\$
Bénéfice net (perte)				
– selon les PCGR aux É.-U.	(400 891)\$	(7 418)\$	12 766 \$	(16 944)\$
Bénéfice (perte) par action				
– selon les PCGR aux É.-U.	(4,29)\$	(0,08)\$	0,14 \$	(0,18)\$
Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les éléments inhabituels, marge exprimée en pourcentage :				
Services cellulaires	31,9 %	37,0 %	41,0 %	37,4 %
Ventes de matériel, services de téléappel et autres	2,7 %	3,6 %	2,6 %	5,8 %
Total	24,8 %	31,6 %	35,6 %	33,6 %
Marge brute d'autofinancement ¹⁾				
	42 095 \$	67 308 \$	76 668 \$	58 497 \$
Dépenses en immobilisations	139 255	181 648	172 566	111 206
Dette à long terme	2 089 140	2 254 266	1 772 655	1 644 645
Abonnements aux services cellulaires				
	1 552 127	1 489 008	1 459 785	1 415 779
Abonnements aux services de téléappel	253 588	252 305	249 379	241 936

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

Exercices terminés les 31 décembre (en milliers de dollars, sauf les données par action)			1998	1997
Produits (note 10)			1 242 925 \$	1 241 329 \$
Charges d'exploitation, frais généraux et administratifs			847 783	845 667
Honoraires de gestion (note 13 b))			9 520	9 204
Bénéfice d'exploitation avant les éléments suivants			385 622	386 458
Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif (note 9)			—	335 315
Amortissement			274 264	255 958
Bénéfice (perte) d'exploitation			111 358	(204 815)
Intérêts débiteurs				
Dettes à long terme			170 379	130 446
Billets à payer à Rogers Communications Inc.			14 749	7 750
Autres			298	59
Perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme (note 6 g))			—	30 245
Autres charges (produits)			(42)	1 003
			185 384	169 503
Perte avant les impôts sur le revenu			(74 026)	(374 318)
Impôts sur le revenu (note 11)			4 529	4 116
Perte de l'exercice			(78 555)\$	(378 434)\$
Perte par action			(0,85)\$	(4,05)\$
Nombre moyen pondéré d'actions à droit de vote multiple de catégorie A et d'actions à droit de vote restreint de catégorie B (en milliers)			92 957	93 404

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

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Exercices terminés les 31 décembre
(en milliers de dollars)

1998

1997

Rentrées (sorties) de fonds liées aux activités suivantes :

Exploitation :

Perte de l'exercice	(78 555)\$	(378 434)\$
Éléments n'ayant pas d'incidence sur les liquidités :		
Amortissement	274 264	255 958
Provision pour la restructuration et les dévaluations d'éléments d'actif	—	335 315
Perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme	—	30 245
Autres	—	1 484
	195 709	244 568

Évolution des éléments suivants :

Comptes clients	55 636	(42 492)
Autres éléments d'actif et charges reportées	(7 325)	(12 777)
Comptes fournisseurs, charges à payer et produits comptabilisés d'avance	(3 093)	8 944
Sommes à payer à la société mère et aux sociétés affiliées ou à recevoir de ces sociétés, montant net	9 919	534
	250 846	198 777

Financement :

Émission de billets à payer à Rogers Communications Inc., montant net (note 7)	62 500	155 500
Émission de titres d'emprunt à long terme	1 000	677 180
Remboursement de la dette à long terme	(4 172)	(385 361)
Frais de financement engagés	(85)	(18 088)
Émission de capital-actions et de bons de souscription	–	929
Achat de capital-actions	–	(25 662)
	59 243	404 498

Investissement :

Nouvelles immobilisations	(301 287)	(604 675)
----------------------------------	------------------	------------------

Augmentation (diminution) des liquidités	8 802	(1 400)
---	--------------	----------------

Insuffisance des liquidités, au début de l'exercice	(14 581)	(13 181)
--	-----------------	-----------------

Insuffisance des liquidités, à la fin de l'exercice	(5 779)\$	(14 581)\$
--	------------------	-------------------

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

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Aux 31 décembre (en milliers de dollars)	1998	1997
Actif		
Immobilisations (note 3)	1 643 881 \$	1 601 461 \$
Comptes clients, déduction faite de la provision pour créances douteuses de 45 314 \$ (49 148 \$ en 1997)	154 342	209 978
Charges reportées (note 4)	158 563	82 555
Autres éléments d'actif (note 5)	67 027	62 132
	2 023 813 \$	1 956 126 \$

Passif et avoir des actionnaires négatif

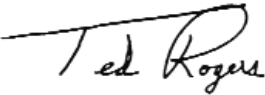
Passif :		
Avances bancaires provenant des chèques en circulation	5 779 \$	14 581 \$
Dette à long terme (note 6)	1 950 358	1 864 640
Billets à payer à Rogers Communications Inc. (note 7)	287 000	224 500
Comptes fournisseurs et charges à payer	346 567	348 305
Sommes à payer à la société mère et aux sociétés affiliées (note 13 a))	10 154	235
Produits comptabilisés d'avance	46 884	48 239
	2 646 742	2 500 500

Avoir des actionnaires négatif :		
Capital-actions (note 8)	449 158	449 158
Bons de souscription (note 8 c))	32 500	32 500
Déficit	(1 104 587)	(1 026 032)
	(622 929)	(544 374)
	2 023 813 \$	1 956 126 \$

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

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Au nom du conseil d'administration,



Ted Rogers, Administrateur



Charles E. Hoffman, Administrateur

⇒ ÉTATS CONSOLIDÉS DU DÉFICIT

Exercices terminés les 31 décembre (en milliers de dollars)	1998	1997
Déficit, au début de l'exercice	1 026 032 \$	622 789 \$
Rajustement découlant de l'achat des actions de catégorie B à droit de vote restreint (note 8 b))	-	24 809
Perte de l'exercice	78 555	378 434
Déficit, à la fin de l'exercice	1 104 587 \$	1 026 032 \$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

⇒ RAPPORT DES VÉRIFICATEURS AUX ACTIONNAIRES

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Rogers Cantel Mobile Communications Inc. aux 31 décembre 1998 et 1997 et les états consolidés des résultats, du déficit et de l'évolution de la situation financière des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la Société aux 31 décembre 1998 et 1997 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

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

KPMG s.c.l.

Toronto, Canada
Le 22 janvier 1999

KPMG LLP, Comptables agréés

1. NATURE DE L'ENTREPRISE

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

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

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

A. Consolidation

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

B. Convention en matière de capitalisation

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

C. Amortissement

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

Élément d'actif	Méthode	Taux
Bâtiments	Dégressive	5 %
Matériel des réseaux	Linéaire	6⅔ % à 20 %
Équipement du réseau de stations radio fixes	Linéaire	12½ %
Matériel informatique et logiciels	Linéaire	25 % à 33⅓ %
Mobilier, agencements et matériel de bureau	Dégressive	20 %
Améliorations locatives	Linéaire, sur la durée du bail	
Autres pièces de matériel	Essentiellement linéaire	20 % à 33⅓ %

En date du 1^{er} janvier 1998, la Société a revu la durée utile estimative du matériel de commutation, et elle a commencé à amortir l'équipement de commutation sur dix ans et les logiciels de commutation sur cinq ans, selon la méthode linéaire (notes 3 et 9).

D. Opérations conclues en devises

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

E. Instruments financiers

La Société a recours à des instruments financiers dérivés afin de gérer les risques liés aux fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt. Ces instruments comprennent des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises, des contrats de troc de taux d'intérêt et, à l'occasion, des contrats d'options sur change et des contrats de change à terme. Ces instruments ne sont utilisés que pour la gestion des risques, et ils sont désignés comme couverture d'instruments de titres d'emprunt précis. La Société comptabilise ces instruments financiers à titre de couverture et, par conséquent, leur valeur comptable n'est pas rajustée pour refléter leur valeur marchande actuelle. Le montant net des encaissements ou des décaissements découlant des instruments financiers et ayant trait aux intérêts est comptabilisé au poste « Intérêts débiteurs » selon la méthode de la comptabilité d'exercice. Au moment du changement ou de la modification de la désignation d'un instrument financier dérivé, sa valeur comptable est ramenée à la juste valeur marchande, et le gain ou la perte est reporté et amorti sur la durée résiduelle de l'instrument d'origine ou sur la durée du nouvel instrument, selon la plus courte des deux.

F. Charges reportées

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

G. Produits comptabilisés d'avance

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

H. Régimes de retraite

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

I. Information sectorielle

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

J. Utilisation d'estimations

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

3. IMMOBILISATIONS

(en milliers de dollars)	1998	1997
Terrains et bâtiments	113 774 \$	97 323 \$
Matériel des réseaux	1 498 961	1 374 659
Équipement du réseau de stations radio fixes	979 656	904 795
Matériel informatique et logiciels	238 089	225 130
Mobilier, agencements et matériel de bureau	51 569	52 230
Améliorations locatives	26 623	25 728
Autres pièces de matériel	8 030	17 354
	2 916 702	2 697 219
Moins l'amortissement cumulé	1 272 821	1 095 758
	1 643 881 \$	1 601 461 \$

Un changement dans l'estimation de la durée utile estimative du matériel de commutation a fait augmenter de 9 312 000 \$ la charge d'amortissement en 1998.

La Société est engagée dans un important programme continu de dépenses en immobilisations visant à étendre et à améliorer ses réseaux. La Société prévoit que son programme de dépenses en immobilisations s'élèvera à environ 310 000 000 \$ en 1999.

4. CHARGES REPORTÉES

(en milliers de dollars)	1998	1997
Perte de change, moins l'amortissement cumulé de 9 419 \$ (2 163 \$ en 1997)	120 850 \$	40 501 \$
Frais de financement, moins l'amortissement cumulé de 8 095 \$ (3 675 \$ en 1997)	37 649	41 984
Autres	64	70
	158 563 \$	82 555 \$

En 1998, l'amortissement des charges reportées s'est élevé à 11 676 000 \$ (97 156 000 \$ en 1997). La charge d'amortissement en 1997 comprend un montant de 86 434 000 \$ qui a trait à l'amortissement du coût des téléphones des abonnés et qui a été inscrit aux charges d'exploitation, frais généraux et administratifs (note 9 c)).

5. AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF

(en milliers de dollars)	1998	1997
Coûts des licences d'exploitation de marques, moins l'amortissement cumulé de 5 250 \$ (2 730 \$ en 1997)	32 550 \$	35 070 \$
Montants à recevoir des employés aux termes des régimes d'achat d'actions de RCI, incluant une somme de 294 \$ à recevoir de dirigeants de la Société (879 \$ en 1997)	827	1 723
Stocks	13 751	5 038
Charges payées d'avance	14 268	15 651
Divers billets et prêts à recevoir d'employés	4 825	3 831
Autres	806	819
	67 027 \$	62 132 \$

En 1996, la Société a conclu une entente de licences d'exploitation de marques avec AT&T Canada Enterprises Inc. (« AT&T ») donnant à la Société, entre autres choses, le droit d'utiliser les marques nominales AT&T. En contrepartie de la signature de cette entente, la Société a émis à AT&T des bons de souscription à une valeur de 32 500 000 \$ (note 8 c)). La contrepartie donnée à AT&T ainsi que les coûts différentiels liés à la conclusion de l'entente de licences d'exploitation de marques se sont élevés à 37 800 000 \$, montant qui est reporté et amorti linéairement par des imputations aux résultats sur 15 ans, soit la durée de l'entente de licences d'exploitation de marques. En 1998, la charge d'amortissement s'est élevée à 2 520 000 \$ (2 520 000 \$ en 1997). En outre, aux termes de l'entente de licences d'exploitation de marques, la Société est tenue de faire annuellement certains paiements de redevances tout au long de la durée de l'entente (note 15 b)).

6. DETTE À LONG TERME

(en milliers de dollars)	Taux d'intérêt	1998	1997
Emprunt bancaire	Flottant	76 000 \$	75 000 \$
Billets garantis de premier rang, échéant en 2006	10½ %	160 000	160 000
Billets garantis de premier rang, échéant en 2007	8,30 %	395 509	393 003
Déventures garanties de premier rang, échéant en 2008	9¾ %	691 813	644 975
Déventures garanties de premier rang, échéant en 2016	9¾ %	267 838	250 093
Billets subordonnés de premier rang, échéant en 2007	8,80 %	329 058	307 257
Obligations découlant des emprunts hypothécaires, des contrats de location-acquisition et autres	Divers	30 140	34 312
		1 950 358 \$	1 864 640 \$

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

A. Emprunt bancaire

Au 31 décembre 1998, l'encours aux termes de la facilité de crédit de la Société s'élevait à 76 000 000 \$ (75 000 000 \$ en 1997); cette facilité permet des prélèvements pouvant aller jusqu'à 800 000 000 \$ auprès d'un consortium d'établissements financiers canadiens.

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

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

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

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

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

B. Billets garantis de premier rang, échéant en 2006

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

C. Billets garantis de premier rang, échéant en 2007

Les billets garantis de premier rang de la Société, d'un montant de 275 000 000 \$ US, viennent à échéance le 1^{er} octobre 2007. Ces billets sont remboursables, en totalité ou en partie, au gré de la Société, à compter du 1^{er} octobre 2002, à 104,15 % 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 de remboursement.

D. Débentures garanties de premier rang, échéant en 2008

Les débentures garanties de premier rang de la Société, d'un montant de 510 000 000 \$ US, viennent à échéance le 1^{er} juin 2008. Ces débentures sont remboursables au gré de la Société, en totalité ou en partie, 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 jusqu'à la date de remboursement.

E. Débentures garanties de premier rang, échéant en 2016

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

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

F. Billets subordonnés de premier rang, échéant en 2007

Les billets subordonnés de premier rang de la Société d'un montant de 215 000 000 \$ US, viennent à échéance le 1^{er} octobre 2007. Les billets subordonnés sont remboursables, en totalité ou en partie, au gré de la Société, à compter du 1^{er} octobre 2002, à 104,40 % 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 de remboursement. Les billets subordonnés sont subordonnés à toutes les obligations garanties de premier rang, existantes et futures, de la Société (y compris l'emprunt bancaire, les billets et les débentures de premier rang). Les billets subordonnés ne sont pas garantis par le nantissement d'une obligation de premier rang.

G. Billets garantis subordonnés de premier rang

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

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

H.
Contrats de troc de taux d'intérêt

I.

La Société a conclu un certain nombre de contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises dans le but de réduire les risques découlant de la fluctuation des taux de change entre le dollar US et le dollar CA. Au 31 décembre 1998, le total de la dette à long terme libellée en dollars US s'élevait à 1 175 000 000 \$ US, dont une tranche de 495 100 000 \$ US (385 000 000 \$ en 1997), soit 42,1 % (32,8 % en 1997), fait l'objet d'une couverture par des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises. Ces contrats ont pour effet de convertir l'obligation de la Société pour le service de la dette libellée en dollars US d'un montant de 495 100 000 \$ US en titres d'emprunt libellés en dollars CA, à un taux de change moyen de 1,3000 \$ CA (1,2113 \$ CA en 1997) pour 1,00 \$ US.

L'obligation de la Société envers les contreparties, aux termes des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises, est garantie par des obligations de premier rang prenant rang égal avec d'autres obligations de premier rang émises.

II.

Les contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises ont pour effet de convertir le taux d'intérêt sur un total de 495 100 000 \$ US dont le taux d'intérêt fixe est de 8,30 % par année. Le taux d'intérêt sur une tranche de 110 100 000 \$ US de cette dette à long terme a été converti en un taux d'intérêt fixe moyen pondéré de 7,263 % par année sur 143 130 000 \$ CA (soit selon un taux de change de 1,3000 \$ CA pour 1,00 \$ US). Le taux d'intérêt sur le reste de la dette à long terme, soit 385 000 000 \$ US, a été converti, d'un taux d'intérêt fixe de 9,375 % par année sur le dollar US, en un taux flottant moyen pondéré égal au taux des acceptations des banques canadiennes majoré de 2,353 % par année, pour un total de 7,417 % au 31 décembre 1998 sur 500 500 000 \$ (à un taux d'échange de 1,3000 \$ CA pour 1,00 \$ US). Comme cette opération a pour effet de convertir 500 500 000 \$ (466 338 000 \$ en 1997) de la dette à taux fixe en une dette à taux flottant, la Société a conclu avec RCI une convention selon laquelle elle profitera de certains contrats de troc de taux d'intérêt de RCI. Ces contrats de troc de taux d'intérêt ont pour effet de limiter les taux d'intérêt sur une tranche allant jusqu'à 285 000 000 \$ (310 000 000 \$ en 1997) de la dette à taux flottant de la Société en se fondant sur les taux de référence variant de 10,5 % à 12,39 %. Ces contrats de troc de taux d'intérêt seront cédés à la Société au moment où les taux d'intérêt fixes à la disposition de la Société seront égaux ou supérieurs aux taux d'intérêt fixés aux termes des contrats de troc de taux d'intérêt de RCI. Aux termes des conventions de troc de taux d'intérêt, la Société garantit les obligations de RCI. Les obligations de la Société aux termes des garanties sont garanties par le nantissement d'obligations de premier rang prenant rang égal avec d'autres obligations de premier rang émises aux termes d'un acte de fiducie.

Au 31 décembre 1998, le total de la dette à long terme à taux d'intérêt fixe était de 1 373 900 000 \$ (1 323 300 000 \$ en 1997), soit 70 % du total de la dette à long terme (71 % en 1997). Au 31 décembre 1998, le taux d'intérêt moyen pondéré réel sur la totalité de la dette à long terme, y compris l'incidence des contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises, était de 8,49 % (8,34 % en 1997).

Au 31 décembre 1998, les remboursements de capital sur la totalité de la dette à long terme, au cours des cinq prochains exercices, sont les suivants :

(en milliers de dollars)

Exercices se terminant les 31 décembre	
1999	4 014 \$
2000	809
2001	1 016
2002	653
2003	458
	6 950
Par la suite	1 943 408
	1 950 358 \$

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

7. BILLETS À PAYER À ROGERS COMMUNICATIONS INC.

(en milliers de dollars)	1998	1997
Billets subordonnés non garantis, remboursables à vue,		
portant intérêt au taux préférentiel bancaire	287 000 \$	224 500 \$

Au cours de 1998, RCI a avancé 593 000 000 \$ sous forme de billets subordonnés non garantis remboursables à vue et portant intérêt au taux préférentiel bancaire, et la Société a remboursé 530 500 000 \$ de billets de ce même type qu'elle devait à RCI.

8. CAPITAL-ACTIONS

Autorisé

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

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

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

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

Émis et en circulation

(en milliers de dollars)	1998	1997
75 133 806 actions à droit de vote multiple de catégorie A	433 997 \$	433 997 \$
17 823 665 actions à droit de vote restreint de catégorie B	15 745	15 745
	449 742	449 742
Soustraire les montants à recevoir d'employés,		
aux termes de certains régimes d'achat d'actions	(584)	(584)
	449 158 \$	449 158 \$

A. Au 31 décembre 1998, il y avait des options en circulation visant l'acquisition de 1 624 730 actions à droit de vote restreint de catégorie B dont les prix de levée varient de 11,82 \$ à 40,22 \$ l'action. Ces options viennent à expiration à diverses dates entre 2004 et 2008.

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

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

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

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

D. RCI et une de ses filiales détiennent la totalité des actions à droit de vote multiple de catégorie A; les actions à droit de vote restreint de catégorie B sont détenues dans le grand public.

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

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

En 1997, en vue d’améliorer sa position concurrentielle, la Société a conçu et mis en œuvre un programme qui comporte des mesures de réduction des coûts d’exploitation et de fidélisation des abonnés. En outre, la Société a mené à terme sa révision annuelle de la valeur comptable de certains éléments d’actif, ce qui a donné lieu à l’établissement d’une provision pour la restructuration et les dévaluations d’éléments d’actif comme suit :

(en milliers de dollars)	
a) Provision pour la restructuration	33 000 \$
b) Dévaluation de la valeur comptable des immobilisations et de l’écart d’acquisition	116 615
c) Coûts des téléphones des abonnés	185 700
	<u>335 315 \$</u>

A. La charge de restructuration comprend essentiellement les primes de départ et les coûts de résiliation de baux et d’autres contrats. La Société prévoit mener à terme le programme de restructuration d’ici le 30 juin 1999, date à laquelle le reste de la provision, soit 7 000 000 \$, sera utilisé.

B. En raison de l’incidence de la concurrence accrue dans l’industrie des communications sans fil, de la durée technologique réduite de certaines immobilisations et des besoins de procéder à la rationalisation de certaines installations, la possibilité de recouvrer la valeur comptable de certaines immobilisations cellulaires à partir des rentrées de fonds futures est moins certaine qu’il n’avait été prévu à l’origine. Par conséquent, en 1997, la Société a dévalué la valeur comptable de ces immobilisations de 95 515 000 \$ et l’écart d’acquisition ayant trait à ses activités de téléappel, de 21 100 000 \$.

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

C. Jusqu’au 31 décembre 1997, la Société reportait certains coûts des téléphones des abonnés et elle amortissait ces coûts sur la durée des contrats des abonnés. En raison des nouvelles tendances qui se manifestent dans l’industrie des communications sans fil, la Société a établi que le recouvrement des coûts reportés des téléphones des abonnés au cours de périodes futures était moins certain et qu’il était donc plus approprié de passer en charges ces coûts au cours de la période durant laquelle ils étaient engagés. Par conséquent, au 31 décembre 1997, la Société a radié le solde des coûts reportés des téléphones des abonnés d’un montant de 148 700 000 \$. Depuis le 1^{er} janvier 1998, la Société passe en charges les coûts des téléphones des abonnés au moment où ils sont engagés.

De plus, la Société a inscrit une provision de 37 000 000 \$ pour le remplacement de certains téléphones des abonnés.

10. PRODUITS INSCRITS PAR LES DIVISIONS

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

(en milliers de dollars)	1998	1997
Produits provenant de ce qui suit :		
Services cellulaires	1 045 388 \$	1 030 254 \$
Ventes de matériel	150 639	160 510
Services de téléappel et de transmission des données	46 898	50 565
	1 242 925 \$	1 241 329 \$

11. IMPÔTS SUR LE REVENU

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

(en milliers de dollars)	1998	1997
Taux d'imposition effectif	44 %	44 %
Impôts sur la perte avant les impôts sur le revenu	(32 571)\$	(164 700)\$
Augmentation découlant des éléments suivants :		
Pertes dont l'incidence fiscale n'a pas été constatée	28 519	143 590
Amortissement et radiation de la perte de change reportée non déductibles	3 758	10 820
Autres	294	10 290
Impôt des grandes sociétés	4 529	4 116
Charge fiscale réelle	4 529 \$	4 116 \$

Au 31 décembre 1998, la Société dispose des montants suivants qu'elle peut porter en réduction de son bénéfice imposable des exercices à venir et dont l'incidence fiscale n'a pas été constatée dans les livres.

(en milliers de dollars)	
Exercices se terminant les 31 décembre	
1999	120 000 \$
2000	77 400
2001	72 500
2002	70 900
2003	2 800
2004	235 700
2005	108 000
	687 300
Amortissement et autres dépenses inscrites aux livres d'un montant supérieur à celui qui est inscrit aux fins fiscales	77 400
	764 700 \$

12. RÉGIMES DE RETRAITE

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

Les évaluations actuarielles préparées au 31 décembre 1998 sont fondées sur les projections des niveaux de rémunération des employés au moment du départ à la retraite et elles indiquent que la valeur actualisée des prestations de retraite constituées et l'actif net disponible pour le service de ces prestations, à la valeur marchande, sont les suivants :

(en milliers de dollars)	1998	1997
Actif de la caisse de retraite	21 340 \$	20 939 \$
Prestations constituées	18 428	15 525

En 1998, la charge de retraite s'est élevée à 33 000 \$ (283 000 \$ en 1997).

13. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

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

(en milliers de dollars)	1998	1997
RCI	8 996 \$	440 \$
Rogers Cablesystems Limited (« Cablesystems »)	1 158	148
Rogers Telecom Inc.	—	(353)
	10 154 \$	235 \$

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

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

i. Honoraires de gestion

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

ii. Conventions de partage des coûts

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

En outre, la Société loue à sa société mère et à des sociétés affiliées certains locaux à bureaux qu'elle possède.

iii. Contrats de troc de taux d'intérêt

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

Les principales charges à recevoir des apparentés (à payer à ces dernières), qui ont été comptabilisées selon les montants d'échange, se résument de la façon suivante :

(en milliers de dollars)	1998	1997
RCI :		
Honoraires de gestion	9 520 \$	9 204 \$
Intérêts sur les billets à payer	14 749	7 750
Loyers	(1 150)	—
Autres charges, montant net	235	190
	23 354	17 144
Cablesystems :		
Acquisition d'installations de transmission	290	328
Loyers	(879)	—
Autres charges	1 734	4 412
	1 145	4 740
	24 499 \$	21 884 \$

14. INSTRUMENTS FINANCIERS

A. Juste valeur

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

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

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

ii. Dette à long terme

La juste valeur de chacun des instruments associés à la dette à long terme de la Société est fondée sur la valeur de négociation actuelle, lorsqu'elle est disponible.

iii. Billets à payer à RCI

La juste valeur des billets non garantis, subordonnés et remboursables à vue se rapproche de la valeur comptable en raison des modalités mêmes de remboursement dont ils sont assortis.

iv. Contrats de troc de taux d'intérêt

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

La juste valeur estimative de la dette à long terme et des instruments dérivés connexes de la Société, aux 31 décembre 1998 et 1997, est la suivante :

(en milliers de dollars)	1998		1997	
	Valeur comptable	Juste valeur estimative	Valeur comptable	Juste valeur estimative
Dette à long terme	2 064 478 \$	2 147 036 \$	1 948 506 \$	2 024 815 \$
Contrats de troc combiné de taux d'intérêt et de devises	(114 120)	(195 711)	(83 866)	(129 363)
	1 950 358 \$	1 951 325 \$	1 864 640 \$	1 895 452 \$

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

B. Présentation d'autres renseignements

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

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

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

15. ENGAGEMENTS

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

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

C. Au 31 décembre 1998, les versements minimums futurs au titre des contrats de location-exploitation pour la location de locaux, d’installations de distribution, de matériel et de pylônes hertziens sont les suivants :

(en milliers de dollars)

Exercices se terminant les 31 décembre	
1999	26 714 \$
2000	15 455
2001	12 877
2002	11 632
2003	11 408
2004 et par la suite	23 073
	101 159 \$

En 1998, la charge locative s’est élevée à 34 417 000 \$ (33 168 000 \$ en 1997).

D. La Société s’est engagée à acheter 16 179 000 \$ US à une société affiliée en avril 1999 à un taux de change moyen de 1,5412 \$ pour un total de 24 936 000 \$.

16. PASSIF ÉVENTUEL

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

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

B. Le problème de l’an 2000 est dû au fait que de nombreux systèmes informatisés utilisent deux chiffres au lieu de quatre pour désigner les années. Les systèmes tributaires des dates pourraient donc interpréter l’an 2000 comme étant 1900 ou une autre année, ce qui entraînerait des erreurs dans le traitement des données utilisant des dates situées en l’an 2000. Certains systèmes qui utilisent des dates situées en 1999 pour représenter autre chose qu’une date pourraient également être touchés par des problèmes semblables. Les effets du passage à l’an 2000 pourraient se faire sentir le 1^{er} janvier 2000 ou encore avant ou après cette date, et, s’ils sont négligés, l’incidence sur les résultats d’exploitation et sur l’information financière pourrait aller d’erreurs mineures à des pannes majeures de système, ce qui risque de nuire à la capacité d’une entreprise de poursuivre son exploitation normale. La Société a conçu un plan d’approche progressive pour limiter les répercussions prévues sur ses activités en raison du passage à l’an 2000. Les différentes étapes du plan, qui vise à établir le degré de préparation des systèmes informatiques de la Société et de ceux des tierces parties, tels les clients, les fournisseurs et autres tiers, comprennent l’évaluation des stocks, le tri, la réparation, la mise à l’essai et l’application pratique. Au 31 décembre 1998, toutes les étapes de ce plan avaient été amorcées dans l’intention de modifier, de mettre hors service ou de remplacer les systèmes informatiques identifiés comme n’étant pas prêts pour l’an 2000. Toutefois, il est impossible de savoir avec certitude si tous les aspects du problème de l’an 2000 qui touchent l’entreprise, y compris ceux qui sont liés aux efforts des clients, des fournisseurs ou d’autres tiers, seront entièrement résolus.

17. ÉCARTS ENTRE LES CONVENTIONS COMPTABLES CANADIENNES ET AMÉRICAINES

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

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

(en milliers de dollars)	1998	1997
Perte de l'exercice selon les PCGR au Canada	(78 555)\$	(378 434)\$
Amortissement de l'écart d'acquisition b)	(19 269)	(19 269)
Opérations conclues en devises e)	(80 349)	(36 887)
Perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme f)	–	18 424
Amortissement g)	(818)	(408)
Coûts capitalisés relatifs à l'an 2000 h)	(9 601)	–
Frais de développement capitalisés d)	–	4 087
Perte de l'exercice selon les PCGR aux États-Unis	(188 592)\$	(412 487)\$
Perte moyenne pondérée par action selon les PCGR aux États-Unis		
Avant les éléments extraordinaires f)	(2,03)\$	(4,29)\$
Après les éléments extraordinaires	(2,03)	(4,42)

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

Au 31 décembre 1998 (en milliers de dollars)	PCGR au Canada	Retraitements	PCGR aux États-Unis
Actif			
Immobilisations	1 643 881 \$	6 137 \$ c) (1 673) d) (3 961) g) (9 601) h)	1 634 783 \$
Écart d'acquisition	–	770 757 a) (191 083) b)	579 674
Autres éléments d'actif	379 932	505 d) (120 850) e)	259 587
	2 023 813 \$		2 474 044 \$
Passif	2 646 742 \$	– \$	2 646 742 \$
Avoir des actionnaires négatif	(622 929)	770 757 a) (191 083) b) 6 137 c) (1 168) d) (120 850) e) (3 961) g) (9 601) h)	(172 698)
	2 023 813 \$		2 474 044 \$

Au 31 décembre 1997 (en milliers de dollars)	PCGR au Canada	Retraitements	PCGR aux États-Unis
Actif			
Immobilisations	1 601 461 \$	6 137 \$ c) (1 673) d) (3 143) g)	1 602 782 \$
Écart d'acquisition	—	770 757 a) (171 814) b)	598 943
Autres éléments d'actif	354 665	505 d) (40 501) e)	314 669
	1 956 126 \$		2 516 394 \$
Passif	2 500 500 \$	— \$	2 500 500 \$
Avoir des actionnaires négatif	(544 374)	770 757 a) (171 814) b) 6 137 c) (1 168) d) (40 501) e) (3 143) g)	15 894
	1 956 126 \$		2 516 394 \$

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

A. Réévaluation des comptes d'une filiale

Selon les PCGR aux États-Unis, les opérations d'achat qui ont pour effet de faire d'une entité une filiale en propriété exclusive entraînent un changement de méthode de comptabilisation de l'entité acquise, de son actif et de son passif. À la suite de l'acquisition de la totalité de la Société par RCI, en janvier 1989, la Société doit inscrire comme un élément d'actif, dans ses états financiers consolidés, le montant correspondant à l'écart d'acquisition inscrit dans les états financiers consolidés de RCI. Étant donné que l'acquisition a été financée principalement par la société mère à partir des produits tirés de la vente d'autres éléments d'actif, le retraitement correspondant des éléments d'actif inscrits s'est traduit par une augmentation de l'avoir des actionnaires.

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

B. Amortissement de l'écart d'acquisition

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

C. Capitalisation des intérêts

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

D. Frais de développement

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

E. Opérations conclues en devises

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

F. Perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme

En 1997, selon les PCGR aux États-Unis, la radiation de la perte de change, au montant de 18 424 000 \$, réduirait la perte sur le remboursement anticipé de titres d'emprunt à long terme. En outre, la perte serait classée comme un élément extraordinaire selon les PCGR aux États-Unis.

G. Amortissement

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

H. Coûts capitalisés relatifs à l'an 2000

Selon les PCGR au Canada, la Société capitalise les coûts engagés afin de modifier les systèmes informatiques pour qu'ils puissent être fonctionnels au-delà de l'an 2000. Selon les PCGR aux États-Unis, certains de ces coûts sont passés en charges au moment où ils sont engagés.

I. Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement

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

J. Impôts sur le revenu

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

La Société a subi des pertes aux fins fiscales d'environ 764 700 000 \$ au 31 décembre 1998, pertes qui, si elles avaient été comptabilisées auraient donné lieu à des impôts sur le revenu reportés débiteurs d'environ 336 468 000 \$. Selon les PCGR aux États-Unis, ces impôts sur le revenu reportés débiteurs ne peuvent être comptabilisés que si la réalisation de ces écarts temporaires est plus probable que peu. La Société n'ayant pas la certitude du degré de probabilité de réalisation, elle a donc inscrit une provision pour moins-value à l'égard de ces impôts sur le revenu reportés débiteurs. Selon les PCGR au Canada, la Société doit avoir la quasi-certitude que ces écarts temporaires se réaliseront pour inscrire des impôts sur le revenu reportés débiteurs. En l'absence de quasi-certitude, la Société n'a pas inscrit d'impôts sur le revenu reportés débiteurs.

K. Rémunération en actions

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

L. État de l'évolution de la situation financière

Les PCGR aux États-Unis exigent la présentation de renseignements supplémentaires à l'état de l'évolution de la situation financière. Ils se résument comme suit :

i. Selon les PCGR au Canada, il est possible de présenter dans les états consolidés de l'évolution de la situation financière un total partiel des fonds liés à l'exploitation avant les variations des éléments hors caisse du fonds de roulement. Selon les PCGR aux États-Unis, il n'est pas permis de présenter ce total partiel.

ii. Les PCGR aux États-Unis exigent la présentation du montant payé en intérêts et en impôts au cours de chacun des exercices. Aucune exigence de ce genre n'existe dans les PCGR au Canada. Les montants des intérêts et des impôts payés en 1998 s'élèvent respectivement à 184 503 000 \$ et à 14 049 000 \$ (respectivement 136 692 000 \$ et à 14 604 000 \$ en 1997).

iii. Il est permis, selon les PCGR au Canada, d'inclure les emprunts bancaires d'exploitation et les avances bancaires dans le calcul des liquidités ou des quasi-liquidités paraissant aux états consolidés de l'évolution de la situation financière. Selon les PCGR aux États-Unis, les emprunts bancaires d'exploitation et les avances bancaires doivent être inscrits comme des fonds provenant de l'activité de financement. Ainsi, selon les PCGR aux États-Unis, les emprunts bancaires d'exploitation et les avances bancaires au début et à la fin de l'exercice, tels qu'ils paraissent aux états consolidés de l'évolution de la situation financière, doivent être inscrits comme des rentrées de fonds sous la rubrique « Financement » de ces états. Selon les PCGR aux États-Unis, les fonds provenant de l'activité de financement seraient inférieurs de 8 802 000 \$ pour 1998 et supérieurs de 1 400 000 \$ pour 1997.

M. État du résultat global

Les PCGR aux États-Unis exigent qu'un état du résultat global soit dressé. De façon générale, le résultat global englobe tous les changements survenus dans l'avoir des actionnaires, sauf ceux qui sont attribuables à des opérations avec les actionnaires. Selon les PCGR aux États-Unis, la perte de l'exercice paraissant aux états financiers est égale à la perte globale selon les PCGR aux États-Unis.

N. Récentes prises de position

Aux États-Unis, le FASB a publié les prises de position intitulées « Reporting Comprehensive Income », « Disclosures About Segments of an Enterprise and Related Information » et « Employers' Disclosure About Pensions and Other Postretirement Benefits », prises de position qui sont toutes en vigueur pour l'exercice terminé le 31 décembre 1998. L'adoption de ces prises de position n'a eu aucune incidence importante sur les présents états financiers consolidés.

Le FASB a aussi publié la prise de position intitulée « Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities » que la Société est tenue d'adopter pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2000. La Société n'a pas encore évalué l'incidence de l'adoption de cette prise de position sur ses états financiers consolidés.

L'American Institute of Certified Public Accountants a publié les énoncés de principes 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 est tenue d'adopter pour l'exercice se terminant le 31 décembre 1999. De l'avis de la Société, l'adoption de ces énoncés de principes n'aura pas d'incidence majeure sur ses états financiers consolidés.

Depuis plus de 13 ans, Rogers Cantel, en sa qualité de plus grande société de télécommunications sans fil au Canada, contribue de façon marquée au bien-être économique et social du pays. Les Canadiens mènent une foule d'activités quotidiennes qui comprennent la communication et l'interaction avec d'autres personnes à l'échelle mondiale. Dans chaque région du pays, les Canadiens font confiance au réseau de communications à la fine pointe de la technologie et à haut rendement de Rogers Cantel pour les rapprocher. Nous sommes fiers de maintenir cet engagement.

Nous avons pour mission de simplifier la vie des gens en leur offrant des services de communications sans fil de grande qualité. Rogers Cantel reconnaît qu'une entreprise n'opère pas en vase clos mais qu'elle fait plutôt partie intégrante de la collectivité qu'elle dessert. Par conséquent, nous sommes donc engagés dans cette voie envers tous les intervenants. Rogers Cantel s'est engagée, voire à dépasser les attentes de ses clients, employés, partenaires financiers et du grand public, et à continuer d'être une entreprise réputée pour sa fiabilité et la confiance qu'elle inspire.

À nos clients

- ⇒ Nous offrons simplicité, clarté, facilité et commodité à nos clients tout au long de leur vie, en capitalisant sur les compétences de notre service national à la clientèle, disponible 24 heures sur 24.
- ⇒ Nous offrons une gamme complète de produits qui incluent la messagerie, la transmission de données sans fil, le plus grand réseau numérique au Canada et la synergie que créent les produits et services offerts par les sociétés affiliées de Rogers Communications.

À nos employés

- ⇒ Nous offrons un milieu de travail passionnant et stimulant et des postes qui permettent à nos employés de participer au succès de Rogers Cantel et d'en profiter pleinement.
- ⇒ Nous nous sommes engagés à toujours offrir un milieu de travail ouvert à la diversité et nous endossons entièrement le principe de l'égalité des chances dans l'emploi.

À nos partenaires financiers

- ⇒ Nous sommes déterminés à accroître la valeur de leur investissement grâce à l'amélioration continue d'une entreprise qui voit loin et qui possède l'infrastructure et les ressources humaines nécessaires pour exceller dans l'industrie des télécommunications sans fil au Canada.
- ⇒ Nous nous engageons à divulguer en temps opportun l'intégralité de toute information qui pourrait avoir une incidence importante sur la valeur de leur investissement.

Envers les collectivités qu'elle dessert à la grandeur du Canada

Rogers Cantel s'est engagée à assurer une présence sociale afin de mieux comprendre les besoins variés des collectivités qu'elle dessert. Voici quelques-uns des programmes de parrainage mis de l'avant par Rogers Cantel au Canada en 1998 :

- ⇒ En collaboration avec les autres sociétés du groupe de Rogers, Rogers Cantel soutient Centraide par ses dons et ceux de ses employés participant aux campagnes et aux activités de financement à la grandeur du pays dans pratiquement toutes les collectivités où elle mène des activités.
- ⇒ Au début de 1998, Rogers Cantel, en collaboration avec Ericsson Communications Inc. et le gouvernement de l'Ontario, a lancé un programme innovateur, *SupportLink*. Par le biais de ce programme, nous fournissons jusqu'à 300 téléphones sans fil à des personnes courant un risque élevé d'être victime de violence conjugale, d'agressions sexuelles ou de menaces, à Ottawa et à Barrie, en Ontario. Ces téléphones munis d'une touche donnant accès au 9-1-1 sont programmés pour les appels d'urgence seulement.
- ⇒ Nos bureaux régionaux de l'Atlantique soutiennent activement de nombreux organismes de bienfaisance, entre autres le *Théâtre Neptune*, la *Fondation Rêves d'Enfants*, les *Grands frères et grandes soeurs* et la *Ligne Jeunesse j'écoute*.

- ⇒ Les bureaux de Cantel au Québec continuent de soutenir la *Fondation Mira*, qui s'occupe de dresser des chiens pour les personnes ayant une déficience visuelle, ainsi que divers événements tels que la *Fondation Jean Lapointe*, le *Grand Prix de Trois-Rivières* et les *Fidéides de Sainte-Foy*.
- ⇒ En décembre 1997, Rogers Cantel de la région de l'Ontario a donné des téléphones SCP numériques et du temps d'utilisation à *Second Harvest*, qui recueille et distribue plus de 1,3 million de livres d'aliments périssables par année à plus de 80 organismes communautaires de la région du Grand Toronto.
- ⇒ Pour la troisième année consécutive, la région de l'Ontario est venue en aide à la *Children's Hospital Foundation*, recueillant plus de 25 000 \$ pour le *Hospital for Sick Children*, de Toronto, l'*Hôpital des enfants de l'est de l'Ontario* (CHEO), à Ottawa, *The Chedoke-McMaster Hospital*, à Hamilton et *The Children's Hospital of South Western Ontario*, à London. La région de l'Ontario a également parrainé les *Jeux de l'Ontario pour les handicapés physiques* et les *Jeux Olympiques spéciaux de 1998*. En outre, elle a fourni des téléphones et du temps d'antenne aux organisateurs des *Jeux olympiques spéciaux*.
- ⇒ Le bureau du centre-ouest a apporté son soutien au *Variety Club* et au *Child Find Manitoba* et elle a fourni des téléphones et du temps d'utilisation à la course *Run for Cancer* de la GRC.
- ⇒ En Alberta, Rogers Cantel a apporté son soutien à la *Fondation Rêves d'Enfants* et au *Festival de la télévision de Banff*. En outre, les bureaux de l'Alberta ont continué à travailler avec le *Cross Cancer Institute* d'Edmonton, portant ainsi le montant total de la levée de fonds à environ 500 000 \$ depuis la création du programme en 1989.
- ⇒ Le bureau de la Colombie-Britannique est venu en aide à plusieurs organismes de bienfaisance locaux, tels *Street Fair*, *Kids Helpline Foundations* et *Kelowna Cancer Clinic*. Rogers Cantel a également fait don d'une somme de 17 000 \$ au *CKNW Orphan's Fund*, qui soutient diverses œuvres de bienfaisance pour les enfants ainsi que de 150 ours en peluche au *B.C. Children's Hospital* et au *Sunnyhill Hospital*.

En plus de participer aux activités communautaires mentionnées plus avant, Rogers Cantel et ses employés ont uni leurs efforts pour aider des collectivités touchées par des catastrophes naturelles ou causées par l'homme. En janvier 1998, le Québec et l'Est du Canada ont été frappés par la pire tempête de verglas du siècle. Les employés de Rogers Cantel ont immédiatement répondu à l'appel de leurs concitoyens.

À Montréal et à Ottawa, nos employés ont travaillé sans compter pour aider à maintenir le réseau et à venir en aide aux clients et aux équipes d'urgence des collectivités frappées par la tempête. Des centaines de téléphones et de téléavertisseurs ont été distribués à divers centres d'hébergement, à la Croix-Rouge, aux bureaux du gouvernement, à Hydro-Québec, à Ontario Hydro et aux militaires canadiens, afin d'assurer que ces groupes puissent accomplir leurs tâches de manière plus efficace pour soulager les zones touchées. De plus, Rogers Cantel a fait don d'appels interurbains aux victimes de la tempête, dans les régions de Montréal et d'Ottawa, afin que celles-ci puissent contacter les membres de leur famille et leurs amis.

Le 2 septembre 1998, le vol 111 de la Swissair s'est abîmé au large des côtes, à Peggy's Cove, en Nouvelle-Écosse. Dès l'annonce de la catastrophe, les employés de Rogers Cantel ont encore une fois répondu à l'appel des équipes de secours.

Avec l'arrivée des enquêteurs, des représentants officiels des secours, des techniciens et des membres des familles des victimes, le besoin d'accroître l'infrastructure des communications dans la région s'est fait sentir immédiatement. À cette fin, les équipes de Rogers Cantel n'ont ménagé ni leur temps ni leurs efforts.

Les équipes du réseau ont ouvert des canaux supplémentaires à des sites existants et elles ont mis sur pied un site cellulaire temporaire à Peggy's Cove. Les employés de Rogers Cantel ont travaillé étroitement avec d'autres fournisseurs afin de pouvoir offrir des sites conjoints, de la puissance et des canaux supplémentaires. Nous avons ainsi réussi à tripler la capacité de communications du réseau dans les régions de Peggy's Cove et de l'aéroport d'Halifax.

C'est lors d'événements hors du commun que nous mettons à l'épreuve la force de l'esprit et de l'engagement communautaires. Nous désirons exprimer notre gratitude à tous nos employés qui, grâce à leur persévérance, aident Rogers Cantel à respecter son engagement.

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

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

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

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

Mandat du conseil

Le conseil a accepté formellement la responsabilité de gérance de la Société, ce qui englobe tous les aspects dont il est fait mention dans le rapport de la BT. Le conseil s'acquitte de ses responsabilités lui-même ou par l'entremise de ses comités. En 1998, le conseil a tenu cinq réunions. À l'heure actuelle, cinq réunions du conseil sont prévues en 1999. De plus, dans le cas de l'une d'entre elles, le conseil prévoit se réunir en l'absence des membres de la direction.

La fréquence des réunions du conseil ainsi que la nature des questions à l'ordre du jour varient en fonction de l'évolution des affaires de la Société.

Composition du conseil

En 1998, le conseil était formé de 16 membres, dont deux seulement faisaient également partie de l'équipe de direction. Le conseil juge que 12 de ses membres étaient des « administrateurs non liés » et que les autres (ce qui inclut les deux administrateurs qui étaient des hauts dirigeants) sont des « administrateurs liés », au sens donné à ces expressions dans le rapport de la BT. Par conséquent, le conseil est constitué d'une majorité de personnes qui, dans le contexte de ce rapport, sont considérées comme étant des administrateurs non liés. Pour établir si un administrateur est lié ou non, le conseil a, à la lumière de nombreux facteurs, dont les définitions générales présentées dans le rapport précité, examiné la nature réelle de ses liens avec la direction et la Société.

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

La Société est sous le contrôle de Rogers Communications Inc. (« RCI »), société ouverte, qui en détient, directement ou indirectement, des actions représentant quelque 97,68 % des voix rattachées à toutes ses actions donnant droit de vote et environ 80 % du nombre total de ses actions de participation en circulation. Ainsi, RCI est un « actionnaire important » de la Société, selon la définition présentée dans le rapport de la BT. RCI est contrôlée par M. Edward S. Rogers, O.C., président et chef de la direction de RCI et président du conseil de la Société. M. Rogers détient, directement ou indirectement, environ 90,89 % des actions comportant droit de vote et environ 35,92 % de l'ensemble des actions ordinaires en circulation de RCI. Mme Loretta A. Rogers, administratrice non liée de RCI et de la Société, est l'épouse de M. Rogers.

Le conseil croit que six des douze administrateurs non liés (ou 50 % du nombre total de ses membres) n'ont aucune participation dans la Société, l'actionnaire important ou l'une de ses sociétés affiliées et n'ont aucun lien avec eux. De ces administrateurs non liés, trois sont élus par les porteurs d'actions à droit de vote restreint de catégorie B, porteurs qui votent en tant que catégorie distincte. RCI n'utilise pas le droit de vote que lui confèrent les actions de catégorie B à droit de vote restreint qu'elle détient pour ou contre l'élection de ces trois administrateurs.

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

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

Indépendance envers la direction

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

Comités du conseil

Le conseil a quatre comités, nommément le comité de vérification, le comité de rémunération de la direction, le comité de direction et le comité des candidatures et de régie d'entreprise. À l'occasion, des comités spéciaux du conseil sont formés afin de traiter de questions particulières. Dans le passé, des comités spéciaux composés entièrement d'administrateurs non liés à la Société, à l'actionnaire important et à M. Edward S. Rogers, O.C., ont été mis sur pied afin d'examiner, au besoin, des opérations importantes et des opérations menées dans le cours normal des affaires entre la Société et des sociétés qui lui sont affiliées.

Comité de vérification

Le comité de vérification est constitué d'administrateurs non liés et il ne comprend aucun membre de la direction. Ce comité est responsable de l'approbation des états financiers intermédiaires non vérifiés de la Société et de l'examen des procédés de présentation des renseignements financiers et des systèmes de contrôle interne et d'information de la Société ainsi que de l'évaluation du rendement de ses vérificateurs externes. Il incombe également au comité d'examiner et de recommander l'approbation des états financiers annuels avant qu'ils ne soient approuvés par tous les membres du conseil. En 1997 et en 1998, le comité de vérification a également supervisé et contrôlé les processus de la Société ayant trait au passage à l'an 2000 et autres questions liées à ses logiciels. En 1998, le comité, composé de MM. Morrisette, Emerson, Peterson, Ricketts et Smith, s'est réuni à quatre reprises. M. Morrisette est le président du comité de vérification.

Comité de rémunération de la direction

Le comité de rémunération de la direction est composé d'administrateurs non liés. Ce comité approuve diverses questions, dont la rémunération des hauts dirigeants et d'autres formes de rémunération pour les dirigeants mentionnées plus avant, et il analyse les plans de relève de la Société pour ses cadres supérieurs. En 1998, le comité de rémunération de la direction, formé de MM. Roberts, Emerson et Smith, a tenu trois réunions. M. Roberts est le président du comité de rémunération de la direction.

Comité de direction

La majeure partie des membres du comité de direction sont des administrateurs non liés. Le conseil a délégué à ce comité tous les pouvoirs pouvant lui être conférés selon la loi en vertu de laquelle la société a été constituée, soit la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*. En 1998, ce comité était formé de MM. Emerson, Hoffman et Rogers. En 1998, ni le comité de direction de la Société ni le comité de direction de sa filiale, Rogers Cantel Inc., n'ont tenu de réunions. M. Rogers est le président du comité de direction.

Comité des candidatures et de régie d'entreprise

Le comité des candidatures et de régie d'entreprise est composé en majeure partie d'administrateurs non liés. Entre autres responsabilités, il doit faire des recommandations à l'ensemble du conseil relativement aux faits nouveaux dans le domaine de la régie d'entreprise et aux pratiques adoptées à cet égard. Ce comité doit également communiquer au conseil le nom des personnes dont la candidature au poste d'administrateur mérite d'être posée, s'assurer qu'un programme d'orientation soit offert aux nouveaux administrateurs et évaluer le rendement du conseil, dans son ensemble, de ses comités ainsi que l'apport de chacun des administrateurs. Ce comité était constitué de MM. Emerson, Fierheller et Rogers. Le comité a tenu deux réunions en 1998. M. Emerson est le président du comité des candidatures et de régie d'entreprise.

Décisions exigeant l'approbation du conseil

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

Rendement du conseil

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

Le président du conseil a la responsabilité de s'assurer que le conseil remplit efficacement son mandat, ce qui inclut ses obligations et ses objectifs.

Communication avec les actionnaires

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

Attentes du conseil envers la direction

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

Le conseil se réunit périodiquement en l'absence des administrateurs et des dirigeants qui sont membres de la haute direction de la Société.

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

ADMINISTRATEURS

H. Garfield Emerson,
c.r.^{1, 2, 3, 4}
Président et
chef de la direction
N M Rothschild and Sons
Canada Limited

George A. Fierheller⁴
Four Halls Inc.

Albert Gnat, c.r.
Associé principal
Lang Michener

James C. Grant
Président
C.G. James & Associates

Charles E. Hoffman²
Président et
chef de la direction
Rogers Cantel Mobile
Communications Inc.

Thomas I. Hull^{2, 3}
Président du conseil
et chef de la direction
The Hull Group Inc.

Nicolas Kauser
Administrateur de sociétés

Robert W. Korthals
Administrateur de sociétés

Pierre L. Morrisette¹
Président et
chef de la direction
Pelmorex Inc.

L'Hon.
David R. Peterson,
C.P., c.r.¹
Associé principal
Cassels Brock & Blackwell

John F. Ricketts, CA¹
Administrateur de sociétés

Richard D. Roberts³
Président
The Barnacle Group

Edward S. Rogers, O.C.^{2, 4}
Président et
chef de la direction
Rogers Communications Inc.

Loretta A. Rogers
Administratrice de sociétés

Robert Smith^{1, 3}
Président
Newmark Capital Limited

W. David Wilson
Président du conseil
et chef de la direction
Marchés des capitaux Scotia
et ScotiaMcLeod Inc.

¹ Comité de vérification

² Comité de direction

³ Comité de rémunération
de la direction

⁴ Comité des candidatures et
de régle d'entreprise

DIRIGEANTS

Edward S. Rogers, O.C.
Président du conseil

Charles E. Hoffman
Président et
chef de la direction

H. Garfield Emerson, c.r.
Vice-président du conseil

George A. Fierheller
Président honoraire du conseil

Patrick J. Bennett
Vice-président principal,
Ventes et exploitation

Robert F. Berner
Premier vice-président et
chef de la technologie

Dekkers L. Davidson
Président, Ontario

William G. Gibson
Président, Ouest du Canada

L'Hon. Francis Fox,
C.P., c.r.
Président, Québec
et Est du Canada

Jeffery C. Locke
Premier vice-président,
Commercialisation

John D. Maduri, CA
Vice-président principal,
Finances et planification et
chef des services financiers

Graeme H. McPhail
Vice-président,
Adjoint au chef du contentieux

Paul W. Nelson
Vice-président,
Technologie de l'information
et chef du service de l'information

BUREAUX DE ROGERS CANTEL

Montréal – siège social
Place de la Cathédrale
600, boul. de Maisonneuve Ouest
34^e étage
Montréal (QC) H3A 3J2
(514) 340-7400

Toronto – bureaux
de la direction
One Mount Pleasant Road
Toronto (ONT.) M4Y 2Y5
(416) 935-1100

Halifax
905-6080 Young Street
Halifax (N.-É.) B3K 5L2
(902) 453-1400

Vancouver
Rogers Cantel Tower
1600-4710 Kingsway
Burnaby (C.-B.) V5H 4M5
(604) 431-1400

Calgary
340-6815 8th Street N.E., #340
Calgary (ALB.) T2E 7H7
(403) 730-2600

Winnipeg
1600-330 Portage Avenue
Winnipeg (MAN.) R3C 0C4
(204) 942-1400

ASSEMBLÉE ANNUELLE

L'assemblée annuelle des action-
naires de Rogers Cantel Mobile
Communications Inc. se tiendra
à 10 h 30 (heure de Toronto),
le mercredi 21 avril 1999 au
333, rue Bloor Est (6^e étage)
Toronto (Ontario) M4W 1G9

MANDATAIRE

La Banque de Nouvelle-Écosse

VÉRIFICATEURS

KPMG s.r.l.

ACTIONS ORDINAIRES

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

AGENTS DES TRANSFERTS :

Compagnie Montréal Trust
du Canada (416) 981-9633 ou
1-800-663-9097 et
The Bank of Nova Scotia Trust
Company of New York
(212) 225-5427

OBLIGATIONS DE
ROGERS CANTEL INC.

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

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

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

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

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

POUR OBTENIR PLUS
DE RENSEIGNEMENTS

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

David A. Robinson
Vice-président,
Planification financière
et relations avec les investisseurs
Rogers Communications Inc.
333, rue Bloor Est, 10^e étage
Toronto, (ONT.) M4W 1G9
(416) 935-3550
Télécopieur : (416) 935-3597

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

Les médias sont priés
d'adresser leurs demandes à
Heather Armstrong, directrice,
Communications de la Société au
(416) 935-6379.

Sauf indication contraire, toutes les marques,
qu'elles soient déposées ou non, sont celles
de Rogers Cantel.
© Rogers Cantel Inc., 1999.
Tous droits réservés.
† Marque déposée de Rogers Cantel Inc.
‡ Marque de AT&T Corp. utilisée sous licence.
Mobitex est un marque de commerce de
L.M. Ericsson AB