

BCE Inc.
Rapport annuel 2011

Choisissez un écran.
Mettez-y ce que
vous aimez.



BELL VA DE L'AVANT

2011 a été pour Bell une année de solide progrès au cours de laquelle nous avons accéléré l'exécution de nos impératifs stratégiques en vue d'atteindre notre objectif. À l'avant-garde de la révolution des services large bande au Canada, Bell a investi dans les réseaux de pointe, les services de la prochaine génération et le contenu de premier choix nécessaires pour offrir ce qu'il y a de mieux aux Canadiens sur les écrans large bande de leur choix.

À titre d'entreprise concurrente de plus en plus efficace et axée sur le service, Bell a affiché une forte performance sur le marché et a atteint l'ensemble de ses objectifs financiers majorés pour 2011, tout en continuant d'offrir des rendements exceptionnels à nos actionnaires. Résolument engagée envers notre objectif et l'exécution de la stratégie adoptée pour y parvenir, l'équipe Bell entend continuer de travailler sans relâche au profit de nos clients et de nos actionnaires.

NOTRE OBJECTIF

Que Bell soit reconnue par les clients comme la première entreprise de communications du Canada.

NOS SIX IMPÉRATIFS STRATÉGIQUES

1. Accélérer le sans-fil
2. Tirer meilleur parti du sur-fil
3. Accroître notre leadership dans les médias
4. Investir dans les réseaux et les services large bande
5. Établir une structure de coûts concurrentielle
6. Améliorer le service à la clientèle

PERFORMANCE FINANCIÈRE DE 2011

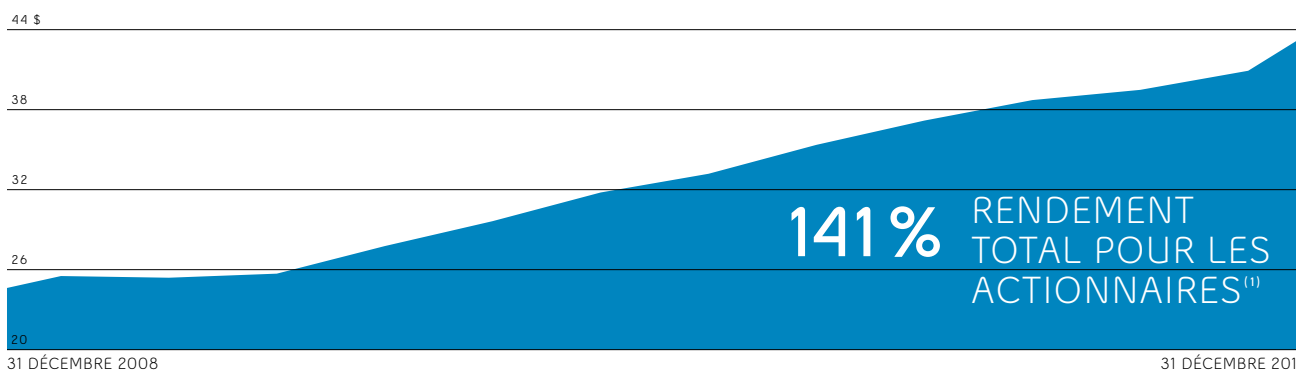
	RÉSULTATS DE L'ANNÉE 2011	ORIENTATION 2011
Croissance des produits opérationnels de Bell	9,3 %	Atteint
Croissance du BAIIA de Bell	8,6 %	Atteint
Intensité du capital de Bell	15,7 %	Atteint
Bénéfice net ajusté par action de BCE	3,13 \$	Atteint

FAITS SAILLANTS FINANCIERS ET DE L'EXPLOITATION

	2011	2010
BCE ABONNÉS		
Services sans fil	7 572 651	7 374 410
Services Internet haute vitesse	2 975 121	2 939 786
Services télé	2 198 335	2 102 762
<i>Total des services de croissance</i>	<i>12 746 107</i>	<i>12 416 958</i>
Services de téléphonie locale	8 730 431	9 251 579
BCE EXPLOITATION		
Produits opérationnels (en millions)	19 497	18 069
BAIIA ⁽¹⁾ (en millions)	7 629	7 185
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires (en millions)	2 221	2 083
Bénéfice net ajusté ⁽¹⁾ attribuable aux actionnaires ordinaires (en millions)	2 414	2 119
Bénéfice net par action ordinaire	2,88	2,74
Bénéfice net ajusté par action ordinaire ⁽¹⁾	3,13	2,79
Dividendes déclarés par action ordinaire	2,04	1,78
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles (en millions)		
- avant capitalisation volontaire du régime de retraite	5 619	5 117
- après capitalisation volontaire du régime de retraite	4 869	4 367
Dépenses d'investissement (en millions)	3 256	2 998
Flux de trésorerie disponibles ⁽¹⁾ (en millions)		
- avant capitalisation volontaire du régime de retraite	2 261	2 187
- après capitalisation volontaire du régime de retraite	1 511	1 437
BCE SITUATION FINANCIÈRE		
Total de l'actif (en millions)	39 426	35 893
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère (en millions)	13 778	10 154
Total de la dette/total de l'actif (Fois)	0,38	0,37
Dette à long terme/total des capitaux propres (fois)	0,92	1,14
Capitalisation boursière (en millions)	32 931	26 586
Cours de clôture de l'action	42,47	35,34

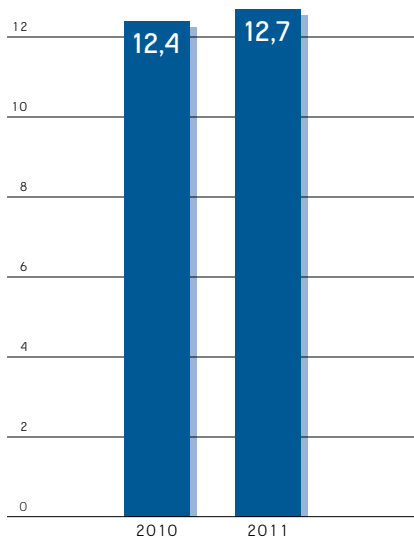
(1) Le BAIIA, le bénéfice net ajusté, le bénéfice net ajusté par action ordinaire et les flux de trésorerie disponibles sont des mesures financières non définies par les PCGR. Voir Mesures financières non définies par les PCGR dans le rapport de gestion du présent rapport annuel pour plus de détails concernant ces mesures financières non définies par les PCGR, y compris un rapprochement avec les mesures financières selon les IFRS les plus comparables.

PERFORMANCE DU COURS DE L'ACTION DE BCE

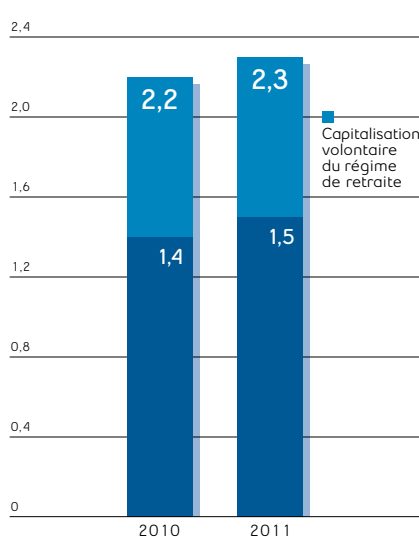


(1) Du 12 décembre 2008 au 31 décembre 2011, en supposant le réinvestissement des dividendes

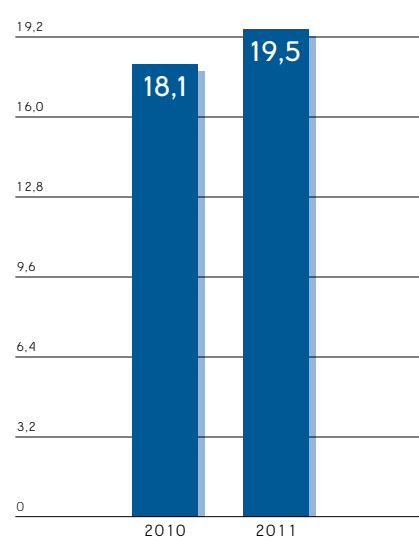
TOTAL DES SERVICES DE CROISSANCE
(EN MILLIONS D'ABONNÉS)



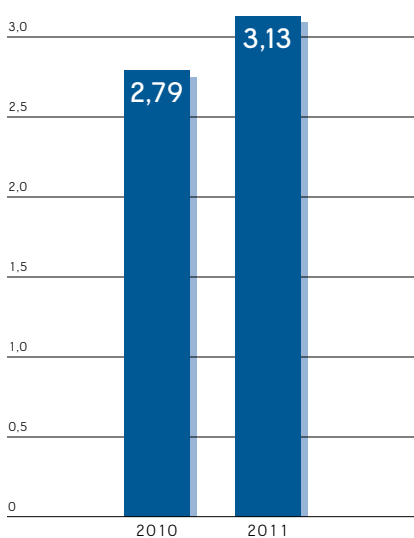
FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES
(EN MILLIARDS DE DOLLARS)



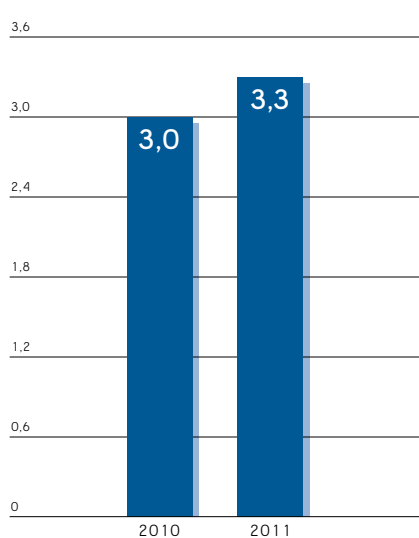
PRODUITS OPÉRATIONNELS
(EN MILLIARDS DE DOLLARS)



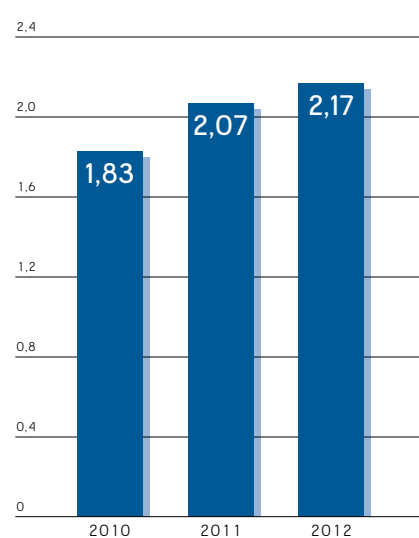
BÉNÉFICE NET AJUSTÉ
PAR ACTION ORDINAIRE (EN DOLLARS)



DÉPENSES D'INVESTISSEMENT
(EN MILLIARDS DE DOLLARS)



DIVIDENDE ANNUALISÉ
PAR ACTION ORDINAIRE (EN DOLLARS)





OFFRIR PLUS DE VALEUR AUX ACTIONNAIRES, INVESTIR POUR LA CROISSANCE

Chers actionnaires,

Avec une vision claire des perspectives de Bell et une solide base financière pour soutenir l'exécution de notre stratégie équilibrée à l'égard des marchés de capitaux, BCE est résolue à vous offrir de solides rendements tout en réalisant les importants investissements stratégiques nécessaires pour assurer la croissance de votre entreprise dans l'avenir.

En 2011, l'exécution par l'équipe Bell de nos impératifs stratégiques a amélioré la performance de l'entreprise et produit de robustes résultats financiers qui nous ont permis d'atteindre toutes les cibles majorées de notre orientation financière pour l'année.

Une forte performance sur les marchés et des gains d'efficacité opérationnelle ont entraîné une solide croissance du bénéfice net et l'accumulation de substantiels flux de trésorerie disponibles.

Forts d'une structure du capital assortie de cotes d'investissements de qualité et d'une vigoureuse position de liquidité, nous avons la souplesse financière nécessaire à la fois pour accroître les rendements des actionnaires et pour investir dans les nouveaux réseaux et les acquisitions stratégiques qui sont les moteurs de la stratégie large bande multiplateforme de Bell.

Nous amorçons 2012 avec une importante souplesse, comme le montre notre robuste profil de crédit et de liquidité. Misant sur les conditions favorables des marchés en 2011, nous avons tiré un produit de 2 milliards \$ de l'émission de titres d'emprunt à long terme de Bell Canada, ce qui nous a permis à la fois de réaliser l'acquisition de CTV et de répondre à tous nos besoins de refinancement de la dette pour 2012.

Nous avons tenu notre engagement de vous offrir des rendements soutenus, consolidant notre position parmi les leaders canadiens de la croissance du dividende :

- En 2011, BCE a annoncé deux augmentations du dividende annuel sur les actions ordinaires – reflétant notre objectif d'un ratio de distribution de 65 % à 75 % du BPA ajusté – pour un total de sept augmentations du dividende au cours des trois dernières années. Cela représente une croissance du dividende de 49 % depuis le quatrième trimestre de 2008; au cours de la même période, le rendement total de BCE pour les actionnaires a atteint environ 141 %.

- Nous avons lancé un programme de rachat d'actions de 250 millions \$ en décembre 2011, notre troisième programme de rachat dans le cours normal des activités depuis 2008. Ce programme est complété à 95 %. Au cours des trois dernières années, nous avons racheté 62 millions d'actions ordinaires, pour un coût total de 1,7 milliard \$, à un prix moyen par action de 27,82 \$, augmentant ainsi la valeur offerte à nos actionnaires.

BCE continue d'être reconnue pour son adhésion aux normes mondiales les plus rigoureuses en matière de gouvernance d'entreprise responsable, de leadership environnemental et d'engagement envers les communautés où nous vivons et travaillons – notamment par notre initiative primée Bell Cause pour la cause, le plus vaste programme établi par une entreprise à l'appui de la santé mentale dans l'histoire canadienne.

J'aimerais remercier mes collègues du conseil d'administration de BCE pour leurs précieux conseils et leur engagement envers la réussite de votre entreprise. Nous remercions la direction et les membres de l'équipe Bell pour leur exécution sans relâche des impératifs stratégiques de Bell et leur détermination à offrir une meilleure expérience aux clients de Bell dans tous nos domaines d'activité.

Au nom du conseil d'administration et de toute l'équipe Bell, je vous remercie de votre confiance et de votre appui dans nos efforts pour transformer le plus grand et le plus ancien fournisseur de services de communications du Canada en leader du marché. Nous entendons toujours offrir aux actionnaires des rendements de premier ordre tandis que nous nous rapprochons toujours plus de notre objectif : que Bell soit reconnue par les clients comme la première entreprise de communications du Canada.



Thomas C. O'Neill
Président du Conseil
BCE Inc.



EXÉCUTION DE LA STRATÉGIE DE LEADERSHIP DE BELL DANS LES SERVICES LARGE BANDE

Bonjour à tous,

Votre entreprise a connu en 2011 une année de progrès stimulante, au cours de laquelle une solide exécution stratégique de l'équipe Bell, d'importants investissements dans des réseaux large bande de pointe et des acquisitions ciblées des meilleurs contenus disponibles au Canada ont largement contribué à la progression de la stratégie de leadership de Bell dans les services large bande.

Nous sommes résolus à atteindre un objectif clair : que Bell soit reconnue par les clients comme la première entreprise de communications du Canada. L'exécution rigoureuse des cinq impératifs stratégiques que nous avons d'abord établis en 2008 a transformé Bell en un concurrent de plus en plus efficace et orienté client, dans tous les secteurs de l'industrie des communications.

Avec la création de Bell Média résultant de notre acquisition de CTV et l'acquisition planifiée d'un intérêt dans Maple Leaf Sports & Entertainment (MLSE), qui s'ajoute à notre participation dans les Canadiens de Montréal, nous avons établi – afin d'accélérer notre progression vers notre objectif – un sixième impératif stratégique : accroître notre leadership dans les médias.

Les six impératifs stratégiques de Bell

1. Accélérer le sans-fil
2. Tirer meilleur parti du sur-fil
3. Accroître notre leadership dans les médias
4. Investir dans les réseaux et les services large bande
5. Établir une structure de coûts concurrentielle
6. Améliorer le service à la clientèle

Bell Média assure un solide apport à la croissance des produits opérationnels et du BAIIA de Bell et – avec les meilleures chaînes traditionnelles et spécialisées au pays, notamment CTV, TSN et RDS – est un élément clé de la promesse de Bell de livrer le meilleur contenu sur nos réseaux large bande de la prochaine génération vers les quatre écrans : téléviseurs, téléphones intelligents, tablettes et ordinateurs.

Grâce aux nouveaux déploiements de fibre optique soutenant Bell Télé Fibe et Bell Internet Fibe, ainsi qu'au réseau mobile HSPA+ et au réseau LTE de la prochaine génération qui font croître rapidement le marché des supertéléphones et des tablettes, les clients des marchés consommateurs et d'affaires de Bell ont accès au contenu et aux applications qu'ils préfèrent sur les plateformes de leur choix.

Le secteur Sans-fil de Bell a misé sur notre leadership dans les réseaux et le contenu en 2011 avec le meilleur choix de supertéléphones, de tablettes et d'autres appareils, et en améliorant sans cesse nos services de données de pointe comme le service Télé mobile de Bell. Bell a accru sensiblement sa part du marché à valeur élevée des services sans fil postpayés, et les clients de téléphones intelligents représentent maintenant près de la moitié de notre clientèle et génèrent des hausses croissantes de nos revenus tirés des données.

Le secteur Services sur-fil a été propulsé par la croissance rapide de notre remarquable nouveau service Bell Télé Fibe, un apport qui aide également à faire face au défi du fléchissement de nos services terrestres traditionnels, grâce au nombre accru d'abonnés qui choisissent les services de prochaine génération Télé Fibe et Internet Fibe pour devenir des clients triple-jeu de Bell. Bell Marchés Affaires continue d'évoluer dans une économie difficile, mais l'amélioration de l'efficacité et d'importants investissements dans les solutions de pointe d'hébergement de données et d'informatique en nuage font en sorte que Bell est en mesure d'accroître son leadership établi dans les services de communications d'affaires au Canada.

Nous avons amélioré le service par de solides investissements dans de nouveaux outils de centres d'appels, ainsi que dans la formation et dans la technologie, et par l'embauche soutenue de techniciens des services extérieurs pour appuyer le déploiement de nos services Fibe. En même temps, nous avons continué d'établir une structure de coûts concurrentielle, réduisant en 2011 les coûts opérationnels d'environ 290 millions \$ dans les services sur fil.

L'équipe Bell est emballée par les occasions qui s'offrent à votre entreprise et nous travaillons résolument à l'atteinte de notre objectif. Nous demeurons engagés envers la réussite de cette remarquable entreprise et déterminés à continuer de vous livrer une valeur exceptionnelle, à vous, nos actionnaires. Au nom de tous les membres de l'équipe Bell à l'échelle du pays, merci de votre appui.



George A. Cope
Président et chef de la direction
BCE Inc. et Bell Canada

ACCÉLÉRER LE SANS-FIL

2011 a été une autre année marquante pour le secteur Services sans fil de Bell, au cours de laquelle nous avons accéléré le rythme d'innovation des services mobiles avec le lancement du service mobile 4G LTE de la prochaine génération, l'amélioration continue de notre réseau national HSPA+ et l'expansion de notre gamme de pointe de supertéléphones et de nos services de données comme le service Télé mobile de Bell.

Bell a été le premier fournisseur de services sans fil au Canada à lancer la nouvelle technologie mobile 4G LTE dans des régions comme le Grand Toronto et le pôle d'innovation de Kitchener-Waterloo. Offrant des vitesses de réseau mobile sans précédent, la technologie LTE permet aux clients de regarder des vidéos, de télécharger des pièces jointes et d'exécuter leurs applications favorites à des vitesses pouvant atteindre 75 mégabits par seconde (vitesses types de 12 à 25 Mbit/s). Avec l'évolution de la norme et des produits, les vitesses maximales devraient pouvoir atteindre jusqu'à 150 Mbit/s.

Le réseau LTE de Bell a été lancé en septembre et desservait au départ le Grand Toronto, Hamilton, Kitchener-Waterloo, Belleville et Guelph. Depuis, il a été étendu à des millions d'autres Canadiens à Halifax, Montréal, Québec, Ottawa, London, Calgary, Edmonton, Yellowknife et Vancouver.

Le réseau HSPA+ existant de Bell continue de croître, offrant maintenant le service mobile haute vitesse à plus de 97 % de la population canadienne dans les grandes villes, les petites municipalités, ainsi que dans les régions rurales et éloignées. De plus, notre technologie HSPA+ évoluée à deux canaux couvre maintenant plus de 70 % de la population, doublant la vitesse de transmission de données sur le réseau pour atteindre un maximum de 42 Mbit/s (vitesses types de 3,5 à 8 Mbit/s). Un avantage pour les utilisateurs de la technologie LTE de Bell est que leur service se rabat sur le réseau haute vitesse HSPA+ s'ils ne se trouvent pas dans une zone de couverture LTE.

Supertéléphones avec plus de



Bell a offert aux clients un choix de 10 nouveaux appareils mobiles au cours de la période occupée du quatrième trimestre, et de plus de 40 tout au long de l'année. Les clients peuvent ainsi profiter pleinement de la version améliorée du service Télé mobile de Bell et du meilleur contenu au Canada provenant de Bell Média et d'autres partenaires. Notre service Télé mobile offre maintenant 25 canaux de télévision en direct proposant la meilleure programmation de sports, de nouvelles, de divertissement et d'affaires.

Ce contenu comprend plus de sports en direct provenant de TSN et RDS – les canaux spécialisés anglais et français les plus regardés au Canada –, des émissions en direct de CTV News Channel et de MTV, et du contenu sur demande de The Comedy Network. Le service Télé mobile de Bell a également enrichi sa programmation sportive exclusive, ajoutant les Canadiens de Montréal, les Whitecaps de Vancouver, le football de la NFL et les séries éliminatoires de la Coupe Stanley à sa grille unique de matchs et d'émissions.

Ce leadership dans le contenu large bande a aidé Bell à attirer plus de 433 000 nouveaux clients nets des services

postpayés en 2011, dépassant son objectif de gagner plus du tiers du marché des entreprises titulaires, avec environ 39 % d'ajouts nets de services postpayés pour l'année.

À la fin de l'année, les utilisateurs de téléphones intelligents de Bell représentaient 48 % du total de nos abonnés des services postpayés, une augmentation importante comparativement à 31 % à la fin de 2010. Comme les clients utilisent plus souvent les fonctions en ligne, les produits opérationnels de Bell tirés des données se sont accrus de 32 % au quatrième trimestre seulement, tandis que le produit moyen par utilisateur a progressé de 4,1 %, sous l'effet de la popularité croissante du service Télé mobile et des autres services de données de Bell tout au long de l'année.

Bell est demeurée le premier détaillant de services de communications mobiles de l'industrie en offrant les produits de Bell Mobilité et de Virgin Mobile dans des milliers de magasins Bell et La Source, de kiosques Virgin et de points de vente au détail de partenaires et de dépositaires à l'échelle du Canada.

25 canaux de télévision en direct.



Bell



Spectaculaire Télé fibe

TIRER MEILLEUR PARTI DU SUR-FIL

En 2011, l'élan des Services sur fil est venu des nouveaux services Fibe de Bell dans les marchés consommateurs, et de l'expansion de l'hébergement de données et des solutions d'informatique en nuage dans les marchés d'affaires découlant de nos vastes déploiements de fibre optique.

Bell Télé Fibe offre aux clients une concurrence et des choix nouveaux dans les marchés urbains, là où le câble a longtemps détenu la plus grande part du marché. Comme la technologie IP évoluée permet au service Télé Fibe d'offrir des atouts inégalés comme l'enregistreur Partout chez vous, des applications de médias sociaux et d'autres fonctions de pointe, ce nouveau service exceptionnel gagne rapidement en popularité auprès des clients qui veulent des services télé dotés des toutes dernières fonctionnalités à un prix concurrentiel.

Déjà accessible à deux millions de foyers à Montréal et à Toronto, le service Télé Fibe est également le service de Bell affichant les taux de satisfaction de la clientèle les plus élevés, grâce à la haute qualité du produit et aux importantes ressources investies dans l'installation et le service.

La popularité croissante de Télé Fibe est également essentielle à l'adoption par les foyers de la solution « triple jeu » de Bell – télévision, Internet et téléphonie –, qui procure déjà une solide croissance du PMU (produit moyen par utilisateur) résidentiel et aide à réduire le taux de désabonnement global. Le nombre de foyers « triple jeu » de Bell a affiché une solide progression de 11 % en 2011.

Le service Bell Télé Fibe complète notre service Bell Télé Satellite, déjà bien établi, qui dessert déjà environ deux millions de Canadiens d'un océan à l'autre – et qui sera amélioré encore davantage avec le lancement du nouveau satellite Nimiq 6, réservé à Bell, au milieu de 2012.

Plus grand fournisseur national de services de communications auprès des entreprises, Bell Marchés Affaires est un concurrent de plus en plus efficace qui investit dans de nouveaux services TIC (technologies de l'information et des communications) large bande pour assurer sa croissance.

Le réseau national de centres de données de Bell propose aux entreprises canadiennes des services de co-implantation, d'hébergement géré et d'informatique en nuage de la prochaine génération, y compris les logiciels-services et les communications unifiées hébergées. Bell se classe sans cesse parmi les meilleurs fournisseurs de services d'information gérés en Amérique du Nord.

Afin de servir le marché de masse des petites entreprises, Bell a collaboré avec Cisco Systems pour introduire une solution de communications IP unifiées donnant accès, à prix abordable, à des services voix et données intégrés et à d'autres fonctions qui n'étaient auparavant accessibles qu'à des entreprises beaucoup plus grandes. Bell a également lancé la Boutique d'applications d'affaires de Bell, le premier service d'informatique en nuage du genre au pays, qui offre aux petites entreprises un guichet unique pour l'accès à un large éventail d'applications logicielles en ligne.

Le leadership de Bell dans le secteur des réseaux lui assure une base solide pour offrir les produits et services large bande les plus évolués à la fois aux consommateurs et aux clients d'affaires. Pour les consommateurs, Bell procure la meilleure expérience télé et Internet large bande disponible. Pour les entreprises, quelle que soit leur taille, Bell offre une portée, une expérience et un savoir-faire inégalés dans tous les domaines, depuis la connectivité jusqu'à l'informatique en nuage.




Comment m'assurer
que les données
de mon entreprise
sont en sécurité ?

bell.ca/centrededonnees



ACCROÎTRE NOTRE LEADERSHIP DANS LES MÉDIAS

Pour tirer parti des capacités croissantes de ses réseaux large bande et promouvoir ses services Fibe et mobiles de la prochaine génération, Bell est déterminée à livrer le meilleur contenu sur chacun des écrans que choisissent ses clients.

L'équipe Bell exécute maintenant un sixième impératif stratégique – accroître notre leadership dans les médias – afin de s'assurer d'être à l'avant-garde de la révolution des communications large bande en alliant réseaux rapides, produits exceptionnels et meilleur contenu de sports, de nouvelles, de divertissement et d'affaires.

Principale entreprise de services multimédia

Pour accélérer sa stratégie de contenu large bande, Bell a lancé une nouvelle unité d'affaires en 2011 – Bell Média. Créée par suite de l'acquisition de CTV en avril, Bell Média gère le large éventail de marques médias et de propriétés numériques de notre entreprise, notamment :

- CTV, premier réseau de télévision au Canada et principal diffuseur des Jeux olympiques de 2012 à Londres
- CTV Two, offrant des nouvelles locales et de la programmation communautaire dans sept régions à travers le pays
- Les réseaux de sports TSN et RDS – les canaux spécialisés anglais et français les plus regardés au Canada, toutes catégories confondues – et leurs canaux complémentaires TSN2 et RDS2
- 28 autres chaînes spécialisées de premier plan, y compris BNN – Business News Network, Discovery Channel, MuchMusic, MTV, The Comedy Network et SPACE
- Des propriétés numériques, notamment le portail Sympatico.ca, CTV.ca, TSN.ca, RDS.ca et d'autres médias numériques en ligne de premier plan
- Des stations de radio comme TSN Radio à Toronto, Winnipeg et Montréal, et 30 autres stations desservant des communautés à travers le Canada.

Avec la popularité en croissance rapide des téléphones intelligents et des tablettes, Bell Média a agi rapidement pour fournir le meilleur contenu mobile au plus grand nombre de Canadiens possible, offrant un éventail de classe mondiale d'émissions de nouvelles, de sports et de divertissement,

y compris la diffusion en direct de matchs de la LNH et du Super Bowl, et des émissions en direct et sur demande de TSN, RDS, BNN, MTV et The Comedy Network. Bell Mobilité a été la première à tirer parti de cette offre sans précédent, ajoutant le contenu de Bell Média à celui de ses autres principaux partenaires de programmation pour faire du service Télé mobile de Bell un chef de file des médias mobiles.

Bell Média, qui a grandement contribué au BAIIA et aux flux de trésorerie disponibles de Bell en 2011, maintient les cotes d'écoute les plus élevées de l'industrie pour sa propriété principale CTV et ses canaux spécialisés de sports, tout en accroissant la popularité de ses canaux non sportifs comme The Comedy Network, Bravo! et la chaîne d'information en continu CP24. CTV est le réseau de télévision le plus regardé au Canada et comptait, dans sa programmation d'automne, 12 des 20 émissions les plus populaires auprès des téléspectateurs de 25 à 54 ans et, parmi les nouvelles émissions, les cinq premières au classement des cotes d'écoute.

Leadership dans les sports en direct

L'engagement pris par Bell d'offrir le meilleur contenu de sports en direct englobe sa participation minoritaire dans les Canadiens de Montréal et le célèbre amphithéâtre qui sert de domicile à l'équipe, le Centre Bell. En 2011, Bell a renforcé son leadership dans les sports en annonçant la prise d'une participation conjointe dans Maple Leaf Sports & Entertainment (MLSE), une transaction qui doit être conclue au milieu de 2012.

MLSE est l'un des principaux conglomérats de sports et de divertissement en Amérique du Nord et ses actifs comprennent les Maple Leafs, les Raptors et les Marlies de Toronto, le Toronto FC, ainsi que le Centre Air Canada.

Le partenariat étroit de Bell avec les Canadiens de Montréal a donné lieu à de nouvelles façons de livrer des sports en direct et d'autres contenus à forte demande aux amateurs sur de multiples plateformes – téléviseur, téléphone intelligent, tablette et ordinateur. Nous comptons offrir d'autres innovations en livrant aux clients notre éventail en croissance rapide des meilleurs contenus de sports, de nouvelles et de divertissement au Canada, sur l'écran de leur choix.



LTE,
la technologie
réseau la plus rapide.

INVESTIR DANS LES RÉSEAUX ET LES SERVICES LARGE BANDE

L'investissement dans la capacité large bande est essentiel à la croissance soutenue de Bell dans une industrie des communications en transformation rapide, et est le fondement de la stratégie de Bell visant à offrir à nos clients le meilleur contenu et les meilleurs services au Canada.

L'amélioration de la couverture, de la vitesse et de la capacité des réseaux soutient la croissance de la clientèle et des revenus en permettant d'offrir des services de la prochaine génération comme Bell Télé Fibe et Bell Internet Fibe, le service Télé mobile de Bell et des solutions évoluées de réseau, d'hébergement de données et d'informatique en nuage pour les entreprises. À la fin de 2011, les services de croissance représentaient, en incluant Bell Média, 80 % des produits opérationnels de Bell.

Nous continuons de déployer notre réseau national 4G LTE (Long Term Evolution), que nous avons été les premiers à offrir dans de grands marchés comme Toronto en 2011 et qui dessert déjà 14 centres à travers le Canada, soutenant la croissance continue des supertéléphones et des services de données comme le service Télé mobile de Bell.

En 2012, nous étendrons la couverture du service Bell Télé Fibe de la prochaine génération à quelque 3,3 millions de foyers, tandis que le plus vaste déploiement de la fibre jusqu'au domicile au Canada offrira une connexion Fibe large bande directement aux foyers et aux entreprises de la ville de Québec. L'expansion de la capacité d'hébergement de données de Bell Marchés Affaires comprend un important nouveau centre à Ottawa-Gatineau. Et le lancement du tout nouveau satellite canadien – Nimiq 6, réservé à Bell – permettra d'améliorer notre service national Bell Télé Satellite.

À titre de principal investisseur au Canada dans l'infrastructure et la recherche-développement des réseaux de communications, Bell soutient l'innovation, la productivité et la croissance de notre pays. Avec des investissements ayant dépassé 3,2 milliards \$ en 2011 et une intensité du capital comparable à celle des principales entreprises de télécommunications d'Amérique du Nord, Bell a la capacité de livrer une technologie de réseaux sans fil et sur fil de calibre mondial à un nombre toujours plus grand de localités canadiennes.

ÉTABLIR UNE STRUCTURE DE COÛTS CONCURRENTIELLE

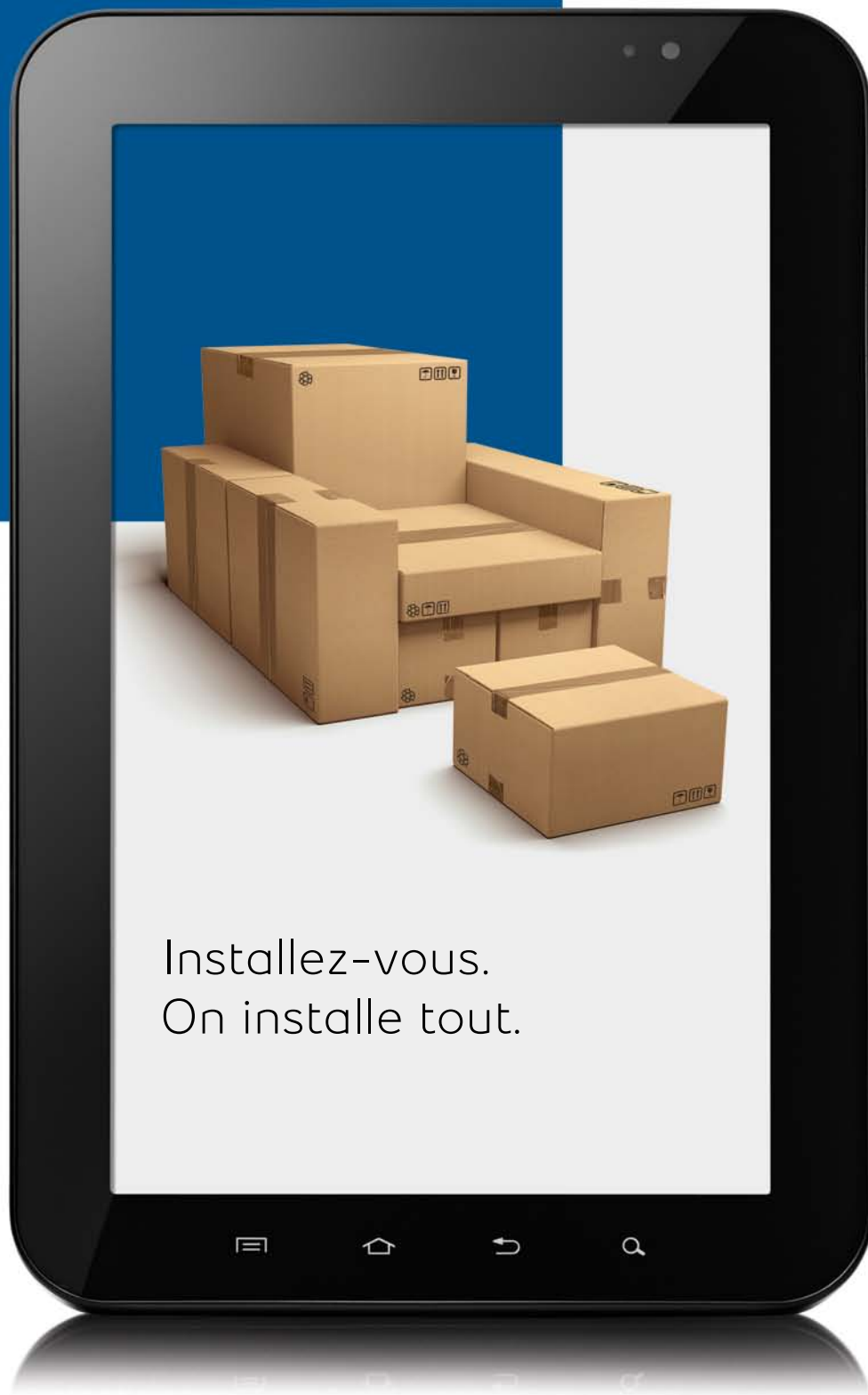
Dans une industrie canadienne des communications de plus en plus concurrentielle, il est primordial pour Bell de se concentrer sans relâche sur les réductions de coûts et l'efficacité opérationnelle. Une gestion stratégique des coûts permet à Bell de faire des investissements dans les réseaux, le contenu et l'amélioration du service, tout en soutenant la croissance du BAIIA et en absorbant les coûts du déploiement rapide de services de la prochaine génération comme Bell Télé Fibe.

L'exécution par Bell de son impératif lié aux coûts s'est traduite par des réductions de coûts de 290 millions \$ dans le sur-fil en 2011 et a permis diverses économies et améliorations de la productivité :

- Améliorations opérationnelles, comme le recours à la technologie GPS et à l'affectation centralisée des ressources, qui ont accru la productivité des Services extérieurs tout en améliorant la satisfaction de la clientèle du fait que les techniciens arrivent maintenant à l'heure chez les clients 98 % du temps

- Suppression de 1 200 postes de cadres; le nombre de cadres supérieurs de Bell a été réduit de 35 % depuis 2007 tandis que le service de première ligne a pris de l'expansion – notamment par suite du recrutement de plus de 1 000 nouveaux techniciens en 2011 pour soutenir les services Fibe de Bell
- Renégociation des contrats des fournisseurs en tirant le meilleur parti des synergies et du pouvoir d'achat découlant de l'intégration de CTV/Bell Média
- Réduction des frais de déplacement et d'autres dépenses discrétionnaires conjuguée à l'utilisation accrue de nos propres capacités de vidéoconférence large bande
- Contribution volontaire de 750 millions \$ à notre régime de retraite à prestations déterminées, qui a entraîné des économies d'impôts et une réduction des charges de retraite.

La culture de Bell résolument axée sur les coûts nous permet de réinvestir dans la croissance du réseau et les améliorations du service tout en soutenant notre engagement de retourner de la valeur à nos actionnaires.



Installez-vous.
On installe tout.

AMÉLIORER LE SERVICE À LA CLIENTÈLE

Bell investit dans les personnes, les réseaux et les nouvelles technologies qui lui permettent de livrer une meilleure expérience client à tous les niveaux, et d'ainsi attirer et garder les clients dans un marché des communications des plus concurrentiel.

En investissant plus de 100 millions \$ dans les systèmes de service à la clientèle en 2011, Bell a apporté des améliorations à la technologie des centres d'appels, au mode d'acheminement des appels et aux options libre-service en ligne, tout en améliorant la formation et en simplifiant les systèmes qu'utilisent nos conseillers à leurs postes de travail.

Grâce à une collaboration étroite entre les techniciens chargés de l'installation et les équipes de l'affectation des centres d'appels qui les soutiennent, nous faisons de nets progrès sur le plan de l'amélioration du service.

La satisfaction des clients à l'égard du nouveau service Bell Télé Fibe demeure la plus élevée parmi les services de Bell. Plus de 1 000 techniciens ont été embauchés en 2011 pour soutenir notre déploiement des services Fibe auprès de millions de foyers à Montréal et à Toronto, tandis qu'un effort intense de notre équipe Résolution Télé Fibe a permis de réduire considérablement le taux des appels répétés.

Nos techniciens arrivent à l'heure prévue des rendez-vous de service plus de 98 % du temps. À l'un des moments les plus occupés de l'année – les déménagements de juillet au Québec – Bell a géré plus de 20 000 affectations de techniciens pour un taux de rendez-vous manqués de seulement 0,31 %. Bell a facilement devancé son principal concurrent au Québec, respectant sa promesse d'installer le service aux nouveaux domiciles dans un délai de deux jours.

Dans les centres d'appels de Bell, nous avons introduit une voie d'accès rapide permettant aux clients résidentiels d'obtenir, au besoin, de l'aide en direct pour régler un problème d'installation ou de service. Nous avons établi des équipes spécialisées dans nos centres d'appels pour permettre aux techniciens d'obtenir un soutien immédiat et spécialisé lorsqu'ils effectuent des installations et des réparations dans le cadre du service Jour même ou lendemain.

Nous avons sensiblement renforcé nos centres d'appels en 2011 en ouvrant à Laval un nouveau centre de pointe desservant les clients résidentiels de Bell à l'échelle du Québec et de l'Ontario. Bell Mobilité a accru la capacité de son centre de Vancouver afin de prolonger les heures de service en soirée pour notre clientèle croissante de

l'Ouest du pays, ainsi que la capacité de son centre de Montréal afin d'accroître notre service bilingue.

Les sondages par messagerie texte auprès des nouveaux clients des services sans fil qui ont accédé à nos centres de service nous offrent une rétroaction immédiate et la possibilité de déceler tout problème sans délai. Les résultats de la satisfaction de la clientèle de Bell Mobilité s'approchaient de 80 % en décembre, soit une amélioration de 30 % depuis le début de l'année.

Grâce aux améliorations constantes apportées à notre site Web Bell.ca, nous avons accru de beaucoup le nombre de clients choisissant les options libre-service – de plus de 80 % dans la dernière année pour Bell Mobilité – et, ainsi, réduit le nombre d'appels reçus et les coûts du service. Nos clients ont eu plus de 260 000 sessions de clavardage en temps réel avec des conseillers de Bell, l'un des facteurs ayant contribué à hausser à plus de 8,6 millions le nombre de visites à Bell.ca en décembre seulement, soit une augmentation de 20 % par rapport à l'année précédente.

Dans notre marché des communications de plus en plus concurrentiel, les clients n'ont jamais eu autant de choix. Que nous servions nos clients à la maison, dans leur entreprise, en ligne, au téléphone ou dans nos magasins, l'équipe Bell met tout en œuvre pour que le meilleur choix demeure Bell.



BELL CAUSE POUR LA CAUSE : FAIRE AVANCER LA SANTÉ MENTALE AU CANADA

L'initiative en santé mentale Bell Cause pour la cause a fait de grands progrès en 2011 – atteignant un point culminant en février 2012 lorsque les Canadiens ont appuyé notre deuxième Journée annuelle Bell Cause pour la cause en générant 78 520 284 messages texte, messages Twitter rediffusés et appels interurbains, soit 19 % de plus que l'année précédente.

Bell ayant versé 5 cents pour chacun de ces messages texte, appels interurbains et messages Twitter rediffusés, la Journée Bell Cause pour la cause a permis d'amasser 3 926 014,20 \$ de fonds additionnels pour des programmes canadiens en santé mentale.

Grâce à une vigoureuse campagne de sensibilisation et d'information parrainée par la championne olympique Clara Hughes et, au Québec, par l'auteur-compositeur-interprète Stefie Shock et le comédien et humoriste Michel Mpambara, la Journée Bell Cause pour la cause a stimulé la conversation et l'action à l'échelle nationale pour contrer la stigmatisation qui entoure la maladie mentale – et qui reste l'un des principaux obstacles à la progression de la cause de la santé mentale au Canada.

Notre engagement de 50 millions \$ sur cinq ans pour promouvoir la santé mentale au Canada repose sur quatre piliers d'action : lutter contre la stigmatisation qui empêche la plupart des gens de demander de l'aide; soutenir la recherche en santé mentale dans des hôpitaux et des universités de premier plan; améliorer les soins et l'accès aux traitements dans les communautés à travers le pays; et établir un modèle de meilleures pratiques pour la santé mentale au travail.

La maladie mentale demeure l'un des problèmes de santé les plus répandus au Canada. Un Canadien sur cinq souffrira d'une forme de maladie mentale, mais en raison de la stigmatisation, seulement le tiers d'entre eux demanderont de l'aide. Chaque jour de la semaine, plus d'un demi-million de Canadiens sont absents du travail en raison de problèmes de santé mentale, ce qui représente un impact économique global d'au moins 51 milliards \$ par année. La maladie mentale représente 15 % du fardeau de la maladie au pays, mais seulement 5,5 % du budget des soins de santé est consacré à son traitement.

L'Association internationale des professionnels en philanthropie a reconnu l'impact positif de l'initiative Bell Cause pour la cause en désignant Bell récipiendaire du Prix Freeman 2012 à titre d'entreprise philanthropique de l'année.

Bell Cause pour la cause en action

Bell soutient des établissements de recherche et de soins de premier plan à travers le pays, et d'autres contributions sont à venir :


- Institut universitaire en santé mentale Douglas, le plus important hôpital d'enseignement en santé mentale au Québec, pour financer la nouvelle Banque de cerveaux Douglas-Bell Canada
- Centre de toxicomanie et de santé mentale (CAMH), pour soutenir la construction de l'édifice Bell Gateway, point de convergence du campus de Toronto du CAMH, et le développement du plus important site Web sur la santé mentale au Canada
- Fondation de l'Hôpital Louis-H. Lafontaine à Montréal, pour fournir l'accès vidéo à un centre de crise, des services de télésurveillance et de nouveaux outils de réseautage social qui permettront de réduire la stigmatisation et de réaliser des recherches
- Faculté des sciences de la santé de l'Université Queen's, pour établir la première Chaire de recherche au monde sur la lutte contre la stigmatisation
- Institute of Mental Health de l'Université de la Colombie-Britannique pour le Bell Youth Mental Health IMPACT Project, qui permettra aux chercheurs de développer des outils d'évaluation Web et d'intervention auprès des jeunes adultes
- Et 49 organismes communautaires en 2011 seulement, par l'entremise du Fonds communautaire Bell Cause pour la cause, qui soutient des initiatives d'accès aux soins et de lutte contre la stigmatisation par des dons allant de 5 000 \$ à 50 000 \$.

« Merci, Canada! Avec la Journée Bell Cause pour la cause, nous avons tous ensemble fait passer la conversation sur la santé mentale à un tout autre niveau. C'est maintenant une conversation qui non seulement change des vies, mais sauve des vies. »

Clara Hughes

Athlète olympique canadienne et porte-parole nationale de la Journée Bell Cause pour la cause


Le 8 février,
on cause pour
la cause.



Michel Mpambara
Humoriste

Pour chaque texto et chaque appel interurbain effectué par ses clients*, Bell versera 5¢ à des programmes canadiens en santé mentale.
bell.ca/cause

*Des frais courants d'interurbain et de données s'appliquent.



Le 8 février,
on cause pour
la cause.



Stefie Shock
Auteur - compositeur - interprète

Pour chaque texto et chaque appel interurbain effectué par ses clients*, Bell versera 5¢ à des programmes canadiens en santé mentale.
bell.ca/cause

*Des frais courants d'interurbain et de données s'appliquent.



Le 8 février,
on cause pour la cause.



bell.ca/cause



EN MARCHÉ DEPUIS 1880

Les membres de l'équipe Bell affectés au réseau et au service travaillent tous les jours pour offrir la meilleure technologie de communications et le meilleur soutien à nos clients résidentiels et d'affaires. Depuis 1880, Bell met à la disposition de ses équipes les technologies et les outils les plus récents disponibles, depuis les voitures à attelage de chevaux du tournant du siècle dernier jusqu'aux véhicules perfectionnés qu'utilisent aujourd'hui les Services extérieurs.

Bell a embauché plus de 1 000 nouveaux techniciens en 2011 pour l'installation et le soutien de nos services Fibe en croissance rapide. Nous avons aussi renouvelé le parc automobile de nos équipes en y intégrant plus de

2 000 nouvelles fourgonnettes de service fabriquées ici au Canada et équipées de nouveaux ordinateurs portatifs, de connexions sans fil large bande et de fonctions de localisation GPS précises pour accroître la rapidité et l'efficacité du service.

Nous avons fait beaucoup de chemin depuis les premières voitures à deux chevaux de Bell transportant des poêles à bois pour faire fondre le plomb des épissures et souvent, aussi façonner un nouveau fer à cheval. Ce qui n'a pas changé, c'est notre engagement de fournir aux professionnels des équipes de Bell affectées au réseau et au service les outils dont ils ont besoin pour fournir les meilleurs produits et services de communications aux Canadiens.



EN HAUT

Voiture de travaux de Bell, 1908; véhicule automobile n° 1 de Bell, 1909 (fourni par Tudhope Carriage Co., Orillia, Ontario).

AU CENTRE

Véhicules de travaux et de service : 1922; 1939; 1970.

À DROITE

Fourgonnette des Services extérieurs, 2012 (véhicule fourni par Chrysler Canada Inc., Windsor, Ontario).



RAPPORT DE GESTION

Mise en garde concernant les déclarations prospectives	22
Au sujet de nos activités	23
Impératifs stratégiques	29
Perspectives commerciales et hypothèses	32
Faits saillants opérationnels en 2011	36
Faits saillants annuels et trimestriels	38
Analyse des résultats financiers	42
Analyse consolidée	42
Analyse sectorielle	46
Gestion financière et des capitaux	51
Notre environnement concurrentiel	57
Cadre réglementaire	61
Risques susceptibles de toucher nos activités et nos résultats	65
Nos méthodes comptables	74
Efficacité des contrôles internes	77
Mesures financières non définies par les PCGR	78

RAPPORTS SUR LE CONTRÔLE INTERNE

Rapport de la direction sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière	80
Rapport des comptables agréés inscrits et indépendants	81

ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

Responsabilité de la direction à l'égard de la présentation de l'information financière	82
Rapport des comptables agréés inscrits indépendants	83
Comptes consolidés de résultat	84
États consolidés du résultat global	84
États consolidés des variations des capitaux propres	85
États consolidés de la situation financière	86
Tableaux consolidés des flux de trésorerie	87

NOTES ANNEXES

Note 1 Renseignements sur la société	88
Note 2 Principales méthodes comptables	88
Note 3 Information sectorielle	96
Note 4 Acquisitions	98
Note 5 Coûts opérationnels	99
Note 6 Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	99
Note 7 Charge d'intérêts	100
Note 8 Autres produits	100
Note 9 Impôt sur le résultat	101
Note 10 Bénéfice par action	103
Note 11 Créances clients et autres débiteurs	103
Note 12 Stocks	103
Note 13 Immobilisations corporelles	104
Note 14 Immobilisations incorporelles	105
Note 15 Autres actifs non courants	106
Note 16 Goodwill	106
Note 17 Dettes fournisseurs et autres passifs	107
Note 18 Dette à court terme	107
Note 19 Dette à long terme	108
Note 20 Régimes d'avantages du personnel	109
Note 21 Autres passifs non courants	113
Note 22 Gestion financière et des capitaux	114
Note 23 Capital social	118
Note 24 Paiements fondés sur des actions	120
Note 25 Engagements et éventualités	122
Note 26 Transactions entre parties liées	123
Note 27 Informations à fournir supplémentaires relatives aux tableaux consolidés des flux de trésorerie	123
Note 28 Première application des IFRS	124
Glossaire	127
Conseil d'administration	128
Haute direction	129
Information sur les actions, renseignements fiscaux et services aux actionnaires	130

Dans ce rapport de gestion, les expressions *nous*, *notre/nos*, *BCE* et *la société* désignent BCE Inc. ou, collectivement, BCE Inc., ses filiales, ses coentreprises et les entreprises associées. *Bell* désigne globalement notre secteur Services sur fil de Bell, notre secteur Services sans fil de Bell et notre secteur Bell Média. *Bell Aliant* désigne Bell Aliant Inc. ou, collectivement, Bell Aliant Inc. et ses filiales.

Tous les montants dans ce rapport de gestion sont en millions de dollars canadiens, sauf indication contraire. Se reporter au glossaire, à la page 127, pour une liste des expressions définies.

Veillez vous reporter aux états financiers consolidés audités de BCE pour l'exercice clos le 31 décembre 2011 lorsque vous lirez ce rapport de gestion. Sauf indication contraire, en préparant ce rapport de gestion, nous avons tenu compte de l'information disponible jusqu'au 8 mars 2012, soit la date du présent rapport de gestion.

Vous trouverez les états financiers consolidés audités de BCE pour l'exercice clos le 31 décembre 2011, la notice annuelle de BCE pour l'exercice clos le 31 décembre 2011 datée du 8 mars 2012 (notice annuelle 2011 de BCE) ainsi que les derniers rapports financiers sur le site Web de BCE, au www.bce.ca, sur SEDAR, au www.sedar.com, et sur EDGAR, au www.sec.gov.

Ce rapport de gestion traite de nos activités, de notre rendement et de notre situation financière pour les deux exercices clos les 31 décembre 2011 et 2010.

MISE EN GARDE CONCERNANT LES DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Le rapport annuel 2011 de BCE, y compris ce rapport de gestion et, en particulier, mais sans s'y limiter, les rubriques intitulées *Impératifs stratégiques* et *Perspectives commerciales et hypothèses* et les sections *Cotes de crédit* et *Liquidité* de la rubrique intitulée *Gestion financière et des capitaux*, contiennent des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives comprennent, sans s'y limiter, des déclarations portant sur la politique de dividendes sur actions ordinaires de BCE, les objectifs de la ligne de conduite financière de Bell, les perspectives commerciales des secteurs de BCE, les objectifs commerciaux, les plans et les priorités stratégiques de BCE, les sources de liquidités auxquelles nous prévoyons recourir pour répondre à nos besoins de liquidités en 2012, la capitalisation prévue des régimes de retraite de Bell en 2012, nos plans de déploiement des réseaux sans fil et de fibre optique, l'échéancier et la réalisation prévus de notre acquisition proposée d'une participation dans Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd. (MLSE) et le nombre résiduel d'actions pouvant être rachetées dans le cadre de l'offre publique de rachat (OPRA) dans le cours normal des activités de BCE. Les déclarations prospectives comprennent également d'autres déclarations qui ne renvoient pas à des faits historiques. Une déclaration est dite prospective lorsqu'elle utilise les connaissances actuelles et les prévisions du moment pour formuler une déclaration touchant l'avenir. Les déclarations prospectives peuvent recourir à des termes comme *viser*, *s'attendre à*, *hypothèse*, *croire*, *prévoir*, *but*, *orientation*, *avoir l'intention de*, *objectif*, *perspective*, *planifier*, *projeter*, *chercher à*, *stratégie*, *aspirer à*, *cible* ainsi qu'à des temps et des modes comme le futur et le conditionnel. Toutes ces déclarations prospectives sont faites conformément aux dispositions refuges prévues dans les lois canadiennes applicables en matière de valeurs mobilières et dans la loi américaine intitulée Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Sauf indication contraire de notre part, les déclarations prospectives qui figurent dans le rapport annuel 2011 de BCE, y compris dans ce rapport de gestion, décrivent nos attentes en date du 8 mars 2012

et, par conséquent, pourraient changer après cette date. Sauf dans la mesure où les lois canadiennes en matière de valeurs mobilières l'exigent, nous ne nous engageons aucunement à mettre à jour ou à réviser ces déclarations prospectives, même à la suite de l'obtention de nouveaux renseignements ou de l'occurrence d'événements futurs ni pour toute autre raison.

Les déclarations prospectives, du fait même de leur nature, font l'objet de risques et d'incertitudes intrinsèques et reposent sur plusieurs hypothèses, tant générales que précises, donnant lieu à la possibilité que les résultats ou les événements réels diffèrent de façon importante des attentes exprimées, ou sous-entendues, dans ces déclarations prospectives et que nos perspectives commerciales, objectifs, plans et priorités stratégiques ne soient pas atteints. Par conséquent, nous ne pouvons garantir la réalisation des déclarations prospectives et nous mettons en garde le lecteur contre le risque d'accorder une confiance sans réserve à ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives qui figurent dans le rapport annuel 2011 de BCE, y compris dans ce rapport de gestion, sont présentées dans le but d'aider les investisseurs et les autres parties à comprendre nos objectifs, nos priorités stratégiques et nos perspectives commerciales, ainsi que le contexte dans lequel nous prévoyons exercer nos activités. Le lecteur est donc mis en garde contre le fait que cette information pourrait ne pas convenir à d'autres fins.

Les déclarations prospectives qui figurent dans le rapport annuel 2011 de BCE, y compris dans ce rapport de gestion, reposent sur un certain nombre d'hypothèses que nous jugeons raisonnables au 8 mars 2012. Certaines des principales hypothèses relatives à l'économie, au marché et aux activités opérationnelles que nous avons utilisées dans la préparation des déclarations prospectives figurant dans ce rapport annuel et, en particulier, mais sans s'y limiter, les déclarations prospectives figurant dans le présent rapport de gestion aux rubriques intitulées *Impératifs stratégiques*, *Perspectives commerciales et hypothèses* et aux sections *Cotes de crédit* et *Liquidité* de la rubrique intitulée *Gestion financière et des capitaux*,

comprennent, sans s'y limiter, les hypothèses qui sont décrites à la rubrique du présent rapport de gestion intitulée *Perspectives commerciales et hypothèses*, intégrée par renvoi dans la présente mise en garde. Si nos hypothèses se révélaient inexactes, nos résultats réels pourraient être considérablement différents de ce que nous prévoyons.

Les principaux facteurs de risque, y compris, sans s'y limiter, ceux liés à la concurrence, au cadre réglementaire, aux activités opérationnelles, à la technologie et aux conditions économiques et financières, en conséquence desquels les résultats ou les événements réels pourraient différer de façon importante de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans nos déclarations prospectives susmentionnées et les autres déclarations prospectives contenues dans le rapport annuel 2011 de BCE, y compris dans ce rapport de gestion, comprennent, mais sans s'y limiter, les risques décrits dans les rubriques de ce rapport de gestion intitulées *Environnement concurrentiel*, *Cadre réglementaire* et *Risques susceptibles de toucher nos activités et nos résultats*, intégrées par renvoi dans la présente mise en garde.

Le lecteur est prié de tenir compte du fait que les risques décrits dans les rubriques mentionnées ci-dessus et dans les autres rubriques de ce rapport de gestion ne sont pas les seuls risques susceptibles de nous toucher. D'autres risques et incertitudes que, pour l'instant, nous ignorons ou jugeons négligeables, pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière ou notre performance financière. Sauf indication contraire de notre part, les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'effet potentiel d'éléments non récurrents ou d'autres éléments exceptionnels ni de cessions, de monétisations, de fusions, d'acquisitions, d'autres regroupements d'entreprises ou d'autres transactions qui pourraient être annoncés ou survenir après le 8 mars 2012. L'incidence financière de ces transactions ou éléments non récurrents ou d'autres éléments exceptionnels peut s'avérer complexe et dépend des faits particuliers à chacun d'eux. Nous ne pouvons donc décrire de manière significative l'incidence prévue ou la présenter de la même façon que les risques connus touchant nos activités.

AU SUJET DE NOS ACTIVITÉS

BCE est la plus grande entreprise de communications du Canada, fournissant à une clientèle résidentielle, d'affaires et de gros une vaste gamme de solutions répondant à tous ses besoins de communications. En 2011, nous avons présenté les résultats de nos activités selon quatre secteurs : Services sur fil de Bell, Services sans fil de Bell, Bell Média et Bell Aliant. Bell, qui comprend nos activités principales, englobe nos secteurs Services sur fil de Bell, Services sans fil de Bell et Bell Média. Bell Média est la plus grande entreprise canadienne de multimédias; elle possède des actifs dans les secteurs de la télévision, de la radio et des médias numériques, y compris CTV, premier réseau de télévision du Canada selon le nombre de téléspectateurs, et les canaux de télévision spécialisée les plus regardés au pays. Nous détenons également une participation de 44,1 % dans Bell Aliant ainsi que, par le truchement de notre droit de désigner la majorité des administrateurs, le contrôle de cette

entreprise canadienne qui est titulaire dans les provinces du Canada atlantique et dans les zones rurales en Ontario et au Québec. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2011, nous avons généré des produits opérationnels consolidés de 19 497 millions \$, un BAIIA⁽¹⁾ consolidé de 7 629 millions \$ et un bénéfice net de 2 574 millions \$. Au total, Bell et Bell Aliant ont terminé 2011 avec 21,5 millions de connexions clients, comprenant 8,7 millions d'abonnés des services d'accès au réseau (SAR) sur fil, 7,6 millions d'abonnés des services sans fil, 3,0 millions d'abonnés au service Internet et 2,2 millions d'abonnés aux services de télévision par satellite et de télévision sur protocole Internet (télé IP).

Notre structure de présentation des résultats reflète la façon dont nous gérons notre entreprise et dont nous classons nos activités aux fins de planification et d'évaluation de la performance. Nous analysons nos résultats opérationnels consolidés dans ce rapport de gestion de même que les résultats opérationnels de chaque secteur. Se reporter à la note 3 des états financiers consolidés pour obtenir des renseignements supplémentaires sur nos secteurs. Nous présentons également une analyse de nos résultats par gamme de produits afin de donner un meilleur aperçu de nos activités.

RENDEMENT SUR LES INVESTISSEMENTS DES ACTIONNAIRES

En 2011, BCE a continué de donner la preuve évidente qu'elle est une société favorisant la croissance des dividendes, avec l'annonce de deux augmentations du dividende annuel payable sur les actions ordinaires de BCE. Les deux augmentations déclarées au cours de 2011 ont été les suivantes :

- le 12 mai 2011, nous avons annoncé une augmentation de 5 % du dividende, qui est passé de 1,97 \$ à 2,07 \$ par action ordinaire, à compter du dividende trimestriel payable le 15 juillet 2011
- le 8 décembre 2011, nous avons annoncé une augmentation de 5 % du dividende, qui est passé de 2,07 \$ à 2,17 \$ par action ordinaire, à compter du dividende trimestriel payable le 15 avril 2012.

Avec ces augmentations du dividende, qui s'inscrivent dans le cadre de la politique de dividendes sur actions ordinaires de BCE, laquelle prévoit un ratio de distribution cible se situant entre 65 % et 75 % du bénéfice net ajusté par action (BPA ajusté)⁽²⁾, le dividende annuel sur les actions ordinaires de BCE a augmenté de 49 % depuis le quatrième trimestre de 2008. La politique de dividendes de la société a été adoptée par le conseil d'administration de BCE dans le but d'offrir une souplesse financière suffisante pour continuer à investir dans les activités de BCE tout en offrant un rendement croissant aux actionnaires. Aux termes de cette politique de dividendes, l'augmentation du dividende sur les actions ordinaires est directement liée à la croissance du BPA ajusté de BCE. La politique de dividendes de BCE et la déclaration de dividendes sont à la discrétion du conseil d'administration de BCE.

Le 8 décembre 2011, BCE a annoncé une OPRA dans le cours normal des activités devant être exécutée sur la période de douze mois commençant le 12 décembre 2011 dans le cadre de laquelle BCE peut racheter à des fins d'annulation jusqu'à 6,5 millions d'actions ordinaires, jusqu'à concurrence de 250 millions \$. Au 8 mars 2012, BCE avait racheté environ 5,8 millions d'actions ordinaires à un

(1) Le terme BAIIA n'a pas de définition normalisée en vertu des IFRS. Il est donc peu probable qu'il puisse être comparé avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises. Nous définissons le BAIIA comme les produits opérationnels moins les coûts opérationnels, tel qu'il est présenté dans les comptes consolidés de résultat de BCE. Le BAIIA des secteurs de BCE correspond au bénéfice sectoriel présenté à la note 3 des états financiers consolidés 2011 de BCE. Se reporter à la section BAIIA de la rubrique Mesures financières non définies par les PCGR du présent rapport de gestion pour des renseignements supplémentaires.

(2) Le bénéfice net ajusté et le BPA ajusté sont des mesures financières non définies par les PCGR. Il est donc peu probable que ces mesures puissent être comparées avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises. Se reporter aux sections Bénéfice net ajusté et BPA ajusté de la rubrique Mesures financières non définies par les PCGR du présent rapport de gestion pour des renseignements supplémentaires, y compris un rapprochement avec les mesures financières définies par les IFRS les plus comparables.

cours moyen d'environ 41 \$ par action pour un coût total de 239 millions \$, 2,1 millions de ces actions ayant été rachetées dans le cadre d'une convention de gré à gré avec un tiers vendeur sans lien de dépendance. Ceci porte le nombre total d'actions rachetées depuis décembre 2008 à environ 62 millions, pour un coût total de 1,7 milliard \$.

SECTEUR SERVICES SUR FIL DE BELL

Le secteur Services sur fil de Bell offre des services téléphoniques locaux et interurbains, des services de données (y compris des services d'accès Internet et des solutions de technologies de l'information et des télécommunications (TIC)) et d'autres services de communications aux clients résidentiels et d'affaires, principalement dans les zones urbaines de l'Ontario et du Québec. Nous offrons également des services locaux concurrents (ESLC) en Alberta et en Colombie-Britannique.

Nous commercialisons nos services téléphoniques locaux et interurbains sous la marque Bell Téléphonie et nos services d'accès Internet sous la marque Bell Internet. Nous fournissons également des services de télévision par satellite de radiodiffusion directe (SRD) à l'échelle du pays sous la marque Bell Télé, ainsi que le service Bell Télé Fibe (notre service de télé IP) dans certains secteurs de Toronto et de Montréal depuis septembre 2010, ce qui nous permet d'offrir un forfait complet comprenant les quatre services de communications.

Ce secteur comprend également les résultats de nos activités de gros, qui fournissent des services téléphoniques locaux et interurbains, des services de données et d'autres services à des revendeurs et à d'autres entreprises de télécommunications, ainsi que les activités sur fil de Northwestel Inc. (Northwestel), qui offre des services de télécommunications dans les territoires du Nord canadien.

Le secteur Services sur fil de Bell inclut également les ventes de produits liés aux services sur fil de notre filiale en propriété exclusive, le détaillant national de produits électroniques grand public La Source (Bell) Électronique inc. (La Source).

SECTEUR SERVICES SANS FIL DE BELL

Le secteur Services sans fil de Bell offre des services intégrés voix et données numériques sans fil aux clients résidentiels et d'affaires partout au Canada. Nos services sans fil, qui sont déployés sur des réseaux des plus évolués sur le plan de la technologie, sont accessibles à la quasi-totalité de la population canadienne. Le secteur Services sans fil de Bell comprend les résultats opérationnels de Bell Mobilité Inc. (Bell Mobilité) et de Virgin Mobile Canada (Virgin), les ventes de produits sans fil de La Source ainsi que les activités de Northwestel dans les services sans fil.

SECTEUR BELL MÉDIA

Notre secteur Bell Média a été constitué le 1^{er} avril 2011 à la suite de la conclusion de l'acquisition par BCE de CTV Inc. (CTV), et englobe toutes les propriétés de CTV et les autres actifs de contenu de Bell. Bell Média détient 28 canaux de télévision traditionnelle, y compris CTV, le premier réseau de télévision du Canada selon le nombre de téléspectateurs, et détient et exploite 30 canaux de télévision spécialisée, y compris TSN, la chaîne spécialisée la plus populaire au Canada, et RDS, la chaîne spécialisée de langue française la plus populaire au Canada. Bell Média détient également 33 stations de radio, de nombreux sites Web, dont le portail Sympatico.ca, et Dome Productions Partnership, l'un des plus importants fournisseurs d'installations de production et de radiodiffusion d'événements sportifs et autres en Amérique du Nord. Bell Média fournit ses services de programmation télévisée à des distributeurs de radiodiffusion partout au Canada.

INVESTISSEMENT DANS MLSE

Le 9 décembre 2011, BCE a annoncé qu'elle a convenu d'acquiescer, dans le cadre d'une entente de copropriété avec Rogers Communications Inc. (Rogers), une participation nette de 75 % dans MLSE auprès du conseil d'administration du Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario. MLSE est une entreprise de sports et de divertissement qui est propriétaire des Maple Leafs de Toronto, des Raptors de Toronto et des Marlies de Toronto ainsi que du Toronto FC.

La contribution financière de BCE s'élèvera à 525 millions \$ au total (ou 398 millions \$ en supposant la réalisation de la restructuration du capital financée par emprunt de MLSE), soit une participation indirecte de 28 % dans MLSE qui sera financée à la clôture de la transaction. Grâce à une entente de coinvestissement avec BCE, le Fonds Unitaire BCE, une fiducie indépendante qui détient et gère les placements de la caisse de retraite des régimes de retraite du groupe BCE, versera 135 millions \$ pour l'acquisition de MLSE. BCE et le Fonds Unitaire BCE détiendront une participation totale de 37,5 % dans MLSE, soit une participation égale à celle de Rogers. La transaction devrait être conclue au milieu de 2012, après l'obtention des autorisations réglementaires et des ligues sportives requises.

SECTEUR BELL ALIANT

Le secteur Bell Aliant offre des services téléphoniques locaux et interurbains, des services d'accès Internet, des services de données, des services de télé, des services sans fil, des produits et services de technologie de l'information (TI) et d'autres services de TIC aux clients résidentiels et d'affaires dans les provinces du Canada atlantique ainsi que dans les zones rurales et régionales en Ontario et au Québec. Formé le 7 juillet 2006, Bell Aliant est l'un des plus importants fournisseurs régionaux de services de télécommunications en Amérique du Nord. Au 31 décembre 2011, BCE détenait une participation de 44,1 % dans Bell Aliant, la tranche restante de 55,9 % étant détenue par le public. BCE a le droit de nommer la majorité des membres du conseil d'administration de Bell Aliant et, de ce fait, elle contrôle Bell Aliant et en consolide les états financiers. Le 1^{er} janvier 2011, Bell Aliant a opéré une conversion, passant d'une structure de fonds de revenu à une structure de société par actions. La participation de BCE n'a pas changé par suite de cette conversion.

PRODUITS ET SERVICES DE BELL

Le tableau suivant présente les principales données opérationnelles de Bell pour 2011 et 2010.

	2011	2010
SERVICES SUR FIL DE BELL		
SERVICES SUR FIL		
Pertes nettes liées aux SAR local	(374 049)	(385 317)
SAR local	6 101 656	6 475 705
INTERNET HAUTE VITESSE		
Activations nettes de services d'accès Internet haute vitesse	15 426	40 335
Abonnés des services d'accès Internet haute vitesse	2 112 752	2 097 326
TÉLÉVISION (TÉLÉ)		
Activations nettes de services de télé	67 498	71 221
Abonnés des services de télé	2 087 596	2 020 098
Produit moyen par abonné (\$/mois)	74,56	73,49
SERVICES SANS FIL DE BELL		
SERVICES SANS FIL		
Activations brutes	1 936 396	1 999 482
Activations nettes	185 434	408 746
Services postpayés	433 797	500 139
Services prépayés	(248 363)	(91 393)
Abonnés	7 427 482	7 242 048
Produit moyen par unité (PMU) (\$/mois)	53,55	52,03
Taux de désabonnement (%) (moyenne par mois)	2,0 %	1,9 %
Coût d'acquisition (\$/abonné) ⁽¹⁾	403	358

(1) En 2011, nous avons modifié notre méthode de calcul du coût d'acquisition du sans-fil pour la rendre plus conforme à la pratique ayant cours dans l'industrie canadienne. Les chiffres de toutes les périodes antérieures ont été retraités à des fins de comparabilité.

Bell est le pivot et l'élément le plus important de notre entreprise.

Les services traditionnels de télécommunications (les services traditionnels), comme ils sont appelés dans le présent rapport de gestion, sont notamment les services téléphoniques interurbains et locaux, les lignes téléphoniques privées et les lignes privées numériques spécialisées que nous offrons au moyen de nos réseaux traditionnels voix et données à commutation par circuits. Les services de croissance, ainsi nommés dans le présent rapport de gestion, comprennent nos services sans fil, de télé et Internet haute vitesse ainsi que d'autres services, comme les solutions de TIC.

Les produits tirés du secteur Services sur fil de Bell découlent de cinq principales gammes de produits :

- services locaux et d'accès
- services interurbains
- services de données
- services de télé
- équipements et autres.

SERVICES LOCAUX ET D'ACCÈS

Bell exploite un vaste réseau d'accès local qui fournit des services téléphoniques locaux à des clients résidentiels et à des clients d'affaires, principalement dans les zones urbaines de l'Ontario et du Québec. Nous fournissons également des services téléphoniques locaux ESLC en Alberta et en Colombie-Britannique et dans les territoires du Nord canadien, par le truchement de Northwestel. Les SAR que nous fournissons à nos 6,1 millions d'abonnés jouent un rôle essentiel dans l'établissement de nos relations avec cette

clientèle et nous servent d'assise pour l'offre de nos autres produits et services. Les produits tirés des services locaux et d'accès proviennent principalement du service téléphonique local. Les autres sources de produits tirés des services locaux et d'accès sont :

- les services de gestion d'appels, comme l'afficheur, l'appel en attente et la messagerie vocale
- les services fournis aux concurrents pour l'accès à notre réseau local
- les connexions de nos clients du service téléphonique local pour les fournisseurs de services interurbains concurrents.

Nous offrons une variété d'ensembles de Bell Téléphonie incluant des appels locaux illimités, assortis de plusieurs services de gestion d'appels différents, selon le forfait choisi par le client. Lorsqu'ils regroupent les ensembles de Bell Téléphonie en forfait avec d'autres produits que nous offrons, les clients peuvent bénéficier d'un rabais mensuel. Les clients qui choisissent une de nos possibilités de forfait reçoivent une facture unique pour tous leurs services de Bell.

Nous avons été confrontés au maintien d'un niveau élevé d'intensité de la concurrence de la part des entreprises de câblodistribution en 2011; en effet, ces dernières offrent désormais des services téléphoniques sur leurs réseaux, ce qui a continué de comprimer notre part du marché de la téléphonie locale, surtout auprès de la clientèle résidentielle. De surcroît, les clients optent de plus en plus pour la téléphonie sans fil comme principal moyen de communication téléphonique; ce phénomène se traduit par une diminution du nombre de lignes principales pour les SAR et une augmentation du taux de substitution par le sans-fil.

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) réglemente les tarifs que nous pouvons demander en matière de services d'accès de base dans les zones où il juge que la concurrence est insuffisante pour protéger les intérêts des utilisateurs. Le CRTC a jugé que la concurrence était suffisante pour accorder l'exemption de la réglementation des prix à l'égard de la vaste majorité des lignes téléphoniques locales résidentielles et d'affaires de Bell en Ontario et au Québec, ce qui nous accorde la souplesse opérationnelle nécessaire pour regrouper nos services, mettre en œuvre des mesures visant la fidélisation de la clientèle et offrir des prix qui sont concurrentiels par rapport à ceux des fournisseurs de services de câblodistribution et de services voix sur protocole Internet (voix sur IP).

SERVICES INTERURBAINS

Nous fournissons des services téléphoniques interurbains nationaux et internationaux à des clients résidentiels et d'affaires. Ces services comprennent une vaste gamme de plans, qui vont des plans mensuels d'appels illimités dans la province ou en Amérique du Nord aux plans d'appels à la minute. Nous fournissons également un service d'accès de gros aux autres entreprises et revendeurs de télécommunications, et nous recevons des paiements d'autres entreprises de télécommunications pour l'acheminement des appels interurbains de leurs clients dans nos territoires.

Nous offrons des plans interurbains proposant un important volume d'utilisation pour un prix mensuel fixe aux abonnés de Bell Téléphonie et aux abonnés d'affaires; ces plans permettent de faire des appels interurbains partout en Amérique du Nord, à prix abordable.

Nous offrons également un plan interurbain mondial illimité aux abonnés du Forfait de Bell; ce plan permet de faire des appels interurbains illimités vers plus de 70 pays, y compris au Canada et aux États-Unis, pour un prix mensuel fixe.

Nous subissons une vive concurrence dans la prestation du service interurbain aux clients résidentiels et d'affaires de la part, notamment, de fournisseurs de services voix sur IP, d'entreprises de câblodistribution et autres, de fournisseurs de services de base et de fournisseurs de télécartes, ainsi que de concurrents traditionnels comme les entreprises et les revendeurs de télécommunications interurbaines. Nous subissons également la concurrence de fournisseurs de services de télécommunications comme Skype Technologies (une division de eBay), qui offrent des services interurbains à bas prix, au moyen d'ordinateurs personnels et de connexions à large bande.

SERVICES DE DONNÉES

Nous offrons des services d'accès Internet haute vitesse, sous la marque Bell Internet, à la clientèle résidentielle et d'affaires. Au 31 décembre 2011, nous offrons l'accès Internet haute vitesse à environ 2,1 millions de clients, fourni au moyen de la technologie de ligne d'accès numérique (DSL), de fibre optique ou sans fil à large bande. La place que nous occupons dans le marché des services Internet haute vitesse en Ontario et au Québec a atteint environ 90 % des lignes résidentielles et des lignes d'affaires activées au 31 décembre 2011.

Nous offrons actuellement trois forfaits Internet aux abonnés résidentiels de Bell, commercialisés sous les noms Essentiel, Essentiel Plus et Performance, à des vitesses de téléchargement en aval allant jusqu'à 500 kilobits par seconde, 2 mégabits par seconde (Mbps) et 6 Mbps, respectivement. Nous offrons également, dans les localités couvertes en Ontario et au Québec, un service Internet par fibre optique commercialisé sous l'appellation Bell Internet Fibe, qui offre aux abonnés l'accès à des vitesses de téléchargement en aval plus élevées, allant jusqu'à 25 Mbps. Ce service est fondé sur les améliorations technologiques apportées par la technologie DSL à très haut débit 2 (VDSL2) aux réseaux fibre jusqu'au nœud (FTTN) et aux réseaux fibre jusqu'au domicile (FTTH) de Bell.

Nous offrons également le service d'accès Internet sans fil, par l'intermédiaire du secteur Services sans fil de Bell; ce service offre un accès Internet haute vitesse à des ordinateurs personnels, des portables ou des tablettes à des vitesses pouvant atteindre 21 Mbps, au moyen de clés Internet sans fil bus série universel (USB). En novembre 2010, Bell est devenu le premier exploitant de services sans fil en Amérique du Nord à déployer la technologie à deux canaux de pointe, qui double la vitesse du service de transmission de données mobile s'appuyant sur la technologie d'accès haute vitesse au réseau à commutation de paquets rehaussé (HSPA+), la faisant passer de 21 Mbps jusqu'à 42 Mbps lorsqu'elle est associée à des modems USB. Au 31 décembre 2011, le service à deux canaux de 42 Mbps était disponible pour plus de 70 % de la population canadienne. Bell a également été le premier fournisseur de services sans fil au Canada à lancer un réseau évolution à long terme (LTE) de quatrième génération (4G) dans le Grand Toronto, le 14 septembre 2011, lequel offre des vitesses d'accès mobile à Internet allant jusqu'à 75 Mbps et se situant couramment entre 12 et 25 Mbps.

Nous offrons en outre une gamme complète de services de données à des clients d'affaires. En plus de l'accès Internet, voici certains des services que nous offrons :

- *Services sur protocole Internet (IP)* : Bell exploite le plus important réseau IP système de commutation multiprotocole avec étiquetage des flux parmi tous les fournisseurs canadiens, ce qui nous permet d'offrir à nos clients un service de réseau privé virtuel (RPV) pour le trafic IP et d'optimiser la bande passante pour la transmission de la voix et de la télé en temps réel. Nos services IP comprennent les RPV IP, le service Ethernet, Internet affaires et voix sur IP.
- *Solutions de TIC* : Bell offre des solutions de TIC incluant les services professionnels, les services gérés et les services d'infrastructure.
 - *Services professionnels* – Nous offrons à nos clients des services de consultation, d'intégration des TI et de ressources
 - *Services gérés* – Ces services comprennent la gestion de réseau, la sécurité, l'hébergement, l'informatique en nuage et la connectivité sans fil et voix
 - *Services d'infrastructure* – Nous fournissons une vaste gamme des meilleures technologies qui soient provenant d'éminents partenaires du secteur. Nous aidons les clients en ce qui a trait à la sélection de l'équipement, à l'achat, à l'approvisionnement, au déploiement et à la maintenance.

Nous continuons également d'offrir des services de données traditionnels, comme le réseau numérique de services intégrés, les services de relais de trame et le mode de transfert asynchrone (ATM) à nos clients actuels. Le marché pour ces services se replie avec le temps, les clients se tournant vers de nouvelles technologies.

SERVICES DE TÉLÉ

Nous nous classons au premier rang des fournisseurs de télévision numérique au Canada, diffusant à l'échelle nationale plus de 500 canaux de télé et canaux audio entièrement numériques et offrant une programmation nationale et internationale diversifiée. Nous fournissons des services de télé à environ 2,1 millions d'abonnés.

Nos principaux services de télé sont commercialisés à l'échelle nationale sous la marque Bell Télé et exécutés par notre filiale en propriété exclusive Bell Télé, qui offre le service de télévision par SRD depuis 1997. Nos services SRD utilisent actuellement trois satellites. Télésat Canada (Télésat) exploite ces satellites ou en dirige l'exploitation. Nous utilisons le plein potentiel de cette capacité des installations par satellite pour offrir un choix d'options de programmation, comme une vaste gamme d'émissions en direct et d'émissions de télévision spécialisée, plus de 100 canaux haute définition (HD) présentant des émissions de télé, des films, des émissions de sport et d'autres formes de divertissement, ainsi qu'une grande sélection d'offres de services de télé à la carte.

Nous offrons également divers types de matériel, notamment des récepteurs enregistreurs, un accès en ligne à un vaste choix d'émissions parmi les mieux cotées de Bell Média, le service de vidéo sur demande (VSD) grâce à Bell Télé en ligne, la programmation à la carte et la gamme la plus étoffée de canaux de télé HD offerts par une seule et même entreprise au Canada.

En septembre 2010, nous avons lancé Bell Télé Fibe, notre nouveau service de télé IP, dans plusieurs quartiers de Toronto et de Montréal. Depuis, nous avons sensiblement étendu la zone de couverture de notre service Télé Fibe, qui couvre maintenant environ 2 millions de foyers à Montréal et à Toronto. S'appuyant sur notre réseau de fibre optique haute vitesse évolué et sur la plateforme logicielle multimédia MediaRoom de Microsoft, Télé Fibe constitue un complément de notre service de télé par satellite offert à l'échelle nationale; il élargit l'éventail des choix et accroît la concurrence dans les principaux marchés urbains où le câble prédominait. Bell Télé Fibe offre une vaste gamme d'options de programmation souples et de caractéristiques novatrices avec, entre autres, un récepteur enregistreur pour toute la maison, la possibilité d'enregistrer de multiples émissions à la fois, un guide de programmation image sur image, des fonctions de recherche évoluées et la fonction de changement de chaîne la plus rapide sur le marché aujourd'hui. Contrairement au câble, le service Télé Fibe, qui s'appuie sur une technologie IP, permet d'offrir un grand nombre de ces fonctions et nous permet d'intégrer du contenu et des applications Internet à l'environnement télévisuel.

ÉQUIPEMENTS ET AUTRES

Cette catégorie comprend les produits tirés d'un certain nombre d'autres sources, notamment :

- la location, la vente et l'entretien d'équipements terminaux d'affaires
- la vente de boîtiers décodeurs
- les services d'installation et de maintenance de réseau pour des tierces parties
- les ventes de produits, autres que les produits sans fil, du détaillant national de produits électroniques grand public La Source.

SERVICES SANS FIL

Nous offrons une vaste gamme de produits et services de communications voix et données sans fil à des clients dans nos secteurs de la consommation et d'affaires partout au Canada. Ces services comprennent l'afficheur et la messagerie vocale, le courriel, la navigation sur le Web, le réseautage social, la messagerie textuelle, photo et vidéo, le téléchargement de musique, les sonneries, les jeux et les applications, la vidéo en continu, la télé en direct, Internet mobile et le système mondial de localisation (GPS), ainsi que des services d'itinérance avec d'autres fournisseurs de services sans fil. Les clients peuvent choisir de payer pour les services selon un plan de services postpayés ou de payer à l'avance (services prépayés). Nos services postpayés, dont les frais doivent être acquittés mensuellement, sont offerts avec des contrats de un an, de deux ans ou de trois ans assortis de rabais sur les combinés, mais ils peuvent également être obtenus sans contrat. Au 31 décembre 2011, notre clientèle se composait de plus de 7,4 millions d'abonnés des services sans fil, dont environ 6,0 millions avaient choisi les services postpayés.

Nous fournissons des services de communications sans fil sous les marques Bell, Virgin Mobile et Solo Mobile. Virgin Mobile est détenue et exploitée par Bell Mobilité, axée principalement sur les marchés des ados et des jeunes adultes, qui met l'accent sur les fonctions Internet et de messagerie textuelle de son matériel et de sa gamme de services, avec un contenu multimédia étoffé, de la musique pleine piste, des films, des jeux et des services de messagerie. La marque Solo Mobile, qui est détenue et exploitée par Bell Mobilité, est positionnée pour concurrencer d'autres marques complémentaires ainsi que les nouveaux venus dans le secteur du sans-fil au Canada.

Nous offrons une vaste gamme de forfaits de services postpayés, pour utilisateur individuel ou à partager, conçus principalement pour les services téléphoniques locaux et interurbains. De nombreuses caractéristiques et options de services de données peuvent être ajoutées aux plans de service téléphonique. Des plans de données seulement sont également disponibles pour les tablettes et les clés USB pour l'accès Internet sans fil. Nous offrons un large éventail de services de données sans fil aux consommateurs et aux clients d'affaires, y compris des services de messagerie textuelle et de courriel, de messagerie photo et vidéo, la navigation sur Internet, les sonneries ainsi que les écrans de veille, le réseautage social, la messagerie instantanée, des services multimédias comme le téléchargement de musique, la vidéo en continu, la télé en direct, des films pleine durée ainsi que d'autres services comme la navigation GPS et les services de localisation. Les services mobiles d'affaires comprennent des outils d'automatisation des ventes et de gestion des relations avec la clientèle, d'automatisation des services extérieurs ainsi que de localisation des ressources et des actifs.

Nous avons déployé et nous exploitons un certain nombre de réseaux de pointe à large bande sans fil à l'échelle du Canada compatibles avec les normes mondiales et permettant d'offrir des services téléphoniques et de données haute vitesse de grande qualité et fiables. Notre réseau sans fil HSPA+, lancé en novembre 2009, offre un accès mobile haute vitesse pouvant atteindre 21 Mbps à plus de 97 % de la population canadienne. Le réseau HSPA+ assure l'itinérance mondiale et prend en charge une vaste gamme de téléphones intelligents, de cartes de données, de clés USB, de tablettes et d'autres appareils mobiles de pointe. Notre réseau HSPA+ offre également des services d'itinérance internationale

dans plus de 200 pays, y compris un accord privilégié d'itinérance avec AT&T Inc., le plus important exploitant HSPA des États-Unis. La connectivité du réseau HSPA+ a été créée en grande partie au moyen de fibre haute vitesse et d'une architecture tout IP offrant une plus grande fiabilité. En novembre 2010, Bell est devenue la première entreprise de services sans fil en Amérique du Nord à déployer la technologie à deux canaux de pointe, qui double la vitesse du service de transmission de données mobile HSPA+, la faisant passer de 21 Mbps jusqu'à 42 Mbps lorsqu'elle est associée à des modems USB. Au 31 décembre 2011, le service à deux canaux de 42 Mbps était offert à plus de 70 % de la population canadienne. Bell a également été le premier fournisseur de services sans fil au Canada à lancer un réseau 4G LTE dans le Grand Toronto en septembre 2011, offrant des vitesses d'accès mobile à Internet allant jusqu'à 75 Mbps et se situant couramment entre 12 et 25 Mbps. Au 31 décembre 2011, Bell avait déployé son réseau 4G LTE dans certains secteurs du Grand Toronto (y compris Mississauga), Hamilton, Kitchener-Waterloo, Guelph, Belleville, Yellowknife et Halifax-Dartmouth. En février 2012, nous avons étendu notre réseau mobile LTE à sept autres centres urbains au Canada, notamment Montréal, Québec, Ottawa, London, Calgary, Edmonton et Vancouver. Nous comptons l'étendre à plus de villes et de municipalités du Canada au cours de l'année 2012.

En plus de nos réseaux LTE et HSPA+, nous exploitons un réseau national 3G d'accès multiple par répartition en code (AMRC)/évolution à données optimisées (EVDO), qui fournit une couverture à 99 % des populations de l'Ontario et du Québec et à environ 97 % de la population de la région du Canada atlantique au 31 décembre 2011. Notre réseau AMRC couvre également les principales villes de l'Alberta et de la Colombie-Britannique. À la fin de 2011, le réseau EVDO de Bell fournissait une couverture à plus de 90 % de la population canadienne. Le réseau EVDO fournit des services mobiles haute vitesse comportant un contenu riche en données tels que le courriel, la messagerie vidéo, les jeux en ligne, la vidéoconférence, les services de télématique et la vidéo en continu. Bell prévoit continuer d'exploiter son réseau AMRC dans un avenir prévisible.

Bell Mobilité exploite aussi environ 2 000 points d'accès Internet publics sans fil dans des établissements McDonald's, Starbucks et Indigo partout au Canada, en plus de centaines de milliers de points d'accès Internet publics sans fil gérés par l'entremise de notre unité Bell Marchés Affaires dans les locaux d'entreprises clientes.

Avec nos multiples réseaux de données haute vitesse, nous sommes en mesure d'offrir aux consommateurs canadiens une vaste gamme de téléphones intelligents sans fil, notamment des combinés Apple, RIM, Samsung, HTC et LG, ainsi que d'autres téléphones intelligents, tablettes à écran tactile et autres appareils conçus pour des services de données comme le courriel, la messagerie, l'accès Internet et le réseautage social.

SERVICES DANS LES MÉDIAS

Bell Média offre une vaste gamme diversifiée de programmation télévisée à des distributeurs de radiodiffusion partout au Canada en tant qu'important exploitant de 28 stations de télévision traditionnelle en direct et de 30 chaînes de télévision spécialisée de langue anglaise et de langue française. Grâce à Bell Média, les abonnés de Bell Télé jouissent d'un accès en ligne à un vaste choix d'émissions de CTV parmi les mieux cotées partout au Canada, à la condition d'avoir une connexion Internet haute vitesse.

Bell Média offre également un service de télé mobile avec un accès en direct et sur demande au contenu de ses réseaux de télé traditionnelle, CTV et CTV Two, ainsi qu'un accès en temps réel à BNN, TSN, RDS, MTV et autres marques prestigieuses en matière de nouvelles, de sports et de divertissement. Ce contenu mobile est offert à des conditions commerciales à tous les fournisseurs canadiens de services sans fil.

En outre, Bell Média détient et exploite 33 stations de radio FM et AM, ainsi que leurs sites Web, et son portail, Sympatico.ca, est le plus vaste portail d'intérêt général au Canada. Ce portail reçoit environ 18 millions de visiteurs uniques par mois et rejoint plus de 70 % des internautes canadiens.

Bell Média tire la majeure partie de ses produits de la vente de publicité dans ses propriétés de télévision, de radio et de médias numériques à des annonceurs locaux et nationaux exerçant leurs activités dans de nombreux secteurs. Une part considérable de ses produits provient en outre des droits que lui versent les distributeurs de radiodiffusion pour les services de télévision payante, de télé à la carte (TVC) et de télévision spécialisée, qui font l'objet de négociations entre les distributeurs de radiodiffusion et les services de programmation de Bell Média.

EMPLOYÉS

Au 31 décembre 2011, l'effectif de BCE était composé de 55 250 personnes à temps plein ou à temps partiel, comparativement à 50 200 à la fin de 2010.

Le nombre total d'employés de Bell à la fin de 2011 s'établissait à 48 550, en hausse contre 43 400 au 31 décembre 2010, principalement en raison de l'acquisition de CTV ainsi que de l'accroissement de la main-d'œuvre dans nos services extérieurs, afin de soutenir la poursuite de nos activités de déploiement du réseau de fibre à large bande en cours, le lancement de la télé IP ainsi que les initiatives relatives à la qualité du service. Cette hausse a été en partie neutralisée par le programme de réduction du nombre de postes de cadres dans le cadre des changements structurels en cours visant à atteindre une structure de coûts concurrentielle, qui a entraîné le départ d'environ 1 200 employés à la fin d'octobre 2011. Environ 45 % des employés de BCE sont représentés par des syndicats.

Chez Bell Aliant, le nombre total d'employés a diminué, s'établissant à 6 700 en 2011, alors qu'il était de 6 800 l'exercice précédent, en raison principalement du programme d'encouragement à la retraite offert à certains employés syndiqués et de la poursuite des réductions de postes au sein de l'équipe de gestion de Bell Aliant.

IMPÉRATIFS STRATÉGIQUES

La présente rubrique contient des déclarations prospectives concernant nos objectifs et nos stratégies d'affaires. Pour obtenir une description des hypothèses formulées à l'égard de certaines de ces déclarations prospectives, se reporter à la rubrique intitulée *Perspectives commerciales et hypothèses*. Pour obtenir une description de certains facteurs de risque qui pourraient faire en sorte que les résultats ou les événements réels diffèrent de façon importante des attentes qui sont décrites ou sous-entendues dans ces déclarations prospectives, se reporter en particulier aux rubriques intitulées *Environnement concurrentiel*, *Cadre réglementaire* et *Risques susceptibles de toucher nos activités et nos résultats*.

Notre objectif est d'être reconnue par les clients comme la plus grande entreprise de communications du Canada. Notre objectif commercial principal est d'augmenter autant que possible le nombre d'abonnés, les produits des activités ordinaires, le bénéfice opérationnel, les flux de trésorerie disponibles et le rendement du capital investi en nous imposant davantage comme le plus important fournisseur au Canada de services de communications complets à des clients résidentiels et d'affaires. Nous cherchons à saisir les occasions qui se présentent pour utiliser le potentiel de nos réseaux, de notre infrastructure, de nos canaux de vente ainsi que de notre marque et de nos ressources en matière de commercialisation dans l'ensemble de nos diverses branches d'activité afin de créer de la valeur pour nos clients et pour les autres parties intéressées.

Notre stratégie, qui consiste à offrir une meilleure expérience à nos clients, repose sur notre orientation claire vers nos cinq impératifs stratégiques actuels, auxquels s'est ajouté un nouvel

impératif, *accroître notre leadership dans les médias*, à la suite de l'acquisition de CTV et de la formation de Bell Média. Les six impératifs stratégiques qui sous-tendent notre plan d'affaires sont les suivants :

1. investir dans les réseaux et les services large bande
2. accélérer le sans-fil
3. tirer meilleur parti du sur-fil
4. accroître notre leadership dans les médias
5. établir une structure de coûts concurrentielle
6. améliorer le service à la clientèle.

Notre capacité à offrir un rendement aux actionnaires, dans l'immédiat et ultérieurement, est directement liée à la mise en œuvre de notre plan d'affaires. Les progrès que nous avons réalisés dans l'exécution de nos impératifs stratégiques en 2011 permettent d'obtenir la souplesse financière requise pour continuer de créer de la valeur pour les actionnaires, de maintenir un bilan solide et d'investir massivement dans l'expansion des réseaux et des services.

Le tableau suivant illustre quelques-uns des progrès que nous avons réalisés en 2011 à l'égard de la promotion des six impératifs stratégiques de Bell.

IMPÉRATIF STRATÉGIQUE	OBJECTIFS	RÉALISATIONS EN 2011
Investir dans les réseaux et les services large bande	<p>Continuer d'investir dans le déploiement de la fibre optique à large bande et du réseau sans fil LTE et de perfectionner notre réseau sans fil HSPA+ afin de soutenir la croissance continue de notre clientèle d'abonnés des plateformes à large bande et d'offrir les services de télé, Internet et sans fil les plus évolués possible.</p> <p>Nous visons à établir des milliers de nouveaux sites de réseaux FTTN et FTTH desservant des millions de foyers et d'entreprises, permettant d'offrir de nouveaux services de télé et de réseautage en ligne ainsi que d'autres services IP haute vitesse riches en fonctions.</p> <p>Nous avons également l'intention de lancer le service sans fil de prochaine génération 4G LTE dans un nombre substantiel de marchés canadiens tout en continuant à tirer parti du réseau national HSPA+ pour attirer chez Bell des abonnés des services postpayés, générant une valeur élevée, et maximiser la rentabilité de nos activités dans le sans-fil.</p>	<p>En 2011, Bell a maintenu sa prépondérance sur le plan de l'investissement au Canada dans l'infrastructure sans fil et sur fil à large bande, avec des dépenses d'investissement d'environ 2,7 milliards \$.</p> <p>Nous avons mis en service le réseau sans fil 4G LTE dans sept centres urbains, notamment dans le Grand Toronto (y compris Mississauga), Halifax-Dartmouth, Hamilton, Kitchener-Waterloo, Guelph, Belleville et Yellowknife. Le réseau LTE de Bell offre un accès Internet et un service de données dont la vitesse peut atteindre 75 Mbps, ce qui facilite le téléchargement d'applications, de contenu vidéo en continu de qualité HD et de musique, permet les jeux en ligne ou la conférence et le clavardage vidéo, pratiquement sans délai ou mise en mémoire-tampon. En février 2012, nous avons étendu notre réseau mobile LTE à sept autres centres urbains au Canada, notamment Montréal, Québec, Ottawa, London, Calgary, Edmonton et Vancouver.</p> <p>Le réseau LTE complète le réseau sans fil HSPA+ de Bell, qui a été étendu en 2011 pour desservir plus de 97 % de la population canadienne.</p> <p>Nous avons continué de déployer la technologie à deux canaux HSPA+, maintenant offerte à plus de 70 % de la population canadienne. La technologie à deux canaux augmente la vitesse du service de transmission de données, pouvant la faire passer jusqu'à 42 Mbps pour des appareils compatibles à la technologie HSPA.</p> <p>Nous avons continué d'étendre la technologie FTTH dans la ville de Québec tout en poursuivant le déploiement de la technologie FTTH dans de nouveaux complexes résidentiels urbains et suburbains en Ontario et au Québec. Cette initiative s'ajoute au déploiement de la technologie de la fibre jusqu'à l'immeuble (FTTB) déjà en cours dans des immeubles à logements multiples et des entreprises.</p> <p>Nous avons achevé la mise à niveau de notre réseau à large bande de 40 gigabit (Gb) dont la fibre s'étend sur plus de 7 800 km partout au Canada. Bell a été la première entreprise de télécommunications à déployer un réseau de 40 Gb, lançant la mise à niveau nationale en 2008 en vue d'accroître la capacité du réseau et d'améliorer la redondance dans les principales sections efficaces.</p>

IMPÉRATIF
STRATÉGIQUE

OBJECTIFS

Accélérer le
sans-fil

Générer la croissance rentable de nos activités dans le sans-fil en misant sur l'acquisition et la fidélisation d'abonnés des services postpayés, en maximisant le PMU par la recherche ciblée d'abonnés des téléphones intelligents générant une valeur élevée, en accroissant notre part du marché de l'itinérance mondiale pour les appels entrants, en faisant augmenter le taux de pénétration et d'utilisation des services de données sans fil et en tirant parti de notre position de chef de file conférée par nos réseaux HSPA+ et LTE, les appareils et le contenu mobile.

Les éléments clés de notre stratégie en ce qui a trait aux services sans fil comprennent les suivants :

- mettre l'accent sur des services voix et données attrayants tant pour les clients résidentiels que d'affaires
- maintenir les réseaux sans fil les plus évolués sur le plan de la technologie, de la meilleure qualité et offrant la couverture la plus étendue possible
- offrir une vaste gamme de combinés de grande qualité
- améliorer le service à la clientèle tout en réduisant le taux de désabonnement
- accroître le nombre de canaux de distribution afin d'augmenter nos points de présence ainsi que la fréquentation de nos points de vente au détail.

Tirer meilleur
parti du sur-fil

Réussir à contrer l'érosion de nos services traditionnels, comme les services téléphoniques locaux et interurbains, tout en tirant profit de nos services de télé et Internet pour concevoir des offres intéressantes de services résidentiels qui génèrent un niveau élevé de ventes de forfaits de produits groupés, fidélisent la clientèle et augmentent le produit moyen par foyer.

Dans nos marchés d'affaires, nous poursuivons nos efforts visant à fidéliser nos petites entreprises clientes et à obtenir d'importants contrats de grandes entreprises clientes. À cette fin, nous misons sur la force de nos réseaux à large bande et l'étendue de nos gammes de produits et de services innovateurs.

RÉALISATIONS EN 2011

Nous avons maintenu une part du marché de plus de un tiers pour ce qui est des nouvelles activations brutes et nettes de services postpayés enregistrées par les trois plus importantes entreprises de services sans fil.

Nous avons accru notre clientèle d'abonnés des téléphones intelligents de 73 % en 2011, générant une croissance de 34 % des produits tirés des services de données sans fil et de 2,9 % du PMU combiné. Les utilisateurs de téléphones intelligents représentaient 48 % de nos abonnés des services postpayés à la fin de 2011, en hausse comparativement à 31 % à l'exercice précédent.

Nous avons étoffé notre offre dans la télé mobile en ajoutant du contenu offert en direct, notamment les réseaux de télé traditionnelle de Bell Média, CTV et CTV Two. Le service Télé mobile de Bell comprend également l'accès sur demande, en temps réel, à BNN, CTV News Channel, MTV, TSN et RDS et à une programmation additionnelle de The Comedy Network, YTV, Treehouse et ATN, ainsi qu'à du hockey, du football et du soccer des ligues majeures.

Nous avons étoffé notre gamme d'appareils sans fil avec l'ajout de plus de 40 nouveaux appareils, accroissant ainsi notre vaste gamme d'appareils rattachés aux réseaux HSPA+ et LTE.

Nous avons élargi la part du marché pour Bell Télé Fibe en continuant d'étendre la zone de couverture de notre service de télé IP dans des collectivités de l'Ontario et du Québec. À la fin de 2011, approximativement 2 millions de foyers à Toronto et à Montréal avaient accès au service de télé IP.

La pénétration des trois produits par foyer – services de téléphonie, de télé et Internet – a augmenté de 11 % en raison de l'incidence positive de plus en plus marquée de notre service de télé à fibre optique, Télé Fibe.

Nous avons diminué de 2,9 % le nombre total de lignes perdues au chapitre des services locaux par rapport à 2010.

Nous avons augmenté le PMU d'un exercice à l'autre pour tous les services résidentiels de Bell – télé, Internet et téléphonie.

Nous avons réalisé le taux de croissance du BAIIA le plus important du secteur canadien du sur-fil, soit 1,5 %, et fait progresser les marges de 1,7 point de pourcentage par rapport à 2010.

Nous avons maintenu notre position de chef de file du secteur de la télévision HD en offrant plus de 100 canaux HD.

Nous avons continué d'investir dans des centres de données de pointe afin de soutenir la prestation des services d'hébergement de données et d'informatique en nuage à large bande de Bell Marchés Affaires, ce qui comprend la construction de la plus importante installation de données au Québec et d'une nouvelle installation d'hébergement importante dans la région de la capitale nationale.

IMPÉRATIF
STRATÉGIQUE

OBJECTIFS

RÉALISATIONS EN 2011

Accroître notre
leadership dans
les médias

Tirer parti de nos réseaux perfectionnés pour permettre la diffusion d'un contenu canadien de premier plan sur de multiples plateformes à large bande – télé, Internet, téléphones intelligents et tablettes.

Soutenir notre stratégie de contenu sur les quatre écrans en mettant à contribution notre acquisition de CTV, le premier réseau du Canada selon le nombre de téléspectateurs, pour lancer de nouveaux services et générer d'autres sources de produits pour les actifs médias.

Nous avons conclu l'acquisition de CTV et lancé Bell Média, une nouvelle unité d'affaires qui englobe l'ensemble de CTV et le portail Sympatico.ca.

Nous avons convenu d'acquérir une participation dans MLSE, la plus importante entreprise de sports et de divertissement au Canada, obtenant ainsi un accès à long terme aux droits de diffusion sur les plateformes télé, mobile, numérique en ligne et radio, pour de prestigieuses équipes de sports professionnels dans le plus grand marché du Canada : les Maple Leafs de Toronto, les Raptors de Toronto et les Marlies de Toronto, ainsi que le Toronto FC.

Nous avons affiché de manière constante les meilleures cotes d'écoute pour toutes les saisons en 2011, comptant la majeure partie des 20 émissions les plus écoutées par les téléspectateurs à l'échelle nationale.

Les canaux de télévision spécialisée de Bell Média ont continué de maintenir un nombre élevé de téléspectateurs en 2011, avec en tête TSN, toujours le premier canal de télévision spécialisée dans toutes les catégories démographiques.

Nous avons donné une nouvelle image à la chaîne /A\ sous la bannière CTV Two, lançant au cours de l'automne sept stations rejoignant environ 90 % des téléspectateurs anglophones partout au Canada.

Nous avons lancé RDS2, une chaîne de sports complémentaire à RDS, la chaîne spécialisée de langue française la plus populaire.

Nous avons lancé TSN Radio, une station consacrée exclusivement aux sports, dans les marchés de Toronto, Montréal et Winnipeg.

Nous avons obtenu les droits de diffusion pour une couverture complète des championnats de soccer de la Coupe du Monde de la FIFA, de 2015 à 2022.

Établir une
structure
de coûts
concurrentielle

La maîtrise des coûts est un volet central de notre rendement financier et demeure un élément essentiel de notre objectif visant à maintenir les marges, du fait de la poursuite de la diminution des produits tirés des services traditionnels et de l'orientation continue du portefeuille de produits vers les services de croissance. Nous nous efforçons d'y parvenir en exploitant notre entreprise de la manière la plus rentable possible afin de maximiser notre efficacité opérationnelle et nos gains de productivité. La réduction des coûts et l'augmentation de l'efficacité dans l'ensemble de l'entreprise nous permettent d'investir dans nos réseaux à large bande et d'appuyer la prestation des services sans fil, de télé et Internet tout en renforçant notre compétitivité dans le marché.

Nous avons réduit les coûts opérationnels dans le sur-fil (main-d'œuvre, frais généraux et administratifs, frais de commercialisation et de vente) d'environ 290 millions \$.

Nous avons réduit la taille de notre effectif de cadres d'environ 1 200 employés. Après négociation, nous avons obtenu des économies substantielles auprès de fournisseurs en tirant parti de notre plus grand pouvoir d'achat à la suite de l'inclusion de Bell Média dans l'équipe de Bell.

Nous avons intégré près d'une douzaine d'équipes des services extérieurs à une plateforme commune pour le suivi de la productivité.

Nous avons continué de suivre une ligne de conduite stricte afin de réduire au maximum les dépenses discrétionnaires dans l'ensemble de l'entreprise, pour s'assurer que seuls les frais de déplacement essentiels sont approuvés.

Nous avons effectué une cotisation volontaire de 750 millions \$ à notre régime de retraite à prestations définies (RRPD), ce qui nous permettra de réaliser d'importantes économies d'impôt tout en réduisant nos charges nettes de retraite.

Nous avons réalisé deux émissions de titres d'emprunt de 1 milliard \$ qui ont remplacé les titres d'emprunt existants par de nouveaux titres d'emprunt dont le coût est nettement inférieur.

IMPÉRATIF
STRATÉGIQUE

OBJECTIFS

Améliorer
le service à
la clientèle

Mettre sur pied les programmes et investir les sommes nécessaires pour améliorer nos services de première ligne, nos réseaux, nos produits et nos canaux de distribution afin d'attirer des clients et de les fidéliser.

Améliorer l'expérience globale des clients chez Bell, c'est-à-dire en tenant nos promesses en matière de service, qu'il s'agisse de l'efficacité des centres d'appels, de respecter nos engagements quant aux installations et aux réparations exécutées rapidement, de la qualité supérieure du réseau et de l'amélioration des processus visant à simplifier les transactions des clients et les interactions avec nos employés de première ligne et notre portail libre-service; tous ces éléments nous aideront à nous distinguer de nos concurrents et à fidéliser nos clients dans une perspective à long terme.

RÉALISATIONS EN 2011

Nous avons investi plus de 100 millions \$ dans des outils pour centres d'appels, dans la formation et dans la technologie afin d'améliorer le service.

Nous avons amélioré l'expérience client en ligne grâce à l'amélioration des fonctions libre-service sur le portail Mon Bell sur bell.ca pour fournir une interface plus conviviale, de meilleurs systèmes de clavardage en ligne et des outils de gestion de compte en temps réel, tout en réduisant le nombre d'étapes nécessaires dans le cas de plusieurs options libre-service et en offrant une expérience utilisateur plus uniforme dans toutes nos gammes de produits. Nous avons embauché plus de 1 000 techniciens pour les services extérieurs, pour améliorer les installations de services et contribuer aux taux élevés de satisfaction de la clientèle de Télé Fibe.

Nous avons commencé à offrir les services d'installation et de réparation sept jours sur sept, y compris le dimanche.

Tous les centres d'assistance à la clientèle résidentielle sont maintenant ouverts le dimanche.

Nous avons maintenu les taux d'exécution du Service Jour même ou lendemain en ce qui a trait aux services de réparation relatifs à Bell Téléphonie, Bell Télé et Bell Internet à plus de 90 % et nous avons respecté l'heure des rendez-vous plus de 98 % du temps pour les installations et les réparations.

Nous avons ouvert un nouveau centre d'appels à la fine pointe de la technologie à Laval, au Québec, doté de la plus récente technologie pour centres d'appels et des systèmes de soutien à la clientèle les plus évolués pour servir les clients résidentiels de Bell partout au Québec et en Ontario.

PERSPECTIVES COMMERCIALES ET HYPOTHÈSES

La présente rubrique contient des déclarations prospectives concernant les perspectives commerciales des secteurs Services sur fil de Bell, Services sans fil de Bell, Bell Média et Bell Aliant. Cette rubrique décrit également certaines hypothèses clés relatives à l'économie, au marché et aux activités opérationnelles que nous avons formulées aux fins de ces déclarations prospectives et d'autres déclarations prospectives figurant dans le présent rapport de gestion. Pour obtenir une description des facteurs de risque qui pourraient faire en sorte que les résultats ou les événements réels diffèrent de façon importante des attentes qui sont décrites ou sous-entendues dans ces déclarations prospectives, se reporter en particulier aux rubriques intitulées *Environnement concurrentiel*, *Cadre réglementaire* et *Risques susceptibles de toucher nos activités et nos résultats*.

Selon les récentes estimations de la Banque du Canada, le taux de croissance de l'économie canadienne devrait s'établir à environ 2 % en 2012. En outre, nous avons formulé un certain nombre d'hypothèses sur les marchés dans la préparation de nos perspectives commerciales pour 2012, notamment les suivantes :

- la faiblesse des ventes de produits qui se poursuit, ce qui reflète le fait que les clients d'affaires reportent leurs dépenses étant donné la lenteur de la croissance économique
- un marché publicitaire moins dynamique que prévu pour Bell Média
- un niveau de concurrence intense et continu dans le marché résidentiel et le marché des affaires des services sur fil
- une augmentation des remplacements de services sur fil, principalement en raison de l'intensification du phénomène de substitution technologique par le sans-fil et les services Internet

- la croissance de 4 à 5 points de base du taux de pénétration du marché du sans-fil, en 2012, surtout en raison de l'intensification de la concurrence, de l'adoption croissante des téléphones intelligents, des tablettes et des applications de données, ainsi que du lancement d'un plus grand nombre d'appareils utilisant la technologie LTE.

Nos perspectives commerciales sont également établies en fonction de certaines hypothèses relatives aux activités opérationnelles et autres hypothèses sur le marché, dont il est question ci-dessous.

SERVICES SUR FIL DE BELL

Dans nos marchés résidentiels, nous prévoyons continuer de subir des pertes au chapitre du nombre de nos lignes locales en 2012, principalement du fait du maintien de la vive concurrence exercée par les fournisseurs de services de télé par câble et l'augmentation des remplacements de services sur fil à cause de l'intensification du phénomène de substitution par les services sans fil et Internet.

Notre plan d'affaires pour 2012 suppose la stabilisation du taux d'érosion des SAR résidentiels, à mesure que nous tirons parti de nos investissements dans les réseaux à large bande pour la télé IP pour accroître la pénétration des trois produits par foyer, étendre notre part du marché des immeubles à logements multiples et générer des tarifs plus élevés pour les ventes complémentaires de services Internet et de téléphonie résidentiels. Les programmes de fidélisation ciblés et les offres de services groupés, les initiatives visant la reconquête de clients et la meilleure prestation du service devraient contribuer à l'amélioration au chapitre des pertes des SAR résidentiels, d'un exercice à l'autre. Cependant, les offres encore plus accrocheuses de forfaits de services lancées par nos concurrents dans la câblodistribution dans les régions où nous fournissons les services sur fil, ainsi que les campagnes de commercialisation lancées par les nouveaux concurrents dans le secteur du sans-fil, qui pourraient notamment offrir des plans peu coûteux de remplacement du service téléphonique résidentiel par le sans-fil, sont également susceptibles de faire augmenter le nombre de pertes d'abonnés résidentiels des SAR.

Chez Bell Télé, nous avons l'intention d'obtenir de nouveaux abonnés en nous fondant sur l'hypothèse que les clients opteront de plus en plus pour le service Télé Fibe à mesure que nous étendons la zone de couverture de notre réseau de fibre à large bande pour la télé IP dans certaines régions de l'Ontario et du Québec. Nous avons également l'intention de faire des gains supplémentaires sur le marché des immeubles à logements multiples et de mettre à profit notre vaste réseau de distribution au détail, qui comprend La Source, et de tirer parti de notre position de chef de file du secteur de la programmation HD pour stimuler la croissance du nombre d'abonnés et dégager des produits par abonné plus élevés. Avec la contribution prévue du service Télé Fibe au raffermissement de la croissance globale du nombre d'abonnés des services de télé, conjuguée au maintien de la fermeté du PMU découlant des améliorations apportées aux produits, des blocs de programmation de qualité supérieure générant une valeur plus élevée et de la majoration des prix, la croissance des produits tirés des services vidéo devrait demeurer relativement forte en 2012.

Les acquisitions d'abonnés aux services Internet de Bell devraient augmenter en 2012 du fait de l'implantation ascendante du service Télé Fibe et de l'adoption croissante des forfaits Internet Fibe à mesure que nous tirons parti de notre réseau de fibre à large bande en expansion pour offrir un service à plus haute vitesse aux clients dans de plus nombreuses régions. Cela devrait avoir une incidence positive conséquente sur la croissance du PMU et le taux de désabonnement en 2012. Avec la multiplication d'appareils comme les tablettes et les lecteurs électroniques, qui exigent une bande passante très élevée, et le fait que les abonnés consomment de plus en plus de services de télé par contournement et de vidéo en continu, nous devons investir massivement de manière constante pour nous assurer de continuer d'offrir à nos clients les forfaits les plus concurrentiels procurant la meilleure valeur. Par conséquent, nous avons l'intention de continuer d'appliquer des méthodes

d'établissement des prix qui nous permettent de couvrir le coût des investissements consentis pour mettre le réseau à niveau et accroître la capacité afin de répondre à la demande croissante. Nous comptons également apporter des améliorations au service en portant à un niveau encore plus élevé la vitesse et la fiabilité de notre réseau Internet, tout en continuant d'offrir des possibilités au chapitre de l'installation et du service qui nous distinguent de nos concurrents.

Dans notre unité Marchés Affaires, nous prévoyons une amélioration de la performance financière globale en 2012. Bien que les défis posés par la conjoncture économique et le climat concurrentiel du marché continueront probablement de peser sur les résultats globaux dans nos marchés d'affaires, nous prévoyons que les produits opérationnels tirés des produits commenceront à se stabiliser et que la diminution, d'un exercice à l'autre, des produits tirés des services de connectivité ralentira. Nous tenterons également de limiter la baisse globale des produits tirés des services voix et données traditionnels, principalement grâce aux mesures innovatrices actuellement appliquées à l'égard du service et à l'amélioration de la valeur de nos produits, aux initiatives de commercialisation sélectives visant à ralentir le rythme d'érosion des SAR, à l'utilisation du potentiel inhérent à la force de notre portefeuille de services de connectivité de base, à l'introduction de nouveaux services IP, de même qu'à l'importance accordée aux portefeuilles de TIC clés, comme les services d'hébergement et d'informatique en nuage.

Nous continuerons d'offrir des solutions de TIC réseautiques aux grandes entreprises clientes et au secteur public, qui accroissent la valeur des services de connectivité. Nous nous attendons à continuer de devoir affronter une vive concurrence dans tous les marchés d'affaires, les câblodistributeurs poursuivant leur transition du marché résidentiel, et d'autres entreprises de télécommunications cherchant à développer leurs activités dans ces marchés. De surcroît, nous prévoyons continuer de subir la concurrence exercée par d'autres intégrateurs de systèmes, impartiteurs et sociétés de services professionnels en ce qui concerne nos services de TIC. Nous avons également l'intention de lancer de nouvelles gammes de services fournissant des solutions innovatrices et de la valeur aux clients du marché de masse et aux moyennes entreprises en tirant parti des actifs réseaux de Bell, de l'expansion du réseau de fibre à large bande et des possibilités en matière de service pour développer nos liens avec ces clients. Dans cette optique, nous continuerons de maintenir fermement le cap sur la rentabilité globale en augmentant les produits par abonné et en faisant mieux au chapitre de la fidélisation de la clientèle, ainsi qu'en améliorant et en renforçant nos processus afin de réaliser d'autres gains en matière d'efficacité opérationnelle et de productivité. À mesure que l'économie se redressera et que les niveaux d'emploi s'amélioreront, nous prévoyons que le rendement de notre unité Marchés Affaires s'améliorera graduellement en supposant la progression des dépenses des clients, la formation de nouvelles entreprises et l'accroissement de la demande pour les services de connectivité et de TIC. Toutefois, même si l'économie était plus florissante, les clients d'affaires pourraient privilégier des stratégies axées sur la prudence, ce qui pourrait limiter les besoins en matière de dépenses d'investissement, entraîner le report des projets de TIC et maintenir l'érosion au chapitre des SAR.

La croissance plus forte prévue pour les produits tirés des services de télé et Internet en 2012 devrait contribuer à compenser la baisse continue, d'un exercice à l'autre, des produits tirés des services sur fil de transmission de la voix. Nous avons également l'intention de garder le cap fermement fixé sur la gestion des coûts en vue de réaliser notre objectif de maintien de la stabilité de la marge du BAIIA des services sur fil d'un exercice à l'autre. Cela suppose que nous puissions réaliser des économies découlant de la réduction des postes de cadre, de la diminution des coûts liés aux services de soutien, de la renégociation de contrats avec nos fournisseurs et des fournisseurs externes, de l'amélioration de la productivité des employés du service à la clientèle et des services extérieurs, de la gestion des coûts relatifs au contenu et de la réduction du trafic non acheminé par notre propre réseau. Ces réductions de coûts devraient compenser la pression sur les marges découlant de l'expansion de la zone de couverture de notre service Télé Fibe et de l'accroissement de la clientèle, de l'érosion continue des produits tirés des services sur fil de transmission de la voix, qui génèrent des marges plus élevées, et de toute insuffisance éventuelle en ce qui a trait aux produits tirés de notre unité Marchés Affaires.

SERVICES SANS FIL DE BELL

Nous prévoyons que notre secteur du sans-fil continuera de contribuer grandement aux produits opérationnels et au BAIIA de Bell en 2012. Le rendement financier des Services sans fil de Bell repose sur sa capacité de continuer à centrer ses efforts sur une croissance rentable et d'exécuter ses stratégies de marché. La performance prévue des Services sans fil de Bell en 2012 est fondée sur l'hypothèse que ce secteur profitera de la portée concrète des investissements importants effectués en 2011 dans l'acquisition d'abonnés et la fidélisation de la clientèle, ainsi que de la croissance continue au chapitre des activations de téléphones intelligents et de l'utilisation des services de données; ces éléments devraient entraîner la croissance du PMU des services de données, ce qui devrait aider à contrebalancer la diminution du PMU de la composante services téléphoniques et l'incidence négative de la concurrence livrée par les nouveaux venus dans le secteur du sans-fil.

Nous prévoyons que la vive concurrence continuera de s'intensifier, car tant les entreprises titulaires que les nouveaux venus dans le sans-fil en 2012 tenteront de maintenir ou d'augmenter leur part du marché des services sans fil. De surcroît, les nouveaux venus dans le secteur du sans-fil vont probablement continuer d'accroître l'ampleur et le rayonnement de leurs réseaux, d'élargir leur rayonnement au chapitre de la distribution et d'étoffer leurs portefeuilles d'appareils. Par conséquent, nous nous attendons à ce que les pressions sur les prix et les taux de désabonnement persistent; cette situation indique qu'il est très important de continuer d'augmenter la satisfaction de la clientèle et de prendre les devants pour la fidéliser. Ces facteurs devraient être atténués par l'utilisation accrue des services de données et d'itinérance découlant de l'adoption croissante des téléphones intelligents, des tablettes et des applications de données, ainsi que par l'introduction d'un plus grand nombre d'appareils LTE à mesure que nous étendons notre réseau sans fil 4G LTE dans de nouveaux marchés urbains partout au Canada.

Nous avons supposé que la croissance prévue des produits tirés de nos services sans fil découlera du PMU tiré d'une plus grande diversité de téléphones intelligents et d'un nombre plus élevé d'abonnés des services postpayés, qui génèrent une valeur plus élevée, d'une plus grande distribution dans l'Ouest canadien, du nouveau service et du maintien de la gestion prudente des tarifs. Nous tenterons d'atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés pour le PMU grâce à une

croissance des produits tirés des services de données, soutenue par nos réseaux HSPA+ et LTE, à l'augmentation de la demande pour les services de données et à l'utilisation accrue de services sans fil comme la messagerie texte, photo et vidéo, la navigation sur le Web, le téléchargement de musique et de vidéos, la télé en direct et les portails communautaires comme Facebook et YouTube. Nous avons également supposé que nous tirerons parti des perfectionnements technologiques constants apportés par les fabricants de nos combinés et appareils et de l'accélération des vitesses de transmission qui permettent à nos clients d'optimiser l'utilisation de nos services. Nous entrevoyons une autre possibilité de croissance importante avec une nouvelle catégorie de produits, soit les tablettes, qui a le potentiel nécessaire pour stimuler la croissance des produits opérationnels et accroître les niveaux de pénétration du marché du sans-fil au Canada. Nous avons l'intention de continuer de lancer, en temps voulu sur le marché, de nouveaux produits et services tout aussi innovateurs que rentables. Le perfectionnement des technologies de transmission de données sans fil a favorisé l'apparition d'appareils sans fil encore plus évolués et dotés de fonctions de plus en plus poussées; ces appareils permettent notamment à leur utilisateur de se brancher au courriel et à d'autres plateformes TI d'entreprise, à des sites de nouvelles, de sport, d'information financière et de services connexes, de télécharger des photos, de la musique et des clips vidéo en continu, de regarder la télé en direct ainsi que d'avoir accès à d'autres fonctions. Nous croyons que le lancement de ces nouvelles applications continuera de stimuler la croissance des services de données. Par conséquent, nous avons l'intention de proposer à nos clients du sans-fil d'autres appareils, applications et services de transmission de données en haute vitesse, afin d'accroître la valeur des services que nous leur offrons. Cependant, nous nous attendons à ce que la multiplication de ces appareils relativement plus coûteux et perfectionnés, combinée à l'intensification de la concurrence, exerce des pressions sur le BAIIA, surtout en raison des subventions plus élevées sur les combinés entraînant l'augmentation des coûts d'acquisition d'abonnés et de fidélisation de la clientèle. Malgré ces coûts accrus et nos prévisions quant au maintien d'une vive concurrence, ce qui comprend la diminution des prix, le BAIIA des services sans fil devrait s'améliorer en 2012, reflétant l'effet de l'accroissement de la clientèle des services postpayés en 2011 et la gestion prudente des dépenses relatives à l'acquisition d'abonnés, d'un exercice à l'autre, alors que nous tentons de maintenir une part de marché raisonnable des activations brutes et nettes d'abonnés des services postpayés.

BELL MÉDIA

En 2012, nous prévoyons que notre secteur Bell Média pourra générer une croissance des produits des activités ordinaires, du BAIIA et des flux de trésorerie compte tenu de sa capacité de tirer parti de la force de son service de télé traditionnelle dominant le marché, de ses services de radiodiffusion des sports et de ses actifs radio, de l'accélération de la croissance de ses services spécialisés dans des domaines autres que les sports et des nouvelles améliorations apportées à ses plateformes de distribution de télé en ligne et mobile numérique. En outre, la performance financière de Bell en 2012 reflétera l'incidence financière sur un trimestre additionnel des résultats de Bell Média, ainsi que l'effet sur les produits des activités ordinaires de l'augmentation des tarifs de certains services de programmation spécialisée dans les sports de Bell Média, notamment TSN et RDS. Nous nous efforcerons également de continuer de gérer prudemment les coûts en axant nos efforts sur la réalisation de gains au chapitre

de la productivité et d'autres mesures d'efficacité opérationnelle relativement aux synergies réalisées à la suite de l'intégration de Bell Média.

Dans la télévision traditionnelle, nous tenterons de maintenir notre position dominante dans toutes les principales catégories démographiques afin de continuer d'offrir aux annonceurs, tant à l'échelle nationale que locale, les meilleures possibilités d'atteindre leur public cible. Pour réussir sur ce plan, nous devons concentrer nos efforts sur un certain nombre de facteurs, notamment l'établissement et le maintien d'ententes stratégiques quant à l'approvisionnement en contenu sur quatre écrans, la poursuite des acquisitions fructueuses d'émissions à cotes d'écoute élevées et de contenu différencié pour mettre en œuvre la stratégie de Bell sur le contenu multiécrans, la production et la mise en service d'un contenu canadien de grande qualité ainsi que la production de nouvelles occupant la première place sur le marché.

Dans nos activités de radiodiffusion des sports, nous nous efforcerons de maintenir notre position dominante en garantissant un contenu de premier choix à nos téléspectateurs et en concevant des émissions et des services novateurs de grande qualité qui réussiront à attirer et à fidéliser plus de téléspectateurs. Nous avons supposé pour 2012 que la croissance des produits des activités ordinaires sera générée principalement par les produits plus élevés tirés des abonnements. Nous avons réussi à conclure un certain nombre de nouvelles ententes avec des entreprises de distribution au second semestre de 2011 et nous prévoyons conclure le reste des ententes au cours de l'exercice. En outre, nous prévoyons enregistrer une croissance émanant de nouveaux services, comme les Jets de Winnipeg sur RDS2 et TSN. Nous prévoyons que les coûts à engager pour obtenir le contenu augmenteront dans la foulée de la concurrence de plus en plus vive livrée tant par les nouveaux venus que par les concurrents établis et de la hausse normale des tarifs du marché pour le contenu de la télévision spécialisée. Au cours de l'été 2012, grâce à notre participation au Consortium médiatique canadien de diffusion olympique, les services de télévision traditionnelle et de télévision spécialisée dans les sports de CTV seront consacrés à la couverture des Jeux olympiques d'été de Londres. Les Jeux olympiques offrent une excellente tribune pour exposer nos compétences sur les quatre écrans, et nous croyons que les différents fuseaux horaires contribueront à la demande pour la visualisation instantanée.

Dans nos services spécialisés dans des domaines autres que les sports, nous avons l'intention de soutenir la croissance grâce à nos investissements dans la programmation et la commercialisation et au lancement de nouveaux services, en anglais et en français. Ces initiatives, conjuguées à nos investissements antérieurs et en cours dans les services HD, devraient contribuer à la croissance des auditoires et à l'augmentation conséquente de la publicité. Nous estimons également que le fait d'élargir ces services aura un effet protecteur sur nos produits tirés des abonnés dans un contexte de pressions accrues découlant de la plus grande souplesse dont jouissent les consommateurs en ce qui a trait à l'assemblage des services de programmation.

Pour ce qui est de nos activités de radiodiffusion, nous occupons une place avantageuse parmi nos concurrents dans nos marchés locaux en ce qui a trait à la présentation, aux cotes d'écoute et aux catégories démographiques. Nous prévoyons maintenir notre solide position sur le marché en tirant parti des investissements stratégiques que nous avons effectués en 2011. En particulier, nous nous concentrerons sur le développement et la croissance de nos stations de radio consacrées aux sports TSN récemment lancées à Toronto, Montréal et Winnipeg.

BELL ALIANT

Bell Aliant continue de viser les cinq objectifs stratégiques initialement établis en 2009. Premièrement, Bell Aliant compte mettre l'accent sur la croissance de ses activités de transmission à large bande, à l'appui des quatre autres objectifs stratégiques. 2011 était la première année du plan de deux ans de Bell Aliant pour accélérer la couverture du réseau FTTH. Après avoir dépassé ses cibles initiales fixées relativement au réseau FTTH pour 2011, Bell Aliant a rehaussé ses cibles pour 2012 et prévoit maintenant brancher environ 650 000 immeubles avec la technologie FTTH d'ici la fin de 2012, en hausse par rapport à son objectif antérieur de 600 000. Cet investissement permettra de fournir des services de télé et des services Internet rapides aux clients se trouvant dans la zone de couverture de la technologie FTTH. Également, Bell Aliant continuera d'investir de manière sélective dans l'expansion du réseau DSL et, avec le gouvernement et des partenaires, dans le développement de la large bande en milieu rural, comme le réseau de fibre optique fédérateur à la fine pointe de la technologie, pour de nombreuses collectivités du nord de l'Ontario, offrant des vitesses jusqu'à 50 fois supérieures à celles des systèmes actuels. Ces partenariats lui permettent d'étendre son infrastructure de télécommunications à des secteurs où ce développement ne serait normalement pas réaliste sur le plan économique. Deuxièmement, Bell Aliant a l'intention d'améliorer l'expérience offerte à ses clients en perfectionnant les fondements du service grâce à des améliorations opérationnelles de ses processus, de ses outils et de sa formation. Troisièmement, elle prévoit atténuer le taux de désabonnement en accroissant la pénétration de ses forfaits de services et en augmentant ses efforts au chapitre de la fidélisation de la clientèle. Le quatrième objectif stratégique de Bell Aliant consiste à devenir plus rentable et plus concurrentielle en remaniant sa structure de coûts. Par suite des restructurations organisationnelles antérieures, Bell Aliant s'est placée en position favorable pour augmenter l'efficacité de son exploitation. Bell Aliant prévoit continuer de mettre l'accent sur l'augmentation de la productivité en se concentrant sur le contrôle continu des coûts, les améliorations au chapitre de l'approvisionnement et les gains découlant de l'efficacité des processus et des opérations. Finalement, en 2012, Bell Aliant a l'intention de continuer de promouvoir sa culture fondée sur le rendement en donnant à ses employés une orientation claire à l'égard de sa stratégie et en harmonisant davantage le rendement personnel aux objectifs de la société. Forte des programmes de formation actuels, elle continuera de mettre l'accent sur le perfectionnement de ses employés, en raffinant les outils qui simplifieront le processus de gestion des talents pour nos leaders des ressources humaines et en investissant dans de nouvelles occasions d'apprentissage pour ses leaders et ses cadres de première ligne.

FAITS SAILLANTS OPÉRATIONNELS EN 2011

Nos résultats pour 2011 reflètent une croissance marquée des produits des activités ordinaires et du BAIIA découlant principalement de l'acquisition de CTV réalisée le 1^{er} avril 2011. Notre performance opérationnelle en 2011 s'est également illustrée par l'accroissement marqué du nombre d'abonnés des services postpayés sans fil et l'augmentation du PMU entraînée par l'adoption croissante des téléphones intelligents et l'utilisation plus intensive des services de données, contribuant à l'amélioration du BAIIA des services sans fil malgré l'accroissement des dépenses relatives à la fidélisation de la clientèle et à l'acquisition d'abonnés du fait de l'intensification de la concurrence. Dans notre secteur des services sur fil, nous avons continué de réduire les coûts opérationnels afin d'atténuer l'incidence de la baisse constante des produits tirés des services voix et données traditionnels, nous avons fait augmenter le PMU dans toutes nos gammes de produits de consommation sur fil et fait diminuer les pertes au chapitre des SAR d'un exercice à l'autre, tous ces facteurs ayant contribué à l'augmentation du BAIIA et de la marge dans les services sur fil. En outre, la part du marché pour Télé Fibe s'est accrue, ce qui s'est traduit par l'activation d'un nombre important de nouveaux abonnés des services de télé. L'amélioration en cours de notre portefeuille d'actifs combinée à des mesures opérationnelles saines dans le sans-fil et le sur-fil, ainsi que la gestion des coûts, ont permis de réaliser un bénéfice net et des flux de trésorerie disponibles substantiels en 2011.

Les produits des activités ordinaires de Bell ont augmenté de 9,3 % en 2011. Cette importante amélioration d'un exercice à l'autre découle de l'acquisition de CTV, qui a enregistré d'importants produits tirés de la publicité relativement aux services de télé et de radio et aux propriétés numériques, et des produits tirés des abonnés reflétant l'incidence des majorations de tarifs appliquées à certains services spécialisés dans les sports offerts par Bell Média et la croissance générée par le service Télé mobile amélioré offrant un accès au contenu en direct et sur demande. La croissance des produits tirés des services sans fil, de télé et Internet résidentiels et l'augmentation des produits tirés des services de connectivité à large bande IP dans notre unité Marchés Affaires ont également contribué à l'amélioration du chiffre d'affaires de Bell en 2011. Cette amélioration a été atténuée par la baisse des produits tirés des services voix et données traditionnels d'un exercice à l'autre découlant d'une diminution des lignes d'accès et des circuits numériques, les consommateurs continuant de se tourner vers les technologies sans fil et IP. Comme la situation économique est relativement atone et que la croissance est faible au chapitre de l'emploi, les ventes de produits filaires et de TIC ont aussi diminué en 2011, reflétant la réduction des dépenses des clients d'affaires.

Le BAIIA de Bell a augmenté de 8,6 % en 2011, dans la foulée de l'acquisition de CTV et de l'amélioration de la performance opérationnelle de nos secteurs Services sur fil de Bell et Services sans fil de Bell. Le BAIIA des Services sans fil de Bell a augmenté de 6,1 % en 2011, surtout par suite de la croissance des produits opérationnels tirés des services sans fil découlant de l'utilisation plus intensive des services de données du fait que les clients choisissent de plus en plus des téléphones intelligents, en partie contrebalancée par l'accroissement, d'un exercice à l'autre, des dépenses relatives à l'acquisition d'abonnés et à la fidélisation de la clientèle des services postpayés sans fil. Le BAIIA des Services sur fil de Bell a augmenté

de 1,5 %, ce qui traduit la réduction de 5,7 % des coûts opérationnels découlant du fait que les charges subies pour les Jeux olympiques d'hiver 2010 de Vancouver ne se sont pas répétées, de la compression des coûts de main-d'œuvre, de la diminution des achats de biens et services en raison de la baisse des ventes de produits d'un exercice à l'autre, de la diminution des impôts sur le capital, de règlements concernant les taxes à la consommation ainsi que de l'amélioration de la productivité résultant des mesures d'efficacité instaurées tant dans nos services extérieurs que dans nos centres d'appels.

Nous avons maintenu la compétitivité des activités de Bell Mobilité dans le sans-fil en 2011 en tirant parti de notre réseau HSPA+, en élargissant notre gamme de téléphones intelligents de premier plan, en lançant notre réseau LTE de prochaine génération dans certaines régions de l'Ontario (notamment à Toronto) et du Canada atlantique, et en proposant aux consommateurs des offres promotionnelles attirantes. Toutes ces initiatives ont contribué à l'augmentation substantielle des acquisitions d'abonnés des services postpayés et au nombre accru de nouveaux clients choisissant un téléphone intelligent. Bien que les activations nettes de services postpayés, de 433 797 en 2011, aient baissé par rapport à 500 139 l'exercice précédent, reflétant l'augmentation du taux de désabonnement d'un exercice à l'autre à cause de l'intensification de la concurrence, notre clientèle des téléphones intelligents a augmenté de 73 % en 2011 et constituait 48 % de nos abonnés des services postpayés au 31 décembre 2011, en hausse contre 31 % à la fin de 2010. Nous avons ainsi pu réaliser une croissance, soit de 34 %, des produits tirés des services de données sans fil ainsi qu'une croissance de 2,9 % du PMU combiné en 2011. Comme les nouveaux venus dans le secteur du sans-fil présentent des offres accrocheuses en vue de recruter des abonnés générant une valeur moindre et que nous ciblons les acquisitions d'abonnés des services postpayés, nous avons perdu 248 363 abonnés nets des services prépayés en 2011, comparativement à une perte de 91 393 abonnés en 2010, sur une baisse de 20 % des activations brutes d'abonnés des services prépayés d'un exercice à l'autre et une hausse du taux de désabonnement. Par conséquent, le total des activations nettes de services sans fil est passé à 185 434 en 2011, alors qu'il s'établissait à 408 746 en 2010.

Nous avons ajouté 67 498 abonnés nets des services de télé en 2011, soit une baisse de 5,2 % comparativement à 71 221 en 2010. L'acquisition d'abonnés des services de télé en 2011 a été soutenue par l'augmentation des ventes de notre service Bell Télé Fibe, ce qui reflète l'accroissement de la demande de la clientèle alors que nous avons continué d'étendre la zone de couverture de notre service de télé IP au cours de l'exercice. Par contre, le nombre d'activations nettes de services de télé par satellite a baissé, ce qui est surtout attribuable à l'augmentation du taux de désabonnement découlant du fait que les câblodistributeurs pratiquent des prix bas sur les forfaits de services et sont actifs au chapitre de l'activité promotionnelle. Le PMU des services de télé a augmenté de 1,5 % en 2011, s'établissant à 74,56 \$ par mois, principalement en raison des majorations de tarifs.

Nous avons accru notre clientèle des services Internet haute vitesse en ajoutant 15 426 abonnés en 2011, comparativement à 40 335 en 2010. La diminution d'un exercice à l'autre des activations nettes est attribuable au nombre accru de débranchements parmi la clientèle résidentielle et des petites entreprises, en grande partie à cause des offres accrocheuses de recrutement d'abonnés de nos concurrents, du nombre moindre d'activations nettes de clients de gros et de l'intensification du phénomène de substitution par le sans-fil. Le PMU des services Internet résidentiels a tout de même augmenté de 5 % en 2011, ce qui reflète le maintien de la forte demande des consommateurs pour notre service Internet haute vitesse sur fibre optique et les majorations de tarifs.

Dans le service téléphonique local traditionnel, les pertes nettes totales au chapitre des SAR ont diminué de 2,9 % en 2011 pour s'établir à 374 049, contre 385 317 en 2010, surtout en raison de la diminution du nombre de pertes d'abonnés des SAR d'affaires, principalement par suite du nombre moindre de débranchements et de l'augmentation au chapitre des ajouts nets de clients de gros. Cette amélioration a été contrebalancée par l'augmentation du nombre de pertes d'abonnés résidentiels des SAR en 2011 à cause du nombre plus élevé de pertes de clients au profit de nos concurrents dans la câblodistribution, lesquels intensifient la concurrence sur les prix et lancent des offres promotionnelles accrocheuses, ainsi que de l'intensification du phénomène de substitution par le sans-fil. Du fait du nombre accru de pertes d'abonnés résidentiels des SAR d'un exercice à l'autre, le rythme annuel d'érosion de notre clientèle totale des SAR a augmenté pour s'établir à 5,8 % en 2011, contre 5,6 % en 2010.

En ce qui a trait à Bell Média, les produits tirés de la publicité découlent de la forte demande dans la plupart des secteurs d'activité, principalement du fait de la fidélité d'un vaste auditoire pour toutes ses chaînes de télé traditionnelle et spécialisée. Cependant, comme l'économie tarde à redémarrer, les produits tirés de la publicité ont commencé à se replier au troisième trimestre de 2011. CTV, le réseau de télévision traditionnelle de Bell Média, a affiché de manière constante les meilleures cotes d'écoute pour toutes les saisons en 2011, comptant la majeure partie des 20 émissions les plus écoutées par les téléspectateurs à l'échelle nationale. Également au cours de 2011, Bell Média a présenté la nouvelle image de la chaîne /A\ sous la bannière CTV Two et a lancé TSN Radio dans les marchés de Toronto, Montréal et Winnipeg. En outre, le nombre de téléspectateurs des canaux de télévision spécialisée de Bell Média est demeuré élevé en 2011, avec en tête TSN, toujours la première chaîne de télévision spécialisée dans toutes les catégories démographiques selon le nombre de téléspectateurs. À la fin de 2011, Bell Média avait conclu des ententes avec la plupart des grands distributeurs de radiodiffusion au Canada visant des majorations de tarifs pour ses chaînes de télévision spécialisée dans les sports.

Les dépenses d'investissement chez Bell ont augmenté de 7,1 % en 2011 pour s'établir à 2 683 millions \$, à cause du déploiement de la fibre à large bande jusqu'aux domiciles, aux quartiers et aux entreprises en Ontario et au Québec, des améliorations en cours apportées au réseau principal sur fil à large bande à l'appui du lancement commercial de notre service de télé IP, de la construction du réseau 4G LTE, de nos investissements accrus dans les outils et systèmes de service à la clientèle ainsi que de la construction de centres d'hébergement de données d'affaires à l'appui de notre stratégie d'informatique en nuage.

Les produits opérationnels de BCE ont progressé de 7,9 % en 2011, tandis que le BAIIA a augmenté de 6,2 %, surtout du fait de l'amélioration de la performance, d'un exercice à l'autre, chez Bell, qui reflète l'acquisition de CTV, comme il est décrit ci-dessus.

Les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles de BCE se sont établis à 4 869 millions \$ en 2011, comparativement à 4 367 millions \$ en 2010. Les flux de trésorerie disponibles pour les actionnaires ordinaires de BCE ont augmenté de 5,1 % pour s'établir à 1 511 millions \$ en 2011, par rapport à 1 437 millions \$ en 2010. L'augmentation d'un exercice à l'autre est attribuable principalement à l'augmentation du BAIIA et à l'amélioration du niveau du fonds de roulement.

Le bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires a augmenté de 6,6 % en 2011, s'établissant à 2 221 millions \$, ou 2,88 \$ par action, comparativement à 2 083 millions \$, ou 2,74 \$ par action, en 2010. Cette augmentation d'un exercice à l'autre est principalement attribuable à l'augmentation du BAIIA et à la perte liée à la juste valeur sur le passif lié aux parts du fonds de Bell Aliant en 2010. Le BPA ajusté s'est établi à 3,13 \$ par action ordinaire en 2011, contre 2,79 \$ par action ordinaire l'exercice précédent. La hausse du BAIIA, la diminution des charges financières nettes associées aux régimes de retraite ainsi que les profits découlant de l'évaluation à la valeur de marché des couvertures économiques des régimes de paiement fondé sur des actions en 2011 découlant de l'augmentation du cours des actions ordinaires de BCE ont été contrebalancés en partie par la dotation accrue à l'amortissement des immobilisations corporelles, la hausse de la charge d'intérêts attribuable à la dette à long terme relative à l'acquisition de CTV et l'effet dilutif des actions émises à titre de contrepartie partielle pour l'acquisition de CTV.

Nous avons poursuivi la mise en œuvre de notre stratégie à l'égard des marchés financiers en 2011, atteignant notre objectif d'accroître le rendement pour nos actionnaires en majorant deux fois le dividende sur les actions ordinaires. En décembre 2011, nous avons également lancé un programme de rachat d'actions visant un montant maximal de 250 millions \$ devant être exécuté sur la période de douze mois commençant le 12 décembre 2011, ce qui, à notre avis, représente une utilisation intéressante des fonds pour accroître la valeur pour les actionnaires. Dans un contexte financier mondial marqué par la baisse des taux d'intérêt et la faiblesse des rendements sur les actions, nous avons effectué un paiement anticipé volontaire de 750 millions \$ en décembre 2011 au RRPD de Bell Canada afin d'accélérer la capitalisation de l'obligation future de Bell au titre des prestations de retraite et de diminuer le déficit de solvabilité du régime de retraite. Nous avons également remboursé la dette à long terme à hauteur de 250 millions \$ en 2011 au moyen des fonds en caisse et nous avons obtenu des conditions intéressantes sur les marchés financiers tout en maintenant des cotes de crédit élevées, pour recueillir un produit brut de 2 milliards \$ de l'émission de débentures à moyen terme d'une durée de cinq ans et d'une durée de dix ans de Bell Canada et un produit de 625 millions \$ de l'émission d'actions privilégiées de BCE. L'émission des titres d'emprunt à long terme pour un montant de 2 milliards \$ en 2011 concluait le financement permanent par emprunt lié à l'acquisition de CTV, en plus de satisfaire nos besoins de refinancement de la dette pour 2012.

FAITS SAILLANTS ANNUELS ET TRIMESTRIELS

INFORMATION FINANCIÈRE ANNUELLE

Les tableaux suivants présentent les principales données financières consolidées de BCE, préparées conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS) émises par l'International Accounting Standards Board (IASB), pour 2011 et 2010. Il s'agit de nos premiers états financiers consolidés annuels préparés conformément aux IFRS et l'IFRS 1 – Première application des IFRS, a été appliquée. La note 28 des états financiers consolidés de BCE pour l'exercice clos le 31 décembre 2011 explique l'incidence de la conversion aux IFRS sur notre situation financière, notre performance financière et nos flux de trésorerie présentés. Les facteurs qui ont entraîné la variation de nos résultats au cours des deux derniers exercices sont analysés tout au long de ce rapport de gestion.

	2011	2010
COMPTES DE RÉSULTAT CONSOLIDÉS		
Produits opérationnels	19 497	18 069
Coûts opérationnels	(11 868)	(10 884)
BAIIA ⁽¹⁾	7 629	7 185
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	(409)	(262)
Amortissement des immobilisations corporelles	(2 538)	(2 388)
Amortissement des immobilisations incorporelles	(723)	(737)
Charges financières		
Charge d'intérêts	(842)	(685)
Intérêt lié aux obligations au titre des avantages du personnel	(984)	(992)
Intérêt sur le passif lié aux parts du fonds	–	(370)
Rendement attendu des actifs des régimes de retraite	1 032	898
Autres produits	129	173
Bénéfice avant impôt sur le résultat	3 294	2 822
Impôt sur le résultat	(720)	(632)
Bénéfice net	2 574	2 190
Bénéfice net attribuable aux :		
Actionnaires ordinaires	2 221	2 083
Actionnaires privilégiés	119	112
Actionnaires n'ayant pas le contrôle	234	(5)
Bénéfice net	2 574	2 190
Bénéfice net par action ordinaire		
De base	2,88	2,74
Dilué	2,88	2,74
Éléments inclus dans le bénéfice net :		
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	(282)	(189)
Profits nets sur placements	89	133
Ajustement à la juste valeur du passif lié aux parts du fonds	–	49
Ajustement pour tenir compte de l'intérêt sur le passif lié aux parts du fonds à titre de participation ne donnant pas le contrôle	–	(29)
Bénéfice net ajusté ⁽¹⁾	2 414	2 119
BPA ajusté ⁽¹⁾	3,13	2,79
Ratios		
Marge du BAIIA (%)	39,1 %	39,8 %
Rendement des capitaux propres (%)	21,0 %	19,2 %

(1) Le BAIIA, le bénéfice net ajusté et le BPA ajusté sont des mesures financières non définies par les PCGR. Se reporter aux sections BAIIA et Bénéfice net ajusté et BPA ajusté de la rubrique Mesures financières non définies par les PCGR du présent rapport de gestion pour des renseignements supplémentaires, y compris un rapprochement avec les mesures financières définies par les IFRS les plus comparables.

	2011	2010
ÉTATS CONSOLIDÉS DE LA SITUATION FINANCIÈRE		
Total de l'actif	39 426	35 893
Trésorerie et équivalents de trésorerie	175	771
Dette à court terme (y compris les avances bancaires, les effets à payer et l'emprunt garanti par des créances clients)	2 106	2 570
Dette à long terme	12 721	10 581
Total des passifs non courants	17 909	18 771
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère	13 778	10 154
RATIOS		
Total de la dette/total de l'actif (fois)	0,38	0,37
Dette à long terme/total des capitaux propres (fois)	0,92	1,14
TABLEAUX CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE		
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	4 869	4 367
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(3 884)	(2 948)
Dépenses d'investissement	(3 256)	(2 998)
Acquisitions d'entreprises	(680)	(60)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(1 581)	(1 332)
Rachat d'actions ordinaires	(143)	(500)
Émission d'actions ordinaires	152	39
Émission d'actions privilégiées	345	–
Émission nette (remboursement) d'instruments d'emprunt	(6)	660
Dividendes en espèces payés sur actions ordinaires	(1 520)	(1 318)
Dividendes en espèces payés sur actions privilégiées	(118)	(108)
Dividendes/distributions en espèces payé(e)s par des filiales aux actionnaires n'ayant pas le contrôle	(315)	–
Flux de trésorerie disponibles ⁽¹⁾	1 511	1 437
INFORMATION SUR LES ACTIONS		
Nombre moyen d'actions ordinaires (en millions)	771,4	759,0
Actions ordinaires en circulation à la fin de l'exercice (en millions)	775,4	752,3
Capitalisation boursière	32 931	26 586
Dividendes déclarés par action ordinaire (en dollars)	2,0450	1,7850
Valeur comptable par action (en dollars)	13,75	9,82
Dividendes déclarés sur actions ordinaires	(1 579)	(1 352)
Dividendes déclarés sur actions privilégiées	(119)	(112)
Cours des actions ordinaires (en dollars)		
Haut (fin de la journée)	42,47	36,09
Bas (fin de la journée)	34,31	27,43
Clôture	42,47	35,34
RATIOS		
Intensité du capital (%)	16,7 %	16,6 %
Ratio cours/bénéfice (fois)	14,75	12,90
Ratio cours/valeur comptable (fois)	3,09	3,60
Ratio cours/flux de trésorerie (fois)	20,32	15,43
AUTRES DONNÉES		
Nombre d'employés (en milliers)	55	50

(1) Les flux de trésorerie disponibles sont une mesure financière non définie par les PCGR. Se reporter à la section Flux de trésorerie disponibles de la rubrique Mesures financières non définies par les PCGR du présent rapport de gestion pour des renseignements supplémentaires, y compris un rapprochement avec les mesures financières définies par les IFRS les plus comparables.

Le tableau suivant présente les principales données financières consolidées de BCE, préparées conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada antérieurs (PCGR du Canada antérieurs), pour 2009, et ces données ne peuvent être comparées aux données présentées en 2011 et en 2010.

	2009
COMPTES CONSOLIDÉS DE RÉSULTAT	
Produits opérationnels	17 735
Bénéfice lié aux activités poursuivies	1 749
Activités abandonnées	(11)
Bénéfice net	1 738
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires	1 631
Bénéfice net par action ordinaire	
Activités poursuivies – de base	2,12
Activités poursuivies – dilué	2,12
Bénéfice net – de base	2,11
Bénéfice net – dilué	2,11
BILANS CONSOLIDÉS	
Total de l'actif	38 050
Dettes à long terme	10 299
Total des passifs non courants	15 241
INFORMATION SUR LES ACTIONS	
Dividendes déclarés par action ordinaire (en dollars)	1,58

INFORMATION FINANCIÈRE TRIMESTRIELLE

Le tableau suivant présente les principales données financières consolidées pour chacun des trimestres de 2011 et de 2010. Cette information trimestrielle n'est pas auditée, mais elle a été préparée sur la même base que les états financiers consolidés annuels. Les facteurs qui ont entraîné la variation de nos résultats au cours des huit derniers trimestres sont analysés tout au long de ce rapport de gestion.

	2011				2010			
	T4	T3	T2	T1	T4	T3	T2	T1
Produits opérationnels	5 166	4 910	4 955	4 466	4 679	4 517	4 440	4 433
BAlIA	1 869	1 941	1 986	1 833	1 748	1 841	1 843	1 753
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	1	(130)	(219)	(61)	(86)	(129)	(15)	(32)
Amortissement des immobilisations corporelles	(661)	(628)	(638)	(611)	(607)	(600)	(595)	(586)
Amortissement des immobilisations incorporelles	(181)	(180)	(183)	(179)	(193)	(181)	(183)	(180)
Bénéfice net	573	736	683	582	344	482	630	734
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires	486	642	590	503	318	454	605	706
Bénéfice net par action ordinaire								
De base	0,62	0,83	0,76	0,67	0,42	0,60	0,80	0,92
Dilué	0,62	0,83	0,76	0,67	0,42	0,60	0,80	0,92
Éléments inclus dans le bénéfice net :								
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	2	(82)	(162)	(40)	(67)	(91)	(6)	(25)
Profits nets sur placements	–	–	89	–	–	–	8	125
Ajustement à la juste valeur du passif lié aux parts du fonds	–	–	–	–	(58)	(56)	16	147
Ajustement pour tenir compte de l'intérêt sur le passif lié aux parts du fonds à titre de participation ne donnant pas le contrôle	–	–	–	–	(3)	(10)	(8)	(8)
Bénéfice net ajusté	484	724	663	543	446	611	595	467
BPA ajusté	0,62	0,93	0,86	0,72	0,59	0,81	0,78	0,61
Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation – de base (en millions)	778,1	777,6	776,6	752,9	754,1	756,7	759,7	765,7

FAITS SAILLANTS DU QUATRIÈME TRIMESTRE

Les produits opérationnels de BCE se sont établis à 5 166 millions \$ au quatrième trimestre de 2011, ou 10,4 % de plus qu'au trimestre correspondant de l'exercice précédent, en raison de l'acquisition de CTV et de l'amélioration de la performance des services sans fil de Bell. Le BAIIA de BCE s'est établi à 1 869 millions \$ au quatrième trimestre de 2011, ce qui représente une augmentation de 6,9 % comparativement au trimestre correspondant de l'exercice précédent. La croissance chez Bell, y compris Bell Média, a été partiellement contrebalancée par la diminution du BAIIA chez Bell Aliant.

Les produits des activités ordinaires de Bell ont augmenté de 12,6 % au T4 2011 pour s'établir à 4 576 millions \$, tandis que le BAIIA de Bell a progressé de 10,3 % pour s'établir à 1 548 millions \$. L'augmentation des produits des activités ordinaires et du BAIIA d'un exercice à l'autre reflète les contributions importantes de tous les services de croissance de Bell, y compris les solides résultats en ce qui concerne les produits des activités ordinaires, le BAIIA et les abonnés des services postpayés des Services sans fil de Bell, l'ajout de Bell Média et la croissance rapide du nombre d'abonnés au nouveau service Bell Télé Fibe.

Les produits opérationnels des Services sans fil de Bell ont augmenté de 5,9 % pour s'établir à 1 365 millions \$ au T4 2011, les produits tirés des services ayant enregistré une hausse de 6,4 % et le BAIIA, une hausse de 9,6 %, ce qui reflète l'effet considérable de l'accroissement de la clientèle des services postpayés pour les téléphones intelligents tout au long de 2011. Les ajouts nets d'abonnés des services postpayés au T4 ont totalisé 131 986, et les utilisateurs de téléphones intelligents comptaient pour 48 % de la clientèle totale des services postpayés à la fin de 2011, comparativement à 31 % à l'exercice précédent. Le PMU combiné a augmenté de 4,1 %, pour s'établir à 54,50 \$ par mois, notre taux de croissance trimestrielle d'un exercice à l'autre le plus élevé en 2011, ce qui reflète une augmentation de 32 % des produits tirés des services de données sans fil. Le BAIIA des Services sans fil de Bell a augmenté de 9,6 % au T4, malgré l'augmentation de 24 millions \$ d'un exercice à l'autre des coûts liés à l'acquisition et à la fidélisation de la clientèle.

La performance des Services sur fil de Bell au T4 reflète les solides résultats des services Internet et de télé, qui ont enregistré une hausse de 10,0 % et de 1,6 %, respectivement. Les produits tirés des services de télé se sont raffermis dans la foulée de l'engouement suscité par le service Bell Télé Fibe, qui a enregistré 27 726 activations nettes de nouveaux abonnés, en hausse de 20,4 % par rapport à l'exercice précédent. La croissance des produits tirés des services de télé et Internet résidentiels a été contrebalancée par les diminutions des produits tirés des services locaux et d'accès et des services interurbains, ainsi que des produits opérationnels tirés des produits de données et des équipements, entraînant une diminution globale de 4 % des produits opérationnels des Services sur fil de Bell, pour s'établir à 2 709 millions \$ au T4 2011. Le BAIIA des Services sur fil de Bell a diminué de 2,2 % au T4 en raison de la baisse des produits opérationnels. L'amélioration de 5,0 % des coûts opérationnels des services sur fil au quatrième trimestre de 2011 a compensé la diminution des produits au chapitre des services traditionnels générant des marges plus élevées ainsi que les coûts liés à la croissance de la clientèle du service Télé Fibe, ce qui a donné lieu à l'expansion de 0,7 point de pourcentage de la marge du BAIIA, qui s'est établie à 36,8 %.

Bell Média a enregistré des produits des activités ordinaires de 578 millions \$ au T4 2011, bénéficiant de la forte croissance des produits tirés des abonnés découlant des majorations de tarifs

imposées aux distributeurs de radiodiffusion pour les chaînes spécialisées de premier plan de Bell Média, comme TSN et RDS, ainsi que de l'utilisation plus intensive des services de télé en ligne et de télé mobile. Le BAIIA de Bell Média s'est établi à 130 millions \$ au T4, ce qui comprend une charge sans effet de trésorerie de 33 millions \$ visant l'amortissement des plus-values de réévaluation à la juste valeur des droits de programmation, comptabilisée lors de l'acquisition de CTV.

Au T4 2011, Bell a consacré 871 millions \$ de nouveau capital au soutien du développement rapide de son infrastructure à large bande, notamment une nouvelle initiative de déploiement de la fibre jusqu'aux résidences et aux entreprises en Ontario et au Québec pour appuyer les services Bell Télé Fibe, Bell Internet Fibe ainsi que les nouveaux services d'informatique en nuage à l'intention des entreprises, et le déploiement continu du réseau mobile LTE de Bell.

L'amortissement des immobilisations corporelles de 661 millions \$ est plus élevé que celui de 607 millions \$ comptabilisé à la période correspondante de l'exercice précédent en raison d'un volume accru d'immobilisations amortissables en 2011, d'une réduction des durées d'utilité des actifs du fait que nous investissons davantage dans des actifs technologiques et de l'amortissement des immobilisations corporelles additionnel découlant de l'acquisition de CTV que nous avons réalisée le 1^{er} avril 2011.

Au T4 2011, l'amortissement des immobilisations incorporelles de 181 millions \$ a été moins élevé que celui de 193 millions \$ comptabilisé à l'exercice précédent en raison d'un volume moindre d'immobilisations amortissables en 2011, en partie contrebalancé par l'amortissement des immobilisations incorporelles additionnel découlant de l'acquisition de CTV que nous avons réalisée le 1^{er} avril 2011.

Les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles se sont établis à 838 millions \$, comparativement à 491 millions \$ au trimestre correspondant de l'exercice précédent, du fait de l'augmentation du bénéfice net. Les flux de trésorerie disponibles au T4 2011, avant et après la cotisation volontaire de 750 millions \$ au régime de retraite, se sont établis à 564 millions \$ et à un montant négatif de 186 millions \$, respectivement, comparativement à 219 millions \$ et à un montant négatif de 531 millions \$, respectivement, à l'exercice précédent. L'amélioration d'un exercice à l'autre est attribuable à l'augmentation du BAIIA et à l'amélioration du niveau du fonds de roulement.

Le bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires de BCE s'est chiffré à 486 millions \$, ou 0,62 \$ par action au T4, comparativement à 318 millions \$, ou 0,42 \$ par action, au T4 2010. Cette augmentation d'un exercice à l'autre est principalement attribuable à la hausse du BAIIA et à la baisse des coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres ainsi qu'à la perte liée à la juste valeur au T4 2010 sur les parts détenues par le public du fonds de revenu Bell Aliant, lesquelles ont été traitées comme des titres de créance selon les méthodes comptables conformes aux IFRS. Le BPA ajusté de BCE s'est établi à 0,62 \$ par action ordinaire au T4 2011, contre 0,59 \$ au T4 2010. Cette augmentation de 5,1 % découle de l'augmentation du BAIIA, de la diminution des charges financières nettes liées aux régimes de retraite ainsi que des profits sur les contrats dérivés, tous ces éléments ayant été partiellement contrebalancés par l'augmentation de l'amortissement des immobilisations corporelles et de la charge d'intérêts nette en raison principalement de l'acquisition de CTV laquelle, sur une base nette, a accru le bénéfice global en 2011.

Considérations sur le caractère saisonnier

Une partie des produits et des charges de nos secteurs varie légèrement selon les saisons, ce qui pourrait avoir une incidence sur les résultats opérationnels d'un trimestre à l'autre.

Par exemple, les produits tirés du secteur des services sur fil ont tendance à être plus élevés au quatrième trimestre en raison des ventes plus élevées de produits de données et d'équipements aux clients d'affaires et des ventes, également plus élevées, d'équipements électroniques grand public pendant la période des fêtes en décembre. L'activité des abonnés des services de téléphonie résidentielle, de télé et Internet est sujette à de légères fluctuations saisonnières, attribuables en grande partie aux déménagements des ménages pendant les mois d'été et à la période du retour en classe. Les efforts de commercialisation ciblés menés à diverses périodes de l'année pour coïncider avec des événements spéciaux ou les campagnes de commercialisation de grande envergure peuvent également avoir une incidence sur les résultats opérationnels globaux des services sur fil.

Les résultats opérationnels des services sans fil sont influencés par le calendrier de nos dépenses au chapitre des activités de commercialisation et de promotion et par l'augmentation des ajouts

d'abonnés et des subventions au titre des combinés, ce qui se traduit par une augmentation des charges relatives aux acquisitions d'abonnés et aux activations dans certains trimestres. En particulier, le BAIIA du secteur Services sans fil est habituellement inférieur au quatrième trimestre en raison des coûts d'acquisition d'abonnés plus élevés découlant du nombre plus important d'activations de nouveaux abonnés pendant la période des fêtes. En outre, ces dernières années, nous enregistrons une recrudescence d'ajouts d'abonnés du sans-fil au troisième trimestre, en raison des offres liées au retour en classe, tandis que les ajouts d'abonnés s'établissent généralement à leur plus bas niveau au premier trimestre.

Dans notre secteur Bell Média, une grande partie des produits, et des charges connexes, tirés de la télédiffusion et la radiodiffusion provient de la vente de publicité. La demande de publicité dépend de la conjoncture économique ainsi que des variations saisonnières et cycliques. Ces variations découlent du niveau des cotes d'écoute de la télé, en particulier au cours de la nouvelle saison de programmation d'automne, des saisons des grandes ligues sportives et d'autres événements sportifs spéciaux, comme les Jeux olympiques, les séries éliminatoires de hockey de la LNH et la Coupe du monde de soccer, ainsi que des fluctuations dans l'activité de vente au détail au cours de l'exercice.

ANALYSE DES RÉSULTATS FINANCIERS

La présente rubrique présente des renseignements détaillés et une analyse du rendement que nous avons enregistré en 2011 par rapport à 2010. Elle met l'accent sur nos résultats opérationnels consolidés et fournit de l'information financière sur chacun de nos secteurs opérationnels.

ANALYSE CONSOLIDÉE

	2011	2010	% DE VARIATION
Produits opérationnels	19 497	18 069	7,9 %
Coûts opérationnels	(11 868)	(10 884)	(9,0)%
BAIIA	7 629	7 185	6,2 %
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	(409)	(262)	(56,1)%
Amortissement des immobilisations corporelles	(2 538)	(2 388)	(6,3)%
Amortissement des immobilisations incorporelles	(723)	(737)	1,9 %
Charges financières			
Charge d'intérêts	(842)	(685)	(22,9)%
Intérêt lié aux obligations au titre des avantages du personnel	(984)	(992)	0,8 %
Intérêt sur le passif lié aux parts du fonds	–	(370)	100,0 %
Rendement attendu des actifs des régimes de retraite	1 032	898	14,9 %
Autres produits	129	173	(25,4)%
Bénéfice avant impôt sur le résultat	3 294	2 822	16,7 %
Impôt sur le résultat	(720)	(632)	(13,9)%
Bénéfice net	2 574	2 190	17,5 %
Bénéfice net attribuable aux :			
Actionnaires ordinaires	2 221	2 083	6,6 %
Actionnaires privilégiés	119	112	6,3 %
Actionnaires n'ayant pas le contrôle	234	(5)	n.s.
Bénéfice net	2 574	2 190	17,5 %
Bénéfice net ajusté attribuable aux actionnaires ordinaires	2 414	2 119	13,9 %
Bénéfice par action (BPA)	2,88	2,74	5,1 %
BPA ajusté	3,13	2,79	12,2 %

n.s. : non significatif

PRODUITS OPÉRATIONNELS

Les produits opérationnels totaux de BCE se sont établis à 19 497 millions \$ en 2011, ce qui représente une augmentation de 7,9 % comparativement à des produits opérationnels de 18 069 millions \$ en 2010. L'augmentation des produits des activités ordinaires de Bell, contrebalancée en partie par la diminution des produits tirés de Bell Aliant, a donné lieu à la progression des produits opérationnels totaux de BCE en 2011.

Les produits opérationnels de Bell ont augmenté de 9,3 % en 2011 pour s'établir à 17 133 millions \$, contre 15 669 millions \$ en 2010, en raison principalement de l'acquisition de CTV. En outre, l'augmentation des produits tirés du secteur Services sans fil de Bell a été contrebalancée par la diminution des produits tirés des Services sur fil de Bell d'un exercice à l'autre, qui exclut les produits tirés de nos activités liées au portail, qui sont présentés dans le secteur Bell Média depuis le T2 2011. Les produits opérationnels de Bell en 2011 sont composés des produits tirés des services, de 15 469 millions \$, soit 11,4 % de plus qu'en 2010, et des produits opérationnels tirés des produits, de 1 664 millions \$, soit une diminution de 6,9 % par rapport à l'exercice précédent.

Les produits tirés des Services sur fil de Bell ont diminué de 3,0 % en 2011, surtout à cause du recul des produits tirés des services locaux et d'accès, des services interurbains, des produits de données et du transfert de nos activités liées au portail. La croissance des produits tirés de nos services de télé et de nos services Internet résidentiels a freiné cette baisse.

Les produits tirés des Services sans fil de Bell ont augmenté de 6,6 % en 2011, ce qui est attribuable à la hausse des produits tirés des services découlant de l'accroissement de la clientèle des services postpayés et de l'utilisation plus intensive des services de données, qui a généré une progression du PMU combiné d'un exercice à l'autre, ainsi qu'à l'augmentation des produits opérationnels tirés des produits découlant de l'accroissement au chapitre des acquisitions d'abonnés des services postpayés et de la mise à niveau des combinés.

Les produits tirés de Bell Média en 2011 se sont élevés à 1 542 millions \$.

Les produits tirés de Bell Aliant ont diminué de 1,2 % en 2011 par rapport à 2010, en raison principalement de la baisse continue des produits tirés des services locaux et des services interurbains ainsi que de la diminution des ventes d'équipements de télécommunications. La diminution d'un exercice à l'autre a été en partie compensée par l'augmentation des produits tirés des services Internet, de connectivité à large bande IP, sans fil et de télé.

Se reporter à la rubrique intitulée *Analyse sectorielle* pour une analyse des produits opérationnels par secteurs opérationnels.

COÛTS OPÉRATIONNELS

Les coûts opérationnels de BCE se sont établis à 11 868 millions \$ en 2011, en hausse comparativement à 10 884 millions \$ en 2010. L'augmentation d'un exercice à l'autre découle de la hausse des coûts opérationnels de Bell. Les coûts opérationnels de Bell Aliant ont légèrement augmenté en 2011, pour s'établir à 1 458 millions \$, comparativement à 1 435 millions \$ l'exercice précédent, principalement du fait de l'augmentation des coûts des services de télé découlant de la croissance du nombre d'abonnés au service Télé FibreOP de Bell Aliant.

Les coûts opérationnels de Bell ont augmenté de 9,8 % pour s'établir à 10 821 millions \$ en 2011, contre 9 857 millions \$ en 2010. L'augmentation d'un exercice à l'autre est imputable à l'acquisition de CTV. L'augmentation des coûts opérationnels des Services sans fil de Bell a été largement compensée par la baisse des coûts opérationnels du secteur Services sur fil de Bell.

Les coûts opérationnels des Services sur fil de Bell ont diminué de 5,7 % en 2011, s'établissant à 6 466 millions \$, contre 6 854 millions \$ en 2010. Cette amélioration découle de la baisse des coûts de la main-d'œuvre, de la réduction des achats de biens et services attribuable à la baisse des ventes de produits d'un exercice à l'autre, de la diminution des impôts sur le capital, de la baisse des frais de commercialisation et de vente, des économies réalisées au chapitre de la facturation et des TI à la suite de la renégociation préalable des contrats avec des fournisseurs et de règlements concernant les taxes à la consommation, ainsi que des économies de coûts réalisées par suite des améliorations de la productivité découlant de l'efficacité. Les charges liées aux Jeux olympiques d'hiver de Vancouver subies au premier trimestre de 2010, qui ne se sont pas répétées en 2011, sont également un facteur expliquant la baisse globale des coûts opérationnels des Services sur fil de Bell en 2011.

Les coûts opérationnels des Services sans fil de Bell se sont établis à 3 408 millions \$ en 2011, comparativement à 3 188 millions \$ en 2010. Cette augmentation est imputable aux coûts découlant de l'augmentation d'un exercice à l'autre des acquisitions brutes d'abonnés des services postpayés, à l'accroissement des dépenses relatives à la fidélisation de la clientèle et à la mise à niveau des combinés, à l'augmentation des paiements versés à d'autres entreprises de télécommunications par suite de l'utilisation accrue des services de transmission sans fil de données en itinérance, à la hausse des coûts de la main-d'œuvre et à l'augmentation des coûts liés aux locaux.

Les coûts opérationnels de Bell Média se sont établis à 1 208 millions \$ en 2011. Ce montant comprend une charge sans effet de trésorerie de 63 millions \$ au titre de l'amortissement de la juste valeur de certains droits de programmation, découlant de la répartition du prix d'achat pour CTV.

Le coût total des services rendus au cours de la période au titre des régimes de retraite de BCE a augmenté pour s'établir à 241 millions \$ en 2011, contre 200 millions \$ en 2010. Le coût des services rendus au cours de la période au titre des régimes de retraite de Bell a totalisé 181 millions \$ en 2011, en hausse contre 147 millions \$ l'exercice précédent. L'augmentation est imputable à l'incidence de la diminution du taux d'actualisation utilisé pour évaluer les obligations au titre des avantages du personnel, ainsi qu'aux charges de retraite supplémentaires découlant de l'acquisition de CTV. Le coût des services rendus au cours de la période au titre des régimes de retraite de Bell Aliant a aussi légèrement augmenté, s'établissant à 60 millions \$ en 2011, par rapport à 53 millions \$ en 2010, à cause de l'incidence de la diminution du taux d'actualisation utilisé pour évaluer les obligations au titre des avantages du personnel.

BAlIA

Le BAlIA de BCE a augmenté de 6,2 % en 2011 pour s'établir à 7 629 millions \$, contre 7 185 millions \$ en 2010 en raison de la hausse du BAlIA de Bell, principalement dans le sillage de l'acquisition de CTV. La forte croissance des produits tirés des Services sans fil et des produits tirés des services de télé et Internet résidentiels conjuguée au maintien d'une gestion rigoureuse des coûts opérationnels des Services sur fil de Bell, comme il est décrit ci-dessus, a également contribué à l'amélioration du BAlIA en 2011. La diminution du BAlIA de Bell Aliant en 2011 a modéré l'augmentation du BAlIA de BCE. La marge du BAlIA de BCE a diminué pour s'établir à 39,1 % en 2011, contre 39,8 % l'exercice précédent.

Le BAIIA de Bell s'est établi à 6 312 millions \$ en 2011, en hausse de 8,6 % contre 5 812 millions \$ en 2010. Cette augmentation découle de l'acquisition de CTV et de l'amélioration de la performance, d'un exercice à l'autre, dans nos secteurs Services sur fil de Bell et Services sans fil de Bell. La marge du BAIIA de Bell a légèrement diminué en 2011, s'établissant à 36,8 %, contre 37,1 % l'exercice précédent. La diminution de la marge du BAIIA de Bell en 2011 est attribuable aux coûts opérationnels plus élevés dans le sans-fil combinés à la croissance plus modeste des produits tirés des services sans fil d'un exercice à l'autre, ainsi qu'à l'inclusion de produits tirés du secteur Bell Média générant des marges relativement moindres dans nos résultats opérationnels commençant au deuxième trimestre de 2011.

Le BAIIA du secteur Services sur fil de Bell a augmenté de 1,5 % en 2011, principalement par suite de la diminution des coûts opérationnels, d'un exercice à l'autre, en partie contrebalancée par la baisse des produits des activités ordinaires, comme il est décrit ci-dessus.

Le BAIIA des Services sans fil de Bell a augmenté de 6,1 % en 2011, en raison principalement de l'augmentation des produits opérationnels tirés des services sans fil, partiellement contrebalancée par l'accroissement, d'un exercice à l'autre, des dépenses visant l'acquisition d'abonnés des services postpayés et leur fidélisation.

Le BAIIA de Bell Média s'est établi à 334 millions \$ en 2011 et comprend des coûts de 63 millions \$ au titre de l'amortissement de la juste valeur de certains droits de programmation.

Le BAIIA de Bell Aliant a diminué de 4,1 % en 2011, ce qui reflète le recul des produits opérationnels et l'augmentation des coûts opérationnels d'un exercice à l'autre.

Se reporter à la rubrique intitulée *Analyse sectorielle* pour une analyse du BAIIA par secteurs opérationnels.

COÛTS LIÉS AUX INDEMNITÉS DE DÉPART, AUX ACQUISITIONS ET AUTRES

Cette catégorie de coûts comprend divers produits et charges qui ne sont pas directement liés aux produits opérationnels générés au cours de l'exercice.

2011

Nous avons comptabilisé des coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres de 409 millions \$ en 2011. Ces coûts comprenaient :

- des frais liés aux indemnités de départ de 191 millions \$ au titre des initiatives en matière de réduction de la main-d'œuvre résultant de départs volontaires et involontaires
- des coûts liés aux acquisitions de 165 millions \$, principalement liés à CTV, ce qui comprend le montant de 164 millions \$ relatif à l'obligation au titre des avantages tangibles dont le paiement nous a été imposé par le CRTC, sur sept ans, pour contribuer au système canadien de radiodiffusion dans le cadre de notre acquisition de CTV, en partie compensés par un profit au titre de la réduction du régime de retraite, de 13 millions \$, à l'égard du transfert de certains employés, de CTV à BCE
- d'autres frais de 53 millions \$, ce qui comprend des coûts de 18 millions \$ liés aux locaux et un montant de 10 millions \$ lié à un montant administratif perçu par le Bureau de la concurrence fédéral.

2010

Nous avons comptabilisé des coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres de 262 millions \$ en 2010. Ces coûts comprenaient :

- des frais liés aux indemnités de départ de 45 millions \$ au titre des initiatives en matière de réduction de la main-d'œuvre résultant de départs volontaires et involontaires
- des coûts liés aux acquisitions de 26 millions \$, qui comprennent un montant de 10 millions \$ relatif à l'acquisition de Virgin
- d'autres frais de 191 millions \$ incluant des frais de 120 millions \$ découlant de la décision du CRTC d'inclure des intérêts et d'autres montants dans notre solde du compte de report et des frais de 62 millions \$ au titre de la réduction de valeur de certaines relations clients chez Bell Aliant par suite de la diminution de leurs durées d'utilité, qui sont passées de 25 ans à 10 ans.

AMORTISSEMENTS

Le montant des amortissements que nous constatons dans un exercice donné est touché par :

- le montant que nous avons investi dans de nouvelles immobilisations corporelles et immobilisations incorporelles au cours d'exercices antérieurs et les durées d'utilité de ces immobilisations
- le nombre d'immobilisations que nous avons mises hors service au cours de l'exercice
- les modifications apportées aux estimations.

Amortissement des immobilisations corporelles

L'amortissement des immobilisations corporelles, de 2 538 millions \$ en 2011, représente une augmentation de 150 millions \$, ou 6,3 %, comparativement à 2 388 millions \$ en 2010 en raison d'un volume accru d'immobilisations amortissables en 2011, de nos investissements dans des immobilisations technologiques qui ont une durée d'utilité plus courte et de l'amortissement des immobilisations corporelles additionnel découlant de l'acquisition de CTV que nous avons réalisée le 1^{er} avril 2011.

Amortissement des immobilisations incorporelles

L'amortissement des immobilisations incorporelles de 723 millions \$ en 2011 représente une diminution comparativement à 737 millions \$ en 2010, en raison d'un volume moindre d'immobilisations amortissables en 2011, en partie contrebalancée par l'amortissement des immobilisations incorporelles additionnel découlant de l'acquisition de CTV que nous avons réalisée le 1^{er} avril 2011.

CHARGES FINANCIÈRES

Charge d'intérêts

La charge d'intérêts de 842 millions \$ en 2011 représente une augmentation de 157 millions \$, ou 22,9 %, comparativement à 685 millions \$ en 2010. Cette hausse découle de l'augmentation des niveaux d'endettement moyens utilisés pour financer l'acquisition de CTV et de l'arrêt de l'incorporation de la charge d'intérêts dans le coût de nos licences d'utilisation du spectre, en partie compensée par la diminution des taux d'intérêt moyens.

Intérêt lié aux obligations au titre des avantages du personnel

En 2011, un taux d'actualisation moindre a été utilisé pour évaluer nos obligations au titre des avantages du personnel, du fait de la baisse des taux d'intérêt, ce qui a réduit la charge d'intérêts liée aux obligations au titre des avantages du personnel. Cette diminution a été largement contrebalancée par les intérêts accrus relatifs à une augmentation de l'obligation au titre des avantages du personnel. Par conséquent, l'intérêt lié aux obligations au titre des avantages du personnel de 984 millions \$ en 2011 représente une diminution de 8 millions \$, ou 0,8 %, comparativement à 992 millions \$ en 2010.

Intérêt sur le passif lié aux parts du fonds

En 2010, l'intérêt de 370 millions \$ sur le passif lié aux parts du fonds, qui représentait les parts que détenaient les autres porteurs de parts de Bell Aliant avant sa conversion en structure de société par actions, représentait les distributions déclarées aux autres porteurs de parts du fonds.

RENDEMENT ATTENDU DES ACTIFS DES RÉGIMES DE RETRAITE

Le rendement attendu des actifs des régimes de retraite, de 1 032 millions \$ en 2011, représente une augmentation de 134 millions \$, ou 14,9 %, comparativement à 898 millions \$ en 2010. Cette hausse s'explique par l'augmentation des actifs dans les régimes de retraite en 2011 en raison du rendement des actifs des régimes de retraite réinvesti en 2010 et d'une cotisation volontaire de 750 millions \$ au régime de retraite versée en décembre 2010.

AUTRES PRODUITS

Les autres produits comprennent des produits ou des charges, comme :

- les profits nets ou pertes nettes sur placements, y compris les profits ou les pertes constatés lorsque nous cédon des placements ou que nous en réduisons la valeur ou encore lorsque nous réduisons notre participation dans des placements
- la dépréciation d'actifs
- les pertes à la cession de logiciels et d'immobilisations corporelles
- le montant net des profits ou pertes lié(e)s à la valeur de marché sur les couvertures économiques
- les produits d'intérêts tirés de la trésorerie et des équivalents de trésorerie
- les autres produits ou charges divers.

Les autres produits de 129 millions \$ en 2011 représentent une diminution de 44 millions \$, ou 25,4 %, comparativement à 173 millions \$ à la période correspondante de l'exercice précédent. En 2011, nous avons comptabilisé et reclassé en résultat un profit de 89 millions \$ découlant de notre participation antérieurement détenue de 15 % dans CTV à la date d'acquisition et nous avons comptabilisé un profit net de 75 millions \$ découlant de l'évaluation à la valeur de marché de couvertures économiques. Ces produits ont été contrebalancés en partie par les pertes à la cession et à la mise hors service de logiciels et d'immobilisations pour un montant de 45 millions \$, par la dépréciation du goodwill, de 17 millions \$, à l'égard d'une entreprise des Services sur fil de Bell qui cessera ses activités en 2012 et par une dévaluation de notre bureau périphérique Westwinds à Calgary qui fait l'objet d'un contrat de location-financement de 14 millions \$, découlant d'une entente visant à sous-louer la totalité

des locaux. En 2010, les autres produits de 173 millions \$ comprenaient un profit à la vente de notre placement dans SkyTerra Communications Inc et un profit lié à la juste valeur sur notre passif lié aux parts du fonds de 49 millions \$, contrebalancés par des pertes de 41 millions \$ à la cession et à la mise hors service de logiciels et d'immobilisations corporelles.

IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

L'impôt sur le résultat, de 720 millions \$ en 2011, représente une augmentation de 88 millions \$, ou de 13,9 %, comparativement à 632 millions \$ en 2010, en raison d'un bénéfice imposable plus élevé et de l'incidence de l'imposition de Bell Aliant à titre de société par actions, en partie compensée par la diminution du taux d'imposition des sociétés.

Le taux d'imposition effectif a diminué pour s'établir à 21,9 % en 2011, comparativement à 22,4 % en 2010.

BÉNÉFICE NET ATTRIBUABLE AUX ACTIONNAIRES N'AYANT PAS LE CONTRÔLE

Le bénéfice net attribuable aux actionnaires n'ayant pas le contrôle, de 234 millions \$ en 2011, représente une augmentation de 239 millions \$, comparativement à une perte de 5 millions \$ à la période correspondante de l'exercice précédent. Le 1^{er} janvier 2011, Bell Aliant a abandonné sa structure de fonds de revenu pour adopter celle de société par actions, ce qui a supprimé notre passif lié aux parts du fonds et créé la participation ne donnant pas le contrôle. Les montants ne sont donc pas comparables. Notre participation est demeurée la même, car les parts de fiducie ont été échangées contre des actions ordinaires à raison de une pour une.

BÉNÉFICE NET ET BPA

Le bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires en 2011 s'est établi à 2 221 millions \$, ou 2,88 \$ par action ordinaire, comparativement au bénéfice net de 2 083 millions \$, ou 2,74 \$ par action ordinaire, en 2010. L'augmentation en 2011 est attribuable à la hausse du BAIIA, à la diminution des charges financières nettes associées aux régimes de retraite, à la diminution de l'intérêt sur le passif lié aux parts du fonds, à l'augmentation des profits nets découlant de l'évaluation à la valeur de marché de couvertures économiques et à la baisse du taux d'imposition. Ces éléments ont été partiellement contrebalancés par l'augmentation des coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres, l'augmentation de la charge au titre des intérêts, de l'amortissement des immobilisations corporelles et de la perte de valeur, un profit lié à la juste valeur en 2010 sur le passif lié aux parts du fonds, qui ne s'est pas répété en 2011, et la diminution des profits nets sur placements.

À l'exclusion de l'incidence des coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres, des profits nets sur placements, de l'ajustement à la juste valeur du passif lié aux parts du fonds et des ajustements du bénéfice pour refléter l'intérêt sur le passif lié aux parts du fonds à titre de participation ne donnant pas le contrôle, le bénéfice net ajusté s'est établi à 2 414 millions \$ en 2011, une hausse de 295 millions \$ comparativement à 2 119 millions \$ à la période correspondante de l'exercice précédent. Par conséquent, le BPA ajusté a augmenté de 12,2 % en 2011 pour s'établir à 3,13 \$ par action ordinaire, contre 2,79 \$ par action ordinaire en 2010.

ANALYSE SECTORIELLE

Notre structure de présentation de l'information reflète la façon dont nous gérons notre entreprise et dont nous classons nos activités aux fins de planification et d'évaluation de la performance.

Le 1^{er} janvier 2011, Bell a fait l'acquisition de xwave, une division de Bell Aliant, qui se spécialise dans les services professionnels de TI et les solutions technologiques de pointe. Par conséquent, les résultats de 2010 pour les Services sur fil de Bell et Bell Aliant reflètent le changement de propriété de xwave.

Le 1^{er} avril 2011, BCE a acquis la tranche restante de 85 % des actions ordinaires de CTV qu'elle ne détenait pas déjà. CTV est présentée comme un nouveau secteur, Bell Média, qui comprend également certains actifs que nous avons transférés à ce nouveau secteur, auparavant comptabilisés dans nos activités sur fil. Le secteur Bell Média fournit des services de divertissement par le truchement de la télévision spécialisée, des médias numériques, de la télé traditionnelle et de la radiodiffusion à ses clients partout au Canada.

PRODUITS OPÉRATIONNELS	2011	2010	% DE VARIATION
Services sur fil de Bell	10 621	10 948	(3,0)%
Services sans fil de Bell	5 231	4 906	6,6 %
Bell Média	1 542	–	n.s.
Éliminations intersectorielles	(261)	(185)	(41,1)%
Bell	17 133	15 669	9,3 %
Bell Aliant	2 775	2 808	(1,2)%
Éliminations intersectorielles	(411)	(408)	(0,7)%
Total des produits opérationnels	19 497	18 069	7,9 %

BAIIA	2011	2010	% DE VARIATION
Services sur fil de Bell	4 155	4 094	1,5 %
Services sans fil de Bell	1 823	1 718	6,1 %
Bell Média	334	–	n.s.
Bell	6 312	5 812	8,6 %
Bell Aliant	1 317	1 373	(4,1)%
Total du BAIIA	7 629	7 185	6,2 %

n.s. : non significatif

SECTEUR SERVICES SUR FIL DE BELL

Produits tirés des Services sur fil de Bell

PRODUITS TIRÉS DES SERVICES SUR FIL DE BELL	2011	2010	% DE VARIATION
Services locaux et d'accès	2 852	3 012	(5,3)%
Services interurbains	903	923	(2,2)%
Services de données	3 811	3 985	(4,4)%
Services de télé	1 831	1 749	4,7 %
Équipements et autres	911	962	(5,3)%
Total des produits externes	10 308	10 631	(3,0)%
Produits intersectoriels	313	317	(1,3)%
Total des produits tirés des Services sur fil de Bell	10 621	10 948	(3,0)%

Les produits tirés des Services sur fil de Bell ont totalisé 10 621 millions \$ en 2011, en baisse de 3,0 % contre 10 948 millions \$ en 2010. Les baisses des produits, d'un exercice à l'autre, de 160 millions \$ dans les services locaux et d'accès, de 20 millions \$ dans les services interurbains, de 174 millions \$ dans les services de données et de 51 millions \$ dans les équipements et autres, ont été partiellement compensées par la hausse des produits de 82 millions \$ dans les services de télé.

Services locaux et d'accès

Les produits tirés des services locaux et d'accès ont diminué de 5,3 % en 2011, pour s'établir à 2 852 millions \$, contre 3 012 millions \$ en 2010. La diminution est principalement imputable à l'érosion continue du nombre d'abonnés des SAR résidentiels et d'affaires et aux pressions visant à modifier les prix, surtout dans nos marchés des grandes entreprises, d'affaires de masse et des moyennes entreprises, du fait de la concurrence exercée sur les prix dans le marché. Le rythme de diminution des produits tirés des services locaux et d'accès en 2011 a ralenti comparativement à l'exercice précédent, reflétant la réduction des pertes nettes liées aux SAR et l'incidence favorable des majorations de prix, qui ont contribué à la hausse du PMU sur nos ensembles de Bell Téléphonie en 2011.

Nos pertes nettes liées aux SAR se sont établies à 374 049 en 2011, ce qui représente une amélioration de 2,9 % par rapport aux pertes nettes de 385 317 subies en 2010. Ce résultat traduit la diminution d'un exercice à l'autre du nombre de pertes d'abonnés d'affaires, en partie contrebalancée par l'augmentation du nombre de pertes d'abonnés résidentiels des SAR.

Les pertes au chapitre des SAR résidentiels ont totalisé 332 766 en 2011, en hausse de 19,9 % contre 277 643 en 2010, reflétant l'augmentation d'un exercice à l'autre du nombre de pertes d'abonnés au profit de nos concurrents dans la câblodistribution, lesquels pratiquent des prix bas sur les forfaits de services et ont intensifié leurs activités promotionnelles à la suite de notre lancement de Télé Fibe dans certains quartiers de Toronto et de Montréal. L'intensification du phénomène de substitution technologique par le sans-fil et les services Internet a également contribué à l'augmentation des pertes nettes au chapitre des SAR résidentiels en 2011.

Le nombre de pertes d'abonnés d'affaires des SAR s'est amélioré de 62 % en 2011, s'établissant à 41 283, contre 107 674 l'exercice précédent, principalement par suite du succès de nos stratégies de fidélisation de la clientèle, qui se sont soldées par un nombre moindre de débranchements de SAR d'affaires parmi nos clients du marché de masse et des moyennes entreprises, d'un exercice à l'autre, ainsi que de la fourniture de lignes d'accès dans un nouveau centre d'appels pour un important client d'affaires du secteur des services financiers. Ce résultat a été réalisé malgré l'intensification marquée de la concurrence dans le marché d'affaires de masse et des moyennes entreprises, la persistance d'une demande globale faible pour les nouvelles installations en raison de la faible croissance des niveaux d'emploi et de la rationalisation des dépenses par les clients d'affaires, ainsi que l'abandon graduel des lignes téléphoniques au profit des services IP. L'augmentation au chapitre des ajouts nets de clients de gros par l'entremise d'un tiers revendeur de SAR d'affaires a également contribué à la réduction au chapitre du nombre de pertes d'abonnés d'affaires des SAR en 2011.

Au 31 décembre 2011, notre clientèle combinée d'abonnés résidentiels et d'affaires des SAR totalisait 6 101 656 lignes (comprenant 3 276 121 lignes résidentielles et 2 825 535 lignes d'affaires), comparativement à 6 475 705 lignes (comprenant 3 608 887 lignes résidentielles et 2 866 818 lignes d'affaires) à la fin de 2010. Ces chiffres représentent un rythme annualisé d'érosion des SAR de 5,8 % en 2011, contre 5,6 % en 2010, ce qui comprend des taux d'érosion de notre clientèle d'abonnés résidentiels et d'affaires des SAR de 9,2 % et de 1,4 %, respectivement, comparativement à 7,1 % et à 3,6 %, respectivement, en 2010.

Services interurbains

Les produits tirés des services interurbains se sont établis à 903 millions \$ en 2011, en baisse de 2,2 %, contre 923 millions \$ en 2010. Le rythme d'érosion des produits tirés des services interurbains en 2011 s'est considérablement amélioré par rapport à une diminution de 13,5 % l'exercice précédent, par suite de l'augmentation des produits découlant de la croissance des ventes de minutes de conversations interurbaines globales et de l'incidence positive des majorations de tarifs. Ces facteurs ont été contrebalancés par l'incidence du nombre moindre de minutes de conversation des abonnés résidentiels et d'affaires en raison des pertes d'abonnés des lignes SAR et du phénomène de substitution technologique favorisant les appels sur sans-fil et les services IP, des pertes de clients en faveur d'autres fournisseurs de services interurbains et des pressions sur les prix dans nos marchés d'affaires ainsi que l'adoption continue, par les clients des services résidentiels, de plans offrant un volume d'utilisation illimité ou un volume d'utilisation élevé pour un prix mensuel fixe.

Services de données

Les produits tirés des services de données ont totalisé 3 811 millions \$ en 2011, en baisse de 4,4 %, contre 3 985 millions \$ en 2010. La diminution est principalement imputable à la baisse continue des produits tirés des services de données traditionnels ainsi qu'à la diminution d'un exercice à l'autre des ventes d'équipements et de solutions de services gérés de TIC découlant de la réduction des dépenses des clients d'affaires dans la plupart des secteurs d'activité de l'industrie. Cette diminution des produits tirés des services de données traditionnels est imputable à la migration continue des clients d'affaires vers les systèmes IP, aux pertes dues à la concurrence, aux pressions sur les prix dans nos segments de marché d'affaires et de gros et aux volumes moindres de circuits d'accès au réseau numérique utilisés par nos clients d'affaires, qui continuent de se montrer prudents en matière de dépenses compte tenu des faibles niveaux de croissance économique. Les produits tirés des services de connectivité à large bande IP générés au premier trimestre de 2010 par notre unité Marchés Affaires dans la foulée des Jeux olympiques d'hiver de Vancouver, ainsi que les produits non récurrents enregistrés au deuxième trimestre de 2010 dans le cadre du Sommet du G8/G20, ont également eu une incidence défavorable sur la croissance des produits tirés des services de données de Bell en 2011. De surcroît, les produits tirés des services de données ont été négativement touchés par les produits tirés du portail Sympatico.ca, qui sont présentés dans notre secteur Bell Média depuis le T2 2011. La hausse des produits tirés des services Internet résidentiels, découlant principalement de l'accroissement de la clientèle et d'une proportion accrue de clients s'abonnant aux forfaits Bell Internet Fibe, d'un exercice à l'autre, ainsi que l'augmentation des produits tirés des services de connectivité à large bande IP, ont atténué la baisse des produits tirés des services de données en 2011.

Nous avons ajouté 15 426 abonnés nets des services Internet haute vitesse en 2011, comparativement à des activations nettes de 40 335 en 2010. Malgré l'effet d'implantation ascendante des activations de clients de Télé Fibe ainsi que l'expansion continue du réseau de fibre à large bande qui a soutenu la solide croissance de notre clientèle du service Internet Fibe en 2011, la diminution d'un exercice à l'autre des activations nettes est attribuable à la réduction des ventes dans nos canaux de vente directs du fait que nos concurrents présentent des offres accrocheuses de recrutement d'abonnés, à la hausse du nombre de débranchements parmi la clientèle résidentielle et des petites entreprises, au nombre moindre d'activations nettes de clients de gros et à l'intensification du phénomène de substitution par le sans-fil. Au 31 décembre 2011, le nombre total de nos connexions à Internet haute vitesse s'établissait à 2 112 752, ce qui représente une augmentation de 0,7 % depuis la fin de 2010.

Services de télé

Les produits tirés des services de télé ont augmenté de 4,7 % en 2011, s'établissant à 1 831 millions \$, contre 1 749 millions \$ en 2010, par suite de l'augmentation du PMU et de celle du nombre d'abonnés d'un exercice à l'autre. Le PMU des services de télé s'est amélioré de 1,5 %, augmentant à 74,56 \$ par mois en 2011, contre 73,49 \$ par mois en 2010, en raison principalement des majorations de tarifs.

Nous avons ajouté 67 498 abonnés nets des services de télé en 2011, soit une baisse de 5,2 % contre 71 221 activations nettes en 2010. L'acquisition d'abonnés des services de télé en 2011 a été favorisée par l'augmentation des ventes du service Télé Fibe, lancé en septembre 2010, ce qui reflète l'accroissement de la demande de la clientèle alors que nous continuons d'étendre la zone de couverture de notre service de télé IP. Par contre, le nombre d'activations nettes de services de télé par satellite a baissé, à cause de l'augmentation du taux de désabonnement découlant du fait que les câblodistributeurs pratiquent des prix bas sur les forfaits de services et sont actifs au chapitre de l'activité promotionnelle. Les ajouts nets de services de télé par satellite de gros sont demeurés relativement inchangés d'un exercice à l'autre. Au 31 décembre 2011, notre clientèle des services de télé totalisait 2 087 596 abonnés, ce qui représente une augmentation de 3,3 % depuis la fin de 2010.

Équipements et autres

Les produits tirés des équipements et autres ont diminué de 5,3 % en 2011, pour s'établir à 911 millions \$, contre 962 millions \$ en 2010. La baisse d'un exercice à l'autre est principalement imputable à la diminution des ventes d'équipements, aux offres promotionnelles de Bell Télé qui ont réduit le prix moyen de détail de nos boîtiers décodeurs de qualité supérieure et à une proportion plus importante de la location de boîtiers décodeurs en 2011 qu'à l'exercice précédent, ainsi qu'à la diminution des ventes d'équipements électroniques grand public à La Source.

BAlIA des Services sur fil de Bell

Le BAlIA du secteur Services sur fil de Bell s'est établi à 4 155 millions \$ en 2011, en hausse de 1,5 % par rapport à 4 094 millions \$ en 2010. Ce résultat correspond à une marge du BAlIA de 39,1 % en 2011, représentant une amélioration de 1,7 point de pourcentage par rapport à l'exercice précédent.

L'amélioration du BAlIA des Services sur fil de Bell en 2011 est attribuable à la diminution des coûts opérationnels, soit de 5,7 %, qui se sont établis à 6 466 millions \$, contre 6 854 millions \$ en 2010. La réduction des coûts opérationnels a largement compensé la diminution des produits des activités ordinaires. Les réductions de coûts sont attribuables aux facteurs suivants :

- la diminution du coût des produits vendus découlant de la réduction des ventes de produits
- la diminution des coûts de main-d'œuvre résultant de la réduction de l'effectif, du recours moins fréquent à l'impartition ainsi que de la diminution de la charge de rémunération fondée sur des actions et de la charge de rémunération variable des dirigeants
- les économies réalisées au chapitre des TI découlant de la réduction des coûts des services contractuels de maintenance ainsi que celle de l'impression et de la mise à la poste des factures des clients
- la diminution des taux pour la couverture des dollars américains en 2011 relativement à nos achats libellés dans cette monnaie
- l'élimination des impôts sur le capital à la fin de 2010
- les règlements concernant les taxes à la consommation
- la baisse des frais de commercialisation et de vente
- d'autres gains en matière d'efficacité opérationnelle découlant de l'amélioration de la productivité et du service, tant dans nos services extérieurs que dans nos centres d'appels pour les services résidentiels.

La diminution des charges opérationnelles et des frais de commercialisation relatifs à la commandite des Jeux olympiques d'hiver de Vancouver encourus au premier trimestre de 2010 a également contribué à l'amélioration du BAIIA des Services sur fil de Bell en 2011. L'augmentation du coût des ventes découlant de la progression des ventes de minutes de conversations interurbaines globales, et les coûts accrus de gestion du parc de véhicules, ainsi que la hausse du coût des services rendus au cours de la période au titre des régimes de retraite ont partiellement contrebalancé l'amélioration au chapitre des coûts opérationnels des Services sur fil de Bell en 2011.

SECTEUR SERVICES SANS FIL DE BELL

Produits tirés des Services sans fil de Bell

PRODUITS TIRÉS DES SERVICES SANS FIL DE BELL	2011	2010	% DE VARIATION
Services	4 769	4 469	6,7 %
Produits	422	407	3,7 %
Total des produits externes	5 191	4 876	6,5 %
Produits intersectoriels	40	30	33,3 %
Total des produits tirés des Services sans fil de Bell	5 231	4 906	6,6 %

Les produits opérationnels des Services sans fil de Bell, comprenant les produits opérationnels tirés des services réseau et des produits, ont augmenté de 6,6 % en 2011 pour s'établir à 5 231 millions \$, contre 4 906 millions \$ en 2010.

Les produits tirés des services sans fil ont enregistré une progression de 6,7 % en 2011, pour s'établir à 4 769 millions \$, contre 4 469 millions \$ en 2010. L'augmentation d'un exercice à l'autre découle de la croissance du nombre de nos abonnés des services postpayés et de l'utilisation accrue des services de données sans fil, ce qui a contribué à l'augmentation du PMU combiné. Les produits tirés des services de données sans fil ont augmenté de 34 % en 2011, tandis que les produits tirés des services voix sans fil ont diminué de 1,0 %. Les produits tirés des services sans fil en 2011 ont été négativement touchés par les offres de plans plus généreux ainsi que par l'augmentation des crédits au titre de l'acquisition de clients et les rabais de fidélisation offerts lors du renouvellement des contrats, au vu de l'intensification générale de la concurrence tout au long de l'exercice.

Les produits opérationnels tirés des produits ont augmenté de 3,7 % en 2011, s'établissant à 422 millions \$ contre 407 millions \$ en 2010, malgré la diminution du prix moyen des combinés découlant des offres d'acquisition d'abonnés et de mise à niveau des combinés proposant des rabais en vue de contrer la vive concurrence. L'augmentation d'un exercice à l'autre des produits opérationnels tirés des produits reflète l'accroissement des ventes de téléphones intelligents tant au chapitre des nouvelles acquisitions d'abonnés des services postpayés, qui ont augmenté par rapport à 2010, que des mises à niveau.

Le PMU combiné a augmenté de 2,9 % en 2011, pour s'établir à 53,55 \$ par mois, comparativement à 52,03 \$ par mois en 2010, ce qui reflète la proportion plus importante, dans notre clientèle, des abonnés des services postpayés, qui génèrent une valeur plus élevée d'un exercice à l'autre. La diminution du PMU de la composante services téléphoniques, qui découle principalement des pressions de la concurrence sur les prix et de l'utilisation moindre par les clients, qui se tournent de plus en plus vers les fonctions et services de données, a été plus que compensée par l'augmentation du PMU des services

de données. L'augmentation du PMU des services de données reflète l'utilisation plus intensive du courriel, de l'accès Internet sans fil, de la messagerie texte et d'autres applications mobiles, ainsi que la popularité croissante des plans de services de données, concordant avec la vente d'un nombre plus élevé de téléphones intelligents et d'autres appareils de transmission de données, comme les tablettes.

Les activations brutes de services postpayés ont augmenté de 5,3 % en 2011, s'établissant à 1 402 965, contre 1 332 086 en 2010, et ont représenté 72 % du total des activations brutes, comparativement à 67 % l'exercice précédent. L'augmentation des activations brutes de services postpayés découle de nos offres promotionnelles intéressantes et de nos efforts qui s'avèrent fructueux au chapitre des ventes dans tous nos canaux directs, ainsi que de notre vaste gamme de combinés comprenant les téléphones intelligents dernier cri et d'autres appareils mobiles très demandés, dont plusieurs ne sont vendus que par Bell Mobilité pour une période limitée. Au 31 décembre 2011, les abonnés des téléphones intelligents représentaient 48 % de la clientèle des services postpayés, comparativement à 31 % à la fin de 2010.

Les activations brutes de services prépayés ont diminué de 20,1 % en 2011, pour s'établir à 533 431 contre 667 396 en 2010, en raison principalement du fait que nous ciblons davantage les acquisitions d'abonnés des services postpayés chez Bell Mobilité et Virgin et compte tenu des offres de recrutement accrocheuses lancées par les nouveaux venus dans le secteur du sans-fil visant à recruter des abonnés générant une valeur moindre.

Malgré le nombre accru d'activations brutes de services postpayés d'un exercice à l'autre, le total des activations brutes dans le sans-fil en 2011 a diminué de 3,2 %, pour s'établir à 1 936 396, comparativement à 1 999 482 en 2010 en raison du nombre moindre d'activations brutes de services prépayés.

Notre taux de désabonnement combiné a augmenté pour s'établir à 2,0 % en 2011, alors qu'il était de 1,9 % en 2010, par suite de l'augmentation du taux de désabonnement de nos services postpayés et de nos services prépayés. Le taux de désabonnement des services postpayés a augmenté pour s'établir à 1,5 % en 2011, contre 1,4 % en 2010, tandis que le taux de désabonnement des services prépayés a augmenté pour s'établir à 3,9 %, contre 3,5 %. L'augmentation du taux de désabonnement des services postpayés et des services prépayés en 2011 reflète principalement l'intensification de la concurrence, en particulier dans le segment du marché des services générant une valeur moindre, en raison des offres de plans plus généreux en vue de recruter des abonnés, qui proposent un volume illimité de minutes d'utilisation des services voix et données et des rabais substantiels sur les combinés.

Le total des activations nettes d'abonnés du sans-fil a diminué pour s'établir à 185 434 en 2011, contre 408 746 l'exercice précédent, la croissance des activations brutes de services postpayés ayant été contrebalancée par la diminution des activations brutes de services prépayés et l'augmentation du taux de désabonnement. Les activations nettes de services postpayés ont totalisé 433 797 en 2011, en baisse comparativement à 500 139 en 2010, par suite de l'augmentation du taux de désabonnement, principalement chez Virgin Mobile et Solo. Les pertes nettes d'abonnés des services prépayés ont augmenté en 2011 pour s'établir à 248 363, contre 91 393 l'exercice précédent. Au 31 décembre 2011, nous fournissons le service à 7 427 482 abonnés des services sans fil, ce qui représente une augmentation de 2,6 % par rapport à la fin de 2010.

BAIIA des Services sans fil de Bell

Le secteur Services sans fil de Bell a enregistré un BAIIA de 1 823 millions \$ en 2011, contre 1 718 millions \$ en 2010. L'augmentation de 6,1 % du BAIIA des Services sans fil de Bell est principalement attribuable à la hausse des produits opérationnels tirés des services sans fil, comme il est décrit précédemment, en partie contrebalancée par l'augmentation des coûts opérationnels. La marge du BAIIA des Services sans fil de Bell, en pourcentage des produits tirés des services sans fil, s'est établie à 38,2 % en 2011, en baisse contre 38,4 % en 2010. La légère diminution de la marge du BAIIA des services sans fil d'un exercice à l'autre est attribuable à l'incidence combinée de la hausse relative des dépenses à l'égard de l'acquisition d'abonnés et de la fidélisation de la clientèle et de l'affaiblissement de la croissance des produits tirés des services en 2011 comparativement à l'exercice précédent.

Les coûts opérationnels des Services sans fil de Bell, qui ont augmenté de 6,9 % en 2011 pour s'établir à 3 408 millions \$, alors qu'ils se situaient à 3 188 millions \$ en 2010, reflètent la hausse des dépenses, d'un exercice à l'autre, à l'égard de la fidélisation de la clientèle et de la mise à niveau des combinés, l'augmentation des coûts d'acquisition d'abonnés découlant de l'accroissement des ventes de téléphones intelligents et du nombre accru d'activations brutes des services postpayés comparativement à 2010, ainsi que les subventions plus généreuses sur les combinés afin de maintenir notre compétitivité dans les services postpayés. La hausse des coûts découle également de l'augmentation des paiements versés à d'autres entreprises de télécommunications par suite de l'utilisation accrue des services de transmission de données en itinérance, de l'augmentation des coûts liés aux locaux ainsi que de la hausse des coûts de main-d'œuvre découlant de la prestation d'un service d'assistance à une clientèle croissante d'abonnés des téléphones intelligents utilisant des services de données et des applications de plus en plus perfectionnés. La diminution des frais de publicité et de commercialisation, en raison de la gestion rigoureuse des dépenses et de la non-réurrence des frais engagés pour les Jeux olympiques d'hiver de 2010 à Vancouver, a ralenti l'augmentation des coûts opérationnels dans les services sans fil en 2011.

À partir du premier trimestre de 2011, nous avons modifié notre méthode de calcul du coût d'acquisition dans le sans-fil pour la rendre plus conforme aux pratiques ayant cours dans l'industrie canadienne; ces dernières excluent certaines commissions récurrentes payées du calcul du coût d'acquisition et les comptabilisent plutôt comme un coût de fidélisation de la clientèle. Les données de la période précédente ont été retraitées afin que les comparaisons d'un exercice à l'autre soient uniformes.

Le coût d'acquisition par activation brute dans le sans-fil a augmenté de 12,6 % en 2011 pour s'établir à 403 \$, contre 358 \$ en 2010. Cette augmentation découle principalement de l'augmentation des subventions sur les combinés découlant d'une proportion plus élevée d'activations d'abonnés des services postpayés et d'utilisateurs de téléphones intelligents en 2011 comparativement à l'exercice précédent, ainsi que du contexte de marché encore plus concurrentiel pour l'établissement des prix des combinés. Cette augmentation a été en partie compensée par l'incidence favorable de la gestion serrée des dépenses relatives à la publicité et de la baisse des taux pour la couverture du dollar américain en 2011 relativement à nos achats d'appareils sans fil libellés dans cette monnaie.

SECTEUR BELL MÉDIA

Produits tirés de Bell Média

PRODUITS TIRÉS DE BELL MÉDIA	2011
Total des produits externes	1 455
Produits intersectoriels	87
Total des produits tirés de Bell Média	1 542

Les produits opérationnels de Bell Média en 2011 se sont établis à 1 542 millions \$, profitant d'un niveau élevé de ventes tirées de la publicité dans toutes les propriétés de médias ainsi que de produits plus substantiels tirés des abonnés des services de télé et des services de télé en ligne et de télé mobile numérique.

Les produits tirés de la publicité en 2011 ont été stimulés par la forte demande dans la plupart des secteurs d'activité, principalement à la faveur de la fidélité d'un vaste auditoire pour toutes les chaînes de télé traditionnelle et spécialisée de Bell Média. Cependant, comme l'économie tarde à redémarrer, les produits tirés de la publicité ont commencé à se replier au troisième trimestre de 2011. CTV, le réseau de télévision traditionnelle de Bell Média, affiche de manière constante les meilleures cotes d'écoute pour toutes les saisons en 2011, comptant la majeure partie des 20 émissions les plus écoutées par les téléspectateurs à l'échelle nationale, tandis que les sites Web de Bell Média ont compté plus de 1,1 milliard de vidéos regardées et accueilli 14,4 millions de visiteurs uniques en moyenne chaque mois, représentant 72,7 millions d'heures de vidéos et cumulant 5,5 millions de pages consultées en 2011.

Les produits tirés des abonnements reflètent l'application des majorations de tarifs imposées aux autres distributeurs de radio-diffusion pour certains services spécialisés dans les sports de Bell Média ainsi que les solides résultats des chaînes de télévision spécialisée dans des domaines autres que les sports et des services numériques. Les revenus des abonnements aux services numériques ont été stimulés par le lancement, le 1^{er} avril 2011, du service Télé mobile amélioré offrant un accès en direct et sur demande à un contenu élargi de CTV, TSN, RDS, BNN, MTV et d'autres grands noms des médias canadiens en matière de nouvelles, de sports et de divertissement de Bell Média.

BAIIA de Bell Média

Le BAIIA de Bell Média s'est établi à 334 millions \$ en 2011, ce qui comprend un amortissement de 63 millions \$ des ajustements de la juste valeur de certains droits de programmation, comptabilisée dans le cadre de l'acquisition de CTV.

Les coûts opérationnels de Bell Média ont totalisé 1 208 millions \$ en 2011, ce qui reflète l'incidence des économies de coûts réalisées au chapitre de la programmation télévisuelle traditionnelle acquise en raison des modifications apportées aux heures de diffusion, la diminution des frais généraux et administratifs et les synergies de coûts réalisées dans le sillage de l'intégration de CTV à Bell; ces éléments ont été en partie contrebalancés par l'amortissement des ajustements à la juste valeur sur les droits de programmation.

SECTEUR BELL ALIANT

Produits tirés de Bell Aliant

PRODUITS TIRÉS DE BELL ALIANT	2011	2010	% DE VARIATION
Services locaux et d'accès	1 231	1 287	(4,4)%
Services interurbains	359	371	(3,2)%
Services de données	713	659	8,2 %
Services sans fil	88	81	8,6 %
Équipements et autres	152	164	(7,3)%
Total des produits externes	2 543	2 562	(0,7)%
Produits intersectoriels	232	246	(5,7)%
Total des produits tirés de Bell Aliant	2 775	2 808	(1,2)%

Les produits tirés de Bell Aliant ont diminué de 1,2 % pour s'établir à 2 775 millions \$ en 2011, contre 2 808 millions \$ en 2010. La diminution d'un exercice à l'autre découle de l'érosion continue au chapitre des services voix traditionnels d'affaires de Bell Aliant et de la diminution des ventes d'équipements de télécommunications, en grande partie compensée par l'augmentation des produits découlant de la croissance des services Internet, de données, sans fil et de télé. L'augmentation d'un exercice à l'autre de la croissance des produits tirés des services de connectivité à large bande IP a également atténué la diminution des produits opérationnels de Bell Aliant en 2011.

Les produits tirés des services locaux et d'accès ont diminué de 4,4 % en 2011, pour s'établir à 1 231 millions \$, contre 1 287 millions \$ en 2010. Cette diminution est imputable à la baisse de 5,3 % du nombre d'abonnés aux SAR depuis la fin de 2010, ce qui reflète les pertes de clients dues à la concurrence étant donné que nos concurrents pratiquent des prix bas; elle est aussi imputable à la substitution par d'autres services, y compris le sans-fil et les services voix sur IP. Les programmes visant à fidéliser nos clients générant la valeur la plus élevée, la progression au chapitre de la pénétration des fonctions et les majorations sélectives de tarifs reflétant la valeur plus élevée fournie par les forfaits de services groupés de Bell Aliant ont atténué l'incidence de la baisse du nombre d'abonnés aux SAR sur les produits des activités ordinaires. Au 31 décembre 2011, Bell Aliant fournissait le service à 2 628 775 abonnés des SAR, comparativement à 2 775 874 à la fin de 2010.

Les produits tirés des services interurbains se sont établis à 359 millions \$ en 2011, en baisse de 3,2 % comparativement à 371 millions \$ l'exercice précédent. Les produits tirés des services interurbains ont diminué d'un exercice à l'autre par suite des pertes d'abonnés des SAR et du phénomène de substitution technologique favorisant les appels sur sans-fil et les services IP, ainsi que de la migration des abonnés des plans traditionnels à la minute vers des plans à tarifs fixes. L'incidence de ces baisses a été partiellement compensée par les majorations sélectives de tarifs.

Les produits tirés des services de données ont augmenté de 8,2 % en 2011, pour s'établir à 713 millions \$, contre 659 millions \$ en 2010. Cette amélioration d'un exercice à l'autre est principalement attribuable à l'augmentation des produits tirés des services Internet et de télé IP découlant d'une augmentation du nombre d'abonnés au service haute vitesse et d'une progression du PMU des services résidentiels découlant de l'incidence combinée des majorations de tarifs et de la demande accrue de bande passante et de services de qualité supérieure. Au 31 décembre 2011, Bell Aliant comptait 862 369 abonnés à Internet haute vitesse, comparativement à 842 460 à la fin de 2010. L'augmentation des produits tirés des services de télé découlant d'une croissance du nombre d'abonnés de Bell Aliant à Télé FibreOP et celle des produits tirés des services de connectivité à large bande IP ont également contribué à la croissance des produits tirés des services de données chez Bell Aliant en 2011.

Les produits tirés des services sans fil ont augmenté de 8,6 % en 2011 pour s'établir à 88 millions \$, contre 81 millions \$ en 2010, surtout en raison de la croissance du nombre d'abonnés. Au 31 décembre 2011, Bell Aliant comptait 145 169 abonnés du sans-fil, soit une hausse de 9,7 % depuis la fin de 2010.

Les produits tirés des équipements et autres ont diminué de 7,3 % en 2011 pour s'établir à 152 millions \$, contre 164 millions \$ en 2010, surtout en raison de la diminution des ventes d'équipements de télécommunications et de celle des travaux exécutés sur commande, en grande partie du fait d'une vente réalisée au deuxième trimestre de 2010 dans le cadre du Sommet du G8/G20, qui ne s'est pas répétée en 2011. Cette situation a été en partie compensée par l'accroissement des produits tirés de l'utilisation des poteaux de téléphone d'un exercice à l'autre, en raison du rachat des poteaux de téléphone.

BAIIA de Bell Aliant

Le BAIIA de Bell Aliant a diminué de 4,1 % en 2011 pour s'établir à 1 317 millions \$, contre 1 373 millions \$ en 2010. La diminution est imputable à la baisse des produits opérationnels, comme il est décrit précédemment, et à la hausse des coûts opérationnels d'un exercice à l'autre.

Les coûts opérationnels de Bell Aliant se sont élevés à 1 458 millions \$ en 2011, en hausse contre 1 435 millions \$ l'exercice précédent. Cette hausse de 1,6 % d'un exercice à l'autre est attribuable aux coûts accrus des services de télé par suite de l'étoffement du contenu de la télé IP, à l'augmentation des frais de commercialisation et de vente en raison de la croissance du nombre d'abonnés à FibreOP et des dépenses plus importantes engendrées par la publicité pour ce service, ainsi qu'aux coûts accrus de la main-d'œuvre découlant de l'augmentation du coût des services rendus au cours de la période au titre des régimes de retraite et des coûts liés aux indemnités de départ. La compression des coûts de la main-d'œuvre résultant des réductions de l'effectif effectuées en 2010, conjuguée à d'autres initiatives de productivité, a atténué l'augmentation des coûts opérationnels de Bell Aliant en 2011.

GESTION FINANCIÈRE ET DES CAPITAUX

La présente rubrique vous indique comment nous gérons notre encaisse et nos sources de financement afin de déployer notre stratégie et de produire des résultats financiers. Elle présente une analyse de notre situation financière, de nos flux de trésorerie et de notre liquidité sur une base consolidée.

DETTE NETTE

	2011	2010
Dettes à court terme ⁽¹⁾	2 106	2 570
Dettes à long terme	12 721	10 581
Actions privilégiées ⁽²⁾	1 558	1 385
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(175)	(771)
Dettes nettes	16 210	13 765

(1) Inclut les avances bancaires et les effets à payer ainsi que les créances clients titrisées.

(2) Suppose une classification de la dette de 50 % sur 3 115 millions \$ et 2 770 millions \$ d'actions privilégiées en circulation en 2011 et en 2010, respectivement, afin de respecter la méthode de traitement employée par certaines agences d'évaluation du crédit.

La dette nette a augmenté de 2 445 millions \$ pour s'établir à 16 210 millions \$ en 2011 en raison de l'augmentation de la dette à long terme et des actions privilégiées, en partie compensée par la diminution de la dette à court terme et de la trésorerie et des équivalents de trésorerie.

L'augmentation de la dette à long terme et des actions privilégiées est imputable à :

- l'émission de trois séries de débentures à moyen terme par Bell Canada d'un montant en capital totalisant 2 milliards \$
- la prise en charge de la dette de CTV d'environ 1,8 milliard \$
- l'émission de 13,8 millions d'actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série AK (actions privilégiées de série AK) de BCE, pour un produit brut total de 345 millions \$
- l'émission par Bell Aliant de billets à moyen terme d'un montant en capital de 300 millions \$.

Ces augmentations de la dette à long terme et des actions privilégiées ont été partiellement compensées par le remboursement de 1,5 milliard \$ de la dette de CTV prise en charge, dont une tranche de 1,3 milliard \$ a été remboursée en espèces et une tranche de 167 millions \$ a été remboursée au moyen de l'émission d'actions ordinaires de BCE, le rachat de billets à moyen terme par Bell Aliant Communications régionales, société en commandite (Bell Aliant, société en commandite), d'un montant en capital de 405 millions \$, et le rachat de débentures à moyen terme de Bell Canada, d'un montant en capital de 250 millions \$.

La diminution de la trésorerie et des équivalents de trésorerie découle des dividendes en espèces payés sur les actions ordinaires, de 1 520 millions \$, de la trésorerie utilisée pour l'acquisition de CTV, de 680 millions \$, de la réduction des créances clients titrisées, de 318 millions \$, et de la diminution des flux de trésorerie disponibles de Bell Aliant, à l'exclusion des dividendes/distributions payé(e)s, de 261 millions \$. Cette diminution a été en partie compensée par les flux de trésorerie disponibles de 1 511 millions \$, l'émission de titres de capitaux propres par Bell Aliant aux actionnaires n'ayant pas le contrôle, de 403 millions \$, et l'émission d'actions privilégiées de série AK de BCE, d'un montant de 345 millions \$.

La diminution de la dette à court terme est attribuable à la réduction des créances clients titrisées, de 318 millions \$, et aux remboursements effectués au cours de l'exercice.

DONNÉES LIÉES AUX ACTIONS EN CIRCULATION

(EN MILLIONS)	2011	2010
Actions ordinaires	775,4	752,3
Options sur actions	4,0	8,5

Nous avons 775,4 millions d'actions ordinaires en circulation au 31 décembre 2011, soit une augmentation de 23,1 millions d'actions par rapport au 31 décembre 2010, découlant de l'émission de 21,7 millions d'actions en faveur de The Woodbridge Company Limited dans le cadre de l'acquisition de CTV le 1^{er} avril 2011, et des options sur actions qui ont été exercées en 2011, en partie contrebalancée par le rachat par BCE de 3,6 millions de ses actions à des fins d'annulation dans le cadre de l'OPRA dans le cours normal des activités de 2011.

Le nombre d'options sur actions en cours au 31 décembre 2011 s'est établi à 4,0 millions, soit une diminution de 4,5 millions par rapport au 31 décembre 2010. En 2011 :

- 2,4 millions d'options ont été attribuées
- 5,1 millions d'options attribuées antérieurement ont été exercées
- 1,8 million d'options attribuées antérieurement ont expiré ou ont fait l'objet d'une renonciation.

Le prix d'exercice moyen pondéré des options sur actions en cours au 31 décembre 2011 était de 33 \$. Du total des options sur actions en cours au 31 décembre 2011, 1,7 million étaient exerçables au prix d'exercice moyen pondéré de 30 \$. Au 8 mars 2012, 773,7 millions d'actions ordinaires et 6,2 millions d'options sur actions étaient en circulation.

FLUX DE TRÉSORERIE

Le tableau suivant présente un sommaire des entrées et des sorties de fonds.

	2011	2010
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	4 869	4 367
Dividendes/distributions de Bell Aliant payé(e)s à BCE	214	291
Dépenses d'investissement	(3 256)	(2 998)
Dividendes en espèces payés sur actions privilégiées	(118)	(108)
Dividendes en espèces payés par des filiales aux actionnaires n'ayant pas le contrôle	(315)	–
Coûts liés aux acquisitions payés	70	24
Flux de trésorerie disponibles de Bell Aliant	47	(139)
Flux de trésorerie disponibles	1 511	1 437
Flux de trésorerie disponibles de Bell Aliant, à l'exclusion des dividendes/distributions payé(e)s	(261)	(152)
Acquisitions d'entreprises	(680)	(60)
Coûts liés aux acquisitions payés	(70)	(24)
Cessions d'entreprises	2	8
Augmentation des placements	(12)	(44)
Diminution des placements	56	139
Autres activités d'investissement	6	7
Émission nette (remboursement) d'instruments d'emprunt	(6)	660
Réduction des créances clients titrisées	(318)	(37)
Émission d'actions ordinaires	152	39
Rachat d'actions ordinaires	(143)	(500)
Émission d'actions privilégiées	345	–
Émission de titres de capitaux propres par des filiales aux actionnaires n'ayant pas le contrôle	403	–
Dividendes en espèces payés sur actions ordinaires	(1 520)	(1 318)
Autres activités de financement	(61)	(68)
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	(596)	87

FLUX DE TRÉSORERIE LIÉS AUX ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES

Les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles se sont établis à 4 869 millions \$ en 2011, une augmentation de 502 millions \$, ou 11,5 %, comparativement à 4 367 millions \$ en 2010. Cette augmentation est attribuable à l'augmentation du BAIIA, en excluant les coûts des services rendus au cours de la période au titre des régimes de retraite, de 485 millions \$, à une amélioration au chapitre du fonds de roulement et à une diminution des intérêts versés, du fait des 297 millions \$ d'intérêts versés aux porteurs de parts du fonds en 2010, en partie contrebalancée par les intérêts plus élevés versés sur des niveaux d'endettement accrus.

Cette augmentation a été partiellement contrebalancée par :

- une augmentation de 180 millions \$ des cotisations aux régimes de retraite en raison d'une cotisation forfaitaire de 315 millions \$ au régime de retraite de Bell Aliant, en partie compensée par les cotisations moindres en ce qui a trait à Bell
- une augmentation de 219 millions \$ des coûts payés relativement aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres principalement en raison des remises versées aux abonnés résidentiels du téléphone dans le cadre de notre engagement en vertu du mécanisme du compte de report du CRTC.

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

Nos flux de trésorerie disponibles se sont chiffrés à 1 511 millions \$ en 2011, une augmentation de 74 millions \$ comparativement à des flux de trésorerie disponibles de 1 437 millions \$ en 2010. Cette augmentation est attribuable aux flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles supérieurs de 502 millions \$ et à un ajustement plus élevé au titre des flux de trésorerie disponibles de Bell Aliant, de

186 millions \$, en partie compensés par le paiement de dividendes en espèces aux actionnaires n'ayant pas le contrôle, de 315 millions \$, et par des dépenses d'investissement supérieures de 258 millions \$.

DÉPENSES D'INVESTISSEMENT

Les dépenses d'investissement de BCE se sont élevées à 3 256 millions \$ en 2011, en hausse comparativement à 2 998 millions \$ l'exercice précédent, ce qui reflète l'augmentation des dépenses chez Bell et Bell Aliant. En pourcentage des produits des activités ordinaires, les dépenses d'investissement de BCE ont légèrement augmenté pour s'établir à 16,7 % en 2011, contre 16,6 % en 2010.

Chez Bell, les dépenses d'investissement ont augmenté de 7,1 % en 2011, pour s'établir à 2 683 millions \$ contre 2 504 millions \$ en 2010, ce qui correspond à un ratio d'intensité du capital de 15,7 % des produits des activités ordinaires, comparativement à 16,0 % en 2010. L'augmentation d'un exercice à l'autre est surtout attribuable :

- au déploiement de la fibre à large bande dans des domiciles, des quartiers, de nouveaux immeubles en copropriété et d'autres immeubles à logements multiples et entreprises en Ontario et au Québec
- à la préparation en cours du réseau principal sur fil à large bande de Bell à l'appui du lancement commercial de notre service de télé IP
- à la construction du réseau 4G LTE de Bell
- à l'accroissement de la capacité de notre réseau en vue de satisfaire à l'augmentation de la demande pour les services de données sur fil et sans fil
- à nos investissements accrus dans le service à la clientèle afin d'améliorer les systèmes de soutien à la clientèle et les outils libre-service

- à la construction de centres d'hébergement de données en Ontario
- aux dépenses pour la mise en œuvre des contrats conclus avec des clients de notre unité Marchés Affaires.

En outre, les dépenses d'investissement de Bell ont été plus élevées en 2011 par suite de l'acquisition de CTV; elles ont été concentrées sur divers projets, notamment sur la transition de la télé analogique à la télé numérique, le 31 août 2011, prescrite par le CRTC ainsi que sur la mise à niveau HD des studios de diffusion et de l'équipement de production télévisuelle.

Compte tenu de la priorité stratégique accordée à la croissance des réseaux à large bande, les dépenses d'investissement de Bell Aliant ont augmenté de 16,0 % en 2011, pour s'établir à 573 millions \$, contre 494 millions \$ en 2010, ce qui reflète principalement l'expansion accélérée de sa couverture du service Internet FibreOP et de télé grâce au déploiement du réseau FTTH.

ACQUISITIONS D'ENTREPRISES

En 2011, nous avons payé une contrepartie en espèces de 680 millions \$ pour l'acquisition de CTV, déduction faite de la trésorerie acquise de 33 millions \$.

DIMINUTION DES PLACEMENTS

La diminution des placements de 56 millions \$ en 2011 représente les rendements du capital de nos placements en titres de capitaux propres.

La diminution des placements de 139 millions \$ en 2010 découlait de la vente de notre placement dans SkyTerra Communications Inc.

INSTRUMENTS D'EMPRUNT

Nous avons recours à une combinaison d'une dette à court terme et d'une dette à long terme pour financer nos activités. Notre dette à court terme est principalement constituée de facilités bancaires, d'effets à payer en vertu de programmes d'emprunts sous forme de papier commercial et d'emprunts titrisés par des créances clients. Nous payons habituellement des taux d'intérêt fixes sur notre dette à long terme et des taux variables sur notre dette à court terme.

En 2011, nous avons remboursé des emprunts pour un montant de 6 millions \$, déduction faite des émissions. Ce montant comprenait le remboursement en espèces de 1,3 milliard \$ sur la dette de CTV prise en charge, le remboursement de billets à moyen terme par Bell Aliant d'un capital de 405 millions \$, le remboursement de débentures à moyen terme de Bell Canada d'un montant en capital de 250 millions \$ et les paiements en vertu de contrats de location-financement de 382 millions \$. Ces remboursements ont été partiellement compensés par l'émission, par Bell Canada, de trois séries de débentures à moyen terme d'un montant en capital total de 2 milliards \$ et par l'émission de billets à moyen terme en ce qui a trait à Bell Aliant, société en commandite, d'un montant en capital de 300 millions \$.

En 2010, nous avons émis des emprunts pour un montant de 660 millions \$, déduction faite des remboursements. Ces émissions comprenaient les débentures à moyen terme de Bell Canada d'un montant en capital de 1 milliard \$, les billets à moyen terme de Bell Aliant, société en commandite, d'un montant en capital de 350 millions \$ et les emprunts au titre d'effets à payer et d'avances bancaires d'un montant d'environ 250 millions \$ en ce qui a trait à Bell Canada et à Bell Aliant, société en commandite. Ces émissions ont été partiellement compensées par le remboursement d'un montant de 394 millions \$ au titre de débentures en ce qui a trait à Bell Canada, le remboursement anticipé partiel de billets à moyen terme d'un montant en capital de 345 millions \$ en ce qui a trait à Bell Aliant, société en commandite, et les paiements en vertu de contrats de location-financement, de 217 millions \$.

RÉDUCTION DES CRÉANCES CLIENTS TITRISÉES

Nous avons remboursé un montant de 318 millions \$ de créances clients titrisées en 2011, comparativement à 37 millions \$ en 2010.

ÉMISSION D' ACTIONS ORDINAIRES

L'augmentation au chapitre de l'émission d'actions ordinaires de BCE en 2011 comparativement à 2010 découle de l'accroissement du nombre d'options sur actions exercées. Les actions ordinaires émises dans le cadre de l'acquisition de CTV constituent une transaction sans effet de trésorerie.

RACHAT D' ACTIONS ORDINAIRES

En 2011, BCE a annoncé son intention de racheter jusqu'à concurrence de 250 millions \$ de ses actions ordinaires en circulation dans le cadre d'une OPRA dans le cours normal des activités. BCE a racheté et annulé 3 500 466 de ses actions ordinaires, pour un décaissement total de 143 millions \$ dans le cadre de ce programme.

En 2010, BCE a racheté et annulé 16 236 182 de ses actions ordinaires en circulation, pour un décaissement total de 500 millions \$ dans le cadre de l'OPRA dans le cours normal des activités de 2010. Le programme s'est terminé en décembre 2010.

ÉMISSION D' ACTIONS PRIVILÉGIÉES

En 2011, BCE a émis 13 800 000 actions privilégiées de série AK, pour un produit brut de 345 millions \$.

Le 4 janvier 2012, BCE a émis 11 200 000 actions privilégiées de série AK additionnelles, pour un produit brut de 280 millions \$.

ÉMISSION DE TITRES DE CAPITAUX PROPRES PAR DES FILIALES AUX ACTIONNAIRES N'AYANT PAS LE CONTRÔLE

En 2011, Bell Aliant Actions privilégiées Inc., une filiale indirecte de Bell Aliant, a émis des actions privilégiées pour un produit brut de 403 millions \$.

DIVIDENDES EN ESPÈCES PAYÉS SUR ACTIONS ORDINAIRES

Le conseil d'administration de BCE a approuvé des augmentations du dividende sur les actions ordinaires en 2011 et en 2010. Par conséquent, en 2011, le dividende en espèces payé sur les actions ordinaires de BCE a été majoré, passant à 1,9850 \$ par action ordinaire, comparativement à un dividende en espèces de 1,7325 \$ par action ordinaire en 2010.

COTES DE CRÉDIT

Les cotes de crédit indiquent généralement la mesure dans laquelle une société peut rembourser le capital et payer les intérêts sur ses emprunts ou peut verser des dividendes sur les titres émis et en circulation.

L'obtention de financement dépend de notre capacité à accéder aux marchés des actions, des titres d'emprunt publics et du crédit bancaire. Notre capacité à accéder à ces marchés et le coût et l'ampleur du financement disponible dépendent en grande partie de la qualité de nos cotes de crédit au moment de la mobilisation des capitaux. Le fait d'avoir des cotes de solvabilité élevées nous permet généralement, lorsque vient le moment d'emprunter de l'argent, d'obtenir des taux d'intérêt inférieurs à ceux qu'obtiennent les entreprises dont les cotes sont moins élevées. Une diminution des cotes peut entraîner des conséquences défavorables pour ce qui est de notre capacité de financement ou de notre capacité à accéder aux marchés financiers.

Au 8 mars 2012, Standard & Poor's Financial Services LLC (S&P), une filiale de The McGraw-Hill Companies Inc., DBRS Limited (DBRS) et Moody's Investors Service, Inc. (Moody's) ont attribué à BCE et

à Bell Canada des cotes de solvabilité élevées inchangées et des perspectives stables.

Le tableau suivant présente les cotes de crédit clés de BCE et de Bell Canada au 8 mars 2012.

	BCE ⁽¹⁾		
	DBRS	MOODY'S	S&P
Dette à long terme	BBB (élevée)	Baa2	BBB+
Actions privilégiées	Pfd-3 (élevée)	–	P-2 (faible)

	BELL CANADA ⁽¹⁾		
	DBRS	MOODY'S	S&P
Papier commercial	R-1 (faible)	P-2	A-2
Dette à long terme	A (faible)	Baa1	BBB+
Dette à long terme subordonnée	BBB	Baa2	BBB

(1) Ces cotes de crédit ne constituent pas des recommandations visant l'achat, la vente ou la détention des titres mentionnés précédemment, et elles peuvent faire l'objet d'une révision ou d'un retrait par l'agence de notation les ayant attribuées. Chaque cote de crédit devrait être évaluée de façon indépendante.

Notre ligne de conduite financière consiste à maintenir des cotes de solvabilité élevées nous permettant d'avoir une plus grande marge de manœuvre financière et d'emprunter à des coûts moins élevés. Les objectifs de notre ligne de conduite financière relativement à Bell consistent à maintenir un ratio dette nette/BAIIA ajusté⁽³⁾ d'entre 1,5 et 2,0 fois et un ratio BAIIA ajusté/charge d'intérêts nette supérieur à 7,5 fois. Dans ces ratios cibles, la dette nette inclut 50 % du total de nos actions privilégiées en circulation, conformément à la méthode employée par les agences de notation pour le traitement des actions privilégiées. La charge d'intérêts nette exclut les intérêts liés aux obligations au titre des avantages du personnel et les intérêts sur le passif lié aux parts du fonds, et comprend 50 % des dividendes sur les actions privilégiées. Le calcul et les composantes de ces ratios visent à refléter les méthodologies généralement utilisées par les agences d'évaluation du crédit.

LIQUIDITÉ

SOURCES DE LIQUIDITÉS

Notre solde de trésorerie et équivalents de trésorerie à la fin de 2011 s'éleva à 175 millions \$. Nous prévoyons que ce solde, nos flux de

trésorerie liés aux activités opérationnelles estimatifs de 2012 et un financement éventuel provenant des marchés financiers, notamment le papier commercial, nous permettront de répondre à nos besoins de liquidités en 2012 pour couvrir les dépenses d'investissement, la capitalisation des régimes d'avantages du personnel, le paiement des dividendes, le règlement des obligations contractuelles, les titres d'emprunt venant à échéance, le rachat d'actions ordinaires ainsi que les besoins au titre des activités en cours et d'autres besoins de liquidités, y compris notre investissement dans MLSE.

Si nos besoins de liquidités pour 2012 devaient excéder notre solde de trésorerie et d'équivalents de trésorerie, les flux de trésorerie liés à nos activités opérationnelles et le financement provenant des marchés financiers, nous comblerions cette insuffisance au moyen de prélèvements sur les facilités de crédit renouvelables engagées actuellement en place ou au moyen de nouvelles facilités, dans la mesure où ces sources sont disponibles.

Grâce à ces flux de trésorerie liés à nos activités opérationnelles, à notre solde de trésorerie et d'équivalents de trésorerie et au financement provenant des marchés financiers et des facilités de crédit, nous devrions disposer de la marge de manœuvre nécessaire pour soutenir nos plans de croissance future, y compris les acquisitions d'entreprises et pour parer aux éventualités.

Le tableau suivant est un résumé du total de nos facilités de crédit bancaire au 31 décembre 2011.

	MONTANT TOTAL DISPONIBLE	LETTRES DE CRÉDIT	PAPIER COMMERCIAL EN CIRCULATION	MONTANT NET DISPONIBLE
Facilités de crédit engagées				
Bell Canada ⁽¹⁾				
Facilité renouvelable qui soutient le programme d'emprunts sous forme de papier commercial	2 000	275	120	1 605
Autres	53	6	–	47
Bell Aliant ⁽¹⁾				
Facilité renouvelable qui soutient le programme d'emprunts sous forme de papier commercial	750	175	201	374
Autres	126	126	–	–
Total des facilités de crédit engagées	2 929	582	321	2 026
Facilités de crédit non engagées				
Bell Canada	288	122	–	166
Bell Aliant	18	1	–	17
Total des facilités de crédit non engagées	306	123	–	183
Total des facilités de crédit engagées et non engagées	3 235	705	321	2 209

(1) La facilité de crédit bancaire renouvelable engagée de soutien de Bell Canada, d'un montant de 2 000 millions \$, vient à échéance en novembre 2016 et la facilité de crédit bancaire renouvelable engagée de soutien de Bell Aliant, d'un montant de 750 millions \$, vient à échéance en juin 2015.

(3) Le BAIIA ajusté, également défini dans nos conventions de crédit, désigne le BAIIA comprenant les dividendes/ distributions payé(e)s par Bell Aliant à BCE.

Bell Canada et Bell Aliant peuvent émettre, en vertu de leurs programmes d'emprunts sous forme de papier commercial, des effets jusqu'à concurrence du montant net disponible de leurs facilités de crédit bancaire renouvelables engagées. Le montant total de ces facilités de crédit bancaire renouvelables engagées peut être prélevé en tout temps.

Nos attentes quant à notre capacité de répondre à la plupart de nos besoins de liquidités en 2012 au moyen des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles et du solde d'encaisse, sont fondées sur certaines hypothèses relatives à l'économie, au marché et aux activités opérationnelles, qui sont décrites à la rubrique *Perspectives commerciales et hypothèses*. Pour obtenir une description des facteurs de risque susceptibles de toucher nos activités et, par conséquent, nos flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, se reporter aux rubriques *Environnement concurrentiel*, *Cadre réglementaire* et *Risques susceptibles de toucher nos activités et nos résultats*. En outre, notre capacité d'accroître nos sources de liquidités en procédant à l'émission de titres d'emprunt et de titres de participation additionnels dépend largement de la condition existante des marchés, des perspectives pour notre entreprise et de nos cotes de crédit au moment de la mobilisation des capitaux. Pour obtenir une description des facteurs de risque susceptibles de toucher notre capacité d'émettre des titres d'emprunt et des titres de participation additionnels, se reporter au risque intitulé *Si nous ne réussissons pas à mobiliser le capital nécessaire, nous devons peut-être réduire nos dépenses d'investissement ou nos investissements dans de nouvelles activités, ou encore tenter de mobiliser du capital en cédant des actifs* à la rubrique *Risques susceptibles de toucher nos activités et nos résultats*.

BESOINS DE LIQUIDITÉS

Dépenses d'investissement

En 2012, il est prévu que nos dépenses d'investissement seront concentrées sur nos priorités stratégiques, la croissance de la demande et la qualité du service, ce qui reflète un niveau approprié d'investissement dans nos réseaux et services.

Capitalisation des régimes d'avantages du personnel

Nos régimes d'avantages du personnel comprennent des RRPD et des RRCD, ainsi que d'autres avantages postérieurs à l'emploi. Les besoins de capitalisation de nos régimes d'avantages du personnel, selon les évaluations des actifs et des passifs de nos régimes, dépendent d'un certain nombre de facteurs, notamment les rendements réels des actifs des régimes, les taux d'intérêt à long terme, les données démographiques des régimes, les règlements applicables et les normes actuarielles. Notre capitalisation prévue pour 2012 est présentée en détail dans le tableau suivant et est assujettie aux évaluations actuarielles qui seront menées à terme au milieu de 2012. L'évaluation la plus récente de nos régimes de retraite importants a été effectuée en date du 31 décembre 2010.

Pour obtenir une description plus détaillée des risques qui pourraient faire en sorte que la capitalisation réelle de nos régimes d'avantages du personnel diffère sensiblement de nos estimations actuelles, se reporter au risque intitulé *Nous pourrions éventuellement être obligés d'augmenter les cotisations à nos régimes d'avantages du personnel en fonction de divers facteurs* à la rubrique *Risques susceptibles de toucher nos activités et nos résultats*.

CAPITALISATION PRÉVUE POUR 2012	BELL	BELL ALIANT	TOTAL
Régimes de retraite à prestations définies – coût des services rendus	191	50	241
Régimes de retraite à prestations définies – déficit	24	–	24
Prestations définies	215	50	265
Autres avantages postérieurs à l'emploi	98	12	110
Régimes de retraite à cotisations définies	62	8	70
Total – régimes d'avantages du personnel (montant net)	375	70	445

Nous prévoyons faire une cotisation d'un montant d'environ 265 millions \$ à nos RRPD en 2012, sous réserve des évaluations actuarielles en voie d'être finalisées. Nous prévoyons verser environ 110 millions \$ aux bénéficiaires en vertu d'autres régimes d'avantages du personnel et faire une cotisation d'environ 70 millions \$ aux RRCD en 2012.

En 2012, la capitalisation de nos RRPD devrait être inférieure à celle de 2011, surtout en raison des rendements plus élevés des actifs des régimes en 2011 et de la cotisation volontaire de 750 millions \$ au régime de retraite faite en 2011.

Bell Canada a cessé d'accepter les nouveaux employés à titre de participants à son RRPD en janvier 2005 afin de réduire l'incidence de la volatilité de son régime de retraite sur son bénéfice avec le temps. Les nouveaux employés participent dorénavant au RCD. En 2006, nous avons annoncé l'abandon graduel, sur une période de dix ans, des avantages postérieurs à l'emploi pour tous les employés; en conséquence, la capitalisation des avantages postérieurs à l'emploi de Bell sera graduellement éliminée après 2016.

Paiements de dividendes

En 2012, les dividendes en espèces à verser sur les actions ordinaires de BCE devraient être plus élevés qu'en 2011, le conseil d'administration de BCE ayant approuvé deux augmentations du dividende annuel sur les actions ordinaires de BCE en 2011. Par conséquent, le dividende sur les actions ordinaires de BCE a augmenté de 10,2 %, passant à 2,17 \$ par action ordinaire à la fin de 2011, contre 1,97 \$ par action ordinaire à la fin de 2010. Ces augmentations sont conformes à la politique de dividendes sur actions ordinaires de BCE, laquelle prévoit un ratio de distribution cible entre 65 % et 75 % du BPA ajusté. La politique de dividendes de BCE et la déclaration des dividendes sont à la discrétion du conseil d'administration de BCE.

Obligations contractuelles

Le tableau suivant présente, au 31 décembre 2011, un sommaire de nos obligations contractuelles échéant au cours de chacun des cinq prochains exercices et par la suite.

	2012	2013	2014	2015	2016	PAR LA SUITE	TOTAL
Dettes à long terme	547	89	1 870	1 375	1 217	6 479	11 577
Effets à payer et avances bancaires	321	–	–	–	–	–	321
Paiements futurs minimaux à effectuer en vertu de contrats de location-financement	417	381	239	186	174	1 468	2 865
Emprunt garanti par des créances clients	950	–	–	–	–	–	950
Contrats de location simple	206	173	155	133	101	408	1 176
Engagements liés aux immobilisations corporelles et incorporelles	287	116	99	68	65	682	1 317
Obligations d'achat	1 242	600	494	366	267	627	3 596
Investissement dans MLSE	525	–	–	–	–	–	525
Intérêts à payer sur la dette à long terme, les effets à payer et les avances bancaires	666	622	562	498	438	4 961	7 747
Encaissements nets d'intérêts sur dérivés	(23)	(22)	(26)	(22)	(19)	(9)	(121)
Total	5 138	1 959	3 393	2 604	2 243	14 616	29 953

Les principaux contrats de location-financement conclus par BCE visent les locaux pour bureaux et les satellites. La durée des baux visant les bureaux périphériques est habituellement de 15 ans, tandis que celle visant les satellites, qui sont utilisés pour fournir la programmation à nos abonnés de Bell Télé, varie de 12 à 15 ans. Les baux visant les satellites ne sont pas résiliables. Le montant des paiements futurs minimaux à effectuer en vertu des contrats de location-financement inclut des charges financières futures de 906 millions \$.

Les principaux contrats de location simple conclus par BCE visent les locaux pour bureaux et les établissements de vente au détail, d'une durée variant de 1 an à 20 ans. Ces baux ne sont pas résiliables et peuvent être reconduits à l'échéance. Les loyers versés relativement aux contrats de location simple ont été de 253 millions \$ en 2011 et de 226 millions \$ en 2010.

Les obligations d'achat comprennent les obligations contractuelles en vertu de contrats de service et de contrats visant les produits, tant pour les dépenses opérationnelles que pour les dépenses d'investissement. Nos engagements en matière de dépenses d'investissement comprennent des investissements visant l'expansion et la mise à jour de nos réseaux, de même que la satisfaction de la demande des clients.

Le 9 décembre 2011, BCE a annoncé qu'elle a convenu d'acquérir, dans le cadre d'une entente de copropriété avec Rogers, une participation nette de 75 % dans MLSE auprès du conseil d'administration du Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario. MLSE est une entreprise de sports et de divertissement, propriétaire des Maple Leafs de Toronto, des Raptors de Toronto et des Marlies de Toronto ainsi que du Toronto FC.

La contribution financière de BCE s'élèvera à 525 millions \$ au total (ou 398 millions \$ en supposant la réalisation de la restructuration du capital financée par emprunt de MLSE), soit une participation indirecte de 28 % dans MLSE qui sera financée à la clôture de la transaction. Grâce à une entente de coinvestissement avec BCE, le Fonds Unitaire BCE, une fiducie indépendante qui détient et gère les placements de la caisse de retraite des régimes de retraite du groupe BCE, versera 135 millions \$ pour l'acquisition de MLSE. BCE et le Fonds Unitaire BCE détiendront une participation totale de 37,5 % dans MLSE, soit une participation égale à celle de Rogers. La transaction devrait être conclue au milieu de 2012, après l'obtention des autorisations réglementaires et des ligues sportives requises.

Autres besoins de liquidités

Nos besoins de liquidités peuvent également être touchés par les risques de liquidité liés à nos éventualités et à nos arrangements hors bilan. Nous ne pouvons quantifier tous ces risques, pour les raisons suivantes.

Garanties

Dans le cours normal de nos activités, nous concluons des conventions qui prévoient des indemnisations et accordons des garanties à des contreparties relativement à certaines opérations, qui comprennent des cessions d'entreprises, des ventes d'actifs, des ventes de services, des acquisitions et du développement d'actifs, des ententes de titrisation et des contrats de location simple.

Il nous est impossible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal que nous pourrions être tenus de verser aux contreparties en raison de la nature de la presque totalité de ces engagements d'indemnisation. Par conséquent, nous ne pouvons déterminer de quelle manière ces engagements peuvent toucher notre liquidité future, nos sources de financement ou notre profil en matière de risques de crédit. Nous n'avons pas versé de montants importants en vertu de tels engagements d'indemnisation dans le passé.

LITIGES

Nous nous trouvons impliqués dans divers litiges dans le cours de nos activités. Même si nous ne pouvons pas prédire l'issue des litiges décrits en cours au 31 décembre 2011, d'après l'information actuellement disponible et l'évaluation de la direction du bien-fondé de ces litiges, la direction estime que leur dénouement n'aura pas de répercussions négatives importantes sur nos états financiers. En ce qui concerne les litiges pour lesquels nous sommes les défendeurs, nous sommes d'avis que nous avons de solides arguments et nous avons l'intention de défendre vigoureusement nos positions.

Une description plus détaillée de certains litiges importants en cours au 31 décembre 2011 est présentée dans la notice annuelle 2011 de BCE.

NOTRE ENVIRONNEMENT CONCURRENTIEL

Nous sommes exposés à une vive concurrence, que nous subissons dans tous les secteurs d'activité et toutes les principales gammes de produits, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos parts de marché, nos volumes de service et nos stratégies d'établissement de prix et donc, sur nos résultats financiers. Le développement rapide de nouvelles technologies ainsi que de nouveaux produits et services a modifié les lignes traditionnelles entre les services de télécommunications, d'Internet et de radiodiffusion et a favorisé l'émergence de nouveaux concurrents sur nos marchés. La substitution technologique, particulièrement la voix sur IP, a réduit les obstacles à l'accès à l'industrie. Cela a permis aux concurrents de lancer de nouveaux produits et services et d'acquérir des parts de marché en ayant à consacrer des ressources financières, commerciales, humaines et technologiques beaucoup moins importantes que les ressources qu'il était historiquement nécessaire d'affecter. Nous prévoyons que cette tendance se maintiendra dans l'avenir, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre croissance et notre performance financière.

Dans tous nos marchés, le niveau de la concurrence s'intensifie, au fur et à mesure que les marchés seaturent, que de nouveaux venus entrent dans le marché et que les entreprises titulaires agissent de manière proactive ou réactive en lançant des offres promotionnelles accrocheuses et en établissant un positionnement ajusté et stratégique de la marque. Si nous ne réussissons pas à mettre en œuvre une stratégie multiproduits qui tire parti de nos forces et des relations avec nos partenaires tout en soutenant les secteurs relativement faibles, et qui permettrait d'établir une présence favorable et de créer des relations avec les clients, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre position dans le marché et notre performance financière.

La concurrence nuit à nos stratégies d'établissement des prix et pourrait réduire nos produits opérationnels et notre rentabilité. Nous sommes soumis à une pression constante pour maintenir la compétitivité de nos prix et de nos offres. La modification de nos stratégies d'établissement des prix entraînant la majoration du prix de certains services ou produits, ou encore la modification des stratégies d'établissement des prix de nos concurrents, pourrait aussi influencer sur notre capacité d'attirer de nouveaux clients ou de conserver nos clients actuels. Nous devons donc être capables de prévoir les changements continus dans nos secteurs et nos marchés et de nous y adapter rapidement. En cas d'échec à ce chapitre, des effets défavorables pourraient se faire sentir sur nos activités et notre position dans le marché. Au sein de l'industrie, les pressions sur les prix et les efforts pour l'acquisition d'abonnés se sont intensifiés dans tous les secteurs d'activité et toutes les principales gammes de produits, et nous prévoyons que cette tendance se poursuivra.

Le CRTC réglemente les prix que nous pouvons demander en matière de services d'accès de base dans les zones où il juge que la concurrence est insuffisante pour protéger l'intérêt des utilisateurs. Le CRTC a jugé que la concurrence était suffisante pour accorder l'exemption de la réglementation des prix à l'égard de la vaste majorité des lignes téléphoniques locales résidentielles et d'affaires de Bell en Ontario et au Québec.

SERVICES SUR FIL

Nos principaux concurrents dans le secteur des services locaux et d'accès sont : TELUS Corporation (TELUS), la division Solutions de l'entreprise d'Allstream (une division de MTS Inc.) (Allstream), Télécommunications Primus Canada inc. (Primus), Bragg Communications Inc., qui exerce ses activités sous la marque EastLink (EastLink) et Vonage Canada Corp. (une filiale de Vonage

Holdings Corp.) (Vonage), dans tout le Canada; Rogers, en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve-et-Labrador; Vidéotron ltée (Vidéotron), au Québec; Cogeco Câble inc. (une filiale de Cogeco inc.) (Cogeco Câble), en Ontario et au Québec; Shaw Communications Inc. (Shaw), en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario; et Yak (une division de Yak Communications (Canada) Corp., détenue par Globalive Communications Corp.), en Ontario.

Nos principaux concurrents dans les services interurbains sont : Allstream, TELUS, EastLink, Primus et Vonage, dans tout le Canada; Cogeco Câble, en Ontario et au Québec; Rogers, en Ontario, au Nouveau-Brunswick, à Terre-Neuve-et-Labrador; et Shaw, en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario; des revendeurs de services de base comme Yak et Looney Call (des divisions de Yak Communications (Canada) Corp.), en Ontario; Teleshop Communications Inc. et Castel Communications Inc., dans tout le Canada; et des fournisseurs de services interurbains prépayés, comme le groupe de Gold Line et Vonage, dans tout le Canada.

Nous continuons de faire face à une concurrence multiplateforme, les clients substituant aux services traditionnels de nouvelles technologies non traditionnelles, et le rythme auquel cette substitution s'effectue pourrait s'accélérer. Par exemple, dans nos activités sur fil, nous nous trouvons en concurrence avec des entreprises de services voix sur IP, de services sans fil et de services Internet (y compris les services de dialogue en ligne, de messagerie instantanée et de courriel), ce qui se traduit particulièrement par un nombre croissant de foyers qui cessent d'utiliser les services de téléphonie sur fil. L'octroi par Industrie Canada de licences d'utilisation du spectre pour les services sans fil évolués (SSFE) à de nouveaux venus dans le secteur des services sans fil, dont un nombre important a commencé à offrir ses services, et l'intensification de la concurrence de la part des entreprises de services locaux titulaires (ESLT) pourraient entraîner une accélération accrue du phénomène de substitution technologique.

Nous continuons de subir la forte pression concurrentielle des entreprises de câblodistribution, puisque ces dernières offrent désormais des services téléphoniques sur leurs réseaux. La téléphonie par câble connaît un essor du fait qu'elle est incluse dans des forfaits à prix réduits et offerte par les câblodistributeurs dans la majorité des principales et moyennes communautés, ainsi que dans de petites communautés. En outre, certaines entreprises de câblodistribution ont lancé des services sans fil leur permettant d'offrir, tout comme Bell, des services de téléphonie, d'Internet, de télévision et des services sans fil, améliorant ainsi leur capacité à tirer parti des forfaits à prix réduits. Il y a également un risque que les entreprises de câblodistribution exercent une pression concurrentielle en pratiquant des prix bas sur des produits précis afin de les aider à maintenir leur part du marché pour ces produits. Nous nous attendons donc à ce que la pression concurrentielle de la part des entreprises de câblodistribution continue de s'intensifier, ce qui comprimera davantage nos parts de marché, en particulier dans le marché résidentiel. Cette situation pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités et notre performance financière.

Il est possible que l'évolution défavorable de certains facteurs, dont en particulier les actions prises par d'autres fournisseurs qui nous livrent concurrence ainsi que l'augmentation de la substitution par le sans-fil qui pourrait résulter de la prestation, par les nouveaux concurrents, de services sans fil à des prix plus bas que les nôtres et que ceux des autres fournisseurs de services sans fil titulaires, se traduise par l'accroissement du rythme de nos pertes d'abonnés des SAR à un niveau supérieur à nos prévisions actuelles. Cette situation pourrait avoir une incidence défavorable sur notre performance financière. De plus, la pression concurrentielle est

intensifiée par l'adoption d'autres technologies, produits et services qui font maintenant des percées importantes dans le marché de nos services traditionnels, lesquels représentent généralement nos activités générant les marges les plus élevées.

Les tarifs de nos services interurbains régressent continuellement depuis l'ouverture de ces services à la concurrence. Nos services interurbains continuent d'être entravés par la vive concurrence exercée par la présence grandissante de la téléphonie par câble et par l'incidence continue des services non traditionnels, dont le courriel et la messagerie texte, les cartes téléphoniques prépayées, les services de base et les services voix sur IP, ainsi que par des concurrents traditionnels comme les entreprises et les revendeurs de télécommunications interurbaines. Nous affrontons également la concurrence de fournisseurs de services de télécommunications comme Skype Technologies, qui offrent certains services voix et de télé de base gratuitement ou à bas prix au moyen d'ordinateurs personnels et de connexions à large bande.

La concurrence pour obtenir des contrats visant la prestation de services de communications aux entreprises est intense. Les clients peuvent choisir de se tourner vers des concurrents qui offrent des prix plus bas afin d'obtenir des parts de marché. De tels concurrents peuvent être moins préoccupés par la qualité du service ou par l'incidence sur leurs marges que nous ne le sommes. Dans les marchés d'affaires, les forfaits de services locaux et d'accès, sans fil, de données et IP ont évolué et comprennent les services professionnels et gérés ainsi que d'autres services et de l'assistance en matière de TI, ce qui était uniquement offert par les entreprises de TI auparavant. Les concurrents traditionnels et non traditionnels mettent désormais l'accent sur la prestation d'un large éventail de services de télécommunications, et ce, particulièrement dans les grandes régions urbaines. Les concurrents non traditionnels sont entrés dans le marché des télécommunications en offrant de nouveaux produits comme les communications unifiées et l'informatique en nuage. Les forfaits de services de télécommunications traditionnels qui incluent des services de TI font en sorte que Bell fait face à des concurrents très diversifiés, allant des petits fournisseurs de services Internet et spécialisés aux grandes sociétés mondiales de matériel, de logiciels et de services-conseils en matière de TI. Nous nous attendons à continuer de devoir affronter une vive concurrence dans tous les marchés d'affaires, les câblodistributeurs poursuivant leur transition du marché résidentiel, et d'autres entreprises de télécommunications cherchant à développer leurs activités dans ces marchés. De surcroît, nous prévoyons continuer de subir la concurrence exercée par d'autres intégrateurs de systèmes, impartiteurs et sociétés de services professionnels en ce qui concerne nos services de TIC.

Sur les marchés résidentiels de Bell Aliant, les concurrents sont bien établis. Depuis 1999 et 2001, EastLink offre des services téléphoniques locaux en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard, respectivement. Depuis, la concurrence a continué de s'étendre sur le marché des services locaux avec l'arrivée de fournisseurs de services locaux au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve-et-Labrador, ainsi qu'en Ontario et au Québec. Les fournisseurs de services voix sur IP, les câblodistributeurs et les intégrateurs de systèmes continuent également d'alimenter la concurrence sur les marchés d'affaires de Bell Aliant.

L'environnement concurrentiel actuel semble indiquer que le nombre d'abonnés de nos services traditionnels sur fil et le volume de notre trafic d'interurbains continueront dorénavant de diminuer. La poursuite de ce ralentissement réduira les économies d'échelle découlant de ces activités et entraînera, par ricochet, un rétrécissement des marges bénéficiaires. Notre stratégie consiste à chercher à atténuer ces diminutions au moyen de la réduction des coûts et en préparant notre entreprise à offrir de nouveaux services de

croissance. Toutefois, étant donné que les marges découlant des nouveaux services sont généralement inférieures aux marges générées par nos services traditionnels, nous ne pouvons garantir que nos efforts seront couronnés de succès. Si le rythme de régression des marges de nos services traditionnels est plus rapide que le rythme de croissance des marges des nouveaux services de croissance, notre performance financière pourrait subir un effet défavorable. De plus, si notre clientèle qui cesse d'utiliser nos services téléphoniques cesse également d'utiliser nos autres services, notre performance financière pourrait aussi subir des répercussions défavorables à cet égard. Le lancement de nouveaux produits et services de croissance sur le marché est une entreprise coûteuse et forcément risquée, car il faut engager des dépenses d'investissement et autres investissements à un moment où la demande pour ces produits ou services est incertaine. Cela peut également nous obliger à livrer concurrence, dans des secteurs autres que nos activités principales de connectivité, à des fournisseurs très compétents. Le lancement de nouveaux produits ou services peut être retardé ou annulé du fait que le montant de capital disponible pour des investissements a diminué. Si un tel retard ou une telle annulation survenait, nos activités, nos flux de trésorerie et notre performance financière pourraient subir un effet défavorable.

SERVICES SANS FIL

L'industrie canadienne des télécommunications sans fil est très concurrentielle. La concurrence est fondée sur le prix, la sélection d'appareils, l'éventail des services, la qualité technique, la couverture et les capacités de transmission des réseaux sans fil, le service à la clientèle et l'étendue de la distribution, la marque et la commercialisation ainsi que le nombre de fournisseurs de services sans fil. En ce qui a trait aux abonnés des services sans fil, aux concessionnaires et aux points de vente, à l'accès au contenu et aux appareils, ainsi qu'au personnel, nous sommes en concurrence directe avec les deux autres importants fournisseurs titulaires de services sans fil à l'échelle nationale : Rogers (y compris sa filiale Fido Solutions Inc.) et TELUS Mobilité (une unité d'affaires de TELUS), ainsi qu'avec quatre nouveaux venus du secteur des services sans fil qui, comme il est décrit en détail ci-dessous, ont lancé des services sans fil après avoir acquis des licences de spectre lors de la vente aux enchères de licences du spectre pour les SSFE d'Industrie Canada qui s'est terminée le 21 juillet 2008. De plus, il existe une multitude de revendeurs désignés par l'expression exploitants de réseau virtuel mobile, dont la mise en marché de produits et de services, les prix et la commercialisation sont audacieux.

La concurrence devrait continuer à s'intensifier par suite de l'octroi, en 2008, par Industrie Canada de licences d'utilisation du spectre pour les SSFE à dix nouvelles entreprises concurrentes, dont les services sans fil sont fondés sur la mise à disposition d'installations, qui ont toutes acquis le spectre dans des régions séparées, dont la plupart se chevauchent. À la suite de cette acquisition de spectre, quatre nouveaux venus ont lancé leurs services sans fil, principalement dans les grands centres. Plus particulièrement, Vidéotron, qui a lancé ses services sans fil le 9 septembre 2010, offre des services à Montréal et dans d'autres régions du Québec; Globalive Wireless Management Corp. (Globalive) fournit des services sans fil à Toronto et à Calgary depuis décembre 2009 et, au cours de 2010, a élargi ces services à d'autres grandes villes du Canada, notamment à Vancouver et à Ottawa, ainsi qu'à plusieurs collectivités du sud-ouest de l'Ontario tout au long de 2011; Data & Audio Visual Enterprises Wireless Inc. (DAVE), qui a lancé des services sans fil à Toronto en mai 2010 et offre également ce type de services à Vancouver, à Calgary et à Edmonton; et Public Mobile Inc. (Public Mobile), qui fournit des

services sans fil dans les régions de Toronto et de Montréal depuis mai 2010. En plus de Vidéotron, Globalive, DAVE et Public Mobile, le spectre a aussi été attribué aux entités suivantes, ou à une de leurs filiales : Shaw, EastLink, Celluworld Inc., Rich Telecom Corporation, Blue Canada Wireless Inc. et Novus Wireless Inc. Nous ne sommes pas au courant de déclarations faites par ces entités concernant des dates potentielles de lancement, sauf en ce qui concerne EastLink qui, en août 2011, a annoncé son intention de lancer des services sans fil en Nouvelle-Écosse en 2012, et Shaw qui, en septembre 2011, a annoncé qu'elle laissait tomber son projet d'utiliser le spectre pour les SSFE acquis en vue de construire un réseau sans fil traditionnel.

La concurrence dans le secteur des services de télécommunications sans fil au Canada s'est intensifiée de façon considérable, et devrait continuer de s'intensifier, car tant les entreprises titulaires que les nouveaux venus dans le secteur du sans-fil deviennent de plus en plus audacieux dans l'établissement des prix quant à leur matériel et à leurs services ainsi que dans leurs efforts de commercialisation et de publicité dans le but de maintenir ou d'augmenter leur part de marché. Plus particulièrement, les stratégies mises de l'avant par les nouveaux venus dans le secteur du sans-fil pour gagner des parts de marché comprennent des prix plus bas que les nôtres ou que ceux d'autres fournisseurs, des plans illimités, l'établissement des prix selon la zone, de même qu'une concurrence accrue sur le plan de la distribution. Ils cherchent également à offrir du nouveau contenu et de nouvelles applications. Les stratégies d'établissement des prix et les autres stratégies des entreprises titulaires et des nouveaux venus dans le secteur du sans-fil pourraient avoir un effet défavorable sur notre capacité à attirer de nouveaux clients et à conserver nos clients actuels et nous pousser à ajuster nos propres stratégies d'établissement des prix et nos autres stratégies, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre performance financière. Les entreprises titulaires et les nouveaux venus dans le secteur du sans-fil pourraient conquérir une plus grande part de marché que ce à quoi nous nous attendons actuellement, en raison particulièrement de leurs stratégies d'établissement des prix et de leur offre de produits ciblée.

Le niveau d'intensité de la concurrence dépendra également de la vitesse à laquelle les nouveaux venus dans le secteur du sans-fil réalisent l'expansion territoriale de leurs services sans fil ainsi que du moment du lancement et de l'étendue des services sans fil offerts par les autres nouveaux venus potentiels dans le secteur du sans-fil qui n'ont pas encore lancé leurs services.

Des pressions sur notre PMU, nos coûts d'acquisition et de fidélisation de la clientèle et notre BAIIA pourraient vraisemblablement s'exercer si les concurrents augmentent les subventions au titre des combinés, en particulier des téléphones intelligents, ce qui pourrait nous obliger à élargir notre gamme de téléphones intelligents plus rapidement que prévu, à réduire les prix d'utilisation et des services de données sans fil ou à offrir d'autres incitatifs pour attirer de nouveaux clients. La concurrence dans le secteur des services sans fil devrait également continuer à s'intensifier à cause de la commercialisation vigoureuse des nouveaux plans de services de données et des forfaits de produits groupés, en raison de la capacité de certaines entreprises de câblodistribution d'inclure des services sans fil dans leurs forfaits à prix réduits grâce à l'acquisition par ces dernières de spectre pour les SSFE et au lancement de leurs services sans fil. Cela pourrait aussi exercer une pression sur notre PMU et accroître notre taux de désabonnement ainsi que nos coûts d'acquisition et de fidélisation de la clientèle.

Nous nous attendons également à ce que l'intensification de la concurrence continue au fur et à mesure du développement de nouveaux produits, services et technologies. Par exemple, des combinés portatifs qui contournent les réseaux des fournisseurs de

services sans fil pour accéder à Internet sont maintenant offerts par de nombreux fabricants et fournisseurs de services. Si ces produits envahissent le marché, l'utilisation de nos réseaux sans fil pourrait décroître, ce qui pourrait nuire à nos produits tirés des services sans fil.

L'industrie des télécommunications sans fil engage des ressources importantes dans la recherche et le développement. La majorité de ces ressources sont consacrées aux activités de standardisation des services sans fil grand public, ce qui donne naissance à des technologies très performantes, comme les technologies HSPA+ et LTE. Certaines de ces technologies peuvent être transformées en technologies concurrentes ou complémentaires, qui sont soit fondées sur des normes, comme les technologies Wi-Fi et WiMax (pour worldwide interoperability for microwave access), soit qui fournissent des solutions exclusives au vendeur. Même si ces technologies ne détiennent pas une part de marché importante au Canada, nous nous attendons à ce que le développement et l'amélioration continus de ce modèle accroissent la concurrence.

Si nous ne réussissons pas à acquérir suffisamment de spectre lors de la prochaine enchère du spectre de la bande de 700 mégahertz (MHz) pour des services sans fil mobiles et fixes, cela pourrait également nuire à notre position concurrentielle. Pour des renseignements supplémentaires sur cette enchère et sur son incidence éventuelle, veuillez vous reporter à la sous-section *Vente aux enchères de la bande de 700 MHz* de la section *Loi sur la radiocommunication* de la rubrique *Cadre réglementaire*.

INTERNET

Nous faisons concurrence à des entreprises de câblodistribution et à des fournisseurs de service Internet (FSI) pour la prestation de services d'accès Internet haute vitesse et par réseau commuté ainsi que de services connexes. En particulier, la concurrence que nous livrent les entreprises de câblodistribution a été principalement dirigée sur l'accroissement de la bande passante et sur la diminution des prix des services groupés, ce qui pourrait entraver notre capacité de préserver notre rendement en ce qui a trait au PMU et conséquemment avoir une incidence défavorable sur notre performance financière. Tel qu'il est indiqué précédemment, certaines entreprises de câblodistribution ont lancé des services sans fil, améliorant ainsi leur capacité à tirer parti des forfaits à prix réduits pour conserver leurs clients actuels et en attirer de nouveaux.

Nous avons engagé d'importantes dépenses d'investissement afin de déployer des réseaux de fibre optique de prochaine génération et d'offrir de plus hautes vitesses Internet sur nos réseaux. Si nous ne réussissons pas à effectuer des investissements constants dans nos réseaux Internet pour nous permettre d'offrir des services Internet à plus hautes vitesses et d'offrir une gamme différente de produits et services que nos concurrents, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur notre capacité à soutenir la concurrence, sur la fixation des prix de nos produits et services et sur notre performance financière. De plus, la pénétration du marché des services Internet à large bande au Canada atteignant des niveaux plus élevés, l'acquisition d'une nouvelle clientèle dépend de plus en plus de notre capacité à attirer les clients de nos concurrents. Toutefois, le fait que les clients choisissent de plus en plus de regrouper leurs services aura une incidence défavorable sur notre capacité à attirer les clients de nos concurrents.

Les changements dans les services sans fil à large bande, comme la capacité des systèmes utilisant la technologie LTE à transmettre des données à une vitesse allant jusqu'à 75 Mbps et l'intention d'Industrie Canada de vendre aux enchères du spectre supplémentaire compatible avec la technologie LTE, sont susceptibles de faire

augmenter le phénomène de substitution par le sans-fil à large bande et, par conséquent, d'aviver la concurrence. Cette situation pourrait avoir une incidence défavorable sur notre capacité à conserver les abonnés actuels et à en attirer de nouveaux, dans le cadre de nos activités dans le domaine des services d'accès Internet, ainsi que sur la performance financière de ces activités.

Dans le marché des services d'accès Internet haute vitesse, nous affrontons la concurrence des grandes entreprises de câblodistribution, notamment Rogers, en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve-et-Labrador; Vidéotron, au Québec; Cogeco Câble, en Ontario et au Québec; Shaw, en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario; et EastLink, partout au pays.

SERVICES DE TÉLÉVISION

La concurrence auprès des abonnés repose sur le nombre et le type de canaux offerts, la qualité du signal, les caractéristiques du boîtier décodeur, la disponibilité des services dans leur région, les tarifs et le service à la clientèle. Nos services de télé sont entièrement numériques et sont offerts comme services sur IP (Bell Télé Fibe) et comme services par SRD. Ces services présentent des avantages concurrentiels uniques par rapport aux services de télé analogique, notamment la flexibilité qu'offre une programmation à horaire variable, l'affichage du nom des appelants à l'écran et un large éventail de canaux entièrement numériques. Le service par SRD de Bell est offert partout au Canada et Bell Télé Fibe, un service de télé qui s'appuie sur une technologie IP évoluée, est offert dans la plupart des quartiers de Toronto et de Montréal. De plus, nous sommes titulaires de licences de distribution de radiodiffusion afin d'offrir Bell Télé Fibe dans les autres grands centres du Québec et de l'Ontario. Le lancement de nos services Bell Télé Fibe nous offre la possibilité de conquérir des parts de marché et de renforcer notre position concurrentielle dans les principaux marchés urbains, en commençant par les villes de Toronto et de Montréal.

Nos concurrents comprennent des entreprises de câblodistribution canadiennes, notamment Rogers, en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve-et-Labrador; Vidéotron, au Québec; Cogeco Câble, en Ontario et au Québec; Shaw, avec son service de câblodistribution, en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et en Ontario; Shaw, avec ses services nationaux de télévision par SRD appelé Shaw Direct; et EastLink, partout au Canada; ainsi que des entreprises de téléphonie traditionnelles, comme TELUS, en Colombie-Britannique et en Alberta; et Allstream, au Manitoba. La plupart des entreprises de câblodistribution continuent de perfectionner leurs réseaux, leurs systèmes d'exploitation et leurs services, ce qui renforce leur compétitivité. Cela pourrait avoir un effet négatif sur nos activités et notre performance financière.

En plus des entreprises de distribution de radiodiffusion titulaires d'une licence dont il a été question précédemment, de nouveaux services de télé et d'autres offres de services de contenu par contournement non réglementés, comme Netflix Inc., et des canaux en ligne offerts par des réseaux de télévision, comme CBC.ca, accessibles au moyen d'une connexion Internet haute vitesse, font concurrence aux services de télé traditionnels et changent nos modèles d'affaires traditionnels. L'adoption croissante de ces services de télé parallèles ou de contenu télévisuel par contournement par les clients est entraînée en partie par l'évolution technologique, les changements démographiques et les préférences des téléspectateurs. Les stratégies adoptées par les nouveaux venus du secteur des services sans fil pourraient également accélérer l'adoption de services de télé parallèles et accroître la perte de clients. En outre, l'accroissement de

la vitesse et de la bande passante des réseaux crée des plateformes pour de nouveaux concurrents et pour la substitution de produits : il n'est donc pas sûr que nous pourrions recouvrer les investissements effectués pour la mise à niveau des réseaux. La croissance continue et l'adoption de ces services de télévision parallèles par les clients, notamment l'adoption des services de télé mobiles et de contenu télévisuel par contournement, pourraient négativement toucher nos activités et notre performance financière.

Nous continuons d'affronter la concurrence exercée par les services de télévision par SRD américains non réglementés qui sont vendus illégalement au Canada. En réaction à cette situation, nous sommes partie à plusieurs actions en justice contre les vendeurs d'équipements de télévision par SRD américains au Canada. Cette concurrence illégale pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre performance financière.

SERVICES DE GROS

Les principaux concurrents dans nos activités de gros sont les entreprises traditionnelles et les entreprises émergentes. Les concurrents traditionnels comprennent Allstream et TELUS, dans tout le Canada, qui peuvent vendre en gros une partie ou la totalité des mêmes produits et services que Bell. Les concurrents non traditionnels comprennent des fournisseurs de services de télécommunications fondés sur les services d'électricité, des câblodistributeurs, des ESLC nationales et des fournisseurs des États-Unis ou d'ailleurs dans le monde pour certains services. Malgré l'âpre concurrence qui sévit, les marchés pour nos nouveaux produits et pour nos services non réglementés continuent de croître. Par contre, la croissance de technologies d'usager, comme les services voix sur IP et Ethernet/IP, continue d'accroître la pression exercée sur certaines gammes traditionnelles de produits.

MÉDIAS

Les entreprises de télédiffusion et de radiodiffusion de Bell Média ainsi que les marchés publicitaires dans lesquels elles mènent leurs activités sont hautement concurrentiels. La capacité de Bell Média à être concurrentiel dépend d'un certain nombre de facteurs, dont sa capacité à obtenir des programmes de télévision populaires à des prix réalistes du point de vue de la rentabilité et à atteindre des niveaux de distribution élevés. La réussite financière des activités de télédiffusion et de radiodiffusion de Bell Média repose sur la génération de produits tirés de la publicité. Pour ce qui est des activités de télévision spécialisée de Bell Média, une portion significative de ses produits découle des frais d'abonnement provenant des arrangements contractuels avec les distributeurs. Compte tenu de l'intensification de la concurrence sur le marché de la télévision spécialisée, il est impossible de déterminer si les arrangements avec les distributeurs seront renouvelés selon des modalités aussi avantageuses.

Les services de la télévision traditionnelle et spécialisée de Bell Média livrent concurrence, surtout en matière d'auditoire et d'annonceurs, à d'autres canaux de télévision canadiens qui diffusent sur leurs marchés locaux, aux chaînes de télévision spécialisée, à d'autres signaux éloignés canadiens et aux stations américaines frontalières. Le CRTC a augmenté de façon importante le nombre de licences de télévision spécialisée, ce qui a eu pour effet d'intensifier encore plus la concurrence. De nouveaux services de télévision et d'autres offres de services de contenu par contournement non réglementés, comme Netflix Inc., ainsi que des canaux en ligne, comme CBC.ca, accessibles au moyen d'une connexion Internet haute

vitesse, des services de téléchargement de télé et des services de location de DVD sont également des éléments de concurrence pour attirer une part des téléspectateurs.

Les stations de radio de Bell Média livrent concurrence à d'autres stations de radio au sein de leurs marchés respectifs ainsi qu'à d'autres médias comme les journaux, les magazines, la télévision, les panneaux publicitaires extérieurs et Internet. La concurrence au sein de l'industrie de la radiodiffusion s'exerce principalement sur les territoires de marché distincts entre des stations individuelles. À l'échelle nationale, Bell Média livre généralement concurrence à d'autres importants opérateurs de radiodiffusion qui détiennent et exploitent également des concentrations de stations de radio dans divers marchés au Canada. Bell Média doit également livrer concurrence pour une part des auditeurs de ses stations de radio aux nouvelles technologies comme les services d'information musicale

en ligne, le téléchargement de la musique, les appareils portables numériques permettant de stocker et d'écouter de la musique et les services en ligne de musique en continu.

Le niveau de l'activité concurrentielle au sein des secteurs de la télédiffusion et de la radiodiffusion pourrait avoir une incidence défavorable sur le niveau d'acceptation par l'auditoire des programmes de télévision, des chaînes de télévision spécialisée et des postes de radio de Bell Média, ce qui à son tour pourrait avoir une incidence défavorable sur les produits générés par la publicité et les frais d'abonnement. De surcroît, comme les médias évoluent dans un environnement de plus en plus concurrentiel, le contenu est offert sur diverses plateformes, comme les offres de services de contenu par contournement, en plus de la télédiffusion. Cela pourrait se traduire par l'augmentation des coûts opérationnels de Bell Média, qui tente de contrer cette vive concurrence en acquérant les droits pour diffuser le contenu sur de multiples plateformes.

CADRE RÉGLEMENTAIRE

Cette rubrique décrit les lois qui régissent nos activités et présente les faits saillants relatifs aux récentes initiatives et démarches réglementaires et aux récentes consultations gouvernementales qui nous touchent. Bell Canada et Bell Aliant Communications régionales inc. ainsi que plusieurs de leurs filiales directes et indirectes, dont Bell Mobilité, Bell ExpressVu, société en commandite (Bell ExpressVu), Bell Aliant, société en commandite, NorthernTel, société en commandite (NorthernTel), Télébec, société en commandite (Télébec) et Northwestel, sont régies par la *Loi sur les télécommunications*, la *Loi sur la radiodiffusion*, la *Loi sur la radiocommunication* et/ou la *Loi sur Bell Canada*. Nos activités sont touchées par les décisions rendues par divers organismes de réglementation, dont le CRTC. Le CRTC, un organisme indépendant du gouvernement du Canada, est chargé de réglementer les services de télécommunications et de radiodiffusion du Canada. D'autres aspects des activités de ces sociétés sont assujettis à diverses réglementations par des ministères du gouvernement fédéral, particulièrement par Industrie Canada.

LOI SUR LES TÉLÉCOMMUNICATIONS

La *Loi sur les télécommunications* régit les télécommunications au Canada. Elle définit les grands objectifs de la politique canadienne de télécommunications et confère au gouvernement du Canada le pouvoir de donner au CRTC des instructions générales relatives à ces objectifs. Elle s'applique à plusieurs sociétés et sociétés de personnes de BCE, notamment Bell Canada, Bell Mobilité, Bell Aliant, société en commandite, NorthernTel, Northwestel et Télébec.

Aux termes de la *Loi sur les télécommunications*, tous les fournisseurs de services de télécommunications propriétaires d'installations qui offrent des services de télécommunications au Canada, désignés par l'expression entreprises de télécommunications, doivent obtenir une approbation réglementaire pour tous les tarifs proposés de services de télécommunications, à moins que les services en question ne fassent l'objet d'une exemption de la réglementation ou qu'ils ne soient pas réglementés. Le CRTC peut exempter toute une catégorie d'entreprises de télécommunications de l'application du règlement pris en vertu de la *Loi sur les télécommunications* si cette exemption est conforme aux objectifs de la politique canadienne de télécommunications. Les entreprises de télécommunications doivent également répondre à certaines exigences en matière de propriété canadienne. BCE Inc. surveille le niveau de propriété de ses actions ordinaires par des non-Canadiens et fait rapport régulièrement à ce sujet.

PRINCIPALES QUESTIONS DE RÉGLEMENTATION EN MATIÈRE DE TÉLÉCOMMUNICATIONS

La présente rubrique décrit les principales questions de réglementation qui sont actuellement abordées ou qui l'ont été et qui touchent ou ont touché nos activités et pourraient continuer de toucher notre capacité à soutenir la concurrence sur le marché.

Consultation d'Industrie Canada sur la réforme des règles canadiennes relatives à la propriété étrangère des entreprises de télécommunications

Donnant suite à un engagement pris par le gouvernement fédéral dans son discours du Trône de mars 2010, Industrie Canada a publié en juin 2010 un document de consultation intitulé *Ouvrir les portes du Canada à l'investissement étranger dans les télécommunications : Options de réforme*. Le document de consultation sollicitait les commentaires du public sur des propositions visant à modifier les restrictions relatives à la propriété étrangère et les restrictions sur le contrôle, imposées par le Canada, qui s'appliquent actuellement aux entreprises de télécommunications, ce qui comprend Bell Canada et Bell Mobilité ainsi qu'un grand nombre de nos concurrents. Le document de consultation d'Industrie Canada sollicitait les commentaires sur trois options relativement à la réforme de la propriété étrangère. L'option 1 aurait pour effet d'augmenter à 49 % les investissements

maximaux permis des non-Canadiens dans des actions avec droit de vote pour les entreprises de télécommunications et pour les titulaires d'une licence de radiodiffusion (y compris les entreprises de distribution de radiodiffusion); les dispositions actuelles relatives au contrôle de fait par des Canadiens ne subiraient aucun changement. L'option 2 aurait pour effet d'abolir les restrictions relatives à la propriété étrangère et les restrictions sur le contrôle pour les entreprises de télécommunications représentant 10 % ou moins des revenus annuels du marché canadien des télécommunications (les règles actuelles visant les entreprises titulaires d'une licence de radiodiffusion, y compris les entreprises de distribution de radiodiffusion, seraient inchangées). L'option 3 aurait pour effet d'abolir les restrictions susmentionnées pour toutes les entreprises de télécommunications, sans égard à leur quote-part des revenus annuels du marché canadien des télécommunications, mais maintiendrait l'application des règles actuelles pour les entreprises titulaires d'une licence de radiodiffusion, y compris les entreprises de distribution de radiodiffusion. La suppression ou l'assouplissement des restrictions relatives à la propriété étrangère pour les entreprises de télécommunications pourraient donner lieu à l'arrivée sur le marché canadien de plus nombreuses entreprises étrangères. Ainsi, nos concurrents pourraient obtenir plus facilement des capitaux ou de nouveaux concurrents d'envergure internationale pourraient faire leur entrée, ce qui intensifierait la pression concurrentielle. En outre, l'adoption de toute règle défavorable aux entreprises titulaires ou aux entreprises qui sont à la fois des entreprises titulaires d'une licence de radiodiffusion et des entreprises de télécommunications nous placerait dans une situation désavantageuse par rapport à certains de nos concurrents, en ce qui a trait à l'accès aux capitaux et au coût de ces derniers.

Approvisionnement de la facturation de gros à la capacité par le CRTC

Les règlements du CRTC exigent que les grands FSI offrent des services d'accès de gros à certains de leurs réseaux sur fil à large bande fixes aux FSI indépendants, à un tarif de gros réglementé. Le 15 novembre 2011, le CRTC a publié une décision concernant la facturation à l'utilisation, après un processus décisionnel de près de trois ans. Cette décision réduit les tarifs de l'accès mensuel qu'un grand FSI (comme Bell Canada et Bell Aliant, société en commandite) qui choisit d'adopter un modèle de facturation à l'utilisation des services de gros peut facturer aux FSI indépendants, mais elle approuve également une facturation à l'utilisation basée sur la capacité (« facturation à la capacité ») qui exige que les FSI indépendants achètent la capacité du réseau des grands FSI dont ils ont besoin pour soutenir l'utilisation de la bande passante de leurs utilisateurs finaux. En outre, la décision réduit considérablement certains tarifs de gros de câblodistributeurs, comparativement aux tarifs des ESLT. La diminution des tarifs d'accès mensuel et des tarifs des câblodistributeurs pourrait avoir une incidence défavorable sur nos produits tirés des services de gros.

Examen du CRTC sur les régimes relatifs à l'interconnexion des réseaux

Le 19 janvier 2012, le CRTC a publié la Politique réglementaire de télécom CRTC 2012-24, laquelle met à jour les régimes de réglementation relatifs à l'interconnexion des réseaux locaux, sans fil et interurbains. Cette politique établit un ensemble de principes pour faciliter l'interconnexion de réseaux téléphoniques IP entre les exploitants de réseaux tout en permettant au libre jeu du marché de dicter les détails des arrangements. En ce qui a trait aux arrangements traditionnels qui concernent l'interconnexion de

réseaux téléphoniques qui n'utilisent pas la technologie IP, le CRTC a maintenu les régimes actuels en grande partie. Toutefois, il permet aux participants de négocier des arrangements hors tarif. De plus, le CRTC permet aux fournisseurs de services sans fil de passer plus facilement du régime relatif aux services sans fil au régime applicable aux entreprises de services locaux, s'ils font ce choix. Bien qu'il soit impossible de déterminer pour l'instant quelle sera l'incidence de la décision sur Bell Canada, Bell Aliant, société en commandite, Bell Mobilité, Télébec, NorthernTel et Northwestel, la souplesse qu'elle procure devrait être favorable à BCE.

LOI SUR LA RADIODIFFUSION

La *Loi sur la radiodiffusion* définit les grands objectifs de la politique canadienne de radiodiffusion et confie au CRTC la réglementation et la surveillance du système de radiodiffusion. Les objectifs clés de la *Loi sur la radiodiffusion* consistent à sauvegarder et à renforcer la structure culturelle, politique, sociale et économique du Canada et à favoriser l'épanouissement de l'expression canadienne.

Pour exercer la plupart des activités de radiodiffusion, il faut obtenir une licence de radiodiffusion ou de distribution de radiodiffusion du CRTC. Le CRTC peut soustraire les exploitations d'entreprises de radiodiffusion à certaines exigences réglementaires et d'octroi de licences s'il est d'avis que le respect de ces exigences n'aura pas d'incidence importante sur la mise en œuvre de la politique canadienne de radiodiffusion. Pour qu'une société puisse obtenir une licence de radiodiffusion ou de distribution de radiodiffusion, elle doit également satisfaire à certaines exigences en matière de propriété canadienne. De plus, le transfert de la propriété effective d'un titulaire d'une licence de radiodiffusion doit être approuvé au préalable par le CRTC. Ce dernier peut imposer des exigences, notamment le paiement de certaines prestations au système de radiodiffusion, à titre de condition du transfert.

Les activités de distribution de services de télé de Bell Télé et les activités de télédiffusion et de radiodiffusion de Bell Média sont assujetties aux exigences de la *Loi sur la radiodiffusion*, aux politiques et décisions du CRTC et à leurs licences de radiodiffusion respectives. Les changements de la *Loi sur la radiodiffusion*, les modifications qui sont apportées aux règlements ainsi que l'adoption de nouveaux règlements, ou la modification des licences, pourraient avoir une incidence défavorable sur les positions concurrentielles de Bell Télé et/ou de Bell Média ou sur les coûts qu'ils doivent engager pour fournir leurs services.

LICENCES DE BELL TÉLÉ

La licence en vertu de laquelle nous offrons un service de télé par SRD expire le 31 août 2012. Les licences en vertu desquelles nous offrons le service Bell Télé Fibe dans tout l'Ontario et le Québec arrivent à échéance le 31 août 2018. Bien que nous prévoyions que ces licences seront renouvelées à l'échéance, rien ne garantit que cela se produira, ni à quelles conditions ce renouvellement sera autorisé.

LA RADIODIFFUSION CANADIENNE PAR LES NOUVEAUX MÉDIAS

En 2009, le CRTC a tenu une audience pour examiner certaines questions relatives à la radiodiffusion canadienne par les nouveaux médias. Une proposition à l'étude était l'imposition de contributions financières directes aux FSI, comme Bell Canada, pour financer la création et la promotion d'un contenu canadien de radiodiffusion par les nouveaux médias. Bien que le CRTC, dans la Politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2009-329 datée du 4 juin 2009, ait décidé de ne pas appliquer ces mesures, il a également renvoyé à

la Cour d'appel fédérale la question de l'applicabilité de la *Loi sur la radiodiffusion* aux FSI et, par conséquent, de leur assujettissement à la réglementation sur la radiodiffusion. Le 7 juillet 2010, la Cour d'appel fédérale a rendu une décision voulant que les FSI « n'exercent pas, en totalité ou en partie, des activités d'entreprises de radiodiffusion assujetties à la *Loi sur la radiodiffusion* lorsque, en leur qualité de FSI, ils fournissent l'accès par le truchement d'Internet à la radiodiffusion demandée par les utilisateurs finaux ». Le 9 février 2012, la Cour Suprême du Canada a maintenu la décision de la Cour fédérale. Le CRTC n'a donc pas la compétence nécessaire pour imposer un prélèvement sur les produits des FSI pour subventionner la création ou la promotion d'un contenu canadien de radiodiffusion par les nouveaux médias.

INSTANCE VISANT L'EXAMEN DES SERVICES DE PROGRAMMATION PAR CONTOURNEMENT

Le 25 mai 2011, le CRTC a amorcé une collecte de renseignements visant à mieux comprendre les répercussions de la programmation par contournement (programmation livrée par Internet) sur le système canadien de radiodiffusion (Avis de consultation de radiodiffusion et de télécom CRTC 2011-344) et à savoir si des changements sont nécessaires en ce qui concerne la réglementation de la programmation par contournement ou des entreprises de distribution de radiodiffusion (EDR) réglementées traditionnelles. Le but de cet exercice était de voir s'il était nécessaire d'envisager des modifications au cadre de réglementation actuel, en vertu duquel les entreprises de radiodiffusion de nouveaux médias (radiodiffuseurs en ligne) font actuellement l'objet, dans une large mesure, d'une exemption de la réglementation. Les entreprises de radiodiffusion de nouveaux médias, tant étrangères que nationales, sont actuellement dispensées de l'application de la réglementation sur la radiodiffusion, conformément à l'ordonnance d'exemption du CRTC relative aux nouveaux médias, alors que les entreprises de programmation et de distribution traditionnelles, comme Bell Média et Bell Télé, demeurent assujetties aux obligations réglementaires prévues dans la *Loi sur la radiodiffusion* et ses règlements.

Le 5 octobre 2011, le CRTC a annoncé que sa collecte de renseignements n'avait pas produit de résultats concluants et qu'il n'envisage pas pour le moment de revoir le cadre de réglementation actuel s'appliquant aux entreprises de radiodiffusion de nouveaux médias. Néanmoins, le CRTC continuera de surveiller l'évolution du monde des communications. La programmation par contournement a été le sujet principal de la consultation annuelle du CRTC avec l'industrie de la radiodiffusion en novembre 2011, et le CRTC procédera à une autre collecte de renseignements en mai 2012 afin de réévaluer l'incidence de la programmation par contournement sur le système canadien de radiodiffusion. Si le CRTC ne prend pas d'autres mesures, les fournisseurs de services de programmation par contournement qui sont en concurrence avec les radiodiffuseurs traditionnels continueront de pouvoir exercer leurs activités sans soutenir la création et la présentation d'émissions canadiennes, profitant ainsi d'un environnement réglementaire déséquilibré.

INSTANCE VISANT L'EXAMEN DU CADRE RÉGLEMENTAIRE RELATIF À L'INTÉGRATION VERTICALE

Le 21 septembre 2011, le CRTC a publié la Politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2011-601 annonçant son nouveau cadre de politique relatif à l'« intégration verticale » et a exprimé la crainte que des entités verticalement intégrées (c'est-à-dire les entités qui offrent à la fois des services de programmation et de distribution), puissent adopter des comportements anticoncurrentiels, au détriment de l'industrie canadienne de radiodiffusion. Cette politique annonce

un certain nombre de nouvelles mesures réglementaires et instances de suivi visant à se protéger contre ce que le CRTC considère comme un risque accru de comportement anticoncurrentiel ou déloyal susceptible de se présenter dans le sillage de l'intégration verticale.

Voici quelques-uns des principaux changements annoncés dans la nouvelle politique du CRTC sur l'intégration verticale :

- La politique interdit d'offrir en exclusivité ou de manière autrement préférentielle de la programmation d'abord conçue pour les services de télévision traditionnelle, de télévision spécialisée ou de VSD de sorte que l'accès dépende de l'abonnement à un service mobile ou d'accès Internet de détail en particulier. Cette nouvelle politique s'applique aux entités intégrées verticalement et non intégrées verticalement.
- Le CRTC a instauré une nouvelle règle interdisant les lancements « en primeur ». Aux termes de cette règle, lorsqu'une entité lance un service de programmation télévisuelle payant ou spécialisé qui fait l'objet d'une licence depuis peu, ce programmeur doit rendre son service disponible à tout distributeur souhaitant l'offrir, même si aucune entente de distribution n'a encore été conclue.
- Le CRTC a adopté un nouveau code de conduite qui établit les lignes directrices s'appliquant aux relations commerciales entre les programmeurs et les distributeurs.
- Le CRTC a également adopté une « règle de statu quo » qui, en cas de différends entre les programmeurs et les distributeurs, a pour effet de figer les ententes d'affiliation actuelles (soit les ententes précisant les tarifs, les modalités relatives aux droits de programmation et aux modalités de fourniture) conclues par ces derniers, et ce, jusqu'au règlement du différend.

La nouvelle politique sur l'intégration verticale aura pour effet de réduire la souplesse de BCE en ce qui a trait à la négociation d'ententes commerciales avec ses partenaires, fournisseurs et distributeurs pour l'accès à du contenu de programmation réservé aux nouveaux médias et à la télé traditionnelle, et la fourniture d'un tel contenu.

VALEUR DES SIGNAUX

Le CRTC a annoncé dans la Politique réglementaire de radiodiffusion CRTC 2010-167 son intention de mettre sur pied un système dans le cadre duquel les télédiffuseurs de contenu traditionnel pourraient choisir de continuer à bénéficier des protections réglementaires actuelles ou de négocier la valeur des signaux avec les distributeurs. Selon le régime proposé, les télédiffuseurs pourraient choisir la voie de la négociation et, en cas d'échec, ils pourraient exiger du distributeur qu'il retire les signaux traditionnels que les télédiffuseurs détiennent et dont ils ont acquis les droits de diffusion. Le CRTC ayant conclu qu'il régnait une incertitude sur le plan juridique quant à sa compétence pour imposer un système de compensation pour la valeur des signaux, il a renvoyé la question de sa compétence dans ce domaine à la Cour d'appel fédérale, laquelle a jugé que le CRTC avait cette compétence. La Cour Suprême du Canada étudie actuellement cette question. Si l'issue de cet appel est favorable, et qu'un système de compensation pour la valeur des signaux n'est pas mis en œuvre, Bell Média perdrait la possibilité de générer d'autres sources de produits que ceux tirés de la publicité en considération de la valeur de ses signaux traditionnels.

LOI SUR LA RADIOCOMMUNICATION

Industrie Canada réglemente l'utilisation du spectre radio par Bell Canada, Bell Mobilité et d'autres fournisseurs de services sans fil en vertu de la *Loi sur la radiocommunication*. Aux termes de la *Loi sur la radiocommunication*, Industrie Canada assure le développement et l'exploitation efficaces des radiocommunications au Canada. Conformément au Règlement sur la radiocommunication, les entreprises admissibles à des licences radio, comme Bell Canada et Bell Mobilité, doivent se soumettre aux mêmes exigences sur la propriété que celles qui s'appliquent aux sociétés en vertu de la *Loi sur les télécommunications*.

Les entreprises doivent obtenir une licence d'utilisation du spectre pour exploiter un réseau sans fil au Canada. Bien que nous prévoyions que les licences détenues en vertu desquelles nous fournissons des services sans fil seront renouvelées à l'échéance, rien ne garantit que cela se produira, ni à quelles conditions ce renouvellement sera autorisé. Industrie Canada peut révoquer une licence à tout moment si l'entreprise ne se conforme pas aux conditions de sa licence. Bien que nous soyons d'avis que nous respectons les conditions de nos licences, rien ne garantit qu'Industrie Canada sera de cet avis. Un éventuel désaccord pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre performance financière.

CONSULTATION SUR LE RENOUVELLEMENT DES LICENCES DE SPECTRE POUR SYSTÈMES CELLULAIRES ET SERVICES DE COMMUNICATIONS PERSONNELLES (SCP)

Par suite d'une décision qu'Industrie Canada a prise en mars 2011, les licences en vertu desquelles nous fournissons des services, et qui auraient expiré le 31 mars 2011, expireront dorénavant le 31 mars 2031. Les licences de SCP qui ont été octroyées lors de la vente aux enchères SCP de 2001, et qui auraient expiré le 29 novembre 2011, ont également été renouvelées jusqu'en 2031. Industrie Canada avait proposé d'éliminer la condition de licence aux termes de laquelle les titulaires doivent investir 2 % de leurs produits dans des activités de RD, mais a décidé de remettre à plus tard la prise de sa décision sur cette question. Industrie Canada avait également proposé d'examiner le niveau des droits de licence annuels actuels dans le cadre de ce processus. Conformément à la décision voulant que les droits de licence s'appliquent à toutes les licences renouvelées, y compris à celles acquises lors de la vente aux enchères de spectre pour une période subséquente à la période initiale, les droits actuels de 0,035 \$ le MHz par personne seront maintenus à leur niveau actuel.

DÉCISION ET CONSULTATION PORTANT SUR LA TRANSITION À UN SERVICE RADIO À LARGE BANDE FONCTIONNANT DANS LA BANDE 2 500 – 2 690 MHz

Le 10 février 2011, Industrie Canada a publié son document intitulé *Décisions sur un plan de répartition des fréquences attribuées au service radio large bande (SRLB) et consultation sur un cadre politique et technique de délivrance des licences de spectre dans la bande de 2 500 – 2 690 MHz*. La consultation constitue l'étape suivante de la politique d'Industrie Canada applicable à la bande 2 500 MHz publiée en 2006, qui permet l'utilisation du spectre de Inukshuk Wireless Inc. pour les services mobiles. Le document comprend deux parties : Partie A – Décisions et Partie B – Consultation.

Dans la partie A, Industrie Canada a publié ses décisions sur le plan de répartition des fréquences (traitant de questions comme l'adoption du plan de fréquences de l'Union internationale des télécommunications, le spectre remis, d'autres propositions relatives aux assignations de titulaires, les gammes de non-fréquences duplex à répartition en fréquence en blocs appariés, les gammes de fréquences duplex à répartition dans le temps dans les blocs non appariés, l'utilisation des bandes restreintes et la frontière à 2 595 – 2 596 MHz) ainsi que l'assignation des titulaires dans la bande 2 500 MHz.

Dans la partie B, Industrie Canada tient des consultations sur la mise en blocs du spectre pour l'attribution des licences (y compris les tailles des blocs et les niveaux de zone de service) et sur la concurrence (notamment les plafonds et les réserves de fréquences ainsi que les services dans les régions rurales). Les commentaires relatifs à la consultation devaient être présentés au plus tard le 19 avril 2011 et les réponses aux commentaires, le 16 mai 2011. Pour l'instant, il est impossible d'évaluer l'incidence des conclusions d'Industrie Canada sur nos activités et notre performance financière.

VENTE AUX ENCHÈRES DE LA BANDE DE 700 MHz

Industrie Canada tiendra probablement une vente aux enchères de spectre dans la bande de 700 MHz pour des services sans fil mobiles et fixes en 2013. En novembre 2010, Industrie Canada a lancé un processus de consultation initial en prévision de cette vente aux enchères. Entre autres, Industrie Canada demandait si des mesures sont nécessaires pour stimuler ou maintenir la concurrence dans le marché canadien des services sans fil et si le recours à des réserves de fréquences ou de plafond de fréquences serait dans l'intérêt du public. Étant donné qu'il y a moitié moins de la bande 700 MHz à vendre aux enchères que la quantité de spectre pour les SSFE vendu aux enchères en 2008, l'une ou l'autre de ces mesures pourrait avoir une incidence défavorable sur la capacité de Bell à acquérir du spectre lors de la vente aux enchères et pourrait la limiter, ce qui freinerait le lancement national du service sur le réseau LTE aux zones urbaines et aux petites communautés rurales.

LOI SUR BELL CANADA

Aux termes de la *Loi sur Bell Canada*, le CRTC doit approuver toute vente ou autre cession d'actions avec droit de vote de Bell Canada détenues par BCE Inc., à moins que, par suite de cette vente ou cession, BCE Inc. ne continue de détenir au moins 80 % de la totalité des actions avec droit de vote de Bell Canada émises et en circulation. Sauf dans le cours normal des affaires, la vente ou toute autre cession d'installations faisant partie intégrante des activités de télécommunications de Bell Canada doit également être approuvée par le CRTC.

RISQUES SUSCEPTIBLES DE TOUCHER NOS ACTIVITÉS ET NOS RÉSULTATS

Cette rubrique décrit les principaux risques susceptibles d'avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats opérationnels et pouvant faire en sorte que les résultats ou les événements réels diffèrent de manière considérable des attentes exprimées ou sous-entendues dans nos déclarations prospectives, en plus des risques précédemment décrits aux rubriques intitulées *Environnement concurrentiel* et *Cadre réglementaire* et de ceux décrits ailleurs dans ce rapport de gestion. Par risque, on entend la possibilité de la survenance d'un événement futur qui pourrait avoir un effet négatif sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats opérationnels. L'effet réel de tout événement pourrait être considérablement différent de ce que nous prévoyons actuellement. Les risques décrits ci-après ne sont pas les seuls risques susceptibles de nous toucher. D'autres risques et incertitudes que, pour l'instant, nous ignorons ou jugeons négligeables, pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur nos activités, notre situation financière ou nos résultats opérationnels.

Des conditions économiques et des conditions des marchés des capitaux défavorables ainsi que le niveau d'activité au détail et commerciale pourraient avoir une incidence négative sur la demande pour nos produits et services, ce qui pourrait éventuellement réduire nos produits opérationnels et notre rentabilité et altérer la capacité de nos clients d'effectuer les paiements requis.

Nos activités subissent l'influence de la conjoncture économique et des conditions financières générales, de la confiance et des dépenses des consommateurs, de la demande de produits et de services ainsi que des prix de ceux-ci. Des conditions économiques défavorables, comme un ralentissement économique ou une récession, des conditions défavorables des marchés des capitaux ainsi que le niveau d'activité au détail et commerciale pourraient avoir une incidence négative sur la demande pour nos produits et services. Pendant ces périodes, il est possible que les clients reportent l'achat de nos produits et services, ou alors réduisent ou interrompent leur consommation de ces produits ou services. Des conditions économiques et financières défavorables pourraient avoir pour effet de diminuer nos produits des activités ordinaires, notre rentabilité et nos flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles. De telles conditions pourraient aussi avoir une incidence négative sur la situation financière de nos clients et sur leur solvabilité, ce qui pourrait accroître l'incertitude au sujet de notre capacité à recouvrer nos créances et possiblement augmenter nos créances douteuses. Notre performance financière pourrait en être défavorablement touchée.

Une grande partie des produits de Bell Média liés à ses activités de télédiffusion et de radiodiffusion provient de la vente de publicité. La demande de publicité dépend de la conjoncture économique ainsi que des variations saisonnières et cycliques. Lors d'un ralentissement économique, il est plus difficile pour Bell Média de maintenir ou d'augmenter ses produits tirés de la publicité. Certains annonceurs ont, par le passé, réagi aux cycles économiques généraux; ainsi donc, un ralentissement économique ou une récession pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités et sur la performance financière de Bell Média.

Si la croissance économique s'avère plus lente que prévu, nos objectifs opérationnels et financiers pour 2012 pourraient ne pas être atteints.

Si nous ne réussissons pas à atteindre nos impératifs stratégiques, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre performance financière et nos perspectives de croissance.

Nous cherchons toujours à atteindre notre objectif, qui est d'être reconnue par les clients comme la plus grande entreprise de communications du Canada, en concentrant nos efforts sur la réalisation de nos cinq impératifs stratégiques actuels, ainsi que sur l'ajout d'un nouvel impératif stratégique, accroître notre leadership dans les médias, qui reflète notre acquisition de CTV et la création du nouveau secteur Bell Média.

La réalisation de ces impératifs nécessite des modifications en ce qui a trait aux compétences des membres du personnel, des investissements de capitaux pour mettre en œuvre nos stratégies et nos priorités opérationnelles, et des réductions de coûts ciblées. Si notre direction, nos processus ou nos employés ne peuvent s'adapter à ces changements ou si le capital nécessaire ne peut être obtenu à des conditions favorables, nous pourrions ne pas être en mesure d'atteindre nos impératifs stratégiques, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités, notre performance financière et nos perspectives de croissance.

Nos stratégies nous obligent à continuer de transformer notre structure de coûts. Par conséquent, nous continuons de mettre en œuvre plusieurs initiatives visant la réduction des coûts, tout en limitant nos dépenses d'investissement. Nos objectifs de réduction de coûts ciblée demeurent audacieux, mais rien ne garantit que ces initiatives seront couronnées de succès, particulièrement parce que les économies de coûts sont plus difficiles à réaliser sur une base continue. Nos objectifs de réduction des coûts nécessitent des négociations intenses avec nos principaux fournisseurs, et rien ne garantit que ces négociations seront fructueuses ni que les produits de remplacement ou les services offerts ne causeront pas de problèmes opérationnels.

Pour fidéliser la clientèle, accroître le PMU et recruter de nouveaux clients, il est essentiel d'améliorer le service à la clientèle ainsi que la perception qu'ont les clients actuels et éventuels des gammes de services de Bell. Il existe un risque que nous ne puissions pas conserver les clients actuels ni en acquérir de nouveaux si nos produits, nos services et l'expérience de notre service ne répondent pas aux attentes des clients. Il existe également un risque que la complexité accrue de nos réseaux entrave la gestion efficace de nos services et réseaux, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur les niveaux de service. En particulier, notre nouvelle plateforme de prestation des services Bell Télé Fibe est conçue à partir de nombreux sous-systèmes complexes interreliés. Cette complexité

accrue pourrait entraver notre capacité à gérer ce service de manière efficace et à en assurer la prestation à nos clients, augmentant ainsi les coûts nécessaires pour fournir ce service. De plus, l'augmentation du nombre d'utilisateurs de téléphones intelligents pourrait nécessiter plus de soutien de la part de nos centres d'appels qu'il n'est prévu actuellement, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur la qualité du service à la clientèle et sur les coûts que nous devons engager pour fournir ce service.

Les délais dans l'amélioration prévue de nos centres d'appels pourraient aussi avoir une incidence défavorable sur le service à la clientèle et retarder l'atteinte des objectifs de réduction de coûts. Il existe un risque que l'amélioration du service à la clientèle ne soit pas menée à bien, ou que même si elle l'est, elle ne se traduise pas nécessairement par l'amélioration de la perception des gammes de services de Bell par le public, par l'atteinte de nos objectifs en matière de fidélisation de la clientèle ou par une augmentation des produits opérationnels. Il existe également le risque que l'amélioration du service à la clientèle soit plus coûteuse à réaliser qu'il n'est prévu actuellement, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre performance financière. Enfin, il existe un risque que les initiatives de services opérationnels auprès de la clientèle que nous pourrions mettre en œuvre ne permettent pas de réduire le nombre d'appels, ce qui pourrait se traduire par une hausse des coûts ou une baisse des niveaux de service et ainsi entraîner une diminution de la satisfaction de la clientèle.

Si nous ne sommes pas en mesure d'atteindre nos impératifs stratégiques, en totalité ou en partie, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre performance financière.

Nous devons prévoir les changements technologiques et investir dans les nouvelles technologies et les nouveaux produits et services, ou en développer, qui obtiendront la faveur du marché. Si nous ne réussissons pas à mettre à niveau nos réseaux, à commercialiser de nouveaux produits, services ou technologies dans un délai raisonnable qui obtiendront la faveur du marché, ou si la portée de la réglementation est élargie, retardant ainsi le développement de nouvelles technologies, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre performance financière.

Nous exerçons nos activités dans des marchés qui sont touchés par des changements constants relatifs à la technologie et aux normes de l'industrie, par les besoins changeants des clients, par les lancements fréquents de nouveaux produits et services et par les courts cycles de vie des produits. L'évolution rapide de la technologie crée de nouvelles occasions d'offrir des services, au moyen de la transformation ou du redéploiement de l'infrastructure existante vers de nouvelles applications de façon quasi permanente. Nous devons constamment préserver et protéger la pertinence de nos services et produits ainsi que leur position dans la chaîne de valeur, au fur et à mesure que les attentes du marché évoluent et que les occasions de tirer de la valeur de nos réseaux se raréfient, en raison de changements comme la prolifération des moyens de communication fondés sur la technologie IP bon marché, les mécanismes de transmission de contenu par contournement, l'influence des marques mondiales comme Apple et Google et l'introduction des services d'informatique en nuage. L'investissement dans nos réseaux, dans des nouveaux produits, services et technologies et la capacité de lancer en temps opportun de tels produits, services et technologies qui obtiendront la faveur du marché sont essentiels à la croissance de notre nombre d'abonnés et à l'atteinte de nos cibles de performance financière.

Nous pourrions être exposés à d'autres risques tandis que nous développons de nouveaux produits, services et technologies et que nous mettons à niveau nos réseaux afin de demeurer concurrentiels. Des technologies nouvelles, par exemple, pourraient tomber

rapidement en désuétude ou nécessiter plus de capitaux que prévu au départ. Le développement pourrait aussi être retardé pour des raisons indépendantes de notre volonté et il faut généralement injecter des fonds considérables avant que les technologies nouvelles ne prouvent leur viabilité commerciale. Il existe aussi le risque que la portée des règlements actuels soit élargie pour inclure les nouvelles technologies, ce qui pourrait retarder le lancement de nos nouveaux services.

Rien ne garantit que nous réussirons à développer, à mettre en œuvre ou à commercialiser de nouveaux produits, services, technologies ou améliorations dans un délai raisonnable, ou qu'un d'entre eux obtiendra la faveur du marché. Les nouveaux produits ou services reposant sur des technologies nouvelles ou en évolution pourraient faire diminuer la demande pour nos produits et services actuels ou entraîner un recul de leurs prix, entraînant ainsi la diminution de la durée d'utilité des technologies existantes et par le fait même l'augmentation de la dotation à l'amortissement des immobilisations corporelles. En outre, la construction et le déploiement des réseaux requièrent l'obtention de consentements municipaux pour l'installation de l'équipement de réseau sur les propriétés municipales. Nous n'avons aucune garantie que de tels consentements nous seront accordés ou qu'ils le seront à temps pour que nous puissions respecter les calendriers de déploiement prévus. Si nous ne réussissons pas à mettre à niveau nos réseaux, à développer, à mettre en œuvre et à commercialiser, dans un délai raisonnable, de nouveaux produits, services, technologies ou améliorations qui obtiendront la faveur du marché, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre performance financière.

Si nous ne réussissons pas à maintenir la performance opérationnelle du réseau, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur notre réputation, nos activités et notre performance financière.

Nos abonnés résidentiels et d'affaires exigent une disponibilité constante et une vitesse fiable de nos réseaux sur fil, sans fil et satellites. Si nous ne réussissons pas à fournir des services fonctionnels fiables ou à concevoir des processus et une redondance dignes des normes de performance les plus rigoureuses associées à notre marque, alors que la demande de la clientèle s'accroît, ou encore à établir des stratégies et des protocoles d'adaptation afin de maintenir la disponibilité et la constance du service en cas de sinistre, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur notre réputation, nos activités et notre performance financière.

Plus particulièrement, la demande pour des applications de télé et d'autres applications Internet qui exigent beaucoup de bande passante ainsi que le volume de trafic des services de données sans fil augmentent à des rythmes sans précédent. On s'attend à ce que la croissance de cette demande et de ce volume s'accroisse encore plus, particulièrement dans le cas du trafic des services de données sans fil, à cause de l'adoption accrue des téléphones intelligents et d'autres appareils sans fil, comme les tablettes. Cette croissance rapide pourrait créer des pressions sur la capacité de nos réseaux Internet et sans fil. Par conséquent, nous pourrions devoir engager des dépenses d'investissement importantes qui dépasseraient les montants alloués dans le cadre de nos prévisions visant la planification des abonnements et du trafic pour fournir une capacité supplémentaire et réduire la congestion sur nos réseaux Internet et sans fil. Nous pourrions éventuellement être incapables de récupérer ces coûts auprès des abonnés à cause des tarifs à court terme pratiqués par nos concurrents pour des services équivalents. Il existe également un risque que les efforts que nous déployons pour optimiser la performance du réseau dans la foulée de l'augmentation de la demande, au moyen du déploiement de notre technologie de la fibre optique et de notre équipement, de la gestion du trafic et de la modification des tarifs de nos forfaits, ne

soient pas couronnés de succès ou qu'ils génèrent de la publicité défavorable; dans cette éventualité, le taux de désabonnement pourrait s'accroître à un niveau supérieur à nos prévisions actuelles et compromettre ainsi nos efforts pour attirer de nouveaux clients. Cette situation pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre performance financière.

La bonne marche de nos activités dépend de notre capacité à protéger, à maintenir et à remplacer nos réseaux, notre équipement, nos installations, nos systèmes TI, nos logiciels et nos autres actifs.

La bonne marche de nos activités dépend de notre capacité à protéger nos réseaux sur fil, sans fil et satellitaires (y compris les installations de transmission, les commutateurs de communications, les routeurs, les liaisons hertziennes, les sites cellulaires et les autres équipements), nos installations, nos systèmes TI, nos logiciels, nos dossiers électroniques et physiques sur les activités et nos autres actifs ainsi que l'information répertoriée dans nos centres informatiques contre les dommages dus aux incendies, aux catastrophes naturelles (y compris les séismes et les phénomènes météorologiques violents tels que les tempêtes de verglas, de neige et de vent, les inondations, les ouragans, les tornades et les tsunamis), aux pannes de courant, aux fuites d'air conditionné dans les bâtiments, à l'accès ou à l'entrée non autorisé, aux cyberattaques (y compris les intrusions informatiques, les virus informatiques ou d'autres brèches dans les réseaux ou la sécurité des TI), aux dispositifs nuisibles, aux actes de guerre ou de terrorisme, au sabotage, au vandalisme et à d'autres événements du même ordre. Le changement climatique à l'échelle mondiale pourrait exacerber certaines de ces menaces, y compris la fréquence et l'intensité des phénomènes météorologiques violents. La bonne marche de nos activités dépend également du remplacement, de la maintenance et de la mise à niveau, en temps utile, de nos réseaux, de notre équipement, de nos installations, de nos systèmes TI, de nos logiciels et d'autres actifs. Tout événement mentionné ci-dessus, de même que l'incapacité à effectuer le remplacement, la maintenance ou la mise à niveau prévus, en raison de facteurs qui échappent à notre contrôle (y compris les événements qui surviennent à la suite des défaillances de nos réseaux, d'erreurs de facturation et des retards dans le service à la clientèle) pourraient perturber nos activités. Cela pourrait également nécessiter des ressources importantes, occasionner des coûts de restauration élevés, entraîner la perte d'abonnés ou nuire à notre capacité à attirer de nouveaux abonnés, ce qui en retour pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre performance financière. La bonne marche de nos activités dépend également de notre capacité à protéger contre le vol les renseignements personnels des clients et les renseignements confidentiels des employés répertoriés dans nos centres informatiques. Le vol de tels renseignements pourrait avoir une incidence défavorable sur notre réputation et nos relations avec la clientèle et nous exposer au risque de réclamations de dommages-intérêts par des clients et des employés.

Notre incapacité à mettre en œuvre, dans les délais prescrits, ou à maintenir des systèmes TI efficaces ainsi que la complexité et les coûts de notre environnement TI pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre performance financière.

Nous utilisons actuellement de nombreux systèmes de soutien des opérations et des applications très complexes et interreliés qui concernent la plupart des aspects de nos activités, notamment l'approvisionnement, la gestion des réseaux, la facturation et la comptabilité. De plus, quelques initiatives de changement du système TI et du processus sont en cours ou leur mise en œuvre est proposée. Cette situation est typique pour les fournisseurs de services de télécommunications titulaires qui offrent un large éventail de services

traditionnels et émergents de téléphonie, de mobilité, de données et de télé. Le développement et le lancement d'un nouveau service nécessitent habituellement une intégration et un développement importants des systèmes. Les coûts de développement et les coûts opérationnels continus qui s'y rapportent constituent un facteur significatif dans le maintien d'une position concurrentielle et des marges de profit. Les services de prochaine génération qui sont introduits doivent avoir été conçus de manière à fonctionner avec les systèmes de soutien traditionnels ainsi qu'avec les systèmes de soutien de prochaine génération, ce qui entraîne de l'incertitude quant aux coûts et à l'efficacité des solutions et de l'évolution des systèmes.

Rien ne garantit que nos initiatives de changement de systèmes TI et de processus seront mises en œuvre avec succès ou qu'elles le seront conformément aux échéanciers prévus ou encore que du personnel suffisamment qualifié sera disponible pour les réaliser. Si nous ne parvenons pas à mettre en œuvre, dans les délais prescrits, et à maintenir des systèmes TI efficaces, ou à établir et à maintenir un cadre de gouvernance et opérationnel adéquat pour soutenir la gestion d'un grand nombre d'employés impartis, ou encore à comprendre les nombreux systèmes traditionnels et à en réduire le nombre et à répondre aux exigences opérationnelles en constante évolution de façon proactive, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre performance financière.

La complexité de notre gamme de produits et de nos plans tarifaires pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre performance financière.

Notre gamme de produits et les plans tarifaires qui s'y rapportent sont nombreux et peuvent être trop difficiles à évaluer pour les clients et à gérer pour Bell. Nous avons recours à de nombreux systèmes de facturation et bases de données de commercialisation et nous offrons une myriade de plans tarifaires, de promotions et de produits, ce qui rend nos activités complexes et peut entraîner des erreurs de facturation et réduire notre capacité à réagir rapidement aux changements dans le marché et à diminuer les coûts.

Nous dépendons d'importants tiers fournisseurs qui offrent des produits et services dont nous avons besoin pour exercer nos activités.

Nous dépendons d'importants tiers fournisseurs sur lesquels nous n'exerçons aucun contrôle opérationnel ou financier, qui offrent certains produits et services essentiels à la bonne marche de nos activités. Ces produits et services essentiels peuvent n'être offerts que par un nombre limité de fournisseurs. Nous livrons concurrence à l'échelle mondiale à d'autres fournisseurs de services de télécommunications pour l'accès à des produits et services essentiels offerts par de tels tiers fournisseurs. L'accès à ces produits et services essentiels sur une base nous permettant de répondre à la demande des clients est primordial pour que nous puissions conserver nos clients actuels et en attirer de nouveaux.

Si, à un certain moment, les fournisseurs ne peuvent nous offrir des produits et services essentiels, y compris, sans s'y limiter, des services de TI, des services de centre d'appels, de l'équipement de télécommunications, des logiciels et des services de maintenance, qui respectent les normes de télécommunications en évolution et qui sont compatibles avec notre équipement et nos systèmes et logiciels de TI, nos activités et notre performance financière pourraient être défavorablement touchés. De plus, si nous ne sommes pas en mesure d'obtenir des produits ou des services qui sont essentiels à la bonne marche de nos activités en temps opportun et à un coût acceptable, ou si l'équipement de télécommunications ou d'autres produits tels que les combinés, que nous vendons ou fournissons autrement aux clients, ou l'équipement de télécommunications ou d'autres produits que nous utilisons pour offrir nos services, présentent des défauts

de fabrication, notre capacité d'offrir nos produits et services et de déployer nos services avancés ainsi que la qualité de nos services et de nos réseaux pourraient en souffrir. Également, le développement et l'expansion de nos réseaux pourraient être freinés et nos activités, notre stratégie et notre performance financière pourraient être défavorablement touchées. Ces fournisseurs pourraient faire l'objet de litiges liés à une technologie dont nous dépendons pour offrir nos services. De plus, les affaires et les activités de nos fournisseurs ainsi que leur capacité à continuer de nous offrir des produits et services pourraient subir l'incidence défavorable de divers facteurs, y compris, sans s'y limiter, les catastrophes naturelles (y compris les séismes et les phénomènes météorologiques violents tels que les tempêtes de verglas, de neige et de vent, les inondations, les ouragans, les tornades et les tsunamis), la conjoncture économique et les conditions des marchés des capitaux, l'intensité de l'activité des concurrents, les interruptions de travail, la disponibilité du capital et l'accès à celui-ci, la faillite ou d'autres procédures d'insolvabilité, ainsi que les modifications des normes technologiques.

En outre, si nous ne réussissons pas à optimiser la chaîne d'approvisionnement avec les fournisseurs, à nous assurer que ces derniers sont encadrés par une gouvernance et des contrôles efficaces et à gérer convenablement le processus de conclusion de contrats, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur la prestation de services, ainsi que sur l'ensemble de nos activités et notre performance financière.

Nos réseaux sont reliés aux réseaux d'autres entreprises de télécommunications et de fournisseurs sur lesquels repose la prestation de certains de nos services. Les défaillances opérationnelles et les interruptions de services permanentes ou temporaires que connaissent les entreprises de télécommunications et fournisseurs en raison de difficultés techniques, de grèves ou d'autres interruptions de travail, de faillites ou d'autres procédures d'insolvabilité, ou encore d'autres événements, y compris, sans s'y limiter, ceux présentés au point intitulé *La bonne marche de nos activités dépend de notre capacité à protéger, à maintenir et à remplacer nos réseaux, notre équipement, nos installations, nos systèmes TI, nos logiciels et nos autres actifs* à la rubrique *Risques susceptibles de toucher nos activités et nos résultats*, pourraient avoir une incidence défavorable sur nos réseaux, nos services, nos activités et notre performance financière.

Des initiatives ou des procédures réglementaires, des litiges en cours ou futurs, des modifications aux lois ou aux règlements, des audits fiscaux gouvernementaux et d'autres questions fiscales pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités et notre performance financière.

Nos activités sont touchées par les décisions rendues par divers organismes de réglementation, dont le CRTC. Les décisions du CRTC pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités et notre performance financière. Au cours de l'année suivant la date où elle a été rendue, une décision du CRTC peut également être modifiée, annulée ou renvoyée au CRTC par le gouverneur en conseil du Canada, soit par sa propre volonté, soit par suite d'une pétition écrite présentée par des tiers dans les 90 jours suivant la publication de la décision du CRTC. Si nous ne réussissons pas à répondre aux exigences réglementaires obligatoires ou à exercer une influence favorable sur les changements à venir dans les secteurs touchant nos activités, cela pourrait se traduire par de sérieuses difficultés ou pénalités liées aux finances, à la réputation ou aux activités opérationnelles. De plus, nous nous trouvons impliqués dans divers litiges dans le cours de nos activités. Nous avons remarqué une hausse de la tendance des

demandeurs à intenter des recours collectifs dans le cadre desquels un représentant du demandeur présente une réclamation au nom d'un groupe important de personnes, et le nombre de recours collectifs déposés contre nous a continué d'augmenter au cours des dernières années. Les litiges en cours ou futurs, y compris une hausse du nombre de recours collectifs, lesquels, de par leur nature, pourraient donner lieu à des jugements en dommages-intérêts et à des coûts liés au litige appréciables, pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités et notre performance financière.

Des modifications apportées aux lois ou aux règlements ou encore à la façon de les interpréter et l'adoption de nouvelles lois ou de nouveaux règlements pourraient avoir un effet négatif sur nous. Cela comprend les modifications apportées aux lois fiscales ou l'adoption de nouvelles lois fiscales entraînant une majoration des taux d'imposition ou l'adoption de nouvelles taxes. Cela comprend également les modifications apportées aux lois canadiennes sur les valeurs mobilières, lesquelles prévoient des sanctions civiles en cas d'information trompeuse dans les informations à fournir continues. Ces modifications ont favorisé, au Canada, les recours collectifs intentés par des investisseurs du marché secondaire contre des sociétés ouvertes pour des cas de déclarations trompeuses présumées contenues dans des documents de divulgation publics et dans des déclarations orales. Advenant la réussite de recours de ce type, les tribunaux pourraient accorder des dommages importants. De tels jugements en dommages-intérêts et coûts liés à des litiges pourraient avoir une incidence défavorable sur notre performance financière.

Nous sommes d'avis que nous avons constitué des provisions suffisantes pour couvrir tous les impôts sur le résultat et toutes les taxes à la consommation en nous fondant sur l'information dont nous disposons actuellement. Dans bien des cas, toutefois, pour calculer les impôts sur le résultat et déterminer l'applicabilité des taxes à la consommation, il faut faire preuve d'un jugement solide pour interpréter les règles et règlements fiscaux. Nos déclarations fiscales pourraient faire l'objet d'audits gouvernementaux, ce qui pourrait donner lieu à une importante modification du montant des actifs et passifs d'impôts exigibles et différés et des autres passifs et pourrait, dans certaines circonstances, se traduire par l'imposition d'intérêts et de pénalités.

Depuis 2010, les lois sur la protection des consommateurs ont été modifiées au Québec et au Manitoba et d'autres provinces songent à adopter des mesures similaires. Ces modifications ont introduit de nouvelles dispositions qui s'appliquent aux contrats de service conclus pour les services sans fil, sur fil, Internet et de télévision numérique en ce qui a trait à la divulgation de l'information verbalement et par écrit dans les contrats, aux modifications, aux renouvellements, aux résiliations ainsi qu'au calcul de l'indemnité de résiliation anticipée. L'adoption par les gouvernements de lois sur la protection des consommateurs de plus en plus sévères pourrait également faire augmenter le nombre de recours collectifs déposés contre nous. Ces lois sur la protection des consommateurs ont entraîné, et devraient continuer à le faire, une hausse des coûts de la fourniture des produits et de la prestation des services dans les provinces qui ont adopté ces mesures protectrices, et pourraient réduire les produits et faire augmenter le taux de désabonnement.

Pour obtenir une description des principales initiatives et procédures réglementaires touchant nos activités, veuillez vous reporter à la rubrique intitulée *Cadre réglementaire*. Pour obtenir une description des principaux litiges dans lesquels nous sommes engagés, veuillez vous reporter à la rubrique intitulée *Litiges* de la notice annuelle 2011 de BCE.

Une gestion du changement inefficace pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre capacité à atteindre nos impératifs stratégiques.

Les restructurations d'entreprises, les remplacements et les mises à jour de systèmes, les refontes de processus, et l'intégration des unités d'affaires et des nouvelles entreprises acquises doivent être gérés avec attention pour assurer que nous tirons parti des avantages prévus de ces changements. Une gestion du changement inefficace pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et notre capacité à atteindre nos impératifs stratégiques. Rien ne garantit que l'efficacité des initiatives prévues se réalisera ou que ces initiatives, une fois mises en œuvre, permettront d'obtenir les avantages prévus, ou encore qu'elles n'auront pas une incidence négative sur nos activités opérationnelles, notre performance financière, l'engagement de nos employés ou notre service à la clientèle.

Nous pourrions éventuellement être obligés d'augmenter les cotisations à nos régimes d'avantages du personnel.

Les besoins de capitalisation de nos régimes d'avantages du personnel, selon les évaluations des actifs et des passifs de nos régimes, dépendent d'un certain nombre de facteurs, notamment les rendements réels des actifs des régimes, les taux d'intérêt à long terme, les données démographiques des régimes, et les règlements et les normes actuarielles applicables. Des modifications de ces facteurs pourraient faire en sorte que les cotisations futures réelles diffèrent de façon importante de nos estimations actuelles, nous obligeant ainsi à éventuellement augmenter nos cotisations aux régimes d'avantages du personnel, ce qui, conséquemment, pourrait avoir un effet négatif sur notre situation de trésorerie et notre performance financière.

Rien ne garantit que le taux de rendement prévu de nos régimes de retraite pourra être réalisé. Une tranche substantielle des actifs de nos régimes de retraite est investie tant dans des titres de participation de sociétés ouvertes que dans des titres de créance. Par conséquent, la capacité de nos régimes de retraite d'enregistrer le taux de rendement que nous avons prévu dépend surtout du rendement des marchés financiers. Les conditions des marchés ont également une incidence sur le taux d'actualisation utilisé pour calculer nos obligations au titre de la solvabilité et pourraient donc aussi avoir une incidence importante sur nos besoins de capitalisation en espèces.

Notre capitalisation prévue pour 2012 est fondée sur les plus récentes évaluations actuarielles en date du 31 décembre 2010 déposées en juin 2011. Elle est ajustée pour refléter les rendements de 2011 et les conditions des marchés à la fin de 2011 et elle tient compte des cotisations volontaires de 500 millions \$ en 2009 et de 750 millions \$ en 2010 et en 2011. Les résultats de l'évaluation en date du 31 décembre 2011, laquelle sera déposée auprès des autorités responsables des régimes de retraite d'ici le 30 juin 2012, pourront avoir une incidence sur la capitalisation réelle pour 2012.

La renégociation des conventions collectives avec nos employés pourrait entraîner une hausse des coûts de la main-d'œuvre ainsi que des interruptions de travail.

Environ 45 % de nos employés sont représentés par des syndicats et sont visés par des conventions collectives. La renégociation des conventions collectives pourrait entraîner une hausse des coûts de la main-d'œuvre ainsi que des interruptions de travail, y compris des arrêts ou des ralentissements de travail. Rien ne garantit que le déclenchement éventuel d'une grève ou d'une interruption de travail ne perturberait pas le service fourni à nos clients et n'aurait pas, par ricochet, d'incidence défavorable sur notre performance financière. Par ailleurs, des interruptions de travail chez nos tiers fournisseurs et autres entreprises de télécommunications aux réseaux desquels les nôtres sont connectés, y compris des arrêts ou des ralentissements de travail attribuables à des grèves, pourraient avoir des répercussions sur nos activités, notamment sur nos relations avec nos clients et sur notre performance financière.

Les conventions collectives suivantes qui couvrent 100 employés ou plus viendront à échéance en 2012 :

- la convention collective entre le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier (SCEP) et Bell Canada, qui couvre environ 4 585 gens de métier, viendra à échéance le 30 novembre 2012
- la convention collective entre le United Steel Workers of America (USWA) et Nordia Inc., qui couvre environ 775 gens de métier, viendra à échéance le 31 décembre 2012
- la convention collective entre le SCEP et Bell Aliant Communications régionales Inc., qui couvre environ 155 employés de bureau, viendra à échéance le 31 mai 2012
- la convention collective entre le SCEP et Bell Média Inc. relative à la station de télé CFCF, qui couvre environ 140 gens de métier, viendra à échéance le 31 décembre 2012
- la convention collective entre le USWA et La Source, qui couvre environ 125 gens de métier, viendra à échéance le 30 avril 2012.

De plus, les points suivants décrivent l'état des conventions collectives qui couvrent 100 employés ou plus déjà venues à échéance :

- la convention collective entre le SCEP et Expertech Bâtisseur de réseaux inc. (Expertech), qui couvre environ 1 360 gens de métier, est venue à échéance le 30 novembre 2011. Une deuxième proposition de convention collective a été déposée pour être ratifiée le 17 février 2012. Les résultats du vote sur la ratification seront connus vers le 27 mars 2012.
- la convention collective entre le SCEP et Bell Aliant, société en commandite, qui couvre environ 650 gens de métier, est venue à échéance le 30 novembre 2011. Les négociations sont en cours.
- un avis de négociation a été produit pour les conventions collectives suivantes de Bell Média et les négociations commenceront dans les semaines à venir ou sont déjà en cours :
 - la convention collective entre le SCEP et CTV Agincourt, qui couvre environ 490 gens de métier
 - la convention collective entre le SCEP et CTV Calgary/Edmonton (Alberta), qui couvre environ 290 gens de métier.

Le SCEP a été accrédité le 1^{er} mars 2011 pour représenter environ 105 employés de la diffusion de Bell ExpressVu travaillant dans la région de Toronto, en Ontario. Un avis de négociation a été produit le 4 avril 2011 et les négociations pour une première convention collective sont en cours.

Si nous ne réussissons pas à mobiliser le capital nécessaire, nous devrions peut-être réduire nos dépenses d'investissement ou nos investissements dans de nouvelles activités, ou encore tenter de mobiliser du capital en cédant des actifs.

La mise en œuvre de notre plan d'affaires et nos obligations financières occasionnent d'importants besoins de liquidités. Ces besoins de liquidités peuvent être défavorablement touchés par les risques liés à nos éventualités, à nos arrangements hors bilan et aux hypothèses formulées dans nos plans d'affaires et financiers. Notre capacité de répondre à nos besoins de liquidités et de soutenir la croissance planifiée dépend de notre accès à des sources de capital adéquates et de notre capacité de générer des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, laquelle est touchée par des risques relatifs à la concurrence, à la technologie, aux conditions économiques et financières, à la réglementation et par d'autres facteurs de risque décrits dans le présent rapport de gestion, dont plusieurs échappent à notre contrôle. De plus, le niveau du fonds de roulement disponible pour exercer nos activités et notre capacité d'atteindre nos objectifs à l'égard de ce fonds de roulement sont tributaires de la qualité des créances clients et de notre succès ou de notre échec quant à leur recouvrement par le truchement de nos employés, de nos systèmes et de la technologie.

En général, nos besoins en capital sont financés par les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles ou de nos placements, par des emprunts auprès de banques commerciales, par des émissions de titres d'emprunt et de participation sur les marchés financiers ou encore par la vente ou par un autre mode de cession d'actifs, y compris les créances clients titrisées.

L'obtention de financement dépend de notre capacité à accéder aux marchés des actions, des titres d'emprunt publics et du crédit bancaire. Notre capacité à accéder à ces marchés et le coût et l'ampleur du financement disponible dépendent en grande partie des conditions actuelles des marchés, des perspectives pour notre entreprise ainsi que des cotes de crédit au moment de la mobilisation des capitaux. L'augmentation du niveau des emprunts pourrait de son côté entraîner une baisse de nos cotes de crédit, une augmentation de nos coûts d'emprunt et une réduction du montant de financement à notre disposition, y compris par l'entremise de placements de titres. Les acquisitions d'entreprises pourraient, en plus de nuire à nos perspectives et à nos cotes de crédit, avoir des conséquences défavorables similaires. De plus, les participants des marchés des titres publics et de la dette bancaire ont des politiques internes qui limitent leur capacité à consentir du crédit à toute entité, tout groupe d'entités ou secteur d'activité donné, ou à y investir.

Nos facilités de crédit bancaire, notamment les facilités de crédit sur lesquelles reposent nos programmes d'emprunts sous forme de papier commercial, sont fournies par diverses institutions financières. Bien que nous ayons l'intention de renouveler ces facilités de crédit au moment voulu, nous ne pouvons garantir qu'elles le seront à des conditions favorables ou à des montants semblables, étant donné les facteurs de risque décrits ici ou les risques associés aux changements au sein du marché du crédit bancaire, eux-mêmes entraînés par des règles relatives à la capitalisation plus strictes, une baisse des activités de prêts ou une réduction du nombre de banques qui offrent de tels services.

Si nous ne pouvons mobiliser à des conditions acceptables les capitaux dont nous avons besoin pour mettre en œuvre notre plan d'affaires ou satisfaire à nos obligations financières, nous pourrions devoir limiter nos dépenses d'investissement courantes, limiter nos investissements dans de nouvelles activités ou tenter de mobiliser des capitaux supplémentaires par la vente ou par un autre mode de cession d'actifs. L'une ou l'autre de ces situations pourrait avoir un effet défavorable sur nos flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles ou nos perspectives de croissance.

Nous ne pourrions peut-être pas supprimer certains services dans la mesure nécessaire pour améliorer la productivité du capital et l'efficacité opérationnelle.

Les infrastructures à circuits traditionnelles sont difficiles et coûteuses à exploiter et à conserver. Nous procédons actuellement à la migration du trafic voix et données de nos infrastructures à circuits de base traditionnelles vers de nouvelles infrastructures à commutation de paquets et sur IP plus efficaces. Dans le cadre de cette transformation, nous prévoyons également abandonner certains services offerts au moyen de l'infrastructure à circuits pour lesquels la demande des clients est très faible. Il s'agit d'une mesure essentielle en vue de l'amélioration de la productivité du capital et de l'efficacité opérationnelle. Dans certains cas, cet abandon pourrait être retardé ou entravé par des clients ou par des mesures réglementaires. S'il nous était impossible d'abandonner ces services de la manière prévue et que nous devions continuer à exploiter les infrastructures traditionnelles concernées plus longtemps que ce qui était prévu, nous ne pourrions pas réaliser l'efficacité et les économies connexes prévues, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur notre performance financière.

Les satellites utilisés par Bell Télé sont exposés à d'importants risques opérationnels et des retards pourraient survenir en ce qui a trait à la construction et au lancement des satellites non encore construits, ce qui pourrait avoir un effet défavorable sur ses activités et sa performance financière.

Parallèlement à la vente par BCE de sa filiale Télésat le 31 octobre 2007, une série d'ententes commerciales ont été établies entre Télésat et Bell Télé qui fournissent à ce dernier un accès à la capacité des installations par satellite. En vertu de ces ententes commerciales, Bell Télé utilise actuellement trois satellites. Télésat exploite ces satellites ou en dirige l'exploitation. En outre, Bell Télé prévoit utiliser le satellite Nimiq 6 de Télésat dont le lancement est prévu pour le milieu de 2012.

Les satellites exploitent des technologies très complexes et sont en activité dans un milieu inhospitalier, à savoir l'espace. Par conséquent, ils sont exposés à des risques opérationnels importants lorsqu'ils sont en orbite. Ces risques comprennent les défaillances de matériel en orbite, les défauts et d'autres problèmes, habituellement désignés sous le terme défaillance, qui pourraient réduire l'utilité commerciale d'un satellite utilisé par Bell Télé. Les satellites utilisés par Bell Télé peuvent aussi être endommagés par des actes de guerre ou de terrorisme, des tempêtes magnétiques, électrostatiques ou solaires, et des débris spatiaux ou des micrométéorites.

Toute perte, toute défaillance, tout défaut de fabrication, tout dommage ou toute destruction de ces satellites, de l'infrastructure de radiodiffusion terrestre de Bell Télé ou des installations de poursuite, de télémétrie et de contrôle de Télésat qui font fonctionner les satellites pourraient avoir des répercussions défavorables sur les activités et la performance financière de Bell Télé et faire en sorte que de nombreux clients annulent leur abonnement au service de télévision par SRD de Bell Télé.

De plus, il existe des risques liés à la construction et au lancement de nouveaux satellites. Les retards liés au lancement peuvent être occasionnés par des délais dans la construction des satellites et des véhicules de lancement, par la non-disponibilité périodique d'occasions de lancement fiables, par les retards éventuels dans l'obtention des approbations réglementaires requises et par les échecs au moment des lancements. Si les calendriers de construction des satellites ne sont pas respectés, il est possible qu'une occasion de lancement ne soit pas disponible au moment où le satellite est prêt à être lancé. Un véhicule de lancement peut flancher, occasionnant un retard important dans la mise en service d'un satellite en raison de la nécessité de construire un satellite de remplacement, ce qui prend habituellement jusqu'à 30 mois ou davantage, et d'obtenir un autre véhicule de lancement. Des délais aussi considérables pourraient avoir une incidence défavorable sur la capacité de Bell Télé de lancer de nouveaux services et pourraient réduire la compétitivité de ses services de télévision. Ces délais pourraient ainsi avoir une incidence défavorable sur notre performance financière.

Le vol de nos services de télévision par satellite a une incidence défavorable sur les activités et la performance financière de Bell Télé.

Bell Télé est exposé au risque de perte de produits résultant du vol de ses services. À l'instar des autres fournisseurs de services de télévision, Bell Télé continue de composer avec les tentatives constantes qui visent à voler ses services en compromettant l'intégrité de ses systèmes de sécurité des transmissions ou en contournant ceux-ci. Le vol des services de Bell Télé a une incidence défavorable sur ses activités et sa performance financière.

Les produits de Bell Média dépendent considérablement de la vente de publicité.

Une grande partie des produits de Bell Média liés à ses activités de télédiffusion et de radiodiffusion provient de la vente de publicité. En plus de l'incidence des conditions économiques actuelles sur la demande de publicité mentionnée plus haut, la majorité des contrats de publicité de Bell Média sont conclus à court terme et peuvent donc être annulés par préavis relativement court. De plus, comme il est expliqué précédemment, les produits de Bell Média tirés de la publicité subissent également les effets des pressions concurrentielles et, comme il est expliqué ci-après, des changements technologiques.

Il est impossible de déterminer si la programmation de télévision et de radio de Bell Média réussira à attirer et à fidéliser les téléspectateurs et les auditeurs compte tenu de l'imprévisibilité et de l'inconstance des préférences de ceux-ci, de la programmation concurrentielle sur les autres canaux et postes ainsi que du nombre croissant d'autres formes de divertissement. Un nombre important d'annonceurs fondent la majeure partie de leurs décisions d'achat sur les cotes d'écoute. Si les cotes de télévision et de radio de Bell Média devaient diminuer de façon significative, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur le volume des ventes de publicité ainsi que sur les taux chargés aux annonceurs.

Les activités de Bell Média liées à la télévision spécialisée dépendent beaucoup des EDR pour la distribution des services de télévision spécialisée.

Les activités de Bell Média liées à la télévision spécialisée dépendent des EDR pour la distribution des services de télévision spécialisée. Une grande majorité des abonnés de la télévision spécialisée de Bell Média est desservie par un nombre restreint de distributeurs. Un bon nombre de conventions de distribution conclues entre Bell Média et ses principaux distributeurs a expiré. Si les conventions avec les distributeurs ne sont pas renouvelées selon des modalités favorables, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités et les produits de Bell Média.

Les nouvelles technologies et la fragmentation accrue au sein des marchés de la télévision et de la radio pourraient avoir une incidence défavorable sur les activités et la performance financière de Bell Média.

Les produits tirés de la publicité à la télévision et à la radio dépendent largement de la taille de l'auditoire potentiel et de l'attrait de la programmation. Le marché est de plus en plus fragmenté et cette tendance devrait s'accroître à mesure que de nouveaux services et technologies contribuent à l'accroissement de la diversité des sources d'information et de divertissement offertes aux consommateurs. Les nouvelles technologies et plateformes non conventionnelles de distribution comme la VSD, les plateformes personnelles vidéo et audio, les services vidéo et audio sur les appareils mobiles et Internet, y compris les offres de services de contenu par contournement comme Netflix Inc., ainsi que la radio par satellite, pourraient entraîner des changements dans les habitudes de consommation et les comportements des consommateurs, ce qui aurait une incidence négative sur la taille de l'auditoire auquel s'adressent nos services de radiodiffusion. De surcroît, l'utilisation croissante des récepteurs enregistreurs pourrait avoir une influence sur la capacité de Bell Média à générer des produits tirés de la publicité à la télévision, compte tenu du fait que les téléspectateurs sont plus libres d'éviter les publicités diffusées pendant la programmation. Par conséquent, il est impossible de déterminer si Bell Média sera en mesure de maintenir ou d'augmenter ses produits tirés de la publicité ou sa capacité à rejoindre ou à fidéliser les téléspectateurs grâce à une programmation attrayante.

De plus, les nouvelles technologies et les changements apportés aux normes de radiodiffusion pourraient nous forcer à investir dans l'amélioration ou le remplacement de notre équipement et de nos plateformes actuelles. Nous serions donc obligés d'engager des dépenses significatives imprévues.

Bell Média pourrait devoir s'acquitter de droits additionnels en vertu des licences conformément à la Loi sur le droit d'auteur.

Les entreprises de diffusion de la radio, de la télévision traditionnelle et de la télévision spécialisée de Bell Média dépendent de licences délivrées aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur* afin de pouvoir utiliser la composante musicale de la programmation distribuée par ces entreprises. En vertu de ces licences, Bell Média doit s'acquitter du paiement des droits fixés par la Commission du droit d'auteur conformément aux exigences de la *Loi sur le droit d'auteur* aux sociétés de gestion des droits d'auteur qui représentent les titulaires de droits d'auteur. Ces droits sont payés par les entreprises de diffusion sur une base mensuelle dans le cours normal de leurs activités.

Les montants des droits à payer par Bell Média peuvent changer à la demande des sociétés de gestion des droits d'auteur et après qu'une telle demande a été approuvée par la Commission du droit d'auteur. Le gouvernement du Canada peut, de temps à autre, apporter des modifications à la *Loi sur le droit d'auteur* pour respecter les obligations du Canada aux termes de traités internationaux ou toute autre obligation ou pour toute autre fin. Si de telles modifications sont apportées, les entreprises de distribution de Bell Média pourraient devoir s'acquitter de droits additionnels en vertu des licences de droit d'auteur.

Les préoccupations en matière de santé relatives aux émissions de radiofréquences par des appareils sans fil ainsi que les épidémies et autres risques liés à la santé pourraient avoir une incidence défavorable sur nos activités.

Plusieurs études ont été effectuées au cours des 20 dernières années afin d'évaluer si les réseaux sans fil, les stations de base et les téléphones mobiles présentent un risque éventuel pour la santé. Certaines études ont indiqué que les émissions de radiofréquences pourraient être liées à des troubles médicaux, alors que d'autres études n'ont pu établir un tel lien entre une faible exposition aux émissions de radiofréquences à long terme et les effets néfastes sur la santé. En mai 2011, un groupe de travail du Centre international de Recherche sur le Cancer (CIRC) de l'Organisation mondiale de la santé a déterminé que les champs électromagnétiques de radiofréquences associés aux téléphones sans fil étaient possiblement cancérigènes pour les humains. Le CIRC a constaté qu'il existe une association positive entre l'utilisation de téléphones mobiles et certains cancers du cerveau. On estime qu'une interprétation causale de cette association est crédible, mais il n'a pas été possible d'exclure avec suffisamment de certitude que le hasard, des biais ou des facteurs de confusion aient pu jouer un rôle. Le CIRC a classé 267 agents comme étant possiblement cancérigènes pour les humains, notamment le chloroforme, le café et le nickel. Le CIRC demande que d'autres recherches soient menées sur l'utilisation massive de cellulaires à long terme et, en attendant que les résultats de ces recherches soient disponibles, il recommande de prendre des moyens concrets pour réduire l'exposition, par exemple l'utilisation d'appareils mains libres ou de la messagerie texte. Rien ne garantit que les études sur la santé à venir ou la législation gouvernementale quant aux émissions de radiofréquences n'auront pas une incidence négative sur nos activités et notre performance financière.

Les préoccupations croissantes relatives à l'utilisation de téléphones sans fil et aux possibles risques connexes liés à la santé devraient exercer une pression additionnelle sur l'industrie des communications sans fil pour qu'elle démontre que leur utilisation est sécuritaire et pourraient donner lieu à une législation gouvernementale supplémentaire, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités. Les risques pour la santé liés à l'utilisation d'appareils de communications sans fil, qu'ils soient réels ou perçus, pourraient entraîner la baisse du nombre de nouveaux abonnés au réseau, une diminution de l'utilisation du réseau par abonné, l'augmentation du taux de désabonnement, une hausse des coûts liée à la modification des combinés, le déplacement des pylônes ou la conformité aux exigences plus sévères de la loi, les poursuites en responsabilité relativement à un produit, ou une réduction du financement externe pour l'industrie des communications sans fil. De plus, les protestations du public pourraient entraîner un déploiement plus lent de nos nouveaux réseaux sans fil, pylônes ou antennes, ou encore nous empêcher de les déployer. Nous comptons sur nos fournisseurs pour qu'ils s'assurent que l'équipement réseau et l'équipement à

l'intention des clients qui nous sont fournis respectent toutes les exigences applicables en matière de sécurité. Des épidémies, des pandémies et d'autres risques liés à la santé pourraient également survenir, lesquels pourraient avoir une incidence défavorable sur notre capacité à maintenir le fonctionnement de nos réseaux et à fournir des services à nos clients. L'un ou l'autre de ces événements pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités et notre performance financière.

La bonne marche de nos activités dépend du rendement de nos employés et de notre capacité à les retenir.

La bonne marche de nos activités dépend des efforts, des compétences, de l'engagement et de l'expertise de nos employés et, plus précisément, de nos hauts dirigeants et d'autres employés clés. Dans notre secteur, la concurrence pour les employés de gestion et de service à la clientèle hautement qualifiés est intense. En outre, la complexité accrue de la technologie de nos activités crée un contexte difficile pour l'embauche, la rétention et le développement de ressources techniques qualifiées. Si nous ne réussissons pas à former, à motiver, à rémunérer ou à bien répartir les employés au moyen d'initiatives qui nous permettent d'atteindre nos impératifs stratégiques, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur notre capacité à attirer et à retenir des gens de talent et à stimuler la performance dans toute l'organisation.

Une composante importante de notre stratégie de maintien en fonction du personnel clé réside dans notre capacité à énoncer des objectifs clairs, significatifs et motivants qui favorisent le rendement et sous-tendent l'acquisition de connaissances et le développement de compétences. Nos hauts dirigeants et autres employés clés sont importants pour notre succès, car ils ont largement contribué à l'établissement de notre orientation stratégique, à l'exercice de nos activités, à la sélection, au recrutement et à la formation de membres du personnel clés ainsi qu'au repérage des occasions d'affaires. La perte de l'une ou de plusieurs de ces personnes importantes pourrait nuire à nos activités jusqu'à ce que nous trouvions des personnes qualifiées pour les remplacer. Rien ne garantit que ces employés clés pourraient être remplacés rapidement par des personnes dont l'expérience et les compétences sont équivalentes. Bien que nous ayons mis en place des régimes de rémunération conçus pour conserver et motiver ces employés, nous ne pouvons les empêcher de mettre fin à leur emploi chez nous.

Enfin, les employés ont été témoins de réductions et de restructurations de main-d'œuvre ainsi que de réductions de coûts continues, ce qui a affecté leur moral et leur engagement et pourrait aussi avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats financiers.

BCE dépend de la capacité de ses filiales, coentreprises et des autres sociétés dans lesquelles elle détient une participation de lui payer des dividendes ou de lui faire toute autre distribution.

BCE n'a pas de sources de produits ni d'actifs importants hormis les participations qu'elle détient dans ses filiales, coentreprises et autres sociétés, y compris sa participation directe dans les actions de Bell Canada. Les flux de trésorerie de BCE et, en conséquence, sa capacité d'assurer le service de sa dette et de payer des dividendes sur ses titres de participation dépendent donc de la capacité des filiales, coentreprises et autres sociétés dans lesquelles elle détient une participation de lui payer des dividendes ou de lui faire toute autre distribution.

Les filiales, coentreprises et autres sociétés dans lesquelles BCE détient une participation sont des entités juridiques séparées et elles n'ont aucune obligation, conditionnelle ou non, de payer des dividendes ni de faire d'autres distributions à BCE. Par ailleurs, tout droit de BCE de recevoir des actifs de ses filiales, coentreprises et autres sociétés dans lesquelles elle détient une participation au moment de leur liquidation ou de leur réorganisation sera structurellement subordonné aux créances prioritaires des créanciers de ces filiales, coentreprises et autres sociétés.

Il est impossible de garantir que la politique de dividendes de BCE sera maintenue ou que des dividendes seront déclarés.

Le conseil d'administration de BCE évalue, de temps à autre, la pertinence de la politique de dividendes de BCE. Le 10 février 2009, le conseil d'administration de BCE a adopté une politique de dividendes sur actions ordinaires, laquelle prévoit un ratio de distribution cible se situant entre 65 % et 75 % du BPA ajusté. Cette politique de dividendes a été adoptée dans le but d'offrir une souplesse financière suffisante pour continuer à investir dans nos activités tout en offrant un rendement croissant aux actionnaires. En vertu de cette politique de dividendes, l'augmentation du dividende sur actions ordinaires est directement liée à la croissance du BPA ajusté de BCE. La politique de dividendes et la déclaration de dividendes de BCE sont à la discrétion du conseil d'administration de BCE et, par conséquent, rien ne garantit que la politique de dividendes de BCE sera maintenue ni que des dividendes seront déclarés.

Une importante baisse du cours de marché des titres de BCE pourrait avoir une incidence négative sur notre capacité de mobiliser des capitaux, d'émettre des titres d'emprunt, de retenir les employés, de procéder à des acquisitions stratégiques ou encore de conclure des ententes de coentreprise.

Des écarts entre les résultats financiers réels ou prévus de BCE et les prévisions publiées par des analystes financiers peuvent contribuer à la volatilité des titres de BCE. Un recul important des marchés financiers en général, ou un ajustement du cours de marché ou du volume des opérations sur les titres de BCE, pourrait avoir une incidence négative sur notre capacité de mobiliser des capitaux, d'émettre des titres d'emprunt, de retenir les employés, de procéder à des acquisitions stratégiques ou encore de conclure des ententes de coentreprise.

L'échéancier et la réalisation prévus de notre acquisition proposée d'une participation dans MLSE sont assujettis à des conditions de clôture et à d'autres risques et incertitudes.

L'échéancier et la réalisation prévus de l'acquisition proposée par BCE d'une participation dans MLSE sont assujettis à des conditions habituelles de clôture, à des droits de résiliation et à d'autres risques et incertitudes, y compris, sans s'y limiter, l'obtention des approbations réglementaires et des ligues sportives requises. Par conséquent, rien ne garantit que l'acquisition proposée sera conclue, ou qu'elle sera conclue conformément au calendrier ou aux modalités qui sont actuellement envisagés. La transaction envisagée pourrait être modifiée, restructurée ou résiliée. Rien ne garantit non plus que les avantages stratégiques qui devraient découler de cette transaction seront pleinement réalisés.

PRATIQUES DE GESTION DES RISQUES

La responsabilité de la surveillance de nos processus de gestion des risques relève du comité d'audit de BCE (comité d'audit). Ces processus sont conçus pour gérer, plutôt qu'éliminer, le risque d'échec quant à l'atteinte de nos objectifs d'affaires. Le comité d'audit tient aussi compte des questions sociales, environnementales et éthiques importantes liées à nos activités.

Nous avons des processus de gestion des risques à l'échelle de l'entreprise qui comprennent les cadres de contrôle interne et de gestion des risques d'entreprise fournis par le Committee of Sponsoring Organizations (COSO) de la Treadway Commission. L'identification et l'évaluation des risques constituent une partie du cycle annuel de planification des affaires. En établissant leurs plans annuels, les unités d'affaires de BCE définissent et évaluent les risques importants liés à l'atteinte de leurs objectifs d'affaires et, au besoin, établissent des plans d'atténuation. L'information sur les risques générée est examinée avec la haute direction et le conseil d'administration de BCE au moment de l'évaluation des plans d'affaires pour chacune des unités d'affaires et BCE dans son ensemble. Le groupe d'audit interne planifie ses activités annuelles en utilisant un examen fondé sur les risques des processus de contrôle interne au sein de BCE. Tout au long de l'année, le groupe d'audit interne effectue des évaluations constantes de la qualité des contrôles et il présente au comité d'audit des rapports trimestriels sur les résultats de ses audits internes et sur les améliorations précises à apporter dans certains secteurs. Le groupe d'audit interne encourage également la gestion des risques efficace dans nos secteurs opérationnels.

Le comité d'audit évalue l'efficacité de nos procédures de contrôle interne et examine les rapports du groupe d'audit interne et des auditeurs externes de BCE. Le comité d'audit présente ensuite ses conclusions au conseil d'administration de BCE.

NOS MÉTHODES COMPTABLES

La présente rubrique traite des estimations et des hypothèses clés faites par la direction et de leur incidence sur les montants présentés dans les états financiers et les notes annexes. Elle décrit aussi les principales modifications des normes et de nos méthodes comptables et présente leur incidence sur nos états financiers.

Nous avons dressé nos états financiers consolidés conformément aux IFRS. D'autres principales méthodes comptables n'impliquant pas le même niveau d'incertitude relative à la mesure que celles présentées dans cette rubrique sont malgré tout importantes pour comprendre nos états financiers. Se reporter à la note 2 des états financiers consolidés pour obtenir plus de renseignements sur les méthodes comptables que nous suivons pour préparer nos états financiers.

ESTIMATIONS COMPTABLES CRITIQUES

Comme l'exigent les IFRS, nous faisons des estimations lorsque nous comptabilisons et déclarons des actifs, des passifs, des produits et des charges et que nous présentons des actifs et des passifs éventuels dans nos états financiers. Nous sommes également tenus d'évaluer régulièrement les estimations que nous faisons.

Nous établissons nos estimations en fonction d'un certain nombre de facteurs, notamment notre expérience, les événements en cours et les mesures que nous pourrions prendre ultérieurement, ainsi que d'autres hypothèses que nous jugeons raisonnables dans les circonstances. De par leur nature, ces estimations font l'objet d'une incertitude relative à la mesure et les résultats réels pourraient être différents.

Nous considérons que les estimations décrites dans cette rubrique jouent un rôle important en vue de la compréhension de nos états financiers du fait que la direction doit formuler des hypothèses à propos de sujets encore très incertains au moment où l'estimation est faite, et que des variations de ces estimations pourraient avoir une incidence importante sur nos états financiers.

Notre haute direction a discuté de l'élaboration et du choix des estimations comptables critiques décrites dans cette rubrique avec le comité d'audit de notre conseil d'administration. Le comité d'audit a passé en revue ces estimations comptables critiques.

Toute analyse de sensibilité comprise dans cette rubrique doit être utilisée avec prudence, puisque les changements sont hypothétiques et que l'incidence que des changements pourraient avoir sur les hypothèses clés pourrait ne pas être linéaire.

DURÉES D'UTILITÉ DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES À DURÉE D'UTILITÉ DÉTERMINÉE

Nous révisons les estimations de la durée d'utilité des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée sur une base annuelle et ajustons l'amortissement des immobilisations corporelles ou des immobilisations incorporelles sur une base prospective, au besoin.

Une importante proportion de notre actif total se compose d'immobilisations corporelles et d'immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée. Les changements de technologie ou de l'utilisation que nous prévoyons faire de ces actifs ainsi que les changements de possibilités d'affaires ou de facteurs économiques et sectoriels pourraient donner lieu à une variation de la durée d'utilité estimative de ces actifs.

La durée d'utilité estimative des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée sont établies au moyen d'analyses internes de la durée d'utilité des actifs qui tiennent compte des données réelles et prévues concernant l'utilisation future, l'usure, l'historique de remplacement et les hypothèses sur l'évolution de la technologie. Lorsque des facteurs indiquent que la durée d'utilité des actifs est différente de l'évolution initiale, nous amortissons de façon prospective la valeur comptable résiduelle sur la durée d'utilité estimative ajustée.

DÉPRÉCIATION DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

Nous effectuons un certain nombre d'estimations lorsque nous calculons la juste valeur à l'aide des flux de trésorerie futurs actualisés ou d'autres méthodes d'évaluation. Ces estimations comprennent les taux de croissance supposés pour les flux de trésorerie futurs, le nombre d'années prises en compte aux fins du modèle des flux de trésorerie et le taux d'actualisation.

DÉPRÉCIATION DU GOODWILL

Nous effectuons un test de dépréciation annuel de la dépréciation du goodwill pour chacune de nos unités génératrices de trésorerie (UGT) à laquelle a été affecté le goodwill au quatrième trimestre et chaque fois qu'il y a une indication que le goodwill peut s'être déprécié.

Une UGT est le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie qui sont indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs. Nous évaluons la dépréciation du goodwill au niveau de chaque UGT ou groupe d'UGT qui devrait bénéficier des synergies liées aux acquisitions au sein d'un secteur opérationnel.

Nous déterminons toute dépréciation potentielle en comparant la valeur comptable d'une UGT à sa valeur recouvrable. La valeur recouvrable d'une UGT est la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité. La juste valeur diminuée des coûts de la vente est fondée sur les estimations des flux de trésorerie futurs actualisés ou sur d'autres méthodes d'évaluation. La prévision des flux de trésorerie se fait en fonction de l'expérience passée, du résultat opérationnel réel et des plans d'activité. Lorsque la valeur recouvrable d'une UGT est inférieure à sa valeur comptable, la valeur recouvrable est déterminée pour tous ses actifs et ses passifs identifiables. La valeur recouvrable du goodwill correspond à l'excédent de la valeur recouvrable de l'UGT sur le total des valeurs attribuées à ses actifs et ses passifs.

Si la valeur comptable du goodwill excède sa valeur recouvrable, une charge pour dépréciation est déduite du résultat. Les pertes de valeur du goodwill ne doivent pas être reprises.

Nous effectuons un certain nombre d'estimations lorsque nous calculons la valeur recouvrable du goodwill au moyen de flux de trésorerie futurs actualisés ou d'autres méthodes d'évaluation. Ces estimations comprennent les taux de croissance supposés pour les flux de trésorerie futurs, le nombre d'années prises en compte aux fins du modèle des flux de trésorerie et le taux d'actualisation.

Nous croyons que toutes nos estimations sont raisonnables. Elles sont conformes à notre planification interne et reflètent nos meilleures estimations, mais comportent des incertitudes inhérentes que la direction peut ne pas être en mesure de contrôler.

Toute modification apportée à chacune des estimations utilisées pourrait avoir une incidence importante sur le calcul de la valeur recouvrable et sur la charge pour perte de valeur qui en résulterait. Par conséquent, nous ne pouvons raisonnablement quantifier l'incidence qu'aurait eue l'utilisation d'hypothèses différentes sur notre rendement financier dans son ensemble.

Nous ne pouvons prévoir si un événement qui déclenche une dépréciation surviendra, ni quand il surviendra, ni comment il se répercutera sur les valeurs de l'actif que nous avons présentées.

En 2011, nous avons comptabilisé une charge de 17 millions \$ au titre de la perte de valeur du goodwill d'une UGT au sein des Services sur fil de Bell qui cessera ses activités en 2012. Aucune charge pour perte de valeur du goodwill n'a été comptabilisée en 2010.

JUSTE VALEUR DES INSTRUMENTS FINANCIERS

Certains instruments financiers, comme les placements dans des titres de capitaux propres, les instruments financiers dérivés et certains éléments d'emprunts, sont comptabilisés dans l'état de la situation financière à la juste valeur et les variations de la juste valeur sont présentées dans le compte de résultat. Les justes valeurs sont estimées en fonction des notations publiées sur un marché actif ou au moyen d'autres techniques d'évaluation pouvant inclure des données d'entrée qui ne sont pas fondées sur des données de marché observables.

ÉVENTUALITÉS

Nous nous trouvons impliqués dans divers litiges et questions réglementaires dans le cours de nos activités. Chacun de nos secteurs opérationnels peut en être touché. Les litiges en cours, les initiatives réglementaires ou les démarches réglementaires sont susceptibles de nous faire subir des coûts financiers.

Nous comptabilisons une perte éventuelle si nous jugeons que la perte est probable et qu'elle peut être estimée de manière raisonnable en fonction de l'information alors disponible. Nous estimons le montant de la perte en consultant les conseillers juridiques externes qui s'occupent de notre défense. Il faut alors analyser l'issue éventuelle et considérer diverses stratégies en matière de litiges et de règlements.

Si le règlement final d'une affaire juridique ou réglementaire entraînait un jugement défavorable pour nous ou nous obligerait à verser une somme considérable à titre de règlement, cela pourrait avoir des répercussions importantes sur nos états financiers consolidés dans la période au cours de laquelle le jugement ou le règlement surviendrait. Toute charge serait imputée au bénéfice et incluse au poste *Dettes fournisseurs et autres passifs* ou au poste *Autres passifs non courants*, et tout règlement en espèces serait retranché des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles.

Au 31 décembre 2011, aucun de nos secteurs opérationnels n'avait comptabilisé de provisions importantes attribuables à des litiges en cours, à des initiatives réglementaires ou à des démarches réglementaires. Nous n'avons apporté aucune révision importante à nos estimations au cours des deux derniers exercices.

IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

Pour calculer l'impôt sur le résultat, il faut faire preuve de jugement pour interpréter les règles et règlements fiscaux. La détermination ultime de l'impôt est incertaine pour ce qui est des calculs et opérations. Nos déclarations fiscales sont également assujetties à des audits dont l'issue peut modifier le montant des actifs et des passifs d'impôt exigible et différé. La direction estime avoir établi des montants suffisants pour ce qui est des questions fiscales en cours, en fonction de l'information actuellement disponible.

La direction doit exercer son jugement pour établir les montants à comptabiliser au titre des actifs et des passifs d'impôt différé et des passifs d'impôt futur. En particulier, il lui faut faire preuve de discernement pour évaluer à quel moment surviendra la résorption des écarts temporaires auxquels les taux d'imposition futurs sont appliqués. De surcroît, le montant des actifs d'impôt différé, qui est limité au montant dont la réalisation est probable, est estimé en tenant compte du moment, des sources et des montants du bénéfice imposable futur.

RÉGIMES D'AVANTAGES DU PERSONNEL

Les montants présentés dans les états financiers relativement aux RRPD et aux autres avantages du personnel futurs sont déterminés au moyen de calculs actuariels fondés sur plusieurs hypothèses.

Nous effectuons une évaluation au moins tous les trois ans afin de déterminer la valeur actuarielle actualisée des prestations de retraite et des autres avantages postérieurs à l'emploi constitués. Cette évaluation repose sur les hypothèses de la direction quant au taux d'actualisation, au taux de rendement à long terme prévu de l'actif des régimes, au taux d'augmentation de la rémunération, à la tendance des coûts des soins de santé et à la durée de service moyenne restante prévue des employés.

Même si nous croyons que ces hypothèses sont raisonnables, des écarts par rapport aux résultats réels ou des modifications des hypothèses pourraient avoir un effet important sur les obligations au titre des prestations à verser aux employés et la charge nette future au titre des avantages du personnel.

Nous comptabilisons les écarts entre les résultats réels et les résultats prévus des obligations au titre des prestations et du rendement des régimes au poste *Autres éléments du résultat étendu*, où ils sont alors immédiatement comptabilisés dans le déficit.

Les deux hypothèses les plus importantes utilisées pour calculer la charge nette au titre des régimes d'avantages du personnel sont le taux d'actualisation utilisé pour évaluer l'obligation au titre des avantages du personnel et le taux de rendement à long terme attendu des actifs des régimes. Chacun de nos secteurs opérationnels est touché par ces hypothèses.

Taux d'actualisation

Le taux d'actualisation est utilisé pour déterminer la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs qui, d'après nos prévisions, seront nécessaires pour satisfaire aux obligations au titre des avantages du personnel. Ce taux est établi en fonction du rendement de placements à revenu fixe à long terme dans des sociétés de première catégorie, avec concordance des échéances et des flux de trésorerie estimatifs des régimes de retraite.

Nous déterminons le taux d'actualisation approprié à la fin de chaque exercice. Le tableau suivant indique l'incidence d'une augmentation de 0,5 % et d'une diminution de 0,5 % du taux d'actualisation sur la charge nette au titre des régimes d'avantages du personnel pour 2012 et sur l'obligation au titre des avantages du personnel au 31 décembre 2012.

	INCIDENCE SUR LA CHARGE NETTE AU TITRE DES RÉGIMES D'AVANTAGES DU PERSONNEL POUR 2012 – AUGMENTATION/ (DIMINUTION)	INCIDENCE SUR L'OBLIGATION AU TITRE DES AVANTAGES DU PERSONNEL AU 31 DÉCEMBRE 2012 – AUGMENTATION/ (DIMINUTION)
Taux d'actualisation augmenté à 5,6 %		
Services sur fil de Bell	3	(940)
Services sans fil de Bell	(1)	(18)
Bell Média	–	(29)
Bell Aliant	(1)	(233)
Total	1	(1 220)
Taux d'actualisation diminué à 4,6 %		
Services sur fil de Bell	(8)	998
Services sans fil de Bell	1	19
Bell Média	–	31
Bell Aliant	(1)	247
Total	(8)	1 295

Taux de rendement à long terme attendu

Le taux de rendement à long terme attendu correspond au taux moyen pondéré des rendements à long terme estimatifs de chacune des principales catégories d'actifs de régimes de nos caisses de retraite.

Le tableau suivant indique l'incidence d'une augmentation de 0,5 % et d'une diminution de 0,5 % du taux de rendement attendu des actifs des régimes de retraite sur la charge nette au titre des régimes d'avantages du personnel pour 2012 et sur l'obligation au titre des avantages du personnel au 31 décembre 2012.

	INCIDENCE SUR LA CHARGE NETTE AU TITRE DES RÉGIMES D'AVANTAGES DU PERSONNEL POUR 2012 – AUGMENTATION/ (DIMINUTION)	INCIDENCE SUR L'OBLIGATION AU TITRE DES AVANTAGES DU PERSONNEL AU 31 DÉCEMBRE 2012 – AUGMENTATION/ (DIMINUTION)
Taux de rendement prévu augmenté à 7,5 %		
Services sur fil de Bell	(62)	(62)
Services sans fil de Bell	(1)	(1)
Bell Média	(2)	(2)
Bell Aliant	(16)	(16)
Total	(81)	(81)
Taux de rendement prévu diminué à 6,5 %		
Services sur fil de Bell	62	62
Services sans fil de Bell	1	1
Bell Média	2	2
Bell Aliant	16	16
Total	81	81

FUTURES MODIFICATIONS DE NORMES COMPTABLES

En novembre 2009, l'IASB a publié IFRS 9 – Instruments financiers, qui présente de nouvelles exigences de classement et d'évaluation pour les actifs financiers. En octobre 2010, l'IASB a publié une version révisée d'IFRS 9 dans laquelle il a ajouté de nouvelles exigences de comptabilisation des passifs financiers et a transféré les exigences de décomptabilisation des actifs et des passifs financiers contenues dans la norme comptable internationale (IAS) 39. En décembre 2011, l'IASB a modifié IFRS 9, reportant de ce fait la date d'entrée en vigueur obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2015. De plus, la modification accorde une dispense de retravailler l'information comparative et de présenter l'information à fournir exigée par IFRS 7 – Instruments financiers : Informations à fournir.

En octobre 2010, l'IASB a modifié IFRS 7 – Instruments financiers : Informations à fournir, pour exiger la fourniture d'informations qualitatives et quantitatives sur les transferts des actifs financiers pour les actifs transférés qui ne sont pas intégralement décomptabilisés ou pour lesquels le cédant continue à être impliqué dans la gestion. Cette modification exige également la fourniture d'informations additionnelles si une proportion substantielle du montant total des transferts se situe dans les derniers jours d'une période de présentation de l'information financière. La modification apportée à IFRS 7 doit être appliquée pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} juillet 2011, et son application anticipée est autorisée. En décembre 2011, l'IASB a de nouveau modifié IFRS 7 afin d'exiger la présentation d'informations à fournir pour mieux évaluer l'incidence ou l'incidence éventuelle des arrangements compensatoires sur les états de la situation financière. La modification apportée à IFRS 7 doit être appliquée rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013.

En mai 2011, l'IASB a publié IFRS 10 – États financiers consolidés, qui établit les principes de la présentation et de la préparation des états financiers consolidés. Selon IFRS 10, le contrôle est identifié comme l'unique règle de consolidation pour tous les types d'entités. IFRS 10 doit être appliquée rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013 et son application anticipée est autorisée.

En mai 2011, l'IASB a publié IFRS 11 – Partenariats, qui établit les principes de présentation de l'information financière par les parties participant à un accord dans lequel deux parties ou plus détiennent le contrôle conjoint. IFRS 11 clarifie le fait que le contrôle conjoint existe seulement lorsque les décisions sur les activités pertinentes nécessitent le consentement unanime des parties qui contrôlent l'accord collectivement. IFRS 11 exige qu'un coentrepreneur comptabilise son placement au moyen de la méthode de la mise en équivalence. IFRS 11 doit être appliquée rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013, et son application anticipée est autorisée.

En mai 2011, l'IASB a publié IFRS 12 – Informations à fournir sur les participations dans les autres entités, qui intègre et améliore les exigences en matière d'informations à fournir sur les participations d'entités dans une filiale, un partenariat, une entreprise associée ou une entité structurée non consolidée. IFRS 12 doit être appliquée pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013 et son application anticipée est autorisée.

En mai 2011, l'IASB a publié IFRS 13 – Évaluation à la juste valeur, qui établit une source unique d'indications pour les évaluations à la juste valeur selon les IFRS. IFRS 13 définit la juste valeur, donne des indications sur sa détermination et introduit certaines exigences entourant les informations à fournir. IFRS 13 doit être appliquée prospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013 et son application anticipée est autorisée.

En juin 2011, l'IASB a modifié IAS 1 – Présentation des états financiers, pour fournir des indications sur les éléments compris dans les autres éléments du bénéfice global et leur classement dans les autres éléments du bénéfice global. Les modifications apportées à IAS 1 doivent être appliquées rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} juillet 2012.

En décembre 2011, l'IASB a modifié IAS 32 – Instruments financiers : Présentation, afin de clarifier l'application des exigences relatives à la compensation d'actifs financiers et de passifs financiers. Les modifications apportées à IAS 32 doivent être appliquées rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2014.

L'adoption des IFRS et des modifications susmentionnées ne devrait pas avoir d'incidence importante sur nos états financiers.

En juin 2011, l'IASB a modifié IAS 19 – Avantages du personnel, éliminant l'approche du corridor pour comptabiliser les écarts actuariels. La charge financière annuelle liée à la capitalisation d'un régime d'avantages inclura le montant net de la charge d'intérêts et les

produits d'intérêts, calculé en appliquant le taux d'actualisation à l'actif net ou au passif net au titre des prestations définies, ce qui remplace les charges financières et le rendement attendu des actifs des régimes. Les entités devront également séparer les variations de la valeur de l'obligation au titre des prestations définies et de la juste valeur des actifs des régimes en trois composantes : coût des services, intérêt net sur les passifs (actifs) nets au titre des prestations définies et réévaluations des passifs (actifs) nets au titre des prestations définies. Les modifications améliorent également la présentation de l'information à fournir sur les risques découlant des régimes à prestations définies. Les modifications apportées à IAS 19 doivent être appliquées rétrospectivement (sauf pour certaines exceptions) pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013 et leur application anticipée est autorisée.

Les modifications apportées à IAS 19 devraient se traduire par une augmentation des coûts de financement nets liés aux régimes d'avantages du personnel.

EFFICACITÉ DES CONTRÔLES INTERNES

CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION

Nos contrôles et procédures en matière de communication de l'information sont conçus pour fournir l'assurance raisonnable que l'information que nous devons présenter est enregistrée, traitée, résumée et présentée dans la période requise en vertu des lois canadiennes et américaines en matière de valeurs mobilières et qu'elle comprend les contrôles et les procédures conçus pour fournir l'assurance que l'information est recueillie et communiquée à la direction, y compris au président et chef de la direction et au vice-président exécutif et chef des affaires financières de BCE, afin de permettre la prise de décisions en temps opportun au sujet de la communication de l'information.

Au 31 décembre 2011, la direction a évalué, sous la supervision du chef de la direction et du chef des affaires financières, et avec leur participation, l'efficacité de nos contrôles et procédures en matière de communication de l'information, au sens du règlement 13a-15(e) de la loi américaine intitulée Securities Exchange Act of 1934 et du Règlement 52-109 sur l'attestation de l'information présentée dans les documents annuels et intermédiaires des émetteurs. Le chef de la direction et le chef des affaires financières ont limité l'étendue de leur conception et de leur évaluation de nos contrôles et procédures en matière de communication de l'information afin d'exclure les contrôles et procédures en matière de communication de l'information de Bell Média Inc. (Bell Média), auparavant désignée CTV, que nous avons acquise le 1^{er} avril 2011. Dans nos états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2011, l'apport de Bell Média s'est élevé à 7 % des produits des activités ordinaires consolidés et n'a eu aucune incidence importante sur le bénéfice consolidé. En outre, au 31 décembre 2011, les actifs courants et les passifs courants de Bell Média s'établissaient à environ 12 % et 5 % des actifs courants et des passifs courants consolidés, respectivement, tandis que ses actifs non courants et ses passifs non courants s'établissaient à environ 3 % et 5 % des actifs non courants et des passifs non courants consolidés, respectivement. La conception et l'évaluation des contrôles et procédures de communication de l'information de Bell Média seront achevées au cours du premier semestre de 2012. Des précisions sur l'acquisition de CTV sont présentées à la note 4 des états financiers consolidés 2011 de BCE.

Selon les résultats de cette évaluation, qui excluait les contrôles et procédures en matière de communication de l'information de Bell Média, le chef de la direction ainsi que le chef des affaires financières ont conclu que les contrôles et procédures en matière de communication de l'information étaient efficaces au 31 décembre 2011.

CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

La direction a la responsabilité d'établir et de maintenir un contrôle interne à l'égard de l'information financière adéquat, au sens de la règle 13a-15(f) de la loi américaine intitulée Securities Exchange Act of 1934 et du Règlement 52-109. Notre contrôle interne à l'égard de l'information financière est un processus conçu sous la supervision du chef de la direction et du chef des affaires financières qui vise à fournir une assurance raisonnable à l'égard de la fiabilité de l'information financière et de la préparation des états financiers à des fins externes conformément aux IFRS. Cependant, en raison de ses limitations inhérentes, le contrôle interne à l'égard de l'information financière pourrait ne pas prévenir ou détecter les inexactitudes en temps opportun.

La direction a évalué, sous la supervision du chef de la direction et du chef des affaires financières, et avec leur participation, l'efficacité de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2011, en se fondant sur le cadre et les critères établis dans l'Internal Control – Integrated Framework publié par le COSO de la Treadway Commission. Le chef de la direction et le chef des affaires financières ont limité l'étendue de leur conception et de leur évaluation de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière afin d'exclure le contrôle interne à l'égard de l'information financière de Bell Média.

Selon les résultats de cette évaluation, qui excluait le contrôle interne à l'égard de l'information financière de Bell Média, le chef de la direction ainsi que le chef des affaires financières ont conclu que notre contrôle interne à l'égard de l'information financière était efficace au 31 décembre 2011. Aucune faiblesse importante n'a été décelée par la direction au 31 décembre 2011.

Au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 2011, notre contrôle interne à l'égard de l'information financière n'a subi aucun changement ayant eu, ou susceptible d'avoir eu, sur lui une incidence importante.

MESURES FINANCIÈRES NON DÉFINIES PAR LES PCGR

La présente rubrique décrit les mesures financières non définies par les PCGR que nous utilisons dans ce rapport de gestion pour expliquer nos résultats financiers. Elle présente également un rapprochement des mesures financières non définies par les PCGR avec les mesures financières selon les IFRS les plus comparables.

BAIIA

Le terme BAIIA n'a pas de définition normalisée en vertu des IFRS. Il est donc peu probable qu'il puisse être comparé avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises. Nous définissons le BAIIA comme les produits opérationnels moins les coûts opérationnels, tel qu'il est présenté dans les comptes consolidés de résultat de BCE. Le BAIIA des secteurs de BCE correspond au bénéfice sectoriel présenté à la note 3 des états financiers consolidés 2011 de BCE.

Nous utilisons le BAIIA pour évaluer la performance de nos entreprises puisqu'il reflète leur rentabilité continue. Nous croyons que certains investisseurs et analystes utilisent le BAIIA pour évaluer la capacité d'une société d'assurer le service de sa dette et de satisfaire à d'autres obligations de paiement, et qu'il constitue une mesure courante servant à évaluer les entreprises dans l'industrie des télécommunications. Le BAIIA est également un facteur dans la détermination de la rémunération incitative à court terme pour l'ensemble des dirigeants. Il n'existe aucune mesure financière selon les IFRS directement comparable au BAIIA. Pour remédier à la situation, le tableau suivant présente un rapprochement du bénéfice net de BCE et du BAIIA.

	2011	2010
Bénéfice net	2 574	2 190
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	409	262
Amortissement des immobilisations corporelles	2 538	2 388
Amortissement des immobilisations incorporelles	723	737
Charges financières		
Charge d'intérêts	842	685
Intérêt lié aux obligations au titre des avantages du personnel	984	992
Intérêt sur le passif lié aux parts du fonds	–	370
Rendement attendu des actifs des régimes de retraite	(1 032)	(898)
Autres produits	(129)	(173)
Impôt sur le résultat	720	632
BAIIA	7 629	7 185

BÉNÉFICE NET AJUSTÉ ET BPA AJUSTÉ

Les termes bénéfice net ajusté et BPA ajusté n'ont pas de définition normalisée en vertu des IFRS. Il est donc peu probable qu'ils puissent être comparés avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises.

Nous définissons le bénéfice net ajusté comme le bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires avant les coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres et les (profits nets) pertes nettes sur placements. Pour 2010, le bénéfice net ajusté exclut par ailleurs les ajustements à la juste valeur du passif lié aux parts du fonds et comprend un ajustement au bénéfice pour tenir compte de l'intérêt sur le passif lié aux parts du fonds à titre de participation ne donnant pas le contrôle. Nous définissons le BPA ajusté comme le bénéfice net ajusté par action ordinaire de BCE.

Nous utilisons le bénéfice net ajusté et le BPA ajusté, entre autres mesures, pour évaluer la performance de nos activités, avant l'incidence des coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres, et des (profits nets) pertes nettes sur placements, déduction faite de l'impôt et de la participation ne donnant pas le contrôle. Nous excluons ces éléments parce qu'ils ont une influence sur la comparabilité de nos résultats financiers et peuvent éventuellement donner une fausse représentation de l'analyse des tendances en matière de rendement de l'entreprise. Le fait d'exclure ces éléments ne veut pas dire qu'ils sont non récurrents.

Les mesures financières selon les IFRS les plus comparables sont le bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires et le BPA. Le tableau ci-après présente un rapprochement du bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires et du bénéfice par action avec le bénéfice net ajusté, préparé sur une base consolidée et par action ordinaire de BCE (BPA ajusté), respectivement.

	2011		2010	
	TOTAL	PAR ACTION	TOTAL	PAR ACTION
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires	2 221	2,88	2 083	2,74
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	282	0,37	189	0,25
Profits nets sur placements	(89)	(0,12)	(133)	(0,18)
Ajustement à la juste valeur du passif lié aux parts du fonds	–	–	(49)	(0,06)
Ajustement pour tenir compte de l'intérêt sur le passif lié aux parts du fonds à titre de participation ne donnant pas le contrôle	–	–	29	0,04
Bénéfice net ajusté	2 414	3,13	2 119	2,79

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

Le terme flux de trésorerie disponibles n'a pas de définition normalisée en vertu des IFRS. Il est donc peu probable qu'il puisse être comparé avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises.

Nous définissons les flux de trésorerie disponibles comme les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, déduction faite des coûts liés aux acquisitions payés, et les dividendes/distributions reçu(e)s de Bell Aliant, moins les dépenses d'investissement, les dividendes sur actions privilégiées, les dividendes/distributions payé(e)s par des filiales aux actionnaires n'ayant pas le contrôle et les flux de trésorerie disponibles de Bell Aliant.

Nous considérons les flux de trésorerie disponibles comme un important indicateur de la solidité financière et du rendement de nos activités, car ils révèlent le montant des fonds disponibles pour rembourser la dette et réinvestir dans notre société. Nous présentons les flux de trésorerie disponibles de manière uniforme d'une période à l'autre, ce qui nous permet de comparer notre performance financière de manière constante.

Nous croyons que certains investisseurs et analystes utilisent les flux de trésorerie disponibles pour évaluer une entreprise et ses actifs sous-jacents.

Les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles sont la mesure financière selon les IFRS la plus comparable. Le tableau ci-après présente un rapprochement des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles et des flux de trésorerie disponibles, sur une base consolidée.

	2011	2010
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles	4 869	4 367
Dividendes/distributions de Bell Aliant à BCE	214	291
Dépenses d'investissement	(3 256)	(2 998)
Dividendes en espèces payés sur actions privilégiées	(118)	(108)
Dividendes/distributions en espèces payé(e)s par les filiales aux actionnaires n'ayant pas le contrôle	(315)	–
Coûts liés aux acquisitions payés	70	24
Flux de trésorerie disponibles de Bell Aliant	47	(139)
Flux de trésorerie disponibles	1 511	1 437

RAPPORT DE LA DIRECTION SUR LE CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Il incombe à la direction de BCE Inc. (BCE) d'établir et de maintenir un contrôle interne adéquat à l'égard de l'information financière. Le contrôle interne à l'égard de l'information financière est un processus conçu sous la supervision du président et chef de la direction et du vice-président exécutif et chef des affaires financières de BCE, pour fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis aux fins de la publication de l'information financière conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS).

En raison de ses limites inhérentes, le contrôle interne à l'égard de l'information financière pourrait ne pas prévenir ou déceler les anomalies en temps opportun. De plus, toute projection du résultat d'une évaluation de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière sur des périodes futures est exposée au risque que les contrôles deviennent inadéquats en raison de changements de situations ou que le niveau de respect des politiques ou des procédures diminue.

La direction a évalué, sous la supervision du président et chef de la direction et du vice-président exécutif et chef des affaires financières, l'efficacité de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2011, en se fondant sur le cadre et les critères établis dans l'*Internal Control – Integrated Framework* publié par le Committee of Sponsoring Organizations (COSO) de la Treadway Commission.

L'évaluation de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière par la direction et la conclusion exprimée relativement à cette évaluation n'incluaient pas l'évaluation du contrôle interne à l'égard de l'information financière de Bell Média Inc. (Bell Média), auparavant connue sous le nom de CTV Inc., que nous avons acquise le 1^{er} avril 2011. La contribution de Bell Média à nos états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2011 représentait 7 % de nos produits des activités ordinaires consolidés et n'a pas eu d'incidence importante sur le bénéfice consolidé. De plus, au 31 décembre 2011, les actifs et les passifs courants de Bell Média représentaient environ 12 % et 5 % des actifs et des passifs courants consolidés, respectivement, et ses actifs et ses passifs non courants représentaient environ 3 % et 5 % des actifs et des passifs non courants consolidés.

En se fondant sur cette évaluation, qui excluait le contrôle interne à l'égard de l'information financière de Bell Média, le président et chef de la direction et le vice-président exécutif et chef des affaires financières ont conclu que notre contrôle interne à l'égard de l'information financière était efficace au 31 décembre 2011. Aucune faiblesse importante n'a été décelée par la direction au 31 décembre 2011.

Notre contrôle interne à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2011 a été audité par Deloitte & Touche s.r.l., comptables agréés inscrits indépendants, qui ont aussi audité nos états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2011. Deloitte & Touche a émis une opinion sans réserve sur l'efficacité de notre contrôle interne à l'égard de l'information financière.

(signé) George A. Cope
Président et chef de la direction

(signé) Siim A. Vanaselja
Vice-président exécutif et chef des affaires financières

(signé) Karyn A. Brooks
Première vice-présidente et contrôleur

Le 8 mars 2012

RAPPORT DES COMPTABLES AGRÉÉS INSCRITS ET INDÉPENDANTS

Au conseil d'administration et aux actionnaires de BCE Inc.

Nous avons audité le contrôle interne à l'égard de l'information financière de BCE Inc. et de ses filiales (la société) au 31 décembre 2011, en fonction des critères établis dans le document intitulé *Internal Control – Integrated Framework* publié par le Committee of Sponsoring Organizations de la Treadway Commission. Comme il est décrit dans le rapport de la direction sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière, la direction a exclu de son évaluation le contrôle interne à l'égard de l'information financière de Bell Média Inc. (Bell Média), auparavant connue sous le nom de CTV Inc., que nous avons acquise le 1^{er} avril 2011. La contribution de Bell Média aux états financiers consolidés pour l'exercice clos le 31 décembre 2011 représentait 7 % des produits des activités ordinaires consolidés et n'a pas eu d'incidence importante sur le bénéfice consolidé. De plus, au 31 décembre 2011, les actifs et les passifs courants de Bell Média représentaient environ 12 % et 5 % des actifs et des passifs courants consolidés, respectivement, et ses actifs et ses passifs non courants représentaient environ 3 % et 5 % des actifs et des passifs non courants consolidés. Par conséquent, notre audit n'inclut pas le contrôle interne à l'égard de l'information financière de Bell Média. Il incombe à la direction de la société de maintenir un contrôle interne efficace à l'égard de l'information financière et de procéder à l'évaluation de l'efficacité de celui-ci, énoncée dans le rapport de la direction sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la société, sur la base de notre audit.

Notre audit a été effectué conformément aux normes d'audit publiées par le Public Company Accounting Oversight Board des États-Unis. Ces normes exigent que l'audit soit planifié et réalisé de façon à obtenir l'assurance raisonnable qu'un contrôle interne efficace à l'égard de l'information financière a été maintenu dans tous ses aspects significatifs. Notre audit a comporté l'acquisition d'une compréhension du contrôle interne à l'égard de l'information financière, l'évaluation du risque de l'existence d'une faiblesse significative, des tests et une évaluation de l'efficacité de la conception et du fonctionnement du contrôle interne à l'égard de l'information financière en fonction de notre évaluation du risque, ainsi que la mise en œuvre d'autres procédures que nous avons jugées nécessaires dans les circonstances. Nous sommes d'avis que notre audit constitue une base raisonnable sur laquelle fonder notre opinion.

Le contrôle interne à l'égard de l'information financière d'une société est un processus conçu par le chef de la direction et le chef des finances d'une société ou par des personnes exerçant des fonctions analogues, ou sous leur supervision et mis en œuvre par le conseil d'administration, la direction et d'autres membres du personnel, pour fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux principes comptables généralement reconnus. Le contrôle interne à l'égard de l'information financière d'une société comprend les politiques et les procédures qui 1) concernant la tenue de dossiers suffisamment détaillés qui donnent une image fidèle des opérations et des cessions d'actifs de la société; 2) fournissent une assurance

raisonnable que les opérations sont enregistrées comme il se doit pour établir les états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus et que les encaissements et décaissements de la société ne sont faits qu'avec l'autorisation de la direction et du conseil d'administration de la société; 3) fournissent une assurance raisonnable concernant la prévention et la détection à temps de toute acquisition, utilisation ou cession non autorisée des actifs de la société qui pourrait avoir une incidence significative sur les états financiers.

En raison des limites inhérentes au contrôle interne à l'égard de l'information financière, notamment la possibilité de collusion ou que la direction passe outre aux contrôles, des anomalies significatives résultant d'une erreur ou d'une fraude pourraient survenir et ne pas être prévenues ou décelées en temps opportun. De plus, toute projection du résultat d'une évaluation de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière sur des périodes futures est exposée au risque que les contrôles internes deviennent inadéquats en raison de changements de situations ou que le niveau de respect des politiques ou des procédures diminue.

À notre avis, la société maintenait un contrôle interne efficace à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2011, dans tous ses aspects significatifs, selon les critères établis dans le document intitulé *Internal Control – Integrated Framework* publié par le Committee of Sponsoring Organizations de la Treadway Commission.

Nous avons également audité, conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada et aux normes publiées par le Public Company Accounting Oversight Board des États-Unis, les états financiers consolidés de la société au 31 décembre 2011 et pour l'exercice clos à cette date, et notre rapport daté du 8 mars 2012 exprime une opinion sans réserve sur ces états financiers.

(signé) Deloitte & Touche s.r.l.⁽¹⁾
Comptables agréés inscrits indépendants

Montréal, Canada
Le 8 mars 2012

(1) Comptable agréé auditeur permis n° 9335

RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DE LA PRÉSENTATION DE L'INFORMATION FINANCIÈRE

Ces états financiers constituent la base de toute l'information financière qui figure dans ce rapport annuel.

La responsabilité des états financiers, de même que celle de toute l'information figurant dans ce rapport annuel, incombe à la direction de BCE Inc. (BCE); ces états et cette information ont été examinés et approuvés par le conseil d'administration. Le conseil d'administration est chargé de s'assurer que la direction s'acquitte de ses responsabilités en matière de présentation de l'information financière. Les états financiers ont été audités par Deloitte & Touche s.r.l., comptables agréés inscrits indépendants.

La direction a dressé les états financiers conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS). Selon ces principes, la direction a établi des estimations et des hypothèses qui sont reflétées dans les états financiers et les notes annexes. La direction est d'avis que ces états financiers donnent une image fidèle de la situation financière, des résultats opérationnels et des flux de trésorerie consolidés de BCE.

Pour assurer la justesse et le caractère complet à tous les égards importants des états financiers, la direction s'est dotée d'un système de contrôles internes. Conçu pour fournir une assurance raisonnable, ce système est soutenu par la fonction d'audit interne qui relève du comité d'audit, et comprend la communication aux employés des politiques liées à l'éthique en matière de conduite des affaires. La direction croit que les contrôles internes donnent une assurance raisonnable que nos documents financiers sont fiables et constituent une base adéquate pour la préparation des états financiers, et que nos actifs sont convenablement comptabilisés et protégés.

Le conseil d'administration a mis en place un comité d'audit formé d'administrateurs non liés et indépendants. Les responsabilités du comité d'audit comprennent l'examen des états financiers et d'autres renseignements contenus dans ce rapport annuel et la recommandation de leur approbation par le conseil d'administration. Une description des autres responsabilités du comité d'audit figure à la page 128 du présent rapport annuel. Les auditeurs internes et les auditeurs désignés par les actionnaires peuvent en toute liberté et en toute indépendance rencontrer le comité d'audit.

(signé) George A. Cope
Président et chef de la direction

(signé) Siim A. Vanaselja
Vice-président exécutif et chef des affaires financières

(signé) Karyn A. Brooks
Première vice-présidente et contrôleur

Le 8 mars 2012

RAPPORT DES COMPTABLES AGRÉÉS INSCRITS INDÉPENDANTS

Au conseil d'administration et aux actionnaires de BCE Inc.

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés ci-joints de BCE Inc. et de ses filiales (la société) qui comprennent les états consolidés de la situation financière aux 31 décembre 2011 et 2010 et au 1^{er} janvier 2010, et les comptes consolidés de résultat, les états consolidés du résultat global, les états consolidés des variations des capitaux propres et les tableaux consolidés des flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 décembre 2011 et 2010, ainsi qu'un résumé des principales conventions comptables et d'autres informations explicatives.

RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION POUR LES ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

La direction est responsable de la préparation et de la présentation fidèle de ces états financiers consolidés conformément aux Normes internationales d'information financière publiées par l'International Accounting Standards Board, ainsi que du contrôle interne qu'elle considère comme nécessaire pour permettre la préparation d'états financiers consolidés exempts d'anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs.

RESPONSABILITÉ DE L'AUDITEUR

Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur les états financiers consolidés, sur la base de nos audits. Nous avons effectué nos audits selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada et les normes publiées par le Public Company Accounting Oversight Board des États-Unis. Ces normes requièrent que nous nous conformions aux règles de déontologie et que nous planifiions et réalisions l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers consolidés. Le choix des procédures relève du jugement de l'auditeur, et notamment de son évaluation des risques que les états financiers consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, l'auditeur prend en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers consolidés afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances. Un audit comporte également l'appréciation du caractère

approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers consolidés.

Nous estimons que les éléments probants que nous avons obtenus au cours de nos audits sont suffisants et appropriés pour fonder notre opinion d'audit.

OPINION

À notre avis, les états financiers consolidés donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière de la société BCE Inc. et de ses filiales aux 31 décembre 2011 et 2010 et au 1^{er} janvier 2010, ainsi que de leur performance financière et de leurs flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 décembre 2011 et 2010, conformément aux Normes internationales d'information financière publiées par l'International Accounting Standards Board.

AUTRE QUESTION

Nous avons aussi audité, conformément aux normes publiées par le Public Company Accounting Oversight Board des États-Unis, le contrôle interne de la société à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2011, en fonction des critères établis dans le guide intitulé *Internal Control – Integrated Framework* publié par le Committee of Sponsoring Organizations de la Treadway Commission, et notre rapport daté du 8 mars 2012 exprime une opinion sans réserve sur le contrôle interne de la société à l'égard de l'information financière.

(signé) Deloitte & Touche s.r.l.⁽¹⁾

Comptables agréés inscrits indépendants

Montréal, Canada

Le 8 mars 2012

(1) Comptable agréé auditeur permis n° 9335

COMPTES CONSOLIDÉS DE RÉSULTAT

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE (EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES MONTANTS LIÉS AUX ACTIONS)		NOTE	2011	2010
Produits opérationnels	3		19 497	18 069
Coûts opérationnels	5		(11 868)	(10 884)
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	6		(409)	(262)
Amortissement des immobilisations corporelles	13		(2 538)	(2 388)
Amortissement des immobilisations incorporelles	14		(723)	(737)
Charges financières				
Charge d'intérêts	7		(842)	(685)
Intérêt lié aux obligations au titre des avantages du personnel	20		(984)	(992)
Intérêt sur le passif lié aux parts du fonds			–	(370)
Rendement attendu des actifs des régimes de retraite	20		1 032	898
Autres produits	8		129	173
Bénéfice avant impôt sur le résultat			3 294	2 822
Impôt sur le résultat	9		(720)	(632)
Bénéfice net			2 574	2 190
Bénéfice net attribuable aux :				
Actionnaires ordinaires			2 221	2 083
Actionnaires privilégiés			119	112
Actionnaires n'ayant pas le contrôle			234	(5)
Bénéfice net			2 574	2 190
Bénéfice net par action ordinaire				
De base	10		2,88	2,74
Dilué	10		2,88	2,74
Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation – de base (en millions)			771,4	759,0

ÉTATS CONSOLIDÉS DU RÉSULTAT GLOBAL

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE (EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS)		NOTE	2011	2010
Bénéfice net			2 574	2 190
Autres éléments de la perte globale, après impôt sur le résultat				
Variation nette des (pertes) profits latent(e)s sur les actifs financiers disponibles à la vente, après impôt sur le résultat de néant pour 2011 et 2010				
(Pertes) profits latent(e)s			(12)	4
Profits réalisés dans le résultat	8		(89)	(125)
Variation nette des profits (pertes) latent(e)s sur les dérivés désignés à titre de couvertures des flux de trésorerie, après impôt sur le résultat de (11) millions \$ et de 2 millions \$ pour 2011 et 2010, respectivement				
Profits (pertes) latent(e)s			25	(34)
Pertes réalisées dans le résultat			4	35
Pertes actuarielles sur les régimes d'avantages du personnel, après impôt sur le résultat de 253 millions \$ et de 389 millions \$ pour 2011 et 2010, respectivement	20		(686)	(969)
Autres éléments de la perte globale			(758)	(1 089)
Bénéfice global			1 816	1 101
Bénéfice global attribuable aux :				
Actionnaires ordinaires			1 442	996
Actionnaires privilégiés			119	112
Actionnaires n'ayant pas le contrôle			255	(7)
Bénéfice global			1 816	1 101

ÉTATS CONSOLIDÉS DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES

POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2011 (EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS)	NOTE	ATTRIBUABLE AUX PROPRIÉTAIRES DE LA SOCIÉTÉ MÈRE							PARTICI- PATION NE DONNANT PAS LE CONTRÔLE	TOTAL DES CAPITAUX PROPRES
		ACTIONS PRIVILÉGIÉES	ACTIONS ORDINAIRES	ACTIONS ASSUJETTIES À DES DISPO- SITIONS D'AN- NULLATION	SURPLUS D'APPORT	TOTAL DU CUMUL DES AUTRES ÉLÉMENTS DU BÉNÉFICE GLOBAL	DÉFICIT	TOTAL		
Solde au 1 ^{er} janvier 2011		2 770	12 691	-	2 579	66	(7 952)	10 154	14	10 168
Bénéfice net		-	-	-	-	-	2 340	2 340	234	2 574
Autres éléments (de la perte globale) du bénéfice global		-	-	-	-	(74)	(705)	(779)	21	(758)
(Perte globale) bénéfice global		-	-	-	-	(74)	1 635	1 561	255	1 816
Actions privilégiées émises	23	345	-	-	-	-	(11)	334	-	334
Actions ordinaires émises en vertu d'un régime d'options sur actions	23	-	172	-	(20)	-	-	152	-	152
Actions ordinaires rachetées et annulées	23	-	(61)	-	(4)	-	(78)	(143)	-	(143)
Actions ordinaires assujetties à des dispositions d'annulation	23	-	-	(50)	-	-	-	(50)	-	(50)
Autres paiements fondés sur des actions		-	-	-	26	-	3	29	8	37
Actions ordinaires émises pour l'acquisition de CTV	4	-	764	-	-	-	-	764	-	764
Acquisition de CTV	4	-	-	-	-	-	-	-	215	215
Dividendes déclarés sur actions ordinaires et privilégiées de BCE		-	-	-	-	-	(1 698)	(1 698)	-	(1 698)
Dividendes déclarés par des filiales aux actionnaires n'ayant pas le contrôle		-	-	-	-	-	-	-	(284)	(284)
Émission de titres de capitaux propres par des filiales aux actionnaires n'ayant pas le contrôle		-	-	-	-	-	-	-	394	394
Transaction sur capitaux propres avec les actionnaires n'ayant pas le contrôle		-	-	-	(54)	-	-	(54)	48	(6)
Conversion du passif lié aux parts du fonds	19	-	-	-	-	13	2 716	2 729	331	3 060
Solde au 31 décembre 2011		3 115	13 566	(50)	2 527	5	(5 385)	13 778	981	14 759

POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2010 (EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS)	NOTE	ATTRIBUABLE AUX PROPRIÉTAIRES DE LA SOCIÉTÉ MÈRE							PARTICI- PATION NE DONNANT PAS LE CONTRÔLE	TOTAL DES CAPITAUX PROPRES
		ACTIONS PRIVILÉGIÉES	ACTIONS ORDINAIRES	SURPLUS D'APPORT	CUMUL DES AUTRES ÉLÉMENTS DU BÉNÉFICE GLOBAL	DÉFICIT	TOTAL			
Solde au 1 ^{er} janvier 2010		2 770	12 921	2 517	186	(7 508)	10 886	21	10 907	
Bénéfice net		-	-	-	-	2 195	2 195	(5)	2 190	
Autres éléments de la perte globale		-	-	-	(120)	(967)	(1 087)	(2)	(1 089)	
(Perte globale) bénéfice global		-	-	-	(120)	1 228	1 108	(7)	1 101	
Actions ordinaires rachetées et annulées	23	-	(274)	(18)	-	(208)	(500)	-	(500)	
Actions ordinaires émises en vertu d'un régime d'options sur actions	23	-	44	(5)	-	-	39	-	39	
Autres paiements fondés sur des actions		-	-	85	-	-	85	-	85	
Dividendes déclarés sur actions ordinaires et privilégiées de BCE		-	-	-	-	(1 464)	(1 464)	-	(1 464)	
Solde au 31 décembre 2010		2 770	12 691	2 579	66	(7 952)	10 154	14	10 168	

ÉTATS CONSOLIDÉS DE LA SITUATION FINANCIÈRE

(EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS)	NOTE	31 DÉCEMBRE 2011	31 DÉCEMBRE 2010	1 ^{ER} JANVIER 2010
ACTIF				
Actifs courants				
Trésorerie		130	129	195
Équivalents de trésorerie		45	642	489
Créances clients et autres débiteurs	11	3 119	2 885	2 779
Impôt exigible à recevoir		43	139	118
Stocks	12	427	431	442
Charges payées d'avance		262	224	290
Autres actifs courants		152	205	138
Total des actifs courants		4 178	4 655	4 451
Actifs non courants				
Immobilisations corporelles	13	18 785	17 775	17 347
Immobilisations incorporelles	14	8 013	6 201	6 347
Actifs d'impôt différé	9	329	501	401
Participations dans des entreprises associées et des coentreprises		307	303	260
Autres actifs non courants	15	629	652	855
Goodwill	16	7 185	5 806	5 774
Total des actifs non courants		35 248	31 238	30 984
Total de l'actif		39 426	35 893	35 435
PASSIF				
Passifs courants				
Dettes fournisseurs et autres passifs	17	4 056	3 848	3 632
Intérêts à verser		134	143	144
Dividendes à payer		415	356	323
Passifs d'impôt exigible		47	37	–
Dettes à court terme	18	2 106	2 570	1 894
Total des passifs courants		6 758	6 954	5 993
Passifs non courants				
Dettes à long terme	19	12 721	10 581	10 299
Passif lié aux parts du fonds	19	–	3 060	3 104
Passifs d'impôt différé	9	881	526	406
Obligations au titre des avantages du personnel	20	2 966	3 302	2 995
Autres passifs non courants	21	1 341	1 302	1 731
Total des passifs non courants		17 909	18 771	18 535
Total du passif		24 667	25 725	24 528
Engagements et éventualités	25			
CAPITAUX PROPRES				
Capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère				
Actions privilégiées	23	3 115	2 770	2 770
Actions ordinaires	23	13 566	12 691	12 921
Actions assujetties à des dispositions d'annulation	23	(50)	–	–
Surplus d'apport	23	2 527	2 579	2 517
Cumul des autres éléments du bénéfice global		5	66	186
Déficit		(5 385)	(7 952)	(7 508)
Total des capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère		13 778	10 154	10 886
Participation ne donnant pas le contrôle		981	14	21
Total des capitaux propres		14 759	10 168	10 907
Total du passif et des capitaux propres		39 426	35 893	35 435

TABLEAUX CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE (EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS)	NOTE	2011	2010
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles			
Bénéfice net		2 574	2 190
Rapprochement du bénéfice net et des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles			
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	6	409	262
Amortissements	13, 14	3 261	3 125
Charge nette au titre des régimes d'avantages du personnel	20	193	294
Charge d'intérêts nette	7, 8	821	1 049
Profits sur placements	8	(89)	(135)
Impôt sur le résultat	9	720	632
Cotisations aux régimes de retraite du personnel	20	(1 491)	(1 315)
Paiements en vertu d'autres régimes d'avantages du personnel futurs	20	(102)	(98)
Coûts liés aux indemnités de départ et autres payés		(411)	(238)
Coûts liés aux acquisitions payés		(70)	(24)
Intérêts versés		(795)	(1 092)
Impôt sur le résultat payé (après remboursements)		(130)	(129)
Variation nette des actifs et passifs opérationnels	27	(21)	(154)
Flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles		4 869	4 367
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement			
Dépenses d'investissement		(3 256)	(2 998)
Acquisitions d'entreprises	4	(680)	(60)
Cessions d'entreprises		2	8
Augmentation des placements		(12)	(44)
Diminution des placements		56	139
Autres activités d'investissement		6	7
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement		(3 884)	(2 948)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement			
Augmentation des effets à payer et des avances bancaires		30	250
Réduction des créances clients titrisées		(318)	(37)
Émission de titres d'emprunt à long terme		2 314	1 366
Remboursement de titres d'emprunt à long terme		(2 350)	(956)
Émission d'actions ordinaires		152	39
Émission d'actions privilégiées	23	345	–
Émission de titres de capitaux propres par des filiales aux actionnaires n'ayant pas le contrôle		403	–
Rachat d'actions ordinaires	23	(143)	(500)
Dividendes en espèces payés sur actions ordinaires		(1 520)	(1 318)
Dividendes en espèces payés sur actions privilégiées		(118)	(108)
Dividendes/distributions en espèces payé(e)s par des filiales aux actionnaires n'ayant pas le contrôle		(315)	–
Autres activités de financement		(61)	(68)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement		(1 581)	(1 332)
Augmentation (diminution) nette de la trésorerie		1	(66)
Trésorerie au début		129	195
Trésorerie à la fin		130	129
(Diminution) augmentation nette des équivalents de trésorerie		(597)	153
Équivalents de trésorerie au début		642	489
Équivalents de trésorerie à la fin		45	642

Les expressions *nous*, *notre/nos*, *BCE* et *la société* désignent BCE Inc. ou, collectivement, BCE Inc., ses filiales, ses coentreprises et les entreprises associées; *Bell* désigne globalement notre secteur Services sur fil de Bell, notre secteur Services sans fil de Bell et notre secteur Bell Média. *Bell Aliant* désigne Bell Aliant Inc. ou, collectivement, Bell Aliant Inc. et ses filiales.

NOTE 1 | RENSEIGNEMENTS SUR LA SOCIÉTÉ

BCE est une société constituée et ayant son siège au Canada. Le siège social de BCE est situé au 1, Carrefour Alexander-Graham Bell, Verdun, Québec, Canada. BCE est une entreprise de communications et de médias qui fournit des services sur fil, sans fil, Internet et de télévision (Télé) à une clientèle résidentielle, d'affaires et de gros au

Canada. Notre secteur Bell Média fournit des services de télévision spécialisée, de médias numériques, de télévision traditionnelle, de radiodiffusion et de divertissement à des clients partout au Canada. Les états financiers consolidés (états financiers) ont été approuvés par le conseil d'administration de BCE le 8 mars 2012.

NOTE 2 | PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

MODE DE PRÉSENTATION

Les états financiers ont été préparés conformément aux Normes internationales d'informations financières (IFRS) publiées par l'International Accounting Standards Board (IASB). Il s'agit de nos premiers états financiers annuels préparés conformément aux IFRS et nous avons appliqué IFRS 1 – Première application des IFRS. Nous avons adopté les IFRS, en vigueur à partir du 1^{er} janvier 2010, et nous ne sommes tenus de présenter de l'information comparative que pour un exercice.

La note 28, *Première application des IFRS*, explique l'incidence qu'a eue la conversion aux IFRS sur notre situation financière, notre performance financière et nos flux de trésorerie présentés.

Les états financiers ont été préparés selon la méthode du coût historique, sauf en ce qui concerne certains instruments financiers qui ont été évalués selon leur juste valeur, tel qu'il est décrit dans nos méthodes comptables.

Tous les montants sont en millions de dollars canadiens, sauf indication contraire.

MONNAIE FONCTIONNELLE

Les états financiers sont présentés en dollars canadiens, la monnaie fonctionnelle de la société.

MÉTHODE DE CONSOLIDATION

Nous consolidons les états financiers de toutes nos filiales. Les filiales constituent des entités que nous contrôlons au sens où le contrôle est le pouvoir de diriger les politiques financières et opérationnelles d'une entité afin d'obtenir des avantages de ses activités.

Les résultats des filiales acquises ou vendues en cours d'exercice sont consolidés à partir de la date d'acquisition jusqu'à la date de cession. Au besoin, des ajustements sont apportés aux états financiers des filiales afin que leurs méthodes comptables soient conformes aux nôtres. Les transactions, soldes, produits et charges intersociétés sont éliminés lors de la consolidation.

Les changements dans la participation de BCE dans une filiale qui ne se traduisent pas par une perte de contrôle sont comptabilisés comme des transactions portant sur des capitaux propres, sans effet sur le bénéfice net ni sur les autres éléments du résultat global.

Au 31 décembre 2011, BCE détenait une participation de 44,1 % dans Bell Aliant, la tranche restante de 55,9 % étant détenue par le public. BCE a le droit de nommer une majorité des membres du conseil d'administration de Bell Aliant et, de ce fait, elle contrôle Bell Aliant et en consolide les états financiers.

COMPTABILISATION DES PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES

Nous comptabilisons les produits des activités ordinaires découlant de la vente de produits ou de la prestation de services lorsqu'ils sont gagnés, c'est-à-dire lorsque toutes les conditions suivantes sont remplies :

- les risques et avantages significatifs inhérents à la propriété sont transférés aux clients et nous ne continuons à être impliqués ni dans la gestion, ni dans le contrôle effectif
- il apparaît clairement qu'un accord existe
- le montant des produits des activités ordinaires et les coûts connexes peuvent être évalués de façon fiable
- il est probable que les avantages économiques associés à la transaction iront à la société.

Plus précisément, nous comptabilisons :

- les frais des services locaux, interurbains et sans fil à mesure que les services sont rendus
- d'autres frais, comme les frais d'accès au réseau, les droits de licence, les frais d'hébergement, les frais de maintenance et les droits d'usage, sur la durée du contrat
- les produits tirés des abonnés lorsque le service a été fourni aux clients
- les produits tirés de la publicité, déduction faite des commissions d'agence, après que les publicités ont été lancées ou diffusées sur Internet
- les produits des ventes d'équipements lorsque l'équipement est livré au client et accepté par celui-ci
- les produits tirés de contrats à long terme lorsque les services sont fournis, que l'équipement est livré et accepté, et que les étapes clés des contrats ont été franchies.

Nous évaluons les produits des activités ordinaires à la juste valeur de la contrepartie de l'accord. Nous comptabilisons les paiements reçus d'avance, y compris les paiements reçus d'avance non remboursables, à titre de produits différés jusqu'à ce que les services soient rendus ou que les produits soient livrés aux clients. Les produits différés sont présentés au poste *Dettes fournisseurs et autres passifs* ou au poste *Autres passifs non courants* dans les états consolidés de la situation financière (états de la situation financière).

Les produits des activités ordinaires sont comptabilisés après les remises et les ristournes consenties aux clients et excluent les taxes de vente et autres taxes que nous percevons de nos clients.

Nous comptabilisons en charges les coûts d'acquisition d'abonnés au moment des mises en service connexes.

ACCORDS DE PRESTATIONS MULTIPLES

Nous concluons des accords pouvant comprendre la vente d'un certain nombre de produits et de services ensemble, notamment dans nos gammes de produits sans fil et vidéo et auprès de notre clientèle d'affaires. Lorsque deux produits ou services ou plus, pris isolément, comportent une valeur en soi pour notre client, nous comptabilisons chaque produit ou service séparément, selon les méthodes décrites précédemment. Le prix total pour le client est réparti entre chacun des produits et services en fonction de leur juste valeur relative. Lorsqu'un montant attribué à un élément livré dépend de la livraison d'éléments additionnels ou du respect de conditions de performance spécifiques, le montant alloué à cet élément livré se limite au montant non éventuel.

Si les conditions nécessaires pour comptabiliser séparément chaque produit ou service ne sont pas réunies, nous comptabilisons les produits des activités ordinaires de façon proportionnelle sur la durée de l'accord de vente.

SERVICES SOUS-TRAITÉS

Nous pouvons conclure des accords en vertu desquels des sous-traitants et autres entités fournissent des services à nos clients. Dans le cadre de ces accords, lorsque nous agissons pour notre propre compte, nous comptabilisons les produits des activités ordinaires en fonction des montants facturés à nos clients. Sinon, nous comptabilisons dans les produits des activités ordinaires le montant net que nous conservons.

PAIEMENTS FONDÉS SUR DES ACTIONS

Nos accords de paiement fondé sur des actions et réglés en instruments de capitaux propres comprennent les régimes d'options sur actions, les unités d'actions restreintes (UAR), les unités d'actions à dividende différé (UAD) et les régimes d'épargne des employés (REE).

OPTIONS SUR ACTIONS

Nous utilisons la méthode fondée sur la juste valeur pour évaluer le coût des options sur actions de nos employés en fonction du nombre d'options dont les droits pourraient être acquis. La charge de rémunération est ajustée pour tenir compte de toute variation subséquente de l'estimation, faite par la direction, du nombre d'options sur actions dont les droits pourraient être acquis.

Nous portons au crédit du surplus d'apport la charge liée aux options sur actions comptabilisée au cours de la période d'acquisition des droits. À l'exercice des options sur actions, nous portons au crédit du capital social la somme versée ainsi que les montants portés précédemment au crédit du surplus d'apport.

UAR

Pour chacune des UAR attribuées, nous comptabilisons une charge de rémunération d'un montant égal à la valeur de marché de une action ordinaire de BCE à la date d'attribution en fonction du nombre d'UAR dont les droits pourraient être acquis, comptabilisée sur la durée de la période d'acquisition des droits. Nous portons les UAR réglées en instruments de capitaux propres au crédit du surplus d'apport correspondant et les UAR réglées en trésorerie au crédit d'un passif correspondant. Des UAR additionnelles sont émises pour refléter les dividendes déclarés sur les actions ordinaires.

La charge de rémunération est ajustée pour tenir compte des variations subséquentes de l'estimation, faite par la direction, du nombre d'UAR dont les droits pourraient être acquis et, pour les UAR réglées en trésorerie, des variations de la valeur de marché des actions ordinaires de BCE. L'incidence de ces changements est comptabilisée au cours de la période où ceux-ci ont lieu. Pour les UAR réglées en instruments de capitaux propres, toute différence

entre le coût des actions achetées sur le marché libre et le montant porté au crédit du surplus d'apport est reflétée dans le déficit. Les UAR dont les droits ont été acquis sont réglées sous forme d'actions ordinaires de BCE, en trésorerie, sous forme d'UAD ou au moyen d'une combinaison de ces formes de règlement en fonction des modalités de l'attribution.

UAD

Les UAD émises sont comptabilisées à la juste valeur des services reçus. Des UAD additionnelles sont émises pour refléter les dividendes déclarés sur les actions ordinaires. Les UAD sont réglées sous forme d'actions ordinaires de BCE achetées sur le marché libre à la suite de la cessation d'emploi ou lorsqu'un administrateur quitte son siège au conseil. Nous portons au crédit du surplus d'apport la juste valeur des UAD à la date d'émission. Lors du règlement des UAD, toute différence entre le coût des actions achetées sur le marché libre et le montant porté au crédit du surplus d'apport est reflétée dans le déficit.

REE

Nous comptabilisons nos cotisations faites en vertu des REE à titre de charge de rémunération. Depuis juillet 2010, les cotisations versées par l'employeur en vertu des REE s'accumulent sur une période d'acquisition des droits de deux ans. Nous portons au crédit du surplus d'apport la charge au titre des REE comptabilisée au cours de la période d'acquisition des droits, d'après l'estimation faite par la direction des droits accumulés qui pourraient être acquis. Nous ajustons le déficit pour tenir compte de toute différence entre le coût des actions achetées au moment du règlement et le montant porté précédemment au crédit du surplus d'apport.

IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

La charge d'impôt sur le résultat est composée des impôts exigibles et différés. Elle est comptabilisée dans les comptes de résultat, sauf dans la mesure où elle se rapporte à des éléments comptabilisés dans les autres éléments du résultat global ou directement dans les capitaux propres.

Un passif ou un actif d'impôt exigible ou non courant correspond aux montants estimés de l'impôt à payer ou à recevoir sur le bénéfice imposable pour les périodes en cours et antérieures. Nous comptabilisons également des passifs d'impôt futur qui sont inclus dans le poste *Autres passifs non courants*.

Nous utilisons la méthode axée sur le bilan pour comptabiliser les actifs et les passifs d'impôt différé découlant :

- des différences temporelles entre la valeur comptable des actifs et des passifs comptabilisés dans les états de la situation financière et leur valeur fiscale correspondante
- du report en avant des pertes fiscales et des crédits d'impôt non utilisés.

Les actifs et les passifs d'impôt différé sont calculés aux taux d'imposition applicables lorsque l'actif ou le passif est recouvré ou réglé. Nos actifs et nos passifs d'impôt exigible et différé sont calculés à l'aide des taux d'imposition qui ont été adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture.

L'impôt différé est présenté en fonction des différences temporelles générées par des participations dans des filiales et entreprises associées, sauf si nous pouvons contrôler la date à laquelle la différence temporelle s'inversera et s'il est probable que la différence temporelle ne s'inversera pas dans un avenir prévisible.

Les passifs d'impôt sont, lorsqu'il est permis, portés en réduction des actifs d'impôt relatifs à la même entité imposable et à la même autorité fiscale.

CRÉDITS D'IMPÔT À L'INVESTISSEMENT, AUTRES CRÉDITS D'IMPÔT ET SUBVENTIONS PUBLIQUES

Nous comptabilisons les crédits d'impôt à l'investissement (CII) et d'autres crédits d'impôt et subventions publiques liés aux dépenses admissibles lorsqu'il est raisonnablement certain qu'ils seront réalisés. Ils sont présentés aux postes *Créances clients et autres débiteurs* et *Autres actifs non courants* dans les états de la situation financière. Nous utilisons la méthode de la réduction du coût pour comptabiliser les CII et les subventions publiques, en vertu de laquelle les crédits sont portés en diminution de la charge ou de l'actif auquel le CII ou la subvention publique se rapporte.

ÉQUIVALENTS DE TRÉSORERIE

Le poste *Équivalents de trésorerie* se compose de placements très liquides dont l'échéance initiale était de trois mois ou moins à compter de la date d'acquisition.

TITRISATION DE CRÉANCES CLIENTS

Le produit de la titrisation de créances clients est comptabilisé comme un emprunt garanti puisque nous ne transférons pas à une autre entité le contrôle ni la quasi-totalité des risques et avantages inhérents à la propriété.

STOCKS

Nous évaluons les stocks au coût ou à la valeur nette de réalisation, selon le moins élevé des deux montants. Les stocks comprennent tous les coûts engagés pour acheter et convertir les stocks ainsi que pour les amener à l'endroit et dans l'état où ils se trouvent. Nous établissons le coût au moyen de la méthode d'identification spécifique pour le matériel principal destiné à la revente et de la méthode du coût moyen pondéré pour tous les autres éléments de stocks. Nous maintenons des réserves pour perte de valeur des stocks à l'égard des articles difficiles à écouler ou qui sont désuets, lesquelles sont évaluées en procédant à une analyse chronologique des stocks.

IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Nous comptabilisons les immobilisations corporelles au coût historique, sauf pour certains actifs qui sont évalués au coût présumé à la suite de la conversion aux IFRS. Le coût historique comprend les dépenses qui sont directement attribuables à l'acquisition ou à la construction d'un actif, notamment le coût d'acquisition, la main-d'œuvre et les frais généraux. Les coûts d'emprunt liés à des actifs qualifiés sont inscrits à l'actif, si le temps nécessaire à la construction ou au développement dépasse un an. Le coût présumé représente la juste valeur des actifs au 1^{er} janvier 2010.

Dans un premier temps, nous évaluons et enregistrons les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations selon les meilleures estimations de la direction, au moyen de la méthode de la valeur actualisée, subséquemment rajustées pour refléter tout changement à l'échéancier ou au montant des flux de trésorerie estimatifs initiaux et les variations des taux d'actualisation. Nous inscrivons à l'actif les coûts de mise hors service des immobilisations en tant qu'immobilisations connexes, puis les amortissons au fil du temps par imputation au résultat. Nous augmentons également l'obligation liée à la mise hors service d'une immobilisation comptabilisée et enregistrons un montant correspondant dans la charge d'intérêts pour refléter le passage du temps. Les profits et les pertes sur la vente ou la mise hors service des immobilisations corporelles sont comptabilisés dans le poste *Autres produits*.

CONTRATS DE LOCATION

Les contrats de location liés aux immobilisations corporelles sont classés en tant que contrats de location-financement lorsque nous obtenons la quasi-totalité des risques et des avantages inhérents à la propriété des actifs sous-jacents. À l'origine du contrat de location, nous comptabilisons un actif ainsi qu'un passif non courant correspondant au plus faible de la juste valeur de l'actif loué ou de la valeur actualisée des paiements minimaux au titre de la location. Par la suite, l'actif est amorti sur la durée d'utilité ou du contrat de location, selon la plus courte des deux. Le passif est évalué au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Tous les autres contrats de location sont classés comme des contrats de location simple. Les paiements au titre de la location sont comptabilisés en charges selon le mode linéaire pendant toute la durée du contrat.

IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

IMMOBILISATIONS INCORPORELLES À DURÉE D'UTILITÉ DÉTERMINÉE

Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée sont comptabilisées au coût moins le cumul de l'amortissement et le cumul des pertes de valeurs, le cas échéant.

Logiciels

Nous comptabilisons les logiciels destinés à un usage interne au coût historique. Le coût comprend les dépenses qui sont directement attribuables à l'acquisition ou au développement d'un logiciel, dont le coût d'acquisition, la main-d'œuvre et les frais généraux.

Les coûts liés à la recherche sont comptabilisés en charges à mesure qu'ils sont engagés. Les coûts liés au développement d'un logiciel sont inscrits à l'actif lorsque toutes les conditions suivantes sont remplies :

- la faisabilité technique peut être démontrée
- la direction a l'intention et la capacité de mener à bien le développement de l'actif à des fins d'utilisation ou de vente
- il est probable que des avantages économiques en seront tirés
- les coûts imputables à l'actif peuvent être évalués de façon fiable.

Relations clients

L'acquisition des actifs liés aux relations clients se fait par le biais de regroupements d'entreprises. Ces actifs sont comptabilisés à la juste valeur à la date de l'acquisition.

Droits d'émissions et de longs métrages

Nous comptabilisons les droits d'émissions et de longs métrages en tant qu'immobilisations incorporelles lorsque ces actifs sont acquis à des fins de radiodiffusion. Les droits d'émissions et de longs métrages, qui incluent les montants avancés au producteur et les droits de licences payés avant la réception de l'émission ou du film, sont présentés au coût d'acquisition moins le cumul de l'amortissement et le cumul des pertes de valeurs. Les émissions et les longs métrages qui font l'objet de contrats de licences sont comptabilisés en tant qu'actifs et passifs pour les droits acquis et les obligations prises en charge lorsque :

- la société reçoit du matériel original à diffuser et le coût des licences de nouvelles émissions et longs métrages est connu ou peut être déterminé de façon raisonnable
- la période de validité de la licence commence dans le cas de prolongations de périodes de validité des licences ou des émissions souscrites.

Les émissions et les longs métrages sont classés en tant qu'actifs non courants et les passifs connexes sont classés comme étant courants ou non courants en fonction des modalités de paiement. L'amortissement des immobilisations incorporelles qui sont des émissions et des longs métrages est comptabilisé dans le poste *Coûts opérationnels*, dans le compte de résultat.

IMMOBILISATIONS INCORPORELLES À DURÉE D'UTILITÉ INDÉTERMINÉE

L'acquisition d'actifs liés à des marques de commerce, composés principalement des marques de commerce Bell et Bell Média et des licences de radiodiffusion, se fait par le biais de regroupements d'entreprises. Ces actifs sont comptabilisés à la juste valeur à la date de l'acquisition. Les licences d'utilisation du spectre pour les services sans fil sont comptabilisées au coût d'acquisition, y compris les coûts d'emprunt lorsque le temps nécessaire pour la construction ou le développement du réseau connexe dépasse un an.

À l'heure actuelle, il n'existe aucun facteur sur le plan juridique, réglementaire, concurrentiel ou autre qui limite les durées d'utilité de notre marque de commerce ou de nos licences d'utilisation du spectre.

AMORTISSEMENTS

Nous amortissons les immobilisations corporelles et les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée selon un mode linéaire sur leur durée d'utilité estimée. Nous révisons annuellement les durées d'utilité estimées et ajustons les amortissements de manière prospective, au besoin. Les terrains et les immobilisations en cours de construction ou de développement ne sont pas amortis.

	DURÉE D'UTILITÉ ESTIMATIVE
Immobilisations corporelles	
Infrastructure et équipement réseau	2 à 50 ans
Immeubles	10 à 50 ans
Immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée	
Logiciels	2 à 7 ans
Relations clients	5 à 30 ans
Droits d'émissions et de longs métrages	Jusqu'à 5 ans

PARTICIPATIONS DANS DES ENTREPRISES ASSOCIÉES ET DES COENTREPRISES

Nos états financiers comprennent notre part des résultats de nos entreprises associées et coentreprises selon la méthode de la mise en équivalence, sauf si la participation est classée comme détenue en vue de la vente.

Les participations dans des entreprises associées et des coentreprises sont initialement comptabilisées au coût et sont ensuite ajustées pour prendre en compte la part des produits ou de la perte et du résultat global de la société sur une base après impôt. Les participations sont soumises à un test de dépréciation en comparant leur valeur recouvrable à leur valeur comptable.

REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES ET GOODWILL

Les regroupements d'entreprises sont comptabilisés selon la méthode de l'acquisition. La contrepartie transférée dans le cadre d'un regroupement d'entreprises est évaluée à la juste valeur à la date d'acquisition. Les coûts de transaction liés à l'acquisition sont comptabilisés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

Les actifs et les passifs identifiables des entreprises acquises, y compris les immobilisations incorporelles, sont comptabilisés à leur juste valeur à la date d'acquisition. Lorsque nous acquérons le contrôle d'une entreprise, toute participation antérieurement détenue est également réévaluée à la juste valeur. Le goodwill correspond à l'excédent de la contrepartie de l'achat et de toute participation antérieurement détenue sur la juste valeur des actifs nets identifiables. Si la juste valeur des actifs nets identifiables acquis dépasse la contrepartie de l'achat et toute participation antérieurement détenue, la différence est immédiatement comptabilisée en résultat à titre de profit sur une acquisition à des conditions avantageuses.

Les changements dans nos participations dans des filiales qui ne se traduisent pas par une perte de contrôle sont comptabilisés comme des transactions portant sur des capitaux propres. Toute différence entre la variation de la valeur comptable de la participation ne donnant pas le contrôle et la contrepartie payée ou reçue est attribuable aux capitaux propres des propriétaires.

DÉPRÉCIATION DES ACTIFS NON FINANCIERS

Le goodwill et les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée font l'objet de tests de dépréciation annuels ou plus fréquemment s'il existe une quelconque indication que l'actif peut s'être déprécié. Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée font l'objet de tests de dépréciation si des événements ou des changements de circonstances, évalués trimestriellement, indiquent que leur valeur comptable peut ne pas être recouvrable. Aux fins des tests de dépréciation, les actifs sont regroupés au niveau le plus bas pour lequel il existe des entrées de trésorerie identifiables séparément.

Les pertes de valeur sont évaluées et comptabilisées à titre d'excédent de la valeur comptable des actifs sur leur valeur recouvrable. La valeur recouvrable d'un actif est la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité. Les pertes de valeur comptabilisées antérieurement, autres que celles qui sont attribuables au goodwill, sont révisées aux fins d'une reprise possible à chaque date de clôture. Si la valeur recouvrable de l'actif a augmenté, la totalité ou une partie de la dépréciation fait l'objet d'une reprise.

TESTS DE DÉPRÉCIATION DU GOODWILL

Nous effectuons un test de dépréciation annuel de la perte de valeur du goodwill de chacune de nos unités génératrices de trésorerie (UGT), auxquelles un goodwill est attribué au quatrième trimestre et lorsque des signes indiquent une perte de valeur potentielle du goodwill.

Une UGT est le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie qui sont indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs. Nous évaluons la dépréciation du goodwill au niveau de chaque UGT ou groupe d'UGT qui devrait bénéficier des synergies liées aux acquisitions au sein d'un secteur opérationnel.

Nous déterminons toute dépréciation potentielle en comparant la valeur comptable d'une UGT à sa valeur recouvrable. La valeur recouvrable d'une UGT est la valeur la plus élevée entre sa juste valeur diminuée des coûts de la vente et sa valeur d'utilité. La juste valeur diminuée des coûts de la vente est fondée sur les estimations des flux de trésorerie futurs actualisés ou sur d'autres méthodes d'évaluation. La prévision des flux de trésorerie se fait en fonction de l'expérience passée, du résultat opérationnel réel et des plans d'activité. Lorsque la valeur recouvrable d'une UGT est inférieure à sa valeur comptable, la valeur recouvrable est déterminée pour

tous ses actifs et ses passifs identifiables. La valeur recouvrable du goodwill correspond à l'excédent de la valeur recouvrable de l'UGT sur le total des valeurs attribuées à ses actifs et ses passifs.

Si la valeur comptable du goodwill excède sa valeur recouvrable, une charge pour dépréciation est déduite du résultat. Les pertes de valeur du goodwill pourraient ne pas être reprises.

Valeur recouvrable

La valeur d'utilité pour nos UGT est déterminée en actualisant les projections des flux de trésorerie sur cinq ans par rapport aux plans d'activité approuvés par la haute direction. Les projections reflètent les attentes de la direction par rapport aux produits des activités ordinaires, au BAIIA, aux dépenses d'investissement, au fond de roulement et aux flux de trésorerie opérationnels en se fondant sur l'expérience passée et les attentes futures liées à la performance opérationnelle.

Les flux de trésorerie ultérieurs à la période de cinq ans ont fait l'objet d'extrapolations selon un taux de croissance perpétuel d'au plus 1 %. Aucun des taux de croissance perpétuels n'excède les taux de croissance historique à long terme.

Les taux d'actualisation avant impôt, allant de 8,7 % à 9,1 %, sont appliqués aux projections des flux de trésorerie de cinq ans avant impôt et sont dérivés du coût moyen pondéré du capital pour chacune des UGT ou groupe d'UGT.

INSTRUMENTS FINANCIERS

DÉRIVÉS UTILISÉS COMME COUVERTURES ÉCONOMIQUES

Les dérivés qui ne sont pas désignés comme instruments de couverture sont évalués à la valeur de marché à chaque période de présentation de l'information financière. Ces dérivés sont utilisés pour gérer l'exposition des flux de trésorerie liée aux UAR et aux dépenses d'investissement. Les variations de la juste valeur de ces actifs et passifs financiers sont comptabilisées dans le poste *Autres produits des comptes de résultat*.

ACTIFS FINANCIERS DISPONIBLES À LA VENTE

Nos placements de portefeuille dans des titres de capitaux propres sont classés comme disponibles à la vente et sont présentés dans les états de la situation financière au poste *Autres actifs non courants*. Ces titres sont comptabilisés à la juste valeur à la date d'acquisition, plus les coûts de transaction connexes. Les placements dans des titres cotés en Bourse et les placements dans des titres de sociétés fermées sont ajustés à la juste valeur à chaque date de clôture. Les profits et pertes latents correspondants sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat global et sont reclassés au poste *Autres produits* dans les comptes de résultat lorsqu'ils sont réalisés ou lorsqu'une dépréciation est comptabilisée. Le produit tiré de placements est comptabilisé au poste *Autres produits* dans les comptes de résultat.

CRÉANCES CLIENTS ET AUTRES DÉBITEURS

Les créances clients et autres débiteurs, qui incluent les créances clients et les autres débiteurs à court terme, sont évalués au coût amorti au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif, déduction faite de la provision pour créances douteuses.

AUTRES PASSIFS FINANCIERS

Les autres passifs financiers, qui incluent les dettes fournisseurs et les charges, la rémunération à payer, les obligations imposées par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC), les intérêts à verser et la dette à long terme, sont comptabilisés au coût amorti au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif.

COÛTS D'ÉMISSION DES TITRES D'EMPRUNT ET DE CAPITAUX PROPRES

Les coûts d'émission des titres d'emprunt sont compris dans la dette à long terme et sont comptabilisés au coût amorti au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif. Les coûts d'émission des capitaux propres sont présentés dans les états consolidés des variations des capitaux propres comme une réduction du produit perçu.

INSTRUMENTS FINANCIERS DÉRIVÉS

Nous utilisons des instruments financiers dérivés pour gérer les risques de taux d'intérêt et de taux de change. Nous n'utilisons pas d'instruments financiers à des fins de spéculation ou de transaction.

COMPTABILITÉ DE COUVERTURE

Pour remplir les conditions requises pour la comptabilité de couverture, nous documentons les relations entre le dérivé et l'exposition couverte ainsi que notre objectif et notre stratégie en matière de gestion des risques. Ce processus comprend l'association de chaque dérivé à un actif ou un passif spécifique, à un engagement ferme spécifique ou à une transaction spécifique prévue.

Nous évaluons l'efficacité d'un dérivé à couvrir un risque précis lorsque la comptabilité de couverture est initialement appliquée, et de façon continue par la suite. Si une couverture devient inefficace, nous cessons d'utiliser la comptabilité de couverture.

Couvertures de juste valeur

Nos couvertures de juste valeur se composent principalement de swaps de taux d'intérêt servant à gérer l'incidence des variations des taux d'intérêt liés à la dette à long terme à taux fixe. Ces swaps comportent habituellement l'échange de paiements d'intérêts sans qu'il y ait échange du montant notionnel sur lequel les paiements sont basés. Nous inscrivons les échanges de paiements à titre d'ajustement aux charges d'intérêts sur la dette couverte. Nous incluons le montant net connexe à recevoir des contreparties ou à payer à celles-ci dans les postes *Autres actifs courants* ou *Dettes fournisseurs et autres passifs* pour les swaps dont la durée est de un an ou moins, et dans les postes *Autres actifs non courants* ou *Autres passifs non courants* pour les swaps dont la durée est supérieure à un an. Les variations de la juste valeur de ces dérivés et de la dette à long terme connexe sont comptabilisées au poste *Autres produits* dans les comptes de résultat et font l'objet d'une compensation, sauf pour toute partie inefficace de la relation de couverture.

Couvertures de flux de trésorerie

Nos couvertures de flux de trésorerie sont utilisées pour atténuer le risque de change lié à certains instruments d'emprunt à long terme et à certains engagements d'achat. Nous utilisons des contrats de change à terme afin de gérer l'exposition au risque lié aux transactions prévues libellées en devises. Nous utilisons des swaps de devises pour couvrir le risque lié aux engagements fermes à acquitter les intérêts ou à rembourser un capital en devises. Les variations de la juste valeur de ces dérivés sont comptabilisées dans les états consolidés du résultat global (états du résultat global), sauf pour

toute partie inefficace qui est immédiatement comptabilisée en résultat. Les profits et les pertes réalisés dans le cumul des autres éléments du résultat global sont reclassés au poste *Autres produits* dans les comptes de résultat des mêmes périodes que celles pour lesquelles les éléments couverts correspondants sont comptabilisés en résultat. Les couvertures de flux de trésorerie dont la durée est de un an ou moins sont incluses dans les postes *Autres actifs courants* ou *Dettes fournisseurs et autres passifs*, tandis que les couvertures dont la durée est de plus de un an sont incluses dans les postes *Autres actifs non courants* ou *Autres passifs non courants*.

RÉGIMES D'AVANTAGES DU PERSONNEL

RÉGIMES À PRESTATIONS DÉFINIES (RPD)

Nous offrons des RPD qui assurent des prestations de retraite à la plupart de nos employés. Les prestations sont calculées en fonction du nombre d'années de service et du taux salarial moyen au cours des cinq années de service consécutives les mieux rémunérées de l'employé. La plupart des employés ne sont pas tenus de contribuer aux régimes. Ces régimes assurent des prestations de retraite croissantes afin de protéger une tranche du revenu des employés retraités contre l'inflation.

Nous sommes tenus de voir à la capitalisation adéquate de nos régimes de retraite à prestations définies (RRPD). Nous versons des cotisations dans ces régimes selon diverses méthodes actuarielles du coût autorisées par les organismes de réglementation des régimes de retraite. Les cotisations reflètent les hypothèses actuarielles concernant le rendement futur des investissements, les projections salariales et les prestations liées aux années de service futures.

Nous offrons d'autres avantages du personnel futurs à certains de nos employés, y compris :

- des indemnités en cas de maladie et de décès au cours de la retraite. La prestation de ces avantages fait l'objet d'un abandon graduel sur une période de dix ans se terminant le 31 décembre 2016. Nous ne capitalisons pas la plupart de ces autres régimes d'avantages du personnel futurs.
- d'autres avantages, y compris divers régimes d'invalidité, d'indemnisation des accidentés du travail et de remboursement des frais médicaux aux anciens employés et aux employés inactifs, à leurs bénéficiaires et à leurs personnes à charge, après la période d'emploi mais avant la retraite, dans certaines circonstances.

Nous comptabilisons nos obligations au titre des régimes d'avantages du personnel et les coûts connexes, déduction faite de la juste valeur des actifs des régimes de retraite. Le coût des régimes de retraite et des autres avantages du personnel futurs est établi à l'aide des éléments suivants :

- la méthode des unités de crédit projetées au prorata des années de service, qui tient compte des niveaux de salaires futurs
- un taux d'actualisation basé sur les taux d'intérêt du marché applicables aux obligations de sociétés de première catégorie dont les échéances correspondent au moment du versement des prestations prévues en vertu des régimes
- les meilleures estimations de la direction quant au rendement attendu des placements des régimes, à la hausse des salaires, à l'âge de la retraite des employés et aux coûts des soins de santé attendus.

Le taux de rendement à long terme attendu correspond au taux moyen pondéré de nos prévisions quant aux rendements à long terme de chacune des principales catégories d'actifs de régimes de nos caisses. Nous évaluons les actifs des régimes de retraite à leur juste valeur au moyen des valeurs de marché actuelles.

La charge relative à nos régimes d'avantages du personnel est présentée dans les coûts opérationnels, l'intérêt lié aux obligations au titre des avantages du personnel et le rendement attendu des actifs des régimes de retraite. Le coût des services rendus est inclus dans les coûts opérationnels. L'intérêt lié aux obligations au titre des avantages du personnel et le rendement attendu des actifs des régimes de retraite sont comptabilisés dans le résultat net et sont présentés dans les comptes de résultat eux-mêmes. L'intérêt lié aux obligations au titre des avantages du personnel correspond à l'accroissement des intérêts au titre des obligations constituées en vertu des régimes d'avantages du personnel et le rendement attendu des actifs des régimes de retraite dépend des conditions existantes au début de l'exercice.

Les écarts actuariels pour l'ensemble des régimes d'avantages du personnel sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat global au cours de la période où ils se produisent et sont immédiatement comptabilisés dans le déficit.

La date d'évaluation de nos principaux régimes d'avantages du personnel est le 31 décembre. Nos actuaire effectuent une évaluation au moins tous les trois ans afin de déterminer la valeur actuarielle actualisée des prestations de retraite et des autres avantages postérieurs à l'emploi constitués. L'évaluation la plus récente de nos principaux régimes de retraite a eu lieu le 31 décembre 2010.

RÉGIMES DE RETRAITE À COTISATIONS DÉFINIES (RRCD)

Nous offrons également des RRCD qui assurent des prestations de retraite à certains de nos employés. En vertu de ces régimes, nous avons la responsabilité de cotiser un montant prédéterminé à l'épargne-retraite d'un employé, fondé sur un pourcentage du salaire de cet employé.

Nous comptabilisons un coût des services rendus au cours de la période au titre des RRCD au moment de la prestation de services par les employés à la société, qui coïncide généralement avec le moment où nos cotisations en trésorerie sont versées.

Habituellement, les nouveaux employés ne peuvent participer qu'au RRCD.

UTILISATION D'ESTIMATIONS ET DE JUGEMENTS CLÉS

En préparant les états financiers conformément aux IFRS, la direction fait des estimations et pose des hypothèses relatives aux éléments suivants :

- les montants déclarés au titre des produits et des charges
- les montants déclarés au titre des actifs et des passifs
- les informations à fournir sur les actifs et les passifs éventuels.

Nous établissons nos estimations en fonction d'un certain nombre de facteurs, notamment notre expérience, les événements en cours et les mesures que la société pourrait prendre ultérieurement, ainsi que d'autres hypothèses que nous jugeons raisonnables dans les circonstances. De par leur nature, ces estimations font l'objet d'une incertitude relative à la mesure et les résultats réels pourraient être différents. Plus particulièrement, nous utilisons des estimations pour certains éléments comme les produits des activités ordinaires, la provision pour créances douteuses, la durée d'utilité des immobilisations corporelles et incorporelles, la dépréciation d'actifs, les éventualités de nature juridique et fiscale, les régimes de paiement fondé sur les actions, les régimes d'avantages du personnel, l'impôt différé et la dépréciation du goodwill. Nous utilisons également des estimations lorsque nous comptabilisons les justes valeurs des actifs acquis et des passifs repris à la suite d'un regroupement d'entreprises.

Des provisions doivent être comptabilisées lorsque toutes les conditions suivantes sont remplies :

- la société a une obligation actuelle juridique ou implicite résultant d'événements passés
- il est probable qu'une sortie de ressources économiques sera nécessaire pour satisfaire à l'obligation
- le montant peut être raisonnablement estimé.

Les provisions sont évaluées à la valeur actualisée des estimations de dépenses nécessaires pour satisfaire à l'obligation, si l'incidence de la valeur temps de l'argent est importante. La valeur actualisée est déterminée au moyen d'appréciations actuelles du marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques de l'obligation. L'obligation s'accroît au fil du temps et elle est comptabilisée en charge d'intérêts.

Les estimations nécessitant un niveau de jugement plus important ou qui sont d'une plus grande complexité sont décrites ci-dessous.

DURÉES D'UTILITÉ DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES À DURÉE D'UTILITÉ DÉTERMINÉE

Les immobilisations corporelles représentent une importante proportion de notre total de l'actif. Les changements de technologie ou de l'utilisation que nous prévoyons faire de ces actifs de même que les changements de possibilités d'affaires ou de facteurs économiques et sectoriels pourraient donner lieu à une variation de la durée d'utilité estimative de ces actifs.

Nous révisons annuellement les estimations de la durée d'utilité des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée et ajustons leurs amortissements sur une base prospective, au besoin.

DÉPRÉCIATION DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET INCORPORELLES

Nous effectuons un certain nombre d'estimations lorsque nous calculons la juste valeur à l'aide des flux de trésorerie futurs actualisés ou d'autres méthodes d'évaluation. Ces estimations comprennent les taux de croissance supposés pour les flux de trésorerie futurs, le nombre d'années prises en compte aux fins du modèle des flux de trésorerie et le taux d'actualisation.

DÉPRÉCIATION DU GOODWILL

Nous effectuons un certain nombre d'estimations lorsque nous calculons la valeur recouvrable du goodwill au moyen de flux de trésorerie futurs actualisés ou d'autres méthodes d'évaluation. Ces estimations comprennent les taux de croissance supposés pour les flux de trésorerie futurs, le nombre d'années prises en compte aux fins du modèle des flux de trésorerie et le taux d'actualisation.

CONTRATS DÉFICITAIRES

Une provision pour contrats déficitaires est comptabilisée lorsque les coûts inévitables pour satisfaire à nos obligations contractuelles sont supérieurs aux avantages attendus du contrat. La provision est évaluée à la valeur actualisée du moindre du coût attendu d'annulation du contrat et du coût net attendu d'achèvement du contrat.

JUSTE VALEUR DES INSTRUMENTS FINANCIERS

Certains instruments financiers, comme les placements dans des titres de capitaux propres, les instruments financiers dérivés et certains éléments d'emprunt, sont comptabilisés dans les états de la situation financière à la juste valeur et les variations de la juste valeur sont présentées dans les comptes de résultat. Les justes valeurs sont estimées en fonction des cotations publiées sur un marché actif ou au moyen d'autres techniques d'évaluation qui pourraient inclure des données qui ne sont pas fondées sur des données observables sur le marché.

ÉVENTUALITÉS

Nous nous trouvons impliqués dans divers litiges et questions réglementaires dans le cours de nos activités. Les litiges en cours, les initiatives réglementaires ou les démarches réglementaires sont susceptibles d'entraîner un coût pour notre entreprise.

Nous comptabilisons une perte éventuelle si nous jugeons que la perte est probable et qu'elle peut être estimée de manière raisonnable en fonction de l'information alors disponible. Toute charge serait imputée au résultat et comprise dans le poste *Dettes fournisseurs et autres passifs* ou *Autres passifs non courants*. Tout règlement en trésorerie serait retranché des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles. Nous estimons le montant de la perte en analysant les issues possibles et en considérant diverses stratégies en matière de litiges et de règlements.

IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

Le calcul de l'impôt sur le résultat nécessite de faire preuve de jugement pour interpréter les règles et règlements fiscaux. La détermination ultime de l'impôt est incertaine pour ce qui est de certains calculs et transactions. Nos déclarations de revenus sont également assujetties à des audits dont l'issue peut modifier le montant des actifs et des passifs d'impôt exigible et différé. La direction estime avoir établi des montants suffisants pour ce qui est des questions fiscales en cours, en fonction de l'information actuellement disponible.

La direction doit exercer son jugement pour établir les montants à comptabiliser au titre des actifs et des passifs d'impôt différé et des passifs d'impôt futur. En particulier, il lui faut faire preuve de discernement pour évaluer à quel moment surviendra le renversement des différences temporelles auxquelles les taux d'imposition différés sont appliqués. De surcroît, le montant des actifs d'impôt différé, qui est limité au montant dont la réalisation est jugée probable, est estimé en tenant compte du moment, des sources et du niveau du bénéfice imposable futur.

RÉGIMES D'AVANTAGES DU PERSONNEL

Les montants présentés dans les états financiers liés aux RRPD et à d'autres avantages du personnel futurs sont déterminés au moyen de calculs actuariels fondés sur plusieurs hypothèses.

L'évaluation actuarielle repose sur les hypothèses de la direction qui portent notamment sur le taux d'actualisation, le taux de rendement à long terme attendu des actifs des régimes de retraite, le taux d'augmentation de la rémunération, les tendances en matière de coûts des soins de santé et la durée de service moyenne restante prévue des employés.

Les deux hypothèses les plus importantes utilisées pour calculer la charge nette au titre des régimes d'avantages du personnel sont le taux d'actualisation utilisé pour évaluer l'obligation au titre des avantages du personnel et le taux de rendement à long terme attendu des actifs des régimes de retraite.

Taux d'actualisation

Le taux d'actualisation est utilisé pour déterminer la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs qui, d'après nos prévisions, seront nécessaires pour satisfaire aux obligations au titre des avantages du personnel. Ce taux est établi en fonction du rendement de placements à revenu fixe à long terme dans des sociétés de première catégorie, avec concordance des échéances et des flux de trésorerie estimatifs des régimes de retraite. Un taux d'actualisation inférieur entraîne une hausse des obligations au titre des avantages du personnel et du déficit au titre des régimes de retraite.

Taux de rendement à long terme attendu

Le taux de rendement à long terme attendu est un taux moyen pondéré des estimations de rendements à long terme de chacune des principales catégories d'actifs de nos caisses de retraite. Un faible rendement de la caisse de retraite entraîne une baisse de la juste valeur des actifs et une hausse du déficit au titre des régimes de retraite.

FUTURES MODIFICATIONS DE NORMES COMPTABLES

En novembre 2009, l'IASB a publié IFRS 9 – Instruments financiers, qui présente de nouvelles exigences de classement et d'évaluation pour les actifs financiers. En octobre 2010, l'IASB a publié une version révisée d'IFRS 9 dans laquelle il a ajouté de nouvelles exigences de comptabilisation des passifs financiers et a transféré les exigences de décomptabilisation des actifs et des passifs financiers contenues dans IAS 39. En décembre 2011, l'IASB a modifié IFRS 9, reportant de ce fait la date d'entrée en vigueur obligatoire aux exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2015. De plus, la modification accorde une exemption qui dispense de retraiter l'information comparative et de présenter l'information à fournir exigée par IFRS 7 – Instruments financiers : Informations à fournir.

En octobre 2010, l'IASB a modifié IFRS 7 – Instruments financiers : Informations à fournir, pour exiger la fourniture d'informations qualitatives et quantitatives sur les transferts des actifs financiers pour les actifs transférés qui ne sont pas intégralement décomptabilisés ou pour lesquels le cédant continue à être impliqué dans la gestion. Cette modification exige également la fourniture d'informations additionnelles si une proportion substantielle du montant total des transferts se situe dans les derniers jours d'une période de présentation de l'information financière. La modification apportée à IFRS 7 doit être appliquée pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} juillet 2011, et son application anticipée est autorisée. En décembre 2011, l'IASB a de nouveau modifié IFRS 7 afin d'exiger la présentation d'informations à fournir pour mieux évaluer l'incidence ou l'incidence éventuelle des arrangements compensatoires sur les états de la situation financière. La modification apportée à IFRS 7 doit être appliquée rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013.

En mai 2011, l'IASB a publié IFRS 10 – États financiers consolidés, qui établit les principes de la présentation et de la préparation des états financiers consolidés. Selon IFRS 10, le contrôle est identifié comme l'unique règle de consolidation pour tous les types d'entités. IFRS 10 doit être appliquée rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013 et son application anticipée est autorisée.

En mai 2011, l'IASB a publié IFRS 11 – Partenariats, qui établit les principes de présentation de l'information financière par les parties participant à un accord dans lequel deux parties ou plus détiennent le contrôle conjoint. IFRS 11 clarifie le fait que le contrôle conjoint existe seulement lorsque les décisions sur les activités pertinentes nécessitent le consentement unanime des parties qui contrôlent l'accord collectivement. IFRS 11 exige qu'un coentrepreneur comptabilise son placement au moyen de la méthode de la mise en équivalence. IFRS 11 doit être appliquée rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013, et son application anticipée est autorisée.

En mai 2011, l'IASB a publié IFRS 12 – Informations à fournir sur les participations dans les autres entités, qui intègre et améliore les exigences en matière d'informations à fournir sur les participations d'entités dans une filiale, un partenariat, une entreprise associée ou une entité structurée non consolidée. IFRS 12 doit être appliquée pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013 et son application anticipée est autorisée.

En mai 2011, l'IASB a publié IFRS 13 – Évaluation à la juste valeur, qui établit une source unique d'indications pour les évaluations à la juste valeur selon les IFRS. IFRS 13 définit la juste valeur, donne des indications sur sa détermination et introduit certaines exigences entourant les informations à fournir. IFRS 13 doit être appliquée prospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013 et son application anticipée est autorisée.

En juin 2011, l'IASB a modifié IAS 1 – Présentation des états financiers, pour fournir des indications sur les éléments compris dans les autres éléments du bénéfice global et leur classement dans les autres éléments du bénéfice global. Les modifications apportées à IAS 1 doivent être appliquées rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} juillet 2012.

En décembre 2011, l'IASB a modifié IAS 32 – Instruments financiers : Présentation, afin de clarifier l'application des exigences relatives à la compensation d'actifs financiers et de passifs financiers. Les modifications apportées à IAS 32 doivent être appliquées rétrospectivement pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2014.

L'adoption des IFRS et des modifications susmentionnées ne devrait pas avoir d'incidence importante sur nos états financiers.

En juin 2011, l'IASB a modifié IAS 19 – Avantages du personnel, éliminant l'approche du corridor pour comptabiliser les écarts actuariels. La charge financière annuelle liée à la capitalisation d'un régime d'avantages inclura le montant net de la charge d'intérêts et les produits d'intérêts, calculé en appliquant le taux d'actualisation à l'actif net ou au passif net au titre des prestations définies, ce qui remplace les charges financières et le rendement attendu des actifs des régimes. Les entités devront également séparer les variations de la valeur de l'obligation au titre des prestations définies et de la juste valeur des actifs des régimes en trois composantes : coût des services, intérêt net sur les passifs (actifs) nets au titre des prestations définies et réévaluations des passifs (actifs) nets au titre des prestations définies. Les modifications améliorent également la présentation de l'information à fournir sur les risques découlant des RPD. Les modifications apportées à IAS 19 doivent être appliquées rétrospectivement (sauf pour certaines exceptions) pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2013 et leur application anticipée est autorisée.

Les modifications apportées à IAS 19 devraient se traduire par une augmentation des coûts de financement nets liés aux régimes d'avantages du personnel.

NOTE 3 | INFORMATION SECTORIELLE

Les méthodes comptables utilisées pour la présentation d'information des secteurs sont les mêmes que celles qui sont décrites à la note 2, intitulée *Principales méthodes comptables*. Nos bénéfices nets sont présentés selon quatre secteurs : *Services sur fil de Bell*, *Services sans fil de Bell*, *Bell Média* et *Bell Aliant*. Nos secteurs reflètent la façon dont nous gérons notre entreprise et dont nous classons nos activités aux fins de planification et d'évaluation de la performance. Par conséquent, nous exploitons et gérons nos secteurs à titre d'unités d'affaires stratégiques organisées par produits et services. Les ventes intersectorielles sont négociées comme si les secteurs étaient sans lien de dépendance.

Nous mesurons la performance de chaque secteur en fonction du bénéfice sectoriel, qui correspond aux produits opérationnels moins les coûts opérationnels du secteur. De plus, nous répartissons les coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres ainsi que les amortissements entre les secteurs. La quasi-totalité de nos charges financières, du rendement attendu des actifs des régimes de retraite et de nos autres produits sont gérés de manière consolidée et ne sont donc pas reflétés dans les résultats sectoriels. Les éliminations intersectorielles éliminent toute transaction intersociétés comprise dans les résultats de chaque secteur.

Nos activités opérationnelles et la plupart de nos actifs se situent au Canada.

Le secteur Services sur fil de Bell fournit des services téléphoniques locaux et interurbains, des services d'accès Internet, des services de données, des services vidéo et d'autres produits et services aux clients résidentiels de Bell Canada ainsi qu'aux petites, moyennes et grandes entreprises clientes de Bell Canada, principalement dans

les zones urbaines de l'Ontario et du Québec. Les services vidéo par satellite sont offerts d'un bout à l'autre du pays. Ce secteur comprend également nos activités de gros, qui achètent ou vendent des services téléphoniques locaux et interurbains, des services de données et d'autres services à des revendeurs et à d'autres entreprises de télécommunications.

Le 1^{er} janvier 2011, Bell a fait l'acquisition de xwave, une division de Bell Aliant, qui se spécialise dans les services professionnels de TI et les solutions technologiques de pointe. Par conséquent, les résultats de 2010 pour les secteurs Services sur fil de Bell et Bell Aliant reflètent le changement de propriété de xwave.

Le secteur Services sans fil de Bell fournit des produits et services de communications voix et données sans fil aux clients résidentiels de Bell Canada ainsi qu'aux petites, moyennes et grandes entreprises clientes de Bell Canada partout au Canada.

Le 1^{er} avril 2011, BCE a acquis la tranche restante de 85 % des actions ordinaires de CTV Inc. (CTV) qu'elle ne détenait pas déjà. CTV est présentée comme un nouveau secteur, nommé Bell Média, qui comprend également certains actifs que nous avons transférés de notre secteur Services sur fil. Le secteur Bell Média fournit des services de télévision spécialisée, de médias numériques, de télévision traditionnelle, de radiodiffusion et de divertissement à des clients partout au Canada.

Le secteur Bell Aliant offre des services voix, données, accès Internet, vidéo, sans fil et des solutions d'affaires à valeur ajoutée à des clients résidentiels et d'affaires dans les provinces de l'Atlantique et dans des zones rurales et régionales en Ontario et au Québec.

INFORMATION SECTORIELLE

POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2011	NOTE	SERVICES SUR FIL DE BELL	SERVICES SANS FIL DE BELL	BELL MÉDIA	ÉLIMINATIONS INTER-SECTORIELLES	BELL	BELL ALIANT	ÉLIMINATIONS INTER-SECTORIELLES	BCE
Produits opérationnels									
Clients externes		10 308	5 191	1 455	–	16 954	2 543	–	19 497
Produits intersectoriels		313	40	87	(261)	179	232	(411)	–
Total des produits opérationnels		10 621	5 231	1 542	(261)	17 133	2 775	(411)	19 497
Coûts opérationnels	5	(6 466)	(3 408)	(1 208)	261	(10 821)	(1 458)	411	(11 868)
Bénéfice sectoriel ⁽¹⁾		4 155	1 823	334	–	6 312	1 317	–	7 629
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	6	(189)	(13)	(165)	–	(367)	(42)	–	(409)
Amortissements		(2 195)	(433)	(81)	–	(2 709)	(552)	–	(3 261)
Charges financières									(842)
Charge d'intérêts									(842)
Intérêt lié aux obligations au titre des avantages du personnel									(984)
Rendement attendu des actifs des régimes de retraite									1 032
Autres produits									129
Bénéfice avant impôt sur le résultat									3 294
Goodwill réparti entre les groupes d'UGT	16	2 521	2 302	1 393	–	6 216	969	–	7 185
Immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée réparties entre les groupes d'UGT	14	1 314	2 058	1 511	–	4 883	339	–	5 222
Dépenses d'investissement		1 973	619	91	–	2 683	573	–	3 256

(1) Le principal décideur opérationnel utilise une seule mesure du bénéfice pour prendre des décisions et évaluer la performance, soit les produits opérationnels moins les coûts opérationnels du secteur.

POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2010	NOTE	SERVICES SUR FIL DE BELL	SERVICES SANS FIL DE BELL	ÉLIMINATIONS INTER- SECTORIELLES	BELL	BELL ALIAINT	ÉLIMINATIONS INTER- SECTORIELLES	BCE
Produits opérationnels								
Clients externes		10 631	4 876	–	15 507	2 562	–	18 069
Produits intersectoriels		317	30	(185)	162	246	(408)	–
Total des produits opérationnels		10 948	4 906	(185)	15 669	2 808	(408)	18 069
Coûts opérationnels	5	(6 854)	(3 188)	185	(9 857)	(1 435)	408	(10 884)
Bénéfice sectoriel ⁽¹⁾		4 094	1 718	–	5 812	1 373	–	7 185
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres								
Amortissements	6	(145)	(20)	–	(165)	(97)	–	(262)
Charges financières								
Charge d'intérêts								(685)
Intérêt lié aux obligations au titre des avantages du personnel								(992)
Intérêt sur le passif lié aux parts du fonds								(370)
Rendement attendu des actifs des régimes de retraite								
								898
Autres produits								
								173
Bénéfice avant impôt sur le résultat								
Goodwill réparti entre les groupes d'UGT	16	2 535	2 302	–	4 837	969	–	5 806
Immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée réparties entre les groupes d'UGT								
	14	1 314	2 058	–	3 372	339	–	3 711
Dépenses d'investissement								
		2 019	485	–	2 504	494	–	2 998

(1) Le principal décideur opérationnel utilise une seule mesure du bénéfice pour prendre des décisions et évaluer la performance, soit les produits opérationnels moins les coûts opérationnels du secteur.

PRODUITS DES ACTIVITÉS ORDINAIRES PAR GAMMES DE PRODUITS

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	2011	2010
Produits des activités ordinaires		
Services locaux et d'accès	2 852	3 012
Services interurbains	903	923
Services de données	3 811	3 985
Services sans fil	4 769	4 469
Services vidéo	1 831	1 749
Médias	1 455	–
Équipements et autres	1 333	1 369
Total des produits externes	16 954	15 507
Produits intersectoriels	179	162
Bell	17 133	15 669
Bell Aliant	2 775	2 808
Éliminations intersectorielles	(411)	(408)
BCE	19 497	18 069

NOTE 4 | ACQUISITIONS

ACQUISITION DE CTV

Le 1^{er} avril 2011, BCE a acquis la tranche restante de 85 % des actions ordinaires de CTV que nous ne détenions pas déjà. Nous avons fait l'acquisition de CTV pour mieux tirer parti du contenu sur de multiples plateformes.

La répartition du prix d'achat est achevée et tient compte de certaines estimations. Le tableau suivant résume la juste valeur de la contrepartie payée et la juste valeur attribuée à chacune des principales catégories d'actifs et de passifs.

	TOTAL
Trésorerie	713
Émission d'actions ordinaires de BCE Inc. ⁽¹⁾	597
Contrepartie de l'achat	1 310
Juste valeur d'une participation antérieurement détenue	221
Participation ne donnant pas le contrôle ⁽²⁾	215
Total du coût à répartir	1 746
Créances clients et autres débiteurs	462
Charges payées d'avance	52
Immobilisations corporelles	454
Immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée	551
Immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée	1 511
Autres actifs non courants	35
Dettes fournisseurs et autres passifs	(419)
Dettes à court terme	(1 039)
Dettes à long terme	(762)
Passifs d'impôt différé	(236)
Obligations au titre des avantages du personnel	(92)
Autres passifs non courants	(197)
	320
Trésorerie et équivalents de trésorerie	33
Juste valeur des actifs nets acquis	353
Goodwill ^{(2),(3)}	1 393

(1) Nous avons émis 21 729 239 actions ordinaires d'une juste valeur de 764 millions \$ déterminée en fonction du cours de marché des actions ordinaires de BCE à la date d'acquisition, dont une tranche de 597 millions \$ représentait la contrepartie de l'achat et une tranche de 167 millions \$ a servi à rembourser une certaine portion de la dette acquise.

(2) La participation ne donnant pas le contrôle dans certaines filiales de CTV a été comptabilisée à la juste valeur de la part proportionnelle de l'actif net correspondant acquis. Au quatrième trimestre de 2011, nous avons réduit la juste valeur attribuée à la participation ne donnant pas le contrôle de 51 millions \$, ce qui a entraîné une baisse correspondante du goodwill.

(3) Le goodwill résulte principalement de la capacité à tirer profit du contenu médias, de la réputation de la main-d'œuvre réunie et de la croissance future. Le goodwill n'est pas déductible à des fins fiscales.

Le CRTC a approuvé l'acquisition et ordonné à BCE de consacrer 239 millions \$, au cours d'une période de sept ans, à l'amélioration du système de radiodiffusion canadien. La valeur actualisée de cette obligation au titre des avantages tangibles, d'un montant de 164 millions \$, déduction faite d'une somme de 57 millions \$ prise en charge par les anciens actionnaires de CTV, a été comptabilisée à titre de coût lié aux acquisitions au poste *Coûts liés aux indemnités de départs, aux acquisitions et autres* en 2011. Les coûts d'acquisition de CTV ont totalisé 160 millions \$, incluant l'obligation au titre des avantages tangibles, pour l'exercice clos le 31 décembre 2011.

La juste valeur à la date d'acquisition de la participation disponible à la vente de 15 % que nous détenions déjà dans CTV immédiatement avant l'acquisition représentait 221 millions \$, ce qui a donné lieu à un profit à la réévaluation de 89 millions \$ lors du retraitement, montant qui a été reclassé du poste *Cumul des autres éléments du bénéfice global* au poste *Autres produits* en 2011.

Les produits des activités ordinaires d'un montant de 1 507 millions \$ et le bénéfice net d'un montant de 165 millions \$ sont compris dans les comptes de résultat de 2011 à partir de la date d'acquisition.

En supposant que l'acquisition de CTV ait eu lieu le 1^{er} janvier 2011, les produits opérationnels consolidés et le bénéfice net de BCE pour l'exercice clos le 31 décembre 2011 auraient été de 19 952 millions \$ et de 2 557 millions \$, respectivement. Ces montants pro forma reflètent l'élimination des transactions intersociétés, le financement lié à l'acquisition, l'amortissement de certains éléments de la répartition du prix d'achat et les ajustements fiscaux connexes.

PARTICIPATION DANS MAPLE LEAF SPORTS & ENTERTAINMENT LTD. (MLSE)

Le 9 décembre 2011, BCE a annoncé qu'elle a convenu d'acquiescer, dans le cadre d'une entente de copropriété avec Rogers Communications Inc. (Rogers), une participation nette de 75 % dans MLSE auprès du conseil d'administration du Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario. MSLE est une entreprise de sports et de divertissement qui est propriétaire des Maple Leafs de Toronto, des Raptors de Toronto et des Marlies de Toronto ainsi que du Toronto FC. La contribution financière de BCE s'élèvera à

525 millions \$ au total (ou à 398 millions \$ en supposant la réalisation de la restructuration du capital financée par emprunt de MLSE), soit une participation indirecte de 28 % dans MLSE qui sera financée à la clôture de la transaction. Grâce à une entente de coinvestissement avec BCE, le Fonds Unitaire BCE, une fiducie indépendante qui détient et gère les placements de la caisse de retraite des régimes de retraite

collectifs de BCE, versera 135 millions \$ pour l'acquisition de MLSE. BCE et le Fonds Unitaire BCE détiendront une participation totale de 37,5 % dans MLSE, soit une participation égale à celle de Rogers. La transaction devrait être conclue au milieu de 2012, après l'obtention des approbations réglementaires et des ligues sportives requises.

NOTE 5 | COÛTS OPÉRATIONNELS

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	NOTE	2011	2010
Coûts de main-d'œuvre			
Salaires et impôts et avantages connexes		(4 037)	(3 672)
Coûts des services rendus au cours de la période au titre des régimes de retraite	20	(241)	(200)
Autres coûts de main-d'œuvre ⁽¹⁾		(911)	(888)
Moins :			
Main-d'œuvre inscrite à l'actif		830	738
Total des coûts de main-d'œuvre		(4 359)	(4 022)
Coût des ventes ⁽²⁾		(5 631)	(5 015)
Autres coûts opérationnels ⁽³⁾		(1 878)	(1 847)
Total des coûts opérationnels		(11 868)	(10 884)

(1) Les autres coûts de main-d'œuvre incluent les coûts liés aux entrepreneurs et à l'impartition.

(2) Le coût des ventes inclut les coûts des appareils sans fil et d'autre équipement vendus, les coûts liés au réseau et au contenu ainsi que les paiements versés à d'autres entreprises de télécommunications.

(3) Les autres coûts opérationnels incluent les frais relatifs à la commercialisation, à la publicité et aux commissions de vente, les créances irrécouvrables, les taxes autres que l'impôt sur le résultat, les coûts relatifs aux technologies de l'information, les honoraires ainsi que les loyers.

Les coûts opérationnels comprennent des dépenses de recherche et développement de 229 millions \$ et de 340 millions \$ pour 2011 et 2010, respectivement.

NOTE 6 | COÛTS LIÉS AUX INDEMNITÉS DE DÉPART, AUX ACQUISITIONS ET AUTRES

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	2011	2010
Coûts liés aux indemnités de départ	(191)	(45)
Coûts liés aux acquisitions	(165)	(26)
Autres coûts	(53)	(191)
Total des coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	(409)	(262)

COÛTS LIÉS AUX INDEMNITÉS DE DÉPART

Les coûts liés aux indemnités se composent des charges de cessation d'emploi relatives à des mesures de réduction volontaire ou involontaire de la main-d'œuvre.

COÛTS LIÉS AUX ACQUISITIONS

Les coûts liés aux acquisitions se composent des coûts de transaction dont les frais juridiques et bancaires, les coûts liés aux indemnités de départ des employés dans le cadre de l'acquisition ou de la vente d'une entreprise, ainsi que les coûts relatifs à l'intégration d'entreprises acquises dans les activités opérationnelles de Bell, lorsque ces coûts s'avèrent significatifs.

Les coûts liés aux acquisitions pour l'exercice clos le 31 décembre 2011 comprennent un montant de 164 millions \$ lié à l'obligation au titre des avantages tangibles exigée par le CRTC, qui est décrite à la note 4, *Acquisitions*, et le profit sur réduction lié au régime de retraite de 13 millions \$ comptabilisé lorsque certains employés de CTV ont été transférés à BCE.

AUTRES COÛTS

Les autres coûts se composent des coûts liés aux locaux relatifs à la réinstallation d'employés et à la fermeture de locaux rendus inutiles par suite des mesures de réduction de la main-d'œuvre ainsi que d'autres coûts.

Les autres coûts pour l'exercice clos le 31 décembre 2011 comprennent un montant de 18 millions \$ au titre des coûts liés aux locaux et un montant de 10 millions \$ lié à un montant administratif perçu par le Bureau de la concurrence fédéral.

Les autres coûts pour l'exercice clos le 31 décembre 2010 comprennent un montant de 120 millions \$ lié à la décision du CRTC qui vise à inclure les intérêts et d'autres montants dans le solde de notre compte de report. Nous comptabilisons également une charge pour dépréciation de 62 millions \$ liée à certaines relations clients de Bell Aliant, en raison d'une réduction de leur durée d'utilité estimative, qui est passée de 25 ans à 10 ans. Cette charge a été déterminée en comparant la valeur comptable des relations clients de Bell Aliant à sa juste valeur diminuée des coûts de la vente, déterminée par le calcul du total des futurs flux de trésorerie actualisés attendus au moyen de taux de désactualisation allant de 8,62 % à 8,89 %.

NOTE 7 | CHARGE D'INTÉRÊTS

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	2011	2010
Charge d'intérêts sur la dette à long terme	(774)	(687)
Charge d'intérêts sur les autres dettes	(80)	(56)
Intérêts capitalisés	12	58
Total de la charge d'intérêts	(842)	(685)

La charge d'intérêts sur la dette à long terme comprend les intérêts sur des contrats de location-financement de 144 millions \$ et de 147 millions \$ en 2011 et en 2010, respectivement.

Les intérêts capitalisés ont été calculés selon un taux moyen de 5,70 % et de 7,45 % en 2011 et en 2010, respectivement, ce qui reflète le taux d'intérêt moyen pondéré sur l'encours de notre dette à long terme.

NOTE 8 | AUTRES PRODUITS

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	NOTE	2011	2010
Profits sur placements		89	135
Pertes sur la cession ou la mise hors service de logiciels et d'immobilisations corporelles		(45)	(41)
Dépréciation d'actifs		(33)	–
Profit lié à la juste valeur sur le passif lié aux parts du fonds	28	–	49
Prime au remboursement anticipé de la dette	19	(4)	(11)
Profit lié à la valeur de marché sur les couvertures économiques, montant net		75	14
Produits d'intérêts		21	6
Produits tirés des capitaux propres		24	8
Autres		2	13
Autres produits		129	173

PROFITS SUR PLACEMENTS

Un profit d'un montant de 89 millions \$ a été réalisé en 2011 sur notre participation auparavant détenue de 15 % dans CTV à la date d'acquisition. Nous avons donc reclassé des profits latents de 89 millions \$ du poste *Cumul des autres éléments du bénéfice global* au poste *Autres produits*.

Les profits sur les placements d'un montant de 135 millions \$ en 2010 proviennent des profits de 125 millions \$ réalisés sur la vente de certains de nos placements dans des titres cotés en Bourse, principalement de SkyTerra Communications Inc. pour un produit d'environ 118 millions \$. Nous avons donc reclassé des profits latents de 125 millions \$ du poste *Cumul des autres éléments du bénéfice global* au poste *Autres produits*. Nous avons utilisé la méthode du coût moyen pour calculer le profit.

DÉPRÉCIATION D'ACTIFS

Les charges pour dépréciation de 33 millions \$ en 2011 se composent principalement des éléments suivants :

- une charge pour dépréciation de 17 millions \$ du goodwill attribué à une UGT du secteur Services sur fil de Bell qui cessera ses activités opérationnelles en 2012
- une charge pour dépréciation de 14 millions \$ liée à notre bureau périphérique Westwinds, à Calgary, qui fait l'objet d'un contrat de location-financement, en raison d'un arrangement visant à sous-louer intégralement les lieux. Cette charge a été déterminée en comparant la valeur comptable de notre participation dans le contrat de location à sa juste valeur diminuée des coûts de la vente, déterminée par le calcul des futurs flux de trésorerie actualisés attendus au moyen d'un taux de désactualisation de 3,8 % pour la période allant du 1^{er} mars 2011 au 1^{er} novembre 2028. La valeur comptable de notre participation dans le contrat de location se chiffrait à 67 millions \$ avant la dépréciation.

NOTE 9 | IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

Le tableau suivant présente le rapprochement entre le montant déclaré de l'impôt sur le résultat dans les comptes de résultat et le montant de l'impôt sur le résultat calculé au moyen des taux d'imposition prévus par la loi de 28,2 % en 2011 et de 30,6 % en 2010. Le taux d'imposition prévu par la loi est le taux d'imposition combiné au Canada applicable dans les territoires où nous exerçons nos activités.

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	2011	2010
Bénéfice avant impôt sur le résultat	3 294	2 822
Taux d'imposition applicable	28,2 %	30,6 %
Impôt sur le résultat calculé aux taux prévus par la loi applicables	(929)	(864)
Tranche non imposable des profits sur placements	25	39
Règlement de positions fiscales incertaines	158	160
Intérêt non déductible sur le passif lié aux parts du fonds	–	(113)
Tranche non imposable du bénéfice de Bell Aliant	–	85
Modification des estimations liée aux périodes antérieures	35	28
Autres	(9)	33
Total de l'impôt sur le résultat	(720)	(632)
Taux d'imposition moyen effectif	21,9 %	22,4 %

Les tableaux suivants présentent l'impôt exigible et différé total lié aux éléments comptabilisés hors des comptes de résultat.

AUX 31 DÉCEMBRE	2011			2010	
	AUTRES ÉLÉMENTS DU BÉNÉFICE GLOBAL	DÉFICIT	PARTICIPATION NE DONNANT PAS LE CONTRÔLE	AUTRES ÉLÉMENTS DU BÉNÉFICE GLOBAL	DÉFICIT
Impôt exigible	267	1	–	131	1
Impôt différé	(25)	6	4	260	2
Total de l'impôt sur le résultat	242	7	4	391	3

Le tableau suivant présente les composantes importantes de l'impôt sur le résultat déduites du résultat net.

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	2011	2010
Impôt exigible		
Impôt exigible	(758)	(478)
Règlement de positions fiscales incertaines	158	160
Modification des estimations liée aux périodes antérieures	63	10
Autres	12	24
Impôt différé		
Montant d'impôt différé afférent à la naissance et au renversement des différences temporelles	(79)	(360)
Modification des estimations liée aux périodes antérieures	(28)	18
Comptabilisation et utilisation des reports en avant de pertes	(75)	(16)
Autres	(13)	10
Total de l'impôt sur le résultat	(720)	(632)

Le tableau suivant présente l'impôt différé résultant des différences temporelles entre les valeurs comptables des actifs et des passifs comptabilisés dans les états de la situation financière et leur valeur fiscale correspondante ainsi que les reports en avant de pertes fiscales.

PASSIF NET D'IMPÔT DIFFÉRÉ	REPORTS EN AVANT DE PERTES AUTRES QU'EN CAPITAL	RÉGIMES D'AVANTAGES DU PERSONNEL	IMMOBILISATIONS INCORPORÉES À DURÉE D'UTILITÉ INDÉTERMINÉE	IMMOBILISATIONS CORPORALES ET IMMOBILISATIONS INCORPORÉES À DURÉE D'UTILITÉ DÉTERMINÉE	CRÉDITS D'IMPÔT À L'INVESTISSEMENT	REPORT DU RÉSULTAT DES SOCIÉTÉS DE PERSONNES ⁽¹⁾	AUTRES	TOTAL
1 ^{er} janvier 2010	225	777	(754)	(272)	(175)	(118)	312	(5)
Compte de résultat	(16)	(199)	(54)	(12)	38	14	(119)	(348)
Autres éléments du bénéfice global	–	258	–	–	–	–	2	260
Déficit	–	–	–	–	–	–	2	2
Autres	10	–	–	–	–	–	56	66
31 décembre 2010	219	836	(808)	(284)	(137)	(104)	253	(25)
Compte de résultat	(75)	(55)	(43)	(98)	31	7	38	(195)
Autres éléments du bénéfice global	–	(14)	–	–	–	–	(11)	(25)
Déficit	–	–	–	–	–	–	6	6
Acquisition de CTV	90	23	(361)	(51)	–	–	63	(236)
Participation ne donnant pas le contrôle	–	–	–	–	–	–	4	4
Autres	–	–	–	–	–	–	(81)	(81)
31 décembre 2011	234	790	(1 212)	(433)	(106)	(97)	272	(552)

(1) La fin de l'exercice de certaines sociétés qui sont des filiales de Bell Aliant diffère de la fin de l'exercice de leur société de personnes. Cela se traduit par un report du résultat de la société de personnes à des fins fiscales.

Les actifs d'impôt différé de 329 millions \$ en 2011 et de 501 millions \$ en 2010 comprennent des tranches de 255 millions \$ et de 480 millions \$, respectivement, qui devraient être recouvrées dans plus de un an. Les passifs d'impôt différé de 881 millions \$ en 2011 et de 526 millions \$ en 2010 comprennent des tranches de 886 millions \$ et de 438 millions \$, respectivement, qui devraient faire l'objet d'une reprise dans plus de un an.

Au 31 décembre 2011, BCE avait des reports en avant de pertes autres qu'en capital d'un montant de 965 millions \$.

- Nous avons comptabilisé un actif d'impôt différé de 234 millions \$, dont une tranche de 116 millions \$ se rapportait à Bell Aliant, sur un montant d'environ 870 millions \$ de reports en avant de pertes autres qu'en capital. Ces reports en avant de pertes autres qu'en capital viennent à échéance en montants annuels variables de 2026 à 2031.
- Nous n'avons pas comptabilisé d'actif d'impôt différé pour un montant d'environ 95 millions \$ de reports en avant de pertes autres qu'en capital. Ce solde vient à échéance en montants annuels variables de 2016 à 2030.

Au 31 décembre 2011, BCE avait des reports en avant de pertes en capital non comptabilisés d'un montant de 1 278 millions \$ qui peut être reporté en avant de façon indéfinie.

Au 31 décembre 2010, BCE avait des reports en avant de pertes autres qu'en capital d'un montant de 840 millions \$.

- Nous avons comptabilisé un actif d'impôt différé de 219 millions \$, dont une tranche de 200 millions \$ découlait de Bell Aliant, sur un montant d'environ 743 millions \$ de reports en avant de pertes autres qu'en capital. Ces reports en avant de pertes autres qu'en capital viennent à échéance en montants annuels variables de 2020 à 2030.
- Nous n'avons pas comptabilisé d'actif d'impôt différé pour un montant d'environ 97 millions \$ de reports en avant de pertes autres qu'en capital. Ce solde vient à échéance en montants annuels variables de 2021 à 2030.

Au 31 décembre 2010, BCE avait des reports en avant de pertes en capital non comptabilisés d'un montant de 1 308 millions \$ qui peut être reporté en avant de façon indéfinie.

NOTE 10 | BÉNÉFICE PAR ACTION

Le tableau suivant présente les composantes utilisées dans le calcul du bénéfice par action ordinaire de base et dilué pour le bénéfice attribuable aux actionnaires ordinaires.

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	2011	2010
Bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires – de base	2 221	2 083
Dividendes déclarés par action ordinaire (en dollars)	2,0450	1,7850
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (en millions)		
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base	771,4	759,0
Exercice présumé d'options sur actions ⁽¹⁾	0,4	0,5
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – dilué	771,8	759,5

(1) Le calcul de l'exercice présumé d'options sur actions prend en compte l'incidence du coût de rémunération futur moyen non comptabilisé des options ayant un effet dilutif. Il exclut toutes les options dont l'effet est antidilutif, soit les options qui ne seront pas exercées puisque leur prix d'exercice est plus élevé que la valeur de marché moyenne de l'action ordinaire de BCE. Le nombre d'options exclues totalisait 17 070 en 2011 et 3 368 508 en 2010.

NOTE 11 | CRÉANCES CLIENTS ET AUTRES DÉBITEURS

	31 DÉCEMBRE 2011	31 DÉCEMBRE 2010	1 ^{ER} JANVIER 2010
Créances clients ⁽¹⁾	3 069	2 620	2 549
Provision pour créances douteuses	(105)	(95)	(105)
Provision au titre des ajustements de produits des activités ordinaires	(74)	(89)	(83)
Crédits d'impôt à l'investissement	176	306	300
Autres débiteurs	53	143	118
Total des créances clients et autres débiteurs	3 119	2 885	2 779

(1) La note 18 intitulée Dette à court terme présente le détail des créances clients titrisées.

NOTE 12 | STOCKS

	31 DÉCEMBRE 2011	31 DÉCEMBRE 2010	1 ^{ER} JANVIER 2010
Stocks			
Produits en cours	64	57	51
Produits finis	391	408	433
Provision	(28)	(34)	(42)
Total des stocks	427	431	442

Le montant total des stocks passés en charges dans le poste *Coût des ventes* se chiffrait à 2 380 millions \$ en 2011 et à 2 389 millions \$ en 2010.

NOTE 13 | IMMOBILISATIONS CORPORELLES

POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2011	INFRASTRUCTURE ET ÉQUIPEMENT RÉSEAU	TERRAINS ET BÂTIMENTS	ACTIFS EN COURS DE CONSTRUCTION	TOTAL ⁽¹⁾
COÛT				
1 ^{er} janvier 2011	47 709	3 851	870	52 430
Ajouts	1 734	72	1 493	3 299
Acquisition à la suite de regroupements d'entreprises	170	251	33	454
Transferts	1 024	(21)	(1 232)	(229)
Mises hors service et cessions	(396)	(19)	–	(415)
31 décembre 2011	50 241	4 134	1 164	55 539
AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES CUMULÉ				
1 ^{er} janvier 2011	32 873	1 782	–	34 655
Amortissement des immobilisations corporelles pour l'exercice	2 400	138	–	2 538
Mises hors service et cessions	(342)	(18)	–	(360)
Autres	(80)	1	–	(79)
31 décembre 2011	34 851	1 903	–	36 754
VALEUR COMPTABLE NETTE				
Au 1 ^{er} janvier 2011	14 836	2 069	870	17 775
Au 31 décembre 2011	15 390	2 231	1 164	18 785

(1) Ces données comprennent les actifs détenus en vertu des contrats de location-financement.

POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2010	INFRASTRUCTURE ET ÉQUIPEMENT RÉSEAU	TERRAINS ET BÂTIMENTS	ACTIFS EN COURS DE CONSTRUCTION	TOTAL ⁽¹⁾
COÛT				
1 ^{er} janvier 2010	45 567	3 681	888	50 136
Ajouts	1 637	157	1 106	2 900
Acquisition à la suite de regroupements d'entreprises	42	–	–	42
Transferts	995	37	(1 124)	(92)
Mises hors service et cessions	(532)	(24)	–	(556)
31 décembre 2010	47 709	3 851	870	52 430
AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES CUMULÉ				
1 ^{er} janvier 2010	31 118	1 671	–	32 789
Amortissement des immobilisations corporelles pour l'exercice	2 258	130	–	2 388
Mises hors service et cessions	(488)	(23)	–	(511)
Autres	(15)	4	–	(11)
31 décembre 2010	32 873	1 782	–	34 655
VALEUR COMPTABLE NETTE				
Au 1 ^{er} janvier 2010	14 449	2 010	888	17 347
Au 31 décembre 2010	14 836	2 069	870	17 775

(1) Ces données comprennent les actifs détenus en vertu des contrats de location-financement.

CONTRATS DE LOCATION-FINANCEMENT

Les principaux contrats de location-financement de BCE concernent les locaux à bureaux et les satellites. Les contrats de location liés aux bureaux et aux bureaux périphériques ont une durée habituelle de 15 ans. Les contrats de location liés aux satellites, utilisés pour fournir des services de programmation aux clients de Bell Télé, ont une durée de 12 à 15 ans. Les contrats de location liés aux satellites ne peuvent pas être annulés.

Le tableau suivant présente les ajouts aux actifs détenus en vertu de contrats de location-financement ainsi que leur valeur comptable nette.

AUX 31 DÉCEMBRE	AJOUTS		VALEUR COMPTABLE NETTE	
	2011	2010	2011	2010
Infrastructure et équipement réseau	263	187	913	889
Terrains et bâtiments	5	79	634	725
Total	268	266	1 547	1 614

Le tableau suivant présente un rapprochement de nos paiements minimaux au titre de la location et de leur valeur actualisée pour nos obligations au titre des contrats de location-financement.

AU 31 DÉCEMBRE 2011	2012	2013	2014	2015	2016	PAR LA SUITE	TOTAL
Paiements minimaux futurs au titre de la location	417	381	239	186	174	1 468	2 865
Moins :							
Charges financières futures	(124)	(111)	(100)	(91)	(84)	(396)	(906)
Valeur actualisée des paiements futurs au titre de la location	293	270	139	95	90	1 072	1 959

NOTE 14 | IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2011	À DURÉE D'UTILITÉ DÉTERMINÉE					À DURÉE D'UTILITÉ INDÉTERMINÉE				TOTAL DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES
	LOGICIELS	RELATIONS CLIENTS	AUTRES	ÉMISSIONS ET LONGS MÉTRAGES	TOTAL	MARQUE DE COMMERCE	LICENCES D'UTILISA- TION DU SPECTRE ET AUTRES	LICENCES DE RADIO- DIFFUSION	TOTAL	
COÛT										
1 ^{er} janvier 2011	5 210	846	218	–	6 274	2 024	1 687	–	3 711	9 985
Ajouts	244	–	–	330	574	–	–	–	–	574
Acquisition à la suite de regroupements d'entreprises	70	–	65	416	551	218	–	1 293	1 511	2 062
Transferts	336	3	(5)	–	334	–	–	–	–	334
Mises hors service et cessions	(72)	(2)	–	–	(74)	–	–	–	–	(74)
Amortissement inclus dans les coûts opérationnels	–	–	–	(382)	(382)	–	–	–	–	(382)
31 décembre 2011	5 788	847	278	364	7 277	2 242	1 687	1 293	5 222	12 499
AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES CUMULÉ										
1 ^{er} janvier 2011	3 505	224	55	–	3 784	–	–	–	–	3 784
Amortissement pour l'exercice	656	50	17	–	723	–	–	–	–	723
Mises hors service et cessions	(70)	(2)	–	–	(72)	–	–	–	–	(72)
Autres	49	2	–	–	51	–	–	–	–	51
31 décembre 2011	4 140	274	72	–	4 486	–	–	–	–	4 486
VALEUR COMPTABLE NETTE										
1 ^{er} janvier 2011	1 705	622	163	–	2 490	2 024	1 687	–	3 711	6 201
31 décembre 2011	1 648	573	206	364	2 791	2 242	1 687	1 293	5 222	8 013

POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE 2010	À DURÉE D'UTILITÉ DÉTERMINÉE				À DURÉE D'UTILITÉ INDÉTERMINÉE			TOTAL DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES
	LOGICIELS	RELATIONS CLIENTS	AUTRES	TOTAL	MARQUE DE COMMERCE	LICENCES D'UTILISATION DU SPECTRE ET AUTRES	TOTAL	
COÛT								
1 ^{er} janvier 2010	4 758	924	218	5 900	2 024	1 631	3 655	9 555
Ajouts	366	–	–	366	–	56	56	422
Acquisition à la suite de regroupements d'entreprises	–	14	–	14	–	–	–	14
Transferts	203	(1)	–	202	–	–	–	202
Mises hors service et cessions	(117)	(4)	–	(121)	–	–	–	(121)
Pertes de valeur comptabilisées en résultat	–	(87)	–	(87)	–	–	–	(87)
31 décembre 2010	5 210	846	218	6 274	2 024	1 687	3 711	9 985
AMORTISSEMENT DES IMMOBILISATIONS INCORPORELLES CUMULÉ								
1 ^{er} janvier 2010	2 959	204	45	3 208	–	–	–	3 208
Amortissement pour l'exercice	678	49	10	737	–	–	–	737
Mises hors service et cessions	(114)	(4)	–	(118)	–	–	–	(118)
Pertes de valeur comptabilisées en résultat	–	(25)	–	(25)	–	–	–	(25)
Autres	(18)	–	–	(18)	–	–	–	(18)
31 décembre 2010	3 505	224	55	3 784	–	–	–	3 784
VALEUR COMPTABLE NETTE								
1 ^{er} janvier 2010	1 799	720	173	2 692	2 024	1 631	3 655	6 347
31 décembre 2010	1 705	622	163	2 490	2 024	1 687	3 711	6 201

NOTE 15 | AUTRES ACTIFS NON COURANTS

	NOTE	31 DÉCEMBRE 2011	31 DÉCEMBRE 2010	1 ^{ER} JANVIER 2010
Actifs des régimes d'avantages du personnel	20	31	33	–
Titres cotés en Bourse et de sociétés fermées disponibles à la vente	22	41	272	392
Effets et autres débiteurs à long terme		49	51	102
Actif non courant détenu en vue de la vente	8	57	–	–
Actifs dérivés	22	203	87	40
Autres		248	209	321
Total des autres actifs non courants		629	652	855

NOTE 16 | GOODWILL

Les tableaux suivants présentent les détails portant sur les variations de la valeur comptable du goodwill pour les exercices clos les 31 décembre 2011 et 2010.

NOTE	SERVICES SUR FIL DE BELL	SERVICES SANS FIL DE BELL	BELL MÉDIA	BELL ALIANT	DONNÉES CONSOLIDÉES
Solde au 1 ^{er} janvier 2011	2 535	2 302	–	969	5 806
Acquisitions et autres	3	–	1 393	–	1 396
Dépréciation	(17)	–	–	–	(17)
Solde au 31 décembre 2011	2 521	2 302	1 393	969	7 185

	SERVICES SUR FIL DE BELL	SERVICES SANS FIL DE BELL	BELL ALIANT	DONNÉES CONSOLIDÉES
Solde au 1 ^{er} janvier 2010	2 504	2 301	969	5 774
Acquisitions et autres	31	1	–	32
Solde au 31 décembre 2010	2 535	2 302	969	5 806

NOTE 17 | DETTES FOURNISSEURS ET AUTRES PASSIFS

	NOTE	31 DÉCEMBRE 2011	31 DÉCEMBRE 2010	1 ^{ER} JANVIER 2010
Dettes fournisseurs et charges à payer		2 094	1 860	1 637
Rémunération à payer		578	537	499
Produits différés		685	661	615
Impôt à payer		106	90	113
Coûts liés aux indemnités de départ et autres à payer		115	61	178
Obligation au titre du compte de report imposée par le CRTC	22	63	296	152
Obligation au titre des avantages tangibles imposée par le CRTC	4, 22	62	–	–
Autres passifs courants		353	343	438
Total des dettes fournisseurs et autres passifs		4 056	3 848	3 632

NOTE 18 | DETTE À COURT TERME

	NOTE	TAUX D'INTÉRÊT MOYEN PONDÉRÉ	31 DÉCEMBRE 2011	31 DÉCEMBRE 2010	1 ^{ER} JANVIER 2010
Avances bancaires			–	82	42
Effets à payer	2,09 %		321	209	–
Total des avances bancaires et des effets à payer			321	291	42
Emprunt garanti par des créances clients	1,84 %		950	1 268	1 305
Tranche à court terme de la dette à long terme ⁽¹⁾					
Bell Canada	5,96 %		808	586	529
Bell Aliant	5,27 %		32	428	19
			840	1 014	548
Prime/escompte non amorti(e), montant net			2	3	5
Coûts d'émission de titres d'emprunt non amortis			(7)	(6)	(6)
Total de la tranche à court terme de la dette à long terme	19		835	1 011	547
Total de la dette à court terme			2 106	2 570	1 894

(1) La tranche à court terme de la dette à long terme comprend la tranche à court terme des contrats de location-financement de 293 millions \$ au 31 décembre 2011, de 330 millions \$ au 31 décembre 2010 et de 191 millions \$ au 1^{er} janvier 2010.

RESTRICTIONS

Certaines des conventions de crédit :

- nous obligent à respecter des ratios financiers précis
- nous obligent à offrir de rembourser et d'annuler les conventions de crédit à la suite d'un changement de contrôle de BCE ou de Bell Canada.

Nous nous conformons à toutes les modalités et restrictions.

Le tableau suivant présente d'autres détails sur les créances clients titrisées.

	BELL CANADA			BELL ALIANT		
	31 DÉCEMBRE 2011	31 DÉCEMBRE 2010	1 ^{ER} JANVIER 2010	31 DÉCEMBRE 2011	31 DÉCEMBRE 2010	1 ^{ER} JANVIER 2010
Taux d'intérêt moyen	1,88 %	1,72 %	2,13 %	1,58 %	1,00 %	1,53 %
Créances clients affectées en garantie	2 125	1 855	1 892	187	154	208

Bell Canada et Bell Aliant continuent d'assurer la gestion de ces créances clients. Le droit des acheteurs à l'égard du recouvrement de ces créances clients a priorité de rang sur celui de Bell Canada et de Bell Aliant, ce qui veut dire que Bell Canada et Bell Aliant sont exposées à certains risques de non-paiement à l'égard des montants titrisés. Bell Canada et Bell Aliant ont fourni diverses améliorations des termes de crédit comme le surdimensionnement et la subordination de leurs droits conservés.

CRÉANCES CLIENTS TITRISÉES

Les créances clients titrisées de Bell Canada et de Bell Aliant sont comptabilisées en tant qu'emprunts renouvelables à taux variables garantis par certaines créances clients et viennent à échéance le 13 mai 2014 et le 30 novembre 2016, respectivement.

Les acheteurs réinvestiront les montants perçus en achetant des droits additionnels dans les créances clients de Bell Canada et de Bell Aliant jusqu'à l'expiration des conventions de créances clients titrisées. Les acheteurs et leurs investisseurs n'ont aucun autre recours quant aux autres actifs de Bell Canada et de Bell Aliant dans l'éventualité d'un défaut de paiement par des clients.

FACILITÉS DE CRÉDIT

Bell Canada et Bell Aliant peuvent émettre, en vertu de leurs programmes d'emprunts sous forme de papier commercial, des effets jusqu'à concurrence du montant net disponible de leurs facilités de crédit bancaire renouvelables engagées. Le montant total de ces facilités de crédit bancaire renouvelables engagées peut être prélevé en tout temps.

Le tableau suivant présente un sommaire du total de nos facilités de crédit bancaire au 31 décembre 2011.

	MONTANT TOTAL DISPONIBLE	LETTRES DE CRÉDIT	EMPRUNTS SOUS FORME DE PAPIER COMMERCIAL EN COURS	MONTANT NET DISPONIBLE
Facilités de crédit engagées				
Bell Canada ⁽¹⁾				
Facilité renouvelable qui soutient le programme d'emprunts sous forme de papier commercial	2 000	275	120	1 605
Autres	53	6	–	47
Bell Aliant ⁽¹⁾				
Facilité renouvelable qui soutient le programme d'emprunts sous forme de papier commercial	750	175	201	374
Autres	126	126	–	–
Total des facilités de crédit engagées	2 929	582	321	2 026
Facilités de crédit non engagées				
Bell Canada	288	122	–	166
Bell Aliant	18	1	–	17
Total des facilités de crédit non engagées	306	123	–	183
Total des facilités de crédit engagées et non engagées	3 235	705	321	2 209

(1) La facilité de crédit bancaire renouvelable engagée de soutien de Bell Canada, d'un montant de 2 000 millions \$, vient à échéance en novembre 2016 et la facilité de crédit bancaire renouvelable engagée de soutien de Bell Aliant, d'un montant de 750 millions \$, vient à échéance en juin 2015.

NOTE 19 | DETTE À LONG TERME

	NOTE	TAUX D'INTÉRÊT MOYEN PONDÉRÉ	ÉCHÉANCE	31 DÉCEMBRE 2011	31 DÉCEMBRE 2010	1 ^{ER} JANVIER 2010
Bell Canada						
Débetures						
Acte de fiducie de 1997		5,08 %	2012–2035	6 850	5 100	4 100
Acte de fiducie de 1976		9,59 %	2014–2054	1 250	1 250	1 584
Débetures subordonnées		8,21 %	2026–2031	275	275	275
Contrats de location-financement		7,12 %	2012–2047	1 898	1 976	1 929
Autres				266	185	157
Total – Bell Canada				10 539	8 786	8 045
CTV Specialty Television Inc.						
Billets		6,08 %	2014	300	–	–
Contrats de location-financement				6	–	–
Total – CTV Specialty Television Inc.				306	–	–
Bell Aliant						
Débetures, billets et obligations		5,40 %	2012–2037	2 636	2 743	2 740
Contrats de location-financement et autres				55	53	45
Total – Bell Aliant				2 691	2 796	2 785
Total de la dette				13 536	11 582	10 830
Prime / escompte non amorti(e), montant net				63	52	57
Coûts d'émission de titres d'emprunt non amortis				(43)	(42)	(41)
Moins : tranche à court terme	18			(835)	(1 011)	(547)
Total de la dette à long terme				12 721	10 581	10 299

RESTRICTIONS

Certaines des conventions de titres d'emprunt :

- nous obligent à respecter des ratios financiers précis
- nous imposent des clauses restrictives et prévoient des tests de maintenance et de nouvelle émission

- nous obligent à faire une offre de rachat de certaines séries de débetures à la suite d'un événement donnant lieu à un changement de contrôle, tel qu'il est défini dans les conventions de titres d'emprunt pertinentes.

Nous nous conformons à toutes les modalités et restrictions.

BELL CANADA

Toutes les débetures en circulation sont émises en vertu d'actes de fiducie et sont non garanties. Toutes les débetures sont émises en séries et certaines séries sont rachetables au gré de Bell Canada avant l'échéance, au prix, au moment et aux conditions précisés pour chaque série.

Le 15 décembre 2011, Bell Canada a remboursé ses débetures de série M-12 à 6,90 % venues à échéance, en vertu de son acte de fiducie de 1997, dont le montant du capital en cours s'élevait à 250 millions \$.

Le 19 mai 2011, Bell Canada a émis des débetures de série M-23 à 3,65 %, en vertu de son acte de fiducie de 1997, dont le capital s'établissait à 500 millions \$ et qui viennent à échéance le 19 mai 2016 et des débetures de série M-24 à 4,95 %, en vertu de son acte de fiducie de 1997, dont le capital s'établissait à 500 millions \$ et qui viennent à échéance le 19 mai 2021.

Le 16 mars 2011, Bell Canada a émis des débetures de série M-22 à 4,40 % en vertu de son acte de fiducie de 1997, dont le capital s'établissait à 1 milliard \$ et qui viennent à échéance le 16 mars 2018.

Le 2 décembre 2010, Bell Canada a émis des débetures de série M-21 à 3,60 % en vertu de son acte de fiducie de 1997, dont le capital s'établissait à 1 milliard \$ et qui viennent à échéance le 2 décembre 2015.

CTV SPECIALTY TELEVISION INC.

Les billets et la facilité de crédit renouvelable de CTV Specialty Television Inc. (CTV Specialty) sont garantis par la totalité des actifs actuels et futurs de CTV Specialty et de ses filiales en propriété exclusive. Au 31 décembre 2011, la valeur comptable des actifs de CTV Specialty excédait les montants dûs.

BELL ALIANT

Tous les billets, débetures et obligations en circulation sont émis en vertu d'actes de fiducie et sont non garantis, à l'exception des débetures de Télébec, société en commandite d'un montant de

100 millions \$ qui sont garanties par une hypothèque sur un bien situé dans la province de Québec. Au 31 décembre 2011, la valeur comptable de ce bien excédait les montants dûs. Tous les billets, débetures et obligations sont émis en séries et certaines séries sont rachetables au gré de Bell Aliant avant l'échéance, au prix, au moment et aux conditions précisés pour chaque série.

Le 26 avril 2011, Bell Aliant a émis des billets à moyen terme à 4,88 % d'un capital de 300 millions \$ qui viennent à échéance le 26 avril 2018. Le produit net a servi au remboursement anticipé partiel des billets à moyen terme à 4,72 % d'un capital de 300 millions \$. Le montant du capital en cours restant, soit 105 millions \$, a été remboursé le 26 septembre 2011. Nous avons inscrit une charge de 4 millions \$ au titre de la prime au remboursement anticipé au poste *Autres produits*.

Le 13 septembre 2010, Bell Aliant a émis des billets à moyen terme à 4,37 % d'un capital de 350 millions \$, qui viennent à échéance le 13 septembre 2017. Le produit net a servi au remboursement anticipé partiel des billets à moyen terme à 4,72 % d'un capital de 345 millions \$, qui venaient à échéance le 26 septembre 2011, d'un capital total de 750 millions \$. Nous avons inscrit une charge de 11 millions \$ au titre de la prime au remboursement anticipé au poste *Autres produits*.

PASSIF LIÉ AUX PARTS DU FONDS

Le 1^{er} janvier 2011, lorsque Bell Aliant est passée d'une structure de fonds de revenu à celle de société par actions, les parts de fiducie de Bell Aliant (parts du fonds) ont été échangées contre des actions ordinaires à raison d'une action contre une part. La modalité de rachat liée aux parts du fonds n'a pas été transférée aux actions ordinaires. Par conséquent, le passif lié aux parts du fonds a diminué de 3 060 millions \$, la participation ne donnant pas le contrôle a augmenté de 331 millions \$, le cumul des autres éléments du bénéfice global a augmenté de 13 millions \$ et le déficit a diminué de 2 716 millions \$. Avant la conversion, les parts du fonds étaient évaluées à la valeur de marché à chaque période de présentation de l'information financière.

NOTE 20 | RÉGIMES D'AVANTAGES DU PERSONNEL**CHARGES AU TITRE DES RÉGIMES D'AVANTAGES DU PERSONNEL**

Nous offrons des prestations de retraite et d'autres avantages postérieurs à l'emploi à la plupart de nos employés. Ces avantages comprennent des RRPD, des RRCD, des avantages postérieurs à l'emploi et des régimes d'invalidité à long terme. Le tableau ci-dessous présente les charges au titre de ces régimes, y compris les coûts de financement.

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	2011	2010
Charge au titre des RRPD	(89)	(193)
Charge au titre des RRCD	(61)	(47)
Charge au titre des avantages postérieurs à l'emploi	(77)	(79)
Charge au titre des régimes d'invalidité à long terme	(11)	(12)
Moins :		
Charge au titre des régimes d'avantages inscrite à l'actif	45	37
Charge nette au titre des régimes d'avantages du personnel	(193)	(294)

COMPOSANTES DE LA CHARGE AU TITRE DES RPD

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	CHARGE AU TITRE DES RRPD		CHARGE AU TITRE DES AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI		CHARGE AU TITRE DES RÉGIMES D'INVALIDITÉ À LONG TERME		TOTAL	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Coût des services rendus au cours de la période ⁽¹⁾	(220)	(184)	(5)	(6)	–	–	(225)	(190)
Intérêt lié aux obligations	(887)	(894)	(86)	(86)	(11)	(12)	(984)	(992)
Rendement attendu des actifs des régimes	1 018	885	14	13	–	–	1 032	898
Charge au titre des régimes d'avantages du personnel	(89)	(193)	(77)	(79)	(11)	(12)	(177)	(284)

(1) Le coût des services rendus au cours de la période est inclus dans les coûts opérationnels aux comptes de résultat.

Les états du résultat global comprennent les montants suivants, avant l'impôt sur le résultat.

	2011	2010
Pertes cumulées comptabilisées directement dans les capitaux propres aux 1 ^{er} janvier	(1 358)	–
Pertes actuarielles dans les autres éléments du résultat global ⁽¹⁾	(962)	(1 432)
Diminution de l'effet de la limite de l'actif	23	74
Pertes cumulées comptabilisées directement dans les capitaux propres aux 31 décembre	(2 297)	(1 358)

(1) Les pertes actuarielles cumulées comptabilisées dans les états du résultat global s'élevaient à 2 394 millions \$.

COMPOSANTES DE L'ACTIF (DU PASSIF) AU TITRE DES PRESTATIONS CONSTITUÉES DES RPD

Le tableau suivant présente les variations de l'obligation au titre des prestations constituées et les variations de la juste valeur des actifs des régimes.

	PRESTATIONS DE RETRAITE		AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI		RÉGIMES D'INVALIDITÉ À LONG TERME		TOTAL	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Obligation au titre des prestations constituées, au début	(16 298)	(14 391)	(1 608)	(1 394)	(215)	(203)	(18 121)	(15 988)
Coût des services rendus au cours de la période	(220)	(184)	(5)	(6)	–	–	(225)	(190)
Intérêt lié aux obligations	(887)	(894)	(86)	(86)	(11)	(12)	(984)	(992)
Pertes actuarielles ⁽¹⁾	(647)	(1 770)	(9)	(198)	(48)	(24)	(704)	(1 992)
Profit sur réduction	13	–	–	–	–	–	13	–
Regroupements d'entreprises	(420)	–	(1)	–	–	–	(421)	–
Versements des prestations	992	947	77	76	27	24	1 096	1 047
Cotisations des employés	(8)	(6)	–	–	–	–	(8)	(6)
Autres	3	–	(6)	–	–	–	(3)	–
Obligation au titre des prestations constituées, à la fin	(17 472)	(16 298)	(1 638)	(1 608)	(247)	(215)	(19 357)	(18 121)
Juste valeur des actifs des régimes, au début	14 835	13 069	209	191	–	–	15 044	13 260
Rendement attendu des actifs des régimes ⁽²⁾	1 018	885	14	13	–	–	1 032	898
(Pertes actuarielles) gains actuariels	(244)	553	(14)	7	–	–	(258)	560
Regroupements d'entreprises	329	–	–	–	–	–	329	–
Versements des prestations	(992)	(947)	(77)	(76)	(27)	(24)	(1 096)	(1 047)
Cotisations de l'employeur	1 435	1 271	75	74	27	24	1 537	1 369
Cotisations des employés	8	6	–	–	–	–	8	6
Transferts à des RRCD	(5)	(2)	–	–	–	–	(5)	(2)
Juste valeur des actifs des régimes, à la fin	16 384	14 835	207	209	–	–	16 591	15 044
Déficit des régimes	(1 088)	(1 463)	(1 431)	(1 399)	(247)	(215)	(2 766)	(3 077)
Effet de la limite de l'actif	(169)	(192)	–	–	–	–	(169)	(192)
Passif au titre des prestations constituées, à la fin	(1 257)	(1 655)	(1 431)	(1 399)	(247)	(215)	(2 935)	(3 269)
Actif au titre des avantages du personnel inclus dans les autres actifs non courants	31	33	–	–	–	–	31	33
Obligations au titre des avantages du personnel	(1 288)	(1 688)	(1 431)	(1 399)	(247)	(215)	(2 966)	(3 302)

(1) Les pertes actuarielles comprennent les gains actuariels de 48 millions \$ en 2011 et les pertes actuarielles de 81 millions \$ en 2010.

(2) Le rendement réel des actifs des régimes s'est chiffré à 774 millions \$ en 2011 et à 1 458 millions \$ en 2010.

SITUATION DE CAPITALISATION DES RRPD

Le tableau suivant présente la situation de capitalisation de notre obligation au titre des prestations constituées.

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	CAPITALISÉS		PARTIELLEMENT CAPITALISÉS ⁽¹⁾		SANS CAPITALISATION ⁽²⁾	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Valeur actualisée de l'obligation au titre des prestations constituées	(17 005)	(15 846)	(1 735)	(1 697)	(617)	(578)
Juste valeur des actifs des régimes	16 360	14 815	231	229	–	–
Déficit des régimes	(645)	(1 031)	(1 504)	(1 468)	(617)	(578)

(1) Les régimes partiellement capitalisés sont composés des régimes de retraite complémentaires à l'intention des membres de la haute direction pour les employés admissibles et des avantages postérieurs à l'emploi. La société capitalise partiellement les régimes de retraite complémentaires à l'intention des membres de la haute direction par le biais de lettres de crédit et d'un compte lié à une convention de retraite auprès de l'Agence du revenu du Canada. Certaines prestations d'assurance vie payées sont capitalisées par des contrats d'assurance vie.

(2) Nos régimes sans capitalisation sont composés d'autres régimes d'avantages postérieurs à l'emploi et de régimes d'invalidité à long terme qui sont des régimes financés par répartition.

HYPOTHÈSES IMPORTANTES

Nous avons utilisé les hypothèses clés qui suivent pour évaluer l'obligation au titre des prestations constituées et la charge nette au titre des régimes d'avantages pour les RRPD et les autres avantages du personnel futurs. Ces hypothèses portent sur des événements à long terme, ce qui correspond à la nature des régimes d'avantages du personnel.

	PRESTATIONS DE RETRAITE		AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI		CHARGES AU TITRE DES RÉGIMES D'INVALIDITÉ À LONG TERME	
	2011	2010	2011	2010	2011	2010
Aux 31 décembre						
Obligation au titre des prestations constituées						
Taux d'actualisation	5,1 %	5,5 %	5,1 %	5,5 %	5,1 %	5,5 %
Taux d'augmentation de la rémunération	3,0 %	3,0 %	3,0 %	3,0 %	3,0 %	3,0 %
Pour les exercices clos les 31 décembre						
Charge nette au titre des régimes d'avantages						
Taux d'actualisation	5,5 %	6,4 %	5,5 %	6,4 %	5,5 %	6,4 %
Rendement attendu des actifs des régimes	7,0 %	7,0 %	7,0 %	7,0 %	7,0 %	7,0 %
Taux d'augmentation de la rémunération	3,0 %	3,0 %	3,0 %	3,0 %	3,0 %	3,0 %

Les tendances des coûts des soins de santé présumées sont les suivantes :

- une augmentation annuelle de 4,5 % du coût par personne des avantages au titre des soins de santé couverts pour 2011 et pour l'avenir rapproché
- une augmentation annuelle de 5,0 % pour les retraités de moins de 65 ans et de 4,5 % pour les retraités de plus de 65 ans du coût des médicaments pour 2011 et pour l'avenir rapproché.

Les tendances des coûts des soins de santé présumées ont une incidence importante sur les montants déclarés au titre des régimes de soins de santé. Par exemple, le tableau suivant présente l'incidence d'une variation de 1 % des tendances présumées des coûts des soins de santé.

	AUGMENTATION DE 1 %	DIMINUTION DE 1 %
Incidence sur les autres régimes – total du coût des prestations au titre des services et du coût financier	7	(6)
Incidence sur les autres régimes – obligation au titre des prestations constituées	147	(127)

TAUX D'ACTUALISATION

Nous déterminons le taux d'actualisation approprié à la fin de chaque exercice. Le tableau suivant indique l'incidence d'une augmentation de 0,5 % et d'une diminution de 0,5 % du taux d'actualisation sur la charge nette au titre des régimes d'avantages du personnel pour 2012 et sur l'obligation au titre des avantages du personnel au 31 décembre 2012.

	INCIDENCE D'UNE AUGMENTATION (D'UNE DIMINUTION) SUR LA CHARGE NETTE AU TITRE DES RÉGIMES D'AVANTAGES DU PERSONNEL POUR 2012	INCIDENCE D'UNE AUGMENTATION (D'UNE DIMINUTION) DE L'OBLIGATION AU TITRE DES AVANTAGES DU PERSONNEL AU 31 DÉCEMBRE 2012
Taux d'actualisation augmenté à 5,6 %		
Services sur fil de Bell	3	(940)
Services sans fil de Bell	(1)	(18)
Bell Média	-	(29)
Bell Aliant	(1)	(233)
Total	1	(1 220)
Taux d'actualisation diminué à 4,6 %		
Services sur fil de Bell	(8)	998
Services sans fil de Bell	1	19
Bell Média	-	31
Bell Aliant	(1)	247
Total	(8)	1 295

TAUX DE RENDEMENT À LONG TERME ATTENDU

Nous déterminons le taux de rendement à long terme attendu approprié à la fin de chaque exercice. Le tableau suivant indique l'incidence d'une augmentation de 0,5 % et d'une diminution de 0,5 % du taux de rendement attendu des actifs des régimes de retraite sur la charge nette au titre des régimes d'avantages du personnel pour 2012 et sur l'obligation au titre des avantages du personnel au 31 décembre 2012.

	INCIDENCE D'UNE AUGMENTATION (D'UNE DIMINUTION) SUR LA CHARGE NETTE AU TITRE DES RÉGIMES D'AVANTAGES DU PERSONNEL POUR 2012	INCIDENCE D'UNE AUGMENTATION (D'UNE DIMINUTION) DE L'OBLIGATION AU TITRE DES AVANTAGES DU PERSONNEL AU 31 DÉCEMBRE 2012
Taux de rendement attendu augmenté à 7,5 %		
Services sur fil de Bell	(62)	(62)
Services sans fil de Bell	(1)	(1)
Bell Média	(2)	(2)
Bell Aliant	(16)	(16)
Total	(81)	(81)
Taux de rendement attendu diminué à 6,5 %		
Services sur fil de Bell	62	62
Services sans fil de Bell	1	1
Bell Média	2	2
Bell Aliant	16	16
Total	81	81

ACTIFS DES RÉGIMES DE RETRAITE

Pour les principaux régimes de retraite, la stratégie de placement consiste à maintenir un portefeuille diversifié d'actifs, constitué de manière prudente afin de préserver la sécurité des fonds tout en maximisant le rendement à l'intérieur des balises que nous avons établies. L'hypothèse relative au taux de rendement attendu est fondée sur notre politique de répartition des actifs visée et sur les taux de rendement futurs attendus de ces actifs.

Le tableau suivant présente la répartition des actifs de nos régimes de retraite aux 31 décembre 2011 et 2010, les répartitions cibles pour 2011 et le rendement à long terme attendu par catégorie d'actifs.

CATÉGORIE D'ACTIFS	MOYENNE PONDÉRÉE DE LA RÉPARTITION CIBLE	POURCENTAGE DU TOTAL DE LA JUSTE VALEUR DES ACTIFS DES RÉGIMES AUX 31 DÉCEMBRE		MOYENNE PONDÉRÉE DU RENDEMENT À LONG TERME ATTENDU
	2011	2011	2010	2011
Titres de capitaux propres	35 % - 55 %	40 %	45 %	9,5 %
Titres de créance	45 % - 65 %	60 %	55 %	4,5 %
Total/moyenne		100 %	100 %	7,0 %

Les titres de capitaux propres comprenaient environ 9 millions \$ en actions ordinaires de BCE et en actions ordinaires de Bell Aliant, ou 0,05 % des actifs totaux des régimes, au 31 décembre 2011, et environ 19 millions \$ en actions ordinaires de BCE et en parts de Bell Aliant, ou 0,1 % des actifs totaux des régimes, au 31 décembre 2010.

Au 31 décembre 2011, les titres d'emprunt comprenaient environ 19 millions \$ en débetures de Bell Canada, ou 0,12 % de l'actif total des régimes de retraite, et environ 6 millions \$ en débetures de Bell Canada, ou 0,04 % de l'actif total des régimes de retraite au 31 décembre 2010.

FLUX DE TRÉSORERIE

Nous sommes tenus de voir à la capitalisation adéquate de nos RRPD. Nous versons des cotisations dans ces régimes selon diverses méthodes actuarielles du calcul du coût autorisées par les organismes de réglementation des régimes de retraite. Les cotisations reflètent les hypothèses actuarielles concernant le rendement futur des investissements, les projections salariales et les prestations liées aux années de service futures.

Nous contribuons aux RRCD au fur et à mesure de la prestation des services par les employés.

Le tableau suivant présente les montants que nous avons versés aux RRPD et aux RRCD ainsi que les paiements versés aux bénéficiaires en vertu des autres régimes d'avantages du personnel futurs.

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	PRESTATIONS DE RETRAITE		AUTRES RÉGIMES	
	2011	2010	2011	2010
Bell Canada	(1 055)	(1 168)	(93)	(90)
Bell Média	(30)	–	–	–
Bell Aliant	(406)	(147)	(9)	(8)
Total	(1 491)	(1 315)	(102)	(98)
Comprenant les éléments suivants :				
Cotisations aux RPD ⁽¹⁾	(1 435)	(1 271)	(102)	(98)
Cotisations aux RCD	(56)	(44)	–	–

(1) Ces données comprennent les cotisations volontaires de 1 065 millions \$ en 2011 et de 750 millions \$ en 2010.

Nous prévoyons faire une cotisation globale d'un montant d'environ 265 millions \$ à nos RRPD en 2012, sous réserve de la finalisation d'évaluations actuarielles. En 2012, nous prévoyons verser environ 110 millions \$ aux bénéficiaires en vertu d'autres régimes d'avantages du personnel et faire une cotisation d'environ 70 millions \$ aux RRCD.

NOTE 21 | AUTRES PASSIFS NON COURANTS

	NOTE	31 DÉCEMBRE 2011	31 DÉCEMBRE 2010	1 ^{ER} JANVIER 2010
Obligation au titre du compte de report imposée par le CRTC	22	304	295	382
Produits différés sur les contrats à long terme		129	127	115
Passifs d'impôt futur		326	537	726
Obligation au titre des avantages tangibles imposée par le CRTC	4, 22	174	–	–
Autres		408	343	508
Total des autres passifs non courants		1 341	1 302	1 731

NOTE 22 | GESTION FINANCIÈRE ET DES CAPITAUX

GESTION FINANCIÈRE

Les objectifs de la direction consistent à protéger BCE et ses filiales sur une base consolidée contre les risques économiques importants et la variabilité des résultats découlant de divers risques financiers, notamment le risque de crédit, le risque de liquidité, le risque de taux d'intérêt, le risque de change et le risque lié aux fluctuations du cours de l'action.

DÉRIVÉS

Nous avons recours à des instruments dérivés pour gérer nos risques de change et de taux d'intérêt et notre risque lié aux fluctuations du cours des actions ordinaires de BCE en vertu de nos régimes de paiement fondé sur des actions. Nous n'utilisons aucun instrument dérivé à des fins de spéculation; par conséquent, nous ne sommes pas exposés aux importants risques de liquidité qui en découlent.

Les instruments dérivés suivants étaient en cours au 31 décembre 2011, au 31 décembre 2010 et au 1^{er} janvier 2010 :

- des swaps de devises et des contrats de change à terme utilisés à titre de couverture du risque de change sur une tranche de notre dette à long terme
- des contrats de change à terme servant à gérer le risque de change de certains contrats d'approvisionnement
- des swaps de taux d'intérêt utilisés à titre de couverture du risque de taux d'intérêt sur une tranche de notre dette à long terme
- des contrats à terme sur les actions ordinaires de BCE visant à réduire le risque lié aux flux de trésorerie qui découle des régimes de paiement fondé sur des actions.

En ce qui concerne les couvertures de juste valeur, les profits comptabilisés liés aux instruments de couverture étaient de 36 millions \$ et de 5 millions \$ en 2011 et en 2010, respectivement, et les pertes comptabilisées liées aux positions de couverture se sont élevées à 42 millions \$ et à 9 millions \$ en 2011 et en 2010, respectivement.

Le tableau suivant présente d'autres détails sur les créances clients en souffrance, mais pour lesquelles aucune provision n'a été établie.

	31 DÉCEMBRE 2011	31 DÉCEMBRE 2010	1 ^{ER} JANVIER 2010
Créances clients non en souffrance	2 170	1 945	1 890
Créances clients en souffrance pour lesquelles aucune provision n'a été établie			
Moins de 60 jours	361	284	216
De 60 à 120 jours	390	196	209
Plus de 120 jours	43	100	129
Créances clients, déduction faite de la provision pour créances douteuses	2 964	2 525	2 444

RISQUE DE CRÉDIT

Nous sommes exposés à un risque de crédit découlant de nos activités opérationnelles et de certaines activités de financement, dont l'exposition maximale est représentée par les valeurs comptables inscrites dans les états de la situation financière.

Nous sommes exposés à un risque de crédit si les contreparties à nos créances clients et à nos instruments dérivés sont dans l'incapacité de s'acquitter de leurs obligations. La concentration du risque de crédit à l'égard de nos clients est réduite en raison du grand nombre de clients différents que nous comptons. Nous évaluons régulièrement notre risque de crédit et notre exposition à ce risque. Aux 31 décembre 2011 et 2010 et au 1^{er} janvier 2010, le risque de crédit lié aux instruments dérivés était minime. Nous traitons avec des institutions dont la cote de solvabilité est élevée et, par conséquent, nous prévoyons qu'elles seront en mesure de s'acquitter de leurs obligations.

Le tableau suivant présente la variation de la provision pour créances douteuses liée aux créances clients.

AUX 31 DÉCEMBRE	2011	2010
Solde au début	(95)	(105)
Ajouts	(105)	(20)
Utilisations	100	30
Acquisition à la suite de regroupements d'entreprises	(5)	–
Solde à la fin	(105)	(95)

Pour bon nombre de nos clients, les créances clients sont radiées et transférées directement dans les créances irrécouvrables si le débiteur n'a pas été recouvré après une période de temps prédéterminée.

RISQUE DE LIQUIDITÉ

Nous générons assez de flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles pour financer nos activités et respecter nos obligations à mesure qu'elles viennent à échéance. Nous avons suffisamment de facilités bancaires engagées en place si nos besoins de

liquidités devaient excéder les flux de trésorerie liés à nos activités opérationnelles.

Les passifs financiers dont la durée est de un an ou moins ont été classés à titre de passifs courants et présentés ainsi dans les états de la situation financière.

Le tableau suivant présente une analyse au 31 décembre 2011 des échéances des passifs financiers comptabilisés dont la durée est supérieure à un an, pour chacun des cinq prochains exercices et par la suite.

AU 31 DÉCEMBRE 2011	NOTE	2012	2013	2014	2015	2016	PAR LA SUITE	TOTAL
Dettes à long terme		547	89	1 870	1 375	1 217	6 479	11 577
Effets à payer et avances bancaires		321	–	–	–	–	–	321
Paievements minimaux futurs au titre de la location en vertu de contrats de location-financement	13	417	381	239	186	174	1 468	2 865
Emprunt garanti par des créances clients		950	–	–	–	–	–	950
Intérêts à payer sur la dette à long terme, les effets à payer et les avances bancaires		666	622	562	498	438	4 961	7 747
Encaissements nets d'intérêts sur dérivés		(23)	(22)	(26)	(22)	(19)	(9)	(121)
Total		2 878	1 070	2 645	2 037	1 810	12 899	23 339

RISQUE DE MARCHÉ

Risque de change

Nous utilisons des swaps de devises et des contrats de change à terme pour couvrir la dette libellée en devises. Nous utilisons aussi des contrats de change à terme pour gérer le risque de change lié aux transactions prévues, y compris certains contrats d'approvisionnement.

Au 31 décembre 2011, le montant à recevoir en vertu des contrats de change à terme était de 1 323 millions \$ US (1 280 millions \$ US

en 2010), alors que le montant à payer était de 1 329 millions \$ (1 333 millions \$ en 2010).

L'incidence sur le bénéfice net d'une augmentation ou d'une diminution de 10 % du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain était négligeable au 31 décembre 2011, toutes les autres variables restant constantes. L'incidence sur les autres éléments du résultat global d'une variation de 10 % du taux de change du dollar canadien par rapport au dollar américain sur la valeur de nos contrats de change à terme se chiffrait à 80 millions \$ au 31 décembre 2011, toutes les autres variables restant constantes.

Le tableau suivant présente d'autres détails sur les swaps de devises et les contrats de change à terme en cours aux 31 décembre 2011 et 2010 et au 1^{er} janvier 2010.

	TYPE DE COUVERTURE	MONNAIE D'ACHAT	MONTANTS À RECEVOIR EN DOLLARS AMÉRICAINS	MONNAIE DE VENTE	MONTANTS À PAYER EN DOLLARS CANADIENS	ÉCHÉANCE	ÉLÉMENT COUVERT
Au 31 décembre 2011	Flux de trésorerie	\$ US	659	\$ CA	668	2012	Contrats d'approvisionnement
	Flux de trésorerie	\$ US	380	\$ CA	373	2013	Contrats d'approvisionnement
	Flux de trésorerie	\$ US	70	\$ CA	70	2014 à 2017	Contrats d'approvisionnement
	Économique	\$ US	200	\$ CA	194	2012	Contrats d'approvisionnement
	Économique	\$ US	14	\$ CA	24	2013	Dettes à long terme
			1 323		1 329		
Au 31 décembre 2010	Flux de trésorerie	\$ US	43	\$ CA	60	2011	Dettes à court terme
	Flux de trésorerie	\$ US	14	\$ CA	24	2013	Dettes à long terme
	Flux de trésorerie	\$ US	603	\$ CA	617	2011	Contrats d'approvisionnement
	Flux de trésorerie	\$ US	485	\$ CA	496	2012	Contrats d'approvisionnement
	Économique	\$ US	135	\$ CA	136	2011	Contrats d'approvisionnement
			1 280		1 333		
Au 1 ^{er} janvier 2010	Juste valeur	\$ US	200	\$ CA	269	2010	Dettes à court terme
	Flux de trésorerie	\$ US	10	\$ CA	14	2010	Dettes à court terme
	Flux de trésorerie	\$ US	43	\$ CA	60	2011	Dettes à long terme
	Flux de trésorerie	\$ US	14	\$ CA	24	2013	Dettes à long terme
	Flux de trésorerie	\$ US	575	\$ CA	647	2010	Contrats d'approvisionnement
	Économique	\$ US	125	\$ CA	132	2010	Contrats d'approvisionnement
			967		1 146		

Risque de taux d'intérêt

Nous utilisons des swaps de taux d'intérêt afin de gérer l'ensemble des taux d'intérêt fixes et variables de notre dette. L'incidence sur le bénéfice net et les autres éléments du résultat global d'une

hausse ou d'une baisse de 100 points de base était de 11 millions \$ au 31 décembre 2011, toutes les autres variables restant constantes. Le tableau suivant présente les swaps de taux d'intérêt en cours au 31 décembre 2011 et 2010 et au 1^{er} janvier 2010.

	TYPE DE COUVERTURE	MONTANT NOMINAL	TAUX D'INTÉRÊT À RECEVOIR	TAUX D'INTÉRÊT À PAYER	ÉCHÉANCE	ÉLÉMENT COUVERT
Au 31 décembre 2011	Juste valeur	700	5,00 %	Taux CDOR ⁽¹⁾ pour 3 mois + 0,42 %	2017	Dettes à long terme
Au 31 décembre 2010	Juste valeur	700	5,00 %	Taux CDOR pour 3 mois + 0,42 %	2017	Dettes à long terme
Au 1 ^{er} janvier 2010	Juste valeur	700	5,00 %	Taux CDOR pour 3 mois + 0,42 %	2017	Dettes à long terme
	Juste valeur	200 USD	9,50 %	Taux CDOR pour 3 mois + 5,34 %	2010	Dettes à court terme

(1) Taux CDOR : Canadian dollar offered rate

Risque lié aux fluctuations du cours de l'action

Nous utilisons des contrats à terme sur actions à titre de couverture économique du risque lié aux flux de trésorerie auquel sont exposés les actions ordinaires de BCE et qui découle des régimes de paiement fondés sur des actions. Se reporter à la note 24, intitulée *Paiements fondés sur des actions*, pour obtenir plus de détails sur nos accords de paiement fondés sur des actions.

L'incidence sur le bénéfice net d'une variation de 10 % du cours de marché de l'action ordinaire de BCE était de 26 millions \$ au 31 décembre 2011, toutes les autres variables restant constantes.

JUSTE VALEUR

La juste valeur correspond au montant pour lequel un actif pourrait être échangé, ou un passif réglé, entre des parties bien informées, consentantes et agissant dans des conditions de concurrence normale.

Certaines évaluations de la juste valeur sont tributaires des hypothèses que nous formulons concernant le montant et l'échelonnement des flux de trésorerie futurs estimatifs et les taux d'actualisation; ces hypothèses correspondent à divers degrés de risque. L'impôt sur le résultat et les autres charges susceptibles d'être engagées à la cession d'instruments financiers ne sont pas reflétés dans les justes valeurs. Par conséquent, les justes valeurs ne correspondent pas aux montants nets qui seraient réalisés advenant le règlement de ces instruments.

La valeur comptable de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des créances clients et autres débiteurs, des dettes fournisseurs et des charges à payer, de la rémunération à payer, des intérêts à verser et des obligations à court terme équivaut approximativement à leur juste valeur en raison de leur nature à court terme.

Le tableau suivant présente la juste valeur des instruments financiers évalués au coût amorti dans les états de la situation financière.

	AU 31 DÉCEMBRE 2011		AU 31 DÉCEMBRE 2010		1 ^{ER} JANVIER 2010	
	VALEUR COMPTABLE	JUSTE VALEUR	VALEUR COMPTABLE	JUSTE VALEUR	VALEUR COMPTABLE	JUSTE VALEUR
Obligation au titre du compte de report imposée par le CRTC	367	387	591	603	534	531
Obligation au titre des avantages tangibles imposée par le CRTC	236	239	–	–	–	–
Dettes à long terme	12 743	14 668	10 821	12 061	9 877	10 928

Le tableau suivant présente la juste valeur des instruments financiers évalués à la juste valeur dans les états de la situation financière aux 31 décembre 2011 et 2010 et au 1^{er} janvier 2010.

	ACTIFS		PASSIFS		INSTRUMENTS FINANCIERS DÉRIVÉS, ACTIF (PASSIF) NET				
	TITRES COTÉS EN BOURSE DISPONIBLES À LA VENTE	TITRES DE SOCIÉTÉS FERMÉES DISPONIBLES À LA VENTE	DETTE À LONG TERME	PASSIF LIÉ AUX PARTS DU FONDS	CONTRATS À TERME – ACTIONS DE BCE	SWAPS DE DEVISES – COUVERTURE DE FLUX DE TRÉSORERIE	SWAPS DE DEVISES – COUVERTURE DE JUSTE VALEUR	COUVERTURES ÉCONOMIQUES	SWAPS DE TAUX D'INTÉRÊT
Au 31 décembre 2011									
Valeur comptable	8	33	813	–	94	22	–	1	116
Juste valeur									
Niveau 1 ⁽¹⁾	8	–	–	–	–	–	–	–	–
Niveau 2 ⁽²⁾	–	–	813	–	94	22	–	1	116
Niveau 3 ⁽³⁾	–	33	–	–	–	–	–	–	–
Au 31 décembre 2010									
Valeur comptable	12	260	771	3 060	114	(47)	–	(1)	80
Juste valeur									
Niveau 1	12	–	–	3 060	–	–	–	–	–
Niveau 2	–	–	771	–	114	(47)	–	(1)	80
Niveau 3	–	260	–	–	–	–	–	–	–
1 ^{er} janvier 2010									
Valeur comptable	126	266	969	3 104	35	(73)	(56)	–	68
Juste valeur									
Niveau 1	126	–	–	3 104	–	–	–	–	–
Niveau 2	–	–	969	–	35	(73)	(56)	–	68
Niveau 3	–	266	–	–	–	–	–	–	–

(1) Valeur selon le cours de marché d'instruments identiques enregistrés dans des marchés actifs

(2) Valeur selon les données observables sur le marché telles que les cours de l'action, les taux d'intérêt, la courbe des taux de swaps et les taux de change

(3) Valeur selon les données non observables sur le marché telles que les flux de trésorerie actualisés et d'autres modèles internes

GESTION DES CAPITAUX

Pour atteindre nos objectifs de gestion des capitaux, nous utilisons des politiques, des procédures et des processus divers liés aux capitaux. Ces objectifs comprennent l'optimisation de notre coût du capital et la maximisation du rendement des capitaux propres, tout en assurant l'équilibre des intérêts des parties prenantes.

Notre définition du capital inclut les capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère, la dette ainsi que la trésorerie et les équivalents de trésorerie.

Afin d'atteindre nos objectifs visant à maintenir un ratio dette nette/BAIIA ajusté se situant entre 1,5 et 2,0 fois et un ratio BAIIA ajusté/charge d'intérêts nette supérieur à 7,5 fois, nous surveillons notre structure du capital et apportons des ajustements, y compris à notre politique de dividendes, au besoin.

En 2011, le conseil d'administration de BCE a approuvé l'augmentation du dividende annuel sur les actions ordinaires de BCE comme suit :

- 5,1 %, de 1,97 \$ par action ordinaire à 2,07 \$ par action ordinaire, en mai 2011
- 4,8 %, de 2,07 \$ par action ordinaire à 2,17 \$ par action ordinaire, en décembre 2011.

Le 9 février 2012, le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de 0,5425 \$ par action ordinaire, payable le 15 avril 2012 aux actionnaires inscrits au 15 mars 2012.

En 2010, le conseil d'administration de BCE a approuvé l'augmentation du dividende annuel sur les actions ordinaires de BCE comme suit :

- 5,2 %, de 1,74 \$ par action ordinaire à 1,83 \$ par action ordinaire, en août 2010
- 7,7 %, de 1,83 \$ par action ordinaire à 1,97 \$ par action ordinaire, en décembre 2010.

La note 23, intitulée *Capital social*, présente les détails des offres publiques de rachat (OPRA) dans le cours normal des activités de BCE en 2011 et en 2010.

Le tableau suivant présente un sommaire de certains de nos ratios clés utilisés pour surveiller et gérer la structure du capital de Bell Canada. Ces ratios sont calculés pour BCE, en excluant Bell Aliant.

AUX 31 DÉCEMBRE	2011	2010
Dette nette / BAIIA ajusté ^{(1),(2)}	2,0	1,7
BAIIA ajusté / charge d'intérêts nette ⁽³⁾	9,1	10,7

(1) Nous définissons la dette nette comme la dette à court terme plus la dette à long terme et 50 % des actions privilégiées moins la trésorerie et les équivalents de trésorerie.

(2) Le BAIIA ajusté, tel qu'il est également défini dans notre convention de crédit, correspond au BAIIA incluant les dividendes/distributions de Bell Aliant à BCE.

(3) Les charges d'intérêts nettes excluent l'intérêt lié aux obligations au titre des avantages du personnel et les charges d'intérêts sur le passif lié aux parts du fonds et incluent 50 % des dividendes sur actions privilégiées.

NOTE 23 | CAPITAL SOCIAL

ACTIONS PRIVILÉGIÉES

Les statuts de fusion de BCE prévoient un nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang et de second rang, toutes sans valeur nominale. Les modalités énoncées dans les statuts autorisent les administrateurs de BCE à émettre ces actions en une ou en plusieurs séries et à déterminer le nombre d'actions de chaque série ainsi que les conditions qui s'y rattachent.

Le tableau suivant résume les principales modalités rattachées aux actions privilégiées de premier rang de BCE. Au 31 décembre 2011, il n'y avait aucune action privilégiée de second rang émise et en circulation. Les modalités détaillées relatives à ces actions sont énoncées dans les statuts de fusion, tels qu'ils ont été modifiés, de BCE.

SÉRIES	TAUX DE DIVIDENDE ANNUEL	CONVERTIBLE EN	DATE DE CONVERSION	DATE DE RACHAT	PRIX DE RACHAT	NOMBRE D' ACTIONS		CAPITAL DÉCLARÉ		
						AUTORISÉES	ÉMISES ET EN CIRCULATION	31 DÉC. 2011	31 DÉC. 2010	1 ^{ER} JANV. 2010
Q	variable	séries R	1 ^{er} décembre 2015	En tout temps	25,50 \$	8 000 000	–	–	–	–
R	4,49 %	séries Q	1 ^{er} décembre 2015	1 ^{er} décembre 2015	25,00 \$	8 000 000	8 000 000	200	200	200
S	variable	séries T	1 ^{er} novembre 2016	En tout temps	25,50 \$	8 000 000	3 606 225	90	57	57
T	3,393 %	séries S	1 ^{er} novembre 2016	1 ^{er} novembre 2016	25,00 \$	8 000 000	4 393 775	110	143	143
Y	variable	séries Z	1 ^{er} décembre 2012	En tout temps	25,50 \$	10 000 000	8 126 330	203	203	203
Z	4,331 %	séries Y	1 ^{er} décembre 2012	1 ^{er} décembre 2012	25,00 \$	10 000 000	1 873 670	47	47	47
AA	4,80 %	séries AB	1 ^{er} septembre 2012	1 ^{er} septembre 2012	25,00 \$	20 000 000	10 081 586	257	257	257
AB	variable	séries AA	1 ^{er} septembre 2012	En tout temps	25,50 \$	20 000 000	9 918 414	253	253	253
AC	4,60 %	séries AD	1 ^{er} mars 2013	1 ^{er} mars 2013	25,00 \$	20 000 000	9 244 555	236	236	236
AD	variable	séries AC	1 ^{er} mars 2013	En tout temps	25,50 \$	20 000 000	10 755 445	274	274	274
AE	variable	séries AF	1 ^{er} février 2015	En tout temps	25,50 \$	24 000 000	1 422 900	36	36	48
AF	4,541 %	séries AE	1 ^{er} février 2015	1 ^{er} février 2015	25,00 \$	24 000 000	14 577 100	364	364	352
AG	4,50 %	séries AH	1 ^{er} mai 2016	1 ^{er} mai 2016	25,00 \$	22 000 000	10 841 056	271	251	251
AH	variable	séries AG	1 ^{er} mai 2016	En tout temps	25,50 \$	22 000 000	3 158 944	79	99	99
AI	4,15 %	séries AJ	1 ^{er} août 2016	1 ^{er} août 2016	25,00 \$	22 000 000	10 754 990	269	350	350
AJ	variable	séries AI	1 ^{er} août 2016	En tout temps	25,50 \$	22 000 000	3 245 010	81	–	–
AK	4,15 %	séries AL	31 décembre 2016	31 décembre 2016	25,00 \$	25 000 000	13 800 000	345	–	–
AL ⁽¹⁾	variable	séries AK	31 décembre 2021			25 000 000	–	–	–	–
								3 115	2 770	2 770

(1) Si des actions privilégiées de série AL sont émises, BCE pourrait racheter ces actions au prix de 25,00 \$ l'action le 31 décembre 2021 et les 31 décembre tous les cinq ans par la suite (collectivement la « date de conversion des actions de série AL »), et au prix de 25,50 \$ l'action en tout temps, à compter du 31 décembre 2016, qui n'est pas une date de conversion des actions de série AL.

DROITS DE VOTE

Au 31 décembre 2011, toutes les actions privilégiées émises et en circulation étaient sans droit de vote, sauf dans certaines circonstances particulières où les porteurs ont droit à un vote par action.

DROITS AUX DIVIDENDES

Les porteurs d'actions des séries R, T, Z, AA, AC, AF, AG, AI et AK ont droit à des dividendes cumulatifs trimestriels fixes. Le taux de dividende sur ces actions est révisé tous les cinq ans, conformément aux statuts de fusion, tels qu'ils ont été modifiés, de BCE.

Les porteurs d'actions des séries S, Y, AB, AD, AE, AH et AJ ont droit à des dividendes cumulatifs mensuels ajustables variables. Le taux de dividende variable sur ces actions est calculé chaque mois, conformément aux statuts de fusion, tels qu'ils ont été modifiés, de BCE.

Si des actions de séries Q et AL sont émises, leurs porteurs auront droit à des dividendes cumulatifs mensuels ajustables variables et à des dividendes trimestriels, respectivement.

MODALITÉS DE CONVERSION

Toutes les actions privilégiées émises et en circulation au 31 décembre 2011 sont convertibles au gré du porteur en une autre série connexe d'actions privilégiées à raison de une action contre une conformément aux modalités énoncées dans les statuts de fusion, tels qu'ils ont été modifiés, de BCE.

MODALITÉS DE RACHAT

Les actions de chacune des séries R, T, Z, AA, AC, AF, AG, AI et AK sont rachetables par BCE au prix de 25,00 \$ l'action à la date de rachat applicable et tous les cinq ans par la suite. Les actions de série Q, si elles sont émises, et de chacune des séries S, Y, AB, AD, AE, AH et AJ sont rachetables par BCE au prix de 25,50 \$ l'action en tout temps.

CONVERSION DES ACTIONS PRIVILÉGIÉES

Le 1^{er} novembre 2011, 1 794 876 des 5 720 209 actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série T de BCE (actions privilégiées de série T) ont été converties, à raison de une action pour une, en actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série S (actions privilégiées de série S). En outre, le 1^{er} novembre 2011, 468 442 des 2 279 791 actions privilégiées de série S de BCE ont été converties, à raison de une action pour une, en actions privilégiées de série T. Ainsi, 4 393 775 actions privilégiées de série T et 3 606 225 actions privilégiées de série S demeurent en circulation.

Pour la période de cinq ans commençant le 1^{er} novembre 2011, des dividendes trimestriels fixes basés sur le taux de dividende annuel de 3,393 % seront payés sur les actions privilégiées de série T. Des dividendes en espèces mensuels variables continueront d'être payés sur les actions privilégiées de série S.

Le 1^{er} août 2011, 3 245 010 des 14 000 000 d'actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série AI de BCE (actions privilégiées de série AI) ont été converties, à raison de une action pour une, en actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série AJ (actions privilégiées de série AJ). Ainsi, 10 754 990 actions privilégiées de série AI demeurent en circulation.

Pour la période de cinq ans commençant le 1^{er} août 2011, des dividendes trimestriels fixes basés sur un taux de dividende annuel de 4,15 % seront payés sur les actions privilégiées de série AI. Des dividendes en espèces mensuels ajustables variables seront payés sur les actions privilégiées de série AJ.

Le 1^{er} mai 2011, 370 067 des 10 051 751 actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série AG de BCE (actions privilégiées de série AG) ont été converties, à raison de une action pour une, en actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série AH (actions privilégiées de série AH). En outre, le 1^{er} mai 2011, 1 159 372 des 3 948 249 actions privilégiées de série AH de BCE ont été converties, à raison de une action pour une, en actions privilégiées de série AG. Ainsi, 10 841 056 actions privilégiées de série AG et 3 158 944 actions privilégiées de série AH demeurent en circulation.

Pour la période de cinq ans commençant le 1^{er} mai 2011, des dividendes trimestriels fixes basés sur un taux de dividende annuel de 4,50 % seront payés sur les actions privilégiées de série AG. Des dividendes en espèces mensuels ajustables variables continueront d'être payés sur les actions privilégiées de série AH.

Le 12 octobre 2010, BCE a informé les porteurs des actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série R (actions privilégiées de série R) qu'ils pouvaient choisir de convertir leurs actions en actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série Q (actions privilégiées de série Q) conformément aux modalités et conditions rattachées à ces actions. Seules 71 965 des 8 000 000 d'actions privilégiées de série R de BCE ont été remises aux fins de conversion en actions privilégiées de série Q. Étant donné qu'il y aurait eu moins de un million d'actions privilégiées de série Q en circulation, aucune action privilégiée de série R n'a été convertie en actions privilégiées de série Q au 1^{er} décembre 2010.

Pour la période de cinq ans commençant le 1^{er} décembre 2010, des dividendes trimestriels fixes basés sur le taux de dividende annuel de 4,49 % seront payés sur les actions privilégiées de série R.

Le 1^{er} février 2010, 592 772 des 14 085 782 actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série AF de BCE (actions privilégiées de série AF) ont été converties, à raison de une

action pour une, en actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série AE (actions privilégiées de série AE). En outre, le 1^{er} février 2010, 1 084 090 des 1 914 218 actions privilégiées de série AE de BCE ont été converties, à raison de une action pour une, en actions privilégiées de série AF. Ainsi, 1 422 900 actions privilégiées de série AE et 14 577 100 actions privilégiées de série AF demeurent en circulation.

Pour la période de cinq ans commençant le 1^{er} février 2010, des dividendes en espèces mensuels ajustables variables continueront d'être payés sur les actions privilégiées de série AE. Des dividendes trimestriels fixes basés sur le taux de dividende annuel de 4,541 % seront payés sur les actions privilégiées de série AF.

Les dividendes seront payés sur toutes les séries d'actions privilégiées lorsque le conseil d'administration de BCE en déclarera.

ÉMISSION D' ACTIONS PRIVILÉGIÉES

Le 5 juillet 2011, BCE a émis 13 800 000 actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série AK (actions privilégiées de série AK) pour un produit brut totalisant 345 millions \$. Les coûts d'émission se sont chiffrés à 11 millions \$. Le 4 janvier 2012, BCE a émis 11 200 000 actions privilégiées de série AK additionnelles, pour un produit brut total de 280 millions \$. Les coûts d'émission se sont chiffrés à 8 millions \$.

Au cours de la période se clôturant le 30 décembre 2016, des dividendes trimestriels fixes basés sur un taux de dividende annuel de 4,15 % seront payés sur les actions privilégiées de série AK lorsque le conseil d'administration de BCE en déclarera. Les actions privilégiées de série AK seront, sous réserve de certaines conditions, convertibles au gré du porteur en actions privilégiées de premier rang à dividende cumulatif, rachetables, de série AL, le 31 décembre 2016 et les 31 décembre tous les cinq ans par la suite.

ACTIONS ORDINAIRES ET ACTIONS DE CATÉGORIE B

Les statuts de fusion de BCE prévoient un nombre illimité d'actions ordinaires avec droit de vote et d'actions de catégorie B sans droit de vote, toutes sans valeur nominale. Les actions ordinaires et les actions de catégorie B sont de même rang en ce qui a trait au paiement de dividendes et à la distribution des actifs en cas de liquidation ou de dissolution de BCE, après les paiements dus aux actionnaires privilégiés. Aucune action de catégorie B n'était en circulation aux 31 décembre 2011 et 2010.

Le tableau suivant fournit de l'information concernant les actions ordinaires en circulation de BCE.

NOTE	31 DÉCEMBRE 2011		31 DÉCEMBRE 2010		1 ^{ER} JANVIER 2010	
	NOMBRE D' ACTIONS	CAPITAL DÉCLARÉ	NOMBRE D' ACTIONS	CAPITAL DÉCLARÉ	NOMBRE D' ACTIONS	CAPITAL DÉCLARÉ
En circulation au début	752 267 409	12 691	767 180 429	12 921	803 056 958	13 525
Actions émises en vertu des régimes d'options sur actions des employés ⁽¹⁾	24 5 090 918	172	1 323 162	44	130 471	2
Actions émises à l'acquisition de CTV	4 21 729 239	764	–	–	–	–
Actions rachetées et annulées	(3 500 466)	(61)	(16 236 182)	(274)	(36 007 000)	(606)
Actions propres	(142 900)	–	–	–	–	–
En circulation à la fin	775 444 200	13 566	752 267 409	12 691	767 180 429	12 921

(1) Ces données comprennent un reclassement de 20 millions \$ en 2011 (5 millions \$ en 2010) du surplus d'apport relatif à l'exercice d'options sur actions des employés.

OPRA DANS LE COURS NORMAL DES ACTIVITÉS

AUX 31 DÉCEMBRE	OPRA DANS LE COURS NORMAL DES ACTIVITÉS DE 2011		OPRA DANS LE COURS NORMAL DES ACTIVITÉS DE 2010	
	NOMBRE D' ACTIONS	COÛT TOTAL	NOMBRE D' ACTIONS	COÛT TOTAL
Actions ordinaires annulées	(3 500 466)	(143)	(16 236 182)	(500)
Actions ordinaires assujetties à des dispositions d'annulation	1 222 900	50	–	–
Convention de gré à gré	1 080 000	44	–	–
Actions propres	142 900	6	–	–

OPRA dans le cours normal des activités de 2011

En décembre 2011, BCE a annoncé son intention de racheter un montant maximal de 250 millions \$ de ses actions ordinaires en circulation par l'intermédiaire d'une OPRA dans le cours normal des activités.

En décembre 2011, BCE a racheté et annulé un total de 3 500 466 actions ordinaires, pour un coût total de 143 millions \$. Une tranche de 61 millions \$ du coût total représente le capital déclaré et une tranche de 4 millions \$ représente la réduction du surplus d'apport attribuable à ces actions ordinaires. La tranche restante de 78 millions \$ a été imputée au déficit.

En décembre 2011, nous avons acheté 142 900 actions ordinaires, pour un coût total de 6 millions \$, qui ont été annulées en janvier 2012.

En décembre 2011, nous avons conclu une convention avec une institution financière pour l'achat de 1 080 000 actions ordinaires additionnelles. Un passif correspondant de 44 millions \$ a été comptabilisé dans l'état de la situation financière. Ces actions ordinaires sont incluses dans les actions ordinaires en circulation au 31 décembre 2011. Le passif a été réglé en janvier 2012 au moment de l'achat et de l'annulation des actions ordinaires.

OPRA dans le cours normal des activités de 2010

En 2010, BCE a racheté et a annulé un total de 16 236 182 actions ordinaires, pour un coût total de 500 millions \$. Une tranche de 274 millions \$ du coût total représente le capital déclaré et une tranche de 18 millions \$ représente la réduction du surplus d'apport attribuable à ces actions ordinaires. La tranche restante de 208 millions \$ a été imputée au déficit.

Ce programme s'est terminé en décembre 2010.

SURPLUS D'APPORT

Le surplus d'apport provient principalement de la distribution de parts du fonds aux actionnaires ordinaires de BCE au moyen d'un remboursement de capital, lorsque Bell Aliant est passée d'une structure de société par actions à celle de fonds de revenu en 2006, et d'une prime supérieure à la valeur nominale au moment de l'émission d'actions ordinaires de BCE.

NOTE 24 | PAIEMENTS FONDÉS SUR DES ACTIONS

Les montants suivants liés aux paiements fondés sur des actions sont compris dans les comptes de résultat à titre de coûts opérationnels.

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	2011	2010
Régimes d'épargne des employés	(24)	(26)
Unités d'actions restreintes	(16)	(83)
Régime d'actions différées – Bell Aliant	(10)	(6)
Autres ⁽¹⁾	(4)	(3)
Total des paiements fondés sur des actions	(54)	(118)

(1) Ces données comprennent les UAD et les options sur actions.

DESCRIPTION DES RÉGIMES

REE

Les REE ont été conçus afin d'encourager les employés de BCE et de ses filiales participantes à acquérir des actions de BCE. Les employés peuvent choisir, chaque année, d'acheter des actions ordinaires de BCE au moyen de retenues à la source régulières pouvant atteindre un certain pourcentage de leurs revenus annuels admissibles. Dans certains cas, des cotisations de l'employeur sont ajoutées, jusqu'à concurrence d'un pourcentage maximal des revenus annuels admissibles de l'employé. Depuis juillet 2010, les cotisations de l'employeur au régime sont conditionnelles à ce que les employés détiennent leurs actions pendant une période d'acquisition des droits de deux ans. Des dividendes sont crédités au compte des participants à chacune des dates de paiement de dividendes pour une valeur égale aux

dividendes versés sur les actions ordinaires de BCE. Les dividendes liés aux cotisations de l'employeur sont également assujettis à une période d'acquisition des droits de deux ans.

Le pourcentage maximal de cotisation est fixé par chaque entreprise participante. Dans le cas de Bell Canada, les employés peuvent verser jusqu'à concurrence de 12 % de leurs revenus annuels. Bell Canada contribue jusqu'à 2 %.

Les actions ordinaires de BCE sont achetées, au nom des participants, par le fiduciaire du REE sur le marché libre, au moyen d'un achat privé ou sur le capital autorisé. BCE détermine la méthode que le fiduciaire utilise pour acheter les actions.

Au 31 décembre 2011, l'émission de 13 513 812 actions ordinaires était autorisée aux termes des REE.

Le tableau suivant résume la situation quant aux cotisations dont les droits n'ont pas été acquis en vertu des REE aux 31 décembre 2011 et 2010.

NOMBRE DE REE	2011	2010
Cotisations dont les droits n'ont pas été acquis aux 1 ^{er} janvier	360 081	–
Cotisations ⁽¹⁾	758 371	368 413
Dividendes crédités	29 803	1 721
Droits acquis	(36 743)	(2 933)
Objet d'une renonciation	(81 891)	(7 120)
Cotisations dont les droits n'ont pas été acquis aux 31 décembre	1 029 621	360 081

(1) La juste valeur moyenne pondérée des cotisations versées en vertu des REE, en 2011 et en 2010, était de 37 \$ et de 34 \$, respectivement.

UAR

Les UAR sont attribuées à des cadres supérieurs et à d'autres employés clés. La valeur de une UAR à la date d'attribution est égale à la valeur de une action ordinaire de BCE. Des dividendes sous la forme d'UAR additionnelles sont crédités au compte des participants à chacune des dates de paiement de dividendes pour une valeur égale aux dividendes payés sur les actions ordinaires de BCE. Les cadres supérieurs et autres employés clés reçoivent, pour une période de service donnée, un nombre précis d'UAR en fonction du poste occupé et du niveau de cotisation. Les droits sur la majorité des UAR en circulation sont acquis trois ans après la date d'attribution, pourvu que leur porteur soit à l'emploi de Bell Canada ou de l'une de ses filiales à ce moment et, dans certains cas, que des objectifs de rendement, tels qu'ils sont établis par le conseil, soient atteints.

Le tableau suivant présente un sommaire des UAR en cours aux 31 décembre 2011 et 2010.

NOMBRE D'UAR	2011	2010 ⁽¹⁾
En circulation aux 1 ^{er} janvier	3 956 697	7 215 338
Attribuées ⁽¹⁾	1 284 626	120 399
Dividendes crédités	152 214	415 511
Réglées	(4 011 709)	(3 568 839)
Objet d'une renonciation	(124 305)	(225 712)
En circulation aux 31 décembre	1 257 523	3 956 697
Droits acquis aux 31 décembre	21 871	3 860 131

(1) La juste valeur moyenne pondérée des UAR attribuées était de 36 \$ et de 31 \$, en 2011 et en 2010, respectivement.

(2) Les UAR dont les droits étaient acquis au 31 décembre 2010 ont été partiellement réglées en trésorerie en décembre 2010. Le solde du règlement, en espèces, soit 6 millions \$, a été payé en février 2011.

OPTIONS SUR ACTIONS

En vertu des régimes d'intéressement à long terme de BCE, cette dernière peut attribuer des options aux cadres supérieurs pour l'achat d'actions ordinaires de BCE. Le prix de souscription d'une attribution est fondé sur le plus élevé des montants suivants :

- la moyenne pondérée en fonction du volume du cours de marché le jour de Bourse qui précède immédiatement la date d'entrée en vigueur de l'attribution
- la moyenne pondérée en fonction du volume du cours de marché pour les cinq derniers jours de Bourse consécutifs se terminant le jour de Bourse qui précède immédiatement la date d'entrée en vigueur de l'attribution.

Au 31 décembre 2011, l'émission de 31 221 844 actions ordinaires était autorisée aux termes de ces régimes.

Les droits de la plupart des options attribuées en mars 2007 ont été acquis uniformément sur une période de quatre ans de service continu à partir de la date d'attribution, sauf si une période spéciale d'acquisition des droits s'appliquait. Les droits sur les options attribuées en décembre 2008 ont été entièrement acquis après deux ans de service continu à partir de la date d'attribution. Les droits sur les options attribuées en février 2011 seront entièrement acquis après trois ans de service continu à partir de la date d'attribution. Toutes les options peuvent être exercées une fois les droits acquis, au cours d'une période n'excédant pas dix ans à compter de la date d'attribution. Des modalités d'acquisition spéciales peuvent s'appliquer :

- s'il y a un changement de contrôle de BCE et que le titulaire perd son emploi
- dans le cas d'un titulaire employé d'une filiale désignée de BCE si BCE cesse de détenir le pourcentage de participation dans cette filiale précisé dans le régime.

Le tableau suivant présente un sommaire des options sur actions en cours de BCE aux 31 décembre 2011 et 2010.

NOTE	2011		2010	
	NOMBRE D'OPTIONS	PRIX D'EXERCICE MOYEN PONDÉRÉ (\$)	NOMBRE D'OPTIONS	PRIX D'EXERCICE MOYEN PONDÉRÉ (\$)
En cours aux 1 ^{er} janvier	8 491 226	32 \$	11 298 239	32 \$
Attribuées	2 443 954	36 \$	–	–
Exercées ⁽¹⁾	(5 090 918)	30 \$	(1 323 162)	29 \$
Expirées	(1 604 969)	40 \$	(1 088 438)	40 \$
Objet d'une renonciation	(211 984)	35 \$	(395 413)	36 \$
En cours aux 31 décembre	4 027 309	33 \$	8 491 226	32 \$
Exercibles aux 31 décembre	1 725 634	30 \$	7 682 476	32 \$

(1) Le prix d'exercice moyen pondéré par action était de 38 \$ et de 33 \$ en 2011 et en 2010, respectivement.

Le tableau suivant présente de l'information supplémentaire sur les régimes d'options sur actions de BCE au 31 décembre 2011.

FOURCHETTE DES PRIX D'EXERCICE	OPTIONS SUR ACTIONS EN COURS		
	NOMBRE	DURÉE RESTANTE MOYENNE PONDÉRÉE	PRIX D'EXERCICE MOYEN PONDÉRÉ (\$)
20 \$ à 29 \$	361 184	3,0	27 \$
30 \$ à 39 \$	3 666 125	4,3	34 \$
	4 027 309	4,2	33 \$

Hypothèses utilisées dans le modèle d'évaluation des options sur actions

La juste valeur des options attribuées a été déterminée au moyen d'une variation du modèle binomial d'évaluation des options qui tient compte des facteurs spécifiques des régimes d'intéressement fondés sur des actions, comme la période d'acquisition des droits. Le tableau suivant présente les principales hypothèses utilisées dans l'évaluation.

	2011
Juste valeur moyenne pondérée par option attribuée (en dollars)	3
Prix moyen pondéré par action (en dollars)	36
Prix d'exercice moyen pondéré (en dollars)	36
Rendement de l'action	5,5 %
Volatilité attendue	21 %
Taux d'intérêt sans risque	2,7 %
Durée attendue (en années)	4,5

La volatilité attendue est fondée sur la volatilité historique du cours de l'action de BCE. Le taux d'intérêt sans risque utilisé correspond au taux de rendement des obligations du gouvernement du Canada à la date d'attribution avec une durée égale à la durée attendue des options.

UAD

Des primes admissibles et des UAR peuvent être versées sous la forme d'UAD lorsque des cadres supérieurs ou autres employés clés choisissent ou sont tenus de participer au régime. La valeur de une UAD à la date d'attribution est égale à la valeur de une action ordinaire de BCE. Dans le cas des administrateurs qui ne sont pas des dirigeants, la rémunération est versée sous forme d'UAD jusqu'à ce que l'exigence relative à la détention d'actions minimale soit respectée, ou au gré des administrateurs par la suite. Il n'y a pas d'exigences relatives à l'acquisition des droits des UAD. Des dividendes sous la forme d'UAD additionnelles sont crédités au compte des participants à chacune des dates de paiement de dividendes pour une valeur égale aux dividendes payés sur les actions ordinaires de BCE. Les UAD sont réglées au moment où le porteur quitte la société.

Le tableau suivant résume la situation des UAD en circulation aux 31 décembre 2011 et 2010.

NOMBRE D'UAD	2011	2010
En circulation aux 1 ^{er} janvier	3 477 365	1 183 695
Émises ⁽¹⁾	287 360	2 444 720
Dividendes crédités	160 972	75 934
Réglées	(574 171)	(226 984)
En circulation aux 31 décembre	3 351 526	3 477 365

(1) La juste valeur moyenne pondérée des UAD émises était de 36 \$ et de 35 \$, en 2011 et en 2010, respectivement.

NOTE 25 | ENGAGEMENTS ET ÉVENTUALITÉS

ENGAGEMENTS

Le tableau suivant présente, au 31 décembre 2011, un sommaire de nos obligations contractuelles échéant au cours de chacun des cinq prochains exercices et par la suite.

	NOTE	2012	2013	2014	2015	2016	PAR LA SUITE	TOTAL
Contrats de location simple		206	173	155	133	101	408	1 176
Engagements liés aux immobilisations corporelles et incorporelles		287	116	99	68	65	682	1 317
Obligations d'achat		1 242	600	494	366	267	627	3 596
Participation dans MLSE	4	525	–	–	–	–	–	525
Total		2 260	889	748	567	433	1 717	6 614

Les principaux contrats de location simple de BCE concernent des locaux à bureaux et des points de vente dont la durée des contrats de location est de un à 20 ans. Ces contrats de location ne peuvent être annulés et sont renouvelables à la fin du contrat. Les loyers versés relativement aux contrats de location simple ont été de 253 millions \$ en 2011 et de 226 millions \$ en 2010.

Les obligations d'achat comprennent les obligations contractuelles en vertu de contrats de service et de contrats visant les produits, tant au titre des dépenses opérationnelles que d'investissement. Nos engagements en matière de dépenses d'investissement comprennent des investissements visant l'expansion et la mise à jour de nos réseaux, de même que la satisfaction de la demande des clients.

ÉVENTUALITÉS

Nous nous trouvons impliqués dans divers litiges dans le cours de nos activités. Même si nous ne pouvons pas prédire l'issue des litiges décrits en cours au 31 décembre 2011, d'après l'information actuellement disponible et l'évaluation de la direction du bien-fondé de ces litiges, la direction estime que leur dénouement n'aura pas de répercussions négatives importantes sur nos états financiers. Nous sommes d'avis que nous avons de solides arguments et nous avons l'intention de défendre vigoureusement nos positions.

NOTE 26 | TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

FILIALES

Le tableau suivant présente les principales filiales de BCE au 31 décembre 2011. BCE compte d'autres filiales qui n'apparaissent pas dans le tableau, car elles représentent moins de 10 %, individuellement, et moins de 20 %, globalement, du total des produits des activités ordinaires consolidés. Ces filiales se fournissent des services entre elles dans le cours normal des activités. La valeur de ces transactions est éliminée lors de la consolidation.

FILIALE	POURCENTAGE DE LA PARTICIPATION
Bell Canada	100,0 %
Bell Mobilité Inc.	100,0 %
Bell Aliant Inc.	44,1 %
Bell ExpressVu, société en commandite	100,0 %
Bell Média Inc.	100,0 %

TRANSACTIONS AVEC LES COENTREPRISES ET LES ENTREPRISES ASSOCIÉES

Au cours de 2011 et de 2010, BCE a fourni des services, dans le cours normal de ses activités et dans des conditions de concurrence normale, à ses coentreprises, Inukshuk Wireless Inc. et Enstream Inc., ainsi qu'à ses entreprises associées, Summerhill Ventures LLP, le Club de hockey Les Canadiens de Montréal et le Centre Bell, et en a reçu de celles-ci. En outre, BCE a fourni des services, dans le cours normal de ses activités et dans des conditions de concurrence normale, à sa coentreprise Dome Productions Partnership et à ses entreprises associées, Viewer's Choice Canada Inc. et The NHL Network Inc., acquises dans le cadre de l'acquisition de CTV le 1^{er} avril 2011, et en a reçu de celles-ci.

BCE a comptabilisé des produits des activités ordinaires et a engagé des charges liés à ses coentreprises et à ses entreprises associées de 21 millions \$ (18 millions \$ en 2010) et de 78 millions \$ (31 millions \$ en 2010), respectivement.

FONDS UNITAIRE BCE

Bimcor Inc. (Bimcor), une filiale en propriété exclusive de Bell Canada, est l'administrateur du Fonds Unitaire BCE. Bimcor a comptabilisé des frais de gestion versés par le Fonds Unitaire BCE de 11 millions \$ et de 12 millions \$ pour 2011 et 2010, respectivement. La note 20, intitulée *Régimes d'avantages du personnel*, présente les détails des régimes d'avantages du personnel de BCE. En outre, en 2011, BCE a annoncé la conclusion d'une entente de coinvestissement avec le Fonds Unitaire BCE. La note 4, intitulée *Acquisitions*, présente les détails de cette entente.

RÉMUNÉRATION DES MEMBRES CLÉS DE LA DIRECTION ET DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le tableau suivant présente la rémunération des membres clés de la direction et du conseil d'administration pour les exercices clos les 31 décembre 2011 et 2010 qui figure dans nos comptes de résultat. Les membres clés de la direction sont le chef de la direction et les cadres supérieurs qui relèvent de ce dernier.

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	2011	2010
Salaires et impôts et avantages connexes	(22)	(21)
Indemnités de fin de contrat de travail	(2)	–
Prestations de retraite et avantages postérieurs à l'emploi	(3)	(3)
Paiements fondés sur des actions	(12)	(33)
Charge de rémunération des membres clés de la direction et du conseil d'administration	(39)	(57)

NOTE 27 | INFORMATIONS À FOURNIR SUPPLÉMENTAIRES RELATIVES AUX TABLEAUX CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

POUR LES EXERCICES CLOS LES 31 DÉCEMBRE	2011	2010
Variation nette des actifs et passifs opérationnels :		
Créances clients et autres débiteurs	29	(90)
Stocks	(126)	(76)
Charges payées d'avance	(8)	24
Autres actifs courants	131	(51)
Autres actifs non courants	(51)	(43)
Dettes fournisseurs et autres passifs	(70)	61
Intérêts à verser	5	1
Autres passifs non courants	45	7
Autres	24	13
Total de la variation nette des actifs et passifs opérationnels	(21)	(154)

NOTE 28 | PREMIÈRE APPLICATION DES IFRS

Nos méthodes comptables présentées à la note 2, *Principales méthodes comptables*, ont été appliquées pour préparer les états financiers pour l'exercice clos le 31 décembre 2011, l'information comparative pour l'exercice clos le 31 décembre 2010 et les états de la situation financière d'ouverture au 1^{er} janvier 2010, notre date de conversion aux IFRS.

Nous avons appliqué IFRS 1 – Première application des IFRS, pour préparer les états de la situation financière au 1^{er} janvier 2010. Les effets de la conversion aux IFRS sur les capitaux propres et le résultat global total sont présentés dans cette note.

Certains ajustements de reclassement ont été apportés aux états de la situation financière d'ouverture et aux notes afférentes au 1^{er} janvier 2010, inclus dans notre rapport aux actionnaires du premier trimestre.

Avant le 1^{er} janvier 2010, nos états financiers étaient préparés conformément aux PCGR du Canada antérieurs.

CHOIX RELATIFS À LA PREMIÈRE APPLICATION

EXCEPTIONS OBLIGATOIRES À L'APPLICATION RÉTROSPECTIVE DES IFRS

Nous avons appliqué toutes les autres exceptions obligatoires à l'application rétrospective intégrale conformément à IFRS 1, sauf l'exception relative à la décomptabilisation des actifs financiers. Nos créances clients titrisées ne satisfont pas aux critères de

décomptabilisation selon les IFRS. Tel qu'il est permis en vertu d'IFRS 1, nous avons comptabilisé nos créances clients titrisées sur une base rétrospective étant donné que l'information sur ces transactions était disponible au moment de la comptabilisation initiale. Par conséquent, le total des actifs courants et le total des passifs courants ont augmenté de 1 305 millions \$ au 1^{er} janvier 2010.

EXEMPTIONS FACULTATIVES

Nous avons choisi les exemptions facultatives suivantes à l'application rétrospective intégrale conformément à IFRS 1.

Regroupements d'entreprises

Nous avons choisi de ne pas appliquer IFRS 3 – Regroupements d'entreprises, de manière rétrospective aux regroupements d'entreprises qui ont eu lieu avant la date de conversion aux IFRS.

Régimes d'avantages du personnel

Nous avons choisi d'imputer tous les écarts actuariels différés de nos RRPD selon les PCGR du Canada antérieurs au déficit d'ouverture à compter du 1^{er} janvier 2010.

Coût présumé

Nous avons choisi d'utiliser la juste valeur à titre de coût présumé à compter du 1^{er} janvier 2010 pour certains éléments des immobilisations corporelles.

RAPPROCHEMENT ENTRE LES PCGR DU CANADA ANTÉRIEURS ET LES IFRS

RAPPROCHEMENT DES CAPITAUX PROPRES

Le tableau ci-dessous présente le rapprochement entre le total des capitaux propres au 1^{er} janvier 2010 et au 31 décembre 2010 établi selon les PCGR du Canada antérieurs et les montants présentés selon les IFRS. Tous les montants sont présentés après impôt.

	NOTE	AU 1 ^{ER} JANVIER 2010	AU 31 DÉCEMBRE 2010
Total des capitaux propres présentés selon les PCGR du Canada antérieurs		16 974	17 207
Régimes d'avantages du personnel	a	(2 403)	(3 497)
Coût présumé/amortissements	b, c	(1 421)	(1 366)
Impôt sur le résultat	d	(314)	(310)
Participation ne donnant pas le contrôle	e	21	16
Passif lié aux parts du fonds	f	(2 074)	(2 096)
Autres		124	214
Total des capitaux propres présentés selon les IFRS		10 907	10 168

RAPPROCHEMENT DU BÉNÉFICE GLOBAL TOTAL

Le tableau ci-dessous présente le rapprochement entre le total du bénéfice net et du bénéfice global pour l'exercice clos le 31 décembre 2010 selon les PCGR du Canada antérieurs et les montants présentés selon les IFRS.

POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE	NOTE	2010
Bénéfice net présenté selon les PCGR du Canada antérieurs		2 277
Régimes d'avantages du personnel	a	(97)
Coût présumé/amortissements	b, c	55
Participation ne donnant pas le contrôle	e	299
Passif lié aux parts du fonds	f	(321)
Autres		(23)
Bénéfice net selon les IFRS		2 190

POUR L'EXERCICE CLOS LE 31 DÉCEMBRE	NOTE	2010
Bénéfice global présenté selon les PCGR du Canada antérieurs		2 155
Variation du bénéfice net		(87)
Pertes actuarielles sur les régimes d'avantages du personnel, après impôt	a	(969)
Participation ne donnant pas le contrôle dans des couvertures de flux de trésorerie		2
Bénéfice global selon les IFRS		1 101

RAPPROCHEMENT DES TABLEAUX CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

Il n'y a pas eu de changements importants dans les tableaux consolidés des flux de trésorerie lors de l'adoption des IFRS, sauf pour les flux de trésorerie liés à notre participation dans les coentreprises. Selon les PCGR du Canada antérieurs, les augmentations et les diminutions de la trésorerie et des équivalents de trésorerie dans les coentreprises étaient consolidées proportionnellement. Selon les IFRS, nous comptabilisons les coentreprises au moyen de la méthode de la mise en équivalence et les augmentations et les diminutions de la trésorerie et des équivalents de trésorerie sont présentées dans les flux de trésorerie liés aux activités d'investissement.

NOTES EXPLICATIVES

a) Régimes d'avantages du personnel

Selon les PCGR du Canada antérieurs, nous amortissions les écarts actuariels en résultat sur la durée de service moyenne restante des employés actifs au moyen de l'approche du corridor relativement à nos RRPD et à d'autres régimes d'avantages du personnel futurs. Nous avons déduit 10 % de la valeur la plus élevée entre l'obligation au titre des avantages du personnel et la valeur liée au marché des actifs des régimes de retraite des gains actuariels nets non amortis ou des pertes actuarielles nettes non amorties, en fonction de la valeur liée au marché. Tout excédent a été amorti en résultat de façon linéaire sur la durée de service moyenne restante des employés actifs. Les coûts des services passés selon les PCGR du Canada antérieurs ont également été amortis de façon linéaire sur la durée de service moyenne restante des employés actifs.

Selon les IFRS, nous comptabilisons les écarts actuariels lorsqu'ils surviennent dans les autres éléments du bénéfice global à mesure qu'ils sont réalisés. Les coûts des services passés à l'égard desquels les droits ont été acquis sont immédiatement comptabilisés en résultat. Les IFRS exigent également que le rendement des actifs des régimes de retraite soit évalué à la valeur de marché, et non à la valeur liée au marché, la valeur que nous utilisons selon les PCGR du Canada antérieurs.

Selon IFRS 1, nous avons choisi d'imputer tous nos écarts actuariels différés au déficit d'ouverture à compter du 1^{er} janvier 2010. À la date de conversion, nous avons réduit les actifs de prestations à verser aux employés de 2 316 millions \$, augmenté les obligations au titre des avantages du personnel de 979 millions \$ et le déficit d'ouverture a augmenté de 2 403 millions \$, déduction faite d'une baisse des passifs d'impôt différé de 652 millions \$, d'une augmentation des actifs d'impôt différé de 241 millions \$ et de la participation ne donnant pas le contrôle de 1 million \$.

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2010, le taux d'actualisation a diminué de 6,4 % à 5,5 % et le rendement réel des actifs a été de 11,4 % comparativement au rendement annuel attendu de 7,0 %. Par conséquent, notre obligation au titre des avantages du personnel a augmenté de 1 358 millions \$ et le déficit a augmenté de 969 millions \$, déduction faite de l'impôt de 389 millions \$ et de la participation ne donnant pas le contrôle de 2 millions \$.

La diminution du bénéfice net de 97 millions \$, déduction faite de l'impôt de 29 millions \$, pour l'exercice clos le 31 décembre 2010, se compose d'une augmentation de la charge nette au titre des régimes d'avantages du personnel à la suite de l'évaluation des actifs des régimes à la valeur du marché, partiellement compensée par l'exclusion de l'amortissement des pertes actuarielles puisque celles-ci ont été imputées au déficit d'ouverture lors de la conversion aux IFRS et par l'inclusion du coût des services rendus au cours de la période au titre des régimes de retraite dans nos taux de main-d'œuvre inscrite à l'actif. En outre, pour l'exercice clos le 31 décembre 2010, une réduction de valeur de 38 millions \$, déduction faite de l'impôt de 13 millions \$, qui était comptabilisée dans la charge de retraite selon les PCGR du Canada antérieurs, a été comptabilisée dans les autres éléments du résultat global selon les IFRS.

b) Coût présumé

Selon les IFRS, nous avons choisi, à la date de conversion, d'utiliser la juste valeur à titre de coût présumé pour certains éléments des immobilisations corporelles. La juste valeur des immobilisations corporelles s'est chiffrée à 2 952 millions \$, entraînant une diminution de la valeur comptable de 1 344 millions \$. Par conséquent, un montant de 969 millions \$, déduction faite de l'impôt de 375 millions \$, a été imputé au déficit d'ouverture au 1^{er} janvier 2010.

À la suite de cet ajustement, le résultat net a augmenté de 172 millions \$, déduction faite de l'impôt de 74 millions \$, pour l'exercice clos le 31 décembre 2010.

c) Amortissements

Selon les PCGR du Canada antérieurs, nous amortissons la plupart de nos actifs du sur-fil au moyen de la méthode de l'amortissement par classes homogènes. Dans le cours normal des activités, lorsque nous mettons des actifs hors service ou que nous les céditions, nous imputons le profit ou la perte à l'amortissement des immobilisations corporelles cumulé.

Selon les IFRS, nous amortissons les immobilisations au moyen du mode linéaire sur les durées d'utilité estimatives et les profits et pertes sur la mise hors service ou la cession d'actifs sont inclus dans le résultat à mesure qu'ils sont réalisés.

Au 1^{er} janvier 2010, nous avons appliqué rétrospectivement le mode d'amortissement linéaire aux actifs précédemment amortis au moyen de la méthode de l'amortissement par classes homogènes, ce qui a entraîné une diminution de 619 millions \$ de la valeur comptable de ces actifs. La charge de 452 millions \$ qui en découle, déduction faite de l'impôt de 167 millions \$, a été imputée au déficit d'ouverture à compter du 1^{er} janvier 2010. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2010, la charge d'amortissement des immobilisations corporelles a augmenté de 104 millions \$, déduction faite de l'impôt de 2 millions \$.

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2010, les pertes sur cession ont entraîné une diminution du résultat net de 13 millions \$, déduction faite de l'impôt de 5 millions \$.

d) Impôt sur le résultat

À la date de conversion, nous avons augmenté nos passifs d'impôt différé et le déficit d'ouverture de 314 millions \$ à cause de la différence du taux d'inclusion des différences temporelles liées à certaines immobilisations incorporelles.

e) Participation ne donnant pas le contrôle

Selon les PCGR du Canada antérieurs, la participation ne donnant pas le contrôle était présentée à titre de composante distincte dans le passif et les capitaux propres dans les états de la situation financière et à titre de composante du bénéfice net dans les comptes de résultat.

Selon les IFRS, la participation ne donnant pas le contrôle est présentée à titre de composante distincte dans les capitaux propres dans les états de la situation financière et n'est pas incluse dans le bénéfice net dans les comptes de résultat.

f) Passif lié aux parts du fonds

Selon les PCGR du Canada antérieurs, les 55,9 % des parts du fonds détenus par le public étaient comptabilisés en capitaux propres. Elles étaient présentées dans la part des actionnaires sans contrôle dans nos états financiers, et mesurées selon la quote-part de l'actif net de Bell Aliant.

Selon les IFRS, les parts du fonds détenues par le public dotées d'une caractéristique permettant au porteur de demander le rachat de l'instrument en contrepartie d'espèces ou d'un autre actif financier, à son gré, sont présentées à titre de passif et comptabilisées à la juste valeur, et les variations de la juste valeur sont comptabilisées dans le bénéfice net.

À la date de conversion aux IFRS, nous avons comptabilisé un passif lié aux parts du fonds de 3 104 millions \$, réduit de 1 030 millions \$ notre participation ne donnant pas le contrôle, réduit de 15 millions \$ le cumul des autres éléments du bénéfice global et haussé notre déficit d'un montant de 2 059 millions \$.

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2010, l'intérêt sur le passif lié aux parts du fonds s'est chiffré à 370 millions \$, le profit lié à la juste valeur a été de 49 millions \$ et la participation ne donnant pas le contrôle déclarée antérieurement a diminué de 299 millions \$, ce qui a entraîné une diminution du résultat net de 22 millions \$.

g) Participations dans des coentreprises

Selon les PCGR du Canada antérieurs, nous comptabilisons nos participations dans les coentreprises au moyen de la méthode de la consolidation proportionnelle. Selon cette méthode, nous comptabilisons notre quote-part des actifs et des passifs, des produits et des charges ainsi que des flux de trésorerie de nos coentreprises. Selon les IFRS, nous utilisons la méthode de la mise en équivalence pour comptabiliser nos participations dans les coentreprises.

GLOSSAIRE

BAIIA

Nous définissons le BAIIA comme les produits opérationnels moins les coûts opérationnels.

BPA ajusté

Le bénéfice par action ajusté correspond au bénéfice par action avant les coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres ainsi que les profits nets (pertes nettes) sur placements. Pour 2010, le BPA ajusté exclut par ailleurs les ajustements à la juste valeur du passif lié aux parts du fonds et comprend un ajustement au bénéfice pour tenir compte de l'intérêt sur le passif lié aux parts du fonds à titre de participation ne donnant pas le contrôle.

Capitalisation boursière

La capitalisation boursière correspond au cours de l'action ordinaire de BCE à la fin de l'exercice multiplié par le nombre d'actions ordinaires en circulation.

Coût d'acquisition

Le coût d'acquisition, également désigné par l'expression coûts d'acquisition d'abonnés, est exprimé par activation brute. Cette mesure inclut les coûts liés à l'acquisition d'un client, comme les subventions de matériel et les frais de commercialisation et de distribution.

Flux de trésorerie disponibles

Nous définissons les flux de trésorerie disponibles comme les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, excluant les coûts liés aux acquisitions payés, et les dividendes/distributions reçu(e)s de Bell Aliant, moins les dépenses d'investissement, les dividendes sur actions privilégiées, les dividendes/distributions payé(e)s par des filiales aux actionnaires n'ayant pas le contrôle et les flux de trésorerie disponibles de Bell Aliant.

Goodwill

Le goodwill peut découler de nos acquisitions d'entreprises. Il est calculé en déduisant la juste valeur des actifs nets acquis du montant payé et représente la valeur des facteurs qui contribuent à un rendement supérieur, comme une bonne réputation, la fidélité de la clientèle ou le capital intellectuel.

Intensité du capital

L'intensité du capital correspond aux dépenses d'investissement divisées par les produits opérationnels.

Marge du BAIIA

La marge du BAIIA correspond au BAIIA divisé par les produits opérationnels.

Modèle binomial d'évaluation des options

Le modèle binomial d'évaluation des options est le modèle financier que nous utilisons pour calculer la juste valeur moyenne pondérée d'une option sur actions octroyée à l'aide de cinq hypothèses clés : le rendement en dividendes de l'action, la volatilité attendue de l'action, le taux d'intérêt sans risque, la période d'acquisition des droits et la durée prévue de l'option sur actions.

PMU

Le PMU représente le produit moyen par unité exprimé sous forme de montant mensuel, sur l'exercice.

Ratio cours/bénéfice

Le ratio cours/bénéfice correspond au cours de l'action ordinaire de BCE à la fin de l'exercice divisé par le bénéfice par action.

Ratio cours/flux de trésorerie

Le ratio cours/flux de trésorerie correspond au cours de l'action ordinaire de BCE à la fin de l'exercice divisé par les flux de trésorerie par action ordinaire. Les flux de trésorerie par action ordinaire correspondent aux flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles (excluant l'intérêt sur le passif lié aux parts du fonds) moins les dépenses d'investissement divisé par le nombre moyen d'actions ordinaires en circulation.

Ratio cours/valeur comptable

Le ratio cours/valeur comptable correspond au cours de l'action ordinaire de BCE à la fin de l'exercice divisé par la valeur comptable par action.

Ratio total de la dette/total des capitaux propres

Le ratio total de la dette/total des capitaux propres correspond à la dette à long terme (y compris la dette à court terme) divisée par le total des capitaux propres.

Ratio total de la dette/total de l'actif

Le ratio total de la dette/total de l'actif correspond au total de la dette à long terme (y compris la dette à court terme) divisé par le total de l'actif.

Réduction

Une réduction est une réduction importante des avantages d'un régime pouvant se produire lorsqu'un régime de retraite à prestations définies est modifié ou restructuré. Parmi les types de réductions, on retrouve la réduction du nombre prévu d'années de service futures des employés actifs ou l'abolition du droit d'acquiescer des prestations définies pour une partie ou la totalité de la durée de service future des employés.

Rendement des capitaux propres

Le rendement des capitaux propres correspond au bénéfice net attribuable aux actionnaires ordinaires divisé par le total des capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère, excluant les actions privilégiées, plus le passif lié aux parts du fonds.

Taux de désabonnement

Le taux de désabonnement correspond au pourcentage d'annulation d'abonnement aux services par les abonnés. Ce taux correspond au nombre d'abonnés débranchés divisé par le nombre moyen d'abonnés.

Valeur comptable par action

La valeur comptable par action correspond au total des capitaux propres attribuables aux propriétaires de la société mère, excluant les actions privilégiées, divisé par le nombre d'actions ordinaires en circulation.

Thomas C. O'Neill, FCA

Ontario, Canada

Président du Conseil,
BCE Inc. et Bell Canada
Administrateur depuis
janvier 2003

Barry K. Allen

Floride, États-Unis

Consultant principal,
Providence Equity Partners
Administrateur depuis
mai 2009

André Bérard, O.C.

Québec, Canada

Administrateur de sociétés
Administrateur depuis
janvier 2003

Ronald A. Brenneman

Alberta, Canada

Administrateur de sociétés
Administrateur depuis
novembre 2003

Sophie Brochu

Québec, Canada

Présidente et
chef de la direction,
Gaz Métro
Administratrice depuis
mai 2010

Robert E. Brown

Québec, Canada

Administrateur de sociétés
Administrateur depuis
mai 2009

George A. Cope

Ontario, Canada

Président et
chef de la direction,
BCE Inc. et Bell Canada
Administrateur depuis
juillet 2008

Anthony S. Fell, O.C.

Ontario, Canada

Administrateur de sociétés
Administrateur depuis
janvier 2002

**L'Honorable
Edward C. Lumley, C.P.**

Ontario, Canada

Vice-président du Conseil,
BMO Marchés des capitaux
Administrateur depuis
janvier 2003

**L'Honorable
James Prentice, C.P.**

Alberta, Canada

Premier vice-président
à la direction et
vice-président du conseil,
Banque CIBC
Administrateur depuis
juillet 2011

Robert C. Simmonds

Ontario, Canada

Président du conseil,
Lenbrook Corporation
Administrateur depuis
mai 2011

Carole Taylor

*Colombie-Britannique,
Canada*

Administratrice de sociétés
Administratrice depuis
août 2010

Paul R. Weiss, FCA

Ontario, Canada

Administrateur de sociétés
Administrateur depuis
mai 2009

COMITÉS DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Membres des comités du conseil d'administration

LE COMITÉ DE VÉRIFICATION

P.R. Weiss (président), A. Bérard, S. Brochu, A.S. Fell, J. Prentice, R.C. Simmonds

Le comité de vérification aide le conseil à superviser :

- l'intégrité des états financiers de BCE Inc. et de l'information connexe
- le respect par BCE Inc. des exigences applicables prévues par la loi et la réglementation
- l'indépendance, les compétences et la nomination du vérificateur externe
- la performance des vérificateurs aussi bien externes qu'internes
- la responsabilité de la direction quant à l'évaluation de l'efficacité des contrôles internes et aux rapports y afférents
- le processus de la gestion du risque de l'entreprise.

LE COMITÉ DE LA CAISSE DE RETRAITE (PFC)

E.C. Lumley (président), R.A. Brenneman, R.E. Brown, C. Taylor, P.R. Weiss

Le comité de la caisse de retraite aide le conseil à superviser :

- l'administration, la capitalisation et le placement des régimes de retraite et de la caisse de retraite de BCE Inc.
- le fonds commun unitaire parrainé par BCE Inc. pour le placement collectif de la caisse de retraite et des caisses de retraite des filiales participantes.

LE COMITÉ DE RÉGIE D'ENTREPRISE (CGC)

R.E. Brown (président), B.K. Allen, S. Brochu, E.C. Lumley, R.C. Simmonds

Le comité de régie d'entreprise aide le conseil à :

- élaborer et mettre en œuvre les lignes directives de BCE Inc. en matière de régie d'entreprise
- identifier les personnes possédant les compétences nécessaires pour devenir membres du conseil d'administration
- déterminer la composition du conseil et de ses comités
- déterminer la rémunération des administrateurs pour leurs services au sein du conseil et des comités
- élaborer et superviser un processus pour évaluer le président du conseil, le conseil, les comités du conseil, les présidents des comités et les administrateurs
- examiner et recommander à l'approbation du conseil les politiques de BCE Inc. relatives à la conduite, à l'éthique, à la divulgation au public d'information importante et à d'autres sujets.

LE COMITÉ DES RESSOURCES EN CADRES ET DE RÉMUNÉRATION (MRCC)

R.A. Brenneman (président), B.K. Allen, A. Bérard, A.S. Fell, C. Taylor

Le comité des ressources en cadres et de rémunération aide le conseil à superviser :

- la rémunération, la nomination, l'évaluation et la planification de la relève des dirigeants et autres cadres
- les politiques et les pratiques en matière de santé et sécurité.

George A. Cope

Président et chef
de la direction,
BCE Inc. et Bell Canada

Charles W. Brown

Président –
La Source,
Bell Canada

Michael Cole

Vice-président exécutif et
chef de l'information,
Bell Canada

Kevin W. Crull

Président –
Bell Media,
Bell Canada

Stephen Howe

Vice-président exécutif
et chef du développement
technologique,
Bell Canada

Thomas Little

Président –
Bell marchés d'affaires,
Bell Canada

Wade Oosterman

Président – Bell Mobilité
et services résidentiels
et chef de la gestion
de la marque,
Bell Canada

Mary Ann Turcke

Vice-présidente exécutive –
services extérieurs,
Bell Canada

Martine Turcotte

Vice-présidente exécutive –
Québec,
BCE Inc. et Bell Canada

Siim A. Vanaselja

Vice-président exécutif et
chef des affaires financières,
BCE Inc. et Bell Canada

John Watson

Vice-président exécutif –
services opérationnels
auprès de la clientèle,
Bell Canada

David D. Wells

Vice-président exécutif –
services généraux,
BCE Inc. et Bell Canada

INFORMATION SUR LES ACTIONS, RENSEIGNEMENTS FISCAUX ET SERVICES AUX ACTIONNAIRES

INFORMATION BOURSIÈRE

SYMBOLE

BCE

INSCRIPTIONS

Bourses de Toronto (TSX) et de New York (NYSE)

Vous trouverez le sommaire des différences entre nos pratiques en matière de gouvernance et celles de la Bourse de New York dans la section « Gouvernance » de notre site internet à l'adresse www.bce.ca.

ACTIONS ORDINAIRES EN CIRCULATION

31 décembre 2011 – 775 444 200

DIVIDENDE TRIMESTRIEL*

0,5425 \$ par action ordinaire

CALENDRIER DES DIVIDENDES 2012*

DATE D'INSCRIPTION	DATE DE PAIEMENT
15 mars 2012	15 avril 2012
15 juin 2012	15 juillet 2012
14 septembre 2012	15 octobre 2012
14 décembre 2012	15 janvier 2013

* Sous réserve de la déclaration de dividendes par le conseil d'administration

DATES DE PUBLICATION DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS 2012

Premier trimestre	3 mai 2012
Deuxième trimestre	8 août 2012
Troisième trimestre	1 ^{er} novembre 2012
Quatrième trimestre	7 février 2012

Les rapports trimestriels et annuels ainsi que d'autres documents de l'entreprise se trouvent sur notre site internet. Vous pouvez aussi vous procurer les documents de l'entreprise auprès du groupe Relations avec les investisseurs.

OFFRE PUBLIQUE DE RACHAT DANS LE COURS NORMAL DES ACTIVITÉS

Le 8 décembre 2011, BCE Inc. a reçu de la Bourse de Toronto (TSX) l'acceptation de son avis d'intention relatif à une offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Le dépôt de cet avis permet à BCE Inc. de racheter à des fins d'annulation, entre le 12 décembre 2011 et le 11 décembre 2012, jusqu'à 6 500 000 de ses actions ordinaires (sous réserve d'un prix de rachat global maximum de 250 millions \$), ce qui représente environ 0,8 % des 778 943 093 actions ordinaires émises et en circulation de BCE Inc. au 2 décembre 2011. Les rachats peuvent être effectués par l'intermédiaire de la TSX, de la Bourse de New York (NYSE) et/ou d'autres systèmes de négociation, s'ils sont admissibles, ou par tout autre moyen que pourraient permettre la TSX et/ou la NYSE, et en vertu des lois applicables, notamment par des opérations croisées prédéterminées, des offres franches, des conventions de gré à gré conclues aux termes d'une dispense de l'offre publique de rachat délivrée par un organisme de réglementation en valeurs mobilières et des achats en bloc conformément aux règlements applicables de la TSX. Une copie de l'avis d'intention est disponible sur SEDAR, à www.sedar.com, et sur EDGAR, à www.sec.gov. Vous pouvez aussi en obtenir une copie sur demande, sans frais, auprès du groupe Relations avec les investisseurs de BCE Inc.

RENSEIGNEMENTS FISCAUX

GAINS EN CAPITAL SUR VOS ACTIONS

Les actionnaires sont tenus de payer de l'impôt sur les dividendes ainsi que sur les gains en capital qu'ils réalisent lorsqu'ils vendent leurs actions ou qu'ils sont réputés les avoir vendues. Si vous avez reçu des actions ordinaires de Nortel Networks en mai 2000 et/ou des parts du Fonds de revenu Bell Aliant Communications régionales en juillet 2006, communiquez avec le groupe Relations avec les investisseurs de BCE Inc. pour de plus amples renseignements concernant les incidences fiscales sur votre coût ou visitez notre site internet à l'adresse www.bce.ca.

DIVIDENDES

Depuis le 1^{er} janvier 2006 et ce à moins d'avis contraire, les dividendes versés par BCE Inc. à des résidents canadiens se qualifient comme dividendes déterminés en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu du Canada*. Depuis le 24 mars 2006 et ce à moins d'avis contraire, les dividendes versés par BCE Inc. à des résidents du Québec se qualifient également comme dividendes déterminés.

Non-résidents du Canada

Les dividendes versés ou crédités à des non-résidents du Canada sont assujettis à une retenue d'impôt de 25 %, sauf si ce taux est réduit par convention fiscale. En vertu des conventions fiscales actuelles, les résidents des États-Unis et du Royaume-Uni sont assujettis à une retenue d'impôts de 15 %.

L'Agence du revenu du Canada a introduit de nouvelles règles en vigueur dès 2012, exigeant que les résidents de pays ayant conclu une convention fiscale avec le Canada certifient qu'ils résident dans cet autre pays et sont admissibles aux avantages prévus par la convention fiscale afin que le taux réduit de retenue d'impôt au Canada pour les non-résidents continue de s'appliquer. Les actionnaires inscrits devraient compléter la Déclaration d'admissibilité aux avantages en vertu d'une convention pour les non-résidents et le retourner à l'agent des transferts.

Résidents des États-Unis

En plus de la Déclaration d'admissibilité aux avantages en vertu d'une convention pour les non-résidents mentionnée ci-dessus, nous devons exiger de certains résidents des États-Unis qu'ils fournissent un numéro d'identification de contribuable et une formule de déclaration de résidence W-9 de l'Internal Revenue Service (IRS). Si nous ne recevons pas ces informations, nous pourrions être tenus de prélever une retenue fiscale de garantie fixée par l'IRS. Pour plus de précisions, veuillez communiquer avec l'agent des transferts ou le groupe Relations avec les investisseurs.

SERVICES AUX ACTIONNAIRES

RÉGIME DE RÉINVESTISSEMENT DE DIVIDENDES ET D'ACHAT D'ACTIONS

Ce régime est un moyen pratique pour les porteurs admissibles d'actions ordinaires de réinvestir leurs dividendes et de faire des contributions en espèces facultatives pour acheter des actions ordinaires supplémentaires sans frais de courtage.

Modifications au régime – Février 2012

BCE Inc. a modifié la Notice d'offre pour les participants canadiens et le Prospectus pour les participants américains afin d'en simplifier et d'en clarifier les dispositions, de mettre à jour la section fiscale, et de fusionner le texte du document destiné aux participants canadiens et celui destiné aux participants américains en un seul document qui pourra être utilisé dans les deux juridictions. Veuillez noter que les principales caractéristiques du régime n'ont pas été modifiées et demeurent inchangées. Ces documents sont disponibles sur notre site internet au www.bce.ca. Vous pouvez également demander des copies à l'agent des transferts ou au groupe Relations avec les investisseurs.

SERVICE DE VIREMENT AUTOMATIQUE DES DIVIDENDES

Évitez les retards postaux et les déplacements à la banque en profitant du service de virement automatique des dividendes.

SERVICE DE DIFFUSION ÉLECTRONIQUE

Inscrivez-vous à notre service de diffusion électronique pour recevoir les documents de procuration, le rapport annuel et/ou les rapports trimestriels par courriel. En optant pour cette méthode écologique, vous recevez vos documents plus rapidement et vous aidez l'entreprise à réduire ses coûts d'impression et d'affranchissement.

GÉREZ VOTRE COMPTE D'ACTIONNAIRE

Inscrivez-vous à LigneRéponse à l'adresse www.canstockta.com et bénéficiez d'une vaste gamme d'outils libre-service qui vous permettront de suivre et de gérer vos actions.

ENVOIS MULTIPLES

Aidez-nous à contrôler les coûts et à éliminer les envois multiples en regroupant vos comptes.

Pour plus de renseignements sur ces services, les actionnaires inscrits (les actions sont inscrites à votre nom) doivent communiquer avec l'agent des transferts. Les actionnaires non inscrits doivent communiquer avec leurs courtiers.

POUR NOUS CONTACTER

AGENT DES TRANSFERTS ET AGENT COMPTABLE DES REGISTRES

Pour en savoir plus sur les services aux actionnaires ou pour toute autre demande concernant votre compte (transfert d'actions, changement d'adresse, certificats perdus et formulaires d'impôt), communiquez avec :

Société canadienne de transfert d'actions inc.*
320 Bay Street, 3rd Floor
Toronto, Ontario M5H 4A6

courriel bce@canstockta.com
tél. 416-682-3861 or 1-800-561-0934
(sans frais au Canada et aux États-Unis)
télééc. 514-985-8843 or 1-888-249-6189
(sans frais au Canada et aux États-Unis)
site internet www.canstockta.com

* Agit en tant qu'agent administratif pour la Compagnie Trust CIBC Mellon

RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS

Tour A, 8^e étage
1 Carrefour Alexander-Graham-Bell
Verdun QC H3E 3B3

courriel relations.investisseurs@bce.ca
tél. 1-800-339-6353
télééc. 514-786-3970
ou visitez la section *Investisseurs* de notre site internet à www.bce.ca

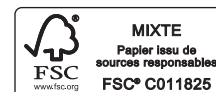
Marques de commerce : Voici la liste de nos marques de commerce citées et utilisées dans le présent rapport annuel. Aliant et FibreOP sont des marques de commerce de Bell Aliant Regional Communications, Limited Partnership; BCE est une marque de commerce de BCE Inc.; Bell, Bell Centre, Bell Distribution, Bell Internet, Bell Mobility, Bell Media, Bell TV, Fibe, Sympatico.ca et xWave sont des marques de commerce de Bell Canada; Expertech et Expertech Network Installation sont des marques de commerce de Expertech Network Installation Inc.; ExpressVu est une marque de commerce de Bell ExpressVu Société en Commandite; A-Channel, BNN, CP24, CTV, CTV.CA, CTV News Channel, CFCF, MUCH, MuchMusic, SPACÉ et The Comedy Network sont des marques de commerce de Bell Media Inc.; Solo et Solo mobile sont des marques de Bell Mobility Inc.; The Source est une marque de commerce de The Source (Bell) Electronics Inc.; Northwestel est une marque de commerce de Northwestel Inc.; Télébec est une marque de commerce de Telebec, Société en commandite; TSN, TSN Radio, TSN.CA, RDS, RDS.CA et RDS2 sont des marques de commerce de The Sports Network Inc.; Virgin Mobile et Virgin Mobile Canada sont des marques de commerce de of Virgin Enterprises Limited, Nordia est une marque de commerce de Nordia Inc.; Dome Productions est une marque de commerce de Dome Productions Partnership; Viewer's Choice est une marque de commerce de Viewer's Choice Canada Inc.; Hockey 360 est une marque de commerce de Le Réseau des Sports (RDS) Inc.; Discovery Channel est une marque de commerce de Discovery Communications, LLC.

Nous estimons que nos marques de commerce et noms de domaine sont très importants pour notre succès. Nos droits exclusifs sur nos marques de commerce sont perpétuels, sous réserve du renouvellement de leur enregistrement dans les délais prescrits et de l'utilisation de nos marques à des fins commerciales par nous ou nos détenteurs de licence. Nous prenons les mesures nécessaires pour protéger, renouveler et défendre nos marques de commerce. Nous consacrons aussi énormément de temps et de ressources à surveiller, enregistrer, renouveler, octroyer sous licence et protéger nos marques de commerce et noms de domaine, ainsi qu'à poursuivre ceux qui les enfreignent. Nous prenons également grand soin de ne pas enfreindre la propriété intellectuelle et les marques de commerce d'autres entreprises.

Toutes les autres marques de commerce, raisons sociales, appellations commerciales et tous les noms de domaine utilisés dans le présent rapport annuel appartiennent à leur propriétaire respectif, y compris ceux qui suivent : Allstream et MTS sont des marques de commerce de Manitoba Telecom Services Inc.; Apple est une marque de commerce de Apple Inc.; AT&T est une marque de commerce de AT&T Intellectual Property II, L.P.; ATN est une marque de commerce de Asian Television Network Inc.; Bravo est une marque de commerce de Bravo Media LLC; CBC est une marque de commerce de Canadian Broadcasting Corporation; Celluworld est une marque de commerce de 3276821 Canada Inc.; Cogeco est une marque de commerce de Cogeco Inc.; DAVE est une marque de commerce de Data & Audio-Visual Enterprises Wireless Inc.; Eastlink est une marque de commerce de Bragg Communications Incorporated; Google est une marque de commerce de Google Inc.; LG est une marque de commerce de LG Corp.; MTV est une marque de commerce de Viacom International Inc.; Netflix est une marque de commerce de Netflix Inc.; NorthernTel est une marque de commerce de Nortel Networks Limited; Public Mobile est une marque de commerce de Public Mobile Inc.; RIM est une marque de commerce de Research In Motion Limited; Rogers est une marque de commerce de Rogers Communications Inc.; Samsung est une marque de commerce de Samsung Electronics Co., Ltd.; Shaw est une marque de commerce de Shaw Cablesystems G.P.; Skype est une marque de commerce de Skype; Telesat est une marque de commerce de Telesat Canada; TELUS et TELUS Mobility sont des marques de commerce de Telus Corporation; Treehouse TV et YTV sont des marques de commerce de YTV Canada, Inc.; Vidéotron est une marque de commerce de Vidéotron S.E.N.C.; Vonage est une marque de commerce de Vonage Marketing LLC; Yak est une marque de commerce de Yak Communications (Canada) Corp.

This document is available in English. Le rapport annuel de BCE est imprimé au moyen d'encre végétale et est recyclable.

© BCE Inc., 2012. Tous droits réservés.



BCE

bce.ca