



**encore  
plus**

Rogers Communications sans fil Inc.  
Rapport annuel 2003







Rogers Communications sans fil a mis en place le plus important réseau numérique intégré de transmission de la voix et des données au Canada, doté de la technologie GSM/GPRS, norme mondiale en matière de communications sans fil. Nos réseaux, parmi les meilleurs de l'industrie, couvrent l'ensemble du pays et permettent à 93 % de la population canadienne de pouvoir bénéficier de solutions d'avant-garde de transmission de la voix et des données.

Rogers Communications sans fil a fait de l'innovation et du respect sa priorité. Nous offrons des solutions de communications novatrices qui répondent aux besoins de la clientèle et dépassent les attentes de cette dernière. Cet objectif que nous poursuivons ouvre la voie à une croissance à long terme rentable pour nos actionnaires.

Nous permettons à plus de quatre millions de clients d'être connecter aux choses qui importent le plus pour eux, à l'échelle locale, nationale et internationale, et nous leur donnons accès aux technologies de communications sans fil les plus évoluées.

C'est là l'essence même de Rogers Communications sans fil. Ce monde est à vous maintenant!



#### LES BESOINS DE GENEVIÈVE

- > Appeler son petit ami du centre commercial
- > Tenir dans le creux de la main tout ce qu'il faut pour s'amuser et se divertir
- > Obtenir de l'information sur les appareils sans fil les plus récents et les plus performants
- > Savoir si elle doit ou non acheter ce joli petit vêtement
- > Présenter le beau gars de l'école à sa copine
- > Personnaliser son cellulaire pour le rendre unique, tout comme elle
- > Bouger sur des rythmes endiablés

#### **LES SOLUTIONS DE ROGERS COMMUNICATIONS SANS FIL**

- > Télécharger des jeux Java sur un téléphone cellulaire
- > Visiter les boutiques Rogers Communications sans fil ou le site [rogers.com](http://rogers.com)
- > Faire un choix parmi des milliers de sonneries musicales et de graphiques téléchargeables
- > Planifier un premier rendez-vous à l'aide de la messagerie texte
- > Disposer d'une couverture réseau Rogers Communications sans fil fiable
- > Sélectionner un appareil sans fil doté d'un lecteur MP3 intégré
- > Prendre des photos à l'aide d'un téléphone et les envoyer à des amis par courrier électronique



Rogers Communications sans fil est la marque de prédilection des jeunes et des jeunes adultes au Canada. Ce type de clientèle représente le segment de marché qui enregistre la plus forte croissance, ces deux catégories de clients étant des utilisateurs précoce et des locomotives pour ce qui est des décisions d'achat d'un ménage. Rogers Communications sans fil est le concepteur numéro un d'offres s'adressant particulièrement à cette importante clientèle génératrice de revenus élevés et reflétant fidèlement son style de vie.

Rogers Communications sans fil suscite l'intérêt des jeunes et des jeunes adultes grâce au choix étendu d'appareils sans fil et d'applications très tendance et novatrices qu'elle leur offre, notamment, les téléphones pliables et les téléphones standard, les téléphones dotés d'un écran couleur et d'une caméra numérique, les téléphones-consoles de jeu et les téléphones dotés d'un lecteur MP3 intégré. Tous nos téléphones et nos services sont offerts selon des modes de paiement flexibles, prépayés ou facturés, de façon à répondre aux besoins variés de ce segment de la clientèle.

#### Expression de la personnalité

L'option « naviguer » et la page d'accueil Internet sur mesure de Rogers Communications sans fil permettent aux jeunes et aux jeunes adultes d'accéder à une vaste gamme de services Internet tous plus excitants les uns que les autres, notamment les sonneries musicales les plus récentes, des jeux, des options de messagerie, de l'information sur demande et plus encore.

#### Révolution amorcée par la messagerie texte et la messagerie instantanée

Tous les clients de Rogers Communications sans fil profitent d'une imposante gamme d'appareils adaptés à la messagerie texte ainsi que d'un accès sans fil aux plus importants services de messagerie instantanée et à des événements promotionnels à la radio ou à la télévision dans le cadre desquels les jeunes sont invités à voter ou à participer à des concours ou encore à d'autres campagnes interactives. De Canadian Idol et Star Académie à TEXTOGAGNANT, le plus important championnat de jeu par messagerie texte au Canada, en passant par les événements promotionnels avec des vedettes telles Shaggy, Ashanti et Nickelback, Rogers Communications sans fil permet à sa clientèle de profiter pleinement de ce qui compte le plus pour elle.



encore  
plus

## de solutions

Rogers Communications sans fil connaît bien le monde des affaires au Canada. Nous avons l'esprit d'entreprise, nous savons reconnaître les occasions exceptionnelles et nous offrons des solutions sans fil sur mesure permettant aux entreprises, quelle que soit leur taille, d'accroître leur productivité et leur rentabilité.

Nous offrons à notre clientèle l'accès à des solutions sans fil de transmission des données les plus performantes au monde qui tirent pleinement parti de la bureautique et qui permettent à nos clients d'être productifs là où ils se trouvent, pas simplement là où ils travaillent. Grâce la position de meneur que nous avons tôt fait d'établir sur le marché de la transmission de données sans fil et grâce à notre réseau GSM/GPRS de norme mondiale, Rogers Communications sans fil est le premier à proposer au marché canadien de nouvelles solutions de transmission de données et d'appareils sans fil, procurant ainsi à sa clientèle d'affaires des solutions de pointe qui ne sont pas offertes par d'autres fournisseurs de communications sans fil.

### Innovateurs en matière de solutions

Nous offrons des forfaits flexibles, comme le forfait partage qui permet à plusieurs employés d'une même entreprise de partager un lot de minutes et de n'avoir qu'une seule facture à payer, et le forfait Souplette, qui ajuste automatiquement la tarification à la minute, à la hausse ou à la baisse,

selon la fluctuation des besoins de l'entreprise. Nous occupons la première place sur le marché en ce qui a trait aux solutions d'affaires sans fil destinées aux entreprises à l'égard des services extérieurs, du suivi des actifs et de l'automatisation des activités de vente.

### Position de meneur en matière de réseau

Rogers Communications sans fil exploite le plus important réseau intégré de transmission sans fil de la voix et des données doté de la technologie GSM/GPRS, norme mondiale en matière de services de communications sans fil. Rogers Communications sans fil offre à sa clientèle qualité et couverture continue lors de leurs déplacements au Canada, en Amérique du Nord et partout ailleurs dans le monde.

### Accès à une technologie de pointe

À la fin de 2003, Rogers Communications sans fil a commencé les essais de la technologie EDGE (données améliorées pour l'évolution du réseau GSM), dans la région de Vancouver et elle entend commencer à mettre en place cette technologie dans tous les marchés en 2004. EDGE permet de tripler et plus les vitesses de transmission des données actuellement atteintes sur les réseaux sans fil.

Rogers Communications sans fil offre aux entreprises canadiennes un avantage sur leurs concurrents, à l'instant même.



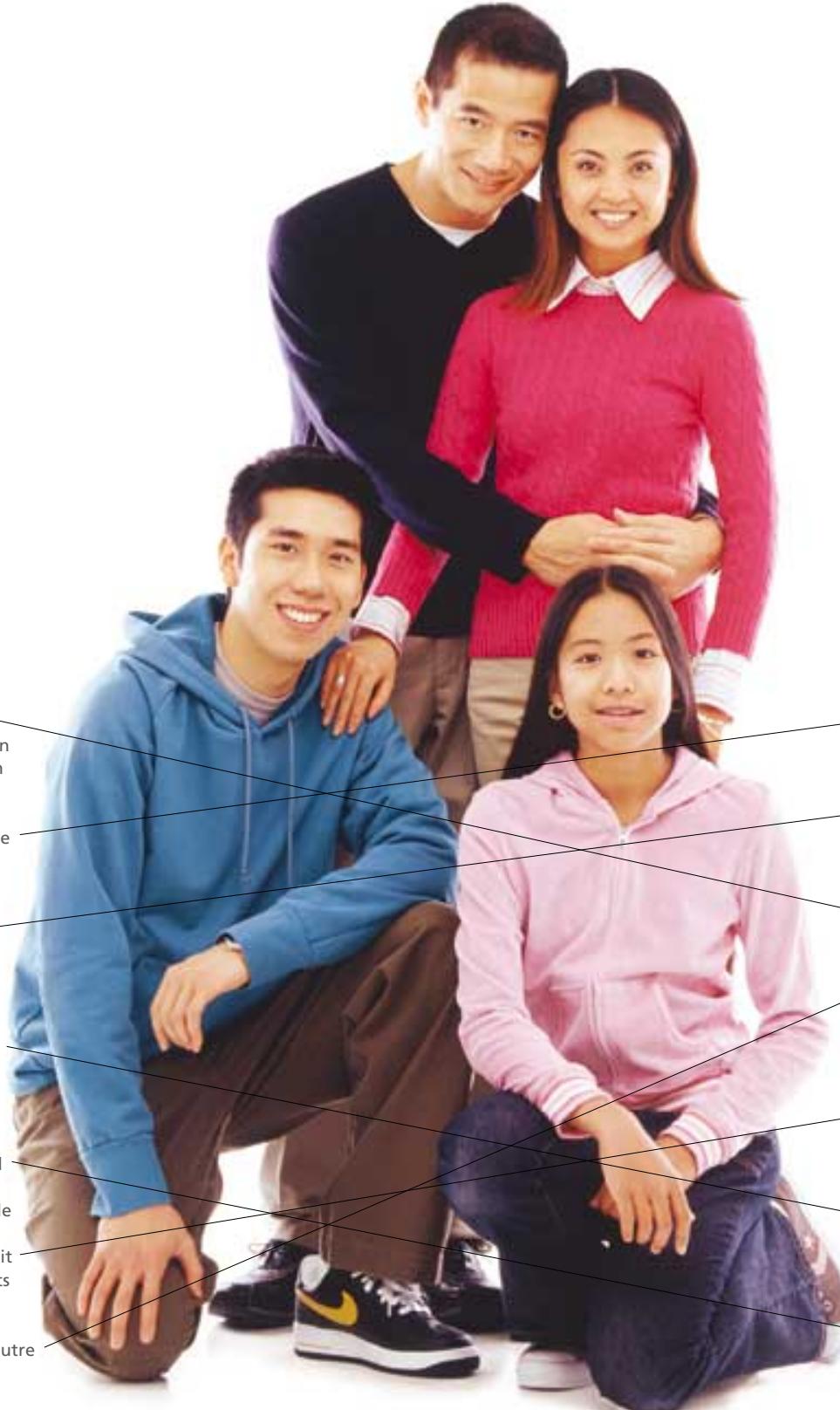


#### **LES BESOINS D'ÉRIC**

- > Un accès immédiat à ses courriels à la maison ou au bureau
- > « Le poisson que j'ai pêché devait mesurer au moins... »
- > Une couverture sans fil lors de ses voyages en Europe
- > Un accès sans fil à ses dossiers « bureau » et aux applications bureautiques
- > Un accès sans fil aux plus récentes nouvelles et aux cotes boursières
- > Pouvoir utiliser plusieurs appareils dotés d'un même numéro
- > Une aide pour planifier un horaire de travail chargé

#### **LES SOLUTIONS DE ROGERS COMMUNICATIONS SANS FIL**

- > Prendre des photos à l'aide d'un téléphone Rogers Communications sans fil muni d'un appareil photo intégré
- > Utiliser un BlackBerry de Rogers Communications sans fil
- > Pouvoir faire entière confiance au bureau sans fil amélioré de Rogers Communications sans fil
- > Utiliser le BlackBerry pour la synchronisation sans fil de l'agenda et de la liste de tâches
- > Profiter du service d'itinérance à l'échelle mondiale à l'aide d'un téléphone de Rogers Communications sans fil doté de la technologie GSM
- > Échanger une carte SIM (carte module d'identification de l'abonné) entre divers appareils
- > Mettre en signet ses sites favoris sur le navigateur du téléphone cellulaire



#### LES BESOINS DE LA FAMILLE LEE

- > Couverture sans fil au travail, à la maison et lors de l'utilisation de jeux
- > Ajouter l'option boîte vocale au téléphone sans fil de maman
- > Appels fréquents entre les divers membres de la famille
- > Obtenir les dernières nouvelles de la circulation lors du retour à la maison
- > Un téléphone sans fil pour chacun des membres de la famille
- > La tranquillité d'esprit lors des déplacements en voiture
- > « Quel est donc cet autre article que je devais acheter à l'épicerie »

#### **LES SOLUTIONS DE ROGERS COMMUNICATIONS SANS FIL**

- > Ouvrir une session sur rogers.com, le jour ou la nuit
- > Utiliser le Cercle d'appels pour vos appels aux membres de votre famille
- > Profiter du plus important réseau sans fil au Canada
- > Envoyer un message texte à votre père pour lui demander de passer vous voir
- > S'abonner aux services Commande vocale et Dépannage routier
- > Mettre en signet ses sites Web préférés afin de pouvoir les mettre à jour rapidement
- > Choisir le forfait Famille de Rogers Communications sans fil



Rogers Communications sans fil offre des solutions axées sur les clients et qui créent de la valeur afin de les aider à se concentrer sur leurs priorités.

Le forfait Famille de Rogers Communications sans fil constitue un moyen nouveau et avantageux pour une famille d'au plus cinq personnes de partager un forfait et un lot de minutes, pouvant être un nombre illimité de minutes le soir, ou un nombre illimité de minutes le soir et les weekends, et ce, sur une seule facture. Les clients qui adhèrent au forfait Famille de Rogers Communications sans fil bénéficient également du Cercle d'appels, option unique en son genre visant les appels locaux entre les membres du forfait Famille.

#### **Vous êtes uniques**

Chaque membre d'une famille a des besoins qui lui sont propres, et Rogers Communications sans fil permet à chacun de choisir l'appareil sans fil, le forfait et les services améliorés qui conviennent le mieux à ses besoins, à un prix qui convient à son budget. Les téléphones sans fil dotés d'un appareil photo ou d'un lecteur MP3 intégrés peuvent être

personnalisés grâce aux services Indispensables, notamment la boîte vocale et l'afficheur pour les parents ou les sonneries musicales et les options de messagerie pour les enfants. Peu importe que vous vous déplacez au Canada, en Amérique du Nord ou dans le monde entier, Rogers Communications sans fil dispose du réseau ou d'ententes d'itinérance qui permettent aux membres d'une même famille de rester en communication, où qu'ils se trouvent.

Notre site d'achat en ligne [rogers.com](http://rogers.com), accessible 24 heures par jour, sept jour sur sept, notre service à la clientèle libre-service et notre réseau étendu comportant plus de 7 000 points de distribution permettent à nos clients de se procurer des appareils sans fil et des services ou de modifier leur compte au moment qui leur convient.

Chez Rogers Communications sans fil, nos clients en ont pour leur argent, ils apprécient la flexibilité et tirent avantage de solutions personnalisées de communications, et ce, à l'instant même.



encore  
plus

## de nouveautés



Rogers Communications sans fil détient le plus important réseau sans fil au Canada et elle exploite fièrement le plus vaste réseau intégré de transmission de la voix et des données doté de la technologie GSM/GPRS. Nos réseaux couvrent l'ensemble du pays et rejoignent 93 % de la population canadienne. Nous avons récemment achevé le déploiement du réseau GSM/GPRS dans la gamme de fréquences 850 MHz, lequel améliore la capacité de notre réseau existant dans la gamme de fréquences 1900 MHz et la couverture à l'intérieur des bâtiments et dans les zones limitrophes. La technologie GSM/GPRS est la norme mondiale en matière de communications sans fil et elle compte près de un milliard d'abonnés répartis dans plus de 73 % des marchés à l'échelle mondiale. Les manufacturiers fabriquent plus d'appareils sans fil pour la technologie GSM que pour tout autre type de technologie; ainsi les clients de Rogers Communications

sans fil ont un accès rapide à de nombreux modèles. En outre, les marchés mondiaux des communications sans fil utilisent la technologie GSM plus que tout autre type de technologie, ce qui fait que nos clients peuvent voyager allègrement dans presque tous les pays du monde, avec un seul appareil sans fil.

Rogers Communications sans fil fait, chaque année, d'importants investissements afin de maintenir, voire améliorer la place prépondérante de son réseau au Canada. Le déploiement de la technologie EDGE visant à fournir la capacité de transmission sans fil des données de nouvelle génération, n'est qu'un autre exemple illustrant le fait que Rogers Communications sans fil demeure, à l'instant même, à l'avant-garde du progrès dans le secteur des communications sans fil.

plus  
de

## liens avec la collectivité



Rogers Communications sans fil et ses employés jouent un rôle actif dans la collectivité dans laquelle ils évoluent et œuvrent à l'échelle canadienne.

Rogers Communications sans fil soutient le British Columbia Children's Hospital, elle est un des commanditaires du programme « Travel is Educational, Too! » de Greyhound Canada, en Alberta et elle est le commanditaire principal de catégorie Platine, du dîner d'honneur annuel « Prix de la femme entrepreneure », au Manitoba.

En Ontario, Rogers Communications sans fil, de concert avec Ericsson Canada et le gouvernement de l'Ontario, fournit dans le cadre du programme SupportLink, des téléphones sans fil aux victimes de violence conjugale, d'abus et de harcèlement. Au Québec

nous appuyons Nez Rouge, programme visant à s'attaquer au problème de la conduite en état d'ébriété, et dans l'Atlantique, Rogers Communications sans fil est le commanditaire du titre du tournoi de golf « Diamonds in the Rough » au profit du programme de la IWK Grace Health Centre Foundation.

Rogers Communications sans fil voit à promouvoir l'utilisation sécuritaire des appareils Rogers Communications sans fil auprès de sa clientèle.

Afin d'obtenir de plus amples renseignements sur le soutien aux collectivités, les dons d'entreprise et les activités de commandite de Rogers, le lecteur est prié de se rendre sur le site [rogers.com](http://rogers.com), à la rubrique « À propos de Rogers ».



Nadir H. Mohamed

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION  
ROGERS COMMUNICATIONS SANS FIL INC.**À nos actionnaires,**

Tout au long de 2003, nous sommes demeurés fidèles à notre engagement visant une croissance rentable et une approche méthodique envers le marché, tout en tirant avantage de notre réseau GSM de norme mondiale, afin, encore une fois, de prendre les devants sur le marché des communications sans fil au Canada en lançant de nouveaux produits et services de transmission de la voix et des données qui permettent à la population de communiquer plus aisément et plus efficacement. Le travail acharné et ciblé de l'équipe de Rogers Communications sans fil a porté fruit, et nous avons réussi à remplir, voire à dépasser, la quasi-totalité des engagements que nous avions pris, enregistrant des résultats records et plaçant l'entreprise en position favorable pour atteindre une croissance continue et rentable.

**Encore plus de croissance**

L'exercice 2003 a été pour nous une année où la presque totalité de nos mesures clés d'entreprise ont évolué dans le bon sens : le nombre d'abonnées aux services sans fil de transmission de la voix et des données a augmenté de 11 %, passant à 3,8 millions, les produits des réseaux se sont accrus de 16 %, les produits moyens par abonné (« PMPA ») tirés des services facturés ont augmenté de 2,9 %, le roulement des abonnés aux services facturés a diminué de 1,88 %, le bénéfice d'exploitation a augmenté de 39 %, les marges d'exploitation ont grimpé de 570 points de base et les dépenses en immobilisations ont reculé de 27 %.

La croissance de 16 % des produits des réseaux a été alimentée par l'attention non équivoque qui a été mise sur l'acquisition d'abonnés aux services facturés à valeur plus élevée et par des programmes ciblés visant le maintien des services et la vente de services supplémentaires à notre clientèle existante. Le succès de ces mesures est visible et il se traduit par une hausse dans les deux chiffres du nombre d'abonnés, par l'ajout net d'abonnés aux services facturés à valeur plus élevée, par un taux de roulement d'abonnés plus bas et par une hausse des PMPA.

Nos clients existants représenteront toujours notre actif le plus précieux et nous nous appliquons sans relâche à bâtir des liens durables et à rendre toujours plus agréable l'expérience que nos clients vivent chez Rogers Communications sans fil. Bien que notre tâche ne soit pas terminée à ce chapitre, les principes qui nous guident sont bien ancrés, les objectifs que nous poursuivons sont clairs et les priorités ont été établies.

**Encore plus de services de transmission de données et d'appareils**

Il y a longtemps que l'industrie laisse entrevoir que les services de transmission de données sans fil seront une source importante de croissance pour l'avenir. De plus en plus, le futur devient le présent, et l'acceptation des services de transmission des données

sans fil est une réalité. Rogers Communications sans fil est, au Canada, le fournisseur de services le mieux placé pour saisir toutes les possibilités que présentent les services de transmission de données en tirant avantage de la grande capacité de son réseau GSM/GPRS de norme mondiale qui couvre le pays entier.

En 2003, les produits tirés des services de données sans fil ont totalisé 68 millions de dollars, soit une hausse de 125 % par rapport à ceux de 2002, et ils ont contribué à hauteur d'environ 63 % de la croissance des PMPA tirés des services facturés. Toutefois, les produits tirés des services de transmission des données sans fil ont constitué un peu plus de 3 % du total des produits des réseaux de Rogers Communications sans fil, alors que dans bien des pays d'Asie et d'Europe, les produits tirés des services de transmission de données frôlent 20 % des produits des réseaux. L'occasion est belle, elle est en croissance, et Rogers Communications sans fil s'est préparée de façon rationnelle à occuper une place de choix dans ce segment.

À l'heure actuelle, il est permis de croire que nous offrons la gamme la plus intéressante et la plus étendue de services de transmission de données sans fil au Canada, gamme qui répond à la fois aux besoins les plus simples de la jeunesse en matière de solutions de messagerie texte et aux besoins les plus complexes des entreprises en matière de solutions de transmission de données sans fil. Rogers Communications sans fil occupe la première place au Canada dans la plupart des domaines de la transmission de données sans fil. À l'heure actuelle, qu'il s'agisse de messagerie texte, de jeux et de sonneries musicales téléchargeables, d'accès sans fil à des courriels ou à Internet, de téléphones dotés d'un appareil photo intégré et de messagerie photo, de portails d'information personnalisés, ou d'applications évolutives de gestion au point de vente et de gestion de parcs automobiles, Rogers Communications sans fil possède la solution. Grâce à notre réseau GSM/GPRS de norme mondiale, les clients peuvent être certains qu'ils ont accès à la plus récente et à la plus vaste sélection d'appareils, qu'il s'agisse de téléphones branchés dernier cri, de BlackBerrys ou d'autres appareils intelligents qui intègrent la voix et les données, de cartes AirCard<sup>md</sup> pour ordinateurs portatifs, ou encore d'unités spécialisées sans fil, au Canada.

Nous continuons de tirer parti d'alliances existantes et d'en bâtir de nouvelles avec des sociétés de premier plan dans leurs secteurs d'activité respectifs, notamment Ericsson et Microsoft, de même qu'avec d'autres sociétés plus jeunes comme Zim, W-Mode et Fleetmind, ce qui nous permet d'offrir de nouveaux services uniques en leur genre et bien adaptés à nos secteurs clés. Notre réseau existant et nos partenaires fabricants d'appareils, notamment Nokia, Motorola, Panasonic, RIM et Sony-Ericsson, ainsi que

nos nouveaux partenaires, LG Electronics et Samsung, demeurent des facteurs de succès importants, en nous fournissant l'infrastructure de réseau et les appareils qui font en sorte que Rogers Communications sans fil se démarque sur un marché très compétitif et très exigeant du point de vue de la technologie.

#### Activités plus ciblées

Il y a quelques années, nous avons redéfini nos fonctions de vente et de commercialisation selon trois pôles principaux : les jeunes, les entreprises et les consommateurs. Cette démarche a été couronnée de succès et elle nous a permis de nous faire une idée plus juste des besoins et des exigences des composantes importantes du marché des communications sans fil au Canada.

Notre approche envers chacun de ces groupes de clients est unique, et elle puise sa source dans les éléments qui comptent le plus pour chacun des groupes. Par exemple, les jeunes et les jeunes adultes, qui sont les principaux utilisateurs de demain, réclament des appareils de couleur très tendance, dotés de jeux, de la messagerie texte, de graphiques et de sonneries musicales téléchargeables. En revanche, les entreprises de petite et de moyenne taille, cherchent à augmenter leur productivité par le biais de solutions novatrices de transmission de données et par l'accès à une couverture étendue pour les services de transmission de la voix au Canada et à l'étranger. Bref, notre segment consommateurs se préoccupe de favoriser le contact entre les membres de la famille. En somme, nous offrons des solutions à valeur élevée et axées sur les clients qui répondent aux besoins uniques de notre clientèle.

#### Réseau plus étendu

En 2003, nous avons augmenté la capacité de notre réseau GSM/GPRS en déployant, à l'échelle du Canada, une couverture dans la gamme de fréquences 850 MHz, laquelle est venue s'ajouter à notre couverture existante dans la gamme de fréquences 1900 MHz. Cette couverture accrue du réseau à plus bas débit a non seulement amélioré la capacité du réseau, mais elle a aussi amélioré la couverture à l'intérieur des bâtiments et la couverture en milieu rural. À la fin de 2003, nous avons également amorcé les essais de la technologie EDGE (données améliorées pour l'évolution du réseau GSM) à Vancouver, technologie qui permet de tripler et plus la vitesse de transmission des données, et nous avons l'intention de mettre cette technologie en place à l'échelle nationale en 2004.

Tout au long de 2003, nous avons continué d'accroître le nombre de nos partenaires d'itinérance GSM/GPRS à l'échelle mondiale, de sorte qu'à la fin de l'exercice, nous offrions une couverture sans fil uniforme en Amérique du Nord et à l'étranger, couverture à l'échelle mondiale que ne peuvent offrir nos concurrents au Canada ne disposant pas de la technologie de réseau GSM/GPRS.

Nous appuyant sur l'entente inédite conclue en 2002 par les fournisseurs de services SMS au Canada, nous avons, de concert avec d'autres, annoncé la conclusion d'une entente similaire visant la technologie Wi-Fi qui prend rapidement de l'ampleur. Cette entente conclue avec nos pairs du secteur des communications sans fil au Canada établit des normes communes relativement à l'itinérance et à l'interopérabilité des « hotspots » publics Wi-Fi et fournira aux clients au Canada le meilleur accès possible aux « hotspots » Wi-Fi. Cette entente confirme l'engagement pris par les intervenants du secteur des communications sans fil au Canada de soutenir conjointement le déploiement de technologies qui visent à améliorer la situation d'utilisateur final que vivent tous les

abonnés, tout en réduisant les dépenses superflues de chaque entreprise de télécommunications.

#### Encore plus de clarté

Au début de 2004, nous avons amorcé la transition de notre stratégie de marque et sommes passés de Rogers AT&T sans fil à Rogers Sans-fil. Nos recherches ont démontré que la marque Rogers était solidement implantée au Canada en tant que symbole de nouveauté, de choix et de valeur dans les domaines des communications, du divertissement et de l'information. Cette transition, qui s'achèvera en 2004, clarifiera le statut de la marque Rogers au Canada et simplifiera nos activités de vente et de commercialisation.

En 2003, nous avons poursuivi notre étroite collaboration avec nos partenaires chez Rogers Cable, Rogers Video et Rogers Media, recherchant sans cesse des occasions de tirer avantage d'un éventuel partage de l'infrastructure et du réseau. Au cours du deuxième semestre de 2003, nous avons lancé, de concert avec Rogers Cable, la première offre groupée comportant les services de câble numérique, d'accès Internet à haute vitesse et de transmission sans fil de la voix. Les clients des services groupés reçoivent une facture unique de la part de Rogers pour tous les services auxquels ils sont abonnés et ils ont accès à des représentants affectés à un centre d'appels commun qui s'occupent de tous les services et répondent à leurs questions. Ceci illustre bien notre capacité de tirer avantage de l'immense potentiel que présente le groupe de sociétés de Rogers afin de mieux servir notre clientèle.

#### Encore plus d'occasions

Affichant au Canada un taux de pénétration dans la population de seulement 42 % et des produits tirés des services de transmission sans fil des données se situant à seulement 3 % des produits des réseaux, ce marché des communications sans fil présente un énorme potentiel s'il évolue de la même manière qu'il l'a fait dans d'autres pays où les services de communications sans fil ont été lancés il y plusieurs années. Grâce à notre réseau GSM/GPRS de norme mondiale qui permet la mise en place d'applications encore plus évoluées de transmission sans fil des données et de la voix, à sa couverture de réseau sans fil à l'échelle du pays, la seule véritablement digne de ce nom, et grâce enfin à sa gamme sans cesse croissante d'appareils dotés d'une technologie de pointe, Rogers Communications sans fil est très bien placée pour continuer de tabler sur cette occasion qui s'offre à elle.

Nous avons amorcé 2004 en bonne position et nous poursuivons sur notre lancée, nos objectifs et nos stratégies étant clairement établis à l'échelle de l'entreprise. Nous disposons d'une équipe de direction expérimentée et engagée, de réseaux évolués et d'un bilan vigoureux. Nous visons une croissance soutenue et rentable sur le marché des communications sans fil au Canada afin de dégager un rendement attrayant pour nos actionnaires.

Nous vous remercions pour votre participation et votre soutien renouvelé.



Nadir H. Mohamed  
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION  
ROGERS COMMUNICATIONS SANS FIL INC.

## Table des matières

	PAGE
<b>Rapport de gestion</b>	<b>12</b>
<b>Rétrospective financière quinquennale et comparaison des trimestres</b>	<b>38</b>
<b>Responsabilité de la direction en matière de communication de l'information financière</b>	<b>41</b>
<b>Rapport des vérificateurs aux actionnaires</b>	<b>41</b>
<b>Bilans consolidés</b>	<b>42</b>
<b>États consolidés des résultats</b>	<b>43</b>
<b>États consolidés du déficit</b>	<b>43</b>
<b>États consolidés des flux de trésorerie</b>	<b>44</b>
<b>Notes afférentes aux états financiers consolidés</b>	<b>45</b>
<b>Administrateurs et dirigeants de Rogers Communications sans fil Inc.</b>	<b>63</b>
<b>Renseignements sur la société</b>	<b>64</b>

## Rapport de gestion 2003

Le présent rapport doit être lu à la lumière des états financiers consolidés vérifiés de 2003 et des notes y afférentes. L'information financière présentée a été préparée conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada. Il y a lieu de se reporter à la note 18 afférente aux états financiers consolidés pour obtenir un résumé des différences entre les PCGR du Canada et ceux des États-Unis.

Tout au long du présent rapport, les écarts de pourcentage sont calculés à l'aide de nombres arrondis à la décimale présentée. Sauf indication contraire, tous les montants sont en dollars canadiens.

### MISE EN GARDE CONCERNANT LES DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Le présent rapport de gestion comprend des déclarations prospectives au sujet du rendement futur de Rogers Communications sans fil Inc. (« CSF » ou la « Société ») ainsi que sur ses activités, son rendement financier et sur sa situation financière. Dans le présent rapport de gestion, les termes « croire », « prévoir », « entendre », « estimer », « s'attendre », « projeter » et autres expressions similaires ne servent qu'à indiquer les déclarations prospectives, bien que toutes les déclarations prospectives ne contiennent pas nécessairement ces expressions. Ces déclarations prospectives sont fondées sur les attentes actuelles. CSF prévient le lecteur que toute déclaration prospective, de par sa nature même, est incertaine et que les résultats réels peuvent de beaucoup s'écartez des hypothèses, estimations et attentes, explicites ou implicites, contenues dans les déclarations prospectives; le lecteur doit aussi savoir que le rendement futur réel de la Société dépendra de nombreux facteurs, notamment le climat économique, les avancées technologiques, les changements de réglementation et les facteurs liés à la concurrence. Un grand nombre de ces facteurs échappent au contrôle de la Société et, par conséquent, il pourrait y avoir un écart important entre les événements et les résultat futurs, d'une part, et les prévisions actuelles de la Société, d'autre part. CSF n'est aucunement tenue de mettre à jour ou de modifier (et décline expressément toute obligation de cette nature) les déclarations prospectives en raison de nouvelles informations, d'événements futurs ou autres. Pour une analyse plus détaillée des facteurs pouvant influer sur les résultats réels, il y a lieu de se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes associés à l'exploitation ».

### TOUR D'HORIZON DE LA SOCIÉTÉ

#### Société

CSF est l'une des plus importantes sociétés de communications sans fil au Canada. Au 31 décembre 2003, CSF compte plus de 4,0 millions d'abonnés, dont environ 3,8 millions sont des abonnés aux services sans fil de transmission de la voix et des données et environ 241 000, aux services de messagerie unidirectionnelle. CSF exploite à la fois un réseau de radio-communication mondiale à commutation par paquets pour mobiles (« GSM/GPRS ») et un réseau intégré analogique et à accès multiple par répartition dans le temps (« AMRT ») à couverture continue. Le réseau GSM/GPRS dessert environ 93 % de la population canadienne. Le réseau analogique et AMRT à couverture continue dessert environ 85 % de la population canadienne en mode numérique et environ 93 %, en mode analogique. CSF estime que ses 3,8 millions d'abonnés aux services sans fil de transmission de la voix et des données représentent environ 12,9 % de la population canadienne résidant dans sa zone de couverture.

Les abonnés aux services sans fil de la Société ont accès à ces services partout aux États-Unis grâce à des ententes avec AT&T Wireless Services, Inc. (« AT&T Wireless » ou « AWS ») et avec d'autres exploitants américains. La zone de couverture de CSF s'étend également à plus de 110 pays, en Europe et en Asie, par le biais d'ententes d'itinérance passées avec d'autres fournisseurs de services de communications sans fil.

Au 31 décembre 2003, Rogers Communications Inc. (« Rogers » ou « RCI ») est le propriétaire véritable, directement ou indirectement, de 62 820 371 actions à droit de vote multiple de catégorie A de la Société, ce qui correspond à 69,4 % des actions à droit de vote multiple de catégorie A émises et en circulation, et de 16 317 644 actions à droit de vote restreint de catégorie B de la Société, soit 31,7 % des actions à droit de vote restreint de catégorie B émises et en circulation, ou à la mainmise sur ces actions, ce qui, au total, représente 67,4 % de tous les droits de vote rattachés aux actions à droit de vote de la Société actuellement émises et en circulation. Au 31 décembre 2003, AWS est le propriétaire véritable, directement ou indirectement, de 27 647 888 actions à droit de vote multiple de catégorie A, soit 30,6 % des actions à droit de vote multiple de catégorie A émises et en circulation, et de 20 946 284 actions à droit de vote restreint de catégorie B, soit 40,7 % des actions à droit de vote restreint de catégorie B émises et en circulation, ou à la mainmise sur ces actions, ce qui, au total, représente 31,1 % de tous les droits de vote rattachés aux actions à droit de vote de la Société actuellement émises et en circulation. Le reste, c'est-à-dire 14 166 250 actions à droit de vote restreint de catégorie B, correspondant à 27,5 % des actions de cette catégorie émises et en circulation et à 1,5 % du total des voix pouvant être exprimées sur des questions précises, est détenu dans le public. À l'exception de la nomination des vérificateurs et, en règle générale, de l'élection des administrateurs, les porteurs des actions à droit de vote restreint de catégorie B sont habilités à exprimer leur voix sur toutes les questions. Les porteurs des actions à droit de vote restreint de catégorie B peuvent élire trois administrateurs, en votant séparément en tant que catégorie. En termes de pourcentage du nombre total d'actions de la Société actuellement émises en circulation, au 31 décembre 2003, CSF est détenue à 55,8 % par RCI et à 34,2 % par AWS, le reste appartenant au public.

#### Produits et services

CSF offre des services sans fil de transmission de la voix, de messagerie et de transmission des données à la grandeur du Canada. Les services sans fil de transmission de la voix peuvent être prépayés ou facturés. En outre, le réseau GSM/GPRS de la Société offre des services évolués de transmission des données sans fil à haute vitesse, y compris l'accès mobile à Internet, le courrier électronique, le chargement de photos numériques et le service bidirectionnel de messages courts (« SMC »).

### **Réseau de distribution**

CSF commercialise ses produits et ses services par l'intermédiaire d'un vaste réseau national constitué de plus de 7 000 concessionnaires et détaillants au Canada, soit environ 2 500 emplacements pour la vente de téléphones et de télécartes et à peu près 4 500 emplacements pour la vente de télécartes seulement. Le réseau national de distribution comprend des détaillants indépendants, les magasins et boutiques Rogers AT&T Communications sans fil, les grandes chaînes de vente au détail, comme RadioShack Canada Inc., Future Shop Ltd. et Best Buy Canada, et les dépanneurs. CSF offre également un grand nombre de ses produits et services aux termes d'un contrat de distribution au détail avec Rogers Video, division de Rogers Cable Inc. (« Rogers Cable »), elle-même filiale de RCI, qui exploite 279 magasins au Canada au 31 décembre 2003. CSF fournit aussi ses produits et services et le service à la clientèle à partir d'un site Web de commerce électronique, à [www.rogers.com](http://www.rogers.com).

### **Réseaux sans fil**

CSF est une entreprise de communications exploitant des réseaux sans fil dans une vaste zone de couverture nationale à partir d'installations, possédées ou louées, de transmission par fibre optique et par micro-ondes. La couverture continue assurée par les réseaux intégrés de CSF permet aux abonnés de faire et de recevoir des appels et d'utiliser les fonctions de réseau dans la zone de couverture de la Société et dans les zones de couverture de ses partenaires d'itinérance aussi facilement que dans leur zone d'attache.

En juin 2002, la Société a terminé la mise en place de son réseau numérique sans fil GSM/GPRS dans la gamme de fréquences de 1 900 mégahertz (« MHz »). La couverture s'étend à 93 % de la population canadienne. En 2003, la Société a également achevé le déploiement du réseau GSM/GPRS dans la gamme de fréquences de 850 MHz à l'échelle nationale, ce qui a accru la capacité des réseaux, amélioré la qualité du réseau GSM/GPRS et permis à la Société d'assurer une couverture continue entre les deux gammes de fréquences. Grâce à son réseau GSM/GPRS, la Société possède des capacités de transmission de la voix et de transmission des données par paquets en continu intégrées à haute vitesse.

À la fin de 2003, la Société a commencé les essais de la technologie EDGE (taux de données améliorées pour l'évolution du réseau GSM) dans la région de Vancouver (Colombie-Britannique). Suivant une mise à niveau du logiciel de réseau, la technologie EDGE permet de tripler et plus les vitesses de transmission des données sur les réseaux sans fil de CSF. Celle-ci entend commencer à mettre en place la technologie EDGE à l'échelle de son réseau national GSM/GPRS en 2004.

Le réseau intégré AMRT et analogique de la Société assure l'exploitation continue des fonctions numériques des réseaux GSM/GPRS et AMRT entre les gammes de fréquences de 850 MHz et de 1 900 MHz ainsi qu'entre les modulations numériques et analogiques AMRT à 850 MHz.

## **STRATÉGIE DE LA SOCIÉTÉ**

CSF vise une croissance rentable dans le secteur canadien des communications sans fil. Sa stratégie est conçue pour maximiser ses flux d'exploitation (définis plus loin) et son rendement du capital investi. Les principaux éléments de cette stratégie sont les suivants :

- mettre l'accent sur les services de transmission des données jugés attrayants par les jeunes et les petites et moyennes entreprises afin d'optimiser sa clientèle;
- répondre aux attentes des clients en améliorant la fiabilité des téléphones, la qualité du réseau et le service à la clientèle tout en réduisant les mises hors service d'abonnés, c'est-à-dire le roulement;
- accroître les produits tirés des abonnés en utilisant des outils analytiques pour cibler les clients les plus susceptibles d'acheter des services facultatifs comme la messagerie vocale, l'identification de l'appelant, la messagerie textuelle et l'accès Internet sans fil;
- améliorer ses canaux de vente et de distribution pour mettre davantage l'accent sur les jeunes et les gens d'affaires;
- maintenir un réseau techniquement avancé, de haute qualité et puissant, en améliorant la qualité du réseau GSM/GPRS et en augmentant la capacité;
- tirer avantage des relations établies avec les autres sociétés du groupe Rogers pour offrir des forfaits de produits et de services à des prix intéressants, en plus de la vente croisée, de la vente et de la distribution conjointes et des programmes de réduction des coûts grâce au partage de l'infrastructure.

## **INDICATEURS CLÉS DE RENDEMENT**

CSF détermine la réussite de sa stratégie selon certains indicateurs clés de rendement, qui sont exposés ci-dessous. Ces indicateurs ne sont pas établis conformément aux PCGR du Canada ni à ceux des États-Unis et ils ne constituent pas des substituts au bénéfice net ni à tout autre indicateur de rendement conforme aux PCGR du Canada ou à ceux des États-Unis.

### **Nombre d'abonnés**

CSF détermine le nombre d'abonnés à ses services en fonction des clients actifs. Lorsque les comptes des abonnés sont fermés, à la demande de ces derniers ou contre leur gré pour défaut de paiement, la fermeture est constatée pendant la période d'interruption des services. En général, chaque numéro de téléphone représente un abonné. Les abonnés prépayés demeurent actifs pendant les six mois suivant la dernière date à laquelle ils ont généré des produits.

Au premier trimestre de 2003, la Société a amélioré la présentation de l'information en vue de classer les abonnés et les produits par catégorie, ce qui reflète mieux l'émergence des services de données et des appareils intégrés de transmission

de la voix et des données. Simultanément, la Société a modifié le classement des abonnés aux services revendus de messagerie bidirectionnelle aux fins de présentation de l'information. Les chiffres des abonnés et des produits de la période antérieure ont été reclasés en fonction de la nouvelle présentation. CSF répartit désormais les abonnés et les produits tirés de ceux-ci en trois catégories : les services facturés, les services prépayés et la messagerie unidirectionnelle. Les services facturés comprennent les abonnés aux services de transmission de la voix ou des données ainsi que les abonnés à des forfaits intégrant des services de transmission de la voix et des données. De plus, auparavant, la Société présentait séparément les abonnés aux services revendus de messagerie bidirectionnelle. Toutefois, en raison de l'utilisation itinérante des réseaux de données, il est de plus en plus difficile de déterminer si les utilisateurs des services revendus de messagerie bidirectionnelle sont des abonnés de la Société ou des clients de passage d'autres fournisseurs utilisant temporairement le réseau de la Société. Par conséquent, seuls les utilisateurs des services de données qui sont des clients de la Société seront inclus dans les abonnés. Cette amélioration du classement des abonnés et des produits n'a pas eu d'incidence sur la présentation du total des produits, des charges et du bénéfice d'exploitation de l'exercice à l'étude et des périodes antérieures.

#### *Roulement des abonnés*

Le roulement des abonnés est mesuré mensuellement. Pour n'importe quel mois, le taux de roulement correspond au nombre d'abonnés mis hors service au cours du mois, divisé par le nombre total d'abonnés au début du mois. Lorsque la période considérée couvre plus de un mois, le taux de roulement représente la moyenne mensuelle du roulement de la période.

#### *Produits des réseaux*

Les produits des réseaux correspondent au total des produits moins ceux tirés de la vente de matériel. La vente de matériel n'a pas d'incidence importante sur le revenu d'exploitation de la Société, étant donné que la Société vend le matériel à ses distributeurs généralement à des prix se rapprochant du prix coûtant pour faciliter l'établissement de prix concurrentiels sur le marché de détail. Par conséquent, la Société est d'avis que les produits des réseaux sont une mesure plus pertinente de sa capacité d'accroître son bénéfice d'exploitation, tel qu'il est défini plus loin.

#### *Produits moyens par abonné*

Les produits moyens par abonné (« PMPA ») sont exprimés mensuellement. Pour n'importe quel mois, les PMPA correspondent aux produits mensuels des réseaux, divisés par le nombre moyen d'abonnés pendant le mois. Pour une catégorie particulière d'abonnés, les PMPA sont égaux aux produits mensuels des réseaux tirés de ces abonnés, divisés par le nombre moyen d'abonnés pendant le mois. Lorsque la période considérée couvre plus de un mois, les PMPA représentent la moyenne mensuelle des PMPA de chaque mois de la période. CSF croit que les PMPA indiquent si elle a réussi à attirer et à fidéliser les abonnés à utilisation plus élevée.

#### *Charges d'exploitation*

Pour évaluer le rendement, les charges d'exploitation sont réparties en quatre catégories :

- les coûts de la vente de matériel;
- les frais de vente et de commercialisation, qui représentent les coûts d'acquisition des abonnés d'une entreprise par abonnement et qui incluent des éléments comme les commissions versées à des tiers pour les mises en service, la rémunération et les avantages sociaux du personnel de vente et de commercialisation et les frais spécifiques liés à ces activités;
- les charges d'exploitation et les frais généraux et administratifs, qui comprennent toutes les autres charges engagées pour exercer, sur une base quotidienne, les activités poursuivies, administrer les abonnements existants, y compris les coûts de fidélisation, les paiements aux autres fournisseurs pour les services d'itinérance et interurbains ainsi que la contribution au Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (« CRTC »);
- les honoraires de gestion payés à RCI.

Dans le secteur canadien des communications sans fil, la demande de services continue à s'accroître et les coûts variables, comme les commissions au titre des mises en service, et les coûts fixes, tels ceux d'acquisition des abonnés, sont importants. La fluctuation du nombre de mises en service d'une période à l'autre et le caractère saisonnier des augmentations du nombre d'abonnés font varier les frais de vente et de commercialisation.

#### *Coûts d'acquisition des abonnés*

Les coûts d'acquisition des abonnés (« CAA »), qui sont aussi appelés les « coûts de prospection des abonnés » ou les « coûts par ajout brut » dans le secteur des communications sans fil, sont calculés en divisant le total des frais de vente et de commercialisation de la période par le nombre total brut de mises en service. Les mises en service comprennent les nouveaux abonnements aux services facturés ou prépayés de transmission de la voix et des données et aux services de messagerie unidirectionnelle. Pour une mise en service donnée, les CAA sont en général directement proportionnels aux PMPA et à la durée de l'abonnement du client.

#### *Charges moyennes par abonné*

Les charges moyennes par abonné (« CMPA ») sont exprimées mensuellement et calculées en divisant le total des charges d'exploitation et des frais généraux et administratifs, plus les honoraires de gestion payés à RCI, par le nombre moyen d'abonnés pendant la période. Les CMPA reflètent la capacité de la Société à tirer avantage de la structure de ses charges d'exploitation à mesure que sa clientèle s'accroît, et elle croit qu'il s'agit d'une mesure importante pour évaluer sa capacité à réaliser des économies d'échelle à mesure que ses activités prennent de l'expansion.

### **Bénéfice d'exploitation et marge bénéficiaire d'exploitation**

CSF définit le bénéfice d'exploitation comme étant le bénéfice net avant l'amortissement, les intérêts débiteurs, les impôts sur les bénéfices et les éléments hors exploitation, qui comprennent les gains (pertes) de change, le revenu de placement et les autres produits ainsi que le recouvrement net en 2002 au titre de la variation des estimations de la taxe de vente et de la contribution au CRTC à payer. Le bénéfice d'exploitation est une mesure standard dans le secteur des communications pour faciliter la compréhension et la comparaison des résultats d'exploitation, que les concurrents de la Société appellent souvent le BAIA (bénéfice avant les intérêts, les impôts et l'amortissement) ou le REAA (revenu d'exploitation avant l'amortissement). CSF juge que cette mesure est importante car elle lui permet d'évaluer ses activités poursuivies sans tenir compte de l'amortissement ni des éléments hors exploitation. Cette mesure reflète la capacité de la Société à contracter ou à rembourser des emprunts et à acquérir des immobilisations, de même qu'elle lui permet de se comparer à des concurrents ayant des structures du capital ou organisationnelles différentes. Cette mesure n'est pas conforme aux PCGR.

CSF calcule la marge bénéficiaire d'exploitation en divisant le bénéfice d'exploitation par les produits des réseaux. Les produits des réseaux sont utilisés à la place du total des produits, puisqu'ils excluent la vente de matériel, lequel est généralement vendu à des prix se rapprochant du prix coûtant pour faciliter l'établissement de prix concurrentiels sur le marché de détail.

### **Dépenses en immobilisations**

Les dépenses en immobilisations incluent les coûts liés à l'acquisition et à la mise en service des immobilisations de la Société. Étant donné que les services de communications sans fil nécessitent des investissements importants et soutenus en matériel, y compris des investissements dans les nouvelles technologies et l'expansion de la couverture géographique et de la capacité, les dépenses en immobilisations sont importantes, de sorte que la direction met continuellement l'accent sur la planification, le financement et la gestion de ces dépenses. CSF se préoccupe davantage de la gestion des dépenses en immobilisations plutôt que de la charge d'amortissement, puisque les dépenses en immobilisations influent directement sur les flux de trésorerie de la Société, alors que l'amortissement est une mesure comptable hors caisse exigée aux termes des PCGR.

## **FLUCTUATIONS SAISONNIÈRES**

Les résultats d'exploitation de la Société subissent les répercussions de fluctuations saisonnières, qui influent considérablement sur les résultats d'exploitation d'un trimestre à l'autre. Par conséquent, les résultats d'exploitation d'un trimestre ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats d'un trimestre suivant. Plus particulièrement, ces fluctuations saisonnières entraînent généralement une baisse relative des résultats d'exploitation au quatrième trimestre, principalement en raison d'une hausse des dépenses de commercialisation et de promotion et d'une croissance relativement plus importante du nombre d'abonnements, donnant ainsi lieu à une augmentation des coûts d'acquisition des abonnés et de mise en service. De plus, de telles fluctuations saisonnières surviennent habituellement au troisième trimestre en raison de l'utilisation plus élevée et de l'itinérance plus importante, ce qui fait grimper les produits des réseaux et le bénéfice d'exploitation.

## **TENDANCES RÉCENTES DANS LE SECTEUR DES COMMUNICATIONS SANS FIL**

### **Fidélisation de la clientèle**

La pénétration actuelle du marché canadien des communications sans fil est à peu près de 42 % de la population, comparativement à environ 54 % aux États-Unis et à approximativement 87 % au Royaume-Uni, et la Société s'attend à ce que ce taux de pénétration augmente de 3 à 4 points de pourcentage chaque année au Canada. La croissance qui en découlera sera toutefois inférieure aux niveaux historiques. Cette lente croissance a été et continuera d'être le principal facteur expliquant pourquoi il faudra mettre l'accent sur la satisfaction de la clientèle, sur la vente de nouveaux services de transmission de la voix et des données et, essentiellement, sur la fidélisation de la clientèle. En raison de la législation aux États-Unis et dans d'autres pays au sujet de la transférabilité du numéro local et de la possibilité que cette approche soit adoptée par les organismes de réglementation canadiens, l'importance de la satisfaction et de la fidélisation de la clientèle s'accroîtra dans l'avenir.

### **Demande d'applications de données perfectionnées et conversion à la technologie sans fil de la prochaine génération**

L'évolution des technologies de transmission des données sans fil a permis aux fabricants de concevoir des appareils sans fil offrant davantage de fonctions avancées, comme l'accès au courrier électronique et à d'autres plate-formes technologiques d'entreprise, aux nouvelles, aux nouvelles du sport, aux renseignements et services financiers, aux achats en ligne et plus encore. L'accroissement de la demande pour des services sans fil évolués, plus particulièrement en matière de transmission des données, a incité les fournisseurs de services sans fil à se convertir aux réseaux numériques de prochaine génération pour la transmission de la voix et des données. Ces nouveaux réseaux donnent aux communications sans fil la qualité de son des services conventionnels à fil et des capacités de transmission à plus grande vitesse pour les données et la vidéo en continu. Ils devraient permettre d'offrir diverses applications axées sur les données, comme l'accès Internet à haute vitesse, les services multimédias et l'accès en continu aux systèmes informatiques des entreprises, tels les systèmes de courrier électronique et d'approvisionnement. Tel qu'il a été mentionné, la Société a commencé les essais de la technologie EDGE dans la région de Vancouver (Colombie-Britannique) à la fin de 2003 et elle entend terminer la mise en place de la technologie EDGE à l'échelle de son réseau national GSM/GPRS en 2004.

### **Développement de nouvelles technologies**

Le développement de nouvelles technologies et l'utilisation de celles-ci par les consommateurs pourraient accélérer l'adoption généralisée des réseaux numériques de troisième génération (« 3G ») pour la transmission de la voix et des données. Un exemple est fourni par la technologie Wi-Fi, laquelle permet aux utilisateurs de certains appareils, comme les ordinateurs portatifs et les assistants numériques possédant les caractéristiques nécessaires, de se connecter à un point d'accès sans fil. La connexion sans fil n'est efficace que dans un rayon d'environ 100 mètres et assure une vitesse théorique pouvant atteindre 54 mégabits par seconde. Pour ces raisons, les points d'accès Wi-Fi doivent être installés dans des endroits très passants et fréquentés par des clients éventuels disposant d'assez de temps pour utiliser de tels services. À l'heure actuelle, des entreprises élaborent des technologies visant à améliorer les services Wi-Fi et à profiter des vitesses supérieures de transmission des données offertes par un réseau 3G. Le prolongement du rayon des services Wi-Fi et la mise en réseau de points d'accès Wi-Fi dans l'avenir pourraient fournir des occasions supplémentaires aux exploitants de services sans fil mobiles de mettre en place des réseaux hybrides 3G à grande mobilité et des réseaux Wi-Fi à mobilité réduite, chacun offrant la capacité et la couverture appropriées aux circonstances.

## **SURVOL DE LA RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE ET DE L'ÉVOLUTION DE LA RÉGLEMENTATION**

### ***Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes***

Les fournisseurs canadiens de services sans fil, y compris la Société, sont réglementés par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (« CRTC ») en vertu de la *Loi sur les télécommunications* (Canada) (la « Loi »), selon laquelle le CRTC réglemente tous les télécommunicateurs canadiens exploitant, directement ou en partenariat, des réseaux de communications, y compris les fournisseurs de services mobiles de transmission de la voix et des données et de messagerie.

### ***Industrie Canada***

Au Canada, l'octroi de licences d'utilisation du spectre et de licences de services mobiles de transmission de la voix et des données relève d'Industrie Canada, ministère du gouvernement fédéral. Industrie Canada est responsable de la politique canadienne sur les télécommunications et a compétence, en vertu de la *Loi sur la radiocommunication* (Canada) en matière d'établissement de la politique et de la délivrance des licences de fréquences radio nécessaires pour exploiter des réseaux de communications sans fil.

### ***Restrictions relatives au contrôle et à la propriété par des non-Canadiens***

En vertu de la Loi et du règlement y afférent, jusqu'à 20 % des actions à droit de vote d'un télécommunicateur canadien, comme la filiale d'exploitation de la Société, Rogers sans fil Inc., et jusqu'à 33 $\frac{1}{3}$  % des actions à droit de vote d'une société mère, comme la Société ou RCI, peuvent être détenues par des non-Canadiens, à la condition que le télécommunicateur canadien et sa société mère ne soient pas contrôlés par des non-Canadiens. Des restrictions semblables sont prévues en vertu de la *Loi sur la radiocommunication*. En avril 2003, le Comité permanent de l'industrie de la Chambre des communes a publié un rapport pour recommander l'élimination des restrictions sur la propriété étrangère des télécommunicateurs et des entreprises de distribution de radiodiffusion. En juin 2003, le Comité permanent du patrimoine de la Chambre des communes a publié un rapport pour s'opposer à la recommandation du Comité de l'industrie. Le Cabinet a répondu au rapport du Comité de l'industrie en septembre 2003 et à celui du Comité du patrimoine en novembre 2003. Les représentants des ministères de l'Industrie et du Patrimoine doivent se rencontrer pour revoir leurs positions. Le gouvernement du Canada prévoit être prêt à examiner les solutions possibles d'ici le printemps de 2004. CSF appuie la recommandation concernant l'élimination des restrictions sur la propriété étrangère mais ne peut prévoir ni la nature ni le moment des changements qui pourraient en découler.

### ***Mécanisme de contribution fondé sur les produits***

En novembre 2000, le CRTC a rendu une décision qui a fondamentalement modifié le mécanisme par lequel des « contributions » sont perçues pour subventionner la prestation des services téléphoniques conventionnels à fil locaux de base. Auparavant, la contribution était calculée en fonction de chaque minute d'appel interurbain. Aux termes du nouveau régime de contribution entré en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2001, tous les fournisseurs de services de communications, y compris les fournisseurs de services sans fil comme CSF, sont tenus de verser un pourcentage de leurs produits rajustés tirés des services de communications au Canada à un fonds mis sur pied pour subventionner la prestation des services téléphoniques locaux de base. Le pourcentage de la contribution a été fixé à 4,5 % en 2001 et à 1,3 % en 2002. En 2003, un taux provisoire de 1,3 % a été établi et, en décembre 2003, le taux définitif a été ramené à 1,1 %, de manière rétroactive au 1<sup>er</sup> janvier 2003. En 2004, le taux provisoire a été fixé à 1,1 %, mais le taux définitif ne sera vraisemblablement pas connu avant décembre 2004. Le taux définitif pour 2004 s'appliquera probablement de manière rétroactive au 1<sup>er</sup> janvier 2004. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Risques et incertitudes associés à l'exploitation – Mécanisme de contribution fondé sur les produits » pour en savoir davantage sur la contribution établie par le CRTC.

#### **Révision de l'évaluation des frais d'utilisation du spectre**

Vers la fin de 2002, Industrie Canada a publié un document de consultation pour proposer une nouvelle méthode d'évaluation des frais d'utilisation du spectre (excluant les enchères du spectre). À l'heure actuelle, ces frais sont évalués en fonction de la voie radioélectrique dans le cas du spectre à 850 MHz et du site, pour le spectre à 1,9 GHz. Le nouveau régime prévoit un coût annuel par MHz en fonction de la population pour les deux gammes de fréquences, de sorte que les frais seront fondés sur le spectre utilisé par le télécommunicateur, peu importe le taux de couverture ou le nombre de sites. Le taux définitif établi par Industrie Canada en décembre 2003 est considérablement inférieur à celui proposé au départ. Le nouveau taux s'applique à partir du 1<sup>er</sup> avril 2004. En raison de l'application de la nouvelle méthode, le montant annuel des frais d'utilisation du spectre payés par CSF augmentera légèrement et l'augmentation sera appliquée progressivement au cours d'une période de sept ans, soit jusqu'en 2011.

#### **Licences d'utilisation du spectre**

Vers la fin de 2003, Industrie Canada a publié un document de politique sur certaines questions liées à l'utilisation du spectre, y compris le plafonnement du spectre, la répartition du spectre pour les réseaux 3G et la tenue éventuelle d'enchères du spectre 3G. Industrie Canada a proposé d'organiser des enchères du spectre en 2005 ou 2006 à cet égard. On s'attend à ce que la Federal Communications Commission (la « FCC ») tienne des enchères semblables en 2004 ou 2005. CSF espère que Industrie Canada adoptera la répartition du spectre établie par la FCC et organisera vraisemblablement des enchères en 2005 ou 2006. Des décisions finales ne sont pas attendues avant la fin de 2004.

#### **Enchères du spectre pour les services sans fil**

Industrie Canada a offert aux enchères un bloc de 30 MHz du spectre dans la gamme de 2 300 MHz ainsi que trois blocs de 50 MHz du spectre et un bloc de 25 MHz du spectre dans la gamme de 3 500 MHz. Les enchères ont pris fin le 16 février 2004. Plus de 172 licences de régions géographiques au Canada ont été offertes pour chaque bloc. Les soumissionnaires retenus ont eu la possibilité de déterminer les services à fournir et les technologies à exploiter. Industrie Canada prévoit que le spectre sera utilisé pour des services point à point ou point à multipoint sur large bande. CSF a participé aux enchères et s'est engagée à acquérir 33 blocs dans diverses régions à un prix total de 5,9 millions de dollars.

### **CONCURRENCE**

À la fin de 2003, le secteur canadien très concurrentiel des communications sans fil compte environ 13,4 millions d'abonnés. La concurrence pour les abonnées se fonde sur les tarifs, l'éventail de services, la zone de couverture, la qualité du service, le raffinement de la technologie sans fil, l'ampleur du réseau de distribution, le choix du matériel, la marque et la commercialisation.

Sur le marché de la transmission de la voix et des données sans fil, la Société fait concurrence principalement à trois autres fournisseurs de services sans fil, et il est possible que la concurrence se fasse avec d'autres entreprises dans l'avenir, notamment des revendeurs offrant des technologies sans fil existantes ou nouvelles, comme la technologie Wi-Fi et les points d'accès. De plus, elle affronte des fournisseurs de service de messagerie locaux et nationaux sur le marché de la messagerie unidirectionnelle.

En 2003, l'un des concurrents de la Société, Microcell Telecommunications Inc. (« Microcell »), qui exploite la marque Fido, a procédé à une restructuration de ses activités et de son financement en vertu de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* (Canada) et a pu se dégager de la protection de la cour après avoir réduit considérablement son niveau d'endettement. Cette restructuration du capital peut permettre à Microcell de faire une concurrence plus vive qu'auparavant à la Société.

### **OPÉRATIONS INTERSOCIÉTÉS ET ENTRE APPARENTÉS**

À l'occasion, CSF conclut des ententes avec RCI, des filiales de celle-ci et d'autres apparentés. Elle est d'avis que de telles ententes sont avantageuses pour elle-même et pour ses affiliés. De plus, la Société a passé une entente d'itinérance réciproque et d'autres ententes de commercialisation et de prestation de services sans fil avec AWS, l'un des actionnaires importants de la Société.

Les ententes entre CSF et RCI comprennent une convention de services de gestion aux termes de laquelle la Société obtient des services de gestion stratégique, notamment en matière de planification financière, de finances et de technologie de l'information. CSF entretient également d'autres relations contractuelles avec RCI relativement à des ententes de partage des coûts et des services. À la fin de 2001, les centres d'appels de RCI ont commencé à fournir le service à la clientèle, élargissant ainsi ses relations contractuelles avec CSF. En janvier 2003, RCI a commencé à gérer la perception des comptes clients de CSF.

CSF a aussi conclu des ententes avec Rogers Cable et Rogers Media. Elle a convenu de fournir des services de vente et de distribution pour certains produits et services de Rogers Cable. Cette dernière offre également les produits et services de CSF par l'intermédiaire de Rogers Video. De plus, CSF achète de la publicité auprès de Rogers Media à des tarifs réduits.

CSF surveille ses ententes intersociétés et avec des apparentés afin que ces ententes restent avantageuses pour elle, et elle évalue continuellement l'expansion des ententes en vigueur et la possibilité d'en passer des nouvelles.

Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Opérations intersociétés et entre apparentés » paraissant plus loin dans le présent document.

## CONVENTIONS COMPTABLES CRITIQUES

Le rapport de gestion sur les résultats d'exploitation et la situation financière renvoie aux états financiers consolidés de la Société et aux notes y afférentes, qui ont été dressés conformément aux PCGR du Canada. La préparation de ces états financiers exige que la direction fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur les montants déclarés des actifs et des passifs, sur la présentation des actifs et des passifs éventuels à la date des états financiers de la Société et sur les montants déclarés des produits et des charges d'exploitation au cours de l'exercice. Ces estimations sont fondées sur l'expérience de la direction et sur diverses autres hypothèses qui sont jugées raisonnables dans les circonstances et qui constituent le fondement des jugements exprimés au sujet des montants déclarés des produits, des charges, des actifs et des passifs qui ne peuvent être obtenus facilement d'autres sources. Les résultats réels pourraient être différents de ces estimations.

CSF a déterminé que les conventions comptables ci-dessous sont critiques pour la présentation de ses opérations et la compréhension de ses résultats d'exploitation. L'incidence de ces conventions et des risques connexes sur les opérations est abordée tout au long du présent rapport de gestion.

Le comité de vérification examine les conventions comptables de la Société. Il passe également en revue tous les documents trimestriels et annuels déposés et recommande au conseil d'administration d'approuver les états financiers annuels de la Société. Il y a lieu de se reporter à la note 2 afférente aux états financiers consolidés pour obtenir des renseignements détaillés sur l'application des conventions comptables.

### *Constatation des produits*

CSF constate les produits lorsque les services sont fournis, si la perception des montants à recevoir est raisonnablement assurée au moment de la prestation des services. Les produits de la Société se répartissent comme suit :

- les frais liés aux forfaits mensuels payés par les abonnés pour les services sans fil et le matériel sont imputés aux produits sur une base proportionnelle durant le mois;
- les produits relatifs au temps d'antenne, aux appels interurbains et aux autres services sans fil sont comptabilisés à mesure que les services sont fournis;
- les produits tirés de la vente de matériel sont inscrits lorsque le détaillant indépendant ou le client prend livraison du matériel et l'accepte.

Les produits comptabilisés d'avance comprennent les montants reçus des abonnés pour des services devant être fournis ultérieurement.

### *Provision pour créances irrécouvrables*

Une grande partie des produits de la Société sont tirés de la vente à crédit aux gens d'affaires et aux consommateurs. La provision pour créances irrécouvrables, qui est inscrite au bilan dans les états financiers consolidés, est calculée en tenant compte de facteurs comme les résultats historiques de la Société en matière de perception et de radiation, le nombre de jours de retard de l'abonné et l'état du compte de l'abonné, à savoir si des services sont encore fournis ou non à ce dernier. Ainsi, des fluctuations du classement chronologique des comptes influeront directement sur le montant déclaré au titre des créances irrécouvrables. Par exemple, des événements ou des circonstances provoquant une détérioration du classement chronologique des comptes feront augmenter les créances irrécouvrables. Inversement, si la situation s'améliore et si les comptes des clients sont réglés, le montant déclaré des créances irrécouvrables diminuera.

### *Coûts d'acquisition des abonnés*

CSF exerce ses activités dans un secteur très concurrentiel et engage généralement des coûts élevés pour attirer de nouveaux abonnés. Tous les frais de vente et de commercialisation liés à l'acquisition des abonnés, y compris les commissions et les subventions aux prix du matériel, sont passés en charges lors de la mise en service. Un pourcentage important des coûts d'acquisition des abonnés, comme les subventions aux prix du matériel et les commissions, est de nature variable et directement lié au nouvel abonné. De plus, les coûts d'acquisition des abonnés varient en fonction de chaque nouvel abonné, suivant le succès des promotions et selon les fluctuations saisonnières. Par conséquent, si le nombre d'abonnés s'accroît considérablement pendant une période donnée, les charges afférentes augmenteront.

### *Coûts de fidélisation de la clientèle*

Conformément à la pratique de passer en charges les coûts d'acquisition des abonnés au moment de la mise en service, les coûts de fidélisation de la clientèle et de renouvellement des contrats sont imputés pendant la période au cours de laquelle ils sont engagés. De plus, la Société verse à certains distributeurs un pourcentage mensuel des produits tirés des abonnés en contrepartie du service à la clientèle et des activités de fidélisation. La croissance des activités de fidélisation pendant une période donnée fera augmenter les charges afférentes pendant la même période.

### *Capitalisation des coûts directs au titre de la main-d'œuvre et des frais généraux*

Tel qu'il est stipulé dans les recommandations de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (« ICCA ») à l'égard des immobilisations, la capitalisation des coûts inclut la contrepartie versée pour acquérir, construire, aménager ou améliorer une immobilisation et comprend tous les coûts directement attribuables à l'acquisition, à la construction, à l'aménagement ou à l'amélioration des actifs. Les coûts d'une immobilisation incluent les coûts directs de construction ou de développement de logiciels, comme les matières et la main-d'œuvre, ainsi que les frais généraux directement attribuables à la construction ou au développement de logiciels. Les coûts engagés pour accroître la capacité de service d'une immobilisation constituent

une amélioration. Il est présumé que la capacité de service s'améliore si la capacité antérieure de production ou de service augmente, si les charges d'exploitation connexes diminuent, si la durée utile est prolongée ou si la qualité du service s'accroît. Les coûts liés au maintien de la capacité de service d'une immobilisation sont imputés aux charges d'exploitation au moment où ils sont engagés.

CSF capitalise les coûts directs au titre de la main-d'œuvre et des frais généraux engagés pour construire des actifs et améliorer les actifs existants. Ces coûts, qui incluent les coûts de construction directement attribuables à l'acquisition, à la construction, à l'aménagement ou à l'amélioration des réseaux de la Société, sont capitalisés si la capacité de service augmente ou si les charges d'exploitation connexes diminuent. Même si les intérêts débiteurs peuvent être capitalisés pendant la construction, la Société a comme politique de ne pas capitaliser ces intérêts.

Les coûts directs au titre de la main-d'œuvre et des frais généraux qui sont capitalisés fluctuent d'un exercice à l'autre en fonction de la croissance du nombre d'abonnés, du lancement de nouveaux services et de l'expansion des réseaux. De plus, le taux de capitalisation des coûts directs au titre de la main-d'œuvre et des frais généraux varie selon les pourcentages de main-d'œuvre interne et d'entrepreneurs externes travaillant aux projets de construction.

Dans de nombreux cas, le pourcentage des coûts directs capitalisés au titre de la main-d'œuvre est déterminé à partir de la nature des activités d'un groupe précis. Par exemple, tous les coûts directs au titre de la main-d'œuvre et des frais généraux des groupes de construction sont capitalisés, en raison de la nature même des activités réalisées par de tels groupes. Dans certains cas, les coûts capitalisés dépendent des travaux effectués par un groupe, selon qu'il s'agisse de travaux d'entretien ou de construction. Dans de tels cas, une analyse des travaux est effectuée pour déterminer les pourcentages appliqués.

#### ***Politique d'amortissement et durée utile***

CSF amortit le coût des immobilisations sur leur durée utile estimative. Ces estimations de la durée utile nécessitent un jugement considérable. Pour établir ces estimations, la Société tient compte des tendances dans le secteur du sans fil et des facteurs particuliers à sa situation, notamment l'évolution des technologies, la conversion des abonnés entre ses réseaux analogiques, GSM/GPRS et AMRT et les délais prévus avant la mise en service des actifs. Chaque année, la Société réévalue ses estimations de la durée utile pour s'assurer que cette dernière concorde avec l'application anticipée des technologies en tant que source de produits. Si les changements technologiques surviennent plus rapidement ou autrement que ce qu'avait prévu la Société, celle-ci pourrait avoir à réduire la durée estimative de certaines immobilisations, ce qui entraînerait une augmentation de la charge d'amortissement pendant les périodes futures ou la constatation d'une charge au titre de la dépréciation d'immobilisations.

#### ***Dépréciation d'actifs***

Les actifs à long terme, les licences d'utilisation du spectre et les écarts d'acquisition font l'objet d'un test de dépréciation chaque année.

Un processus en deux étapes sert à déterminer si un actif à long terme a subi une baisse de valeur. Au cours de la première étape, pour décider si la baisse de valeur doit être mesurée, la valeur comptable de l'actif est comparée à la somme des flux de trésorerie non actualisés qui doivent provenir de l'utilisation et de la cession éventuelle de l'actif. Si la valeur comptable dépasse cette somme, il faut passer à la deuxième étape, au cours de laquelle la baisse de valeur est mesurée et correspond à la différence entre la valeur comptable de l'actif à long terme et sa juste valeur, calculée au moyen des prix du marché ou des flux de trésorerie actualisés. Un actif ayant subi une baisse de valeur est ramené à sa juste valeur marchande estimative en fonction de l'information disponible. La direction doit se fonder sur son jugement pour estimer les flux de trésorerie. Les hypothèses formulées pour estimer les flux de trésorerie sont cohérentes avec celles adoptées aux fins des prévisions internes et sont comparées aux prévisions préparées par des analystes externes pour s'assurer qu'elles sont raisonnables. Des changements importants dans les hypothèses, relativement à l'environnement concurrentiel, pourraient entraîner une baisse de valeur de ces actifs.

CSF suit un processus en deux étapes pour déterminer si les écarts d'acquisition ont subi une baisse de valeur. Au cours de la première étape, la juste valeur de la Société est comparée à sa valeur comptable. Si la juste valeur est supérieure à la valeur comptable, il est présumé qu'aucune baisse de valeur n'est survenue. Il faut procéder à la deuxième étape lorsque la valeur comptable excède la juste valeur de la Société, auquel cas la juste valeur implicite des écarts d'acquisition de la Société est établie de la même manière que dans le cas d'un regroupement d'entreprises.

Les licences d'utilisation du spectre font l'objet d'un test de dépréciation qui se fait en comparant leur juste valeur et leur valeur comptable. Lorsque la juste valeur dépasse la valeur comptable, il est présumé qu'aucune baisse de valeur n'est survenue.

CSF ne peut prédire si un événement susceptible d'entraîner une baisse de valeur surviendra, à quel moment il surviendra ni s'il influera sur la valeur des actifs.

La licence d'exploitation de marque AT&T, acquise en 1996 à un coût total de 37,8 millions de dollars, a notamment donné à la Société le droit d'utiliser la marque AT&T. Sa durée utile restante a été jugée nulle au 31 décembre 2003 étant donné que la Société a annoncé sa décision de résilier son contrat de licence au début de 2004. Le solde de la valeur comptable de 20,0 millions de dollars a donc été entièrement imputé à la charge d'amortissement. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Opérations intersociétés et entre apparentés – Contrat de licence d'exploitation de marque » du présent rapport et à la note 4 afférente aux états financiers consolidés.

#### ***Éventualités***

CSF fait l'objet de diverses demandes d'indemnité et éventualités relativement à des poursuites, à des taxes et à des engagements aux termes d'obligations contractuelles ou commerciales. CSF constate un passif au titre des éventualités

lorsqu'une perte est probable et qu'elle peut être estimée de manière raisonnable. Des changements importants dans les hypothèses, relativement à la probabilité d'une perte et à l'estimation de son montant, pourraient entraîner la constatation d'un passif supplémentaire.

#### ***Opérations entre apparentés***

Toutes les opérations entre apparentés importantes sont examinées par le comité de vérification du conseil d'administration de la Société.

Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Opérations intersociétés et entre apparentés » paraissant plus loin et à la note 14 afférente aux états financiers consolidés pour en savoir davantage sur les opérations entre apparentés.

### **NOUVELLES NORMES COMPTABLES**

En 2003, la Société a adopté les nouvelles normes comptables qui suivent en raison des changements apportés aux PCGR du Canada et des États-Unis.

#### ***Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations***

Aux termes des nouvelles normes comptables du Canada et des États-Unis, la Société est maintenant tenue de comptabiliser la juste valeur du passif au titre des obligations liées à la mise hors service d'immobilisations pendant l'exercice au cours duquel la mise hors service survient et lorsqu'une estimation raisonnable peut être effectuée. La juste valeur correspond au montant qui permettrait de régler ce passif dans le cadre d'une opération normale entre des parties consentantes.

CSF a passé en revue ses contrats et ses engagements en vigueur pour déterminer si de telles obligations existent, et elle a conclu qu'un grand nombre de ses contrats ne prévoient pas de telles obligations. Elle a ensuite évalué la juste valeur estimative des obligations existantes et la probabilité que ces dernières dussent être réglées. CSF a déterminé que la juste valeur des obligations n'est pas importante. Elle contrôle les contrats en permanence et, si elle détermine que des obligations existent, elle les comptabilisera à leur juste valeur.

#### ***Dépréciation d'actifs à long terme***

Le 1<sup>er</sup> janvier 2003, la Société a adopté de manière prospective la nouvelle norme comptable intitulée *Dépréciation d'actifs à long terme*, qui définit les règles de constatation, de mesure et d'information applicables à la dépréciation d'actifs à long terme destinés à être utilisés. Cette norme vise à harmoniser les exigences canadiennes avec les dispositions sur la dépréciation des PCGR américains. Auparavant, la dépréciation d'un actif à long terme était mesurée en établissant la différence entre la valeur comptable de l'actif et les flux de trésorerie futurs non actualisés que l'actif était censé générer. Selon la nouvelle norme, tel qu'il a déjà été mentionné, cette mesure sert à déterminer si une baisse de valeur est survenue, et, le cas échéant, la baisse de valeur correspond à la différence entre la valeur comptable de l'actif et sa juste valeur, qui est calculée au moyen des prix du marché ou des flux de trésorerie actualisés. L'adoption de cette norme n'a pas eu d'incidence sur la Société car aucune baisse de valeur d'actifs à long terme n'a été constatée au 31 décembre 2003.

### **PRISES DE POSITION RÉCENTES EN COMPTABILITÉ**

CSF adoptera les nouvelles normes qui suivent au cours des exercices à venir.

#### ***Hiérarchie des PCGR***

Jusqu'à ce jour, aucune définition claire n'a été proposée au sujet de la hiérarchie des sources des PCGR. Les normalisateurs canadiens ont donc établi de nouvelles normes pour expliquer plus clairement ce qui constitue les PCGR du Canada et quelles en sont les sources, tel qu'il est indiqué à la note 2 s) iv) afférente aux états financiers consolidés. Cette norme s'applique à compter de l'exercice 2004 de la Société et fait en sorte que la « pratique de l'industrie » n'est plus une justification pour adopter une convention comptable particulière. CSF évalue actuellement l'incidence de l'adoption de ces normes sur ses états financiers consolidés.

#### ***Relations de couverture***

CSF utilise des instruments dérivés, notamment des swaps de devises, des swaps de taux d'intérêt et des contrats de change à terme, pour gérer les risques liés aux fluctuations des taux de change et d'intérêt. Tel qu'il est décrit plus en détail dans la note 2 s) ii) afférente aux états financiers consolidés, les PCGR du Canada obligent la Société, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004, à maintenir des documents détaillés sur ces instruments dérivés afin de pouvoir continuer à les comptabiliser comme des couvertures. De plus, la Société sera tenue de déterminer si chaque relation de couverture est efficace, tant au début que pendant la durée de la couverture.

Si la Société détermine que les instruments dérivés ne peuvent plus être comptabilisés comme des couvertures, elle rajustera le montant inscrit au titre des passifs afférents aux instruments dérivés, le faisant passer de leur valeur comptable qui s'élève à 136,5 millions de dollars au 31 décembre 2003, à leur juste valeur qui est de 120,4 millions de dollars. Le rajustement de 16,1 millions de dollars sera constaté comme un gain reporté et sera imputé aux résultats sur la durée restante des instruments dérivés. Dans l'avenir, ce passif sera évalué à la valeur du marché chaque trimestre, et toute variation de la valeur sera constatée à l'état des résultats. Cette approche est conforme au traitement appliqué à ces instruments par la Société aux termes des PCGR des États-Unis.

#### **Rémunération à base d'actions**

À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004, aux termes des PCGR du Canada, les entreprises sont tenues d'estimer la juste valeur de la rémunération à base d'actions versée aux salariés et de passer en charges cette juste valeur sur la période d'acquisition des options. En 2004, la Société commencera donc à passer en charges la juste valeur des options octroyées aux salariés depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2002, et elle imputera au solde d'ouverture des bénéfices non répartis un rajustement de 2,3 millions de dollars au titre des charges afférentes pour les exercices 2002 et 2003. L'incidence estimative de l'adoption de cette norme comptable en 2004, si la Société continuait d'appliquer le modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes, correspondrait à une augmentation d'environ 5,0 millions de dollars de la charge de rémunération.

#### **Constatation des produits**

De nouvelles prises de position en comptabilité aux termes des PCGR du Canada et des États-Unis ont été publiées relativement au calendrier de la constatation des produits et elles sont décrites aux notes 2 s) i) et 18 m) afférentes aux états financiers consolidés. À compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004, dans la mesure où la Société a conclu des contrats de vente groupée prévoyant de multiples produits et services, ces contrats seront divisés en unités de comptabilisation distinctes si certains critères sont respectés. Les différentes unités seront ensuite imputées aux produits seulement si certains critères précis de constatation des produits sont remplis, en fonction de la juste valeur relative de chaque unité. CSF évalue actuellement l'incidence de l'adoption de ces nouvelles prises de position sur ses états financiers consolidés.

### **AUTRES CONVENTIONS COMPTABLES ACCEPTABLES**

Selon les PCGR, il est permis d'appliquer d'autres conventions comptables acceptables dans certaines circonstances. Les trois principaux éléments au sujet desquels la Société a fait un choix sont 1) la comptabilisation des coûts d'acquisition des abonnés, 2) la comptabilisation de la rémunération à base d'actions et 3) la capitalisation des intérêts.

#### **Comptabilisation des coûts d'acquisition des abonnés**

Les coûts d'acquisition des abonnés sont passés en charges pendant la période au cours de laquelle ils sont engagés. L'autre méthode acceptable consiste à reporter et à amortir ces coûts sur la durée du contrat ou sur la durée prévue de la prestation des services aux clients. CSF a décidé de passer ces coûts en charges à mesure qu'ils sont engagés parce qu'elle est d'avis que ceux-ci sont des coûts non incorporables qui ne sont peut-être pas recouvrables, étant donné qu'ils dépendent de la durée des relations, contractuelles ou non, avec les clients. De plus, sur une base unitaire, les coûts d'acquisition des abonnés varient suivant le succès des promotions et selon les fluctuations saisonnières. Ainsi, la Société croit que ces coûts devraient être comptabilisés au moment où ils sont engagés.

#### **Comptabilisation de la rémunération à base d'actions**

CSF ne comptabilise pas de charge pour les options d'achat d'actions des salariés. En revanche, elle présente par voie de note la charge pro forma mesurée à la juste valeur selon le modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes. Même si la Société reconnaît que les options d'achat d'actions constituent une forme de rémunération, elle a choisi de présenter la charge pro forma à la note 9 d) afférente aux états financiers consolidés au lieu d'inscrire une charge de rémunération, afin que son information financière soit comparable à celle d'entreprises semblables. À la suite des travaux et des décisions des normalisateurs comptables canadiens relativement à l'adoption obligatoire de la passation en charges des options d'achat d'actions, tel qu'il a été mentionné, à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004, la Société appliquera cette convention et passera en charges la juste valeur des options d'achat d'actions octroyées aux salariés.

#### **Capitalisation des intérêts**

Aux termes des PCGR du Canada, il est permis, mais sans que ce soit obligatoire, de capitaliser les intérêts débiteurs en tant qu'élément du coût d'origine lié à l'acquisition de certains actifs dont la mise au point requiert un certain temps avant leur mise en service. CSF a choisi de ne pas capitaliser les intérêts débiteurs dans ses dépenses en immobilisations.

### **DIFFÉRENCES AVEC LES PCGR DES ÉTATS-UNIS**

CSF dresse ses états financiers selon les PCGR du Canada, qui diffèrent à certains égards des PCGR des États-Unis. Les principales différences et leurs répercussions sur les états financiers consolidés de la Société sont présentées à la note 18 afférente aux états financiers consolidés. Les différences importantes comprennent les suivantes :

- écart d'acquisition découlant d'opérations d'achat;
- intérêts capitalisés et incidence sur l'amortissement;
- coûts d'élaboration et de démarrage;
- changements dans la juste valeur des instruments financiers.

#### **Écart d'acquisition découlant d'opérations d'achat**

Conformément aux PCGR des 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. Selon les PCGR des États-Unis, par suite de l'acquisition de la totalité de CSF par RCI en 1989, la Société doit inscrire

comme un 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 du produit tiré de la vente d'autres actifs, le rajustement correspondant des actifs inscrits s'est traduit par une augmentation des capitaux propres.

Au moment de l'acquisition par RCI, les PCGR du Canada ne permettaient pas à une filiale de modifier les coûts d'origine de son actif et de son passif lorsqu'elle était acquise. Cette différence entraîne une augmentation de 521,9 millions de dollars de l'écart d'acquisition et des capitaux propres.

#### *Intérêts capitalisés et incidence sur l'amortissement*

Les PCGR des États-Unis exigent que les intérêts débiteurs soient capitalisés en tant qu'élément du coût d'origine lié à l'acquisition de certains actifs admissibles dont la mise au point requiert un certain temps avant leur mise en service. Une telle exigence n'existe pas selon les PCGR du Canada. La capitalisation des intérêts, conformément aux PCGR des États-Unis, fait augmenter le bénéfice net de 5,7 millions de dollars en 2003 et de 6,5 millions de dollars en 2002. La capitalisation des intérêts au cours des exercices antérieurs entraîne une hausse de la charge d'amortissement correspondante de 3,0 millions de dollars et de 2,2 millions de dollars respectivement pour les exercices terminés les 31 décembre, 2003 et 2002.

#### *Coûts d'élaboration et de démarrage*

Selon les PCGR du Canada, la Société reporte les charges supplémentaires engagées pendant les phases d'élaboration et de démarrage des nouvelles activités puis elle les amortit linéairement sur une période pouvant atteindre cinq ans. Aux termes des PCGR des États-Unis, ces montants sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Par conséquent, conformément aux PCGR des États-Unis, le bénéfice net consolidé des exercices terminés les 31 décembre 2003 et 2002 augmente de 3,0 millions de dollars, soit le montant de l'amortissement des coûts de démarrage selon les PCGR du Canada.

#### *Changements dans la juste valeur des instruments financiers*

Aux termes des PCGR des États-Unis, les changements dans la juste valeur des swaps de devises et des swaps de taux d'intérêt sont constatés à titre de rajustement du bénéfice net. Par conséquent, le bénéfice net de la Société, conformément aux PCGR des États-Unis, diminue de 102,8 millions de dollars en 2003 et augmente de 88,1 millions de dollars en 2002.

## RÉSULTATS D'EXPLOITATION ET FINANCIERS

Aux fins du présent rapport de gestion, les produits proviennent de ce qui suit :

- les services facturés de transmission de la voix et des données, comprenant principalement :
  - les frais mensuels,
  - les frais liés à l'utilisation du temps d'antenne et aux appels interurbains,
  - les frais des services optionnels,
  - les frais d'accès au système,
  - les frais d'itinérance;
- les services prépayés, comprenant principalement le paiement anticipé du temps d'antenne, de l'utilisation et des appels interurbains;
- les services de messagerie unidirectionnelle, comprenant les frais mensuels et d'utilisation;
- la vente de matériel et d'accessoires aux marchands indépendants, aux agents et aux détaillants ainsi que directement aux abonnés, par le biais des groupes de service à la clientèle de la Société, du site Web de la Société et de la télévente.

Pour évaluer le rendement, les charges d'exploitation sont réparties en quatre catégories :

- les coûts de la vente de matériel;
- les frais de vente et de commercialisation, qui représentent tous les coûts d'acquisition des abonnés, comme la publicité, les commissions versées à des tiers pour les mises en service, la rémunération et les avantages sociaux du personnel de vente et de commercialisation et les frais spécifiques liés à ces activités;
- les charges d'exploitation et les frais généraux et administratifs, qui comprennent toutes les autres charges engagées pour exercer sur une base quotidienne les activités poursuivies, administrer les abonnements existants, y compris les coûts de fidélisation, les paiements aux autres fournisseurs pour les services d'itinérance et interurbains ainsi que la contribution au CRTC;
- les honoraires de gestion payés à RCI.

Le secteur canadien des communications sans fil continue à s'accroître et les coûts d'acquisition des abonnés sont élevés. Étant donné qu'un pourcentage important de ces coûts est de nature variable, comme les commissions et les subventions aux prix du matériel payées pour chaque mise en service, et en raison de la fluctuation du nombre de mises en service d'une période à l'autre et du caractère saisonnier des augmentations du nombre d'abonnés, les frais de vente et de commercialisation de la Société varient considérablement et, par conséquent, les charges d'exploitation dans l'ensemble également.

**Exercices terminés les 31 décembre 2003 et 2002****Résumé des résultats financiers consolidés**

(en millions de dollars, sauf les montants par action)	2003	2002	Variation en %
Exercices terminés les 31 décembre			
<b>Produits d'exploitation</b>			
Services facturés (transmission de la voix et des données) <sup>1</sup>	1 921,0 \$	1 632,8 \$	17,7
Services prépayés	91,2	91,2	0,0
Messagerie unidirectionnelle	27,6	35,2	21,6
Réseaux	2 039,8	1 759,2	16,0
Vente de matériel	242,4	206,7	17,3
<b>Total des produits d'exploitation</b>	<b>2 282,2</b>	<b>1 965,9</b>	<b>16,1</b>
<b>Charges d'exploitation</b>			
Coûts de la vente de matériel	244,5	209,9	16,5
Frais de vente et de commercialisation	522,7	462,8	12,9
Charges d'exploitation et frais généraux et administratifs	787,5	765,5	2,9
Honoraires de gestion	11,3	11,0	2,7
<b>Total des charges d'exploitation</b>	<b>1 566,0</b>	<b>1 449,2</b>	<b>8,1</b>
<b>Bénéfice d'exploitation<sup>2</sup></b>			
Variation des estimations de la taxe de vente et de la contribution au CRTC	—	(12,3)	—
Amortissement	518,6	457,1	13,5
<b>Revenu d'exploitation</b>	<b>197,6</b>	<b>71,9</b>	<b>174,8</b>
Intérêts débiteurs	(193,5)	(195,2)	(0,9)
Gain sur le remboursement de la dette à long terme	—	31,0	—
Gain de change	135,2	6,4	—
Revenu de placement et autres produits	0,9	0,5	80,0
Impôts sur les bénéfices	(2,4)	(5,3)	(54,7)
<b>Bénéfice net (perte)</b>	<b>137,8 \$</b>	<b>(90,7)\$</b>	<b>—</b>
<b>Bénéfice (perte) par action – de base et dilué(e)</b>	<b>0,97 \$</b>	<b>(0,64)\$</b>	<b>—</b>
<b>Total de l'actif</b>	<b>3 107,3 \$</b>	<b>3 185,0 \$</b>	<b>(2,4)</b>
<b>Total du passif</b>	<b>2 664,3 \$</b>	<b>2 885,5 \$</b>	<b>(7,7)</b>
<b>Dépenses en immobilisations</b>	<b>411,9 \$</b>	<b>564,6 \$</b>	<b>(27,0)</b>
<b>Marge bénéficiaire d'exploitation en pourcentage des produits des réseaux<sup>2,3</sup></b>	<b>35,1 %</b>	<b>29,4 %</b>	

<sup>1</sup> Le nombre d'abonnés et les produits de 2002 ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée pour l'exercice à l'étude. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de rendement – Nombre d'abonnés ».

<sup>2</sup> Tel qu'il a été défini. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de rendement – Bénéfice d'exploitation ».

<sup>3</sup> La marge bénéficiaire d'exploitation en pourcentage des produits des réseaux est un indicateur clé de rendement pour les raisons fournies à la rubrique « Indicateurs clés de rendement – Marge bénéficiaire d'exploitation ». Elle se calcule comme suit :

(en millions de dollars)	2003	2002
Produits des réseaux	2 039,8 \$	1 759,2 \$
Bénéfice d'exploitation	716,3 \$	516,7 \$
Marge bénéficiaire d'exploitation – 2003	716,3 \$ divisé par 2 039,8 \$ = 35,1 %	
Marge bénéficiaire d'exploitation – 2002		516,7 \$ divisé par 1 759,2 \$ = 29,4 %

**Faits saillants sur l'exploitation des services sans fil et faits nouveaux en 2003**

- Les produits des réseaux ont augmenté de 16,0 % et le bénéfice d'exploitation s'est accru de 38,6 % comparativement à ceux de 2002. La marge bénéficiaire d'exploitation en pourcentage des produits des réseaux a grimpé de 570 points de base d'un exercice à l'autre pour atteindre 35,1 %.
- En 2003, les dépenses en immobilisations ont diminué de 152,7 millions de dollars ou 27,0 % comparativement à celles de 2002, à la suite du quasi-achèvement du lancement initial du réseau GSM/GPRS à l'échelle du pays en 2002.
- Les PMPA des services facturés de transmission de la voix et des données ont augmenté de 1,60 \$ ou 2,9 % d'un exercice à l'autre pour s'établir à 57,55 \$, reflétant ainsi la mise en service et la fidélisation soutenues de clients rapportant des produits plus élevés, la pénétration accrue des services rehaussés et la croissance continue des produits tirés de la transmission des données sans fil et de l'itinérance.
- L'ajout net de 400 200 abonnés aux services facturés de transmission de la voix et des données a dépassé de 19,3 % celui de 335 400 en 2002, reflétant ainsi tant l'augmentation brute de mises en service que la réduction du roulement. Le taux de roulement mensuel moyen des abonnés aux services facturés a diminué pour s'établir à 1,88 % au cours de l'exercice, comparativement à 1,98 % pendant l'exercice précédent.
- Les produits tirés des services de transmission des données sans fil, qui ont grimpé de 125,0 % d'un exercice à l'autre, pour atteindre 67,9 millions de dollars par rapport à 30,2 millions de dollars au cours de l'exercice précédent, ont représenté environ 3,3 % des produits des réseaux, comparativement à 1,7 % en 2002.
- CSF a achevé le déploiement du réseau GSM/GPRS dans la gamme de fréquences du spectre de 850 MHz à l'échelle nationale, ce qui a accru la capacité et amélioré la qualité du réseau GSM/GPRS. Elle a également commencé les essais de la technologie EDGE dans la région de Vancouver à la fin de 2003, laquelle permet, suivant une mise à niveau du logiciel de réseau, de tripler et plus les vitesses de transmission des données sans fil sur son réseau.
- CSF entreprend la conversion de sa marque le 8 mars 2004, laquelle passe de Rogers AT&T sans fil à Rogers sans fil, afin de mieux refléter la marque Rogers au Canada. Par conséquent, la Société a comptabilisé une charge hors caisse d'environ 20,0 millions de dollars en 2003 au titre de l'amortissement accéléré des coûts afférents à sa licence d'exploitation de marque.
- CSF a constaté un bénéfice net de 137,8 millions de dollars en 2003, comparativement à une perte de 90,7 millions de dollars en 2002. Les principales raisons expliquant cette amélioration sont la hausse de 125,7 millions de dollars du revenu d'exploitation et la constatation d'un gain de change de 128,8 millions de dollars principalement attribuable à la conversion d'une tranche non couverte de la dette à long terme libellée en dollars américains, étant donné que le dollar canadien s'est apprécié par rapport au dollar américain.

**Produits des réseaux sans fil et abonnés**

(en milliers pour les statistiques sur les abonnés, sauf les PMPA, le roulement et l'utilisation) Exercices terminés les 31 décembre	2003	2002	Écart	Variation en %
<b>Services facturés (transmission de la voix et des données)</b>				
Ajout brut d'abonnés	1 021,5	910,7	110,8	12,2
Ajout net d'abonnés	400,2	335,4	64,8	19,3
Nombre total d'abonnés	3 029,6	2 629,3	400,3	15,2
PMPA (\$) <sup>3</sup>	57,55	55,95	1,60	2,9
Utilisation mensuelle moyenne (en minutes)	361	324	37	11,4
Roulement (%)	1,88	1,98	(0,10)	(5,1)
<b>Services prépayés</b>				
Ajout brut d'abonnés	257,4	243,3	14,1	5,8
Ajout net (réduction) d'abonnés	2,0	44,2	(42,2)	(95,5)
Rajustement du nombre d'abonnés <sup>2</sup>	(20,9)	—	(20,9)	—
Nombre total d'abonnés <sup>2</sup>	759,8	778,7	(18,9)	(2,4)
PMPA (\$) <sup>3</sup>	10,08	10,17	(0,09)	(0,9)
Roulement (%)	2,82	2,23	0,59	26,5
<b>Total des services facturés et prépayés</b>				
Ajout brut d'abonnés	1 278,9	1 154,0	124,9	10,8
Ajout net d'abonnés	402,2	379,6	22,6	6,0
Rajustement du nombre d'abonnés <sup>2</sup>	(20,9)	—	(20,9)	—
Nombre total d'abonnés <sup>2</sup>	3 789,4	3 408,0	381,4	11,2
PMPA (mixtes) (\$) <sup>3</sup>	47,42	45,20	2,22	4,9
<b>Messagerie unidirectionnelle</b>				
Ajout brut d'abonnés	42,5	61,0	(18,5)	(30,3)
Ajout net d'abonnés	(61,1)	(68,3)	7,2	(10,5)
Nombre total d'abonnés	241,3	302,3	(61,0)	(20,2)
PMPA (\$) <sup>3</sup>	8,40	8,79	(0,39)	(4,4)
Roulement (%)	3,13	3,20	(0,07)	(2,2)

<sup>1</sup> Le nombre d'abonnés et les produits de 2002 ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée pour l'exercice à l'étude. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de rendement – Nombre d'abonnés ».

<sup>2</sup> CSF a comme politique de déduire le nombre de clients qui n'ont pas utilisé ses services pendant six mois du nombre d'abonnés aux services prépayés. Dans le cadre d'un examen de l'utilisation des services par les abonnés aux services prépayés pendant le deuxième trimestre de 2003, la Société a découvert que 20 900 abonnés, qui étaient non payants (au sens où ils ne faisaient que des appels au service à la clientèle) depuis plusieurs trimestres, étaient inclus dans le nombre d'abonnés aux services prépayés. CSF a déterminé que ces abonnés n'auraient pas dû être inclus dans le nombre d'abonnés aux services prépayés, et elle a donc rajusté le nombre d'abonnés au début de l'exercice. La Société a modifié sa politique de telle manière que les abonnés aux services prépayés qui demeurent non payants pendant six mois sont considérés comme mis hors service.

<sup>3</sup> Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de rendement – Produits moyens par abonné ».

### **Produits des réseaux sans fil**

En 2003, les produits des réseaux sans fil, constituant 89,4 % du total des produits de la Société, ont atteint 2 039,8 millions de dollars, en hausse de 16,0 % comparativement à ceux de 2002. La croissance des produits reflète l'augmentation de 11,2 % du nombre d'abonnés aux services sans fil de transmission de la voix et des données par rapport à celui de 2002 ainsi qu'une augmentation de 4,9 % des PMPA mixtes des services facturés et prépayés d'un exercice à l'autre.

En 2003, l'ajout d'abonnés aux services facturés de transmission de la voix et des données a compté pour 79,9 % du nombre total brut de mises en service et près de 100 % de l'ajout total net. CSF a stratégiquement continué à cibler les abonnés aux services facturés plus payants et à vendre des téléphones pour les services prépayés à des prix plus élevés, ce qui a contribué considérablement à favoriser l'acquisition d'abonnés aux services facturés plutôt qu'aux services prépayés.

La hausse de 2,9 % des produits mensuels moyens par abonné aux services facturés de transmission de la voix et des données, depuis l'exercice précédent, reflète la mise en service et la fidélisation soutenues de clients plus payants, la pénétration accrue des services rehaussés et la croissance continue des produits tirés de la transmission des données sans fil et de l'itinérance. La croissance des produits tirés de la transmission des données, qui sont passés de 30,2 millions de dollars à 67,9 millions de dollars, a représenté approximativement 63,0 % de la hausse de 2,9 % des PMPA. Les PMPA des services prépayés sont restés relativement stables d'un exercice à l'autre.

La tendance soutenue à la baisse du taux de roulement des abonnés aux services facturés de transmission de la voix et des données, ce taux étant passé de 1,98 % en 2002 à 1,88 % en 2003, est directement liée tant à la stratégie de la Société de cibler des clients plus payants et plus stables en vertu de contrats à long terme qu'à la plus haute importance accordée à la fidélisation des abonnés. L'importance accordée à la fidélisation de la clientèle signifie que la Société veut s'assurer que ses clients obtiennent un service de qualité et attentif chaque fois qu'ils communiquent avec elle. CSF attribue la croissance du taux de roulement des abonnés aux services prépayés, lequel a atteint 2,82 % au cours de l'exercice à l'étude, à l'incidence des offres de ses concurrents.

Le taux de roulement des abonnés aux services de messagerie unidirectionnelle (« télavertissement ») est resté relativement stable d'un exercice à l'autre, diminuant pour atteindre 3,13 % en 2003 comparativement à 3,20 % pendant l'exercice précédent. Compte tenu de ses 241 300 abonnés aux services de messagerie unidirectionnelle, la Société est d'avis qu'il s'agit d'un secteur d'activité rentable mais arrivé à maturité, et elle s'attend à ce que le taux de roulement continue vraisemblablement à augmenter de manière soutenue, à mesure que les abonnés aux services de messagerie unidirectionnelle adoptent en nombre de plus en plus croissant la messagerie bidirectionnelle et les services convergents de transmission de la voix et des données.

### **Produits tirés de la vente de matériel sans fil**

En 2003, les produits tirés de la vente de matériel de transmission de la voix et des données et de messagerie sans fil ont atteint 242,4 millions de dollars, en hausse de 35,7 millions de dollars ou 17,3 % comparativement à ceux de l'exercice précédent. La hausse des produits tirés de la vente de matériel reflète tant les prix plus élevés des téléphones et des appareils perfectionnés que l'ajout brut considérablement plus important d'abonnés aux services facturés de transmission de la voix et des données. En revanche, cette hausse des ventes n'a augmenté pas significativement le bénéfice d'exploitation, étant donné que la Société vend le matériel à ses distributeurs généralement à des prix se rapprochant du prix coûtant pour faciliter l'établissement de prix concurrentiels sur le marché de détail.

### **Charges d'exploitation sans fil**

(en millions de dollars, sauf les statistiques par abonné)	2003	2002	Variation	Variation en %
<b>Exercices terminés les 31 décembre</b>				
<b>Charges d'exploitation<sup>1,2</sup></b>				
Coûts de la vente de matériel	244,5 \$	209,9 \$	34,6 \$	16,5
Frais de vente et de commercialisation <sup>3</sup>	522,7	462,8	59,9	12,9
Charges d'exploitation et frais généraux et administratifs	787,5	765,5	22,0	2,9
Honoraires de gestion	11,3	11,0	0,3	2,7
<b>Total des charges d'exploitation</b>	<b>1 566,0 \$</b>	<b>1 449,2 \$</b>	<b>116,8 \$</b>	<b>8,1</b>
<b>Charges d'exploitation mensuelles moyennes par abonné avant les frais de vente et de commercialisation et la marge sur le matériel<sup>1,2</sup></b>	<b>17,47 \$</b>	<b>18,42 \$</b>	<b>(0,95)\$</b>	<b>(5,2)</b>
<b>Frais de vente et de commercialisation par nouvel abonné brut (y compris la marge sur le matériel)</b>	<b>397 \$</b>	<b>384 \$</b>	<b>13 \$</b>	<b>3,4</b>

<sup>1</sup> Les chiffres de 2002 ont été rajustés en fonction de la présentation adoptée pour l'exercice à l'étude. Les coûts de fidélisation des abonnés sont inclus dans les charges d'exploitation et les frais de vente et de commercialisation.

<sup>2</sup> Les charges d'exploitation de l'exercice terminé le 31 décembre 2002 ne tiennent pas compte de l'avantage attribuable au changement dans les estimations de la taxe de vente et de la contribution au CRTC à payer de 12,3 millions de dollars.

<sup>3</sup> Les frais de vente et de commercialisation excluent la marge sur la vente de matériel.

Les charges d'exploitation totales se sont élevées à 1 566,0 millions de dollars, en hausse de 8,1 % comparativement à celles de 1 449,2 millions de dollars en 2002. Les coûts de la vente de matériel ont augmenté d'environ 34,6 millions de dollars en raison de la croissance des produits tirés de la vente de matériel. Ces coûts n'influent pas significativement sur le bénéfice d'exploitation, étant donné que la Société vend le matériel à ses distributeurs généralement à des prix se rapprochant du prix coûtant pour faciliter l'établissement de prix concurrentiels sur le marché de détail.

En 2003, les charges d'exploitation et les frais généraux et administratifs ont augmenté de 22,0 millions de dollars, soit 2,9 % de plus qu'en 2002. La hausse découle des coûts de fidélisation accrus, contrebalancés par des économies attribuables à des conventions d'itinérance plus favorables et à des gains de rendement à l'échelle de diverses fonctions. Les coûts de fidélisation incluent les coûts des programmes connexes, y compris les coûts relatifs au remplacement des appareils, les coûts engagés pour fidéliser les clients et renouveler leurs abonnements et les paiements aux distributeurs pour le service à la clientèle à l'intention des clients existants de la Société. CSF met continuellement l'accent sur la réalisation de gains de rendement et sur la compression des coûts, qui ont servi à contrebalancer l'augmentation du nombre d'abonnés, assurant ainsi la croissance de la marge d'exploitation.

Les charges mensuelles moyennes par abonné, compte non tenu des frais de vente et de commercialisation et des coûts de la vente de matériel, ont diminué de 0,95 \$ ou 5,2 % pour atteindre 17,47 \$ en 2003, comparativement à 18,42 \$ en 2002. La baisse d'un exercice à l'autre reflète les économies d'échelle attribuables à l'augmentation du nombre d'abonnés, à la réduction des frais d'itinérance et à l'efficience accrue des activités des centres d'appels et des opérations d'entretien des réseaux, contrebalancées par la hausse des coûts de fidélisation des abonnés.

Au 31 décembre 2003, grâce aux stratégies de vente et de fidélisation de la Société, environ 67 % des abonnés aux services facturés de transmission de la voix et des données sans fil ont signé des contrats d'une durée initiale supérieure à 12 mois, en hausse par rapport à 61 % au 31 décembre 2002.

#### *Frais de vente et de commercialisation sans fil*

La hausse de 12,9 % d'un exercice à l'autre du total des frais de vente et de commercialisation découle des coûts d'acquisition variables plus élevés, associés à l'augmentation de 12,2 % d'un exercice à l'autre de l'ajout brut d'abonnés aux services facturés de transmission de la voix et des données. En outre, les frais de vente et de commercialisation variables se sont accrus en raison de la stratégie visant à cibler les abonnés d'affaires plus payants et les clients disposés à conclure des contrats de plus longue durée. CSF a également accru ses dépenses de publicité et de promotion d'un exercice à l'autre en mettant l'accent sur sa proposition de valeur relative aux services de transmission des données et aux autres produits. Les frais de vente et de commercialisation par nouvel abonné brut sans fil se sont établis à 397 \$, en hausse de 13 \$ ou 3,4 % par rapport à ceux de 384 \$ en 2002, en raison de l'obligation d'accorder des subventions aux prix du matériel plus importantes pour égaler les offres des concurrents.

#### *Bénéfice d'exploitation sans fil*

Les produits ont augmenté à un rythme plus rapide que les charges, de sorte que le bénéfice d'exploitation a grimpé de 199,5 millions de dollars ou 38,6 %, pour atteindre 716,2 millions de dollars en 2003, contre 516,7 millions de dollars en 2002. Le bénéfice d'exploitation exprimé en pourcentage des produits des réseaux, soit la marge bénéficiaire d'exploitation, a augmenté pour s'élever à 35,1 % en 2003, comparativement à 29,4 % en 2002.

#### *Rapprochement du bénéfice d'exploitation et du bénéfice net (perte)*

Compte tenu des autres produits et charges paraissant sous le bénéfice d'exploitation, la Société a comptabilisé un bénéfice net de 137,8 millions de dollars en 2003, comparativement à une perte de 90,7 millions de dollars en 2002. La croissance de 228,5 millions de dollars du bénéfice net est principalement attribuable 1) à une augmentation de 199,5 millions de dollars du bénéfice d'exploitation d'un exercice à l'autre et 2) à l'appréciation du dollar CA, qui s'est traduite par un accroissement de 128,8 millions de dollars du gain de change, partiellement contrebalancées par une hausse de 61,5 millions de dollars de l'amortissement, en raison de l'augmentation des immobilisations et de l'amortissement accéléré de la licence d'exploitation de marque, et une réduction de 31,0 millions de dollars en 2003 du gain sur le remboursement de la dette à long terme. Le tableau suivant présente les autres produits et charges dont il faut tenir compte pour rapprocher le bénéfice d'exploitation, le revenu d'exploitation et le bénéfice net (perte) aux termes des PCGR du Canada :

(en millions de dollars) Exercices terminés les 31 décembre	2003	2002	Variation	Variation en %
<b>Bénéfice d'exploitation<sup>1</sup></b>	<b>716,2 \$</b>	<b>516,7 \$</b>	<b>199,5 \$</b>	<b>38,6</b>
Changement dans les estimations de la taxe de vente et de la contribution au CRTC à payer	—	12,3	(12,3)	—
<b>Amortissement</b>	<b>(518,6)</b>	<b>(457,1)</b>	<b>(61,5)</b>	<b>13,5</b>
Revenu d'exploitation	197,6	71,9	125,7	174,8
Intérêts débiteurs sur la dette à long terme	(193,5)	(195,2)	1,7	(0,9)
Gain de change	135,2	6,4	128,8	—
Gain sur le remboursement de la dette à long terme	—	31,0	(31,0)	—
Revenu de placement et autres produits	0,9	0,5	0,4	80,0
<b>Impôts sur les bénéfices</b>	<b>(2,4)</b>	<b>(5,3)</b>	<b>2,9</b>	<b>54,7</b>
<b>Bénéfice net (perte)</b>	<b>137,8 \$</b>	<b>(90,7)\$</b>	<b>228,5 \$</b>	<b>—</b>

<sup>1</sup> Tel qu'il a été défini. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de rendement – Bénéfice d'exploitation ».

#### *Amortissement*

L'augmentation de l'amortissement d'un exercice à l'autre découle essentiellement de la hausse des dépenses en immobilisations pendant les exercices précédents, ce qui a accru la valeur des immobilisations et l'amortissement afférent relativement au réseau GSM/GPRS.

**Le coût de la licence d'exploitation de marque AT&T a été reporté et amorti linéairement sur 15 ans, soit la durée du contrat de licence d'exploitation de marque. En 2003, la Société a annoncé sa décision de résilier son contrat de licence d'exploitation de marque au début de 2004 et de modifier sa marque pour exclure celle d'AT&T. Par conséquent, la Société a accéléré l'amortissement de la licence d'exploitation de marque pour ramener sa valeur comptable à zéro.**

#### *Intérêts sur la dette à long terme*

La réduction de 1,7 million de dollars des intérêts débiteurs en 2003, comparativement à 2002, reflète la baisse du niveau d'endettement en 2003. La dette à long terme a diminué pour s'établir à 2,210 milliards de dollars au 31 décembre 2003, par rapport à 2,360 milliards de dollars au 31 décembre 2002. La baisse du niveau d'endettement est directement liée à l'appréciation du dollar CA par rapport au dollar US.

#### *Opérations de change*

Le dollar CA a continué à s'apprecier par rapport au dollar US, selon la tendance enregistrée en 2002, de sorte que la Société a comptabilisé un gain de change de 135,2 millions de dollars, comparativement à 6,4 millions de dollars en 2002, relativement aux gains de change réalisés et non réalisés, principalement à la suite de la conversion d'une tranche non couverte de la dette à long terme libellée en dollars US.

#### *Impôts sur les bénéfices*

Les impôts sur les bénéfices de 2003 sont composés essentiellement du montant exigible découlant de l'impôt fédéral des grandes sociétés, contrebancé par le recouvrement d'impôts payés pendant les exercices antérieurs.

#### *Dépenses en immobilisations*

Les dépenses en immobilisations ont totalisé 411,9 millions de dollars en 2003, en baisse de 152,7 millions de dollars ou 27,0 % comparativement à celles de 564,6 millions de dollars en 2002. Les dépenses en immobilisations des réseaux de 338,2 millions de dollars incluent 251,3 millions de dollars pour l'expansion de la capacité du réseau GSM/GPRS et de l'infrastructure de transmission et 66,1 millions de dollars pour l'élargissement de la couverture et la construction de nouveaux sites afin d'améliorer la couverture existante. CSF a continué à construire l'infrastructure nécessaire pour élargir la couverture numérique et accroître la capacité à faible coût en ajoutant des canaux aux sites existants. Les coûts nécessaires pour terminer la mise en place du matériel de réseau GSM/GPRS dans la gamme de fréquences de 850 MHz, qui a commencé au cours du quatrième trimestre de 2002 et qui est arrivée à terme vers la fin de 2003, sont inclus dans les coûts susmentionnés au titre de l'expansion de la capacité du réseau. Le solde de 20,8 millions de dollars des dépenses en immobilisations des réseaux se rapporte essentiellement à des travaux de mise à jour, aux systèmes de soutien à l'exploitation et à l'ajout de nouveaux services. Les autres dépenses en immobilisations comprennent 51,1 millions de dollars pour la technologie de l'information, 8,7 millions de dollars pour l'achèvement de l'expansion du siège social de la Société et 13,9 millions de dollars pour les centres d'appels, d'autres installations et du matériel.

## SALARIÉS

La rémunération représente une part importante des charges de la Société. À la fin de l'exercice, CSF compte approximativement 2 360 salariés équivalents temps plein, en hausse de 40 par rapport à 2 320 au 31 décembre 2002. La taille de l'effectif s'est accrue surtout dans les groupes de vente et de commercialisation, étant donné que les programmes d'acquisition et de fidélisation des abonnés et de service à la clientèle ont été axés sur les segments de marché susceptibles d'être plus payants.

Le total de la rémunération versée aux salariés (à temps plein et partiel) a atteint environ 164,2 millions de dollars en 2003, en hausse de 5,3 millions de dollars ou 3,3 % par rapport au montant de 158,9 millions de dollars pendant l'exercice précédent.

## LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

#### *Exploitation*

Les flux de trésorerie provenant de l'exploitation avant la variation des éléments hors caisse, qui sont calculés en rajoutant au bénéfice net tous les éléments hors caisse, y compris l'amortissement, se sont accrus pour atteindre 522,0 millions de dollars en 2003, comparativement à 310,6 millions de dollars en 2002. La hausse de 211,4 millions de dollars est principalement attribuable à la croissance du bénéfice d'exploitation, tel qu'il a été mentionné.

Compte tenu de la variation des éléments hors caisse en 2003, les flux de trésorerie provenant de l'exploitation ont diminué de 54,1 millions de dollars pour s'établir à 408,8 millions de dollars, par rapport à 462,9 millions de dollars pendant l'exercice précédent. La variation du fonds de roulement découle principalement de la baisse des comptes fournisseurs, essentiellement liée à la réduction des dépenses en immobilisations en 2003, combinée à l'augmentation des comptes clients d'un exercice à l'autre suivant la croissance des produits des réseaux.

Les flux de trésorerie provenant de l'exploitation de 408,8 millions de dollars et le produit de 4,8 millions de dollars tiré de l'émission d'actions à droit de vote restreint de catégorie B, aux termes du régime d'achat d'actions des salariés et de la levée d'options par les employés, ont permis à la Société de réunir des fonds totalisant approximativement 413,6 millions de dollars en 2003.

Ces fonds ont servi 1) au financement des acquisitions d'immobilisations de 411,9 millions de dollars, 2) au remboursement net de 11,0 millions de dollars de la facilité de crédit bancaire de la Société et 3) au remboursement net de 5,0 millions de dollars des contrats de location-acquisition et des emprunts hypothécaires. Au total, des fonds de 427,9 millions de dollars ont été affectés en 2003, de sorte que le découvert de trésorerie s'est établi à 14,3 millions de dollars pour l'exercice.

**Compte tenu du solde de 10,1 millions de dollars des espèces et quasi-espèces au début de l'exercice, l'insuffisance a atteint 4,2 millions de dollars à la fin de 2003.**

CSF prévoit continuer d'engager des dépenses en immobilisations importantes. En 2004, la Société s'attend à affecter un montant se situant entre 400,0 millions de dollars et 425,0 millions de dollars au titre des dépenses en immobilisations, principalement pour accroître la capacité des réseaux, ce qui permettra d'augmenter le nombre d'abonnés, d'accroître l'utilisation, d'élargir la couverture géographique et d'améliorer la qualité dans certaines régions. Les dépenses en immobilisations comprennent également des montants pour la technologie de l'information et les dépenses générales. CSF anticipe que le bénéfice d'exploitation augmentera en 2004 et qu'il en découlera un excédent de trésorerie. Elle est d'avis que ses ressources en capital sont suffisantes pour répondre à ses besoins de liquidités en 2004, compte tenu des flux de trésorerie provenant de l'exploitation.

#### ***Financement***

**Les instruments financiers à long terme de la Société sont décrits à la note 8 afférente aux états financiers consolidés. Les flux de trésorerie liés au financement sont décrits ci-dessous.**

Les paiements exigibles aux termes de la dette à long terme de la Société totalisent 1,24 milliard de dollars pour les cinq prochains exercices, compte non tenu de l'incidence des swaps de devises de 2,5 millions de dollars. En 2004 et 2005, les paiements exigibles s'élèvent à 3,3 millions de dollars. En 2006, ils s'établissent à 182,7 millions de dollars et sont principalement composés d'un montant de 160,0 millions de dollars pour le remboursement des billets garantis de premier rang, 10 1/2 %, venant à échéance en 2006 et d'un montant de 22,2 millions de dollars pour le remboursement d'un emprunt hypothécaire venant à échéance en 2006. En 2007, les paiements exigibles totalisent 485,1 millions de dollars et comprennent essentiellement un montant de 253,5 millions de dollars pour le remboursement des billets garantis de premier rang, 8,30 %, venant à échéance en 2007 et un montant de 231,4 millions de dollars pour le remboursement des billets subordonnés de premier rang, 8,80 %, venant à échéance en 2007. En 2008, les paiements exigibles s'élèvent à 568,6 millions de dollars et incluent un montant de 430,6 millions de dollars pour le remboursement des débentures garanties de premier rang, 9 3/8 %, venant à échéance en 2008 et un solde impayé de 138,0 millions de dollars aux termes de la facilité de crédit bancaire au 31 décembre 2003. Les trois séries de titres d'emprunt venant à échéance en 2007 et 2008 sont remboursables au gré de la Société. CSF évalue actuellement la possibilité de rembourser l'une ou l'autre de ces séries, mais cela pourrait l'obliger à contracter d'autres emprunts.

La facilité de crédit bancaire de la Société, modifiée en avril 2001, prévoit une facilité renouvelable pouvant atteindre 700,0 millions de dollars, et la Société dispose également d'une marge de crédit d'exploitation pouvant atteindre 10,0 millions de dollars. Les modalités de la facilité de crédit bancaire imposent généralement les restrictions les plus importantes aux opérations et aux activités de la Société, comparativement aux autres titres d'emprunt. La restriction la plus contraignante porte sur l'engagement de dettes et le maintien de ratios, en fonction de certains taux d'endettement par rapport au bénéfice d'exploitation rajusté. À l'heure actuelle, la Société respecte toutes les restrictions prévues aux termes de ses instruments d'emprunt et elle prévoit continuer à le faire. Compte tenu des restrictions les plus importantes au 31 décembre 2003, la Société aurait pu contracter des emprunts à long terme supplémentaires de plus de 1,8 milliard de dollars, y compris un montant de 562,0 millions de dollars aux termes de sa facilité de crédit bancaire.

La facilité de crédit bancaire modifiée de la Société de 700,0 millions de dollars diminue de 20 % les 30 avril 2006 et 2007 et le reste, soit 60 %, le 30 avril 2008. En revanche, la facilité de crédit bancaire viendra à échéance le 31 mai 2006 si les billets garantis de premier rang de la Société venant à échéance en 2006 ne sont pas remboursés (par un refinancement ou autrement) au plus tard le 31 décembre 2005. Si ces billets sont remboursés, la facilité de crédit bancaire viendra à échéance le 30 septembre 2007 si les billets garantis de premier rang de la Société venant à échéance en 2007 ne sont pas remboursés (par un refinancement ou autrement) au plus tard le 30 avril 2007.

Le 24 octobre 2003, Moody's Investor Services a modifié ses perspectives au sujet des titres d'emprunt de premier rang garantis et subordonnés, cotés respectivement Ba3 et B2, les faisant passer de stables à positives. En outre, le 30 octobre 2003, Standard & Poor's a révisé ses perspectives au sujet des titres d'emprunt de premier rang garantis et subordonnés, cotés respectivement BB+ et BB-, les faisant passer de stables à positives. Le 11 avril 2003, Fitch Ratings a revu ses perspectives des titres d'emprunt de premier rang garantis et subordonnés, cotés respectivement BBB- et BB, les faisant passer de négatives à stables.

CSF n'a pas conclu d'arrangements hors bilan autres que les swaps de devises décrits ci-dessous.

#### ***Gestion des risques de taux d'intérêt et de change***

CSF a recours à des instruments dérivés afin de gérer les risques liés aux fluctuations des taux de change et des taux d'intérêt. Ces instruments comprennent des swaps de devises, des swaps de taux d'intérêt, des contrats de change à terme et, à l'occasion, des options sur devises. Ces instruments ne sont utilisés que pour la gestion des risques et ils sont désignés comme couverture d'instruments d'emprunt précis. La Société évalue la solvabilité de ses contreparties afin d'atténuer le risque de défaut d'une contrepartie. Au 31 décembre 2003, toutes les contreparties de la Société à ces contrats sont des institutions financières auxquelles Standard & Poor's a attribué une cote variant entre A+ et AA (ou l'équivalent).

Étant donné que le bénéfice d'exploitation de la Société est dans sa presque totalité libellé en dollars CA, la dette contractée en dollars US donne lieu à un risque de change important. CSF a comme objectif de couvrir au moins 50 % de son risque de change à l'aide des instruments susmentionnés. Aux 31 décembre 2003 et 2002, la dette à long terme libellée en dollars US s'établit à 1 353,3 millions de dollars US. À ces mêmes dates, une tranche de 885,0 millions de dollars US de la dette à long terme, soit 65,4 %, fait l'objet d'une couverture par des swaps de devises, selon un taux de change moyen de 1,4466 \$ pour 1,00 \$ US.

Les swaps de devises ont pour effet de convertir le taux d'intérêt fixe moyen américain de 9,63 % par an, sur une tranche de 500,0 millions de dollars US de la dette à long terme, en un taux d'intérêt fixe moyen pondéré canadien de 10,29 % par an, sur 779,7 millions de dollars. Le taux d'intérêt sur une autre tranche de 385,0 millions de dollars US a été

converti, passant d'un taux d'intérêt fixe américain de 9,38 % par an à un taux d'intérêt variable moyen pondéré égal au taux des acceptations bancaires canadiennes majoré de 2,35 % par an, sur 500,5 millions de dollars, soit 5,11 % au 31 décembre 2003, comparativement à 5,22 % au 31 décembre 2002.

Aux 31 décembre 2003 et 2002, le total de la dette à long terme à taux d'intérêt fixes s'élève, respectivement, à 1 571,1 millions de dollars et à 1 170,6 millions de dollars, soit 71,1 % et 72,5 % du total. Au 31 décembre 2003, le taux d'intérêt moyen pondéré réel sur la totalité de la dette à long terme de la Société, y compris l'incidence des swaps de devises, s'établit à 8,32 % par an, comparativement à 8,42 % au 31 décembre 2002.

CSF continuera à surveiller sa position couverte à l'égard des fluctuations des taux d'intérêt et des taux de change et, selon la conjoncture du marché et d'autres facteurs, elle rajustera éventuellement sa position couverte à l'égard de ces fluctuations en dénouant certaines couvertures, en concluant de nouveaux swaps de devises ou en utilisant d'autres instruments de couverture.

Le tableau suivant résume l'incidence de l'évolution du taux de change sur la tranche non couverte de la dette libellée en dollars US de la Société et les répercussions en découlant sur la valeur comptable du montant en capital, sur les intérêts débiteurs et sur le bénéfice par action pour un exercice complet.

Variation du dollar CA par rapport au dollar US <sup>1</sup>	Variation du montant en capital de la dette (en millions de dollars)	Variation des intérêts débiteurs (en millions de dollars)	Bénéfice par action <sup>2</sup>
0,01 \$	4,7 \$	0,4 \$	0,036 \$
0,03	14,0	1,2	0,108
0,05	23,4	2,1	0,179
0,10 \$	46,8 \$	4,1 \$	0,359 \$

<sup>1</sup> Incidence en dollars CA découlant de la conversion de la dette libellée en dollars US ne faisant pas l'objet d'une couverture si le dollar US s'apprécie de la valeur en monnaie CA indiquée.

<sup>2</sup> Sans tenir compte des impôts sur les bénéfices et selon le nombre de base d'actions en circulation au 31 décembre 2003.

Au 31 décembre 2003, les intérêts débiteurs auraient grimpé de 6,4 millions de dollars par année si les taux d'intérêt sur la tranche de la dette à long terme de la Société contractée à des taux d'intérêt variables avaient augmenté de 1 %.

## OPÉRATIONS INTERSOCIÉTÉS ET ENTRE APPARENTÉS

CSF a conclu certaines ententes intersociétés avec RCI, sa société mère, et avec les autres filiales de celle-ci. Ces ententes régissent les conventions de gestion, de commerce et de partage des coûts conclues entre la Société et RCI et ses autres filiales, y compris Rogers Cable. CSF a également conclu certaines ententes avec AWS, l'un des actionnaires importants de la Société, et avec d'autres entreprises auparavant affiliées à AWS. Les ententes avec AWS portent principalement sur des aspects commerciaux et sur la régie de la Société. Les ententes avec RCI et AWS sont résumées ci-dessous.

CSF surveille ses ententes intersociétés et avec des apparentés afin que celles-ci restent avantageuses pour elle, et elle évalue continuellement l'expansion des ententes en vigueur et la possibilité d'en passer de nouvelles. Les conventions avec les autres sociétés du groupe Rogers ont généralement porté sur des secteurs d'exploitation à l'égard desquels des services conjoints ou combinés permettent de réaliser des économies d'échelle ou d'autres synergies. Par exemple, depuis la fin de 2001, RCI a commencé à gérer les centres d'appels desservant la clientèle de la Société et de Rogers Cable dans le but d'améliorer la productivité, d'augmenter les niveaux de service et de réduire les coûts.

Plus récemment, les conventions conclues entre la Société et RCI et les filiales de celle-ci sont axées de plus en plus sur les activités de vente et de commercialisation. En février 2004, le conseil d'administration de la Société a approuvé deux conventions supplémentaires entre Rogers Cable et la Société :

- **Distribution.** CSF fournira des services de gestion à Rogers Cable sur le plan de la distribution des produits et des services de Rogers Cable par le biais de ses points de vente au détail et de son réseau de détaillants et gérera également les opérations de commerce électronique de Rogers Cable. La Société pourra aussi gérer d'autres opérations de distribution pour Rogers Cable, si cette dernière et la Société sont d'accord pour le faire.
- **Rogers Business Services.** CSF établira une division, Rogers Business Solutions, qui servira de guichet unique pour la gamme complète des produits et des services de la Société et de Rogers Cable à l'intention des petites et moyennes entreprises et, dans le cas des services de réseaux privés virtuels, des grandes entreprises et de leurs employés.

Les modalités finales de ces conventions supplémentaires entre Rogers Cable et la Société seront assujetties à l'approbation du comité de vérification du conseil d'administration de la Société.

De plus, la Société continue à chercher d'autres opérations et activités qu'elle pourrait partager ou exercer conjointement avec d'autres sociétés du groupe Rogers. Plus précisément, la Société évalue l'élargissement des ententes intersociétés portant sur les activités de vente et de commercialisation ainsi que d'autres conventions susceptibles de favoriser l'intégration avec les autres sociétés du groupe Rogers. CSF pourrait également fournir des services de facturation et autres à Rogers Cable advenant le lancement de services téléphoniques locaux. Dans l'avenir, la conjoncture du marché pourrait obliger la Société à renforcer ses ententes en vue de mieux coordonner et intégrer ses activités opérationnelles de vente et de commercialisation avec ses affiliés. De nouvelles ententes, y compris celles proposées ci-dessus, ne seront conclues que si la Société est d'avis qu'elles servent ses intérêts.

#### **Ententes avec AT&T**

En novembre 1996, la Société a conclu une alliance stratégique à long terme avec AT&T Corp. (« AT&T »), avec une société affiliée à celle-ci, AT&T Canada Enterprises Inc. (« AT&T Canada Enterprises »), et avec des sociétés affiliées à cette dernière à l'époque, avec AWS et avec AT&T Canada Inc. (« AT&T Canada »). AT&T Canada, dont la dénomination est devenue Allstream Inc., offre des services téléphoniques locaux et interurbains et de transmission des données aux abonnés d'affaires du Canada. Cette alliance stratégique comportait notamment un contrat de licence d'exploitation de marque en vertu duquel la Société était autorisée à utiliser, sur une base de comarque, la marque AT&T pour la commercialisation de ses services de communications sans fil.

En 1999, la Société a conclu une alliance stratégique à long terme renouvelée avec AWS, AT&T Canada Enterprises et AT&T Canada comportant un certain nombre d'ententes. En janvier 2003, l'entente d'approvisionnement et de commercialisation et l'entente de non-concurrence avec AT&T Canada ont été résiliées. Les autres ententes importantes entre la Société et AWS, AT&T Canada Enterprises ou AT&T Canada, selon le cas, sont décrites ci-dessous.

#### **Contrat de licence d'exploitation de marque**

CSF a conclu un contrat modifié de licence d'exploitation de marque avec AT&T Canada Enterprises en vertu duquel elle s'est vue octroyer une licence d'exploitation de la marque AT&T sur une base de comarque pour la commercialisation de ses services sans fil. En décembre 2003, la Société et AT&T Canada Enterprises ont modifié le contrat de licence d'exploitation de marque en vue de permettre à la Société de résilier le contrat en tout temps, mais au plus tard le 31 mars 2004. CSF a donc envoyé un avis de résiliation qui entrera en vigueur le 8 mars 2004. Après une période de transition de huit mois, la Société cessera d'exploiter la marque AT&T et exercera ensuite ses activités sous le nom de Rogers sans fil. CSF est tenue de verser une redevance d'environ 2,5 millions de dollars par mois à AT&T Canada Enterprises durant la période de transition, jusqu'à ce que la Société cesse sa publicité associée à la marque AT&T.

#### **Investissement d'AWS dans CSF**

En 1999, dans le cadre de l'alliance stratégique renouvelée, AT&T Corp. et British Telecommunications plc (« BT ») ont créé JVII, société en partenariat en propriété indirecte, à raison de 50 % par AT&T Corp. et de 50 % par BT. Par l'intermédiaire de JVII, AT&T Corp. et BT ont acquis une participation en actions d'environ 33 1/3 % dans la Société en contrepartie d'un prix approximatif de 1,4 milliard de dollars en 1999. En préparation à la scission d'avec AWS, AT&T Corp. a transféré sa participation dans JVII à AWS. En juin 2001, AWS a acquis la participation de BT dans JVII. En outre, en 2001, par l'intermédiaire de JVII, AWS a participé à une émission de droits de souscription d'actions pour financer l'acquisition par la Société de licences d'utilisation du spectre supplémentaires. À l'heure actuelle, la participation en actions d'AWS dans la Société est d'environ 34,2 %. Tel qu'il est décrit ci-dessous, certains droits et restrictions devraient être respectés si JVII envisageait de vendre sa participation dans CSF dans l'avenir.

#### **Entente de commercialisation, de technologie et de services sans fil mobiles**

CSF a conclu une convention modifiée et mise à jour en matière de commercialisation, de technologie et de services sans fil mobiles avec AWS, laquelle leur permet de partager des renseignements techniques et commerciaux et oblige les parties à collaborer à la mise au point de réseaux dotés de fonctions communes pour leurs abonnés. Cette entente peut être résiliée en tout temps par l'une ou l'autre des parties. Aucun montant n'est payable aux termes de l'entente.

#### **Convention d'itinérance**

CSF a conclu une convention de réciprocité avec AWS aux termes de laquelle celle-ci fournit des services de communication sans fil aux abonnés de la Société en déplacement aux États-Unis et la Société rend la pareille aux abonnés d'AWS qui voyagent au Canada. Cette convention peut être résiliée à court préavis par l'une ou l'autre des parties.

#### **Convention de mise en service en direct**

À l'heure actuelle, la Société a recours aux services d'AWS pour la programmation automatique « en direct » des appareils des abonnés. La convention conclue avec AWS est en vigueur jusqu'au 31 mars 2004, date à laquelle la Société assumera la responsabilité de la programmation en direct.

#### **Convention d'actionnaires**

Dans le cadre de l'investissement dans JVII décrit ci-dessus, la Société, RCI et JVII ont conclu une convention d'actionnaires. Conformément à cette dernière, RCI, en qualité d'actionnaire de la Société, a concédé à JVII les droits suivants :

- divers droits de régie relativement à la Société et à la filiale en propriété exclusive de celle-ci, Rogers sans fil, notamment la capacité de nommer quatre administrateurs au conseil d'administration de chaque entité et la participation de ces administrateurs à chacun des comités des conseils d'administration;
- l'autorité de nommer tout chef de la technologie de CSF ou de Rogers sans fil;
- le consentement de JVII à diverses opérations touchant la Société ou Rogers sans fil, y compris :
  - une vente de la totalité ou de la quasi-totalité de l'actif de CSF, y compris une vente du contrôle de Rogers sans fil;
  - une décision par la Société ou par l'une ou l'autre de ses filiales, y compris Rogers sans fil, d'exercer une activité autre que les activités définies dans le secteur sans fil;
  - certaines émissions de titres de participation par la Société;
  - la conclusion par la Société, avec certains concurrents d'AWS, de tout contrat important hors du cours normal des activités de la Société;
  - certaines fusions ou combinaisons d'activités;
  - certains regroupements d'entreprises;

- la conclusion de certaines opérations entre apparentés;
- l'émission de titres d'emprunt par la Société qui se traduirait par une dette totale en fonds empruntés impayés supérieure à cinq fois le bénéfice avant les intérêts, les impôts et l'amortissement (« BAIIA »), en fonction du BAIIA mobile des 12 derniers mois calculé sur une base consolidée;
- la concession par RCI à JVII d'un droit de première offre et d'un droit de première négociation à l'égard de cette offre si RCI souhaite céder ses actions de CSF (autrement qu'à des sociétés du groupe Rogers ou conformément à d'autres exceptions).

En outre, la convention d'actionnaires prévoit notamment ce qui suit :

- le soutien de JVII dans le cadre de toute opération de fermeture du capital reliée à la Société qui est entamée par RCI et qui ne dilue pas la participation en actions et les intérêts avec droit de vote de JVII dans CSF, sous réserve de certains droits aux liquidités dévolus à AWS;
- l'obligation pour JVII de convertir toutes ses actions à droit de vote multiple de catégorie A en actions à droit de vote restreint de catégorie B si toute personne, autre qu'AWS ou que les bénéficiaires autorisés, devient le propriétaire bénéficiaire, directement ou indirectement, de plus de la majorité des actions de participation de JVII ou obtient le pouvoir, de droit ou de fait, de diriger la gestion et les politiques de JVII;
- la concession par RCI à JVII d'un droit de première offre et d'un droit de première négociation à l'égard de cette offre si RCI souhaite vendre des actions de la Société (autrement qu'à des sociétés du groupe Rogers, qu'à la famille Rogers ou conformément à d'autres exceptions);
- la concession par JVII à RCI d'un droit de première offre et d'un droit de première négociation à l'égard de cette offre si JVII décide de vendre des actions de la Société;
- certains droits d'ultimatum de premier refus si un concurrent important d'AWS acquiert le contrôle de RCI au moment où, notamment, le contrat de licence d'exploitation de marque est en vigueur (CSF entreprend la conversion de sa marque le 8 mars 2004, laquelle passe de Rogers AT&T sans fil à Rogers sans fil);
- l'assentiment de la Société, si elle propose d'émettre de nouvelles actions, que RCI et JVII peuvent exercer individuellement un droit préférentiel de souscription en vue d'acquérir des actions supplémentaires de la Société afin de maintenir leurs participations en actions et leurs intérêts avec droit de vote dans CSF (sous réserve de certaines exceptions).

Si JVII informe RCI de son intention de vendre une partie ou la totalité de ses actions de la Société et si RCI n'achète pas ces actions aux termes de son droit de première offre et de son droit de première négociation, JVII peut vendre les actions à un tiers pourvu, notamment, i) que les actions à droit de vote multiple de catégorie A de la Société devant être vendues soient d'abord converties en actions à droit de vote restreint de catégorie B, ii) que ces actions soient vendues à un tiers à un prix supérieur au prix le plus élevé offert à RCI aux termes de son droit de première offre et de son droit de première négociation et iii) que JVII ne vende pas à un tiers des actions constituant plus de 5 % des capitaux propres de la Société (ou 10 % dans le cas de certains fournisseurs de services de la Société).

La convention d'actionnaires est résiliée dans certaines circonstances, y compris (sous réserve de certaines exceptions) lorsque JVII cesse de posséder au moins 20 % des actions de participation de la Société.

Concurremment à la conclusion de la convention d'actionnaires, la Société a passé une entente d'enregistrement des droits avec JVII aux termes de laquelle cette dernière a le droit, si elle vend des actions de la Société à un ou à plusieurs tiers, sous réserve de certaines restrictions, d'obliger la Société à faire autoriser la vente de ces actions conformément à un prospectus ou à une déclaration d'enregistrement auprès des organismes de réglementation du commerce des valeurs mobilières du Canada et des États-Unis.

#### **Ententes avec RCI**

##### **Convention de services de gestion**

CSF a conclu une convention de services de gestion avec RCI aux termes de laquelle cette dernière lui fournit des services à la direction, d'administration, de finances, de planification stratégique, de technologie de l'information et divers autres services. Ces services ont trait, notamment, aux conseils fiscaux, aux questions réglementaires canadiennes, aux conseils financiers (incluant la préparation de plans d'entreprise et de projections financières et l'évaluation des projets de dépenses en immobilisations), à la trésorerie, à la participation au conseil d'administration et aux comités du conseil d'administration de la Société ainsi qu'à des conseils et à de l'aide au sujet des rapports avec les groupes d'employés, des vérifications internes, des relations avec les investisseurs, de l'approvisionnement et diverses questions d'ordre juridique. En contrepartie de ces services, la Société a convenu de verser à RCI des honoraires de 8 millions de dollars par année (rajustés pour tenir compte de l'évolution de l'Indice des prix à la consommation du Canada depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1991) ou un montant déterminé par RCI et par les administrateurs indépendants siégeant au comité de vérification de la Société, selon le plus élevé de ces deux montants. CSF a également accepté de défrayer RCI de l'ensemble des menues dépenses engagées à l'égard des services que RCI lui fournit aux termes de la convention de services de gestion.

##### **Centres d'appels**

CSF a conclu une convention avec RCI aux termes de laquelle cette dernière assume pour elle des fonctions de service à la clientèle par le biais de ses centres d'appels. CSF verse des commissions à RCI pour les nouveaux abonnements et les produits et services en option achetés par les clients à partir des centres d'appels. La Société défraie RCI des coûts de ces services en fonction des coûts réels engagés. Elle n'est pas tenue de payer des montants supplémentaires et elle peut toucher un remboursement si ces coûts, en fonction du volume réel d'appels multiplié par un coût convenu par appel, sont supérieurs aux coûts réels. En outre, la Société est propriétaire des actifs servant à la prestation des services. Cette convention a une durée indéterminée et peut être résiliée sur préavis de 90 jours.

#### ***Facturation des clients communs***

Selon une convention passée avec Rogers Cable, la Société achète les comptes clients de Rogers Cable relativement aux abonnés communs qui choisissent de recevoir une facture regroupée. CSF est rémunérée pour les coûts des créances irrécouvrables, pour les services et les coûts de facturation et pour les autres coûts identifiables en achetant ces comptes clients à rabais. Ce rabais est fondé sur les coûts réels engagés pour les services fournis et fait l'objet d'un examen périodique. La durée de la convention est d'une année.

#### ***Comptes clients***

RCI gère les activités de perception des comptes des abonnés de la Société. En revanche, la Société assume les coûts engagés au titre de la perception et du traitement de ses comptes.

#### ***Immobilier***

CSF loue, en fonction des loyers du marché, des locaux à bureaux à RCI et aux filiales de cette dernière. En outre, RCI gère les immeubles que la Société possède ou loue. CSF défraie RCI des coûts engagés en fonction de divers facteurs, notamment les nombres de sites gérés et d'employés affectés.

#### ***Services sans fil***

CSF fournit des services sans fil à RCI et aux filiales de cette dernière. Les montants payés à la Société sont fondés sur l'utilisation réelle et sur les taux du marché.

#### ***Distribution des produits et des services de la Société***

Rogers Cable et la Société ont conclu une convention pour la vente des produits et des services de la Société par le biais des magasins Rogers Video appartenant à Rogers Cable. CSF paie à Rogers Cable des commissions pour les nouveaux abonnements équivalents aux montants versés aux distributeurs indépendants.

#### ***Distribution des produits et des services de Rogers Cable***

CSF a convenu de fournir à Rogers Cable des services de soutien de la vente au détail et d'agir au nom de Rogers Cable pour la promotion et la vente des produits et des services de cette dernière. Aux termes de la convention de soutien de la vente au détail, les représentants de la Société touchent des commissions s'ils atteignent les objectifs de vente des produits et des services de Rogers Cable, et les coûts assumés par la Société lui sont remboursés par Rogers Cable.

#### ***Installations de transmission***

CSF a conclu des conventions avec Rogers Cable pour partager les coûts de construction et d'exploitation de certaines installations communes de transmission par fibre optique et par micro-ondes. Les coûts de ces installations sont répartis en fonction de l'utilisation ou de la propriété, selon le cas. Puisque les coûts fixes liés à ces installations sont importants, la Société a réalisé des économies d'échelle en partageant de telles installations avec Rogers Cable, ce qui a contribué à réduire ses dépenses en immobilisations.

En outre, Rogers Cable paie à la Société l'utilisation des lignes de communication et des circuits de données de cette dernière. Le prix de ces services est fondé sur leur utilisation.

#### ***Publicité***

CSF fait la promotion de ses produits et de ses services par le biais des stations de radio et des autres médias appartenant à Rogers Cable. Elle a droit à un rabais par rapport aux taux habituels de Rogers Media.

#### ***Autres conventions de partage des coûts et des services***

CSF a conclu d'autres conventions de partage des coûts et des services avec RCI et des filiales de cette dernière relativement à des services de comptabilité, d'approvisionnement, de ressources humaines, de traitement des comptes fournisseurs, de traitement des paiements, de traitement de la paie, de commerce électronique, du centre des données de RCI et d'autres activités et services communs. En général, ces services sont fournis par RCI à ses filiales et à la Société aux termes de conventions renouvelables d'une durée d'un an pouvant être résiliées par l'une ou l'autre des parties sur préavis de 30 à 90 jours. Dans la mesure où RCI engage des frais et des dépenses en immobilisations, la Société rembourse généralement ces frais et dépenses selon le principe du recouvrement des coûts, en fonction des services fournis en son nom par RCI.

#### ***Occasions d'affaires***

En vertu d'une entente de transfert et de secteurs d'activité, RCI et CSF ont convenu que RCI, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation, des prêteurs ou d'autres parties, continuera d'exploiter la totalité de ses activités de téléphonie cellulaire et des communications mobiles connexes par l'intermédiaire de la Société.

En juillet 1999, l'entente sur le transfert et les secteurs d'activité a été modifiée afin de permettre à RCI et à ses filiales, autres que la Société et ses filiales, de revendre les produits et services de communications sans fil que la Société pourrait convenir de fournir à RCI et à ses filiales.

RCI a également convenu avec la Société que si RCI acquiert, dans le cadre d'une ou de plusieurs opérations, une participation majoritaire dans des actifs ou des activités qui relèvent des activités autorisées de la Société, décrites ci-dessous, RCI offrira promptement, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation, des prêteurs ou d'autres parties, de transférer sa participation dans ces actifs et activités à la Société contre un prix d'achat correspondant à son prix coûtant, si ce dernier peut être établi facilement, ou à la juste valeur des actifs établie par RCI, plus, dans l'un

ou l'autre des cas, les frais et dépenses engagés par RCI pour transférer les actifs et activités à la Société. Si la juste valeur déterminée par RCI à l'égard d'une telle offre est supérieure à 10,0 millions de dollars et si les administrateurs indépendants de la Société sont en désaccord avec cette valeur, alors la juste valeur sera établie par un évaluateur indépendant choisi par ces administrateurs indépendants.

Afin de réduire les difficultés que pourrait susciter la répartition d'occasions d'affaires, les statuts constitutifs de la Société, en leur version modifiée, stipulent que, sauf consentement contraire des porteurs d'une majorité des actions à droit de vote multiple de catégorie A de la Société, il sera interdit à la Société d'exercer, directement ou indirectement par l'intermédiaire de ses filiales, des activités autres que i) les activités exercées par la Société le 17 juin 1991 et ii) des services de communications mobiles. À l'heure actuelle, RCI possède la majorité des actions à droit de vote multiple de catégorie A de la Société.

Les services de communications mobiles sont définis comme étant des services de communications pour lesquels le terminal émetteur, le terminal récepteur ou les deux sont des dispositifs de radiocommunications mobiles (y compris, dans chaque cas, les dispositifs de communications mobiles qui sont utilisés entre points fixes) et comprennent, notamment, les ventes de matériel de téléphonie cellulaire et les services connexes, les ventes de matériel de messagerie et de transmission de la voix et des données mobiles et les services connexes, les réseaux locaux de communications personnelles et l'ensemble des activités raisonnablement nécessaires ou afférentes à ce qui précède.

En août 1999, dans le cadre de la convention d'actionnaires avec JVII, RCI a consenti irrévocablement à la Société et aux filiales de celle-ci l'exploitation des entreprises de télécommunications à l'extérieur des territoires câblés desservis par des affiliés de RCI, sous réserve que la Société se conforme à ses obligations contractuelles et autres obligations juridiques envers JVII. Les restrictions précitées prennent fin automatiquement et la Société peut par la suite exercer toute activité légitime dès le moment où RCI ne détient plus, directement ou non, des actions du capital de la Société représentant au moins 20 % du pouvoir délibératif cumulé de toutes les actions du capital de la Société en circulation.

Les statuts constitutifs de la Société stipulent que ni la Société ni aucun actionnaire de Rogers sans fil ne pourra intenter un recours contre RCI ou un administrateur ou un dirigeant de celle-ci, ou d'une société affiliée, pour violation d'obligation fiduciaire au titre d'un détournement d'une occasion d'affaires à moins que :

- l'occasion n'avait uniquement trait qu'à une activité que la Société est autorisée à exercer;
- les administrateurs de la Société qui ne sont pas affiliés à RCI n'ont pas renoncé à l'occasion par vote majoritaire.

Pour les besoins des statuts constitutifs de la Société, « uniquement » signifie, pour toute entité, qu'au moins 80 % de ses produits ou de ses actifs sont tirés d'activités ou consacrés à des activités que la Société est autorisée à exercer. Malgré ces limites à la responsabilité dans les statuts constitutifs de la Société, les administrateurs et dirigeants de la Société sont soumis à l'obligation de bonne foi prévue par la *Loi canadienne sur les sociétés par actions*, obligation que ne suspendent pas les dispositions des statuts constitutifs de la Société.

#### *Entente sur la protection des actionnaires minoritaires*

CSF a conclu une entente sur la protection des actionnaires avec RCI aux termes de laquelle certaines mesures ont été prises pour protéger les porteurs des actions à droit de vote restreint de catégorie B de la Société (les « actions à droit de vote restreint de la Société »). CSF a convenu ce qui suit avec RCI :

- en cas d'opération de fermeture du capital de la Société conformément à une proposition de RCI, de ses initiés, de ses sociétés associées ou affiliées :
  - un évaluateur indépendant procédera à une évaluation formelle des actions à droit de vote restreint de la Société;
  - la contrepartie offerte par action ne sera pas inférieure à la valeur, se situera dans la fourchette des valeurs de l'action établie dans le cadre de l'évaluation ou dépassera cette fourchette;
  - l'opération devra être approuvée par la majorité des porteurs minoritaires des actions à droit de vote restreint de la Société (en excluant tout porteur minoritaire qui est un affilié de la Société);
- en cas d'offre publique de rachat ou d'une offre d'initié par la Société conformément à une proposition de RCI ou de l'une de ses filiales :
  - un évaluateur indépendant procédera à une évaluation formelle;
  - la contrepartie offerte par action aux porteurs des actions à droit de vote restreint de la Société ne sera pas inférieure à 66 2/3 % de la valeur (ou de la médiane de la fourchette) établie dans le cadre de l'évaluation.

Aux termes de l'entente sur la protection des actionnaires, la Société et RCI ont également convenu qu'un comité d'administrateurs indépendants de la Société sera chargé de sélectionner l'évaluateur indépendant et d'étudier toute opération proposée et de présenter ses conclusions au conseil d'administration. Ce dernier sera tenu d'établir, selon une croyance raisonnable, si une telle opération est souhaitable ou équitable pour les porteurs des actions à droit de vote restreint de la Société.

L'entente sur la protection des actionnaires prévoit certaines circonstances dans lesquelles une opération n'est pas assujettie à une évaluation ou à l'approbation des actionnaires minoritaires, y compris lorsque le prix offert à tous les actionnaires est établi dans le cadre de négociations dans des conditions de pleine concurrence avec le porteur vendeur d'un important bloc d'actions à droit de vote restreint de la Société, sous réserve que ce porteur soit parfaitement renseigné et qu'il ait bénéficié d'un accès sans restriction à l'information sur la Société. En outre, une opération de fermeture du capital ne sera pas assujettie à l'approbation des actionnaires minoritaires si RCI ou ses sociétés affiliées détiennent au moins 90 % des actions à droit de vote restreint de la Société en circulation. Tant que RCI possédera ou contrôlera des actions lui attribuant au moins 50 % des droits de vote de la Société, elle a convenu de ne pas exercer ces droits à l'égard

de l'élection des trois administrateurs devant être nommés par les porteurs des actions à droit de vote restreint de la Société votant séparément en tant que catégorie.

Les dispositions de l'entente sur la protection des actionnaires ne peuvent être supprimées ni modifiées par la Société ou RCI sans l'approbation de la majorité des porteurs des actions à droit de vote restreint de la Société, en excluant tout porteur qui est un affilié de la Société. Les droits et obligations découlant de l'entente sur la protection des actionnaires s'ajoutent aux exigences des lois pertinentes et des organismes de réglementation concernés.

#### **Résumé des montants à payer aux (à recevoir des) apparentés**

Le tableau suivant présente un résumé des montants importants à payer aux (à recevoir des) apparentés selon la valeur d'échange :

(en milliers de dollars)	2003	2002
<b>RCI</b>		
Honoraires de gestion	11 336 \$	11 006 \$
Produits locatifs	(7 980)	(8 144)
Produits et services sans fil	(978)	(79)
Charges d'exploitation partagées	192 292	208 257
Dépenses en immobilisations <sup>1</sup>	24 656	37 418
	219 326	248 458
<b>Cable</b>		
Produits et services sans fil destinés à la revente	(14 926)	(10 116)
Commissions pour l'activation des abonnés et le service à la clientèle	9 511	8 817
Produits locatifs	(3 516)	(3 587)
Produits et services sans fil	(2 355)	(2 214)
Services de facturation regroupée	(1 499)	(655)
Utilisation d'installations de transmission	440	440
	(12 345)	(7 315)
<b>Media</b>		
Publicité	3 000	2 940
Produits locatifs	(8 493)	(1 881)
Services sans fil	(516)	(181)
	(6 009)	878
<b>AWS</b>		
Produits d'itinérance	(13 030)	(13 910)
Charges d'itinérance	13 628	18 028
Mise en service en direct	292	680
	890	4 798
	201 862 \$	246 819 \$

<sup>1</sup> Les dépenses en immobilisations se rapportent principalement à l'infrastructure de technologie de l'information et aux technologies de centres d'appels.

CSF a conclu certaines opérations avec des sociétés dont les associés ou les hauts dirigeants sont des administrateurs de la Société et de RCI. En 2003 et 2002, les montants payés à ces apparentés par la Société totalisent, respectivement, 1,5 million de dollars et 1,7 million de dollars pour des services juridiques et des commissions sur des primes d'assurance et, respectivement, 12,0 millions de dollars et 8,3 millions de dollars au titre d'intérêts débiteurs.

#### **DONNÉES SUR LES ACTIONS EN CIRCULATION**

Le tableau suivant présente les données sur les actions en circulation de la Société au 31 décembre 2003. Il y a lieu de se reporter à la note 9 afférente aux états financiers consolidés pour plus de détails.

<b>Actions ordinaires</b>		
Actions à droit de vote multiple de catégorie A	90 468 259	
Actions à droit de vote restreint de catégorie B	51 430 178	
<b>Options d'achat d'actions à droit de vote restreint de catégorie B</b>		
Options en circulation	4 227 097	
Options pouvant être levées	2 291 372	

## DIVIDENDES

CSF n'a versé aucun dividende en 2003 ou en 2002.

## ENGAGEMENTS ET OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

### *Obligations contractuelles*

Le tableau suivant résume les obligations importantes de la Société aux termes d'ententes contractuelles fermes au 31 décembre 2003. Il y a lieu de se reporter aux notes 8 j) et 16 b) afférentes aux états financiers consolidés pour en savoir davantage.

### *Obligations contractuelles*

(en milliers de dollars)	Paiements exigibles par période				
	Moins de 1 an	De 1 à 3 ans	De 3 à 5 ans	Plus de 5 ans	Total
<b>Dette à long terme<sup>1</sup></b>	— \$	160 000 \$	1 053 485 \$	833 469 \$	2 046 954 \$
<b>Emprunts hypothécaires et contrats de location-acquisition</b>	2 378	23 579	228	—	26 185
<b>Contrats de location-exploitation</b>	34 394	54 526	26 330	19 342	134 592
<b>Obligations d'achat<sup>2</sup></b>	75 354	19 362	22 948	5 811	123 475
<b>Autres passifs à long terme inscrits au bilan aux termes des PCGR</b>	—	—	—	—	—
<b>Total</b>	<b>112 126 \$</b>	<b>257 467 \$</b>	<b>1 102 991 \$</b>	<b>858 622 \$</b>	<b>2 331 206 \$</b>

<sup>1</sup> La facilité de crédit bancaire viendra à échéance le 31 mai 2006 si les billets garantis de premier rang de la Société venant à échéance en 2006 ne sont pas remboursés (par un refinancement ou autrement) au plus tard le 31 décembre 2005. Si ces billets sont remboursés, la facilité de crédit bancaire viendra à échéance le 30 septembre 2007 si les billets garantis de premier rang de la Société venant à échéance en 2007 ne sont pas remboursés (par un refinancement ou autrement) au plus tard le 30 avril 2007.

<sup>2</sup> Les obligations d'achat découlent d'ententes d'achat de biens et de services qui sont exécutoires et ont force obligatoire et qui précisent toutes les modalités importantes, notamment les quantités fixes ou minimales à acheter, les prix et le calendrier des achats. En outre, la Société engage des dépenses pour d'autres éléments en fonction des volumes. Les montants estimatifs des dépenses de la Société en 2004 sont les suivants :

- i) CSF est tenue de payer chaque année à Industrie Canada des licences d'utilisation du spectre et une contribution au CRTC. Elle estime que le montant total payable à Industrie Canada atteindra environ 60,0 millions de dollars en 2004;
- ii) les paiements sous forme de commissions pour l'acquisition d'abonnés et les paiements sous forme de montants résiduels pour la fidélisation des abonnés sont versés aux distributeurs et aux détaillants aux termes des contrats conclus. CSF estime que les paiements aux distributeurs et aux détaillants atteindront approximativement 340,0 millions de dollars en 2004;
- iii) CSF est tenue de faire des paiements à d'autres fournisseurs de services de télécommunication pour des services d'interconnexion, d'itinérance et autres. Elle estime que le montant total payable atteindra à peu près 145,0 millions de dollars en 2004;
- iv) CSF estime que les paiements totaux à un important fournisseur d'infrastructure de réseaux atteindront environ 165,0 millions de dollars en 2004.

## RISQUES ET INCERTITUDES ASSOCIÉS À L'EXPLOITATION

La Société est assujettie à plusieurs risques et incertitudes associés à l'exploitation qui pourraient influer très défavorablement sur ses activités et sur ses résultats financiers, tel qu'il est décrit ci-dessous.

### *Risque lié à l'insuffisance de la demande pour des services évolués*

Il est prévu qu'un pourcentage élevé de la croissance des produits dans l'avenir proviendra de nouveaux services sans fil évolués de transmission de la voix et des données. Par conséquent, tel qu'il a été mentionné, la Société a investi, et continue à le faire, d'importantes ressources en capital pour mettre en place son réseau GSM/GPRS afin d'offrir ces services et elle prévoit affecter d'autres sommes pour mettre en œuvre la technologie EDGE à l'échelle de son réseau GSM/GPRS. En revanche, il est possible que la demande des consommateurs soit tiède à l'égard de ces services. En outre, la Société pourrait sous-évaluer la demande pour certains produits et services ou ne pas être en mesure de les commercialiser avec succès auprès des abonnés. Si la Société ne parvenait pas à stimuler l'intérêt des abonnés pour ses nouveaux produits et services ou si elle était incapable de prévoir l'évolution des préférences des consommateurs au sujet des services sans fil, cela pourrait ralentir la croissance de ses produits et avoir des répercussions défavorables importantes sur ses activités et sur sa situation financière.

### *Compétitivité ou compatibilité éventuelle de la technologie EDGE*

Il est possible que la technologie EDGE mise en place par la Société ne soit pas compétitive ni compatible avec d'autres technologies. Au moment où CSF et AWS ont choisi cette technologie pour assurer le développement des réseaux dans l'avenir, d'autres technologies concurrentes étaient en cours d'élaboration et de mise en œuvre au sein du secteur sans fil. Aucune des technologies concurrentes n'est directement compatible avec une autre. Si la technologie de prochaine génération la plus populaire n'est pas compatible avec les réseaux de la Société, les consommateurs pourraient envisager d'opter pour des services concurrents fondés sur une autre technologie.

#### *Incidence éventuelle de la modification de la législation sur la propriété étrangère*

La Société pourrait avoir à faire face à une concurrence plus forte en cas d'abolition ou d'allègement des restrictions sur la propriété étrangère et sur le contrôle des licences d'exploitation de services sans fil, tel qu'il a été mentionné plus haut sous la rubrique « Survol de la réglementation gouvernementale et de l'évolution de la réglementation ». Des mesures législatives ayant pour effet d'abolir ou d'alléger ces restrictions pourraient se traduire par l'entrée de sociétés de télécommunications étrangères sur le marché canadien des services sans fil par le biais de l'acquisition de licences ou de titulaires de telles licences. Ces sociétés pourraient disposer de ressources en capital bien supérieures à celles de la Société. Celle-ci appuie l'abolition des restrictions sur la propriété étrangère et sur le contrôle parce qu'elle est d'avis que cela lui permettrait d'avoir accès à du capital à des coûts moindres.

#### *Incidence éventuelle des prix dans le secteur sans fil*

La forte concurrence par les prix a entraîné des réductions importantes des prix dans le secteur sans fil canadien au cours des dernières années. CSF est d'avis qu'une telle concurrence est un facteur explicatif du taux de roulement. Elle ne peut prévoir l'étendue d'autres baisses de prix ni l'évolution des taux de roulement dans l'avenir, mais elle prévoit déjà que sa structure de prix actuelle sera modifiée en partie, étant donné que les forfaits moins coûteux offerts aux nouveaux clients sont également offerts aux abonnés actuels ou demandés par ces derniers. En outre, à mesure que la population desservie par les services sans fil s'accroît, les nouveaux abonnés aux services sans fil pourraient générer des produits mensuels moyens moins élevés comparativement aux abonnés existants de la Société, ce qui pourrait ralentir la croissance des produits.

CSF ne peut prévoir l'incidence, s'il en est, qu'auront l'offre de nouveaux services sans fil et la chute des prix sur la croissance générale du marché. Elle entend livrer une concurrence vigoureuse dans tous les segments, en visant ceux des gens d'affaires, des consommateurs et des jeunes, et dans toutes les régions géographiques du Canada en faisant valoir la force de ses réseaux, la vaste couverture de ses services numériques, la notoriété de ses marques et sa grande capacité de distribution.

#### *Mécanisme de contribution fondé sur les produits*

Depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2001, la Société est tenue de faire des paiements égaux à un pourcentage annuel de ses produits rajustés conformément au nouveau mécanisme de contribution fondé sur les produits. Le CRTC révise chaque année le pourcentage des produits rajustés. Il a fixé le pourcentage de la contribution à 1,1 % comme taux définitif pour 2003 et taux provisoire pour 2004. Même si le taux a légèrement diminué au cours de chacun des deux derniers exercices, la Société ne peut prévoir quel sera le taux définitif pour 2004 ou pour les exercices ultérieurs. Une hausse du taux aurait une incidence défavorable sur le bénéfice d'exploitation.

#### *Répartition du spectre 3G*

Tel qu'il a été mentionné plus haut sous la rubrique « Survol de la réglementation gouvernementale et de l'évolution de la réglementation », Industrie Canada a publié un document de politique sur la répartition du spectre 3G et un calendrier éventuel pour les enchères du spectre 3G en 2005 ou 2006. Les gammes de fréquences du spectre 3G n'ont pas encore été établies définitivement mais il est présumé qu'elles s'aligneront sur la répartition aux États-Unis. Si les coûts d'acquisition des licences d'utilisation du spectre, dans le cadre des enchères envisagées, étaient supérieurs aux prévisions courantes de la Société, ses besoins en capital pourraient s'en trouver amplifiés.

#### *Besoins en capital*

L'exploitation des réseaux sans fil, la commercialisation et la distribution des produits et des services de la Société ainsi que l'évolution soutenue des technologies de réseaux continueront d'exiger des ressources en capital importantes. CSF pourrait être incapable de générer ou d'obtenir des ressources en capital suffisantes pour financer ses besoins futurs.

#### *Liens allégués entre les radiofréquences et les préoccupations en matière de santé*

Des médias et d'autres parties ont fait mention de prétendus liens entre les radiofréquences émises par les téléphones sans fil et diverses préoccupations en matière de santé, y compris le cancer, ainsi que les interférences influant sur divers dispositifs médicaux, y compris les appareils de correction auditive et les stimulateurs cardiaques. Même s'il n'y a pas d'études concluantes indiquant que les radiofréquences influent sur la santé, les inquiétudes soulevées peuvent décourager l'utilisation de téléphones sans fil ou exposer la Société à des litiges éventuels. Il est également possible que la réglementation future impose des normes plus restrictives au sujet des radiofréquences émises par les téléphones à faible puissance comme les téléphones sans fil. La Société ne peut prédire la nature ni l'étendue de telles restrictions éventuelles.

#### *Législation sur l'utilisation de téléphones sans fil au volant*

Certains gouvernements provinciaux envisagent d'élaborer des lois restreignant ou interdisant l'utilisation de téléphones sans fil au volant. Une loi interdisant l'utilisation de téléphones sans fil, sauf dans le cas des appareils pouvant être utilisés en mains libres, a été adoptée par Terre-Neuve et Labrador vers la fin de 2002 et est entrée en vigueur en avril 2003. D'autres lois semblables ont été proposées en divers endroits. Des études ont montré que l'utilisation de téléphones sans fil au volant pouvait nuire à la concentration des conducteurs dans diverses circonstances et accroître la probabilité des accidents. Si des lois imposant de telles restrictions ou interdictions étaient adoptées, elles pourraient réduire l'utilisation du temps d'antenne. En outre, les préoccupations découlant de l'utilisation de téléphones sans fil au volant pourraient entraîner des litiges à la suite d'accidents, de décès ou de blessures corporelles.

#### **Dépendance envers les fournisseurs d'infrastructure et de téléphones**

CSF entretient des relations avec un petit nombre de fournisseurs clés d'infrastructure de réseaux et de téléphones. Elle n'a aucun contrôle opérationnel ou financier sur ses fournisseurs et n'exerce qu'une influence diffuse sur la façon dont ils mènent leurs activités. La défaillance de l'un de ses fournisseurs d'infrastructure pourrait entraîner des retards dans l'expansion de la capacité des réseaux ou dans l'ajout de nouvelles capacités et de nouveaux services. Même si la Société n'a subi aucun problème grave d'approvisionnement par le passé, les fournisseurs d'infrastructure et de téléphones pourraient, notamment, reporter les dates de livraison, accroître les prix ou limiter l'approvisionnement s'ils font face eux-mêmes à des pénuries ou s'ils éprouvent d'autres problèmes. Si ces fournisseurs ne peuvent livrer leurs produits et services en temps opportun ou ne peuvent élaborer et fournir des téléphones qui répondent aux besoins des clients de la Société, il pourrait en découler une incidence défavorable sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la Société. De la même manière, des interruptions de l'approvisionnement en matériel pour les réseaux de la Société pourraient nuire à la qualité du service ou entraver l'expansion et la mise en place des réseaux.

#### **Reprise après sinistre**

CSF applique les pratiques normales de l'industrie en matière de sécurité et de survie des technologies de l'information et de réseaux ainsi que de reprise des activités. Néanmoins, des bris de la sécurité et des sinistres pourraient survenir avec une ampleur telle que la Société aurait de la difficulté à reprendre ses activités sans subir une interruption de service importante et des pertes de produits et de clients correspondantes.

#### **Transférabilité du numéro local au Canada**

Au cours des quelques dernières années, certains pays d'Europe et d'Asie ont adopté la transférabilité du numéro local (« TNL »). En novembre 2003, à la demande du gouvernement fédéral des États-Unis, le secteur sans fil américain a commencé à mettre en œuvre la TNL sans fil. La TNL sans fil permet le transfert de numéros de téléphone d'un fournisseur de services sans fil à un autre, mais elle peut également entraîner le transfert de numéros de téléphone entre des fournisseurs à fil et sans fil. La mise en œuvre des systèmes et des capacités de la TNL sans fil oblige les télécommunicateurs à engager des coûts importants. Aucune obligation réglementaire n'existe à l'égard de la TNL sans fil au Canada. En revanche, si la TNL sans fil devenait obligatoire, les télécommunicateurs, y compris la Société, devraient engager des coûts de mise en œuvre qui pourraient être élevés. En outre, une fois mise en place, la TNL sans fil pourrait se traduire par une augmentation du roulement au sein des fournisseurs canadiens de services sans fil, y compris CSF.

#### **Investissement d'AWS dans CSF**

Au 31 décembre 2003, la Société est détenue à 34,2 % par AWS. Cette dernière a annoncé récemment qu'elle revoyait ses choix stratégiques, y compris la vente éventuelle de sa participation dans la Société. Toute décision prise par AWS ou une société remplaçante de vendre une partie ou la totalité de ses actions de la Société serait assujettie aux modalités de la convention d'actionnaires, tel qu'il est décrit sous la rubrique « Opérations intersociétés et entre apparentés – Convention d'actionnaires ».

CSF ne connaît pas les intentions d'AWS relativement à sa participation dans la Société. Toute variation de cette participation pourrait entraîner la modification, voire la résiliation, de l'entente de commercialisation, de technologie et de services sans fil mobiles et de la convention d'itinérance décrites à la rubrique « Opérations intersociétés et entre apparentés – Ententes avec AT&T ».

#### **Risque lié à la réglementation**

Tel qu'il a été mentionné plus haut sous la rubrique « Survol de la réglementation gouvernementale et de l'évolution de la réglementation », la Société est assujettie à la réglementation gouvernementale, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur ses activités.

#### **Systèmes de technologie de l'information**

CSF compte beaucoup sur ses systèmes de technologie de l'information pour la gestion courante de ses activités. S'il devenait impossible pour elle d'améliorer ses systèmes de technologie de l'information pour soutenir l'augmentation du nombre d'abonnés et l'offre de nouveaux produits et services, il pourrait en découler des répercussions défavorables sur sa capacité d'acquérir de nouveaux clients, de gérer le roulement des abonnés, de préparer en temps opportun des factures exactes, d'assurer la croissance des produits et de gérer les charges d'exploitation, ce qui pourrait en bout de ligne nuire considérablement à ses résultats financiers et à sa situation financière.

En outre, la Société applique les pratiques normales de l'industrie en matière de sécurité et de survie des technologies de l'information et de réseaux ainsi que de reprise des activités. Environ 1 400 employés travaillent dans ses bureaux de Toronto, où se trouvent également des éléments essentiels de son infrastructure de réseaux et de ses systèmes de technologie de l'information. Dans la mesure où la Société ne pourrait accéder à ses installations, à cause d'une catastrophe naturelle, d'un désastre fait par l'homme ou de toute autre raison, il pourrait en découler des répercussions défavorables sur ses opérations et sur ses résultats financiers.

## Rétrospective financière quinquennale

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

	2003	2002	2001	2000	1999
<b>État des résultats</b>					
Services facturés (transmission de la voix et des données)					
	1 920 993 \$	1 632 874 \$	1 457 143 \$	1 338 988 \$	1 164 670 \$
Services prépayés	91 255	91 151	71 068	42 530	23 849
Messagerie unidirectionnelle	27 565	35 238	43 632	55 992	51 793
Produits des réseaux	2 039 813	1 759 263	1 571 843	1 437 510	1 240 312
Produits tirés de la vente de matériel	242 390	206 664	181 302	201 594	178 267
<b>Total des produits d'exploitation<sup>1</sup></b>	<b>2 282 203</b>	<b>1 965 927</b>	<b>1 753 145</b>	<b>1 639 104</b>	<b>1 418 579</b>
Bénéfice d'exploitation <sup>2</sup>	716 236	516 681	401 261	400 550	412 477
Bénéfice net (perte)	137 841 \$	(90 705)\$	(224 692)\$	(90 667)\$	8 582 \$
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation <sup>3</sup>	521 957 \$	310 641 \$	211 773 \$	262 870 \$	318 960 \$
Dépenses en immobilisations (excluant les licences d'utilisation du spectre) <sup>4</sup>	411 933 \$	564 552 \$	654 457 \$	525 993 \$	400 959 \$
<b>Par action</b>					
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation (en milliers)	141 773	141 608	135 652	122 366	103 902
Bénéfice net (perte) par action	0,97 \$	(0,64)\$	(1,66)\$	(0,74)\$	0,08 \$
(en milliers de dollars) Aux 31 décembre					
	2003	2002	2001	2000	1999
<b>Bilan</b>					
Immobilisations, montant net	2 299 919 \$	2 371 133 \$	2 252 328 \$	1 972 110 \$	1 778 545 \$
Total de l'actif	3 107 343	3 185 004	3 055 895	2 310 168	2 081 230
Dette à long terme	2 209 603	2 360 075	2 305 683	1 443 756	1 413 792
<b>Total du passif</b>	<b>2 664 263</b>	<b>2 884 548</b>	<b>2 667 554</b>	<b>2 120 220</b>	<b>1 809 236</b>
Capitaux propres (négatifs)	443 080	300 456	388 341	189 948	271 994

<sup>1</sup> Les chiffres correspondants des exercices précédents ont été rajustés en fonction de la présentation adoptée pour l'exercice à l'étude.

<sup>2</sup> Tel qu'il a été défini. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de rendement – Bénéfice d'exploitation et marge bénéficiaire d'exploitation ».

<sup>3</sup> Flux de trésorerie provenant de l'exploitation avant la variation des éléments hors caisse.

<sup>4</sup> Les licences d'utilisation du spectre au Canada, pour le déploiement de services de transmission sans fil de prochaine génération, ont été acquises en février 2001, à un coût total de 396,8 millions de dollars.

## Sommaire trimestriel 2003

(en milliers de dollars, sauf les montants par action et les données sur les abonnés)	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars
<b>État des résultats</b>				
<b>Produits d'exploitation<sup>1</sup></b>				
Services facturés (transmission de la voix et des données)	506 984 \$	512 803 \$	466 780 \$	434 426 \$
Services prépayés	27 242	21 172	21 720	21 121
Messagerie unidirectionnelle	6 442	6 815	6 848	7 460
Produits des réseaux	540 668	540 790	495 348	463 007
Produits tirés de la vente de matériel	84 016	59 002	52 500	46 872
<b>Total des produits d'exploitation</b>	<b>624 684</b>	<b>599 792</b>	<b>547 848</b>	<b>509 879</b>
<b>Charges d'exploitation</b>				
Coûts de la vente de matériel	83 602	58 476	54 030	48 371
Frais de vente et de commercialisation	172 873	121 044	115 918	112 881
Charges d'exploitation et frais généraux et administratifs	201 288	197 977	195 354	192 817
Honoraires de gestion	2 834	2 834	2 834	2 834
<b>Total des charges d'exploitation</b>	<b>460 597</b>	<b>380 331</b>	<b>368 136</b>	<b>356 903</b>
<b>Bénéfice d'exploitation<sup>2</sup></b>	<b>164 087</b>	<b>219 461</b>	<b>179 712</b>	<b>152 976</b>
Amortissement	145 174	129 069	125 232	119 124
Revenu d'exploitation	18 913	90 392	54 480	33 852
Intérêts débiteurs	46 558	49 339	49 601	48 008
Gain de change	27 462	2 008	53 483	52 289
Autres produits (charges)	—	851	134	(124)
Impôts sur les bénéfices	1 534	(1 171)	(1 378)	(1 378)
<b>Bénéfice net</b>	<b>1 351 \$</b>	<b>42 741 \$</b>	<b>57 118 \$</b>	<b>36 631 \$</b>
Bénéfice net par action – de base et dilué	0,01 \$	0,30 \$	0,40 \$	0,26 \$
Marge bénéficiaire d'exploitation <sup>2</sup>	30,3 %	40,6 %	36,3 %	33,0 %
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation <sup>3</sup>	119 366 \$	169 516 \$	128 969 \$	104 106 \$
Dépenses en immobilisations	119 068	116 379	98 793	77 693
Immobilisations, montant net	2 299 919	2 302 200	2 311 014	2 333 578
Total de l'actif	3 107 343	3 140 001	3 109 691	3 117 942
Dette à long terme	2 209 603	2 199 321	2 309 708	2 362 282
Capitaux propres	443 080 \$	439 013 \$	395 421 \$	337 596 \$
Nombres d'abonnés aux services sans fil <sup>4</sup>	3 789 400	3 616 700	3 501 600	3 458 300
Nombres d'abonnés aux services de messagerie unidirectionnelle	241 300	258 400	273 200	289 100

<sup>1</sup> Les chiffres correspondants des trimestres de l'exercice précédent ont été rajustés en fonction de la présentation adoptée pour l'exercice à l'étude.

<sup>2</sup> Tel qu'il a été défini. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de rendement – Bénéfice d'exploitation et marge bénéficiaire d'exploitation ».

<sup>3</sup> Flux de trésorerie provenant de l'exploitation avant la variation des éléments hors caisse.

<sup>4</sup> Les nombres d'abonnés aux services sans fil comprennent les abonnés aux services facturés (transmission de la voix et des données) et aux services prépayés. Les chiffres correspondants des trimestres de l'exercice précédent ont été rajustés en fonction de la présentation adoptée pour l'exercice à l'étude.

## Sommaire trimestriel 2002

(en milliers de dollars, sauf les montants par action et les données sur les abonnés)	31 déc.	30 sept.	30 juin	31 mars
<b>État des résultats</b>				
<b>Produits d'exploitation<sup>1</sup></b>				
Services facturés (transmission de la voix et des données)	432 037 \$	426 858 \$	402 047 \$	371 932 \$
Services prépayés	21 238	26 869	22 419	20 625
Messagerie unidirectionnelle	8 304	8 851	9 016	9 067
Produits des réseaux	461 579	462 578	433 482	401 624
Produits tirés de la vente de matériel	64 073	57 655	48 234	36 702
<b>Total des produits d'exploitation</b>	<b>525 652</b>	<b>520 233</b>	<b>481 716</b>	<b>438 326</b>
<b>Charges d'exploitation</b>				
Coûts de la vente de matériel	68 465	58 043	47 641	35 799
Frais de vente et de commercialisation	146 583	110 461	106 653	99 087
Charges d'exploitation et frais généraux et administratifs	187 455	190 823	194 641	192 589
Honoraires de gestion	2 751	2 752	2 751	2 752
<b>Total des charges d'exploitation</b>	<b>405 254</b>	<b>362 079</b>	<b>351 686</b>	<b>330 227</b>
<b>Bénéfice d'exploitation<sup>2</sup></b>	<b>120 398 \$</b>	<b>158 154 \$</b>	<b>130 030 \$</b>	<b>108 099 \$</b>
<b>Changement dans les estimations de la taxe de vente et de la contribution au CRTC à payer</b>				
Amortissement	—	—	—	(12 331)
<b>Revenu d'exploitation</b>	<b>241</b>	<b>41 508</b>	<b>19 228</b>	<b>10 902</b>
Intérêts débiteurs	49 647	50 105	48 075	47 480
Gain (perte) de change	3 095	(27 182)	30 938	(441)
Gain sur le remboursement de la dette à long terme	8 238	22 759	—	—
Autres produits	335	4	1	77
Impôts sur les bénéfices	(1 129)	(1 127)	(1 426)	(1 576)
<b>Bénéfice net (perte)</b>	<b>(38 867)\$</b>	<b>(14 143)\$</b>	<b>733 \$</b>	<b>(38 428)\$</b>
<b>Bénéfice net (perte) par action – de base et dilué(e)</b>	<b>(0,27)\$</b>	<b>(0,10)\$</b>	<b>— \$</b>	<b>(0,27)\$</b>
Marge bénéficiaire d'exploitation <sup>2</sup>	26,1 %	34,2 %	30,0 %	26,9 %
Flux de trésorerie provenant de l'exploitation <sup>3</sup>	70 229 \$	106 796 \$	81 309 \$	52 307 \$
Dépenses en immobilisations	188 305	126 016	149 036	101 195
Immobilisations, montant net	2 371 133	2 299 109	2 287 385	2 246 546
Total de l'actif	3 185 004	3 059 756	3 052 364	3 053 932
Dette à long terme	2 360 075	2 254 038	2 358 443	2 267 917
Capitaux propres	300 456 \$	338 815 \$	352 385 \$	351 301 \$
Nombres d'abonnés aux services sans fil <sup>4</sup>	3 408 000	3 256 900	3 164 500	3 097 100
Nombres d'abonnés aux services de messagerie unidirectionnelle	302 300	316 600	333 300	348 800

<sup>1</sup> Les chiffres correspondants des trimestres de l'exercice précédent ont été rajustés en fonction de la présentation adoptée pour l'exercice à l'étude.

<sup>2</sup> Tel qu'il a été défini. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de rendement – Bénéfice d'exploitation et marge bénéficiaire d'exploitation ».

<sup>3</sup> Flux de trésorerie provenant de l'exploitation avant la variation des éléments hors caisse.

<sup>4</sup> Les nombres d'abonnés aux services sans fil comprennent les abonnés aux services facturés (transmission de la voix et des données) et aux services prépayés. Les chiffres correspondants des trimestres de l'exercice précédent ont été rajustés en fonction de la présentation adoptée pour l'exercice à l'étude.

## **Responsabilité de la direction en matière de communication de l'information financière**

31 décembre 2003

La direction de Rogers Communications sans fil Inc. (« CSF » ou la « Société ») est responsable de la préparation des états financiers consolidés de la Société et ses filiales et de tous les renseignements paraissant dans le rapport de gestion, lesquels états et rapport ont été approuvés par le conseil d'administration.

Les états financiers ont été dressés par la direction selon les principes comptables généralement reconnus du Canada. Les états financiers comportent certains montants qui sont fondés sur les meilleurs jugements et estimations de la part des membres de la direction et, de l'avis de ceux-ci, ces montants donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière, des résultats d'exploitation et des flux de trésorerie de CSF. La direction a aussi rédigé l'information financière présentée ailleurs dans le rapport de gestion et elle s'est assurée qu'elle était cohérente par rapport aux états financiers.

La direction de Rogers Communications sans fil Inc., dans sa recherche de l'intégrité des états financiers, a mis au point et maintient un système de contrôles internes qui est soutenu par le groupe de vérification interne. La direction croit que les contrôles internes fournissent un degré raisonnable de certitude que les opérations sont dûment autorisées et inscrites, que les registres financiers sont fiables et constituent une base adéquate pour dresser les états financiers et que les actifs de Rogers Communications sans fil Inc. sont adéquatement comptabilisés et protégés.

Le conseil d'administration s'assure que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui a trait à la présentation de l'information financière et, ultimement, il passe en revue et approuve les états financiers. Le conseil s'acquitte de cette responsabilité par l'entremise de son comité de vérification.

Le comité de vérification rencontre périodiquement la direction de même que les vérificateurs internes et externes afin de discuter des contrôles internes liés au procédé de communication de l'information financière et des questions de vérification et de présentation de l'information financière de même que pour s'assurer que chaque partie s'acquitte adéquatement de ses responsabilités et pour examiner le rapport de gestion, les états financiers et le rapport des vérificateurs externes. Le comité transmet ses constatations au conseil d'administration qui les étudie avant d'approuver les états financiers destinés aux actionnaires. Le comité se penche également sur la nomination ou la reconduction des vérificateurs externes, question qu'il soumet au conseil d'administration avant de demander l'approbation des actionnaires.

Les états financiers ont été vérifiés par les vérificateurs externes, KPMG s.r.l., selon les normes de vérification généralement reconnues du Canada, pour le compte des actionnaires. KPMG s.r.l. a librement accès au comité de vérification.

Le président et chef de la direction,

Nadir H. Mohamed, CA

Le premier vice-président et chef des finances,

John R. Gossling, CA

## **Rapport des vérificateurs aux actionnaires**

Nous avons vérifié les bilans consolidés de Rogers Communications sans fil Inc. aux 31 décembre 2003 et 2002 et les états consolidés des résultats, du déficit et des flux de trésorerie des exercices terminés à ces dates. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

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

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la Société aux 31 décembre 2003 et 2002 ainsi que des résultats de son exploitation et des flux de sa trésorerie pour les exercices terminés à ces dates selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.

Comptables agréés

## Bilans consolidés

(en milliers de dollars)

Aux 31 décembre 2003 et 2002

2003 2002

<b>Actif</b>			
<b>Immobilisations (note 3)</b>	<b>2 299 919 \$</b>	<b>2 371 133 \$</b>	
<b>Licences d'utilisation du spectre et d'exploitation de marque (note 4)</b>	<b>396 824</b>	<b>419 294</b>	
<b>Écarts d'acquisition</b>	<b>7 058</b>	<b>7 058</b>	
<b>Espèces et quasi-espèces</b>	<b>—</b>	<b>10 068</b>	
<b>Comptes clients, déduction faite de la provision pour créances douteuses de 57 474 \$ (45 165 \$ en 2002)</b>	<b>325 210</b>	<b>289 907</b>	
<b>Charges reportées (note 5)</b>	<b>38 163</b>	<b>51 145</b>	
<b>Autres éléments d'actif (note 6)</b>	<b>40 169</b>	<b>36 399</b>	
	<b>3 107 343 \$</b>	<b>3 185 004 \$</b>	
<b>Passif et capitaux propres</b>			
<b>Passif</b>			
<b>Avances bancaires provenant des chèques en circulation</b>	<b>4 233 \$</b>	<b>— \$</b>	
<b>Dette à long terme (note 8)</b>	<b>2 209 603</b>	<b>2 360 075</b>	
<b>Comptes fournisseurs et charges à payer</b>	<b>396 652</b>	<b>450 510</b>	
<b>Sommes à payer aux sociétés affiliées (note 14 a))</b>	<b>47</b>	<b>4 041</b>	
<b>Produits comptabilisés d'avance</b>	<b>34 503</b>	<b>48 075</b>	
<b>Gain reporté (note 8 h))</b>	<b>19 225</b>	<b>21 847</b>	
	<b>2 664 263</b>	<b>2 884 548</b>	
<b>Capitaux propres (note 9)</b>	<b>443 080</b>	<b>300 456</b>	
	<b>3 107 343 \$</b>	<b>3 185 004 \$</b>	

**Engagements (note 16)**

**Éventualités (note 17)**

**Différences entre les conventions comptables canadiennes et américaines (note 18)**

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

Au nom du conseil d'administration,

Nadir H. Mohamed, chef de la direction  
et administrateur

Edward S. Rogers, président du conseil d'administration

## États consolidés des résultats

(en milliers de dollars, sauf les données par action)

Exercices terminés les 31 décembre 2003 et 2002	2003	2002
<b>Produits d'exploitation (note 10)</b>	<b>2 282 203 \$</b>	<b>1 965 927 \$</b>
Coûts de la vente de matériel	244 479	209 948
Frais de vente et de commercialisation	522 716	462 784
Charges d'exploitation et frais généraux et administratifs	787 436	765 508
Honoraires de gestion (note 14 b) i))	11 336	11 006
 Bénéfice d'exploitation avant les éléments suivants	 716 236	 516 681
Changement dans les estimations de la taxe de vente et de la contribution au CRTC à payer (note 11)	—	(12 331)
Amortissement	518 599	457 133
 Bénéfice d'exploitation	 197 637	 71 879
Intérêts créditeurs sur la dette à long terme	193 506	195 150
 Gain de change (note 2 g))	 4 131	 (123 271)
Gain sur le remboursement de la dette à long terme (note 8 h))	135 242	6 410
Revenu de placement et autres produits	—	30 997
 Bénéfice (perte) avant les impôts sur les bénéfices	 140 234	 (85 447)
Impôts sur les bénéfices (note 12)	2 393	5 258
 Bénéfice net (perte) de l'exercice	 137 841 \$	 (90 705)\$
 Bénéfice (perte) de base et dilué(e) par action (note 13)	 0,97 \$	 (0,64)\$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

## États consolidés du déficit

(en milliers de dollars)

Exercices terminés les 31 décembre 2003 et 2002	2003	2002
Déficit au début de l'exercice	(1 582 730)\$	(1 492 025)\$
Bénéfice net (perte) de l'exercice	137 841	(90 705)
Déficit à la fin de l'exercice	(1 444 889)\$	(1 582 730)\$

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

## États consolidés des flux de trésorerie

(en milliers de dollars)

Exercices terminés les 31 décembre 2003 et 2002

	2003	2002
<b>Rentrées (sorties) de fonds liées aux activités suivantes :</b>		
<b>Exploitation</b>		
Bénéfice net (perte) de l'exercice	137 841 \$	(90 705)\$
Rajustements pour rapprocher le bénéfice net (la perte) de l'exercice et les rentrées de fonds liées à l'exploitation		
Amortissement	518 599	457 133
Gain de change non réalisé	(134 483)	(5 633)
Gain sur le remboursement de la dette à long terme	—	(30 997)
Changement dans les estimations de la taxe de vente à payer	—	(19 157)
	521 957	310 641
<b>Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement lié à l'exploitation (note 7 a))</b>	<b>(113 119)</b>	<b>152 267</b>
	408 838	462 908
<b>Financement</b>		
Émission de titres d'emprunt à long terme	604 000	427 000
Remboursement de la dette à long terme	(619 989)	(377 093)
Produit tiré de la résiliation de swaps de devises (note 8 h))	—	64 353
Émission de capital-actions	4 783	2 820
	(11 206)	117 080
<b>Investissement</b>		
Acquisition d'immobilisations	(411 933)	(564 552)
<b>Augmentation (diminution) des espèces et des quasi-espèces</b>	<b>(14 301)</b>	<b>15 436</b>
Espèces et quasi-espèces (insuffisance), au début de l'exercice	10 068	(5 368)
<b>Espèces et quasi-espèces (insuffisance), à la fin de l'exercice</b>	<b>(4 233)\$</b>	<b>10 068 \$</b>

Les espèces et quasi-espèces s'entendent de l'encaisse et des dépôts à court terme dont l'échéance initiale est inférieure à 90 jours, moins les avances bancaires.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie, il y a lieu de se reporter à la note 7 b).

Se reporter aux notes afférentes aux états financiers consolidés.

## Notes afférentes aux états financiers consolidés

(Les montants paraissant dans les tableaux sont en milliers de dollars, sauf les données par action.)  
Exercices terminés les 31 décembre 2003 et 2002

### 1. NATURE DE L'ENTREPRISE

Rogers Communications sans fil Inc. est une Société ouverte détenue à 55,8 % par Rogers Communications Inc. (« RCI ») et à 34,2 % (34,3 % en 2002) par AT&T Wireless Services, Inc. (« AWS »). Aux fins des présentes, la « Société » s'entend collectivement de Rogers Communications sans fil Inc. et de ses filiales.

La Société exerce ses activités dans un seul secteur, soit la prestation de services sans fil de transmission de la voix, de messagerie et de transmission des données à l'échelle du Canada, aux termes de licences accordées par Industrie Canada.

### 2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

#### a) *Consolidation*

Les états financiers consolidés sont dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») du Canada, qui diffèrent à certains égards importants des PCGR des États-Unis, tel qu'il est décrit à la note 18. Les états financiers consolidés comprennent les comptes de Rogers Communications sans fil Inc. et ceux de ses filiales. Les opérations et soldes intersociétés sont éliminés de la consolidation.

#### b) *Immobilisations*

Les immobilisations sont comptabilisées au prix d'acquisition. Pendant la construction de nouveaux éléments d'actif, les coûts directs plus une partie des frais généraux applicables sont capitalisés. Les frais de réparation et d'entretien sont imputés aux charges d'exploitation au moment où ils sont engagés.

#### c) *Amortissement*

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

Actif	Méthode	Taux
Bâtiments	Dégressive	5 %
Matériel des réseaux	Linéaire	6 2/3 % à 25 %
Équipement du réseau de stations radios fixes	Linéaire	12 1/2 % à 14 1/3 %
Matériel informatique et logiciels	Linéaire	14 1/3 % à 33 1/3 %
Mobilier, agencements et matériel de bureau	Dégressive	20 %
Améliorations locatives	Linéaire	Sur la durée du bail
Autres pièces de matériel	Essentiellement dégressive	30 % à 33 1/3 %

#### d) *Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations*

Le 1<sup>er</sup> janvier 2003, la Société a adopté de manière rétroactive le chapitre 3110, *Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations*, du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés* (« ICCA »), qui harmonise les PCGR du Canada avec le Statement No. 143, *Accounting for Asset Retirement Obligations*, du Financial Accounting Standards Board (« FASB ») des États-Unis. La norme fournit des précisions sur la constatation, la mesure et la présentation du passif au titre des obligations liées à la mise hors service d'immobilisations et des coûts connexes. Elle s'applique à l'obligation légale liée à la mise hors service d'actifs corporels à long terme qui découlent d'une acquisition, d'une construction, d'aménagement ou des activités habituelles.

La norme oblige la Société à comptabiliser la juste valeur d'un passif au titre des obligations liées à la mise hors service d'immobilisations pendant l'exercice au cours duquel ces obligations surviennent, si une estimation raisonnable de cette juste valeur peut être effectuée. Selon la norme, la juste valeur d'un passif au titre des obligations liées à la mise hors service d'immobilisations correspond au montant qui permettrait de régler ce passif dans le cadre d'une opération normale entre des parties consentantes, c'est-à-dire une opération autre qu'une vente forcée ou une liquidation. Par la suite, la Société est tenue de passer en charges les coûts de mise hors service d'immobilisations, selon une méthode systématique et rationnelle, sur la durée utile des immobilisations.

L'adoption de cette norme n'a pas eu d'incidence importante sur la situation financière, sur les résultats d'exploitation ni sur les flux de trésorerie de la Société.

#### e) *Actifs à long terme*

Le 1<sup>er</sup> janvier 2003, la Société a adopté le chapitre 3063, *Dépréciation d'actifs à long terme*, du *Manuel de l'ICCA*. Les actifs à long terme, y compris les immobilisations et les actifs incorporels à durée limitée, sont amortis sur leur durée utile. La Société évalue les actifs à long terme pour déterminer si ceux-ci ont subi une baisse de valeur, annuellement ou plus souvent, si des événements ou des changements de circonstances laissent supposer que leur valeur comptable peut ne pas être recouvrable. Si la somme des flux de trésorerie futurs non actualisés qui devraient provenir de l'utilisation et de la cession éventuelle de ce groupe d'actifs est inférieure à sa valeur comptable, il est présumé qu'une baisse de valeur est survenue. La perte au titre de la baisse de valeur correspond à l'excédent de la valeur comptable de ce groupe d'actifs sur sa juste valeur. Au 31 décembre 2003, aucune baisse de valeur n'a été constatée.

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2002, la convention appliquée par la Société consiste à évaluer la recouvrabilité des immobilisations, annuellement ou plus souvent, si des événements ou des circonstances laissent supposer que leur valeur comptable peut ne pas être recouvrable. La recouvrabilité est déterminée en comparant la valeur comptable

de ce groupe d'actifs avec les flux de trésorerie futurs non actualisés que ce dernier est censé générer. Au 31 décembre 2002, aucune baisse de la valeur comptable n'a été constatée. Les actifs incorporels à durée limitée font l'objet d'un test de dépréciation une fois l'an en comparant leur valeur comptable avec les flux de trésorerie futurs non actualisés que leur utilisation est censée générer. Au 31 décembre 2002, aucune baisse de valeur n'a été constatée.

*f) Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels*

*i) Écarts d'acquisition*

L'écart d'acquisition équivaut au montant résiduel constaté lorsque le prix d'achat d'une entreprise est supérieur à la somme des montants attribués aux actifs corporels et incorporels acquis moins les passifs pris en charge, selon leur juste valeur. La méthode comptable de l'acquisition est appliquée pour comptabiliser un regroupement d'entreprises. L'écart d'acquisition est réparti, à la date du regroupement des entreprises, entre les unités d'exploitation susceptibles de profiter du regroupement.

L'écart d'acquisition n'est pas amorti mais il fait l'objet d'un test de dépréciation, annuellement ou plus souvent, si des événements ou des changements de circonstances laissent supposer une baisse de valeur des actifs. Le test de dépréciation s'effectue en deux étapes. À la première étape, la valeur comptable, y compris l'écart d'acquisition, de l'unité d'exploitation est comparée à sa juste valeur. Lorsque cette dernière est supérieure à la valeur comptable, l'écart d'acquisition de l'unité d'exploitation est considéré comme n'ayant pas subi de baisse de valeur et, dans ce cas, la deuxième étape devient superflue. Quant à cette deuxième étape, elle s'impose lorsque la valeur comptable d'une unité d'exploitation est supérieure à sa juste valeur. Dans ce cas, la juste valeur implicite de l'écart d'acquisition de l'unité d'exploitation, établie de la même façon que l'est la valeur de l'écart d'acquisition dans un regroupement d'entreprises, est comparée à sa valeur comptable afin de mesurer la perte au titre de la baisse de valeur, le cas échéant.

*ii) Actifs incorporels*

Les actifs incorporels acquis dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont inscrits à leur juste valeur et ils font tous l'objet d'un test de dépréciation, annuellement ou plus souvent, si des événements ou des changements de circonstances laissent supposer que leur valeur comptable peut ne pas être recouvrable. Les actifs incorporels à durée limitée sont amortis sur leur durée utile estimative et font l'objet d'un test de dépréciation tel qu'il est décrit à la note 2 e). Les actifs incorporels à durée indéfinie, comme les licences d'utilisation du spectre, ne sont pas amortis mais ils font l'objet d'un test de dépréciation, annuellement ou plus souvent, en comparant leur juste valeur à leur valeur comptable. Une perte au titre de la baisse de valeur des actifs incorporels à durée indéfinie est comptabilisée lorsque la valeur comptable de ces derniers est supérieure à leur juste valeur.

La Société a effectué des tests de dépréciation des écarts d'acquisition et des actifs incorporels à durée indéfinie les 31 décembre 2003 et 2002 et elle a déterminé que ces éléments n'ont subi aucune baisse de leur valeur comptable à ces dates.

*g) Conversion des devises*

La dette à long terme libellée en dollars US est convertie en dollars CA au taux de change en vigueur à la fin de l'exercice. L'incidence des swaps de devises est présentée séparément à la note 8. Les gains ou les pertes de change découlant de la conversion de la dette à long terme sont comptabilisés aux états consolidés des résultats. En 2003, les gains de change découlant de la conversion de la dette à long terme ont totalisé 134,5 millions de dollars (5,6 millions de dollars en 2002).

*h) Charges reportées*

Les charges liées au financement bancaire ou au financement obtenu d'autres sources sont reportées et amorties linéairement sur la durée réelle de l'emprunt auquel elles se rapportent.

Durant les phases d'élaboration et de démarrage des nouveaux produits et des nouvelles activités, les charges supplémentaires connexes sont reportées et amorties linéairement sur deux ans.

*i) Stocks*

Les stocks, principalement composés de téléphones sans fil et d'accessoires, sont évalués au prix coûtant, selon la méthode de l'épuisement successif, ou à la valeur de réalisation nette, selon le moins élevé des deux montants.

*j) Prestations de retraite*

La quasi-totalité des employés de la Société ont droit à des prestations de retraite déterminées aux termes du régime de retraite de RCI. La Société comptabilise sa participation au régime de retraite de RCI comme s'il s'agissait d'un régime à cotisations déterminées. Par conséquent, une charge de retraite est constatée et correspond aux cotisations devant être versées au régime de retraite de RCI pour l'exercice. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2003, les cotisations requises se sont élevées à 3,6 millions de dollars (montant nul en 2002) et une charge de retraite égale à ce montant a été inscrite. La Société n'offre pas d'avantages complémentaires autres que les prestations de retraite.

La Société offre également des prestations de retraite supplémentaires non capitalisées à certains dirigeants. Au 31 décembre 2003, les engagements contractés au titre des régimes supplémentaires s'élèvent à environ 1,4 million de dollars, et la charge connexe pour 2003 s'établit à 0,8 million de dollars (montant nul en 2002).

*k) Impôts sur les bénéfices*

Des actifs et des passifs d'impôts futurs sont constatés de façon à tenir compte de l'incidence fiscale future attribuable aux écarts entre la valeur comptable, inscrite aux états financiers, des actifs et des passifs existants et leur assiette fiscale

respective. Les actifs et les passifs d'impôts futurs sont établis selon les taux d'imposition déjà adoptés ou sur le point de l'être qui devraient s'appliquer au bénéfice imposable des exercices au cours desquels il est prévu que les écarts temporaires se résorberont. Une provision pour moins-value est constituée pour tout actif d'impôts futurs s'il est plus probable qu'improbable que l'actif ne sera pas réalisé. La charge fiscale est égale à la somme de la provision pour les impôts de l'exercice de la Société et de l'écart entre les soldes d'ouverture et de clôture des actifs et des passifs d'impôts futurs.

*l) 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 swaps de devises, des swaps de taux d'intérêt, des contrats de change à terme et, à l'occasion, des options sur devises. Ces instruments ne sont utilisés que pour la gestion des risques et ils sont désignés comme couverture d'instruments 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 juste valeur. Le montant net des encaissements ou des décaissements liés aux intérêts sur les instruments financiers dérivés est imputé au poste « Intérêts débiteurs » selon la méthode de la comptabilité d'exercice. Au moment du changement de vocation ou de la modification d'un instrument financier dérivé, la valeur comptable de l'instrument est ramenée à la juste valeur. Si l'instrument d'emprunt connexe faisant l'objet de la couverture a été remboursé, le gain ou la perte est alors inscrit comme élément du gain ou de la perte réalisé au moment du remboursement de l'instrument d'emprunt. Autrement, le gain ou la perte est reporté et amorti sur la durée résiduelle de l'instrument d'origine.

Les instruments utilisés pour couvrir les risques liés aux fluctuations des taux d'intérêt et des taux de change font l'objet d'un examen périodique par la Société en vue de s'assurer qu'ils servent efficacement à réduire ou à modifier le taux d'intérêt ou le taux de change lié à l'élément couvert.

*m) Constatation des produits*

Les produits de la Société se composent des frais payés par les abonnés au titre des forfaits mensuels pour les services sans fil et le matériel, de l'utilisation des services sans fil de transmission de la voix et des données en sus de celle incluse dans les forfaits mensuels, des appels interurbains, des appels faits ou reçus par les abonnés à l'extérieur du Canada (« frais d'itinérance »), des appels faits ou reçus sur le réseau de la Société par les abonnés d'autres fournisseurs et des services optionnels comme la messagerie vocale.

Les frais liés aux forfaits mensuels sont imputés aux produits sur une base proportionnelle durant le mois. Ceux relatifs au temps d'antenne, aux appels interurbains, à l'itinérance et aux services optionnels sont comptabilisés à titre de produits lorsque les services sont rendus.

Les produits tirés de la vente de matériel sont inscrits lorsque le détaillant indépendant ou le client prend livraison du matériel et l'accepte.

Les produits comptabilisés d'avance comprennent les montants reçus des abonnés pour des services devant être fournis ultérieurement et incluent les dépôts des abonnés.

*n) Coûts d'acquisition des abonnés*

Les frais de vente et de commercialisation associés aux nouveaux abonnés, y compris les commissions et les subventions aux prix du matériel, sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

*o) Rémunération et autres paiements à base d'actions*

La Société offre à ses salariés et à ses dirigeants un régime d'options d'achat d'actions. Toutes les options d'achat d'actions émises aux termes de ce régime ont un prix de levée égal à la juste valeur marchande des actions à droit de vote restreint de catégorie B sous-jacentes à la date de l'octroi. Par conséquent, aucune charge de rémunération n'est inscrite au moment de l'octroi des options aux termes de ce régime. La Société présente l'incidence pro forma de la comptabilisation de ces attributions selon la méthode de la juste valeur (note 9 d)).

La Société comptabilise tous les paiements à base d'actions faits à des non-salariés et pour les attributions à des salariés qui sont des octrois directs d'actions prévoyant le règlement au comptant ou au moyen d'autres actifs, ou qui correspondent à des droits à la plus-value d'actions prévoyant le règlement par l'émission d'instruments de capitaux propres selon la méthode de la juste valeur.

La Société offre également à ses salariés un régime d'achat d'actions. Aux termes de ce régime, les salariés participants qui travaillent toujours pour la Société à la fin d'un cycle du régime, qui dure habituellement un an, reçoivent une prime en fonction d'un pourcentage de leurs achats. Une charge de rémunération est constatée au titre du régime d'achat d'actions des salariés à concurrence de la prime offerte aux salariés par rapport au cours des actions à droit de vote restreint de catégorie B à la date d'émission. La contrepartie versée par les salariés au moment de la levée d'options d'achat d'actions ou de l'achat d'actions est incluse dans le capital-actions et le surplus d'apport. Le régime d'options d'achat d'actions et le régime d'achat d'actions sont décrits plus en détail dans les notes 9 d) et 9 e).

La Société a établi un régime d'actions à dividendes différés pour ses administrateurs, aux termes duquel ces derniers ont le droit d'opter pour une rémunération en actions à dividendes différés. Lors du départ d'un administrateur, ces actions à dividendes différés sont rachetées par la Société au cours des actions à droit de vote restreint de catégorie B alors en vigueur. La charge de rémunération correspond au montant de la rémunération des administrateurs pendant qu'ils sont en fonction. La charge à payer afférente est rajustée en fonction du cours des actions à droit de vote restreint de catégorie B à chaque date du bilan, et le rajustement est imputé au bénéfice d'exploitation. Au 31 décembre 2003, 17 932 actions à dividendes différés (13 273 en 2002) étaient en circulation.

*p) Résultat par action*

La Société utilise la méthode du rachat d'actions pour calculer le résultat dilué par action. Le calcul du résultat dilué par action tient compte de l'incidence des options d'achat d'actions des salariés, tel qu'il est décrit à la note 13.

*q) Garanties*

En date du 1<sup>er</sup> janvier 2003, la Société a adopté la note d'orientation concernant la comptabilité n° 14 de l'ICCA, *Informations à fournir sur les garanties* (« NOC-14 »), aux termes de laquelle un garant est tenu de présenter les principales informations sur certains types de garanties qu'il a données, y compris des indemnités et garanties indirectes de dettes en faveur d'autres parties, abstraction faite de la probabilité qu'il ait à effectuer des paiements aux termes de ces garanties. Les informations requises aux termes de la NOC-14 s'ajoutent aux obligations d'information existantes au sujet des éventualités.

La Société n'a pas fourni de garanties nécessitant la présentation d'informations.

*r) Utilisation d'estimations*

La préparation d'états financiers exige de la direction qu'elle fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur les montants déclarés des actifs et des passifs, sur la présentation des actifs et des passifs éventuels à la date des états financiers et sur les montants déclarés des produits et des charges de l'exercice. Les résultats réels pourraient être différents de ces estimations.

Les principaux domaines d'estimation pour lesquels la direction a porté des jugements difficiles, compliqués ou subjectifs, souvent sur des enjeux fondamentalement incertains, comprennent la provision pour créances irrécouvrables, la capacité d'utiliser des reports prospectifs de pertes fiscales et d'autres actifs d'impôts futurs, la capitalisation des coûts de main-d'œuvre et des frais généraux, la durée utile des actifs amortissables, les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations ainsi que la recouvrabilité des immobilisations, des écarts d'acquisition et des actifs incorporels. Des changements importants des hypothèses, y compris à l'égard des plans d'affaires et des flux de trésorerie futurs, pourraient modifier considérablement les montants comptabilisés.

*s) Récentes prises de position au sujet des PCGR du Canada*

*i) Accords de prestations multiples génératrices de produits*

En décembre 2003, le Comité sur les problèmes nouveaux a publié l'abrégé n° 142, *Accords de prestations multiples génératrices de produits*, que la Société appliquera de manière prospective à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004. Cet abrégé est cohérent avec la norme américaine correspondante, et il décrit quand et comment un accord prévoyant des prestations multiples devrait être divisé en unités de comptabilisation distinctes et comment la contrepartie devrait être répartie entre les différentes unités de comptabilisation. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette norme.

*ii) Relations de couverture*

En novembre 2001, l'ICCA a publié la note d'orientation concernant la comptabilité n° 13, *Relations de couverture* (NOC-13), et, en novembre 2002, elle en a modifié la date d'entrée en vigueur. La NOC-13 définit de nouveaux critères pour la comptabilité de couverture et elle s'appliquera à toutes les relations de couverture à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004. À cette date, la Société réévaluera toutes ses relations de couverture pour déterminer si ces critères sont respectés ou non et elle appliquera les nouvelles règles de manière prospective. Pour qu'elle soit admissible à la comptabilité de couverture, la relation de couverture doit être documentée de manière appropriée dès le départ et il doit y avoir une certitude raisonnable, tant au début que pendant la durée de la couverture, que la relation est efficace. L'efficacité requiert une forte corrélation des changements dans la juste valeur ou les flux de trésorerie entre l'élément couvert et l'élément de couverture. La Société évalue actuellement l'incidence de ces règles.

*iii) Rémunération et autres paiements à base d'actions*

En 2003, l'ICCA a modifié le chapitre 3870 du *Manuel, Rémunerations et autres paiements à base d'actions*, en vue d'exiger la comptabilisation d'une charge de rémunération lors de l'octroi de tout paiement à base d'actions, y compris les options d'achat d'actions aux salariés, selon la méthode de la juste valeur. La Société adoptera cette norme à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004 de manière rétroactive mais sans retraitement. Si la Société devait appliquer le modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes pour calculer la juste valeur de la rémunération à base d'actions, elle imputerait une charge de 2,3 millions de dollars au solde d'ouverture des bénéfices non répartis le 1<sup>er</sup> janvier 2004 relativement aux options d'achat d'actions octroyées depuis le 1<sup>er</sup> janvier 2002 (note 9 d)).

*iv) Principes comptables généralement reconnus*

En juin 2003, l'ICCA a publié le chapitre 1100 du *Manuel, Principes comptables généralement reconnus*. Le chapitre établit des normes de présentation de l'information financière en conformité avec les principes comptables généralement reconnus du Canada et décrit ce qui constitue les principes comptables généralement reconnus du Canada et quelles en sont les sources. Le chapitre donne aussi des indications sur les sources à consulter lors du choix des conventions comptables à employer et de la détermination des renseignements appropriés à fournir au cas où un sujet particulier n'est pas traité explicitement dans les sources premières des principes comptables généralement reconnus. La nouvelle norme doit être adoptée de manière prospective à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2004. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de cette norme sur ses états financiers consolidés.

### 3. IMMOBILISATIONS

Le tableau suivant fournit de l'information détaillée sur les immobilisations.

	2003	2002		
	Prix coûtant	Valeur comptable nette	Prix coûtant	Valeur comptable nette
<b>Terrains et bâtiments</b>	<b>200 395 \$</b>	<b>167 519 \$</b>	<b>187 992 \$</b>	<b>162 013 \$</b>
Matériel des réseaux	2 638 090	1 369 704	2 427 517	1 363 028
Équipement du réseau de stations radio fixes	1 382 138	465 172	1 354 290	489 992
Matériel informatique et logiciels	706 998	251 445	653 919	301 700
Mobilier, agencements et matériel de bureau	61 377	18 137	61 200	22 236
Améliorations locatives	37 588	22 752	38 884	26 808
Autres pièces de matériel	13 387	5 190	17 929	5 356
	<b>5 039 973 \$</b>	<b>2 299 919 \$</b>	<b>4 741 731 \$</b>	<b>2 371 133 \$</b>

L'amortissement s'est élevé à 483,1 millions de dollars en 2003 (445,8 millions de dollars en 2002).

Au 31 décembre 2003, les immobilisations non encore mises en service et donc non amorties s'établissent à 102,6 millions de dollars (248,0 millions de dollars en 2002).

### 4. LICENCES D'UTILISATION DU SPECTRE ET D'EXPLOITATION DE MARQUE

	2003	2002		
	Prix coûtant	Valeur comptable nette	Prix coûtant	Valeur comptable nette
<b>Licences d'utilisation du spectre</b>	<b>396 824 \$</b>	<b>396 824 \$</b>	<b>396 824 \$</b>	<b>396 824 \$</b>
<b>Licence d'exploitation de la marque AT&amp;T, moins l'amortissement cumulé de 37 800 \$ (15 330 \$ en 2002)</b>	37 800	—	37 800	22 470
	<b>434 624 \$</b>	<b>396 824 \$</b>	<b>434 624 \$</b>	<b>419 294 \$</b>

Les 23 licences d'utilisation du spectre de la Société permettent l'emploi de 10 mégahertz (« MHz ») ou de 20 MHz du spectre des radiofréquences, selon la région du Canada, dans la bande de 1,9 gigahertz (« GHz »). Les licences ont été acquises lors d'une vente aux enchères du spectre menée par Industrie Canada en février 2001, à un coût total de 396,8 millions de dollars, y compris les frais d'acquisition, et elles sont renouvelables en 2011. La Société a établi que ces licences avaient une durée indéfinie aux fins comptables.

La licence d'exploitation de la marque AT&T, acquise en 1996 à un coût total de 37,8 millions de dollars, donne notamment à la Société le droit d'utiliser la marque AT&T. Ce coût a été reporté et il est amorti linéairement sur 15 ans, soit la durée du contrat de licence d'exploitation de la marque. En décembre 2003, la Société a annoncé sa décision de résilier son contrat de licence au début de 2004 et de modifier sa marque pour exclure celle d'AT&T. Par conséquent, la Société a déterminé que la durée utile de la licence d'exploitation de la marque a pris fin le 31 décembre 2003 et elle a donc amorti le solde de la valeur comptable nette de 20,0 millions de dollars. La charge d'amortissement de la licence s'est élevée à 22,5 millions de dollars en 2003 (2,5 millions de dollars en 2002).

### 5. CHARGES REPORTÉES

	2003	2002
Frais de financement	27 070 \$	32 487 \$
Coûts de démarrage	—	2 976
Autres	11 093	15 682
	<b>38 163 \$</b>	<b>51 145 \$</b>

En 2003, l'amortissement des charges reportées s'est élevé à 13,0 millions de dollars (8,9 millions de dollars en 2002). L'amortissement cumulé des charges reportées totalise 58,3 millions de dollars au 31 décembre 2003 (45,3 millions de dollars en 2002).

À l'occasion du remboursement de titres d'emprunt à long terme en 2002, la Société a constaté un gain de 31,0 millions de dollars, qui comprend la radiation de frais de financement reportés de 0,7 million de dollars (note 8 h)).

**6. AUTRES ÉLÉMENTS D'ACTIF**

	2003	2002
<b>Charges payées d'avance</b>	<b>20 630 \$</b>	<b>20 519 \$</b>
Stocks	17 457	12 430
Billets et prêts à recevoir de salariés	1 532	2 752
Autres	550	698
	<b>40 169 \$</b>	<b>36 399 \$</b>

**7. ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE****a) Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement**

	2003	2002
Augmentation des comptes clients	(35 303)\$	(38 953)\$
Diminution (augmentation) des autres éléments d'actif	(3 770)	19 256
Augmentation (diminution) des comptes fournisseurs et des charges à payer	(53 858)	150 342
Augmentation (diminution) des produits comptabilisés d'avance	(13 572)	10 897
Augmentation (diminution) des montants nets à payer aux sociétés affiliées	(3 994)	11 380
Diminution du gain reporté	(2 622)	(655)
	<b>(113 119)\$</b>	<b>152 267 \$</b>

**b) Renseignements supplémentaires sur les flux de trésorerie**

	2003	2002
Intérêts payés	199 627 \$	195 755 \$
Impôts sur les bénéfices versés	6 239	7 710

**8. DETTE À LONG TERME**

	Taux d'intérêt	2003	2002
a) Facilité de crédit bancaire	Variable	138 000 \$	149 000 \$
b) Billets garantis de premier rang, venant à échéance en 2006	10 1/2 %	160 000	160 000
c) Billets garantis de premier rang, venant à échéance en 2007	8,30 %	253 453	309 775
d) Débentures garanties de premier rang, venant à échéance en 2008	9 3/8 %	430 589	526 275
e) Billets garantis de premier rang, venant à échéance en 2011	9 5/8 %	633 276	774 004
f) Débentures garanties de premier rang, venant à échéance en 2016	9 3/4 %	200 193	244 680
g) Billets subordonnés de premier rang, venant à échéance en 2007	8,80 %	231 443	282 875
Emprunts hypothécaires et contrats de location-acquisition	Divers	26 185	31 174
		<b>2 073 139</b>	<b>2 477 783</b>
Incidence des swaps de devises		136 464	(117 708)
		<b>2 209 603 \$</b>	<b>2 360 075 \$</b>

Les paragraphes suivants donnent plus de détails sur la dette à long terme.

**a) Facilité de crédit bancaire**

Au 31 décembre 2003, la Société avait prélevé une somme de 138,0 millions de dollars (149,0 millions de dollars en 2002) sur sa facilité de crédit bancaire qui lui assure, notamment, une capacité de crédit maximale de 700,0 millions de dollars auprès d'un consortium d'institutions financières canadiennes.

Aux termes de cette facilité, les sommes empruntées par la Société portent intérêt à divers taux, y compris le taux préférentiel bancaire majoré d'au plus 1 3/4 % par an, le taux des acceptations bancaires majoré de 1 % à 2 3/4 % par an et le taux interbancaire offert à Londres (« TIOL ») majoré de 1 % à 2 3/4 % par an. La facilité oblige notamment la Société à respecter certains engagements financiers, y compris le maintien de certains ratios financiers.

**Sous réserve de la note apparaissant sous le tableau, cette facilité est entièrement renouvelable jusqu'à la première date indiquée ci-dessous, après quoi elle devient renouvelable et décroissante et le montant total du crédit disponible aux termes de la facilité diminue de la façon suivante :**

Date de réduction (*)	Réduction à chaque date
<b>Le 30 avril</b>	
2006	140 000 \$
2007	140 000
<b>2008</b>	<b>420 000</b>

\* La facilité de crédit bancaire viendra à échéance le 31 mai 2006 si les billets garantis de premier rang de la Société venant à échéance en 2006 ne sont pas remboursés (par un refinancement ou autrement) au plus tard le 31 décembre 2005. Si ces billets sont remboursés, la facilité de crédit bancaire viendra à échéance le 30 septembre 2007 si les billets garantis de premier rang de la Société venant à échéance en 2007 ne sont pas remboursés (par un refinancement ou autrement) au plus tard le 30 avril 2007.

Aux termes de la facilité, tout autre titre d'emprunt de premier rang supplémentaire (autre que la facilité susmentionnée) libellé en devises doit faire l'objet d'une couverture contre les fluctuations des taux de change pour un montant égal à au moins 50 % de tels emprunts de premier rang supplémentaires en sus de l'équivalent canadien de 25,0 millions de dollars US.

Les emprunts contractés aux termes de la facilité sont garantis par le nantissement d'une obligation de premier rang émise en vertu d'un acte de fiducie, laquelle est garantie par la quasi-totalité de l'actif de la Société et de certaines de ses filiales, sous réserve de certaines exceptions et charges réelles antérieures.

**b) Billets garantis de premier rang, échéant en 2006**

Les billets garantis de premier rang, d'un montant de 160,0 millions de dollars, viennent à échéance le 1<sup>er</sup> juin 2006. Ils sont remboursables en tout temps, en totalité ou en partie, au gré de la Société, sous réserve d'une prime de remboursement anticipé.

**c) Billets garantis de premier rang, échéant en 2007**

Les billets garantis de premier rang, d'un montant de 196,1 millions de dollars US, viennent à échéance le 1<sup>er</sup> octobre 2007. Ils sont remboursables, en totalité ou en partie, au gré de la Société, à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2002, à 104,15 % du capital, diminuant linéairement pour s'établir à 100 % de ce dernier à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2005, plus, dans chaque cas, les intérêts courus à la date de remboursement.

**d) Débentures garanties de premier rang, échéant en 2008**

Les débentures garanties de premier rang, d'un montant de 333,2 millions de dollars US, viennent à échéance le 1<sup>er</sup> juin 2008. Elles sont remboursables, en totalité ou en partie, au gré de la Société, à compter du 1<sup>er</sup> juin 2003, à 104,688 % du capital, diminuant linéairement pour s'établir à 100 % de ce dernier à compter du 1<sup>er</sup> juin 2006, plus, dans chaque cas, les intérêts courus à la date de remboursement.

**e) Billets garantis de premier rang, échéant en 2011**

Les billets garantis de premier rang, d'un montant de 490,0 millions de dollars US, viennent à échéance le 1<sup>er</sup> mai 2011. En 2002, la Société a remboursé une tranche de 10,0 millions de dollars US du capital de ces billets (note 8 h)). Ces billets sont remboursables en tout temps, en totalité ou en partie, au gré de la Société, sous réserve d'une prime de remboursement anticipé.

**f) Débentures garanties de premier rang, échéant en 2016**

Les débentures garanties de premier rang, d'un montant de 154,9 millions de dollars US, viennent à échéance le 1<sup>er</sup> juin 2016. Elles sont remboursables en tout temps, en totalité ou en partie, au gré de la Société, sous réserve d'une prime de remboursement anticipé.

L'ensemble des billets et des débentures garantis de premier rang susmentionnés sont garantis par le nantissement d'une obligation de premier rang, elle-même garantie de la même façon que l'est la facilité de crédit bancaire décrite au paragraphe a), et ils prennent le même rang que ladite facilité.

**g) Billets subordonnés de premier rang, échéant en 2007**

Les billets subordonnés de premier rang, d'un montant de 179,1 millions de dollars US, viennent à échéance le 1<sup>er</sup> octobre 2007. En 2002, la Société a remboursé une tranche totalisant 35,9 millions de dollars US du capital de ces billets (note 8 h)). Ces billets sont remboursables, en totalité ou en partie, au gré de la Société, à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2002, à 104,40 % du capital, diminuant linéairement pour s'établir à 100 % de ce dernier à compter du 1<sup>er</sup> octobre 2005, plus, dans chaque cas, les intérêts courus à la date de remboursement. Ils sont subordonnés à toutes les obligations garanties de premier rang, courantes et futures, de la Société (y compris la facilité de crédit bancaire ainsi que les billets et les débentures garantis de premier rang). Ils ne sont pas garantis par le nantissement d'une obligation de premier rang.

Les intérêts sur l'ensemble des billets et des débentures sont payables semestriellement.

*h) Remboursement de la dette à long terme*

En 2002, un montant nominal de référence totalisant 335,1 millions de dollars US de swaps de devises a été résilié par dénouement ou est arrivé à échéance, ce qui a généré un produit total net au comptant de 64,4 millions de dollars. La Société a utilisé une partie du produit de ces opérations pour rembourser une tranche totalisant 45,9 millions de dollars US du capital des billets garantis et subordonnés de premier rang. Par conséquent, la Société a comptabilisé un gain de 30,7 millions de dollars sur le remboursement des titres d'emprunt, elle a comptabilisé un gain de 1,0 million de dollars sur le dénouement des swaps de devises et elle a radié 0,7 million de dollars en frais de financement reportés, pour un gain net de 31,0 millions de dollars. En outre, la Société a reporté un gain de 22,5 millions de dollars sur le dénouement des swaps de devises, qui est amorti par imputation aux intérêts débiteurs sur la durée restante de la dette connexe. En 2003, l'amortissement s'est élevé à 2,6 millions de dollars (0,7 million de dollars en 2002).

*i) Swaps de devises*

i) Aux 31 décembre 2003 et 2002, la dette à long terme libellée en dollars US s'établit à 1 353,3 millions. La Société a conclu plusieurs swaps de devises dans le but de réduire ses risques découlant des fluctuations du taux de change entre le dollar US et le dollar CA. Aux 31 décembre 2003 et 2002, une tranche de 885,0 millions de dollars US de la dette à long terme, soit 65,4 %, fait l'objet d'une couverture par des swaps de devises à un taux de change moyen de 1,4466 \$ CA pour 1,00 \$ US.

ii) Les swaps de devises ont pour effet de convertir le taux d'intérêt fixe moyen américain de 9,63 % par an, sur une tranche de 500,0 millions de dollars US de la dette à long terme, en un taux d'intérêt fixe moyen canadien de 10,29 % par an, sur 779,7 millions de dollars (selon un taux de change de 1,5595 \$ CA pour 1,00 \$ US). Le taux d'intérêt sur une autre tranche de 385,0 millions de dollars US a été également converti, passant d'un taux d'intérêt fixe moyen américain de 9,38 % par an à un taux d'intérêt variable moyen canadien égal au taux des acceptations bancaires majoré de 2,35 % par an, soit 5,11 % par an au 31 décembre 2003 (5,22 % en 2002), sur 500,5 millions de dollars (selon un taux de change de 1,3000 \$ CA pour 1,00 \$ US).

L'obligation de la Société envers les contreparties, aux termes de ces swaps de devises, est garantie par la quasi-totalité de l'actif de la Société et prend généralement rang égal avec les autres titres d'emprunt garantis de la Société.

Au 31 décembre 2003, le total de la dette à long terme à taux d'intérêt fixes s'élève à 1 571,1 millions de dollars (1 710,6 millions de dollars en 2002), soit 71,1 % (72,5 % en 2002) de ce total. À cette même date, le taux d'intérêt moyen pondéré réel sur la totalité de la dette à long terme de la Société, y compris l'incidence des swaps de devises, s'établit à 8,32 % (8,42 % en 2002).

*j) Remboursements de capital*

Au 31 décembre 2003, les remboursements de capital sur la totalité de la dette à long terme, exigibles au cours des cinq prochains exercices et au total par la suite, sont les suivants :

Exercice se terminant les 31 décembre	
2004	2 378 \$
2005	905
2006	182 674
2007	485 124
2008	568 589
	1 239 670
Par la suite	833 469
	2 073 139
Incidence des swaps de devises	136 464
	2 209 603 \$

Les dispositions des contrats relatifs à la dette à long terme susmentionnés imposent, dans la plupart des cas, des restrictions aux opérations et aux activités de la Société. En général, les plus importantes de ces restrictions portent sur l'engagement de dettes et le maintien de ratios, les investissements supplémentaires, la vente d'actifs, le versement de dividendes et le remboursement du capital ou le paiement des intérêts sur certains titres subordonnés. En outre, les dates de remboursement prévues dans certains contrats peuvent être devancées si la Société subit un changement de contrôle. Au 31 décembre 2003, la Société respecte toutes les clauses des contrats relatifs à la dette à long terme.

## 9. CAPITAUX PROPRES

	2003	2002
<b>Capital-actions :</b>		
90 468 259 actions à droit de vote multiple de catégorie A	962 661 \$	962 661 \$
51 430 178 actions à droit de vote restreint de catégorie B (51 271 683 en 2002)	925 308	922 426
	<b>1 887 969</b>	<b>1 885 087</b>
Moins les montants à recevoir des salariés aux termes du régime d'achat d'actions	—	(1 901)
	<b>1 887 969</b>	<b>1 883 186</b>
<b>Déficit</b>	<b>(1 444 889)</b>	<b>(1 582 730)</b>
	<b>443 080 \$</b>	<b>300 456 \$</b>

a) *Capital-actions*

Les statuts constitutifs de la Société imposent des restrictions à l'égard de l'émission ou du transfert des actions de la Société si une telle émission ou un tel transfert devait avoir 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.

b) *Droits et conditions*

Il y a deux catégories d'actions ordinaires; un nombre illimité d'actions de chacune de ces catégories est autorisé et toutes ces actions sont 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 tout temps 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 sur toutes les questions, sauf celles de la nomination des vérificateurs et de l'élection des administrateurs de façon générale. Les porteurs des actions à droit de vote restreint de catégorie B ont le droit d'élire trois administrateurs, en votant séparément en tant que catégorie.

c) *Modifications du capital-actions*

i) En 2003, la Société a émis 158 495 actions à droit de vote restreint de catégorie B (19 759 en 2002) à la suite de la levée d'options d'achat d'actions pour une contrepartie au comptant de 2,9 millions de dollars (0,3 million de dollars en 2002).

ii) En 2002, 135 325 actions à droit de vote restreint de catégorie B ont été émises aux termes du régime d'achat d'actions des employés de la Société, pour une contrepartie de 1,9 million de dollars.

d) *Régime d'options d'achat d'actions*

La Société offre à ses salariés cadres participants un régime d'options d'achat d'actions afin de les encourager à faire l'acquisition, au fil des ans, d'une participation dans la Société et, par conséquent, à se préoccuper des intérêts à long terme de la Société et de ses actionnaires. Aux termes du régime, des options d'achat d'actions à droit de vote restreint de catégorie B de la Société, à raison d'une option contre une action, peuvent être octroyées aux salariés, aux administrateurs et aux dirigeants de la Société par le conseil d'administration ou par le comité de rémunération de la direction de la Société. Un nombre de 4 750 000 options a été autorisé aux termes du régime. La durée de chaque option est de dix ans et, en général, la période d'acquisition est de quatre ans, mais cette dernière peut être modifiée par le comité de rémunération de la direction au moment de l'octroi. Le prix de levée des options est égal à la juste valeur marchande des actions à droit de vote restreint de catégorie B, selon leur cours à la Bourse de Toronto à la date de l'octroi.

Les options d'achat d'actions se résument comme suit :

	2003	2002		
	Nombre d'actions	Prix de levée moyen pondéré	Nombre d'actions	Prix de levée moyen pondéré
Options en vigueur au début de l'exercice	3 471 017	25,04 \$	3 641 613	25,57 \$
Octroyées	1 111 200	20,47	269 800	16,58
Levées	(158 495)	18,18	(19 759)	17,62
Annulées/échues	(196 625)	22,39	(420 637)	24,50
Options en vigueur à la fin de l'exercice	4 227 097	24,22	3 471 017	25,04
Options pouvant être levées à la fin de l'exercice	2 291 372	27,36 \$	1 869 442	26,72 \$

**Au 31 décembre 2003, la fourchette des prix de levée, le prix de levée moyen pondéré et la durée contractuelle résiduelle moyenne pondérée des options se résument comme suit :**

Fourchette des prix de levée	Nombre en vigueur	Durée contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Options en circulation		Options pouvant être levées	
			Prix de levée moyen pondéré	Nombre pouvant être levé	Prix de levée moyen pondéré	
11,82 \$ à 16,88 \$	1 158 272	7,6	16,33 \$	436 022	16,02 \$	
18,15 \$ à 22,06 \$	1 891 825	7,5	21,12	1 117 450	21,14	
25,96 \$ à 32,75 \$	588 200	7,8	27,00	149 100	30,07	
37,74 \$ à 51,53 \$	588 800	6,3	46,87	588 800	46,87	
<b>Total</b>	<b>4 227 097</b>	<b>7,4</b>	<b>24,22 \$</b>	<b>2 291 372</b>	<b>27,36 \$</b>	

Aucune charge de rémunération liée au régime d'options d'achat d'actions n'a été constatée en 2003 et en 2002.

Certains dirigeants de la Société peuvent également participer au régime d'options d'achat d'actions de RCI.

Dans le cas des options d'achat d'actions accordées aux salariés à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2002, si la Société avait calculé la charge de rémunération en se fondant sur la « juste valeur » de ces options d'achat d'actions à la date de l'octroi, comme le préconise le chapitre 3870 du *Manuel de l'ICCA*, le bénéfice net (la perte) de l'exercice et le bénéfice (la perte) par action présenté(e)s auraient correspondu aux montants pro forma ci-dessous. La juste valeur des options est amortie linéairement tout au long de la période d'acquisition.

	2003	2002
Bénéfice net (perte) de l'exercice, déjà établi(e)	137 841 \$	(90 705)\$
Charge de rémunération à base d'actions	(1 920)	(331)
<b>Bénéfice net (perte) de l'exercice pro forma</b>	<b>135 921 \$</b>	<b>(91 036)\$</b>
Bénéfice (perte) de base et dilué(e) par action, déjà établi(e)	0,97 \$	(0,64)\$
Incidence de la charge de rémunération à base d'actions	(0,01)	—
<b>Bénéfice (perte) de base et dilué(e) par action pro forma</b>	<b>0,96 \$</b>	<b>(0,64)\$</b>

La juste valeur estimative moyenne pondérée des options accordées par la Société en 2003 s'établit à 12,20 \$ par action (8,35 \$ en 2002) à la date de l'octroi. Aucune option n'a été accordée par RCI aux salariés de la Société en 2003 et 2002.

La juste valeur de chaque option octroyée a été évaluée à la date de l'octroi en utilisant le modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes et à l'aide des hypothèses suivantes :

	2003	2002
Taux d'intérêt sans risque	4,50 %	4,81 %
Taux de rendement des actions	—	—
Facteur de volatilité du cours prévu des actions à droit de vote restreint de catégorie B de la Société	55,17 %	51,95 %
<b>Durée prévue moyenne pondérée des options</b>	<b>5,3 ans</b>	<b>5 ans</b>

#### e) Régime d'achat d'actions des salariés

Le régime d'achat d'actions des salariés vise à donner aux employés de la Société l'occasion d'acquérir une participation dans la Société en leur permettant d'acheter des actions à droit de vote restreint de catégorie B. Au total, 800 000 actions à droit de vote restreint de catégorie B ont été réservées aux fins de l'attribution et de l'émission conformément au régime.

Aux termes du régime d'achat d'actions des salariés, les employés participants de la Société peuvent recevoir une prime à la fin d'un cycle du régime. La prime correspond à l'écart entre le cours de l'action à la date où le salarié obtient le prêt et, selon le moins élevé des deux, 85 % du cours de clôture de l'action à la Bourse de Toronto lors de la séance précédant immédiatement la date d'achat ou le cours de clôture environ un an après la date d'émission initiale.

Une charge de rémunération liée au régime d'achat d'actions des salariés de 0,3 million de dollars a été constatée en 2003 (1,0 million de dollars en 2002).

## 10. PRODUITS D'EXPLOITATION

Les produits d'exploitation se composent de ce qui suit :

	2003	2002
<b>Services facturés (transmission de la voix et des données)</b>	1 920 993 \$	1 632 874 \$
Services prépayés	91 255	91 151
Messagerie unidirectionnelle	27 565	35 238
 <b>Ventes de matériel</b>	 2 039 813	 1 759 263
	242 390	206 664
	 2 282 203 \$	 1 965 927 \$

## 11. CHANGEMENT DANS LES ESTIMATIONS DE LA TAXE DE VENTE ET DE LA CONTRIBUTION AU CRTC À PAYER

### a) Taxe de vente

En 2002, la Société a obtenu des précisions sur une question touchant l'ensemble du secteur du sans fil en matière de taxe de vente provinciale. Elle a donc révisé son estimation de la somme à payer et a libéré une provision de 19,2 millions de dollars établie à cette fin au cours des exercices précédents.

### b) Contribution au CRTC à payer

La Société est tenue de faire des paiements égaux à un pourcentage de ses produits d'exploitation rajustés conformément au mécanisme de contribution fondé sur les produits d'exploitation mis en application par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (« CRTC »). Avant 2002, le calcul de la somme à payer faisait l'objet de certaines questions d'interprétation entre le CRTC et la Société. Ces questions d'interprétation ont été résolues en avril 2002 par le CRTC, de sorte que la Société a été tenue de verser un montant supplémentaire de 6,8 millions de dollars pour 2001, montant qui a été comptabilisé en 2002.

## 12. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

Les incidences fiscales des écarts temporaires qui sont à l'origine d'une part importante des actifs et des passifs d'impôts futurs sont les suivantes :

	2003	2002
<b>Actifs d'impôts futurs</b>		
Reports prospectifs de pertes fiscales autres qu'en capital et de dépenses de recherche et de développement	357 795 \$	333 191 \$
Déductions relatives à la dette à long terme et à d'autres opérations libellées en dollars US	18 049	49 581
Déductions fiscales futures relatives à des régularisations comptables et aux écarts d'acquisition	7 898	8 449
Autres écarts déductibles	3 156	4 116
<b>Total des actifs d'impôts futurs</b>	<b>386 898</b>	<b>395 337</b>
Moins la provision pour moins-value	(298 174)	(304 732)
	88 724	90 605
 <b>Passifs d'impôts futurs</b>		
Immobilisations et licences d'utilisation du spectre	(88 724)	(90 605)
<b>Total des passifs d'impôts futurs</b>	<b>(88 724)</b>	<b>(90 605)</b>
<b>Actif d'impôts futurs net</b>	<b>— \$</b>	<b>— \$</b>

Lors de l'évaluation des actifs d'impôts futurs, la direction se demande s'il est plus probable qu'improbable que ces actifs se réaliseront en totalité ou en partie. La réalisation ultime des actifs d'impôts futurs dépend de la production d'un bénéfice imposable pendant les exercices au cours desquels les écarts temporaires seront déductibles. La direction prend en compte les écritures de contre-passation prévues au titre des passifs d'impôts futurs, la nature des actifs d'impôts futurs et les stratégies de planification fiscale en place pour effectuer cette évaluation.

Au 31 décembre 2003, la Société a déterminé que la réalisation de son actif d'impôts futurs net de 298,2 millions de dollars ne répond pas au critère de réalisation « plus probable qu'improbable ». Par conséquent, une provision pour moins-value a été comptabilisée à l'égard de la totalité de cet actif.

**Le total de la charge d'impôts diffère des montants qui auraient été obtenus en appliquant le taux d'imposition prévu par la loi au bénéfice (à la perte) avant les impôts sur les bénéfices pour les raisons suivantes :**

	2003	2002
<b>Taux d'imposition prévu par la loi</b>	<b>36,3 %</b>	<b>38,4 %</b>
Charge (recouvrement) d'impôts sur le bénéfice net (la perte) avant les impôts sur les bénéfices	50 947 \$	(32 803)\$
<b>Augmentation (diminution) des impôts sur les bénéfices en raison des éléments suivants :</b>		
Variation de la provision pour moins-value des actifs d'impôts futurs	(5 912)	36 294
Rajustements des actifs et des passifs d'impôts futurs en raison des changements des taux d'imposition sur le point d'être adoptés	(18 851)	5 517
Amortissement et radiation de pertes de change reportées non déductibles	834	68
Partie non imposable du gain de change sur la dette à long terme	(24 429)	(6 020)
Autres	(2 589)	(3 056)
<b>Impôt des grandes sociétés</b>	<b>2 393</b>	<b>5 258</b>
<b>Charge d'impôts</b>	<b>2 393 \$</b>	<b>5 258 \$</b>

Au 31 décembre 2003, la Société dispose des pertes fiscales autres qu'en capital suivantes pour réduire son bénéfice imposable au cours des exercices à venir :

Pertes fiscales expirant au cours des exercices se terminant les 31 décembre :

2004	238 500 \$
2005	74 900
2007	259 000
2008	284 200
2009	112 200
<b>Total</b>	<b>968 800 \$</b>

### 13. BÉNÉFICE (PERTE) PAR ACTION

Le tableau suivant résume le calcul du bénéfice (de la perte) de base et dilué(e) par action :

	2003	2002
<b>Numérateur</b>		
Bénéfice net (perte) de l'exercice – de base et dilué(e)	137 841 \$	(90 705)\$
<b>Dénominateur (en milliers)</b>		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – de base	141 773	141 608
Incidence des titres dilutifs		
Options d'achat d'actions des salariés	260	–
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – dilué	142 033	141 608
Bénéfice (perte) par action – de base et dilué(e)	0,97 \$	(0,64)\$

En 2003 et en 2002, les options d'achat d'actions potentiellement dilutives n'ont pas été prises en compte dans le calcul du bénéfice (de la perte) dilué(e) par action en raison de leur incidence antidilutive. De plus, environ 3,1 millions d'options d'achat d'actions antidilutives (3,5 millions en 2002) ont été exclues du calcul.

## 14. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

La Société a conclu les opérations suivantes avec des apparentés :

a) Les sommes à payer à RCI, aux filiales de cette dernière et à AWS ou à recevoir de celles-ci sont les suivantes :

	2003	2002
RCI	24 \$	3 588 \$
Rogers Cable Inc. (« Cable »)	137	28
AWS	(114)	425
	<b>47 \$</b>	<b>4 041 \$</b>

Les montants susmentionnés reflètent des charges intersociétés à court terme à l'égard de dépenses en immobilisations et de charges d'exploitation.

b) La Société a conclu, dans le cours normal des affaires, certaines opérations et conventions avec RCI, des filiales de cette dernière et AWS comme suit :

### i) Honoraire de gestion

La Société a conclu une convention de gestion aux termes de laquelle RCI fournit des services à sa haute direction ainsi que des services administratifs, financiers et autres. Des frais d'intérêt, selon le taux bancaire préférentiel majoré de 2 % par an, sont imputés par RCI sur les honoraires de gestion non réglés. La convention de gestion peut être résiliée par l'une ou l'autre des parties à la fin de toute année civile sur réception d'un préavis de douze mois.

### ii) Conventions de partage des coûts

La Société a conclu certaines conventions de partage des coûts avec RCI et des sociétés affiliées à cette dernière relativement à des services de comptabilité, d'approvisionnement, de ressources humaines, de centres d'appels de service à la clientèle et de recouvrement, d'administration des biens immobiliers, de traitement des comptes fournisseurs, de traitement des paiements, de traitement de la paie, de commerce électronique, du centre des données de RCI et d'autres activités et services communs. La Société paie une partie des charges d'exploitation et des dépenses en immobilisations liées à ces activités selon le principe du recouvrement des coûts, en fonction des services fournis.

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

La Société achète les comptes clients de Cable et envoie des factures regroupées aux clients concernés. Elle touche des honoraires fondés sur les coûts réels engagés pour les services de facturation et de perception fournis.

En outre, la Société loue certains locaux à bureaux qu'elle possède à RCI et aux filiales de cette dernière.

### iii) Produits et services sans fil

La Société a conclu une convention avec Cable pour la vente de ses produits et services sans fil par le biais des points de vente au détail de Cable. La Société paie Cable en contrepartie des services fournis à l'égard de l'activation des abonnés et du service à la clientèle.

En outre, la Société fournit des services sans fil à RCI et aux filiales de cette dernière.

### iv) Publicité

La Société achète du temps et de l'espace de publicité à Rogers Media Inc. (« Media »), filiale de RCI, pour la diffusion d'annonces sur les stations de radio et de télévision et dans les publications de celle-ci.

### v) Convention d'itinérance

La Société a conclu une convention de réciprocité avec AWS aux termes de laquelle celle-ci fournit des services de communication sans fil aux abonnés de la Société en déplacement aux États-Unis et la Société rend la pareille aux abonnés d'AWS qui voyagent au Canada.

**vi) Mise en service en direct**

La Société a recours aux services d'AWS pour la programmation automatique « en direct » des appareils des abonnés.

Les principales charges à payer aux apparentés (à recevoir de ces derniers), qui ont été comptabilisées à la valeur d'échange, se répartissent comme suit :

	2003	2002
<b>RCI</b>		
Honoraires de gestion	11 336 \$	11 006 \$
Produits locatifs	(7 980)	(8 144)
Produits et services sans fil	(978)	(79)
Charges d'exploitation partagées	192 292	208 257
Dépenses en immobilisations	24 656	37 418
	<b>219 326</b>	<b>248 458</b>
<b>Cable</b>		
Produits et services sans fil destinés à la revente	(14 926)	(10 116)
Commissions pour l'activation des abonnés et le service à la clientèle	9 511	8 817
Produits locatifs	(3 516)	(3 587)
Produits et services sans fil	(2 355)	(2 214)
Services de facturation regroupée	(1 499)	(655)
Utilisation d'installations de transmission	440	440
	<b>(12 345)</b>	<b>(7 315)</b>
<b>Media</b>		
Publicité	3 000	2 940
Produits locatifs	(8 493)	(1 881)
Services sans fil	(516)	(181)
	<b>(6 009)</b>	<b>878</b>
<b>AWS</b>		
Produits d'itinérance	(13 030)	(13 910)
Charges d'itinérance	13 628	18 028
Mise en service en direct	292	680
	<b>890</b>	<b>4 798</b>
	<b>201 862 \$</b>	<b>246 819 \$</b>

c) La Société a conclu certaines opérations avec des sociétés dont les associés ou les hauts dirigeants sont des administrateurs de la Société et de RCI. En 2003, les montants payés à ces apparentés par la Société totalisent 1,5 million de dollars (1,7 million de dollars en 2002), pour des services juridiques et des commissions sur des primes d'assurance, et 12,0 millions de dollars (8,3 millions de dollars en 2002), au titre d'intérêts débiteurs.

## 15. INSTRUMENTS FINANCIERS

a) *Juste valeur*

La Société a établi la juste valeur de ses instruments financiers tel qu'il est indiqué ci-dessous.

i) Espèces et quasi-espèces, comptes clients, billets et prêts à recevoir de salariés, sommes à payer aux sociétés affiliées, avances bancaires et comptes fournisseurs et charges à payer.

La valeur comptable inscrite 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 d'emprunt à long terme de la Société est fondée sur la valeur marchande à la fin de l'exercice.

iii) *Swaps de devises*

La juste valeur des swaps de devises est fondée sur les valeurs fournies par les contreparties aux swaps.

**La juste valeur estimative de la dette à long terme et des swaps de devises connexes aux 31 décembre 2003 et 2002 est la suivante :**

	2003		2002	
	Valeur comptable	Juste valeur estimative	Valeur comptable	Juste valeur estimative
<b>Passif (actif)</b>				
Dette à long terme	2 073 139 \$	2 281 633 \$	2 477 783 \$	2 332 673 \$
Swaps de devises	136 464	120 419	(117 708)	(240 707)
	<b>2 209 603 \$</b>	<b>2 402 052 \$</b>	<b>2 360 075 \$</b>	<b>2 091 966 \$</b>

Les estimations de la juste valeur sont établies à partir des renseignements pertinents disponibles sur les marchés et sur l'instrument financier à la date de mesure. De par leur nature, elles sont subjectives et comportent des incertitudes et des éléments pour lesquels le jugement joue un rôle important et, par conséquent, elles ne peuvent être établies avec précision. Des modifications des hypothèses pourraient avoir des répercussions importantes sur ces estimations.

**b) Autres renseignements**

- i) Le risque de crédit lié aux swaps de devises découle de la possibilité que les contreparties aux swaps manquent à leurs obligations lorsque ces swaps affichent une juste valeur positive pour la Société. Cette dernière évalue la solvabilité de ses contreparties afin d'atténuer le risque de défaut d'une contrepartie. La totalité du portefeuille est établie auprès d'institutions financières auxquelles Standard & Poor's a attribué une cote variant entre A+ et AA (ou l'équivalent). La Société n'a pas exigé de garantie ni d'autres types de sûreté à l'égard du risque de crédit lié aux swaps de devises en raison des résultats favorables de l'évaluation qu'elle a faite de la solvabilité des contreparties.
- ii) La Société est exposée à une importante concentration du risque de crédit lié à un fournisseur d'infrastructure de réseau, relativement à des rabais sur volume à recevoir totalisant environ 72,1 millions de dollars, qui sont inclus dans les comptes clients au 31 décembre 2003.

**16. ENGAGEMENTS**

a) La Société s'est engagée, conformément aux modalités des licences attribuées par Industrie Canada, à consacrer 2 % de certains produits gagnés chaque année à des activités de recherche et de développement. La Société est d'avis qu'elle se conforme entièrement à cette exigence.

b) Au 31 décembre 2003, les paiements minimaux exigibles futurs aux termes des contrats de location-exploitation, essentiellement pour la location des emplacements servant aux tours, aux stations radio fixes et au matériel de transmission ainsi que pour des locaux administratifs et des installations de distribution, sont les suivants :

Exercices se terminant les 31 décembre	
2004	34 394 \$
2005	30 543
2006	23 983
2007	16 050
2008	10 280
2009 et par la suite	19 342
	<b>134 592 \$</b>

Les charges locatives se sont établies à 35,0 millions de dollars en 2003 (31,5 millions de dollars en 2002).

**17. ÉVENTUALITÉS**

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

## 18. DIFFÉRENCES ENTRE LES CONVENTIONS COMPTABLES CANADIENNES ET AMÉRICAINES

Les états financiers consolidés de la Société ont été dressés selon les PCGR, tels qu'ils sont appliqués au Canada. Les PCGR, tels qu'ils sont appliqués aux États-Unis, diffèrent de ceux du Canada de la manière indiquée ci-dessous.

Si les PCGR des États-Unis avaient été appliqués, le bénéfice net (la perte) de chaque exercice aurait été rajusté(e) de la façon suivante :

	2003	2002
Bénéfice net (perte) de l'exercice selon les PCGR du Canada	137 841 \$	(90 705) \$
Intérêts capitalisés c)	5 693	6 461
Coûts de démarrage capitalisés, montant net d)	2 976	2 976
Charge d'amortissement f)	(2 968)	(2 248)
Instruments financiers g)	(102 787)	88 121
 Bénéfice net selon les PCGR des États-Unis	 40 755 \$	 4 605 \$
 Bénéfice par action selon les PCGR des États-Unis	 0,29 \$	 0,03 \$

L'incidence cumulative de ces rajustements sur les capitaux propres consolidés de la Société se répartit comme suit :

	2003	2002
Capitaux propres selon les PCGR du Canada	443 080 \$	300 456 \$
Écart d'acquisition découlant de la réévaluation des comptes d'une filiale a)	770 757	770 757
Amortissement des écarts d'acquisition b)	(248 890)	(248 890)
Intérêts capitalisés c)	31 243	25 550
Coûts de démarrage, montant net d)	—	(2 976)
Coûts de conversion e)	(3 911)	(3 911)
Amortissement cumulé f)	(5 499)	(2 531)
Instruments financiers g)	9 861	112 648
 Capitaux propres selon les PCGR des États-Unis	 996 641 \$	 951 103 \$

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

### a) Réévaluation des comptes d'une filiale

Conformément aux PCGR des 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. Selon les PCGR des États-Unis, par suite de l'acquisition de la totalité de la Société par RCI en 1989, la Société doit inscrire comme un 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 du produit tiré de la vente d'autres actifs, le rajustement correspondant des actifs inscrits s'est traduit par une augmentation des capitaux propres.

Au moment de l'acquisition par RCI, les PCGR du 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 au paragraphe a), la Société était tenue, jusqu'en 2001, conformément aux PCGR des États-Unis, d'amortir le montant inscrit au titre de l'écart d'acquisition. Aux termes des PCGR des États-Unis, la Société amortissait donc ce montant selon la méthode linéaire sur une période de 40 ans.

### c) Intérêts capitalisés

Les PCGR des États-Unis exigent que les intérêts soient capitalisés en tant qu'élément du coût d'origine lié à l'acquisition de certains actifs admissibles dont la mise au point requiert un certain temps avant leur mise en service. Une telle exigence n'existe pas selon les PCGR du Canada.

### d) Coûts de démarrage

Selon les PCGR du Canada, la Société reporte les charges supplémentaires engagées pendant les phases d'élaboration et de démarrage des nouvelles activités puis elle les amortit linéairement sur deux ans. Aux termes des PCGR des États-Unis, ces montants sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

**e) Coûts de conversion**

Selon les PCGR du Canada, la Société a capitalisé certains coûts engagés pour la conversion des données pour les besoins du nouveau système de facturation et de soutien à la clientèle. Les PCGR des États-Unis requièrent que ces coûts de conversion soient passés en charges au moment où ils sont engagés.

**f) Amortissement cumulé**

En raison de la capitalisation des intérêts relatifs aux immobilisations conformément aux PCGR des États-Unis dont il est question au paragraphe c) ci-dessus, l'amortissement supplémentaire relativement aux intérêts capitalisés serait constaté, aux termes des PCGR des États-Unis, pendant les périodes subséquentes. Étant donné que les coûts de conversion, dont il est question au paragraphe e) ci-dessus, sont passés en charges aux termes des PCGR des États-Unis, la charge d'amortissement, selon ces mêmes principes, serait réduite au cours des périodes subséquentes.

**g) Instruments financiers**

Selon les PCGR du Canada, la Société comptabilise ses swaps de devises comme des couvertures d'instruments d'emprunt précis. Aux termes des PCGR des États-Unis, ces instruments ne sont pas comptabilisés comme des couvertures suivant l'adoption de la prise de position intitulée *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities* (« SFAS 133 »), qui est entrée en vigueur le 1<sup>er</sup> janvier 2001. Les changements de la juste valeur des instruments financiers dérivés, essentiellement liés à l'évolution des taux de change et des taux d'intérêt sur les marchés ainsi qu'au niveau des taux d'intérêt variables à court terme par rapport à ceux fixes à long terme, sont immédiatement imputés aux résultats. Ces gains et ces pertes sont constatés ainsi que les gains et les pertes de change découlant des fluctuations des taux de change à la fin de l'exercice pour chacun des titres d'emprunt à long terme. Aux termes des PCGR des États-Unis, en date du 1<sup>er</sup> janvier 2001, la Société a constaté une augmentation de 29,2 millions de dollars de la valeur comptable de ses instruments financiers dérivés, qui a atteint 139,8 millions de dollars, ainsi qu'une hausse correspondante de la valeur comptable de la dette à long terme. Aux termes des PCGR des États-Unis, cette hausse de la dette à long terme a été comptabilisée comme un écart cumulatif de conversion qui est amorti et imputé aux résultats sur la durée résiduelle du titre d'emprunt à long terme en cause.

**h) Bénéfice d'exploitation avant l'amortissement**

Aux termes des PCGR des États-Unis, l'amortissement et le changement dans les estimations de la taxe de vente et dans la contribution au CRTC à payer doivent être inclus dans le calcul du bénéfice d'exploitation, et il n'est pas permis de donner le total partiel du montant du bénéfice d'exploitation avant ces éléments. Selon les PCGR du Canada, le total partiel du bénéfice d'exploitation peut être présenté avant ces éléments.

**i) États des flux de trésorerie**

i) Selon les PCGR du Canada, il est possible de présenter dans les états consolidés des flux de trésorerie un total partiel des fonds provenant de l'exploitation avant la variation des éléments hors caisse du fonds de roulement. Aux termes des PCGR des États-Unis, il n'est pas permis de présenter ce total partiel.

ii) Selon les PCGR du Canada, il est permis d'inclure les avances bancaires dans le calcul des espèces et des quasi-espèces paraissant aux états consolidés des flux de trésorerie. Aux termes des PCGR des États-Unis, les avances bancaires doivent être comptabilisées comme des fonds provenant des activités de financement. Ainsi, aux termes des PCGR des États-Unis, la baisse totale de 14,3 millions de dollars en 2003 (augmentation de 15,4 millions de dollars en 2002) des espèces et des quasi-espèces, reflétée dans les états consolidés des flux de trésorerie, aurait été inférieure de 4,2 millions de dollars (5,4 millions de dollars en 2002) et les rentrées (sorties) de fonds présentées sous « Financement », auraient été supérieures de 4,2 millions de dollars (inférieures de 5,4 millions de dollars en 2002).

**j) État du résultat étendu**

Les PCGR des États-Unis exigent qu'un état du résultat étendu soit dressé. De façon générale, le résultat étendu englobe tous les changements survenus dans les capitaux propres, sauf ceux qui sont attribuables à des opérations conclues avec les actionnaires. Le résultat net des exercices 2003 et 2002 établi selon les PCGR des États-Unis, est égal au résultat étendu de ces exercices aux termes des PCGR des États-Unis.

**k) Autres renseignements**

Les PCGR des États-Unis exigent la présentation des charges à payer, contrairement aux PCGR du Canada. Les charges à payer comprises dans les comptes fournisseurs et charges à payer, au 31 décembre 2003, s'élèvent à 327,2 millions de dollars (407,1 millions de dollars en 2002). Au 31 décembre 2003, les charges à payer au titre des immobilisations totalisent 48,1 millions de dollars (156,2 millions de dollars en 2002), les intérêts courus à payer, 30,6 millions de dollars (34,9 millions de dollars en 2002), les charges à payer relativement à la masse salariale, 37,2 millions de dollars (33,4 millions de dollars en 2002) et les charges à payer au titre des commissions et des montants restants, 56,4 millions de dollars (50,4 millions de dollars en 2002). Au 31 décembre 2002, aucune charge à payer n'est supérieure à 5 % du passif à court terme.

*I) Rémunération à base d'actions*

Dans le cas des options accordées aux salariés, si la Société avait calculé la charge de rémunération en se fondant sur la juste valeur, à la date de l'octroi, des options d'achat d'actions selon la méthode préconisée par le SFAS No. 123 du FASB, le bénéfice net de l'exercice et le bénéfice (la perte) par action de la Société auraient correspondu aux montants pro forma ci-dessous :

	2003	2002
Bénéfice net établi selon les PCGR des États-Unis	40 755 \$	4 605 \$
Charge de rémunération à base d'actions	(12 149)	(13 708)
<b>Bénéfice net (perte) pro forma</b>	<b>28 606 \$</b>	<b>(9 103)\$</b>
Bénéfice de base et dilué par action	0,29 \$	0,03 \$
Incidence de la rémunération à base d'actions	(0,09)	(0,09)
<b>Bénéfice (perte) de base et dilué(e) par action pro forma</b>	<b>0,20</b>	<b>(0,06)</b>

Il y a lieu de se reporter à la note 9 d) pour en savoir davantage sur la rémunération à base d'actions.

*m) Récentes prises de position aux États-Unis*

En 2002, l'Emerging Issues Task Force (« EITF ») en est arrivé à un consensus sur les problèmes soulevés dans l'EITF 00-21, *Accounting for Revenue Arrangements with Multiple Deliverables*. Le consensus a permis non seulement de décrire quand et comment un accord prévoyant des prestations multiples devrait être divisé en unités de comptabilisation distinctes, mais aussi comment la contrepartie devrait être répartie entre les différentes unités de comptabilisation. L'EITF 00-21 entre en vigueur à compter de l'exercice 2004 de la Société. La Société évalue actuellement l'incidence de l'adoption de manière prospective de l'EITF 00-21.

En 2003, le FASB a publié le Statement No. 150, *Accounting for Certain Financial Instruments with Characteristics of Both Liabilities and Equity*. Cet énoncé précise que, dans certaines circonstances, ces instruments doivent être retirés des capitaux propres et inclus dans le passif au bilan. L'énoncé s'applique aux instruments financiers acquis ou modifiés après le 31 mai 2003 et, par ailleurs, entre en vigueur à compter de l'exercice de la Société ouvert le 1<sup>er</sup> janvier 2004. La Société n'a pas acquis d'instruments financiers visés par cet énoncé après le 31 mai 2003, et elle évalue actuellement l'incidence de cet énoncé sur ses états financiers consolidés.

# Administrateurs et dirigeants de Rogers Communications sans fil Inc.

## ADMINISTRATEURS

**Lewis M. Chakrin**<sup>4,5,6</sup>  
Vice-président principal,  
Stratégie et expansion des affaires  
AT&T Wireless Services, Inc.

**H. Garfield Emerson, c.r.**<sup>1,2,3,4,5,6</sup>  
Président du conseil national  
Fasken, Martineau, DuMoulin s.r.l.

**George A. Fierheller**<sup>1,2,3</sup>  
Président  
Four Halls Inc.

**Albert Gnat, c.r.**<sup>3</sup>  
Associé principal  
Lang Michener

**James C. Grant**<sup>1,5</sup>  
Président  
C.G. James & Associates

**Thomas I. Hull**<sup>2,3,4,6</sup>  
Président du conseil et  
chef de la direction  
The Hull Group of Companies

**Kent Mathy**<sup>2</sup>  
Vice-président principal,  
Groupes des marchés d'affaires  
AT&T Wireless Services, Inc.

**Nadir H. Mohamed, CA**<sup>4</sup>  
Président et chef de la direction  
Rogers Communications sans fil Inc.

**Pierre L. Morrissette**<sup>1</sup>  
Président et chef de la direction  
Pelmorex Inc.

**L'Hon. David R. Peterson, C.P., c.r.**<sup>1</sup>  
Associé principal et  
président du conseil  
Cassels Brock & Blackwell s.r.l.

**Jordan M. Roderick**<sup>3,4,5,6</sup>  
Président, International  
AT&T Wireless Services, Inc.

**Edward « Ted » S. Rogers, OC**<sup>2,4,5,6</sup>  
Président et chef de la direction  
Rogers Communications Inc.

**Edward S. Rogers**<sup>4,5,6</sup>  
Président et chef de la direction  
Rogers Cable Inc.

**Loretta A. Rogers**  
Administratrice de sociétés

**G. Michael Sievert**<sup>2</sup>  
Vice-président principal et  
chef de la commercialisation  
AT&T Wireless Services, Inc.

**J. Christopher C. Wansbrough**<sup>1,4,6</sup>  
Président du conseil  
Rogers Telecommunications Limited

**1** Membre du comité de vérification

**2** Membre du comité des candidatures et de régie

**3** Membre du comité de rémunération

**4** Membre du comité de direction

**5** Membre du comité de technologie

**6** Membre du comité des finances

## DIRIGEANTS

**Edward « Ted » S. Rogers, OC**  
Président du conseil

**Nadir H. Mohamed, CA**  
Président et chef de la direction

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

**George A. Fierheller**  
Président honoraire du conseil

**Robert F. Berner**  
Vice-président principal et  
chef de la technologie

**Robert W. Bruce**  
Vice-président principal, chef de la  
commercialisation et président,  
Services de communication sans fil  
des données

**James S. Lovie**  
Vice-président principal, Ventes,  
service et distribution

**Bruce Burgetz**  
Premier vice-président et  
chef de l'information

**John R. Gossling, CA**  
Premier vice-président et  
chef des finances

**Joseph B. Chesham**  
Président, Ontario

**Jean Laporte**  
Président, Est du Canada

**Darryl E. Levy**  
Président, Centre-Ouest

**Arnold J. Stephens**  
Président, Ouest du Canada

**Donna McNicol**  
Vice-présidente, Ressources humaines

**Graeme H. McPhail**  
Vice-président et  
chef du contentieux adjoint

## Renseignements sur la société

### BUREAUX

Montréal – siège social  
1200, avenue McGill College  
Bureau 800  
Montréal (Québec) H3B 4G7  
(514) 340-7400

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

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

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

Calgary  
Bureau 300 – 6815 8th Street N.E.  
Calgary (Alberta) T2E 7H7  
(403) 730-2600

Winnipeg  
Bureau 1600 – 330 Portage Avenue  
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4  
(204) 942-1400

### POUR OBTENIR PLUS DE RENSEIGNEMENTS

Agents des transferts et agents comptables des registres Canada :  
Société de fiducie Computershare du Canada  
1 800 564-6253  
[caregistryinfo@computershare.com](mailto:caregistryinfo@computershare.com)

États-Unis :  
Computershare Trust Company, Inc.  
1 800 564-6253  
[caregistryinfo@computershare.com](mailto:caregistryinfo@computershare.com)

Les investisseurs institutionnels, les analystes financiers ou toute autre personne désirant se procurer d'autres renseignements de nature financière sont priés de visiter la section Relations avec les investisseurs du site Web [www.rogers.com](http://www.rogers.com) ou de s'adresser à :

Bruce M. Mann, CPA  
Vice-président, Relations avec les investisseurs  
(416) 935-3532  
[bruce.mann@rci.rogers.com](mailto:bruce.mann@rci.rogers.com)

Eric A. Wright, CMA  
Directeur, Relations avec les investisseurs  
(416) 935-3550  
[eric.wright@rci.rogers.com](mailto:eric.wright@rci.rogers.com)

Les médias sont priés d'adresser leurs demandes à :

Heather Armstrong,  
Vice-présidente adjointe,  
Communications de la Société  
(416) 935-6379  
[heather.armstrong@rci.rogers.com](mailto:heather.armstrong@rci.rogers.com)

### VÉRIFICATEURS

KPMG s.r.l.

### NOTICE ANNUELLE

La notice annuelle de Rogers Communications sans fil Inc. est disponible sur SEDAR ([www.sedar.com](http://www.sedar.com)) ou dans la section Relations avec les investisseurs du site Web [www.rogers.com](http://www.rogers.com) ou on peut s'en procurer un exemplaire en s'adressant par écrit aux bureaux de la direction situés à Toronto.

### RENSEIGNEMENTS SUR LES ACTIONS

Les actions à droit de vote restreint de catégorie B (Nº CUSIP : 775315104) sont négociées à la Bourse de Toronto (TSX : RCM.B) au Canada et à la Bourse de New York (NYSE : RCN) aux États-Unis.

### RENSEIGNEMENTS SUR LES OBLIGATIONS

Pour obtenir des renseignements sur les divers titres d'emprunt de la société qui sont en circulation, veuillez visiter la section Relations avec les investisseurs du site Web [www.rogers.com](http://www.rogers.com).

### RÉGIE D'ENTREPRISE

Pour obtenir des renseignements sur la structure, les politiques et les méthodes de régie d'entreprise des sociétés Rogers, veuillez visiter la section du site Web [www.rogers.com](http://www.rogers.com) (en anglais) qui en traite.

Sauf indication contraire, toutes les marques de commerce, qu'elles soient déposées ou non, sont celles de Rogers Communications sans fil.

© Rogers Communications sans fil Inc., 2004.  
Tous droits réservés.

MC Rogers Communications Inc. Marques utilisées sous licence.

Les marques de commerce et les marques des appareils sans fil qui font l'objet d'une photo ou d'une mention sont la propriété de leur fabricant respectif.

Les familles de marques, d'images et de symboles connexes BlackBerry et RIM sont les propriétés exclusives et des marques de commerce déposées ou non de Research In Motion Limited et sont utilisées avec sa permission.

Les autres marques déposées sont celles de leur propriétaire respectif.

### RENSEIGNEMENTS DE NATURE PROSPECTIVE

Le présent rapport annuel renferme des énoncés prospectifs, au sens de la loi intitulée *Private Securities and Litigation Reform Act of 1995*, concernant le rendement futur de la société, et ces énoncés sont assujettis à des risques et des incertitudes. Tous les renseignements de nature prospective sont inévitablement incertains, et les résultats réels pourraient être grandement différents des hypothèses, estimations ou attentes prises en compte ou énoncées dans ces renseignements. Pour une analyse des facteurs pouvant influer sur les résultats réels, il y a lieu de se reporter aux sections « Risques et incertitudes » et « Mise en garde concernant les renseignements de nature prospective » du rapport de gestion pour 2003.



encore  
plus

de plaisir

encore  
plus

de solutions

encore  
plus

de valeur

encore  
plus

de nouveautés

Votre monde, à l'instant même