

bce
être

Chaque jour, Bell devient une entreprise davantage axée sur ses clients et leurs besoins. Ces deux dernières années, nous avons formulé une vision claire de ce que nous devons faire pour transformer Bell en une entreprise de communications nouveau genre.

Nos balises : Être : *Clair* – notre stratégie est claire et les défis qui nous attendent sont clairs. Et, surtout, ce que nous devons faire pour les relever est clair. *Simple* – dans les services que nous offrons, dans nos relations avec nos clients et dans nos processus internes. *Premier* – nous serons le premier choix de nos clients dans la fourniture de technologies sur lesquelles ils peuvent compter. *Fidèle* – à nos valeurs fondamentales et à notre tradition de service. *Rentable* – dans nos activités. *Fier* – de nos 125 ans d’histoire et de notre rôle comme entreprise citoyenne responsable.

page 2 clair

page 10 simple

page 14 premier

page 18 fidèle

page 22 rentable

page 26 fier

Chers actionnaires,

Bell Canada a été créée il y a 125 ans et, ces trois dernières années, j'ai eu l'honneur d'être le président de son conseil d'administration. Pendant cette période, j'ai vu l'entreprise réaffirmer son héritage. Bell a « branché » le Canada au siècle dernier. Aujourd'hui, dans ce nouveau siècle, elle lui ouvre l'univers de la connectivité large bande.

Votre conseil d'administration est parfaitement conscient qu'à cause d'Internet, l'industrie des télécommunications est entrée dans une période de transition profonde et que Bell doit se transformer radicalement pour assurer sa croissance future. Votre Conseil est aussi bien conscient de la vigueur financière de BCE. Il est maintenant clair que l'actif de l'entreprise sera renouvelé et transformé à même ses flux de trésorerie d'exploitation. Notre confiance dans la vigueur financière et l'avenir de BCE nous a amenés à augmenter de 10 % le dividende annuel, pour le porter à 1,32 \$ par action, la première augmentation en dix ans.

Au nom du Conseil, je tiens à exprimer publiquement mon aval et mon appui à la direction de BCE et à son leadership résolu et visionnaire.

Bell est proche maintenant de la fin du commencement de sa transformation. En 2004, elle comptait 27 millions de connexions clients et affichait l'un des taux de fidélisation de la clientèle les plus élevés en Amérique du Nord.

Être à la fin du commencement signifie que nous sommes aussi au début de quelque chose d'entièrement nouveau. Je veux parler, bien sûr, d'une entreprise de télécommunications nouveau genre fondée sur le protocole Internet (IP). Pour les consommateurs et les

entreprises, cela signifiera l'accès à tous les services de Bell – sur fil, sans fil, Internet et vidéo – à partir d'une seule et même source. L'arrivée de technologies toujours plus évoluées et de vitesses de transmission des données toujours plus rapides multipliera les choix pour les consommateurs. Regrouper, organiser et livrer ces choix de façon à ce qu'ils soient facilement utilisables, tout en assurant le même niveau supérieur de service et de fiabilité qui est la marque de commerce de Bell depuis toujours, et ce, à des coûts nettement moindres, sera le vrai défi de cette transformation des télécommunications.

Pour réduire les coûts, Bell Canada a lancé le programme Galilée, qui a amené une révision complète de l'exploitation à l'échelle de l'entreprise et la simplification de tous ses processus clés – un projet qui devrait entraîner des économies de plus d'un milliard de dollars d'ici la fin de 2006. Sur le plan des revenus, Bell améliore l'expérience et la satisfaction des clients en leur offrant des forfaits regroupant plusieurs services.

L'efficacité du modèle de gestion de BCE peut se mesurer à la tendance aux acquisitions qu'on observe chez d'autres entreprises de télécommunications en Amérique du Nord. Si on considère le projet d'acquisition d'AT&T par SBC et les transactions d'autres entreprises aux États-Unis, notamment dans le secteur des services sans fil et par satellite, on constate que de nombreuses entreprises commencent à imiter et à reproduire le modèle bien établi de Bell, qui consiste à offrir un éventail complet de services de communications.



BCE est en faveur de la concurrence, car la véritable concurrence est partout et sert toujours les intérêts du consommateur. La concurrence bouscule les anciennes façons de penser et stimule l'innovation. Mais, pour être efficace, elle doit s'exercer à armes égales, entre des fournisseurs qui offrent des services semblables et qui sont traités de façon semblable par les organismes de réglementation. Les règles qui favorisent un concurrent au détriment d'un autre gênent l'évolution de cette industrie vitale. Bell Canada a une fière tradition qui consiste à utiliser des capitaux privés pour le bien public. Ce modèle a permis à Bell d'offrir aux Canadiens un leadership mondial en télécommunications, résultat probant d'une concurrence véritable, fondée sur les installations.

BCE s'est également engagée à assurer une saine régie d'entreprise, et cet engagement a récemment été reconnu de nouveau par la firme indépendante GovernanceMetrics International, qui a évalué 3 220 entreprises dans le monde en 2004. BCE est l'une des 34 entreprises à l'échelle internationale et des trois au Canada qui se sont vu accorder une note parfaite de 10. Respectant ces normes élevées de régie d'entreprise, Tom Kierans, un distingué leader du milieu des affaires au Canada, a gracieusement décidé de ne pas poser sa candidature à la réélection au Conseil afin d'écarter tout risque important d'interpénétration des conseils d'administration. Au nom du Conseil, je tiens à lui exprimer notre reconnaissance et à le remercier pour sa probité et sa contribution.

Le plus récent membre du Conseil, Jim Pattison, apporte au Conseil un brillant esprit d'entreprise, en plus d'une expertise des affaires quasi légendaire. Nous comptons tous sur sa précieuse collaboration.

Enfin, en cette période de changement pour l'industrie et de profond changement pour Bell Canada, il y a des choses qui *ne changeront pas*, comme notre tradition de service à la clientèle attentionné, notre fiabilité hors du commun et notre ferme engagement à faire en sorte que le Canada demeure un leader mondial dans le secteur des communications.

Richard J. Currie, O.C.
Président du Conseil
BCE Inc.

Chers actionnaires,

Au début de février, je me suis assis pour une rencontre de trente minutes avec un groupe d'employés de Bell Canada. Deux heures et demie plus tard, nous levions la séance. Mais j'aurais pu y passer toute la journée.

C'étaient des gens exceptionnels – le genre de personnes qui vont de l'avant pour bâtir la « nouvelle Bell ».

Des gens venant de partout dans l'entreprise. De différentes divisions et de différents endroits. De différents postes et de différents champs de responsabilité. Un vaste échantillon de notre effectif d'environ 40 000 employés.

Pour connaître une entreprise, pour vraiment connaître une entreprise, il faut connaître ceux qui la composent. J'ai donc saisi l'occasion. Et j'ai demandé à ces employés de première ligne de me dire où nous en sommes, à leur avis.

Je n'ai pas eu à leur demander deux fois. Ils m'ont parlé des vrais défis auxquels ils doivent faire face tandis que nous procédons à la transformation de Bell et que nous concentrons nos efforts sur une stratégie qui nous propulsera vers l'avenir. Ils m'ont parlé de leur travail acharné. Des efforts déployés par leurs équipes pour réaliser notre objectif de simplicité et de service. De la difficulté d'être en première ligne en période de grand changement.

Mais ils m'ont dit aussi combien ils sont fiers de travailler pour Bell. De représenter Bell dans leurs communautés. Ils ont parlé de la fierté que suscite chez eux notre ferme intention de concrétiser les promesses technologiques du protocole Internet, de la télévision IP et des services sans fil de la prochaine génération. Ils ont parlé de la concurrence et de notre volonté de nous battre. Et de gagner.

Je voulais savoir quel climat régnait dans l'entreprise. Comment les gens se sentent. Et où nous en sommes, selon eux.

Leur réponse, en bref : c'est difficile, mais nous sommes sur la bonne voie.

L'année 2004 a marqué un tournant dans les 125 ans d'histoire de Bell Canada. Une année stimulante, une année au cours de laquelle plusieurs de nos réalisations se sont faites à l'interne, plutôt qu'à l'externe. Et, même si nous sommes globalement satisfaits de notre performance, nous reconnaissons qu'il y a encore beaucoup à faire.

Par exemple, l'an dernier, nous avons accueilli un million de nouveaux abonnés – mais nous devons en attirer davantage, et c'est ce que nous ferons. Nous avons négocié une importante convention collective avec nos techniciens chez Bell, mais nous avons vécu un arrêt de travail chez Aliant. Nous avons réduit le nombre de gammes de produits, d'offres de solutions et de codes de service. Mais cela aussi n'est qu'un pas dans nos efforts soutenus vers une plus grande simplicité.

D'autres réalisations auront un impact durable. En octobre, par exemple, nous avons franchi une étape importante dans la réalisation de notre stratégie nationale. Le Comité d'organisation des Jeux olympiques d'hiver 2010, qui se tiendront à Vancouver, a choisi Bell comme grand partenaire national. Cette relation s'est renforcée lorsque CTV a obtenu les droits exclusifs de radiodiffusion de l'événement au Canada. Ce sera l'occasion pour Bell de mettre en valeur sa technologie, sa fiabilité et la qualité de son service sur la scène la plus prestigieuse du monde. Et cela consolide notre position, celle de seul acteur véritablement national du secteur des télécommunications.



En 2004, nous nous sommes employés à réaliser la simplicité.

Pour Bell, les mots « Bell. Et bien simple. » sont bien plus qu'une signature publicitaire. Ils sont notre orientation stratégique, notre cri de ralliement, et le moyen que nous privilégions pour bâtir une « nouvelle Bell ».

Pour soutenir cette quête de simplicité, en 2004, nous avons lancé à l'échelle de l'entreprise le programme Galilée – un effort coordonné visant à réexaminer tous les aspects de notre entreprise. L'objectif : simplifier radicalement nos activités, nos produits et nos procédures, à l'interne comme à l'externe et ainsi, alléger notre structure de coûts.

Galilée se résume par une équation très simple.

$$\text{Simplicité} = \text{Service} = \text{Économies} = \text{Croissance.}$$

Cette équation nécessite quelques explications. D'abord, parce qu'elle est fondamentale. Et ensuite, parce qu'il n'est peut-être pas évident de comprendre comment des économies peuvent être compatibles avec une qualité de service supérieure. Ou comment la simplicité peut déboucher sur des produits de la prochaine génération.

Si nous simplifions nos activités à l'interne et si nous rendons nos produits plus faciles à choisir et à utiliser, nous serons en mesure d'améliorer la qualité de notre service à la clientèle de façon durable. Par la simplicité, nous supprimerons les étapes inutiles et les fonctions superflues. Nous réduirons les reprises de travaux. Et nous ferons ainsi des économies importantes. Galilée devrait entraîner des économies de 1 à 1,5 milliard \$ d'ici la fin de 2006. Ces économies se traduiront par des rendements supérieurs pour les actionnaires et nous donneront la marge de manœuvre nécessaire pour investir dans de nouveaux secteurs de notre entreprise et les développer.

Mais la réduction de nos coûts n'est que le début. Galilée nous mobilise tous, à Bell, derrière notre stratégie. Il force nos composantes disparates à s'unir pour atteindre des objectifs communs. Et peut-être, plus important encore, il donne aux employés l'occasion d'innover – de changer notre façon de faire.

Une performance stable, une confiance accrue

Par sa performance financière en 2004, BCE a montré qu'elle pouvait enregistrer des progrès constants tout en continuant de bâtir un modèle de gestion plus productif et plus proche des besoins de ses clients. Les produits d'exploitation de 2004 se sont établis à 19,2 milliards \$, en hausse de 2,4 % par rapport à 2003. Notre BAIIA a augmenté de 2,1 % pour atteindre 7,6 milliards \$. Parmi nos résultats les plus positifs, mentionnons le rendement des capitaux propres, qui s'est établi à 15,2 %. Le bénéfice par action, si on exclut les frais de restructuration, s'est chiffré à 2,02 \$, en hausse de plus de 6 %.

Les frais de restructuration les plus importants engagés en 2004 se chiffrent à 985 millions \$ et sont liés à notre programme de départ volontaire. Nous nous attendons à ce que les départs volontaires – qui ont réduit notre effectif d'environ 10 % – entraînent des économies annuelles d'environ 390 millions \$.

Nous réalisons notre plan, qui consiste à refaçonner Bell Canada. En 2004, nous avons posé les jalons et établi les assises de notre succès futur. En 2005, nous exécuterons notre stratégie et nous améliorerons nos résultats d'exploitation. Et, d'ici 2006, l'entreprise s'orientera vers l'innovation en matière de service, une croissance stable et des rendements croissants pour les actionnaires.

Compte tenu de nos progrès, j'ai recommandé au Conseil d'augmenter de 10 %, ou 0,12 \$ par action, le dividende annuel sur nos actions ordinaires. C'est ce qu'a fait le Conseil en décembre. L'augmentation du dividende est importante pour deux raisons. D'abord, elle accroît notre taux de rendement et assure à nos actionnaires un meilleur rendement sur leur investissement. Ensuite, et c'est là le plus important, elle envoie un message très clair à nos actionnaires, à nos employés et à nos clients : nous envisageons l'avenir avec confiance et notre plan fonctionne.

Un plan stratégique clair

Notre confiance se fonde sur les progrès très réels que nous avons enregistrés en 2004. Galilée ouvre certes la perspective d'une meilleure performance, mais nous avons aussi défini un cadre stratégique clair qui nous permettra de bâtir la première « entreprise de télécoms nouveau genre » du monde. Notre plan s'appuie sur trois piliers stratégiques. Ces éléments ne sont pas nouveaux. Ils sont l'expression concrète de la stratégie que nous avons élaborée il y a deux ans. Et par rapport à laquelle nous marquons des progrès importants. Nous accélérerons le rythme de nos progrès cette année, en nous mobilisant tous à Bell pour réaliser notre plan.

1. L'expérience client

Offrir à nos clients une expérience supérieure afin de les fidéliser et de gagner du temps et de l'argent. Pour eux et pour nous.

Nous avons pour tâche d'exploiter la puissance des technologies les plus évoluées et de faire en sorte qu'elles soient simples à utiliser pour nos clients. Afin qu'ils puissent mieux s'informer et se divertir, et que leurs entreprises soient plus productives et plus concurrentielles à l'échelle mondiale.

Nos clients veulent des produits et des services qui sont faciles à utiliser et qui fonctionnent en tout temps. En cas de problème, ils veulent que nous soyons là pour les aider. Notre solution : le contact intelligent. Nous aiderons nos clients à s'adapter à la technologie la plus récente et à l'utiliser sans que cela complique leur vie. Nous nous présenterons à eux comme une seule et même entreprise. Nous leur fournirons la qualité de service qui nous caractérise.

Facile à dire, plus difficile à faire. Comme pour toutes les entreprises, il arrive que nous ne soyons pas tout à fait à la hauteur. Et parfois, comme lors de la mise en service d'un nouveau système de facturation pour Bell Mobilité, nous ne réussissons pas aussi bien que nous le devrions : nous reculons de quelques pas avant d'avancer. Mais nous irons *résolument* de l'avant. La qualité de notre service à la clientèle nous assurera un avantage concurrentiel sur le marché. Nous réussirons.

2. Une bande passante fiable

Offrir aux clients une connectivité large bande toujours plus grande sur laquelle ils peuvent compter.

Dans ma lettre de l'an dernier, j'ai longuement parlé de la connectivité IP (protocole Internet) et de la façon dont elle favoriserait l'avènement d'un monde nouveau des communications. Un an plus tard, je peux dire que c'est ce qui est arrivé.

L'an dernier, nous avons réussi à transférer 60 % de notre trafic de base sur la plate-forme IP. Nous avons également réalisé des plans de migration IP pour tous nos clients Grandes entreprises – nos 1 000 plus grands clients. Pour ce qui est des petites entreprises et des consommateurs, nous avons amorcé notre essai pilote de la « fibre jusqu'au nœud » (FTTN). Cette avancée permettra à Bell de fournir tous ses services – voix, données et vidéo – sur un seul réseau large bande haute vitesse huit fois plus rapide que les connexions DSL d'aujourd'hui. Un réseau qui atteindra près de 85 % de tous les foyers dans le corridor Québec-Windsor.

Bref, nous souscrivons à la révolution IP et à ses possibilités. Je veux être bien clair ici : notre but, en adoptant la technologie IP, n'est pas de fournir un service téléphonique bon marché sur une ligne DSL ou une connexion par câble, mais plutôt d'offrir une véritable bande passante haute vitesse sur un réseau fiable. Ce réseau transmettra la voix, la vidéo, la musique, les données, les jeux interactifs, l'Internet et tout ce qui peut être converti en format numérique. Voilà un domaine où nous devons être un chef de file, et nous le serons.

3. Les services de la prochaine génération

Offrir à nos clients l'information, le divertissement, la connexion et la productivité qui constituent la véritable finalité de notre réseau.

Cette nouvelle technologie, qui ouvre un avenir prometteur à Bell, accélère du même coup le déclin de ses activités téléphoniques traditionnelles. Plutôt que de résister à ce déclin, nous l'acceptons.

Par exemple, en 2004, nous avons introduit le service interurbain quasi illimité à 5 \$ par mois afin de promouvoir notre forfait destiné aux consommateurs. Nous avons ainsi montré que nous sommes prêts à exploiter nos activités traditionnelles pour attirer de nouveaux clients et favoriser la croissance des services à valeur ajoutée.

Certains observateurs estiment cette approche trop agressive. Certains aimeraient nous voir adopter une attitude plus défensive. Nous ne sommes pas d'accord. Nous croyons que l'audace est la meilleure défense.

Notre croissance viendra de nouveaux produits livrés sur notre nouveau réseau IP. En 2004, au moins 40 % de nos revenus ont été tirés de tels services en pleine croissance. D'ici deux ans, nous pensons que cette proportion atteindra 55 %.

Voici un exemple : notre partenariat IPTV avec Microsoft annoncé l'an dernier. Misant sur la relation que nous avons établie avec Sympatico-MSN, nous prévoyons entreprendre avec Microsoft en 2005 des essais d'un service de télévision qui empruntera les fils téléphoniques de cuivre existants.

Ces services, et de nombreux autres, s'inscrivent dans la stratégie de croissance à long terme de notre entreprise. Nous travaillons sans relâche pour lancer sur le marché de nouvelles technologies et de nouveaux services – en faisant en sorte que nos clients puissent les utiliser et les apprécier. La technologie n'est pas une fin en soi. Elle est un moyen d'établir une relation plus riche avec chacun de nos clients.

Une transformation culturelle

Pour atteindre ces ambitieux objectifs, nous exploiterons pleinement les talents de tous nos gens. Ma rencontre avec des employés en février n'a pas été la seule. Des milliers de conversations que j'ai eues avec des gens de Bell, une chose ressort clairement : nous

voulons et comptons tous livrer à nos clients ce dont ils ont besoin et ce qu'ils veulent – de riches expériences, une bande passante fiable et des services de la prochaine génération.

Nous savons que, trop souvent, les processus, les procédures et les systèmes que nous avons mis en place par le passé constituent des entraves. C'est pourquoi notre défi aujourd'hui – sans doute le plus grand et le plus important – consiste à accorder plus de latitude à nos gens afin qu'ils puissent faire ce qu'ils ont à faire. Ce qu'ils veulent faire.

Pour cela, un changement de culture s'impose – non seulement dans ce que nous faisons, mais aussi dans la façon dont nous le faisons. Dans notre façon de travailler. De faire des affaires. Aujourd'hui, l'entreprise est encore trop hiérarchisée. Les formalités administratives ont souvent raison des bonnes idées.

Où nous allons

Tous les jours, nous travaillons en pensant à l'avenir. Nous faisons ce qu'il faut pour instiller une culture de la confiance : un cadre de fonctionnement qui favorise la responsabilisation, l'initiative personnelle et le mérite. Un lieu qui privilégie la créativité et le leadership de nos gens.

Notre stratégie à long terme est claire. Nos résultats confirment que nous avons pris la bonne direction.

Mais ce qui compte peut-être le plus est ce que m'ont confié les employés que j'ai rencontrés, un matin de février. À travers leurs mots, leurs expériences et leur dévouement, j'entrevois clairement la possibilité de bâtir une entreprise qui est une source d'inspiration pour son personnel et qui ouvre à ses actionnaires la perspective de rendements croissants.



Michael J. Sabia
Président et chef de la direction

Nos piliers stratégiques

Nous *nous*
présenterons à nos
clients *comme*

1
seule et même
entreprise

Expérience client

Nous nous présenterons à nos clients comme une seule et même entreprise, en leur offrant un point de contact unique. Une seule source pour toutes les communications de nos clients – à la maison, au travail, sur la route. Bell offrira une liberté nouvelle, rendue possible par la technologie numérique, sans les frustrations. C'est ça la « puissance d'une seule entreprise ».

Expérience client en 2004 – principaux jalons

- Retrait de plus de 1 000 codes de service
- 431 000 clients abonnés à des forfaits
- Réduction de 30 % des délais d'approvisionnement dans le segment PME
- Début de la mise en œuvre d'initiatives Galilée, destinées à simplifier les processus, à améliorer le service et à réduire les coûts
- Migration du système clé de facturation
- Installation en 48 heures pour ExpressVu
- 80 % des problèmes signalés au 310-BELL résolus au premier appel
- Amélioration de 30 % du temps de vente en magasin
- Arrêt de la vente de certains produits réseau non IP importants
- Introduction du service interurbain pratiquement illimité à cinq dollars

Expérience client en 2005

- Nous lancerons un site Bell.ca remanié afin d'augmenter les ventes en ligne
- En servant nos clients plus efficacement, nous devrions réduire le travail en double
- Nous continuerons à commercialiser nos produits et nos services traditionnels de façon dynamique, au moyen de techniques de marketing innovatrices
- Nous déploierons une nouvelle facture simplifiée
- Nous stimulerons l'adoption des services libre-service et des interfaces Web auprès des clients du segment Grandes entreprises

Bande passante fiable

En 2006, nous offrirons une vitesse de transmission des données de 26 mégabits par seconde (soit environ huit fois la vitesse des lignes DSL d'aujourd'hui) et, d'ici 2008, nous pourrons l'offrir à près de 4,3 millions de foyers dans le corridor Québec-Windsor. Du côté du sans-fil, la technologie EVDO permettra la transmission des données à des vitesses pouvant atteindre 2,4 mégabits par seconde vers des appareils mobiles.

Bande passante en 2004 – principaux jalons

- Pionnier dans le déploiement de la fibre jusqu'au nœud
- 60 % du trafic de base est acheminé sur IP
- La zone de couverture DSL atteint 83 % des clients
- Plan de migration IP terminé pour les clients des grandes entreprises
- Progrès du service VDSL dans les immeubles à logements multiples (contrats avec 335 immeubles)

Bande passante fiable en 2005

- Le groupe Grandes entreprises prévoit faire migrer 150 importants clients vers des réseaux IP
- Nous commencerons à déployer la technologie EVDO
- D'ici la fin de 2005, nous déploierons de nouveaux multiplexeurs d'accès à distance haute densité dans 2 500 quartiers desservant jusqu'à 1,1 million de foyers
- Nous prévoyons une croissance de 10 à 15 % du nombre d'abonnés aux services vidéo

Jusqu'à
26
Mbit/s en 2006

Services de la prochaine génération

D'ici 2006, plus de 50 % de nos revenus devraient provenir de services de la prochaine génération et de nouveaux services à forte croissance. D'ici la fin de 2005, ce sera déjà le cas dans nos secteurs d'affaires. Nos secteurs traditionnels connaissent un ralentissement. Mais les clients sont prêts à profiter de la nouvelle valeur qui leur sera offerte sur le réseau. Et nous avons fait ce qu'il fallait – nous avons regroupé les produits existants, développé de nouveaux produits de communications et créé des partenariats pour offrir de tout nouveaux niveaux de valeur.

Services de la prochaine génération en 2004 – principaux jalons

- Lancement du portail Sympatico-MSN.ca
- Introduction de MSN Premium
- Lancement du service de messagerie vidéo sans fil de téléphone à téléphone
- Installation de 145 000 lignes Voix sur IP dans les grandes entreprises
- Vente de solutions à valeur ajoutée à 60 % de nos importants clients du marché Grandes entreprises
- Les services de données ont représenté plus de 50 % de la croissance du revenu moyen par appareil (RMPA) dans le secteur du sans-fil de Bell en 2004
- 57 % des clients de Mobilité utilisent régulièrement des services de données
- Lancement de services de géolocalisation sans fil de pointe

Services de la prochaine génération en 2005

- 70 % de nos clients importants du marché Grandes entreprises achèteront des solutions à valeur ajoutée, nous percevant donc de plus en plus comme un fournisseur de TIC (technologies de l'information et des communications)
- Dans le segment PME, nous réinventerons la manière dont les TI et les télécoms sont intégrées afin d'augmenter le nombre de PME qui considèrent Bell comme leur conseiller technologique ou leur « chef de l'information virtuel »
- Nous commencerons les essais de la technologie IPTV offrant la vidéo sur des fils téléphoniques ordinaires
- Nous exploiterons notre capacité IP pour assurer l'interopérabilité des plates-formes sur fil et sans fil
- Nous introduirons la téléphonie Internet pour les consommateurs

Plus de
50 %
de nos revenus

Points saillants financiers et de l'exploitation

Points saillants financiers	2004	2003	2002
Produits d'exploitation (en millions) ⁽¹⁾	19 193	18 737	18 900
BAIIA (en millions) ⁽²⁾	7 564	7 410	7 384
Bénéfice d'exploitation (en millions)	2 976	4 121	3 625
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires (en millions)	1 523	1 744	2 342
Bénéfice net par action ordinaire	1,65	1,90	2,66
Dette nette (en millions)	12 705	13 315	15 158
Ratio de la dette nette par rapport au capital investi	42,8 %	44,0 %	48,4 %
Flux de trésorerie disponibles (en millions) ⁽²⁾	898	1 589	(783)
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation (en millions)	5 519	5 968	4 424
Dépenses en immobilisations (en millions)	3 364	3 167	3 709
Intensité du capital	17,5 %	16,9 %	19,6 %

Points saillants de l'exploitation	2004	2003	2002
Connexions clients (en milliers)			
Service téléphonique local	12 905	13 051	13 154
Services cellulaires et services de communications personnelles (SCP)	4 925	4 412	3 898
Service de téléavertissement	427	524	639
Accès Internet haute vitesse	1 808	1 458	1 100
Accès Internet de base	743	869	957
Services vidéo	1 503	1 387	1 304
Équivalent SAR* des lignes d'accès numériques	4 335	3 867	3 683
	26 646	25 568	24 735
Activations nettes (en milliers)			
Services cellulaires et services de communications personnelles (SCP)	513	514	452
Accès Internet haute vitesse	350	358	343
Services vidéo	116	83	235

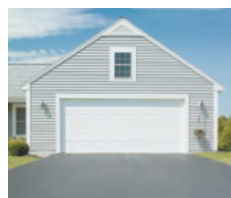
(1) Nos résultats financiers de 2004 et 2003 excluent les résultats financiers des activités annuaires, que nous avons vendues en novembre 2002. Nos résultats financiers antérieurs incluent ceux de ces activités. En 2002, les activités annuaires ont représenté une tranche de 501 millions \$ des produits d'exploitation et une tranche de 311 millions \$ du BAIIA.

(2) Les termes « BAIIA » (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) et « flux de trésorerie disponibles » n'ont pas de définition normalisée en vertu des principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada et peuvent ne pas être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés cotées en Bourse. Se reporter aux pages 32 à 34 du présent rapport annuel pour une description de ces termes.

* Services d'accès au réseau

être simple.





À Bell, nous croyons qu'une solution complexe ne résout rien. Nous savons que nos clients – les consommateurs et les entreprises – sont emballés par les promesses de la nouvelle technologie de communications, mais qu'ils craignent qu'elle leur complique davantage la vie. Voilà pourquoi nous nous efforçons d'offrir des produits et des services simples et faciles à utiliser, et d'assurer à nos clients une interaction aussi directe et harmonieuse que possible.

Avec 27 millions de connexions clients englobant quatre services différents (voix, vidéo, données et sans fil), trois groupes de clients différents (consommateurs, grandes entreprises, petites et moyennes entreprises) et un territoire de desserte qui s'étend de l'Atlantique au Pacifique, et jusqu'à l'océan Arctique, il n'est pas toujours simple d'être simple. Mais offrir la simplicité – dans nos produits et nos services – est primordial.

Voici trois exemples de la façon dont Bell, en devenant plus simple, se transforme.

Quand Melanie Singh s'est vu confier la tâche de concevoir une nouvelle façon de livrer les produits IP, elle a commencé par mettre de côté le manuel d'exploitation de Bell. Résultat : le « Garage IP » – plus qu'une simple mise au point, une révision complète de la façon dont Bell livre les services à ses clients. Ce groupe de réflexion met à contribution les talents des 25 plus grands spécialistes IP de l'entreprise, qui ont un seul objectif : simplifier le processus d'installation IP.

Au moment de la création du Garage, Bell ne pouvait fournir le service IP à un client d'affaires que 38 jours après l'établissement de la commande. Six semaines plus tard, le Garage avait mis au point un plan permettant de réduire le délai d'installation du service RPV IP (réseau privé virtuel IP) de près de 80 %, le ramenant à seulement huit jours. Une fois testée, cette innovation permettra à Bell de fournir à ses clients des systèmes et des produits IP qui leur assurent un accès rapide et commode à une vaste gamme de services large bande.

Le Garage IP n'est toutefois qu'un exemple des nombreuses retombées positives de Galilée – une refonte complète de notre façon de fonctionner, au jour le jour et à long terme. Avec un seul objectif en tête – la simplification – les équipes Galilée de Bell ont accompli un formidable travail, supprimant 1 000 codes de service, ramenant de 14 à 4 le nombre de plans tarifaires du service sans fil offerts aux consommateurs et faisant passer les délais d'installation du service ExpressVu de cinq jours à seulement 48 heures. Ce genre d'améliorations devrait permettre à Bell de réaliser des économies de 1 à 1,5 milliard \$ d'ici la fin de 2006, et de devenir une entreprise plus forte, plus simple et plus souple.

Une seule Bell



En mai 2004, Lisa Bratina, une cliente de Bell Canada, avait un problème. Trois problèmes en fait : sa fille la harcelait depuis des semaines pour avoir un cellulaire, son fils se plaignait de la lenteur de la connexion Internet lorsqu'il rentrait de l'école et son mari ratait toujours ses émissions de télévision préférées. Lisa voulait régler tout cela rapidement, mais elle craignait d'avoir à passer des heures et des heures à commander de nouveaux services et d'avoir à s'y retrouver dans de multiples formulaires. Elle a d'abord commencé par appeler Bell.

Au cours de sa conversation avec Sunil Singh, un conseiller au service à la clientèle de Bell, elle lui a demandé s'il pouvait lui donner le numéro où elle pourrait obtenir des renseignements sur le service sans fil. Sunil lui a répondu qu'il pouvait l'aider pour tous ses problèmes et lui a expliqué que le forfait de Bell comprenait tous les services qu'elle désirait, plus un plan interurbain spécial à 5 \$ offrant 1 000 minutes d'appels partout en Amérique du Nord.

Pour être francs, nous savons que les choses ne se passent pas ainsi pour tous les clients de Bell. En fait, ce n'est pas l'expérience la plus courante. Mais il faut qu'elle le devienne. Et nous y travaillons. Nous offrons actuellement une formation intensive afin que tous les conseillers de Bell acquièrent une expertise dans les quatre secteurs de Bell : services sur fil, sans fil, Internet et vidéo. Tous les conseillers de Bell seront ainsi en mesure d'aider les clients et de répondre à tous leurs besoins de communications, du début à la fin.

Un nouveau réseau



Tout sur IP. Une plate-forme, un réseau, à l'échelle du Canada. Derrière tout ce que nous faisons pour offrir aux clients un contact plus intelligent, une bande passante fiable et de nouveaux services, il y aura un nouveau réseau IP.

Aujourd'hui, Bell exploite sept réseaux. Chacun de ces réseaux établis au cours des 30 dernières années a été conçu pour offrir un type particulier de service – par exemple un réseau à commutation de circuits pour le service téléphonique. Nous sommes en voie de ramener leur nombre à trois : trois réseaux interreliés, qui fonctionneront sur la plate-forme IP. Pour Bell, cela veut dire transformer l'entreprise, fonctionner de façon plus simple et plus rentable. Au niveau de l'exploitation, cela suppose un remaniement radical allant de la réduction du nombre de visites chez le client et de reprises de travaux à l'établissement d'un processus intégré de commande et de livraison des services.

Pour nos clients, le nouveau réseau offrira un service plus rapide et une qualité de service supérieure, des connexions moins nombreuses, mais plus simples, moins de factures et plus de fonctions de facturation en ligne – bref, une plus grande souplesse. Il offrira aussi de nouveaux choix et de nouveaux services, comme la vidéo-conférence par ordinateur, et une communication transparente entre pratiquement tous les types d'appareils – ordinateurs, cellulaires, systèmes BlackBerry, consoles de jeu vidéo et téléviseurs.

être premier.

1

Notre objectif est d'être le premier choix des clients dans l'univers large bande de demain. Pour nous, être premier, c'est bien plus que lancer de nouvelles technologies ou occuper une position concurrentielle dominante dans les marchés que nous servons. À Bell, nous exploitons la technologie pour concevoir et fournir des produits et services de qualité supérieure qui procurent des avantages certains à nos clients, que ce soit pour les brancher, les divertir ou les informer. Notre objectif, c'est de grouper et intégrer les nouvelles technologies pour aider les entreprises à être plus productives et plus concurrentielles, à l'échelle locale ou mondiale.



Il est de plus en plus difficile pour les téléspectateurs de demeurer passifs devant la télé. En effet, avec la télévision interactive, ils n'ont qu'à presser un bouton pour faire une pause ou revoir un passage d'une émission diffusée en direct, choisir leur angle de caméra, jouer à des jeux interactifs et avoir un aperçu d'une émission tandis qu'ils en regardent une autre.

Notre service de télévision par satellite ExpressVu met toutes ces fonctionnalités à la portée de plus de un million et demi de Canadiens. L'an dernier, les abonnements à ExpressVu ont augmenté de 8,4 %. De nombreux grands immeubles d'appartements bénéficient aussi de ces fonctionnalités grâce à notre service VDSL, qui offre aux consommateurs une solution de rechange avantageuse par rapport à la télévision par câble.

Dans le cadre de notre récent partenariat avec Microsoft, nous faisons l'essai d'une nouvelle puissante plate-forme de télédistribution appelée IPTV (télédiffusion sous protocole Internet). Il s'agit d'un service de télévision sur demande qui intègre la navigation Internet, l'ordinateur et la programmation télé. Et cette technologie IPTV sera accessible sur la ligne téléphonique de résidence ordinaire.

L'avantage pour le client? Un choix inégalé jusqu'ici. Un choix pertinent. Choix du contenu. Choix de l'heure de visionnement.

Le sans-fil de la prochaine génération



Nous avons bâti un réseau sans fil pour la voix. Aujourd'hui, nous déployons un réseau sans fil pour la voix, les données, la vidéo, les jeux et plus encore.

En 1994, qui aurait pu prédire que eBay deviendrait l'une des applications les plus populaires du World Wide Web? Aujourd'hui, personne ne sait exactement quelles seront les applications révolutionnaires qui seront offertes sur ce nouveau réseau sans fil. Mais, ce que nous savons, c'est que c'est Bell qui le bâtira.

L'application mise en œuvre par la Police provinciale de l'Ontario est un exemple concret de la façon dont fonctionne notre réseau sans fil de la prochaine génération. Raccordés au réseau sans fil de Bell, les policiers effectuent leurs patrouilles à bord de 300 véhicules transformés en véritables « bureaux mobiles ». Et grâce à la nouvelle application, ils peuvent accéder à des bases de données locales et nationales pour vérifier le dossier du conducteur et d'autres renseignements avant de l'interpeller. Ils utilisent également le système pour transmettre des données directement à la Cour, ce qui réduit les risques d'erreur.

On peut ainsi voir que le réseau sans fil que nous bâtissons ne servira pas uniquement à la transmission de la voix. Une fois ce réseau sans fil de la troisième génération en place, les utilisateurs auront accès, sur leur cellulaire, à des vitesses aussi grandes que celles du service Internet large bande qu'ils ont aujourd'hui à la maison. Ce réseau pourra héberger une foule de nouvelles applications sans fil, dont la vidéo sans fil.

Un Internet familial convivial



Selon des études effectuées auprès de nos clients, l'utilisation d'Internet augmente de beaucoup quand les enfants entrent à l'école. Elle augmente encore quand les jeunes quittent la maison pour aller étudier à l'université, parce qu'ils se servent du courrier électronique pour garder le contact. Il est à déplorer qu'un service aussi vital pour les familles canadiennes soit pris d'assaut par les polluriels, les virus informatiques, les logiciels espions et les logiciels publicitaires. En fait, une étude a montré que plus de 90 % des ordinateurs hébergent une forme ou l'autre de virus informatique.

Comme fournisseur du service Sympatico, le fournisseur Internet le plus populaire au Canada, nous avons pris ce problème au sérieux et réagi en mettant en place la solution de sécurité la plus évoluée de l'industrie à l'intention des abonnés de Sympatico. Des fonctionnalités de pointe comme le filtrage antipollurriel, l'antivirus pour courrier électronique, l'anti-logiciel espion et le contrôle parental. De telles mesures empêchent chaque jour plus de 2,4 milliards de polluriels d'envahir les boîtes de courrier électronique de nos clients. Nous avons aussi pris la direction d'une vaste campagne en appuyant des initiatives comme WebAverti et Cyberaide.ca afin de lutter contre l'exploitation des enfants sur Internet et d'aider les jeunes à utiliser cet outil en toute sécurité.

être fidèle.



Le service est l'essence même de Bell Canada. Il est inscrit dans nos gènes. Il est le fil conducteur de notre action. Notre raison d'être.

Le service, c'est aussi ce qui nous distingue des autres. Nous entretenons des liens de longue date avec nos clients canadiens, depuis le premier téléphone jusqu'à la plus récente connexion. C'est plus qu'une question de sous ou de fourniture d'un service sur lequel les clients peuvent compter. Nous entendons fournir au Canada le meilleur système de télécommunications et le service le plus fiable possible. Cet engagement inspire et détermine chacune de nos activités, en coulisse ou face au client.

Nous sommes et serons toujours fidèles à cet engagement. Nous aurons beau lancer de nouveaux produits et services, faire évoluer notre culture ou simplifier nos activités, cet engagement fondamental ne changera jamais.



À Sainte-Thérèse, au Québec, juché au sommet d'un poteau de téléphone, François Laporte, technicien de Bell Canada, rebranche depuis des heures des fils glacés. Comme il lui reste encore plusieurs heures de travail, il est bien content que son casque soit équipé d'une lampe. François est exceptionnel, mais, à Bell, il n'est pas l'exception.

Le travail de François est relié à celui de centaines de techniciens et d'ingénieurs de Bell qui travaillent dans l'ombre. Ils ont un but commun : créer et maintenir le meilleur réseau possible, et remuer mer et monde pour rétablir le service les rares fois où il se produit une panne. Grâce à leurs efforts inlassables, les gens en sont venus à tenir le service téléphonique pour acquis. Et il doit en être ainsi.

Nous avons intégré la fiabilité à notre réseau. Mais nous l'avons d'abord et avant tout intégrée à notre culture. Si on cherche une constante dans les 125 années de réalisations de Bell, on trouve une valeur fondamentale, la même que l'on retrouve derrière chaque mètre de câble posé : le service. Pendant que nous travaillons à bâtir un réseau entièrement fondé sur le protocole IP, nos clients peuvent compter sur un système à la fois simple et fiable qui leur facilitera la vie, comme c'est la tradition à Bell.

Une culture de la confiance



Quand Stéphane Gemme, directeur d'un centre d'appels de Bell à Montréal, a appris qu'un concurrent lançait un service téléphonique sur la Rive-Sud, il n'a pas attendu un ordre d'en haut pour passer à l'action. Stéphane y a simplement vu une occasion d'aider son entreprise. En fait, il a aussi senti que c'était sa responsabilité.

Stéphane et son équipe, les « Out Bounders », se sont immédiatement réunis pour établir une stratégie. Ils ont contacté des clients de Bell sur la Rive-Sud pour leur offrir un forfait – un regroupement spécial de services de Bell – afin de les remercier de leur fidélité à Bell et de prolonger ainsi de deux ans la relation établie avec eux.

Les « Out Bounders » sont des employés spéciaux, mais il y en a d'autres à Bell. Tous les jours, partout dans l'entreprise, de plus en plus de gens prennent des décisions, passent à l'action et font la différence. À Bell, nous misons sur une culture de la confiance, une culture présente dès les débuts de l'entreprise et qui nous a bien servis tout au long de notre histoire. Cette tradition fait la force et la fierté de nos employés. Elle les pousse à rechercher des occasions d'affaires et à les saisir. 40 000 cerveaux, des millions d'idées. Un potentiel illimité pour Bell.

Des moments de vérité



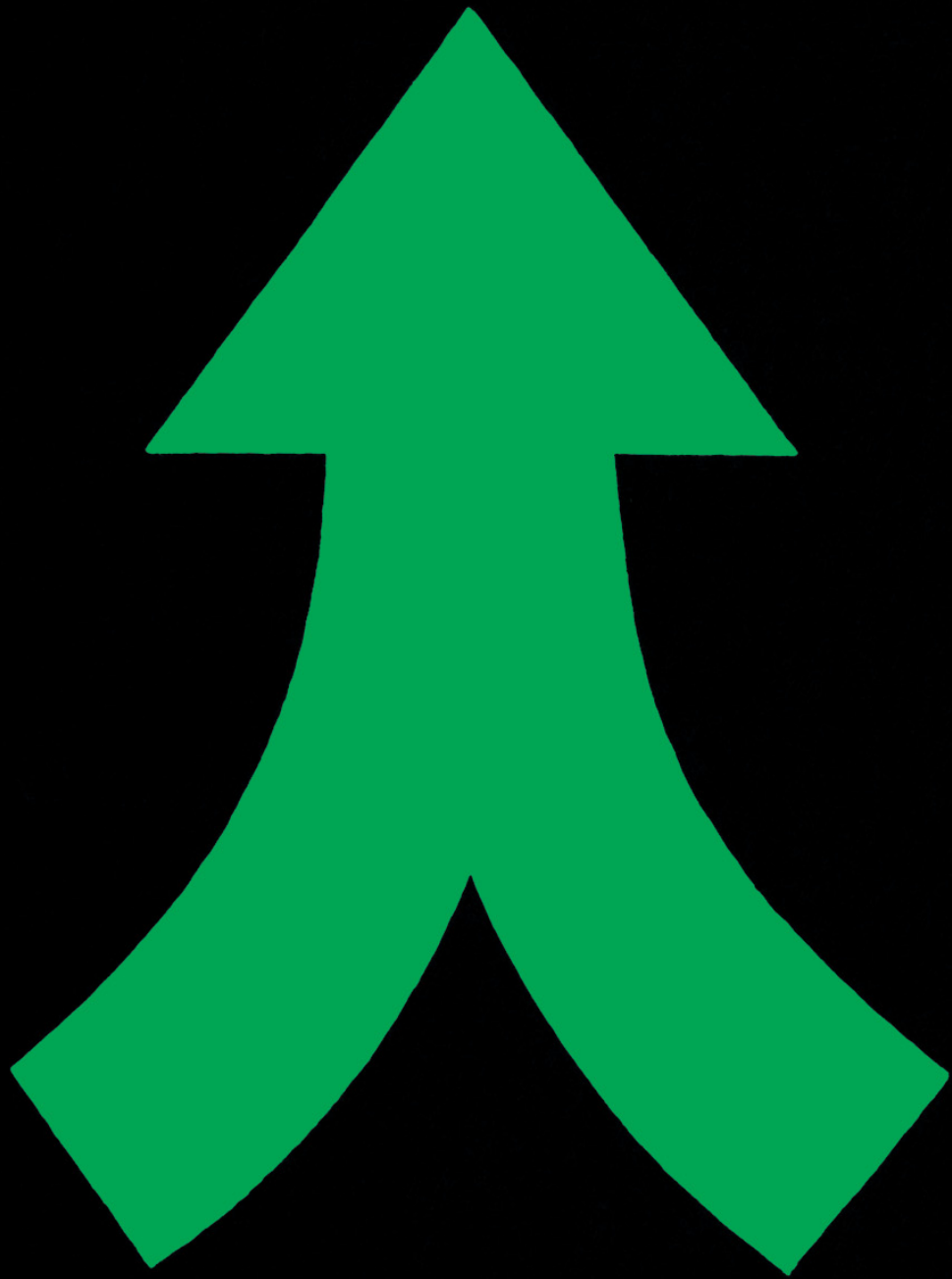
Chaque interaction avec un client est un moment de vérité. Chaque appel au service à la clientèle, chaque courriel, chaque installation de produit, chaque facture qui arrive. Des milliers de moments de vérité pour Bell, jour après jour. Quand un client a une expérience négative avec Bell, nous ne sommes ni à la hauteur de ces moments de vérité, ni à la hauteur de notre réputation.

Nous savons que, aux yeux de nombreux clients, nous n'avons pas été à la hauteur l'an dernier. L'introduction d'un nouveau système de facturation à Bell Mobilité a été pour nous une expérience très éprouvante qui a porté un dur coup aux liens étroits tissés avec nos clients au fil des ans.

Mais nous avons décidé de ne pas les laisser sur cette impression. Nous avons corrigé nos erreurs de facturation et présenté nos excuses aux clients touchés. Nous savons que rétablir ces liens exigera du temps et des efforts de notre part, car c'est ce qu'il a fallu investir pour les créer au départ.

Nous tirons des leçons de nos erreurs et prenons des mesures afin de ne pas les répéter. Nous savons que chaque interaction avec un client est un moment crucial pour notre entreprise. Nous fournissons à nos clients un service fiable et empressé. Voilà nos moments de vérité.

être rentable.





Le premier devoir d'une entreprise est d'assurer un taux de rendement croissant à ses actionnaires. À Bell, nous prenons des décisions qui favorisent une croissance rentable.

Notre récente hausse du dividende par action témoigne de la grande confiance que nous avons dans notre stratégie. Elle tient en grande partie aux économies qui découleront de Galilée. En simplifiant nos activités, nous entendons abaisser nos coûts tout en fournissant un meilleur service à la clientèle. Nous augmenterons ainsi notre capacité d'assurer une croissance rentable dans nos trois segments de marché.

Les millions de consommateurs qui sont clients de Bell n'ont pas seulement entendu parler de l'univers large bande du futur : ils y sont déjà plongés. Des millions d'autres se joindront bientôt à eux. Toute maison disposant du service DSL (ligne d'abonné numérique) de Bell est raccordée au réseau IP, qui fait de l'univers large bande une réalité. Lorsque notre programme « fibre jusqu'au nœud » sera achevé d'ici la fin de 2008, presque tous les clients de résidence de Bell dans le corridor Québec-Windsor auront accès à une connexion large bande haute vitesse huit fois plus rapide qu'une ligne DSL actuelle. Bell sera ainsi en mesure de leur proposer une gamme de services encore plus vaste et plus variée.

La maison large bande offrira aux consommateurs un éventail infini de services de divertissement, d'éducation et d'information, au moyen de diverses plates-formes numériques comme le téléviseur, l'ordinateur et le téléphone. Et nous faisons en sorte qu'il soit plus facile pour nos clients de choisir et d'utiliser davantage les services de Bell. Grâce aux forfaits que nous avons lancés en 2003, les clients qui s'abonnent à deux services de Bell ou plus (interurbain, sans fil, vidéo ou Internet) bénéficient d'un prix spécial, qui intègre une offre révolutionnaire leur permettant de faire un nombre quasi illimité d'appels interurbains en Amérique du Nord pour seulement 5 \$ par mois. En 2004, nous avons vendu près de 370 000 forfaits.

Les grandes entreprises passent à l'IP

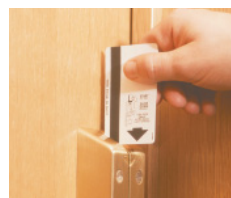


Nos 1 000 plus importants clients forment notre segment de marché Grandes entreprises. Ces clients ont des besoins de télécommunications particuliers, qui englobent souvent la gestion des technologies de l'information et des bases de données.

Prévoyant ces besoins, Bell a élaboré, en 2004, des plans de migration pour convertir ses principaux clients du segment Grandes entreprises à des réseaux IP. Parmi les clients les plus en vue ayant opté pour un réseau IP figure le géant de l'assurance-vie, la Financière Manuvie, qui a signé avec nous un contrat de sept ans, d'une valeur de 140 millions \$, pour transférer environ 9 000 de ses employés sur un vaste réseau IP qui héberge notamment le service Voix sur IP. La conversion permettra à Manuvie de réduire ses coûts, de bénéficier d'un meilleur service et, en plus, d'impartir la gestion de ses centres d'appels et de ses services de communications voix et données à Bell.

Ce sont là des exemples de services à valeur ajoutée que Bell implante dans le marché Grandes entreprises. Dans ce marché, Bell est devenue un important fournisseur de services de télécommunications et de données intégrés, notamment en matière de sécurité des données, de solutions pour centres d'appels, de gestion et d'impartition de réseaux, et de réseaux de stockage. Nous nous concentrons de plus en plus sur les solutions à valeur ajoutée qui offrent des services allant au-delà de la simple connectivité. Ces nouveaux services mettent en valeur les avantages de nos capacités d'intégration des communications et des technologies, de notre réseau IP et de notre expérience dans la gestion des réseaux les plus vastes et les plus robustes du Canada.

La gestion des TI à la portée des PME



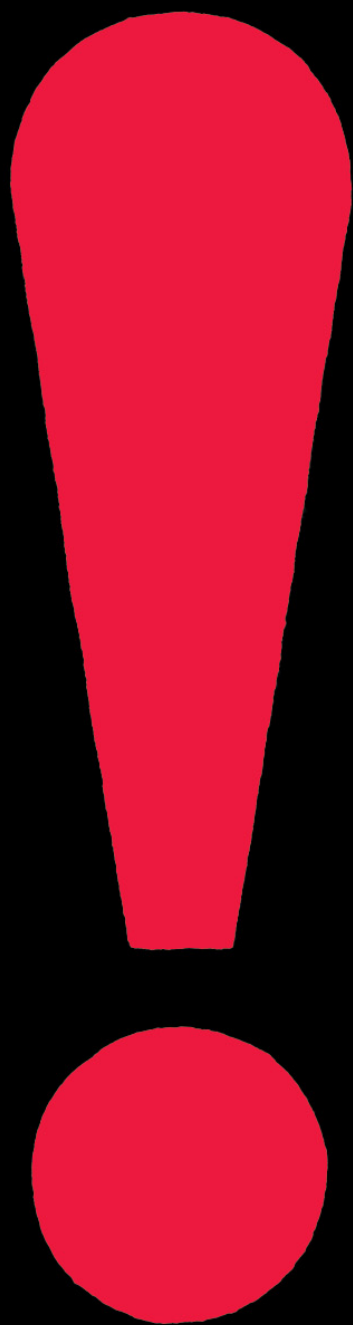
À l'hôtel Ambassador de Kingston, en Ontario, les gestionnaires ont des raisons de sourire depuis qu'un représentant du groupe PME de Bell les a aidés à trouver les bonnes solutions sur fil et sans fil. L'hôtel dispose maintenant d'une technologie sans fil qui permet aux clients de surfer sur Internet dans le confort de leur chambre ou partout ailleurs dans l'hôtel, et même de s'inscrire sans passer par la réception.

Mais la technologie sans fil ne s'arrête pas là. Les clients de l'hôtel peuvent dorénavant utiliser leur carte-clé comme carte de débit. Au distributeur automatique. Au bar. À la piscine. Cela signifie moins de temps passé à chercher de la monnaie, moins de temps à se demander quelle carte de crédit utiliser, et plus de temps pour tout simplement profiter de son voyage.

Pour le responsable de l'entretien, cela signifie moins de travaux de maintenance des distributeurs automatiques, y compris les distributeurs de monnaie. Pour le directeur général, cela signifie moins de tracas, l'utilisation restreinte d'argent en espèces dans l'hôtel réduisant les risques de vol et de vandalisme. Pour les propriétaires, des coûts moindres et une productivité accrue du personnel.

Voilà seulement un exemple parmi d'autres montrant comment Bell entend devenir le conseiller technologique ou le chef de l'information virtuel de ses quelque 450 000 clients PME, en leur offrant des solutions TI et de communications intégrées à prix abordable.

être fier.



Les employés et les actionnaires de Bell Canada ont plus d'une raison d'être fiers. Fiers de ce que nous avons accompli ensemble, fiers du rôle important que joue l'entreprise au pays, fiers de ce que l'avenir nous réserve. Depuis 125 ans, Bell fait partie intégrante de la réalité canadienne.

Ce sentiment de fierté nous pousse à perpétuer la tradition de succès et de réalisations qui est la nôtre. La route qui s'ouvre à nous ne sera pas facile et le succès ne nous sera pas servi sur un plateau d'argent; nous n'y parviendrons qu'à coups d'efforts. Mais il ne fait pas de doute que nous sommes sur la bonne route. Une route où nous réaffirmerons et continuerons de jouer le rôle important que nous jouons au Canada.



Nous sommes honorés d'avoir été choisis comme grand partenaire national par le Comité d'organisation des Jeux olympiques et paralympiques d'hiver 2010, qui auront lieu à Vancouver. Ce seront les jeux de tout le Canada, et nous sommes ravis de contribuer à la tenue de cet événement chez nous et au rayonnement de notre pays dans le monde. Mais, bien sûr, relier les Canadiens entre eux et avec le reste du monde a toujours été notre raison d'être.

À l'occasion des Jeux, Bell assurera un éventail complet de services de communications. De plus, notre filiale CTV a récemment obtenu les droits de radiodiffusion de l'événement au Canada. Les Jeux olympiques offriront à Bell l'occasion de mettre en valeur sa technologie, sa fiabilité et son service sur la scène la plus prestigieuse du monde.

En plus de Vancouver, Bell a obtenu les droits de commandite de l'équipe olympique canadienne aux Jeux de Turin en 2006 et de Beijing en 2008, ainsi qu'à ceux de 2012.

Les Jeux olympiques seront au cœur de nos efforts de marketing au cours des huit prochaines années, renforçant notre position de véritable fournisseur national de services de communications. Ce partenariat témoigne de notre volonté de renforcer la marque Bell dans l'Ouest canadien et partout au pays.

Les Olympiques sont un appel à l'excellence et au dépassement dans le cadre de compétitions de très haut niveau. Ils sont fondés sur des valeurs telles que la participation, l'esprit sportif, la coopération internationale et le désir de se hisser au sommet. Ce sont des normes et des valeurs importantes pour Bell. Notre lien avec les Jeux nous rappelle constamment ce qu'il faut pour réussir.



Depuis 125 ans, nous démontrons notre engagement comme entreprise citoyenne responsable. Bien sûr, la responsabilité sociale consiste d'abord à assurer la prospérité de l'entreprise. À produire les biens et les services dont les clients ont besoin. À créer des emplois de qualité pour les Canadiens. À assurer un rendement à nos actionnaires afin de pouvoir continuer d'investir. Mais notre engagement envers la responsabilité sociale va bien au-delà des retombées économiques de nos activités. Nous sommes fiers de nos solides principes et de notre solide structure de régie d'entreprise, qui sont reconnus à l'échelle internationale. Nous prenons au sérieux notre devoir de protection de l'environnement, et nous avons considérablement réduit notre impact environnemental.

Les gens de Bell enrichissent notre héritage de service par leurs propres actions. Nous le constatons tous les jours, et dernièrement lors du tsunami dévastateur qui a frappé l'Asie. En l'espace d'un mois, les employés de Bell avaient contribué à recueillir un million de dollars pour venir en aide aux populations touchées.

Nous avons récemment adopté une nouvelle approche de l'investissement social, appelée « Près des communautés ». Notre objectif : écrire un nouveau chapitre de notre histoire en matière de responsabilité sociale en recherchant les occasions où les besoins des communautés et l'expertise de Bell se rejoignent. Nous entendons mettre à profit nos initiatives de dons existantes pour cibler des projets qui favorisent le développement économique tout en renforçant les assises sociales au niveau communautaire. Le programme privilégiera les initiatives qui profitent aux jeunes, la génération qui dirigera nos destinées au XXI^e siècle.

Un rapport complet sur la responsabilité sociale de BCE sera accessible le 2 mai 2005 à l'adresse www.bce.ca.



Nous avons été le pionnier des télécommunications au Canada. Rares sont les entreprises qui peuvent dire qu'elles ont contribué à brancher un pays, mais Bell Canada en fait partie. Rares également sont les entreprises qui survivent 25 ans, et plus rares encore celles qui survivent 125 ans, mais Bell est aussi du nombre.

Par-delà les champs, les lacs, les rivières et les montagnes, de ville en ville, de village en village, de l'Atlantique au Pacifique, nous fournissons aux Canadiens la solution de leur choix pour garder le contact avec les leurs, consulter les dernières nouvelles en ligne, regarder un match à la télé ou simplement parler à un ami. En même temps, les entreprises et les industries canadiennes comptent sur notre réseau et notre expertise. Elles s'attendent à ce que Bell soit là, peu importe les circonstances. C'est un fier héritage et, depuis 125 ans, c'est le parcours unique emprunté par Bell.

Le rôle que nous avons joué dans l'histoire canadienne nous assure de solides bases pour affronter les défis à venir. Ces défis sont réels, mais les récompenses le sont tout autant. La révolution spectaculaire des télécoms s'accélérait, la société profitera des innombrables avantages qui découleront d'un monde plus rapide et plus branché. Nous envisageons cet avenir avec confiance.

être là. Fournir des connexions sur lesquelles le Canada peut compter. Voilà ce qui définit Bell Canada depuis 125 ans. La connectivité a changé – du sur-fil au sans-fil, du câble au satellite, sans compter l'avènement d'Internet –, mais notre inlassable désir d'établir ces connexions n'a pas changé. Dans l'avenir, nous ajouterons à ces connexions. La puissance de nouvelles générations de services livrés de façon simple et fiable. Dans ce nouveau siècle qui s'ouvre à nous, nous continuerons d'être là pour chacun de nos clients.

Information financière

Rapport de gestion

Au sujet des déclarations prospectives	32
Mesures financières non définies par les PCGR	32
Au sujet de nos activités	34
L'année en un coup d'œil	40
Faits saillants annuels et trimestriels	44
Analyse des résultats financiers	48
Gestion financière et des capitaux	60
Risques susceptibles de toucher nos activités	66
Nos conventions comptables	78

États financiers consolidés

Rapport de la direction	82
Rapport des vérificateurs	82
États consolidés des résultats	83
États consolidés du déficit	83
Bilans consolidés	84
États consolidés des flux de trésorerie	85

Notes complémentaires

Note 1	Principales conventions comptables	86
Note 2	Information sectorielle	93
Note 3	Acquisitions et cessions d'entreprises	95
Note 4	Frais de restructuration et autres éléments	97
Note 5	Autres revenus	99
Note 6	Charge pour perte de valeur	99
Note 7	Intérêts débiteurs	99
Note 8	Impôts sur les bénéfices	99
Note 9	Activités abandonnées	100
Note 10	Résultat par action	102
Note 11	Débiteurs	102
Note 12	Autres actifs à court terme	103
Note 13	Immobilisations	103
Note 14	Autres actifs à long terme	104
Note 15	Actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie	104
Note 16	Écart d'acquisition	104
Note 17	Dette à court terme	104
Note 18	Dette à long terme	105
Note 19	Autres passifs à long terme	106
Note 20	Instruments financiers	106
Note 21	Capital-actions	108
Note 22	Régimes de rémunération à base d'actions	109
Note 23	Régimes d'avantages sociaux	112
Note 24	Engagements et éventualités	115
Note 25	Garanties	117
Note 26	Information supplémentaire pour les états des flux de trésorerie	118
Note 27	Rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis	118
Note 28	Événements postérieurs à la date du bilan	121

Conseil d'administration et haute direction 122

Renseignements aux actionnaires 124

Rapport de gestion

Veuillez vous reporter aux états financiers consolidés vérifiés lorsque vous lirez ce rapport de gestion. Vous trouverez des renseignements additionnels sur BCE, y compris la notice annuelle de BCE Inc. pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 (notice annuelle 2004 de BCE) et les derniers rapports financiers, sur le site Web de BCE Inc., à www.bce.ca, sur SEDAR, à www.sedar.com et sur EDGAR, à www.sec.gov.

Dans ce rapport de gestion, les expressions *nous*, *notre* et *BCE* désignent BCE Inc., ses filiales et ses coentreprises.

Tous les montants dans ce rapport de gestion sont en millions de dollars canadiens, sauf indication contraire.

On dit d'une déclaration qu'elle est prospective lorsqu'elle utilise les connaissances actuelles et les prévisions du moment pour faire une déclaration touchant l'avenir. On remarque à l'occasion dans ces déclarations l'utilisation de termes comme *prévoir*, *croire*, *s'attendre à*, *viser*, *avoir l'intention de*, *chercher à*, *objectif*, *prévision*, *cible* ainsi que de temps et de modes comme le conditionnel et le futur.

Mesures financières non définies par les PCGR

La présente rubrique décrit les mesures financières non définies par les PCGR que nous utilisons dans le 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 PCGR du Canada les plus comparables.

Ce rapport de gestion traite des activités, du rendement et de la situation financière de BCE pour les exercices terminés les 31 décembre 2004 et 2003.

Au sujet des déclarations prospectives

Les lois sur les valeurs mobilières incitent les entreprises à présenter de l'information prospective afin que les investisseurs puissent mieux comprendre les perspectives de l'entreprise et prendre des décisions de placement éclairées.

Le rapport annuel 2004 de BCE, y compris ce rapport de gestion, contient des déclarations prospectives sur les objectifs, les stratégies, la situation financière, les résultats d'exploitation, les flux de trésorerie et les activités de BCE. Ces déclarations sont de nature prospective parce qu'elles sont fondées sur nos attentes, estimations et hypothèses actuelles au sujet des marchés dans lesquels nous exerçons nos activités, de l'environnement économique canadien, de notre capacité d'attirer des clients et de les conserver, ainsi que de notre capacité à gérer les actifs liés aux réseaux et les coûts d'exploitation. Il est important de savoir que :

- dans le rapport annuel 2004 de BCE, y compris ce rapport de gestion, les déclarations prospectives décrivent nos attentes en date du 2 mars 2005
- nos résultats réels peuvent différer de façon importante de nos attentes si des risques connus ou inconnus touchent nos activités ou si nos estimations ou nos hypothèses se révèlent inexactes. Par conséquent, nous ne pouvons garantir la réalisation des déclarations prospectives; le lecteur est donc prié de ne pas accorder une confiance exagérée à ces déclarations prospectives.
- les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'effet que pourraient avoir sur nos activités des transactions, des éléments non récurrents ou d'autres éléments extraordinaires annoncés ou survenant après que ces déclarations sont faites. Par exemple, elles ne tiennent pas compte de l'incidence des cessions, des ventes d'actifs, des monétisations, des fusions, acquisitions ou autres regroupements d'entreprises ou transactions, des réductions de valeur d'actifs, ni d'autres frais annoncés ou survenus après que les déclarations prospectives sont faites. L'incidence financière de telles transactions ou de tels éléments non récurrents ou d'autres éléments extraordinaires peut s'avérer complexe et dépend nécessairement des faits particuliers de chacun d'eux. Par conséquent, il est impossible de décrire de manière satisfaisante l'incidence prévue dans l'abstrait ou de la présenter de la même manière que les risques connus touchant nos activités.

- nous n'avons pas l'intention de mettre à jour ces déclarations prospectives et nous ne nous engageons aucunement à les mettre à jour, même si de nouveaux renseignements devenaient disponibles à la suite d'événements futurs, ou pour toute autre raison.

Les risques qui pourraient faire en sorte que nos résultats réels diffèrent de façon importante de nos attentes actuelles sont décrits tout au long de ce rapport de gestion et, plus particulièrement, à la rubrique *Risques susceptibles de toucher nos activités*.

Mesures financières non définies par les PCGR

BAIIA

Le terme BAIIA n'a pas de définition normalisée en vertu des PCGR du Canada. Il est donc peu probable qu'il puisse être comparé avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises. Le BAIIA est présenté de manière uniforme d'une période à l'autre.

Nous utilisons le BAIIA, entre autres mesures, pour évaluer le rendement d'exploitation de nos activités permanentes, avant l'incidence de l'amortissement, de la charge nette au titre des avantages sociaux et des frais de restructuration et autres éléments. Nous excluons l'amortissement et la charge nette au titre des avantages sociaux étant donné que ces éléments sont principalement fonction des méthodes comptables et des hypothèses utilisées par une société, ainsi que de facteurs hors exploitation comme le coût historique des immobilisations et le rendement de la caisse des régimes de retraite d'une société. Nous excluons les frais de restructuration et autres éléments parce qu'ils sont de nature transitoire.

Le BAIIA nous permet de comparer notre rendement d'exploitation de manière constante. Nous estimons 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 d'évaluation courante dans l'industrie des télécommunications.

La mesure financière selon les PCGR du Canada la plus comparable est le bénéfice d'exploitation. Les tableaux de la page suivante présentent un rapprochement du BAIIA et du bénéfice d'exploitation, sur une base consolidée, pour BCE et Bell Canada.

BCE	2004	2003
BAIIA	7 564	7 410
Amortissement	(3 108)	(3 100)
Charge nette au titre des avantages sociaux	(256)	(175)
Frais de restructuration et autres éléments	(1 224)	(14)
Bénéfice d'exploitation	2 976	4 121

BELL CANADA	2004	2003
BAIIA	7 111	7 001
Amortissement	(2 962)	(2 970)
Charge nette au titre des avantages sociaux	(235)	(181)
Frais de restructuration et autres éléments	(1 219)	(14)
Bénéfice d'exploitation	2 695	3 836

Bénéfice d'exploitation avant frais de restructuration et autres éléments

Le terme bénéfice d'exploitation avant frais de restructuration et autres éléments n'a pas de définition normalisée en vertu des PCGR du Canada. Il est donc peu probable qu'il puisse être comparé avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises.

Nous utilisons le bénéfice d'exploitation avant les frais de restructuration et autres éléments, entre autres mesures, pour évaluer le rendement d'exploitation de nos activités permanentes, avant l'incidence des frais de restructuration et autres éléments. Nous excluons ces éléments parce qu'ils ont une influence sur la comparabilité de nos résultats financiers et peuvent éventuellement donner une représentation fautive de l'analyse des tendances en matière de rendement de l'exploitation. L'exclusion de ces éléments ne veut pas dire qu'ils sont nécessairement non récurrents.

La mesure financière selon les PCGR du Canada la plus comparable est le bénéfice d'exploitation. Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du bénéfice d'exploitation au bénéfice d'exploitation avant les frais de restructuration et autres éléments, sur une base consolidée.

	2004	2003
Bénéfice d'exploitation	2 976	4 121
Frais de restructuration et autres éléments	1 224	14
Bénéfice d'exploitation avant frais de restructuration et autres éléments	4 200	4 135

Bénéfice net avant frais de restructuration et autres éléments et gains nets sur placements

Le terme bénéfice net avant frais de restructuration et autres éléments et gains nets sur placements n'a pas de définition normalisée en vertu des PCGR du Canada. Il est donc peu probable qu'il puisse être comparé avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises.

Nous utilisons le bénéfice net avant les frais de restructuration et autres éléments et les gains nets sur placements, entre autres mesures, pour évaluer le rendement d'exploitation de nos activités permanentes, avant l'incidence des frais de restructuration et autres éléments et gains nets sur placements après impôts. Nous excluons ces éléments parce qu'ils ont une influence sur la comparabilité de nos résultats financiers et peuvent éventuellement donner une représentation fautive de l'analyse des tendances en matière de rendement de l'exploitation. L'exclusion de ces éléments ne veut pas dire qu'ils sont nécessairement non récurrents par nature.

La mesure financière selon les PCGR du Canada la plus comparable est le bénéfice net attribuable aux actions ordinaires. Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du bénéfice net attribuable aux actions ordinaires et du bénéfice net avant les frais de restructuration et autres éléments et les gains nets sur placements, sur une base consolidée et par action ordinaire.

BAIIA

Nous définissons le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) comme les produits d'exploitation moins les charges d'exploitation, c'est-à-dire comme le bénéfice d'exploitation avant l'amortissement, la charge nette au titre des avantages sociaux et les frais de restructuration et autres éléments.

	2004		2003	
	TOTAL	PAR ACTION	TOTAL	PAR ACTION
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires	1 523	1,65	1 744	1,90
Frais de restructuration et autres éléments	772	0,83	3	—
Gains nets sur placements	(423)	(0,46)	2	—
Bénéfice net avant frais de restructuration et autres éléments et gains nets sur placements	1 872	2,02	1 749	1,90

Flux de trésorerie disponibles

Nous définissons les flux de trésorerie disponibles comme les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation après les dépenses en immobilisations, le total des dividendes et les autres activités d'investissement.

Flux de trésorerie disponibles

Le terme flux de trésorerie disponibles n'a pas de définition normalisée en vertu des PCGR du Canada. Il est donc peu probable qu'il puisse être comparé avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises. Les flux de trésorerie disponibles sont présentés de manière constante d'une période à l'autre.

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 estimons 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 d'exploitation sont la mesure financière selon les PCGR du Canada la plus comparable. Le tableau ci-dessous présente un rapprochement des flux de trésorerie disponibles aux flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, sur une base consolidée.

	2004	2003
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	5 519	5 968
Dépenses en immobilisations	(3 364)	(3 167)
Total des dividendes versés	(1 381)	(1 274)
Autres activités d'investissement	124	62
Flux de trésorerie disponibles	898	1 589
Frais de restructuration et autres éléments	194	—
Flux de trésorerie disponibles avant les frais de restructuration et autres éléments	1 092	1 589

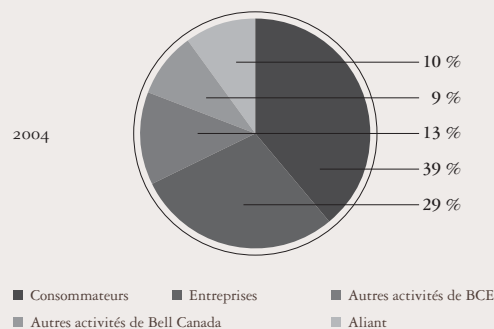
Au sujet de nos activités

BCE est la plus grande société de communications au Canada. Le pivot de notre entreprise est Bell Canada, qui est le chef de file canadien de la prestation de services de communications sur fil et sans fil, de services d'accès Internet, de services de données et de services vidéo à une clientèle de résidence et d'affaires, et qui constitue le volet le plus important de nos activités. Nous présentons les résultats d'exploitation de Bell Canada selon quatre secteurs d'exploitation. Chaque secteur représente un groupe de clients distinct : *Consommateurs*, *Entreprises*, *Aliant* et *Autres activités de Bell Canada*. Toutes nos autres activités sont présentées dans le secteur *Autres activités de BCE*. 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 d'exploitation consolidés dans ce rapport de gestion de même que les résultats d'exploitation de chaque secteur. Se reporter à la note 2 des états financiers consolidés pour obtenir des

renseignements sur nos secteurs d'exploitation. Nous présentons également une analyse de nos résultats par gamme de produits afin de donner un meilleur aperçu de nos résultats.

Le graphique ci-contre indique la tranche des produits d'exploitation attribuable à chaque secteur pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004. Une partie de ces produits d'exploitation varie légèrement selon les saisons. Par exemple, les produits d'exploitation du secteur Entreprises ont tendance à être plus élevés au quatrième trimestre en raison des ventes accrues d'équipements voix et données. Les produits d'exploitation du secteur Autres activités de BCE ont tendance à être les plus élevés au quatrième trimestre et les moins élevés au troisième trimestre, sous l'effet des tendances saisonnières des dépenses de publicité, à l'automne et à l'été, respectivement. Notre bénéfice d'exploitation peut également varier légèrement d'une saison à l'autre. Par exemple, le bénéfice d'exploitation du secteur Consommateurs est habituellement inférieur au quatrième trimestre en raison des coûts d'acquisition plus élevés découlant de l'augmentation du nombre d'abonnés pendant la période des fêtes.

PRODUITS D'EXPLOITATION SECTORIELS



Secteur Consommateurs

Le secteur Consommateurs fournit des services téléphoniques locaux et interurbains, des services sans fil, des services d'accès Internet, des services vidéo et d'autres services aux clients résidentiels de Bell Canada, surtout en Ontario et au Québec. Les services sans fil sont aussi offerts dans l'Ouest canadien et les services vidéo sont fournis d'un bout à l'autre du pays.

Les services téléphoniques locaux et interurbains sont commercialisés sous la marque Bell, les services sans fil, sous la marque Bell Mobilité, l'accès Internet, sous la marque Sympatico, et les services vidéo, sous la marque Bell ExpressVu.

Secteur Entreprises

Le secteur Entreprises fournit des services téléphoniques locaux et interurbains, des services sans fil, des services de données (y compris des services d'accès Internet) et d'autres services aux petites et moyennes entreprises (PME) ainsi qu'aux grandes entreprises clientes de Bell Canada en Ontario et au Québec, ainsi qu'à des clients d'affaires dans l'Ouest canadien.

En 2004, Bell Canada a acquis plusieurs petites sociétés de services spécialisés nous permettant d'élargir notre gamme de services à valeur ajoutée offerte aux PME ainsi qu'aux grandes entreprises clientes.

Au troisième trimestre, nous avons renforcé notre position concurrentielle dans l'Ouest canadien en acquérant la propriété exclusive de Bell West Inc. (Bell West), notre entreprise de services locaux concurrents (ESLC) en Alberta et en Colombie-Britannique, en procédant à l'achat de la participation de Manitoba Telecom Services Inc. (MTS) dans Bell West.

Au quatrième trimestre de 2004, nous avons amélioré davantage notre position concurrentielle dans l'Ouest canadien en procédant à l'acquisition des activités canadiennes de 360networks Corporation (360networks) ainsi que de certains actifs réseau aux États-Unis. Cette acquisition accroît notre clientèle et nous permet de bénéficier d'un vaste réseau optique desservant de grandes villes de l'Ouest canadien.

Secteur Aliant

Le secteur Aliant offre des services téléphoniques locaux et interurbains, des services sans fil, des services de données (y compris des services d'accès Internet), et d'autres services aux clients résidentiels et d'affaires de la région du Canada atlantique, et représente les activités de notre filiale, Aliant Inc. (Aliant).

Au 31 décembre 2004, Bell Canada détenait une participation de 53 % dans Aliant, la tranche restante de 47 % étant détenue par le public.

Secteur Autres activités de Bell Canada

Le secteur Autres activités de Bell Canada comprend les activités de gros de Bell Canada, ainsi que les résultats financiers de Télébec, société en commandite (Télébec), de NorthernTel, société en commandite (NorthernTel) et de Northwestel Inc. (Northwestel). Nos activités de gros fournissent des services téléphoniques locaux et interurbains, des services sans fil, de données et d'autres services à des concurrents qui revendent ces services. Télébec, NorthernTel et Northwestel offrent des services de télécommunications à des régions moins densément peuplées au Québec, en Ontario et dans les territoires du Nord canadien.

À la suite de l'acquisition de 360networks, Bell Canada a cédé des activités de détail du centre et de l'est du Canada à Call-Net Enterprises Inc. (Call-Net). Dans le cadre de la vente, Bell Canada fournira à Call Net, en contrepartie d'une quote-part des produits d'exploitation, des installations réseau ainsi que d'autres activités et services de soutien.

Au 31 décembre 2004, Bell Canada détenait une participation de 100 % dans Northwestel et de 63 % dans Télébec et NorthernTel. Le Fonds de revenu Bell Nordiq détenait la tranche restante de 37 %.

Secteur Autres activités de BCE

Le secteur Autres activités de BCE inclut les résultats financiers de nos activités relatives aux médias, aux satellites et à la technologie de l'information (TI) ainsi que les coûts engagés par notre siège social. Ce secteur inclut Bell Globemedia Inc. (Bell Globemedia), TéléSAT Canada (TéléSAT) et Groupe CGI Inc. (CGI).

Bell Globemedia fournit des services d'information et de divertissement à des clients canadiens et donne accès à un contenu canadien distinctif. Ce secteur inclut CTV Inc. (CTV), le premier radiodiffuseur privé au pays, et *The Globe and Mail*, le quotidien national numéro un du Canada. BCE Inc. détient une participation de 68,5 % dans Bell Globemedia. The Woodbridge Company Limited et des sociétés affiliées détiennent la tranche restante de 31,5 %.

TéléSAT est un pionnier des télécommunications par satellite et de la gestion de systèmes, en plus d'être un consultant chevronné qui offre des services d'établissement, d'exploitation et de mise à niveau de systèmes par satellite dans le monde entier. BCE Inc. détient une participation de 100 % dans TéléSAT.

CGI est l'une des plus importantes sociétés canadiennes de services de TI. Elle offre une gamme complète de services de TI et de solutions d'affaires, notamment l'impartition, le développement et l'intégration de systèmes ainsi que des services de consultation. CGI est une société cotée en Bourse. BCE Inc. détient une participation de 29 % dans CGI.

Produits et services de Bell Canada

Bell Canada est le pivot de notre entreprise et l'élément le plus important de nos activités. Elle comporte six principaux secteurs d'activité :

- services locaux et d'accès
- services interurbains
- services sans fil
- services de données
- services vidéo
- ventes d'équipement terminaux et divers

Services locaux et d'accès

Bell Canada exploite un vaste réseau d'accès local qui fournit des services téléphoniques locaux à des clients d'affaires et de résidence. Les 12,9 millions de lignes téléphoniques locales, ou services d'accès au réseau (SAR), que nous fournissons à notre clientèle jouent un rôle essentiel dans l'établissement de nos relations avec la clientèle et nous servent d'assise pour l'offre de nos autres produits et services.

Les produits d'exploitation des services locaux et d'accès proviennent principalement du service téléphonique local. Les autres sources des produits d'exploitation des services locaux et d'accès sont :

- les services à valeur ajoutée, 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 entreprises de communications interurbaines concurrentes
- les subventions du Fonds de contribution national pour financer le service local dans des zones de desserte à coût élevé.

Les prix pour les services téléphoniques locaux et à valeur ajoutée dans nos territoires établis sont réglementés par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC).

La concurrence s'est intensifiée sur le marché du service téléphonique local en 2004, plusieurs concurrents ayant lancé des services voix sur protocole Internet IP (voix sur IP). En 2004, nous avons lancé notre propre service voix sur IP pour nos grandes entreprises clientes et nous effectuons actuellement des essais sur une version qui sera offerte aux clients résidentiels. Plusieurs importants câblodistributeurs ont récemment pris pied sur le marché du service téléphonique local en 2005 en offrant leurs propres services voix sur IP, ou ont fait part de leur intention à cet égard.

Services interurbains

Nous fournissons des services interurbains de transmission de la voix à des clients d'affaires et de résidence. Nous recevons également des paiements d'autres entreprises de télécommunications pour l'acheminement des appels interurbains de leurs clients dans notre territoire.

Les tarifs de nos services interurbains régressent continuellement depuis l'ouverture de ce marché à la concurrence. En 2004, le marché des services interurbains est devenu plus concurrentiel avec l'arrivée de fournisseurs non traditionnels (c.-à-d., les fournisseurs de télécartes, de services de base et de services voix sur IP).

Services sans fil

Nous offrons une gamme complète de services de communications sans fil à des clients d'affaires et de résidence, y compris des services cellulaires, de communications personnelles (SCP) et de téléavertissement. Les clients des SCP disposent d'un accès sans fil à Internet en se branchant à notre service Téléfureteur ou par la messagerie textuelle. Nous fournissons également des services à valeur ajoutée comme l'afficheur, la messagerie vocale et des services d'itinérance à d'autres fournisseurs de services sans fil. Les clients peuvent choisir de payer pour les services cellulaires et SCP selon un plan mensuel (services postpayés) ou en payant à l'avance (services prépayés). À la fin de 2004, notre clientèle des services cellulaires, SCP et de téléavertissement dépassait les 5,3 millions d'abonnés.

La division des services sans fil de chacune de nos compagnies de téléphone titulaires fournit des services de communications sans fil dans son territoire d'origine, à l'exception de Bell Mobilité Inc. (Bell Mobilité) qui fournit ces services dans son territoire d'origine ainsi qu'en Alberta et en Colombie-Britannique.

Notre réseau sans fil fournit des services téléphoniques et des services de données dont la vitesse de transmission type s'établit à environ 120 Kbps. À la fin de 2004, notre réseau sans fil couvrait :

- 95 % de la population en Ontario et au Québec, soit l'équivalent de notre couverture analogique dans cette région
- 88 % de la population dans la région du Canada atlantique
- Calgary, Edmonton et Vancouver dans l'Ouest canadien.

En décembre 2004, nous avons annoncé que nous mettions à l'essai le premier réseau évolution à données optimisées (EVDO) au Canada, qui fournira les services sans fil large bande à des vitesses jusqu'à six fois supérieures aux vitesses permises actuellement. Nous prévoyons mettre en service le réseau EVDO dans les principaux centres urbains du Canada en 2005 et en 2006.

Nous avons également annoncé la formation d'une coentreprise avec Virgin Group pour offrir des services sans fil à un marché ciblé de jeunes sous la dynamique marque Virgin.

Services de données

Le service d'accès Internet haute vitesse fourni au moyen de la technologie des lignes d'accès numérique (DSL) pour la clientèle résidentielle et les PME est un domaine de croissance pour Bell Canada. À la fin de 2004, notre clientèle des services Internet haute vitesse se chiffrait à plus de 1,8 million d'abonnés.

À la fin de 2004, nous avons élargi la place que nous occupons dans le marché des services DSL en Ontario et au Québec pour atteindre 83 % des lignes résidentielles et d'affaires activées, comparativement à 80 % à la fin de

2003, en partie à cause du déploiement de nouveaux multiplexeurs d'accès à distance haute vitesse qui a commencé en avril 2004. Dans la région du Canada atlantique, les services DSL étaient offerts à 72 % des foyers et à 79 % des entreprises à la fin de 2004, contre 65 % et 75 %, respectivement, à la fin de 2003.

En 2004, nous avons procédé à la mise à niveau de notre forfait Sympatico DSL, faisant passer notre édition Haute vitesse de 1,5 Mbps jusqu'à 3 Mbps, ainsi que de notre forfait Ultra, le faisant passer de 3 Mbps jusqu'à 4 Mbps.

Nous offrons une gamme complète de services de données à des clients d'affaires, ce qui comprend l'accès Internet, les services sur protocole Internet (IP), les services à valeur ajoutée et les ventes d'équipements. Même si nous offrons toujours des services traditionnels comme les relais de trame et le mode de transfert asynchrone (MTA) nous avons commencé à abandonner des services de données traditionnels en annonçant, en 2004, que nous ne vendrions plus plusieurs de ces services aux clients qui ne les utilisent pas déjà.

Services vidéo

Nous nous classons au premier rang des fournisseurs de télévision numérique au Canada, diffusant à l'échelle nationale plus de 400 canaux vidéo et canaux audio de la qualité d'un CD, y compris jusqu'à 25 canaux de télé haute définition et des services de télévision interactifs uniques en leur genre. À la fin de 2004, nous fournissions des services vidéo à plus de 1,5 million de clients. Nous distribuons actuellement nos services vidéo aux clients de deux façons :

- par satellite de radiodiffusion directe (SRD) : nous offrons les services vidéo SRD à l'échelle nationale depuis 1997, grâce à trois satellites, soit Nimiq 1, Nimiq 2 et Nimiq 3. Nous avons ajouté Nimiq 3 en 2004 afin d'améliorer la puissance et la fiabilité du signal tout en accroissant la capacité.
- par la technologie DSL à très haut débit (VDSL) : en 2003, nous avons commencé à accroître nos parts du marché des immeubles à logements multiples de Toronto au moyen des lignes VDSL. Ce marché représente environ 40 % de tous les ménages à Toronto. En 2004, nous avons accru notre pénétration du marché des immeubles à logements multiples de Toronto et, également, commencé à déployer la technologie VDSL dans le marché des immeubles à logements multiples de Montréal et d'Ottawa.

Dorénavant, nous prévoyons fournir le service de télévision IP (vidéo sur protocole Internet) par voie terrestre à des foyers urbains dans le corridor Québec-Windsor. En 2004, nous avons reçu l'approbation du CRTC relativement à notre demande de licence de radiodiffusion pour fournir

des services vidéo par voie terrestre à des habitations unifamiliales. Nous prévoyons mener les essais en ce qui a trait à notre service de télévision IP en 2005.

Le piratage des signaux est un problème de taille pour l'industrie canadienne de la radiodiffusion. Afin de combattre le piratage des signaux SRD, en 2004, nous avons mis en œuvre un nouveau système d'accès conditionnel. Nous fournissons maintenant ce nouveau système à tous les nouveaux clients, et le remplacement des anciennes cartes à puce Smartcard devrait être terminé au second semestre de 2005. Pendant la période de transition au nouveau système, nous continuons d'appliquer notre programme de contremesures électroniques transmettant des signaux électroniques qui désactivent les décodeurs fonctionnant à partir de cartes illégales permettant de voler la programmation.

Ventes d'équipements terminaux et divers

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

- la location, la vente et l'entretien des équipements terminaux d'affaires
- les ventes de combinés sans fil et de décodeurs vidéo
- l'installation de réseaux pour des tierces parties
- les services de technologie de l'information (TI) fournis par Aliant.

Activités abandonnées

Au cours des deux dernières années, nous avons cédé un certain nombre de nos entreprises, ou avons approuvé des plans en bonne et due forme visant leur cession. Ces entreprises incluaient :

- le secteur des entreprises en émergence d'Aliant, dont les actifs ont été vendus en 2003.
- le secteur des communications à distance d'Aliant, c'est-à-dire principalement le placement d'Aliant dans Stratos Global Corporation (Stratos). Stratos a été vendue en décembre 2003.
- les activités dans le secteur de la santé aux États-Unis d'Emergis Inc. (Emergis), qui ont été vendues en mars 2004
- Emergis, qui a été vendue en mai 2004.

Toutes ces cessions d'entreprises ont été traitées comme des activités abandonnées.

En traitant ces cessions d'entreprises comme des activités abandonnées, nous avons dû retraiter les résultats financiers de tous les exercices antérieurs afin d'exclure les résultats de ces entreprises. Ils sont plutôt présentés séparément dans les états financiers consolidés et sont analysés individuellement dans ce rapport de gestion.

Nos priorités stratégiques

L'industrie des télécommunications poursuit son évolution rapide, qui l'amène à passer des multiples réseaux de prestation de services aux réseaux de communications intégrés IP qui permettent la transmission des signaux texte, vidéo, son et voix dans un seul et même réseau. Bien que le phénomène des communications IP soit en train de dessiner un nouveau paysage concurrentiel comportant moins d'obstacles à l'accès au marché, il fait naître par ailleurs des occasions de croissance et permet de réaliser d'importantes économies au chapitre des coûts.

En 2004, nous avons lancé notre stratégie visant à nous distinguer nettement dans la prestation de services de communications intégrées à nos clients partout au Canada, avec l'objectif global de devenir l'un des chefs de file dans ce domaine en devenant la référence dans l'univers IP, tant auprès de l'industrie que de nos clients. En profitant au maximum des possibilités offertes par les communications IP, nous devrions pouvoir tenir nos engagements à l'égard des principes moteurs de notre stratégie, qui sont la simplicité, l'innovation et l'efficacité. Cette stratégie repose sur trois priorités :

1. Améliorer l'expérience des clients en poursuivant l'objectif de permettre à Bell Canada d'alléger considérablement sa structure de coûts.

Il y a un an, nous annonçons un vaste programme à l'échelle de l'entreprise, appelé le « projet Galilée » (projet Galilée), visant à simplifier et à améliorer l'expérience des clients. Dans le secteur Consommateurs, son but est d'unifier l'expérience des clients dans toutes les gammes de produits, et d'éliminer les coûts de la complexité inhérente à la multitude de systèmes et de processus. Dans le secteur Entreprises, le projet Galilée vise à fournir aux clients une gamme de services sur IP simplifiée, éliminant de ce fait les coûts inhérents à de multiples réseaux de données et aux processus connexes.

En 2004, nous avons réalisé des progrès considérables quant à notre projet Galilée dans nos secteurs Consommateurs et Entreprises.

Dans notre secteur Consommateurs :

- nous avons gagné 369 000 abonnés au Forfait de Bell (qui combine les services sans fil, Internet et vidéo en un seul forfait), portant ainsi le total des abonnés au forfait à 431 000 depuis le lancement en septembre 2003. Pour l'ensemble de l'exercice, 48 % des nouvelles activations du forfait, 49 % des activations du quatrième trimestre et 51 % des activations de décembre comportaient la vente d'au moins un nouveau service.
- le plan interurbain à 5 \$ du Forfait de Bell, que nous avons lancé en juin 2004, a obtenu un très grand succès, avec environ 229 000 nouveaux abonnés à la fin de l'exercice

- nous avons terminé la réorganisation majeure de la gamme de services de Bell ExpressVu afin de stimuler la croissance et d'insuffler du dynamisme à l'entreprise. Mentionnons à ce chapitre la réorganisation de la programmation et la simplification de la tarification.

- nous avons terminé la migration de tous les comptes de clients des services postpayés de Bell Mobilité à une nouvelle plateforme de facturation, ce qui nous permettra de regrouper tous les services d'un client sur une facture unique
- nous avons également réalisé des percées majeures dans l'amélioration de l'expérience des clients dans nos magasins.

Dans notre secteur Entreprises :

- nous avons réalisé des progrès considérables quant à notre principal objectif qui consiste à faire migrer 100 % du trafic principal vers un réseau national IP-système de commutation multiprotocole avec étiquetage des flux (IP-MPLS) tentaculaire d'ici la fin de 2006. À la fin de 2004, 61 % du trafic acheminé par notre réseau principal reposait sur la technologie IP.
- Nous avons également commencé à abandonner plusieurs services de données traditionnels en annonçant, en 2004, que nous ne vendrions plus ces services aux clients qui ne les utilisent pas déjà. Cette liste des services traditionnels inclut les relais de trame, ATM, Megastream, le Réseau de commerce électronique de Bell, certains services interurbains d'affaires de notre gamme VNet (services de réseau virtuel pour les grandes entreprises) et certains services de commutation de paquets de la gamme de services Datapac.

En 2005, nous continuerons de travailler sur ces deux éléments.

Dans le secteur Consommateurs, nous continuerons de miser sur notre stratégie visant la conquête de la maison branchée. En particulier, nous :

- visons un accroissement important du nombre d'abonnés au Forfait de Bell
- lancerons un site Bell.ca remanié dans l'optique d'accroître les ventes en ligne
- lancerons une nouvelle facture simplifiée pour nos clients.

Dans le secteur Entreprises, nous :

- continuerons d'abandonner des services de données traditionnels en allongeant la liste des services qui ne seront plus offerts aux clients qui ne les utilisent pas déjà et en cessant de vendre ces services aux clients existants
- continuerons d'encourager activement les clients à adopter les nouveaux services IP ainsi qu'à passer des services traditionnels aux nouveaux services IP
- favoriserons l'adoption des interfaces libre-service et Web par les grandes entreprises clientes
- éliminerons certains éléments réseau et uniformiserons les processus d'exploitation essentiels.

À la fin de 2006, grâce au projet Galilée, nous prévoyons alléger notre structure de coûts actuelle en réduisant les dépenses annuelles de 1 milliard \$ à 1,5 milliard \$.

2. Augmenter la puissance et la portée du réseau large bande de manière à pouvoir fournir tous les services de l'avenir avec le degré de fiabilité et de sécurité auquel les clients s'attendent.

Au cours des quatre prochaines années, nous comptons engager des investissements importants pour étendre la portée et la puissance du réseau large bande qui desservira les clients. Notre objectif est de pouvoir atteindre d'ici 2008 un débit de 26 Mbps pour 85 % des foyers urbains dans le corridor Québec-Windsor, soit environ 4,3 millions de foyers. De ces foyers, 4,0 millions seront des habitations unifamiliales desservies au moyen d'une architecture de fibre optique jusqu'aux nœuds capable de fournir le service de télévision IP. Les autres, soit 300 000 foyers, seront des immeubles à logements multiples desservis par la technologie VDSL.

En 2004, nous avons commencé à déployer la technologie de la fibre optique jusqu'aux nœuds en mettant en service des multiplexeurs d'accès à distance haute densité dans 376 quartiers. Même s'ils ne sont pas encore en mesure de fournir des services vidéo, ces multiplexeurs d'accès à distance ont permis l'expansion de la place que nous occupons dans le marché de l'accès Internet haute vitesse en Ontario et au Québec, qui a atteint 83 % des lignes résidentielles et d'affaires activées, comparativement à 80 % à la fin de 2003. Nous avons aussi réalisé des progrès tangibles dans le déploiement des lignes VDSL dans des immeubles à logements multiples. À la fin de l'exercice, nous avons signé des ententes visant l'accès avec 335 immeubles.

En 2005, nous avons l'intention de poursuivre le déploiement de la technologie de la fibre optique jusqu'aux nœuds et procéderons à des essais de notre service de télévision IP. D'ici la fin de l'exercice, nous comptons avoir installé de nouveaux multiplexeurs d'accès à distance haute densité dans 2 500 quartiers, ce qui revient à desservir environ 1,1 million de foyers. Nous avons également l'intention de poursuivre l'expansion du déploiement de nos lignes VDSL dans le marché des immeubles à logements multiples de Toronto, de Montréal et d'Ottawa.

Nous avons aussi été les premiers au Canada à annoncer des plans en vue du déploiement de communications mobiles sans fil de troisième génération (3G). Par le truchement de nos investissements dans le réseau EVDO, nous pourrons offrir les services sans fil large bande à des vitesses allant jusqu'à 2,4 Mbps, soit jusqu'à six fois supérieures aux vitesses permises actuellement. Nous avons l'intention de mettre en service le réseau EVDO dans les principaux centres urbains du Canada en 2005 et en 2006.

3. Créer la prochaine génération de services pour alimenter la croissance future.

Nous continuons d'exploiter les possibilités de notre réseau, de notre clientèle et de nos connaissances du marché pour offrir des services novateurs de nouvelle génération. Nous avons l'intention de développer des applications en collaboration avec notre impressionnant groupe de partenaires, de les intégrer à des services utiles et de mettre ces services en marché grâce à notre prestigieuse marque, à notre clientèle et à nos circuits.

En 2004, notre secteur Consommateurs a fourni des services de nouvelle génération à la suite :

- du lancement de Sympatico-MSN.ca, un portail unique en son genre qui combine les meilleurs outils et fonctions Internet de MSN Canada Co. avec le contenu large bande et les services innovateurs de Sympatico.ca
- l'ajout de MSN Premium
- du lancement du forfait Réseautage à domicile de Sympatico (au moyen d'un modem routeur haute vitesse sans fil intégré)
- du lancement de services de géolocalisation de pointe
- du lancement du service de messagerie vidéo sans fil de téléphone à téléphone.

À l'intention des grandes entreprises clientes, nous avons lancé le service Gestion de téléphonie IP. À la fin de l'exercice, Bell Canada avait vendu plus de 145 000 lignes IP activées qui fonctionnent à partir d'équipements se trouvant dans les locaux des clients. Nous avons également enrichi notre gamme de services à valeur ajoutée grâce aux acquisitions suivantes :

- Infostream Technologies Inc. (Infostream), une entreprise technologique spécialisée dans les systèmes et le stockage de données en vue de répondre aux besoins des clients en matière de moyens sécurisés et fiables de stockage de l'information et de fonctions de sauvegarde redondantes
- une participation d'environ 76 % dans Elix Inc. (Elix), un fournisseur de systèmes d'acheminement et de gestion des appels, d'intégration des applications TI et de conception et d'implantation de systèmes de réponse vocale électroniques
- les activités relatives à la sécurité d'Emergis.

Dans le cadre de notre stratégie qui consiste à devenir le conseiller en technologie privilégié de nos PME clientes, nous avons :

- lancé la Trousse de productivité (un ensemble d'outils libre-service qui permet aux PME d'accéder à l'information et de partager ces données plus facilement) et le service ConnexionPro (un service entièrement géré qui permet de partager l'information facilement, en toute sécurité et à prix abordable, grâce au plus grand réseau privé de type IP au Canada)

L'année en un coup d'œil

La présente rubrique passe en revue les mesures clés que nous utilisons pour évaluer notre rendement et présente une comparaison de nos résultats de 2004 et de 2003.

- acquis le fournisseur de solutions de TI Charon Systems Inc. (Charon) et, au 21 février 2005, une participation de 89 % dans le fournisseur de solutions de TI Nexxlink Technologies Inc. (Nexxlink)
- le 14 décembre 2004, nous avons annoncé une initiative avec Microsoft Canada Co. en vertu de laquelle Bell Canada combinera des services de télécommunications et des solutions logicielles de Microsoft afin de proposer aux PME clientes des services fiables et sécurisés, axés sur l'amélioration de la productivité, le tout à des prix abordables.

En 2005, nous comptons commencer à offrir le service de téléphonie Internet aux consommateurs. Pour ce qui est du secteur des grandes entreprises, notre objectif est d'accroître la proportion de nos clients du marché de ce secteur qui achètent des solutions à valeur ajoutée. Dans le marché des PME, nous comptons réinventer le mode d'intégration de la technologie de l'information et des télécommunications en vue d'accroître la clientèle des PME qui considèrent Bell Canada comme leur chef de l'information virtuel.

Nous exploiterons les possibilités du IP pour favoriser la convergence des services sans fil et sur fil. Par exemple, en 2005, notre objectif est de mettre en marché une boîte vocale intégrée, tant pour les lignes cellulaires que les lignes terrestres, qui permet aux clients d'accéder à des courriels vocaux au moyen d'un seul et même système de messagerie vocale.

L'année en un coup d'œil

Les résultats de 2004 illustrent les progrès constants que nous avons réalisés à l'égard de nos objectifs stratégiques. Nous avons jeté des bases solides pour la croissance future, la simplification de l'expérience de nos clients et la transformation de notre structure de coûts. Dans l'ensemble, le taux de croissance de nos produits d'exploitation en 2004 a dépassé celui de l'exercice précédent. La diminution du bénéfice d'exploitation s'explique principalement par les frais de restructuration et autres éléments surtout liés aux programmes de départ des employés annoncés par Bell Canada et Aliant. Avant les frais de restructuration et autres éléments, le bénéfice d'exploitation a progressé comparativement au dernier exercice, malgré l'incidence négative de l'interruption de travail chez Aliant, ce qui reflète le meilleur rendement d'exploitation de Bell Canada.

Dans le secteur Consommateurs, nous avons réalisé une forte croissance des produits d'exploitation et du bénéfice d'exploitation, tout en continuant d'enregistrer des niveaux élevés au chapitre de l'ajout de clients et de la fidélisation.

Les abonnements aux forfaits, un volet essentiel de notre stratégie visant la conquête de la maison branchée, ont largement dépassé nos attentes pour l'exercice.

Dans le secteur Entreprises, nous avons stimulé la croissance de nos services de connectivité IP et de nos solutions à valeur ajoutée dans les marchés des PME et des grandes entreprises et accru la place que nous occupons dans l'Ouest canadien. Dans l'ensemble, les produits d'exploitation du secteur Entreprises ont augmenté modestement, malgré l'intensification des pressions de la concurrence, l'incidence importante de notre retrait du secteur du câblage, générant de faibles marges, la fin du contrat d'impartition d'Hydro-Québec et la baisse des produits d'exploitation découlant du contrat de Bell West avec le gouvernement de l'Alberta pour la construction du SuperNet. L'essor rapide de nos services de connectivité IP et de nos solutions à valeur ajoutée, couplé à un effort sérieux de compression des coûts, a contribué à la croissance du bénéfice d'exploitation.

Dans le secteur Aliant, une nouvelle convention collective a été signée le 16 septembre 2004. L'interruption de travail, déclenchée le 23 avril 2004 et ayant pris fin le 20 septembre 2004, a eu des répercussions négatives sur les produits d'exploitation ainsi que sur le bénéfice d'exploitation.

Dans le secteur Autres activités de Bell Canada, nos activités de gros ont continué au cours de l'exercice d'affronter les défis que pose le marché. Les produits d'exploitation de l'ensemble de l'exercice ont diminué, mais ce résultat est en partie attribuable à notre décision prise au quatrième trimestre de 2003 d'abandonner certains contrats et offres promotionnelles de minutes d'interurbains internationaux, générant de faibles marges. Au cours des trois derniers trimestres de l'exercice, le mouvement de déclin s'est stabilisé.

Dans le secteur Autres activités de BCE, Bell Globe-media a enregistré des produits d'exploitation élevés et un solide rendement d'exploitation comparativement au dernier exercice, principalement grâce au raffermissement des produits d'exploitation de la publicité télédiffusée. L'augmentation des produits d'exploitation de la publicité découle de la grille de programmation de CTV, qui comprenait la majorité des 20 émissions les plus écoutées de chaque saison. Grâce à l'amélioration des produits d'exploitation et aux économies réalisées au chapitre des coûts, le rendement d'exploitation a été considérablement meilleur que celui de 2003. Les produits d'exploitation de TéléSAT ont augmenté en 2004, la hausse des produits d'exploitation des télécommunications ayant plus que compensé la baisse des honoraires au titre de la consultation. Les produits d'exploitation de CGI ont également augmenté en raison de l'acquisition d'American Management Systems Incorporated (AMS) réalisée en mai 2004.

Connexions clients

(en milliers)	AJOUTS NETS EN 2004	CONNEXIONS AU 31 DÉCEMBRE 2004
Lignes SAR	(146)	12 905
Équivalent SAR des lignes d'accès numériques	468	4 335
Internet haute vitesse	350	1 808
Internet de base	(126)	743
Services cellulaires et SCP	513	4 925
Service de téléavertissement	(97)	427
Services vidéo	116	1 503
Total	1 078	26 646

Le nombre total de connexions clients a augmenté de 4,2 %, ou de 1,1 million, pour s'établir à 26,6 millions au 31 décembre 2004 comparativement au 31 décembre 2003.

Services sans fil

Notre clientèle totale d'abonnés des services cellulaires et SCP a augmenté de 11,6 %, ou de 513 000, en 2004 pour s'établir à 4 925 000 au 31 décembre 2004, ce qui reflète des ajouts nets semblables à ceux de 2003. Nous avons également amélioré le taux de désabonnement pondéré et celui des plans de services postpayés, soit de 0,1 point de pourcentage et de 0,2 point de pourcentage, respectivement, par rapport à 2003.

Services Internet haute vitesse

Nos services Internet haute vitesse DSL ont ajouté 350 000 abonnés en 2004, ce qui a porté le nombre de nos abonnés à 1 808 000 au 31 décembre 2004, soit une augmentation de 24 %. Les ajouts réalisés en 2004 sont légèrement moins importants que ceux de 2003, qui avaient été de 358 000 abonnés. Nous avons également plus que doublé les abonnements aux solutions à valeur ajoutée Sympatico par rapport au 31 décembre 2003, pour atteindre un total de 624 000 à la fin de l'exercice.

Services vidéo

Nos services vidéo ont pris de l'ampleur en 2004, terminant l'exercice avec plus de 1,5 million d'abonnés, soit une augmentation de 8,4 % par rapport à 2003. Au cours de l'exercice, les activations nettes ont totalisé 116 000, soit une augmentation de 40 % par rapport à 2003. Bell ExpressVu a atteint son objectif en ce qui a trait au déploiement des lignes VDSL dans des immeubles à logements multiples, ayant signé des ententes d'accès avec 335 immeubles à la fin de l'exercice.

Lignes SAR

Le nombre de lignes SAR a diminué de 1,1 %, ou de 146 000, en 2004, soit un taux de diminution semblable à celui de 2003, qui reflète la substitution du service téléphonique sur fil par le service sans fil et la réduction du nombre de deuxièmes lignes par suite de la croissance du service d'accès Internet haute vitesse.

Produits d'exploitation

PRODUITS D'EXPLOITATION



Les produits d'exploitation ont augmenté de 2,4 %, ou de 456 millions \$, pour s'établir à 19 193 millions \$ en 2004 par rapport à 2003, ce qui représente un taux de croissance supérieur à celui de 2003. Bell Canada est responsable de la majeure partie de cette croissance en dépit de l'incidence continue de la mise en œuvre d'un nouveau système de facturation des services sans fil et d'une interruption de travail prolongée chez Aliant.

La croissance des produits d'exploitation de Bell Canada traduit le rendement amélioré du secteur Consommateurs découlant de la vigueur accrue des services sans fil, d'accès Internet et vidéo, ainsi que des produits d'exploitation plus élevés des services de connectivité IP et des solutions à valeur ajoutée du secteur Entreprises.

La croissance des produits d'exploitation a été rehaussée par les produits d'exploitation accrus de CGI et de Bell Globemedia, découlant respectivement de l'acquisition d'AMS et de produits plus importants tirés de la publicité télédiffusée en raison des cotes d'écoute élevées.

Bénéfice d'exploitation/BAIIA

BAIIA



Le bénéfice d'exploitation de l'exercice s'est inscrit en baisse de 1 145 millions \$ pour s'établir à 2 976 millions \$ en 2004 par rapport à 2003, surtout par suite des frais de restructuration et autres éléments de 1 224 millions \$ comptabilisés en 2004. Le coût des programmes de départ des employés annoncés par Bell Canada en juin dernier et

Bénéfice d'exploitation/BAIIA

La marge du BAIIA correspond au BAIIA divisé par les produits d'exploitation.

Bénéfice net

Le rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires correspond au bénéfice net attribuable aux actions ordinaires en pourcentage de la moyenne des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires.

visant au total 5 052 employés et celui des programmes annoncés par Aliant au quatrième trimestre de l'exercice et visant au total 693 employés ont totalisé 1 063 millions \$. En outre, l'interruption de travail chez Aliant a eu une incidence négative estimative de 68 millions \$ sur le bénéfice d'exploitation.

Le bénéfice d'exploitation avant les frais de restructuration et autres éléments a augmenté de 1,6 %, ou de 65 millions \$, pour s'établir à 4 200 millions \$ en 2004 comparativement à 2003, malgré l'incidence négative estimative de 68 millions \$ liée à l'interruption de travail chez Aliant. Cette augmentation traduit la croissance du BAIIA, partiellement contrebalancée par une hausse de la charge nette au titre des avantages sociaux.

Le BAIIA a augmenté de 2,1 %, ou de 154 millions \$, pour s'établir à 7 564 millions \$ en 2004 comparativement à 2003, découlant principalement des améliorations réalisées par Bell Canada et le secteur Autres activités de BCE. La croissance a été de 3,0 %, en excluant l'incidence négative estimative de 71 millions \$ liée à l'interruption de travail chez Aliant. La croissance du BAIIA de Bell Canada a découlé de l'amélioration continue affichée par les services sans fil, d'accès Internet et vidéo.

L'érosion du BAIIA de nos services traditionnels a été contrebalancée par l'accent continu mis sur la productivité ainsi que par les contributions au BAIIA des produits accrus tirés des services de connectivité IP, des solutions à valeur ajoutée et de la stratégie consistant à devenir le chef de l'information virtuel dans notre secteur Entreprises.

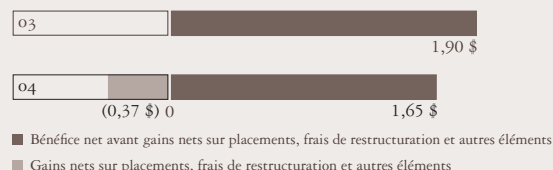
Le secteur Autres activités de BCE a aussi contribué à la croissance globale du BAIIA. L'amélioration du BAIIA de Bell Globemedia traduit le niveau plus élevé des produits tirés de la publicité télédiffusée ainsi que les avantages découlant des économies de coûts. L'amélioration du BAIIA de CGI rend compte de l'avantage procuré par l'acquisition d'AMS.

Notre marge du BAIIA de l'exercice s'est établie à 39,4 %, en baisse de 0,1 point de pourcentage par rapport à 2003, qui reflète la diminution de la marge du BAIIA de CGI et des charges liées au siège social plus importantes, ce qui a plus que contrebalancé l'amélioration de la marge de Bell Canada. La marge du BAIIA de 42,4 % de Bell Canada reflétait une amélioration de 0,3 point de pourcentage par rapport à l'exercice précédent. Le BAIIA des services sans fil a fortement progressé, entraînant une augmentation de 5,2 points de pourcentage de la marge malgré l'incidence négative de la mise en œuvre d'un nouveau système de facturation. Nous avons réussi à améliorer la marge du BAIIA grâce à une meilleure gestion des coûts d'acquisition par activation brute, surtout dans les services sans fil, et en accordant une importance accrue à la signature de contrats plus avantageux au sein des marchés des grandes entreprises

et de gros. L'incidence négative de la grève des employés d'Aliant et le coût de la mise en œuvre du nouveau système de facturation ont partiellement contrebalancé l'amélioration réalisée par Bell Canada.

Bénéfice net/Bénéfice par action

BÉNÉFICE PAR ACTION



En 2004, le bénéfice net attribuable aux actions ordinaires s'est chiffré à 1 523 millions \$ ou 1,65 \$ par action ordinaire, comparativement à un bénéfice net de 1 744 millions \$ ou 1,90 \$ par action ordinaire en 2003. Le rendement des capitaux propres s'est établi à 12,5 % en 2004, comparativement à 15,1 % l'exercice précédent. Le bénéfice net de 2004 comprenait des pertes nettes de 349 millions \$ après impôts et part des actionnaires sans contrôle, ou 0,37 \$ par action ordinaire, découlant principalement :

- des frais de restructuration et autres éléments de 772 millions \$, ou 0,83 \$ par action, principalement liés aux programmes de départ des employés annoncés par Bell Canada (647 millions \$) et par Aliant (24 millions \$), en partie compensées par :
- des gains nets de 423 millions \$ découlant de la vente de notre placement dans MTS, de la vente de notre participation restante dans YPG General Partner Inc. (YPG) et de la vente de notre participation dans Emergis et du gain généré par l'acquisition de 360networks, traduisant l'excédent de la juste valeur de l'actif net acquis sur le prix d'achat.

Par comparaison, le bénéfice net de 2003 incluait des pertes nettes de 5 millions \$ subies principalement à la suite de la perte relative à la vente, par Emergis, de ses activités dans le secteur de la santé aux États-Unis, partiellement compensées par un gain découlant de la vente d'une participation dans YPG.

En excluant l'incidence de ces éléments, le bénéfice net a augmenté de 7,0 % pour s'établir à 1 872 millions \$ ou 2,02 \$ par action en 2004, ce qui représente une hausse de 123 millions \$ ou 0,12 \$ par action, traduisant un rendement des capitaux propres de 15,2 %, soit un rendement semblable à celui de l'exercice précédent. Cette augmentation reflétait l'amélioration du bénéfice d'exploitation et la baisse des intérêts débiteurs.

Dépenses en immobilisations

DÉPENSES EN IMMOBILISATIONS

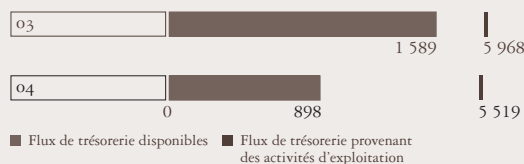


Les dépenses en immobilisations ont augmenté de 6,2 %, ou de 197 millions \$, pour s'établir à 3 364 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. En pourcentage des produits d'exploitation de l'exercice, ces dépenses s'établissent à 17,5 % en 2004 comparativement à 16,9 % en 2003. L'intensité du capital de Bell Canada a aussi augmenté, passant de 17,4 % à 18,0 %. Les dépenses en immobilisations de Bell Canada en 2004 ont traduit à la fois des investissements plus importants dans les secteurs en croissance et des dépenses moins importantes dans les secteurs traditionnels.

Nos principaux investissements stratégiques de l'exercice comprennent la migration vers un réseau IP-MPLS national unique en son genre, notre stratégie de déploiement des lignes VDSL, l'accroissement de la place que nous occupons dans le marché des services DSL par le truchement du déploiement de nouveaux multiplexeurs d'accès à distance haute densité et les initiatives d'amélioration de la productivité. L'augmentation des dépenses en immobilisations liées à la construction de satellites chez TéléSAT a aussi contribué à cette hausse.

Flux de trésorerie

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES



Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont diminué de 7,5 %, ou de 449 millions \$, pour s'établir à 5 519 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. La diminution découle principalement des remboursements d'impôts en espèces de 440 millions \$ qui avaient été reçus en 2003, ce qui n'a pas été le cas en 2004, des paiements en espèces plus importants versés dans le cadre des programmes

de départ des employés et des besoins accrus en matière de fonds de roulement, facteurs en partie compensés par la réception d'un montant de 75 millions \$ relatif au règlement des poursuites intentées contre MTS et Allstream Inc. (Allstream).

Nous avons généré des flux de trésorerie disponibles totalisant 898 millions \$ pour l'exercice, soit 1 092 millions \$ avant les frais de restructuration et autres éléments. Comparativement à 2003, les flux de trésorerie disponibles ont diminué de 691 millions \$, traduisant principalement la baisse de 449 millions \$ des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et la hausse de 197 millions \$ des dépenses en immobilisations.

Notre ratio de la dette nette par rapport au total du capital investi s'est amélioré, passant de 44,0 % au 31 décembre 2003 à 42,8 % au 31 décembre 2004. Cette amélioration reflète une réduction de la dette nette de 610 millions \$, découlant de flux de trésorerie disponibles de 898 millions \$, d'un produit net en espèces d'environ 1 milliard \$ tiré de la vente de nos participations dans MTS, YPG et Emergis, moins des acquisitions d'entreprises de 1,3 milliard \$, visant notamment Bell West et 360networks. Ces éléments ont été jumelés à une augmentation des capitaux propres, qui traduit l'excédent du bénéfice net sur les dividendes d'environ 400 millions \$.

Nouvelles conventions collectives

Au cours de l'exercice, Bell Canada a conclu une nouvelle convention collective de quatre ans avec environ 7 100 techniciens représentés par le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier (SCEP). Cette convention viendra à échéance en novembre 2007.

Aliant a conclu une entente avec environ 4 300 employés syndiqués représentés par le Conseil des syndicats de télécommunications de l'Atlantique (CATU), mettant ainsi un terme à un long conflit de travail. Cette convention viendra à échéance en décembre 2007.

Récompenser les actionnaires

À la fin de 2004, nous avons réussi à bâtir une structure du capital solide et à tirer avantage de nos mesures stratégiques. Par conséquent, le 15 décembre 2004, nous avons annoncé, sous réserve d'une déclaration du conseil d'administration, une augmentation de 10 %, ou 0,12 \$ par action, de notre dividende annuel sur les actions ordinaires de BCE Inc.

Dépenses en immobilisations L'intensité du capital

s'obtient en divisant les dépenses en immobilisations par les produits d'exploitation. Ce ratio constitue une mesure financière clé que nous utilisons pour évaluer notre rendement et celui de nos unités d'affaires.

Flux de trésorerie

Le ratio de la dette nette par rapport au capital investi est une mesure clé que nous utilisons pour évaluer notre situation financière. Ce ratio indique la proportion de notre dette nette (la dette exigible à moins d'un an et la dette à long terme, déduction faite de l'encaisse) par rapport à notre capital investi (total de la dette nette, de la part des actionnaires sans contrôle et des capitaux propres).

Faits saillants annuels et trimestriels

Cette rubrique présente les principales données financières et d'exploitation.

Le ratio *BAIIA/intérêts* correspond au BAIIA divisé par les intérêts débiteurs.

La *marge bénéficiaire* correspond au bénéfice d'exploitation divisé par les produits d'exploitation.

Le ratio *dette nette/BAIIA* correspond à la dette nette divisée par le BAIIA.

Le ratio *total de la dette/total de l'actif* correspond au total de la dette à long terme (y compris la dette exigible à moins de un an) divisé par le total de l'actif.

Le ratio *dette à long terme/capitaux propres* correspond à la dette à long terme (y compris la tranche exigible à moins de un an) divisée par les capitaux propres.

Les *flux de trésorerie par action* sont calculés en divisant les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, déduction faite des dépenses en immobilisations, par le nombre moyen d'actions ordinaires en circulation.

Le *rendement des flux de trésorerie* correspond aux flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, déduction faite des dépenses en immobilisations, des autres activités d'investissement, des dividendes sur actions privilégiées et des dividendes versés par des filiales aux actionnaires sans contrôle, divisé par le nombre d'actions ordinaires en circulation à la fin de l'exercice et multiplié par le cours de l'action à la fin de l'exercice.

Faits saillants annuels et trimestriels

Information financière annuelle

Le tableau suivant présente les principales données financières consolidées pour chaque exercice compris entre 2000 et 2004. Les facteurs qui ont entraîné la variation de nos résultats au cours des deux derniers exercices sont analysés tout au long de ce rapport.

	2004	2003	2002	2001	2000
Exploitation					
Produits d'exploitation	19 193	18 737	18 900	18 473	16 202
Charges d'exploitation	(11 629)	(11 327)	(11 516)	(11 603)	(9 725)
BAIIA	7 564	7 410	7 384	6 870	6 477
Amortissement	(3 108)	(3 100)	(3 024)	(3 313)	(2 981)
(Charge nette) crédit net au titre des avantages sociaux	(256)	(175)	33	121	109
Frais de restructuration et autres éléments	(1 224)	(14)	(768)	(977)	–
Bénéfice d'exploitation	2 976	4 121	3 625	2 701	3 605
Autres revenus	411	175	2 408	4 063	82
Charge pour perte de valeur	–	–	(765)	–	–
Intérêts débiteurs	(1 005)	(1 105)	(1 120)	(968)	(887)
Bénéfice provenant des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices	2 382	3 191	4 148	5 796	2 800
Impôts sur les bénéfices	(710)	(1 119)	(1 614)	(1 674)	(1 284)
Part des actionnaires sans contrôle	(174)	(201)	(663)	(360)	(403)
Bénéfice provenant des activités poursuivies	1 498	1 871	1 871	3 762	1 113
Activités abandonnées	26	(56)	536	(3 326)	3 592
Bénéfice net avant gain extraordinaire	1 524	1 815	2 407	436	4 705
Gain extraordinaire	69	–	–	–	–
Bénéfice net	1 593	1 815	2 407	436	4 705
Dividendes sur actions privilégiées	(70)	(64)	(59)	(64)	(79)
Prime sur rachat d'actions privilégiées	–	(7)	(6)	–	–
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires	1 523	1 744	2 342	372	4 626
Inclus dans le bénéfice net :					
Gains nets sur placements					
Activités poursuivies	389	84	1 341	3 184	(3)
Activités abandonnées	34	(86)	607	(1 943)	4 807
Frais de restructuration et autres éléments	(772)	(3)	(441)	(462)	–
Charge pour perte de valeur	–	–	(527)	–	–
Amortissement de l'écart d'acquisition	–	–	–	(971)	(485)
Autres éléments	–	–	–	(44)	–
Bénéfice net par action ordinaire :					
Activités poursuivies – de base	1,55	1,96	2,11	4,58	1,54
Activités poursuivies – dilué	1,55	1,95	2,09	4,52	1,50
Bénéfice net – de base	1,65	1,90	2,66	0,46	7,20
Bénéfice net – dilué	1,65	1,89	2,62	0,46	6,81
Ratios					
Marge du BAIIA (%)	39,4 %	39,5 %	39,1 %	37,2 %	40,0 %
Ratio BAIIA/intérêts (fois)	7,53	6,71	6,59	7,10	7,30
Marge bénéficiaire (%)	15,5 %	22,0 %	19,2 %	14,6 %	22,3 %
Rendement des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires (%)	12,5 %	15,1 %	17,8 %	2,4 %	29,0 %

	2004	2003	2002	2001	2000
Bilan					
Total de l'actif	39 143	39 420	39 142	53 687	50 909
Dette à long terme (y compris tranche exigible à moins de un an)	12 930	13 872	14 684	11 812	10 370
Dette nette	12 705	13 315	15 158	12 872	14 014
Total du capital investi	29 651	30 291	31 350	35 053	34 759
Actions privilégiées	1 670	1 670	1 510	1 300	1 300
Capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires	12 362	11 903	11 098	15 274	15 832
Ratios					
Dette nette/total du capital investi (%)	42,8 %	44,0 %	48,4 %	36,7 %	40,3 %
Dette nette/BAIIA (fois)	1,68	1,80	2,05	1,87	2,16
Total de la dette/total de l'actif (fois)	0,33	0,35	0,39	0,24	0,27
Dette à long terme/capitaux propres (fois)	0,92	1,02	1,16	0,71	0,61
Flux de trésorerie					
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	5 519	5 968	4 424	4 116	2 177
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement	(3 864)	(3 002)	(7 032)	(731)	(6 551)
Dépenses en immobilisations	(3 364)	(3 167)	(3 709)	(4 894)	(3 581)
Acquisitions d'entreprises	(1 299)	(115)	(6 471)	(327)	(3 521)
Cessions d'entreprises	20	55	3 190	248	654
Autres activités d'investissement	124	62	12	(83)	(103)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement	(2 190)	(2 905)	3 362	(1 951)	3 112
Émission nette (rachats nets) d'instruments de capitaux propres	32	172	2 819	(120)	(348)
Émission nette (rachats nets) d'instruments d'emprunt	(740)	(1 781)	2 005	(1 520)	4 357
Activités de financement de filiales avec des tiers	(50)	24	92	1 010	181
Dividendes en espèces versés sur actions ordinaires	(1 108)	(1 029)	(999)	(969)	(849)
Dividendes en espèces versés sur actions privilégiées	(85)	(61)	(43)	(64)	(79)
Dividendes en espèces versés par des filiales aux actionnaires sans contrôle	(188)	(184)	(468)	(357)	(240)
Flux de trésorerie liés aux activités abandonnées	193	355	(1 017)	(1 125)	(873)
Ratios					
Flux de trésorerie disponibles	898	1 589	(783)	(2 251)	(2 675)
Intensité du capital (%)	17,5 %	16,9 %	19,6 %	26,5 %	22,1 %
Flux de trésorerie par action (en dollars)	2,33	3,04	0,84	(0,96)	(2,10)
Rendement des flux de trésorerie (%)	7,5 %	9,8 %	0,8 %	(4,4)%	(5,2)%
Information sur les actions					
Nombre moyen d'actions ordinaires (en millions)	924,6	920,3	847,9	807,9	670,0
Actions ordinaires en circulation à la fin de l'exercice (en millions)	925,9	924,0	915,9	808,5	809,9
Capitalisation boursière	26 777	26 704	26 103	29 114	35 069
Dividendes déclarés par action ordinaire (en dollars)	1,20	1,20	1,20	1,20	1,24
Valeur comptable par action (en dollars)	13,35	12,88	12,12	18,89	19,55
Total des dividendes déclarés sur actions ordinaires	(1 110)	(1 105)	(1 031)	(969)	(849)
Total des dividendes déclarés sur actions privilégiées	(70)	(64)	(59)	(64)	(79)
Cours des actions ordinaires (en dollars)					
Haut	30,00	32,35	36,87	43,50	199,75
Bas	25,75	26,60	23,00	32,75	31,75
Clôture	28,92	28,90	28,50	36,01	43,30
Ratios					
Rendement du dividende sur actions ordinaires (%)	4,1 %	3,9 %	3,8 %	3,3 %	2,4 %
Ratio de distribution sur actions ordinaires (%)	72,8 %	59,0 %	42,7 %	260,5 %	18,4 %
Ratio cours/bénéfice (fois)	17,53	15,21	10,71	78,28	6,01
Ratio cours/valeur comptable (fois)	2,17	2,24	2,35	1,91	2,22
Ratio cours/flux de trésorerie (fois)	12,41	9,51	33,93	(37,51)	(20,62)
Autres données					
Nombre d'employés (en milliers) – non vérifié	62	64	64	73	73

La *capitalisation boursière* correspond au cours de l'action de BCE Inc. à la fin de l'exercice multiplié par le nombre d'actions ordinaires en circulation.

La *valeur comptable par action* correspond aux capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires divisé par le nombre d'actions ordinaires en circulation.

Le *rendement des dividendes ordinaires* correspond aux dividendes versés sur les actions ordinaires divisé par le cours de l'action de BCE Inc. à la fin de l'exercice multiplié par le nombre d'actions ordinaires en circulation.

Le *ratio de distribution sur actions ordinaires* correspond aux dividendes versés sur les actions ordinaires divisé par le bénéfice net attribuable aux actions ordinaires.

Le *ratio cours/bénéfice* correspond au cours de l'action de BCE Inc. à la fin de l'exercice divisé par le bénéfice par action.

Le *ratio cours/valeur comptable* correspond au cours de l'action de BCE Inc. divisé par la valeur comptable par action.

Le *ratio cours/flux de trésorerie* correspond au cours de l'action de BCE Inc. à la fin de l'exercice divisé par les flux de trésorerie par action.

Les *lignes d'accès numérique équivalentes* sont calculées en convertissant les lignes de données d'une capacité plus faible (DS-3 et moins) en un nombre équivalent de lignes d'accès de qualité téléphonique.

Le *PMU (produit moyen par unité)* et le *PMA (produit moyen par abonné)* représentent une mesure du produit moyen généré par chaque unité, ou abonné, exprimé sous forme de montant mensuel, sur l'exercice.

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.

Les *coûts d'acquisition*, également désignés par l'expression *coûts d'acquisition d'abonnés*, sont exprimés 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.

Information annuelle sur l'exploitation

Le tableau suivant présente les principales données sur l'exploitation de 2002 à 2004.

	2004	2003	2002
Services sur fil			
Services d'accès au réseau local (en milliers)	12 905	13 051	13 154
Minutes de conversations interurbaines (en millions)	18 070	19 132	19 034
Produit moyen des appels interurbains à la minute (en cents)	11,7	12,4	12,6
Services de données			
Équivalent de lignes d'accès numérique (en milliers)	4 335	3 867	3 683
Activations nettes de services Internet haute vitesse (en milliers)	350	358	343
Abonnés des services d'accès Internet haute vitesse (en milliers)	1 808	1 458	1 100
Abonnés des services d'accès Internet de base (en milliers)	743	869	957
Services sans fil			
Activations nettes des services cellulaires et SCP (en milliers)	513	514	452
Abonnés des services cellulaires et SCP (en milliers)	4 925	4 412	3 898
Produit moyen par unité (\$/mois)	49	48	47
Désabonnement (%) (moyen par mois)	1,3 %	1,4 %	1,7 %
Coût d'acquisition (\$/abonné)	411	426	429
Abonnés du service de téléavertissement (en milliers)	427	524	639
Services vidéo			
Activations nettes de services vidéo (en milliers)	116	83	235
Abonnés des services vidéo (en milliers)	1 503	1 387	1 304
Produit moyen par abonné (\$/mois)	49	46	44
Désabonnement (en %) (moyen par mois)	1,0 %	1,1 %	1,0 %
Coût d'acquisition (\$/abonné)	571	532	520

Information financière trimestrielle

Le tableau ci-dessous présente les principales données financières consolidées choisies pour chacun des trimestres de 2004 et de 2003. Cette information trimestrielle n'est pas vérifiée, 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.

	2004					2003				
	EX.	T4	T3	T2	T1	EX.	T4	T3	T2	T1
Produits d'exploitation	19 193	4 989	4 781	4 782	4 641	18 737	4 818	4 627	4 673	4 619
BAIIA	7 564	1 831	1 936	1 953	1 844	7 410	1 847	1 895	1 895	1 773
Amortissement	(3 108)	(803)	(769)	(769)	(767)	(3 100)	(775)	(801)	(774)	(750)
Charge nette au titre des avantages sociaux	(256)	(67)	(61)	(65)	(63)	(175)	(46)	(44)	(43)	(42)
Frais de restructuration et autres éléments	(1 224)	(126)	(1 081)	(14)	(3)	(14)	(13)	(1)	–	–
Bénéfice d'exploitation	2 976	835	25	1 105	1 011	4 121	1 013	1 049	1 078	981
Bénéfice provenant des activités poursuivies	1 498	367	102	544	485	1 871	486	453	466	466
Activités abandonnées	26	(2)	(2)	27	3	(56)	(86)	11	12	7
Gain extraordinaire	69	69	–	–	–	–	–	–	–	–
Bénéfice net	1 593	434	100	571	488	1 815	400	464	478	473
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires	1 523	417	82	554	470	1 744	386	446	461	451
Inclus dans le bénéfice net :										
Gains nets sur placements										
Activités poursuivies	389	64	325	–	–	84	84	–	–	–
Activités abandonnées	34	(2)	(2)	31	7	(86)	(94)	8	–	–
Frais de restructuration et autres éléments	(772)	(62)	(725)	16	(1)	(3)	(9)	6	–	–
Bénéfice net par action ordinaire										
Activités poursuivies – de base	1,55	0,38	0,09	0,57	0,51	1,96	0,50	0,48	0,49	0,49
Activités poursuivies – dilué	1,55	0,38	0,09	0,57	0,51	1,95	0,50	0,47	0,49	0,49
Bénéfice net – de base	1,65	0,45	0,09	0,60	0,51	1,90	0,41	0,49	0,50	0,50
Bénéfice net – dilué	1,65	0,45	0,09	0,60	0,51	1,89	0,41	0,48	0,50	0,50
Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation (en millions)	924,6	925,3	924,6	924,3	924,1	920,3	923,4	921,5	919,3	917,1

Analyse des résultats financiers

La présente rubrique présente des renseignements détaillés et une analyse du rendement que nous avons enregistré au cours des deux derniers exercices. Elle met l'accent sur nos résultats d'exploitation consolidés et fournit de l'information financière sur chacun de nos secteurs d'exploitation.

Analyse des résultats financiers**Analyse consolidée**

	2004	2003	% DE VARIATION
Produits d'exploitation	19 193	18 737	2,4 %
Charges d'exploitation	(11 629)	(11 327)	(2,7)%
BAIIA	7 564	7 410	2,1 %
Amortissement	(3 108)	(3 100)	(0,3)%
Charge nette au titre des avantages sociaux	(256)	(175)	(46,3)%
Frais de restructuration et autres éléments	(1 224)	(14)	N.
Bénéfice d'exploitation	2 976	4 121	(27,8)%
Autres revenus	411	175	134,9 %
Intérêts débiteurs	(1 005)	(1 105)	9,0 %
Bénéfice provenant des activités poursuivies avant impôts	2 382	3 191	(25,4)%
Impôts sur les bénéfices	(710)	(1 119)	36,6 %
Part des actionnaires sans contrôle	(174)	(201)	13,4 %
Bénéfice provenant des activités poursuivies	1 498	1 871	(19,9)%
Activités abandonnées	26	(56)	146,4 %
Bénéfice net avant gain extraordinaire	1 524	1 815	(16,0)%
Gain extraordinaire	69	–	N.
Bénéfice net	1 593	1 815	(12,2)%
Dividendes sur actions privilégiées	(70)	(64)	(9,4)%
Prime sur rachat d'actions privilégiées	–	(7)	N.
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires	1 523	1 744	(12,7)%
Bénéfice par action	1,65	1,90	(13,2)%

N. : négligeable

Produits d'exploitation

Les produits d'exploitation ont augmenté de 2,4 %, ou de 456 millions \$, pour s'établir à 19 193 millions \$ en 2004 par rapport à 2003, ce qui représente un taux de croissance ayant surpassé notre performance de 2003.

Bell Canada est responsable de la majeure partie de cette croissance en dépit de l'incidence continue de la mise en œuvre d'un nouveau système de facturation des services sans fil et d'une interruption de travail prolongée chez Aliant. La croissance des produits d'exploitation de Bell Canada résulte du rendement amélioré du secteur Consommateurs découlant des produits d'exploitation plus élevés des services sans fil, d'accès Internet et vidéo, ainsi que des produits d'exploitation plus élevés des services de connectivité IP et des solutions à valeur ajoutée du secteur Entreprises.

La croissance des produits d'exploitation a été rehaussée par les produits d'exploitation accrus de CGI et de Bell Globemedia, découlant respectivement de l'acquisition d'AMS et de produits plus importants tirés de la publicité télédiffusée en raison des cotes d'écoute élevées.

Pour l'exercice 2005, nous prévoyons réaliser une croissance globale des produits d'exploitation, car les hausses attendues de nos services de croissance, notamment les services sans fil, Internet, de connectivité IP, les services vidéo ainsi que les services à valeur ajoutée, devraient compenser largement la baisse que nous prévoyons continuer de subir dans nos services sur fil traditionnels. Après 2005, nous prévoyons que les services de croissance représenteront une composante plus importante de nos produits d'exploitation futurs.

Pour l'exercice 2005, l'augmentation prévue des produits d'exploitation découlant de nos services de croissance devrait être alimentée par la forte croissance du nombre d'abonnés et par des hausses ciblées du produit moyen par abonné de ces services.

Pour ce qui est des produits d'exploitation des services locaux et d'accès et des services interurbains, nous prévoyons que les tendances des dernières années se maintiendront et que le mouvement de déclin de ces services s'intensifiera quelque peu à mesure que les entreprises de câblodistribution commenceront à lancer des services voix sur IP. Nous prévoyons également la poursuite du déclin des produits d'exploitation des services traditionnels dans les marchés des grandes entreprises et de gros en raison des pressions soutenues sur les prix exercées par la concurrence et de la migration à l'univers IP.

Se reporter à la rubrique *Analyse sectorielle* pour une analyse des produits d'exploitation par secteurs d'exploitation et à la rubrique *Analyse par gammes de produits* pour une analyse des produits d'exploitation par gammes de produits.

Bénéfice d'exploitation

Le bénéfice d'exploitation a diminué de 28 %, ou de 1 145 millions \$, pour s'établir à 2 976 millions \$ en 2004 comparativement à 2003, surtout à cause de l'augmentation des frais de restructuration et autres éléments et de la charge nette accrue au titre des avantages sociaux. En excluant l'incidence des frais de restructuration et autres éléments, le bénéfice d'exploitation a augmenté de 1,6 %, ou de 65 millions \$, pour s'établir à 4 200 millions \$ en 2004. Cette augmentation découle de la croissance du bénéfice d'exploitation dans nos secteurs Consommateurs et Entreprises, de même que des améliorations chez Bell Globemedia et TéléSAT, au sein du secteur Autres activités de BCE, attribuables à la croissance sous-jacente de ces divisions.

Se reporter à la rubrique *Analyse sectorielle* pour une analyse du bénéfice d'exploitation par secteur d'exploitation.

BAIIA

Notre BAIIA a augmenté de 2,1 %, ou de 154 millions \$, pour s'établir à 7 564 millions \$ en 2004 comparativement à 2003, ce qui représente un taux de croissance de 3,0 %, en excluant l'incidence négative estimative de 71 millions \$ liée à l'interruption de travail chez Aliant, découlant des améliorations de Bell Canada et du secteur Autres activités de BCE.

La croissance du BAIIA de Bell Canada a découlé de l'amélioration continue affichée par les services sans fil, d'accès Internet et vidéo. L'érosion du BAIIA de nos services traditionnels a été contrebalancée par l'accent continu mis sur la productivité ainsi que par les contributions au BAIIA des produits accrus tirés des services de connectivité IP, des solutions à valeur ajoutée et de la stratégie consistant à devenir le chef de l'information virtuel dans notre secteur Entreprises.

Le secteur Autres activités de BCE a aussi contribué à la croissance globale du BAIIA. L'amélioration du BAIIA de Bell Globemedia traduit le niveau plus élevé des produits tirés de la publicité télédiffusée ainsi que les avantages découlant des économies de coûts. Le BAIIA de CGI rend compte de l'avantage procuré par l'acquisition d'AMS.

Notre marge du BAIIA de l'exercice s'est établie à 39,4 %, en baisse de 0,1 point de pourcentage par rapport à 2003, qui reflète la diminution de la marge du BAIIA de CGI et des charges liées au siège social plus importantes, ce qui a plus que contrebalancé l'amélioration de la marge de Bell Canada.

La marge du BAIIA de Bell Canada, de 42,4 % en 2004, reflétait une amélioration de 0,3 point de pourcentage par rapport à l'exercice précédent. La marge du BAIIA des services sans fil reflétait une augmentation de 5,2 points de pourcentage, malgré l'incidence négative de la mise en œuvre du nouveau système de facturation.

Nous avons réussi à améliorer la marge du BAIIA grâce à une meilleure gestion des coûts d'acquisition par activation brute, surtout dans les services sans fil, et en accordant une importance accrue à la signature de contrats plus avantageux au sein des marchés des grandes entreprises et de gros. L'incidence négative de la grève des employés d'Aliant et le coût de la migration vers le nouveau système de facturation ont partiellement contrebalancé l'amélioration réalisée par Bell Canada.

Les coûts d'acquisition d'abonnés des services sans fil, de 411 \$ par activation brute en 2004, se sont améliorés de 15 \$ comparativement à 2003, surtout grâce à des campagnes mieux ciblées et plus rentables. Les coûts d'acquisition d'abonnés des services vidéo, de 571 \$ par activation brute, ont augmenté de 39 \$ du fait que davantage de clients ont acquis un second récepteur, dans la foulée du succès de notre forfait 2 télé, et que les concurrents proposent des prix-chocs.

En 2005, nous tenterons d'atteindre des marges du BAIIA stables, étant donné que les économies de coûts attendues des retombées de notre projet Galilée, combinées à l'augmentation prévue des produits d'exploitation découlant de nos services de croissance, devraient atténuer la baisse dans nos services traditionnels.

L'objectif que nous poursuivons avec le projet Galilée est de réaliser des économies de coûts appréciables. D'après nos prévisions, près de la moitié de ces économies découlera du secteur Consommateurs, du fait de l'incidence des programmes de réduction de l'effectif cette année, de la migration à une facture unique, de l'accroissement des ventes par le truchement de notre site Bell.ca, des gains de rendement du centre d'appels ainsi que de nos efforts visant à simplifier l'approvisionnement et les offres de produits. Le reste des économies de coûts devrait être réalisé dans le secteur Entreprises à la suite de la suppression d'éléments réseau et de la normalisation des processus d'exploitation essentiels, ainsi que des économies au chapitre de la main-d'œuvre découlant de la compression de l'effectif effectuée au présent exercice.

Amortissement

L'amortissement a été plus élevé de 0,3 %, ou de 8 millions \$, pour s'établir à 3 108 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette hausse découle du volume accru d'immobilisations étant donné que les dépenses en immobilisations demeurent plus élevées que les mises hors service d'immobilisations. Cette situation a été en partie neutralisée par l'augmentation de la durée de vie utile du logiciel à utilisation interne de Bell Canada de trois ans à quatre ans.

Charge nette au titre des avantages sociaux

La charge nette au titre des avantages sociaux a augmenté de 46 %, ou de 81 millions \$, pour totaliser 256 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette augmentation découle principalement de l'obligation accrue au titre des prestations constituées en fonction de notre évaluation actuarielle la plus récente. Le rendement positif de la caisse de retraite en 2003 y a fait partiellement contrepoids, et il en est résulté un gain actuariel et une augmentation de la juste valeur de l'actif des régimes.

Au cours des deux prochains exercices, la charge nette au titre des avantages sociaux devrait augmenter, principalement par suite du mauvais rendement des caisses de nos régimes de retraite en 2001 et en 2002, ce qui continuera de nuire à la valeur comptable des actifs des régimes utilisée pour déterminer la charge nette au titre des avantages sociaux. En 2006 cependant, nous prévoyons que cette incidence négative sera moindre. Après 2006, la charge nette au titre des avantages sociaux devrait se stabiliser.

Amortissement

Le montant de l'amortissement constaté dans un exercice donné est touché par :

- le montant que nous avons investi dans de nouvelles immobilisations au cours d'exercices antérieurs
- le nombre d'actifs que nous avons mis hors service au cours de l'exercice
- les modifications apportées aux règles et aux estimations comptables.

Chaque année, nous révisons notre estimation de la durée de vie utile de nos immobilisations.

Charge nette au titre des avantages sociaux

Le montant de la charge nette au titre des avantages sociaux pour un exercice donné dépend principalement :

- du rendement de l'actif des régimes de retraite prévu pour l'exercice – plus le rendement est faible, plus la charge est élevée
- de la valeur actualisée des prestations de retraite futures aux employés – plus la valeur actualisée est faible, plus la charge est faible
- du gain ou de la perte actuariel – la différence entre la capitalisation réelle de nos régimes de retraite et le montant de cette capitalisation calculé au moyen de nos hypothèses comptables. Nous amortissons ce montant par imputation aux résultats au fil du temps.

Frais de restructuration et autres éléments

Les frais de restructuration et autres éléments comprennent divers revenus et charges qui ne sont pas directement liés aux produits d'exploitation générés au cours de l'exercice, comme les coûts relatifs aux mesures de rationalisation, les réductions de valeur d'actifs et d'autres types de revenus ou charges.

Frais de restructuration et autres éléments

Nous avons comptabilisé un montant de 1 224 millions \$ au titre des frais de restructuration et autres éléments en 2004, comprenant :

- 985 millions \$ au troisième trimestre relativement à un programme de départ des employés chez Bell Canada dans le cadre duquel 5 052 employés ont choisi de quitter la société. À la fin de l'exercice, 4 900 employés avaient quitté la société. Nous prévoyons réaliser à ce chapitre des économies annuelles d'environ 390 millions \$.
- une provision de 110 millions \$ comptabilisée au deuxième trimestre au titre de dépassements de coûts possibles liés à un contrat avec le gouvernement de l'Alberta, qui a été augmentée de 18 millions \$ au quatrième trimestre
- un montant de 67 millions \$ au quatrième trimestre relativement à un programme de départ des employés chez Aliant, en vertu duquel 693 employés ont décidé de quitter la société. De ces employés, environ 400 avaient quitté la société au 1^{er} janvier 2005. Nous prévoyons des économies annuelles d'environ 48 millions \$ à la suite de ces départs.
- d'autres frais totalisant 119 millions \$, constitués de coûts futurs liés à la location de locaux qui ne sont plus nécessaires, de réductions de valeur d'actifs et d'autres provisions.

Ces frais ont été partiellement compensés par un revenu de 75 millions \$ comptabilisé au deuxième trimestre relativement à une entente conclue par BCE Inc. et MTS en vue de régler des poursuites. Les modalités du règlement comprenaient :

- la résiliation anticipée de diverses ententes commerciales
- la suppression de restrictions concurrentielles contractuelles avec prise d'effet le 30 juin 2004
- la cession ordonnée de notre participation dans MTS, qui a été effectuée en septembre 2004
- le versement d'une prime par MTS en cas de changement de contrôle de MTS avant 2006 et en cas d'appréciation du cours de l'action de MTS entre le moment de notre désinvestissement et le moment de toute opération de prise de contrôle.

Nous avons comptabilisé un montant de 14 millions \$ au titre des frais de restructuration et autres éléments en 2003, ce qui comprenait des frais de 15 millions \$ liés à la restructuration de la filiale d'Aliant, Xwave Solutions Inc. (xwave).

En 2003, Bell Canada a comptabilisé des frais de 65 millions \$ liés à diverses réductions de valeur d'actifs et à d'autres provisions. Ces frais ont été neutralisés par un crédit de 66 millions \$ lié à la contre-passation de frais de restructuration comptabilisés en 2002 qui n'ont plus été jugés nécessaires, en raison du nombre moins élevé que prévu des licenciements par suite de la mutation d'un nombre accru d'employés à d'autres postes au sein de Bell Canada.

Se reporter à la note 4 des états financiers consolidés pour obtenir plus de renseignements sur les frais de restructuration et autres éléments.

Bénéfice net/Bénéfice par action

Le bénéfice par action de 1,65 \$ en 2004 a subi le contre-coup des pertes nettes découlant des frais de restructuration et autres éléments après impôts de 0,83 \$ par action liés principalement aux programmes de départ des employés chez Bell Canada et Aliant. Ces pertes ont été partiellement compensées par :

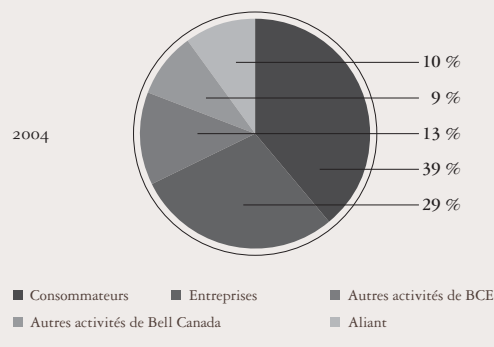
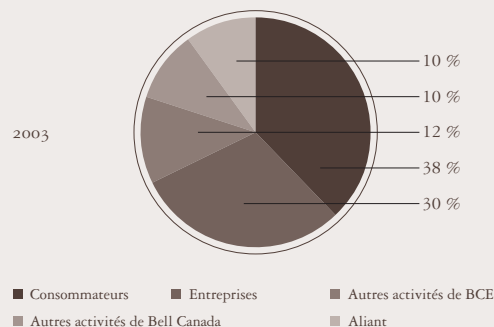
- des gains nets de 0,39 \$ par action liés principalement à la vente de notre participation de 15,96 % dans MTS, de notre participation restante de 3,24 % dans YPG et de notre participation de 63,9 % dans Emergis
- un gain extraordinaire de 0,07 \$ par action relativement à l'acquisition des activités canadiennes de 360networks.

Des éléments similaires en 2003 n'avaient eu aucune incidence nette sur le bénéfice par action déclaré de 1,90 \$.

En excluant l'incidence de ces éléments, le bénéfice par action s'est établi à 2,02 \$ en 2004, en hausse de 6,3 % ou de 0,12 \$ par rapport à 2003. L'augmentation découle de l'amélioration du BAIIA et de la baisse des intérêts débiteurs. Ces éléments ont été partiellement contrebalancés par une charge nette accrue au titre des avantages sociaux.

Analyse sectorielle

PRODUITS D'EXPLOITATION SECTORIELS



	2004	2003	% DE VARIATION
Produits d'exploitation			
Consommateurs	7 502	7 203	4,2 %
Entreprises	5 851	5 827	0,4 %
Aliant	2 033	2 059	(1,3)%
Autres activités de Bell Canada	1 939	2 015	(3,8)%
Élimination des produits intersectoriels	(538)	(490)	(9,8)%
Bell Canada	16 787	16 614	1,0 %
Autres activités de BCE	2 861	2 597	10,2 %
Élimination des produits intersectoriels	(455)	(474)	4,0 %
Total des produits d'exploitation	19 193	18 737	2,4 %
Bénéfice d'exploitation			
Consommateurs	2 119	2 019	5,0 %
Entreprises	896	781	14,7 %
Aliant	268	415	(35,4)%
Autres activités de Bell Canada	(588)	621	(194,7)%
Bell Canada	2 695	3 836	(29,7)%
Autres activités de BCE	281	285	(1,4)%
Total du bénéfice d'exploitation	2 976	4 121	(27,8)%

Consommateurs

PRODUITS D'EXPLOITATION – CONSOMMATEURS



Les produits d'exploitation du secteur Consommateurs ont augmenté de 4,2 %, ou de 299 millions \$, pour s'établir à 7 502 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette augmentation découle de la vigueur persistante déployée par nos services sans fil, d'accès Internet et vidéo, qui ont réalisé des gains substantiels au chapitre du nombre d'abonnés, atténuée en partie par les diminutions constantes des produits d'exploitation des services locaux et d'accès et des services interurbains.

Services sans fil

Les produits d'exploitation des services sans fil du secteur Consommateurs ont augmenté de 15,2 % en 2004 comparativement à 2003. Cette augmentation résulte de la forte croissance du nombre d'abonnés, surtout par suite des programmes de vente mis en œuvre au cours des quatre premiers mois de l'exercice. Bien que la performance au chapitre des produits d'exploitation ait été solide, nous estimons que les demandes au sujet de la facturation qui ont occupé notre centre d'appels à la suite de l'implantation de notre nouvelle plateforme de facturation ont quelque peu diminué notre capacité à stimuler les ventes de services à nos clients et ont retardé la mise en œuvre des augmentations de prix prévues.

Services vidéo

Les produits d'exploitation des services vidéo ont augmenté de 12,0 % en 2004 comparativement à 2003, du fait de la croissance du nombre d'abonnés et du produit moyen par unité (PMPU). Le nombre total de nos clients des services vidéo s'est établi à 1 503 000 au 31 décembre 2004, en hausse de 8,4 % comparativement à l'exercice précédent.

Les activations nettes de services vidéo, de 116 000 en 2004, ont été considérablement plus élevées que celles de 83 000 enregistrées en 2003. Cette croissance a été alimentée par le succès continu du Forfait de Bell ainsi que par la réorganisation majeure du service de Bell ExpressVu afin de stimuler la croissance et d'insuffler du dynamisme à l'entreprise, ce qui comprenait la réorganisation de la programmation et les principes de simplification de la tarification. Les initiatives axées sur la limitation du désabonnement, qui se sont traduites au quatrième trimestre par le plus faible taux de désabonnement enregistré depuis 2001, ont également contribué à la croissance. Dans le cadre de l'une de ces initiatives, Bell ExpressVu a commencé à fournir des services aux nouveaux clients des SRD seulement sur une base contractuelle. Depuis le 1^{er} août 2004, tous les nouveaux clients des SRD doivent choisir un contrat de un an ou de deux ans. Le taux de désabonnement de l'exercice s'est établi à 1,0 % par mois, une amélioration de 0,1 point de pourcentage comparativement à 2003.

Le PMPU par mois pour les services vidéo, de 49 \$, a augmenté de 3 \$ en 2004 comparativement à 2003. L'augmentation du PMPU de l'exercice a été touchée par l'effet positif de la majoration de 2 \$ à 3 \$ de certains blocs déterminés de programmation d'émissions en vigueur depuis le 1^{er} février 2003, par l'imposition de frais d'accès au système de 2,99 \$ à tous les clients, avec prise d'effet le 28 avril 2003, et par le fait qu'un plus grand nombre de clients paient pour un deuxième récepteur.

En 2005, la croissance des produits d'exploitation des services vidéo devrait se maintenir, soutenue par la croissance continue du nombre d'abonnés et les augmentations du PMPU, découlant en partie de la hausse de 3 \$ des prix pour la programmation d'émissions, en vigueur le 1^{er} mars 2005, facturée aux clients qui n'ont pas signé de contrat et qui ne choisissent pas les nouveaux blocs de programmation lancés en septembre 2004. Le déploiement accentué des lignes VDSL contribuera à la croissance du nombre d'abonnés, dans la foulée de notre pénétration accrue du marché des immeubles à logements multiples.

Services de données

Les produits d'exploitation des services de données du secteur Consommateurs ont progressé de 21 % en 2004 comparativement à 2003. Cette croissance est attribuable à l'augmentation de 22 % du nombre d'abonnés des services Internet haute vitesse et de 49 % des produits d'exploitation tirés de notre portail Web Sympatico-MSN.ca.

Les services à valeur ajoutée Bell Sympatico, comme MSN Premium, les services de sécurité et le forfait Réseautage à domicile, ont ajouté 337 000 abonnements en 2004. Au quatrième trimestre de 2004, les abonnements à MSN Premium ont augmenté de 118 % par rapport à ceux du trimestre précédent.

Services sur fil

Les produits d'exploitation des services locaux et d'accès ont légèrement reculé en 2004 comparativement à 2003, surtout à cause de la diminution des produits d'exploitation des lignes SAR et des produits d'exploitation connexes tirés des services Étoiles, partiellement compensée toutefois par la hausse des produits d'exploitation découlant des plans d'assurance et d'entretien sur fil.

Les produits d'exploitation des services interurbains ont diminué en 2004 comparativement à 2003, surtout du fait des réductions du volume des minutes de conversation au pays, aux États-Unis et ailleurs dans le monde qui reflètent la concurrence exercée par les fournisseurs de services interurbains non traditionnels, en partie compensées par le niveau élevé des ventes de cartes prépayées. La réduction du volume des minutes de conversation à l'étranger, dont les tarifs sont plus élevés, et l'incidence du plan interurbain à 5 \$ du Forfait de Bell ont également contribué à la baisse du produit moyen par minute des services sur fil en 2004.

BÉNÉFICE D'EXPLOITATION – CONSOMMATEURS



Le bénéfice d'exploitation du secteur Consommateurs a augmenté de 5,0 %, ou de 100 millions \$, pour s'établir à 2 119 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette amélioration découle principalement de l'accroissement des produits d'exploitation, de la diminution des coûts d'acquisition d'abonnés des services sans fil et des économies découlant de la productivité, partiellement contrebalancée par l'augmentation des charges d'exploitation découlant des salaires, les coûts des marchandises vendues et la charge nette accrue au titre des avantages sociaux.

L'augmentation des coûts découle également du nombre accru d'agents du centre de contact afin d'absorber l'allongement du temps nécessaire pour répondre aux appels découlant du Forfait de Bell ainsi qu'à l'augmentation du nombre d'appels à la suite de l'implantation de la nouvelle plateforme de facturation de Bell Mobilité.

Pour l'exercice 2005, nous prévoyons que les produits d'exploitation du secteur Consommateurs poursuivront leur croissance, soutenus par la vigueur de nos activités de

services sans fil, d'accès Internet et vidéo. L'érosion devrait cependant se poursuivre en ce qui a trait à nos services locaux et d'accès et à nos services interurbains, du fait de l'intensification de la concurrence à mesure que les entreprises de câblodistribution prennent pied sur le marché avec des services téléphoniques voix sur IP.

Entreprises

PRODUITS D'EXPLOITATION – ENTREPRISES

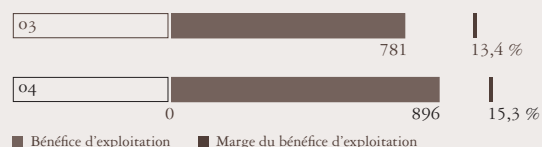


Les produits d'exploitation du secteur Entreprises ont progressé légèrement, soit de 24 millions \$, pour s'établir à 5 851 millions \$ en 2004 comparativement à 2003.

L'augmentation découle de la croissance des produits d'exploitation dans le secteur des PME, fortement contrebalancée par la baisse des produits d'exploitation tirés des grandes entreprises et de Bell West. Le 19 novembre 2004, nous avons conclu l'acquisition des activités canadiennes de 360networks. Le secteur Entreprises inclut les résultats financiers des activités de détail comprises dans cette acquisition à compter de cette date.

Pour ce qui est des gammes de produits, la croissance des produits d'exploitation découlant des services sans fil et des ventes d'équipements terminaux et divers a été partiellement contrebalancée par la baisse des produits d'exploitation découlant des services locaux et d'accès, des services interurbains et des services de données.

BÉNÉFICE D'EXPLOITATION – ENTREPRISES



Le bénéfice d'exploitation du secteur Entreprises a augmenté de 14,7 %, ou de 115 millions \$, pour s'établir à 896 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Ce résultat démontre que notre stratégie consistant à promouvoir la conversion vers la technologie IP tout en augmentant la rentabilité par une productivité accrue est bien lancée et porte ses fruits.

Pour l'exercice 2005, nous prévoyons que les produits d'exploitation du secteur Entreprises augmenteront, soutenus par la croissance fondamentale des produits d'exploitation tirés des services de connectivité IP et des services à valeur ajoutée, ainsi que par l'incidence sur l'ensemble de l'exercice des acquisitions d'entreprises réalisées en 2004.

Cependant, la baisse découlant de nos services traditionnels et de la fin du contrat relatif au réseau SuperNet conclu avec le gouvernement de l'Alberta en 2004 neutralisera partiellement la hausse attendue des produits d'exploitation.

Grandes entreprises

Les produits d'exploitation des grandes entreprises ont diminué en 2004 comparativement à 2003, par suite de la baisse des produits d'exploitation des services locaux et d'accès, des services interurbains et des services de données. Ces diminutions ont été partiellement compensées par la croissance des produits d'exploitation découlant des services sans fil et des ventes d'équipements terminaux et divers.

La baisse des produits d'exploitation des services de données reflète principalement la fin du contrat d'impartition d'Hydro-Québec au quatrième trimestre de 2003. En dépit de cette baisse, nos produits d'exploitation tirés des services de connectivité IP et des services à valeur ajoutée ont continué de croître à un rythme soutenu; en fait, ils sont passés de 22 % des produits d'exploitation des services de données des grandes entreprises en 2003 à 43 % en 2004. Au 31 décembre 2004, plus de 65 % de nos grandes entreprises clientes utilisaient au moins un élément de notre gamme de services à valeur ajoutée.

En décembre 2004, nous avons annoncé la signature d'un contrat d'impartition exclusif de 140 millions \$ sur sept ans avec la Financière Manuvie pour l'approvisionnement et la gestion de ses services voix et données IP. Le contrat d'impartition exploitera nos capacités en matière de services à valeur ajoutée en s'appuyant sur BCE Connexim, l'unité d'impartition et de services professionnels de Bell Canada, pour fournir une solution de bout en bout qui réduit et simplifie la transition de la Financière Manuvie aux communications IP. Nos capacités en matière d'impartition sont au cœur de notre stratégie qui consiste à préserver notre volume d'affaires dans les services de connectivité fournis à nos grandes entreprises clientes et à éviter toute éventuelle désintermédiation par les intégrateurs de systèmes. Nous avons également obtenu un certain nombre d'autres contrats importants en 2004, notamment avec La Fédération des Caisses Desjardins du Québec, La Senza Inc., le gouvernement du Québec, Hydro One Networks Inc., le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du gouvernement du Canada et Enterprise Location d'autos.

La croissance appréciable du bénéfice d'exploitation de l'unité des grandes entreprises reflète l'accent que nous avons mis sur des contrats plus rentables de même que les économies découlant de la productivité, ce qui a entraîné une baisse du coût des produits vendus. Cette croissance a été en partie contrebalancée par l'achèvement du contrat d'Hydro-Québec en 2003 et par l'augmentation des charges d'exploitation découlant des entreprises acquises au cours de l'exercice (Infostream et Elix).

PME

Les produits d'exploitation découlant des PME ont augmenté en 2004 comparativement à 2003, par suite de la hausse des produits d'exploitation des services de données, des services sans fil ainsi que des ventes d'équipements terminaux et divers. Ces gains ont été en partie contrebalancés par la baisse des produits d'exploitation des services locaux et d'accès et des services interurbains.

Les acquisitions d'entreprises réalisées en 2004, comme Accutel Conferencing Systems Inc. (Accutel) et Charon, ont contribué à la croissance des produits d'exploitation, tout comme les services d'accès Internet haute vitesse DSL et les services à valeur ajoutée, qui ont également continué de progresser. Au 31 décembre 2004, les abonnements à nos services à valeur ajoutée s'élevaient à 83 000.

La baisse des produits d'exploitation des services interurbains découle des pressions de la concurrence sur les tarifs et de l'utilisation moindre enregistrée par nos services de téléphones publics. Les produits d'exploitation des services locaux et d'accès ont également été inférieurs pour nos services de téléphones publics.

La croissance du bénéfice d'exploitation des PME a été alimentée par la croissance des produits d'exploitation et les économies découlant de la productivité, en partie contrebalancée par les charges d'exploitation plus élevées liées aux entreprises acquises au cours de l'exercice.

Bell West

Bell West a maintenu la croissance de sa clientèle, ce qui a entraîné l'augmentation des produits d'exploitation des services locaux et d'accès et des services interurbains en 2004 comparativement à 2003. En 2001, nous avions obtenu un contrat du gouvernement de l'Alberta pour construire un réseau de nouvelle génération (SuperNet) afin d'offrir le service Internet haute vitesse et des capacités à large bande à des communautés rurales de cette province. La partie mécanique de la construction du réseau s'est achevée en décembre 2004. La baisse des produits d'exploitation des services de données en 2004 reflète une diminution d'environ 43 millions \$, ce contrat étant presque achevé.

L'amélioration du rendement du bénéfice d'exploitation de Bell West a découlé de la hausse des produits d'exploitation des services locaux et d'accès et des services interurbains ainsi que de la baisse des coûts d'exploitation liés au contrat avec le gouvernement de l'Alberta, en partie contrebalancée par la hausse des coûts au chapitre des salaires à cause de l'augmentation de l'effectif.

Aliant

PRODUITS D'EXPLOITATION – ALIANT



Les produits d'exploitation du secteur Aliant ont diminué de 1,3 %, ou de 26 millions \$, pour s'établir à 2 033 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. L'interruption de travail déclenchée le 23 avril 2004 et ayant pris fin le 20 septembre 2004 a eu des répercussions négatives sur les produits d'exploitation, estimées à un montant de 40 millions \$, à cause de la diminution du nombre de nouveaux abonnés, du ralentissement des ventes de produits, des activités promotionnelles additionnelles et de l'activité moins intense sur le terrain pendant l'interruption de travail. La forte croissance des services sans fil et des services Internet a été plus que contrebalancée par les baisses dans d'autres secteurs découlant de l'interruption de travail, de l'incidence continue de la concurrence ainsi que des exigences réglementaires, notamment celles qui touchent le groupage, les activités de reconquête de clients et les prix exigés pour les services dont les tarifs sont fixés par réglementation.

Les produits d'exploitation tirés des services sans fil d'Aliant ont augmenté de 15,4 % en 2004. Cette croissance découle principalement :

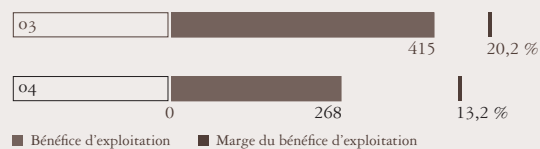
- de l'augmentation de 9,6 % de la clientèle des services sans fil d'Aliant, y compris la hausse de 26 % de la clientèle des services numériques, ce qui traduit une réaction positive au réseau élargi soutenu par les concessionnaires, les offres de prix attrayantes et l'expansion du service cellulaire numérique dans de nouveaux secteurs
- de l'augmentation de 3 \$ du PMPU, ce qui traduit l'incidence du pourcentage plus élevé d'abonnés choisissant le service numérique, l'utilisation accrue et l'adoption grandissante des fonctions par les clients.

La vive concurrence dans les services interurbains, la difficulté de soutenir nos efforts de reconquête lors de l'interruption de travail et la substitution, par les clients, des appels interurbains au profit des options Internet et sans fil ont contribué à la baisse des produits d'exploitation des services interurbains en 2004 comparativement à l'exercice précédent. Le volume de minutes de conversation du secteur Consommateurs a diminué en raison des pertes de clients découlant de la concurrence et du plafonnement du nombre de minutes par certains plans d'interurbains à la fin de 2003. La baisse des prix des interurbains pour les entreprises reflète toujours l'incidence des pressions de la concurrence, tout comme la baisse du volume de minutes de conversation interurbaines et la réduction de l'activité du centre de contact.

Les produits d'exploitation des services de données ont légèrement diminué en 2004, la hausse des produits d'exploitation du service Internet ayant été entièrement balayée par la baisse des produits d'exploitation des autres services de données, touchés par la réduction de l'ampleur des efforts de commercialisation et de vente pendant l'interruption de travail et le fait que les clients ont continué de rationaliser leurs réseaux de circuits. L'augmentation continue des produits d'exploitation tirés du service Internet découle de l'attrait croissant des services améliorés et de la croissance de 6 % d'un exercice à l'autre du nombre d'abonnés, ce qui explique l'accroissement de 21 % de la clientèle du service Internet haute vitesse d'Aliant. L'augmentation de la clientèle découle de l'expansion du service Internet haute vitesse d'Aliant dans de nouveaux secteurs, les offres de lancement attrayantes, l'accent mis sur le groupage avec d'autres produits et services ainsi que les initiatives misant sur les réseaux des concessionnaires et de vente en ligne.

Les produits d'exploitation tirés des ventes d'équipements terminaux et divers ont diminué en 2004 par suite du ralentissement des ventes de produits lors de l'interruption de travail et de la cession d'actifs non essentiels aux deuxième et troisième trimestres, ce qui a entraîné une diminution des produits d'exploitation découlant des services de TI.

BÉNÉFICE D'EXPLOITATION – ALIANT



Le bénéfice d'exploitation d'Aliant a diminué de 35 %, ou de 147 millions \$, pour s'établir à 268 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette situation découle principalement :

- de l'interruption de travail, qui a eu une incidence négative estimative de 68 millions \$ en 2004. Des coûts additionnels ont été subis lors de cet événement pour que les activités puissent se poursuivre avec le moins d'interruptions possible, pour assurer la sécurité des employés, pour effectuer des réparations aux biens, pour former et équiper les employés et pour assurer un niveau essentiel de service à la clientèle.
- des frais de restructuration de 67 millions \$ découlant d'un programme de départ des employés. Se reporter à la rubrique *Frais de restructuration et autres éléments* pour obtenir plus de renseignements.

Le reste de la diminution, de 12 millions \$, est imputable à l'augmentation des charges d'exploitation découlant :

- de la croissance des services sans fil et Internet
- d'une augmentation de la charge nette au titre des avantages sociaux
- des ajustements habituels de la rémunération et des salaires annuels

- de la dotation accrue à l'amortissement découlant d'une plus grande proportion des dépenses en immobilisations ces dernières années dans les actifs large bande et sans fil, lesquels comportent une durée amortissable plus courte.

Ces hausses ont été partiellement compensées par les coûts d'exploitation moindres découlant de la restructuration de xwave en 2003 et de la vente d'actifs non essentiels aux deuxième et troisième trimestres.

Comme l'interruption de travail et les répercussions qu'elle a entraînées en 2004 sont maintenant choses du passé, pour l'exercice 2005, nous prévoyons une croissance des produits d'exploitation des services sans fil et Internet d'Aliant qui compensera l'effritement continu des produits d'exploitation des services locaux et d'accès et des services interurbains. Nous prévoyons également une croissance du bénéfice d'exploitation en 2005 qui découlera de l'augmentation des produits d'exploitation et de l'amélioration de la productivité ainsi que de l'absence des frais de restructuration et des coûts liés à l'interruption de travail. Ces effets positifs devraient être partiellement contrebalancés par l'alourdissement des coûts liés aux services de croissance d'Aliant et l'augmentation de la charge nette au titre des avantages sociaux.

Autres activités de Bell Canada

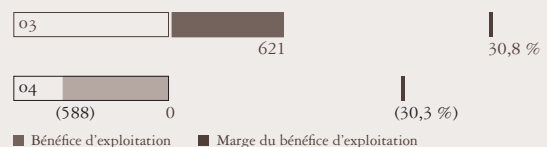
PRODUITS D'EXPLOITATION – AUTRES ACTIVITÉS DE BELL CANADA



Les produits d'exploitation tirés du secteur Autres activités de Bell Canada ont diminué de 3,8 %, ou de 76 millions \$, pour s'établir à 1 939 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette baisse est imputable :

- à la baisse enregistrée dans nos activités de gros découlant de la diminution des produits d'exploitation des services interurbains et de données reflétant la concurrence sur les prix ainsi que la migration des clients vers leurs propres réseaux
- à notre décision, prise l'exercice précédent, d'abandonner certains contrats et offres promotionnelles de minutes d'interurbains internationaux générant de faibles marges.

BÉNÉFICE D'EXPLOITATION – AUTRES ACTIVITÉS DE BCE



Le secteur Autres activités de Bell Canada a subi une perte d'exploitation de 588 millions \$ en 2004, soit une baisse de 1 209 millions \$ comparativement à un bénéfice d'exploitation de 621 millions \$ en 2003.

Cette situation s'explique surtout par les frais de restructuration et autres éléments de 1 147 millions \$ en 2004, principalement liés au programme de départ volontaire des employés de Bell Canada. Se reporter à la rubrique *Frais de restructuration et autres éléments* pour obtenir plus de renseignements.

En excluant les frais de restructuration et autres éléments, le bénéfice d'exploitation a diminué de 9,7 %, ou de 60 millions \$ en 2004. La diminution découle des coûts liés à l'accroissement des volumes de trafic transfrontalier des entreprises de télécommunications et à l'établissement de nouveaux prix pour les services interurbains et les services de données dans nos activités de gros.

Autres activités de BCE

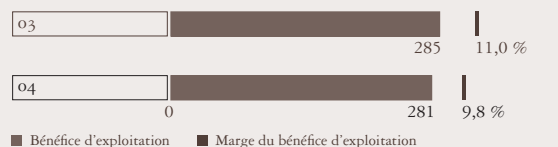
	2004	2003	% DE VARIATION
Produits d'exploitation			
Bell Globemedia	1 420	1 363	4,2 %
TéléSAT	362	345	4,9 %
CGI	1 019	838	21,6 %
Autres	60	51	17,6 %
Total des produits d'exploitation	2 861	2 597	10,2 %
Bénéfice d'exploitation			
Bell Globemedia	240	167	43,7 %
TéléSAT	141	124	13,7 %
CGI	94	91	3,3 %
Autres	(194)	(97)	(100,0)%
Total du bénéfice d'exploitation	281	285	(1,4)%

PRODUITS D'EXPLOITATION – AUTRES ACTIVITÉS DE BCE



Les produits d'exploitation du secteur Autres activités de BCE ont augmenté de 10,2 %, ou de 264 millions \$, pour s'établir à 2 861 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette hausse est attribuable à la croissance des produits d'exploitation de Bell Globemedia, de TéléSAT et de CGI.

BÉNÉFICE D'EXPLOITATION – AUTRES ACTIVITÉS DE BCE



Le bénéfice d'exploitation du secteur Autres activités de BCE a diminué de 1,4 %, ou de 4 millions \$, pour s'établir à 281 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette diminution est imputable à la hausse des frais du siège social, qui a entièrement neutralisé la croissance du bénéfice d'exploitation de Bell Globemedia, de Télésat et de CGI. L'augmentation des frais du siège social découle de la charge nette accrue au titre des avantages sociaux et du niveau plus élevé des activités du siège social.

Bell Globemedia

Les produits d'exploitation de Bell Globemedia ont augmenté de 4,2 %, ou de 57 millions \$, pour s'établir à 1 420 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette hausse est attribuable :

- à la croissance de 6,4 % des produits d'exploitation de la publicité, reflétant la solide grille horaire de CTV, qui comprenait la majorité des 20 émissions les plus écoutées de chaque saison, ainsi que l'augmentation des tarifs publicitaires à la ligne pour le quotidien *The Globe and Mail*
- à la croissance de 2,4 % des produits d'exploitation tirés des abonnements, ce qui reflète la progression des abonnements aux canaux spécialisés ainsi que celle des abonnements à l'édition électronique et la hausse des prix au numéro en kiosque pour le quotidien *The Globe and Mail*.

Cette augmentation a été en partie contrebalancée par une baisse des produits d'exploitation découlant de la production et divers revenus de 13,8 %, ou de 13 millions \$, en 2004, par suite de la vente d'une participation de 50 % dans Dome Productions Inc. en janvier 2004.

Le bénéfice d'exploitation de Bell Globemedia a progressé de 44 %, ou de 73 millions \$, pour s'établir à 240 millions \$ en 2004 comparativement à 2003, du fait de la hausse des produits d'exploitation jumelée à des économies de coûts.

Télésat

Les produits d'exploitation de Télésat ont augmenté de 4,9 %, ou de 17 millions \$, pour s'établir à 362 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette augmentation s'explique par la hausse des produits d'exploitation des télécommunications, qui a plus que compensé la diminution des produits d'exploitation de la consultation.

Le 1^{er} octobre 2004, le satellite Anik F2 de Télésat est entré en service commercial et est devenu le premier satellite au monde à commercialiser la bande de fréquence Ka, ce qui permet d'offrir des services bidirectionnels d'accès Internet haute vitesse à des clients et à des entreprises au Canada et aux États-Unis.

Le bénéfice d'exploitation de Télésat a augmenté de 13,7 %, ou de 17 millions \$, pour s'établir à 141 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette hausse est directement attribuable à l'augmentation des produits d'exploitation.

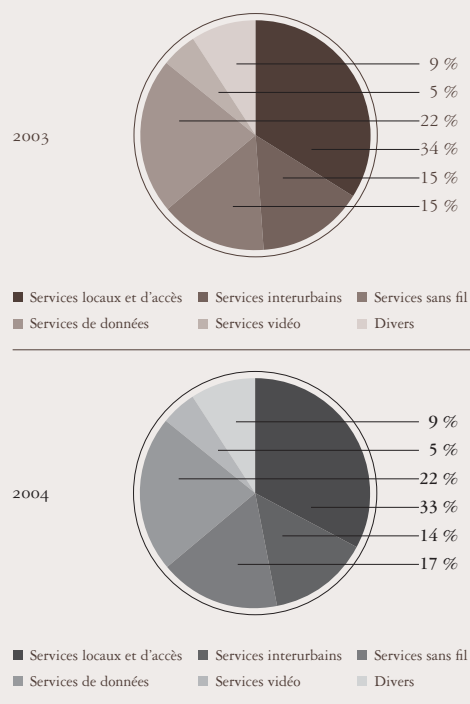
CGI

Notre quote-part des produits d'exploitation de CGI a augmenté de 22 %, ou de 181 millions \$, pour s'établir à 1 019 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Notre quote-part du bénéfice d'exploitation de CGI a augmenté de 3,3 %, ou de 3 millions \$, pour s'établir à 94 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Dans chaque cas, l'amélioration a résulté principalement de l'acquisition d'AMS par CGI en mai 2004.

Analyse par gammes de produits

En plus d'analyser nos résultats financiers par secteurs d'exploitation, nous estimons qu'une analyse distincte des produits d'exploitation consolidés de Bell Canada, par gammes de produits, permet de mieux comprendre le point de vue de la Direction sur nos résultats financiers. Le tableau de la page suivante indique les produits d'exploitation consolidés de Bell Canada par gammes de produits.

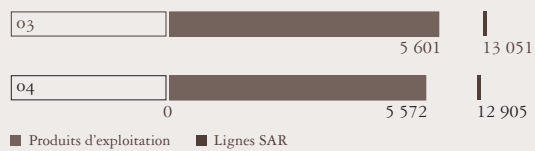
PRODUITS D'EXPLOITATION PAR GAMMES DE PRODUITS



	2004	2003	% DE VARIATION
Services locaux et d'accès	5 572	5 601	(0,5)%
Services interurbains	2 327	2 544	(8,5)%
Services sans fil	2 818	2 461	14,5 %
Services de données	3 640	3 717	(2,1)%
Services vidéo	850	759	12,0 %
Ventes d'équipements terminaux et divers	1 580	1 532	3,1 %
	16 787	16 614	1,0 %

Services locaux et d'accès

SERVICES LOCAUX ET D'ACCÈS



Les produits d'exploitation des services locaux et d'accès ont diminué de 0,5 %, ou de 29 millions \$, pour s'établir à 5 572 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette baisse est imputable :

- à la diminution des lignes SAR
- à la baisse des produits d'exploitation des services Étoiles, découlant surtout de la diminution des lignes SAR.

La baisse a été partiellement compensée par les gains découlant des plans d'assurance et d'entretien liés aux services sur fil.

Le nombre de lignes SAR en service a fléchi de 1,1 %, ou de 146 000, en 2004 comparativement à 2003, en raison :

- de la croissance continue de l'accès Internet haute vitesse qui limite le besoin d'une deuxième ligne téléphonique
- des pertes découlant de la concurrence
- des clients qui se tournent vers le service sans fil au détriment du service téléphonique sur fil.

Pour l'exercice 2005, nous nous attendons à ce que la diminution de nos lignes SAR se poursuive à cause de ces tendances ainsi que du lancement de services de téléphonie voix sur IP par des entreprises de câblodistribution.

Services interurbains

SERVICES INTERURBAINS



Les produits d'exploitation des services interurbains ont diminué de 8,5 %, ou de 217 millions \$, pour s'établir à 2 327 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette baisse découle :

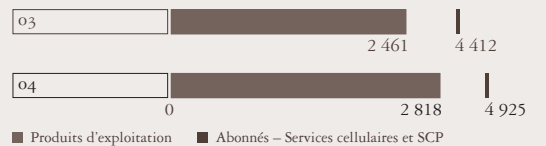
- de la diminution des volumes de minutes de conversation et des prix des appels au pays, de même que de l'incidence sur les prix de l'augmentation des abonnements au plan interurbain à 5 \$ du Forfait de Bell dans le marché de notre secteur Consommateurs
- de la baisse des volumes et des prix imputable aux pressions de la concurrence dans le marché de notre secteur Entreprises.

Dans l'ensemble, le volume de minutes de conversation a diminué de 5,6 % en 2004, de pair avec la baisse de 5,6 %, ou 0,007 \$, du produit moyen par minute (PMPM) qui s'établit à 0,117 \$.

Nous prévoyons que les pressions sur les produits d'exploitation des services interurbains se maintiendront en 2005, qu'un nombre accru d'abonnés souscriront au plan interurbain à 5 \$ du Forfait de Bell et qu'une concurrence sera exercée en 2005 par les entreprises de câblodistribution qui offrent le service téléphonique résidentiel voix sur IP.

Services sans fil

SERVICES SANS FIL



En 2004, nos services sans fil ont continué d'afficher une forte croissance.

Les produits d'exploitation des services sans fil ont augmenté de 14,5 %, ou de 357 millions \$, pour s'établir à 2 818 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette hausse reflète la croissance de 11,6 % du nombre d'abonnés et la hausse de 1 \$ par mois du PMPU.

Notre clientèle totale d'abonnés des services cellulaires et SCP a été portée à 4 925 000 abonnés à la fin de 2004, ce qui reflète l'importance des ajouts nets ainsi que le succès que nous avons remporté à l'égard des taux de désabonnement, qui ont été très bas. En incluant les abonnés du service de téléavertissement, notre clientèle des services sans fil totalisait 5 352 000 abonnés.

Nous avons obtenu 513 000 nouveaux clients en 2004, ce qui correspond aux gains réalisés en 2003. En 2004, 75 % des activations brutes provenaient des plans de services postpayés, comparativement à 80 % en 2003. Cette diminution est principalement imputable au succès de nos offres au chapitre des services prépayés, particulièrement au dernier trimestre. Au 31 décembre 2004, 76 % de notre

clientèle totale des services cellulaires et SCP était constituée d'abonnés des services postpayés, soit le même niveau que l'exercice précédent.

Le PMPU pondéré, de 49 \$ en 2004, a augmenté par rapport à 48 \$ en 2003, en raison des produits d'exploitation accrus tirés :

- des services à valeur ajoutée, comme le Centre de messages et l'afficheur
- des services interurbains et des services de données
- d'une plus grande utilisation.

Au cours de l'exercice, nous avons réalisé une initiative opérationnelle majeure en vue de la migration de nos clients des services sans fil postpayés à une nouvelle plateforme de facturation. Cette nouvelle plateforme permettra de regrouper les services sans fil sur une facture unique, ce qui simplifiera l'information présentée à nos clients, réduira les coûts pour Bell Canada et nous donnera de meilleurs moyens pour grouper nos produits et services.

En 2004, la croissance des produits d'exploitation a été entravée par les nombreuses demandes au sujet de la facturation qui ont occupé notre centre d'appels après la migration à la nouvelle plateforme de facturation, diminuant notre capacité à stimuler les ventes d'autres services à nos clients et retardant la mise en œuvre des augmentations de prix prévues. Malgré l'ajout de plus de 600 représentants additionnels dans notre centre d'appels, le temps de réponse a été un peu plus long au cours du second semestre de l'exercice en raison du volume d'appels élevé.

Notre taux de désabonnement par mois pondéré, de 1,3 %, et de 1,1 % pour les plans de services postpayés, reflète des améliorations de 0,1 point de pourcentage et de 0,2 point de pourcentage comparativement à 2003, et ce, malgré la migration à la nouvelle plateforme de facturation et l'intensification des pressions de la concurrence.

Nous continuons d'entrevoir des perspectives de croissance soutenues dans le marché des services sans fil en 2005, car le niveau de pénétration du marché canadien des communications sans fil demeure inférieur à celui d'autres pays, les États-Unis par exemple. Nous prévoyons que nos produits d'exploitation des services sans fil augmenteront du fait de la croissance continue escomptée du nombre d'abonnés et de l'augmentation attendue du PMPU. Nous croyons que le relèvement des tarifs que nous avons récemment annoncé pour quelques-uns de nos services à valeur ajoutée ainsi que l'utilisation accrue des services de données sans fil, comme la messagerie texte et la messagerie photo ainsi que la navigation sur le Web, stimuleront la croissance du PMPU.

Services de données

SERVICES DE DONNÉES



Les produits d'exploitation des services de données ont diminué de 2,1 %, ou de 77 millions \$, pour s'établir à 3 640 millions \$ en 2004 comparativement à 2003, malgré la croissance des services Internet haute vitesse et des produits d'exploitation découlant des acquisitions d'entreprises. Cette situation est imputable :

- aux baisses dues aux pressions de la concurrence sur les prix et les volumes, y compris la migration des clients de gros vers leurs propres réseaux
- à la diminution des produits d'exploitation découlant de l'achèvement de la partie mécanique de la construction du réseau SuperNet pour le gouvernement de l'Alberta
- à notre retrait du secteur du câblage, générant de faibles marges
- à l'achèvement du contrat d'impartition d'Hydro-Québec.

Le nombre d'abonnés à Internet haute vitesse a augmenté de 350 000 en 2004, ce qui porte le total de nos abonnés à 1 808 000 au 31 décembre 2004. La croissance du nombre d'abonnés réalisée en 2004 est similaire à celle de l'exercice précédent, malgré l'intensification de la concurrence. À la fin de 2004, le nombre total de nos abonnés des services de base s'est établi à 743 000, comparativement à 869 000 abonnés l'an dernier.

Pour l'exercice 2005, nous prévoyons l'érosion des produits d'exploitation de nos services de données traditionnels en raison de la migration des clients vers l'univers IP, compensée par la croissance continue des services Internet haute vitesse, des solutions à valeur ajoutée et des acquisitions.

Services vidéo

SERVICES VIDÉO



Se reporter à la rubrique *Analyse sectorielle – Consommateurs* pour une analyse des produits d'exploitation tirés de nos services vidéo.

Ventes d'équipements terminaux et divers

VENTES D'ÉQUIPEMENTS TERMINAUX ET DIVERS



Les produits d'exploitation tirés des ventes d'équipements terminaux et divers ont augmenté de 3,1 %, ou de 48 millions \$, pour s'établir à 1 580 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette situation reflète :

- l'augmentation des ventes de combinés sans fil, de soucoupes et de récepteurs
- la croissance des produits d'exploitation découlant des acquisitions d'entreprises.

Autres éléments

Autres revenus

Les autres revenus ont augmenté de 135 %, ou de 236 millions \$, pour s'établir à 411 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette augmentation découle de la hausse des gains nets sur placements et des autres revenus divers. Ces éléments ont été en partie contrebalancés par la baisse des gains de change et des intérêts créditeurs.

Les gains nets sur placements de 319 millions \$ en 2004 comprenaient :

- un gain de 108 millions \$ à la vente de notre participation restante de 3,24 % dans YPG au troisième trimestre, pour un produit net en espèces de 123 millions \$
- un gain de 217 millions \$ à la vente de notre participation de 15,96 % dans MTS au troisième trimestre, pour un produit net en espèces de 584 millions \$
- partiellement contrebalancés par les pertes nettes sur d'autres placements de 6 millions \$.

Des reports de pertes en capital ont permis d'exonérer d'impôt la totalité de ces gains.

Les gains nets sur placements de 76 millions \$ en 2003 comprenaient :

- un gain de 120 millions \$ tiré de la vente d'une participation de 3,66 % dans YPG au quatrième trimestre, pour un produit net en espèces de 135 millions \$
- une perte de 44 millions \$ découlant de la réduction de valeur d'un certain nombre de nos placements comptabilisés au coût.

En avril 2003, nous avons conclu des contrats à terme afin de couvrir une dette à long terme de 200 millions \$ US de Bell Canada qui n'avait pas déjà fait l'objet d'une couverture. Cette opération a éliminé le risque de change lié au capital de cette dette.

La diminution des intérêts créditeurs en 2004 s'explique par la baisse du niveau moyen de l'encaisse.

Intérêts débiteurs

Les intérêts débiteurs ont diminué de 9 %, ou de 100 millions \$, pour s'établir à 1 005 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette situation est attribuable à la diminution du niveau d'endettement moyen d'environ 1 370 millions \$ en 2004, qui a principalement découlé des flux de trésorerie disponibles positifs réalisés au cours des deux derniers exercices. Le taux d'intérêt moyen de notre dette en 2004 et en 2003 s'est établi à 7,1 %.

Impôts sur les bénéfices

Les impôts sur les bénéfices ont diminué de 37 %, ou de 409 millions \$, pour s'établir à 710 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette baisse découle principalement des éléments suivants :

- la baisse du bénéfice avant impôts
- aucun impôt sur les gains de 325 millions \$ réalisés à la vente de MTS et de YPG en raison de la disponibilité de reports de pertes en capital, en partie contrebalancés par le montant de 45 millions \$ au titre des frais de restructuration, sans incidence fiscale
- la réduction du taux d'imposition prévu par la loi, qui est passé de 35,4 % en 2003 à 34,3 % en 2004.

Compte tenu de ces éléments, le taux d'imposition effectif a été de 29,8 % en 2004 comparativement à 35,1 % en 2003.

Part des actionnaires sans contrôle

La part des actionnaires sans contrôle a diminué de 13,4 %, ou de 27 millions \$, pour s'établir à 174 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. La diminution s'explique par :

- une perte nette accrue de Bell West, principalement imputable à la perte sur le contrat conclu avec le gouvernement de l'Alberta
- la baisse du bénéfice d'Aliant en raison de l'interruption de travail et des frais de restructuration.

La diminution a été en partie contrebalancée par la hausse du bénéfice net de Bell Globemedia.

Activités abandonnées

Le gain net découlant des activités abandonnées, de 26 millions \$ en 2004, comprenait les éléments suivants :

- un gain de 58 millions \$ tiré de la vente de notre participation de 63,9 % dans Emergis au deuxième trimestre
- notre quote-part, de 44 millions \$, des pertes d'exploitation d'Emergis.

La perte nette découlant des activités abandonnées, de 56 millions \$ en 2003, comprenait une perte de 160 millions \$ relative à la vente par Emergis de ses activités dans le secteur de la santé aux États-Unis au quatrième trimestre.

Autres revenus

Les autres revenus comprennent notamment des revenus que nous touchons d'activités qui ne font pas partie de nos activités d'exploitation, comme :

- les gains nets sur placements, y compris les gains 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
- les gains ou les pertes de change
- les intérêts créditeurs tirés des espèces et quasi-espèces
- la quote-part du bénéfice net ou des pertes nettes de sociétés satellites
- les autres revenus ou charges divers.

Part des actionnaires sans contrôle

La part des actionnaires sans contrôle indiquée dans l'état des résultats reflète le pourcentage d'une filiale que nous ne détenons pas multiplié par le montant du bénéfice après impôts de la filiale.

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.

Structure du capital

La structure du capital indique la proportion de notre actif net qui est financée par les titres d'emprunt et les titres de participation.

La perte a été partiellement neutralisée par les éléments suivants :

- des gains nets de 56 millions \$ découlant de notre quote-part de la vente par Aliant de ses activités dans le domaine des entreprises en émergence et des communications à distance
- des gains nets de 39 millions \$ découlant de l'utilisation des reports de pertes en capital disponibles qui ont été appliqués en réduction des impôts à payer relativement à la vente par Bell Canada de sa participation de 3,66 % dans YPG et à la vente par Aliant de son placement dans Stratos
- notre quote-part, de 9 millions \$, des gains d'exploitation découlant des activités abandonnées.

Gain extraordinaire

Nous avons acquis les activités canadiennes de 360networks au quatrième trimestre de 2004, pour une somme en espèces de 293 millions \$. La juste valeur de l'actif net acquis excédait le prix d'achat d'environ 227 millions \$. Sur le plan comptable, l'excédent a été éliminé en :

- réduisant à zéro les montants attribués aux actifs non monétaires acquis (p. ex., les immobilisations et les actifs incorporels)
- en constatant le solde de 69 millions \$ à titre de gain extraordinaire.

Gestion financière et des capitaux

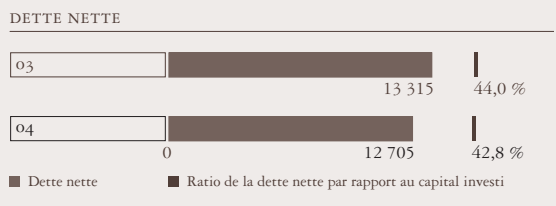
Structure du capital

AU 31 DÉCEMBRE	2004	2003
Dette exigible à moins de un an	1 276	1 519
Dette à long terme	11 809	12 381
Moins : espèces et quasi-espèces	(380)	(585)
Total de la dette nette	12 705	13 315
Part des actionnaires sans contrôle	2 914	3 403
Total des capitaux propres	14 032	13 573
Total du capital investi	29 651	30 291
Ratio de la dette nette par rapport au capital investi	42,8 %	44,0 %

Données liées aux actions en circulation (en millions)

Actions ordinaires	925,9	924,0
Options sur actions	28,5	25,8

Ratio de la dette nette par rapport au capital investi



Notre ratio de la dette nette par rapport au capital investi était de 42,8 % à la fin de 2004, une amélioration par rapport à 44,0 % à la fin de 2003. Ce résultat reflète les améliorations au chapitre de la dette nette et du total des capitaux propres, qui a été en partie contrebalancé par la baisse de la part des actionnaires sans contrôle.

La dette nette a été réduite de 610 millions \$, pour s'établir à 12 705 millions \$ en 2004, principalement en raison :

- de flux de trésorerie disponibles de 898 millions \$ en 2004
- du produit net en espèces d'environ 1 milliard \$ tiré de la cession de notre participation de 15,96 % dans MTS (584 millions \$), de notre participation de 63,9 % dans Emergis (315 millions \$) et de notre participation résiduelle de 3,24 % dans YPG (123 millions \$).

Ces éléments ont été partiellement contrebalancés par le montant de 1,3 milliard \$ investi dans des acquisitions d'entreprises en 2004.

La baisse de 489 millions \$ de la part des actionnaires sans contrôle en 2004 découle de l'acquisition par Bell Canada de la participation de 40 % de MTS dans Bell West et de la vente de notre participation dans Emergis.

Le total des capitaux propres a augmenté de 459 millions \$ pour s'établir à 14 032 millions \$ en 2004. Cette augmentation est principalement attribuable au reliquat de 413 millions \$ du bénéfice net après les dividendes que nous avons déclarés sur les actions ordinaires et privilégiées en 2004.

Données liées aux actions en circulation

Nous avons 925,9 millions d'actions ordinaires en circulation à la fin de 2004, soit une augmentation de 1,9 million par rapport à 2003 découlant entièrement de l'exercice d'options sur actions en 2004.

Le nombre d'options sur actions en cours à la fin de 2004 s'est établi à 28,5 millions, soit une augmentation de 2,7 millions par rapport à 2003. Le prix d'exercice moyen pondéré des options sur actions en cours au 31 décembre 2004 était de 32 \$. Du total des options sur actions en cours au 31 décembre 2004, 14,6 millions pouvaient être exercées au prix d'exercice moyen pondéré de 34 \$. En 2004 :

- 5,9 millions d'options sur actions ont été attribuées
- 2 millions d'options attribuées antérieurement ont été exercées
- 1,2 million d'options attribuées antérieurement avaient expiré ou étaient déchués.

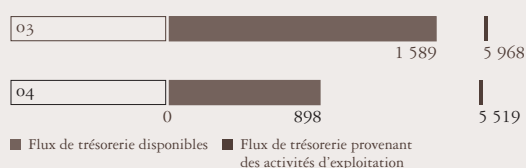
Depuis 2004, l'exercice de la plupart des options sur actions attribuées est conditionnel à la réalisation de certains objectifs de rendement précis.

Flux de trésorerie

Nous avons généré des flux de trésorerie disponibles totalisant 898 millions \$ pour l'exercice, soit 1 092 millions \$ avant les frais de restructuration et autres éléments. Comparativement à 2003, les flux de trésorerie disponibles ont diminué de 691 millions \$, traduisant principalement la baisse de 449 millions \$ des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et la hausse de 197 millions \$ des dépenses en immobilisations.

Nous comptons dégager des flux de trésorerie disponibles positifs en 2005, découlant principalement de sources récurrentes. Après 2005, nous prévoyons générer des flux de trésorerie disponibles positifs récurrents plus élevés car nous nous attendons à profiter pleinement des retombées de nos réductions des coûts prévues et diminuer le niveau des dépenses en immobilisations.

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES



Le tableau suivant présente un sommaire des flux de trésorerie de BCE pour 2004 et 2003.

	2004	2003
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation	5 519	5 968
Dépenses en immobilisations	(3 364)	(3 167)
Autres activités d'investissement	124	62
Dividendes en espèces versés sur actions ordinaires	(1 108)	(1 029)
Dividendes en espèces versés sur actions privilégiées	(85)	(61)
Dividendes en espèces versés par des filiales aux actionnaires sans contrôle	(188)	(184)
Flux de trésorerie disponibles	898	1 589
Acquisitions d'entreprises	(1 299)	(115)
Cessions d'entreprises	20	55
Variation des placements comptabilisés à la valeur d'acquisition ou à la valeur de consolidation	655	163
Émission nette d'instruments de capitaux propres	32	172
Remboursement net d'instruments d'emprunt	(740)	(1 781)
Activités de financement de filiales avec des tiers	(50)	24
Flux de trésorerie provenant des activités abandonnées	193	355
Autres activités de financement	(51)	(46)
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces	(342)	416

Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation

Les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation ont diminué de 7,5 %, ou de 449 millions \$, pour s'établir à 5 519 millions \$ en 2004 comparativement à 2003. Cette situation s'explique principalement par une évolution moins favorable du fonds de roulement qui était surtout imputable :

- aux remboursements d'impôts non récurrents de 440 millions \$ qui avaient été reçus en 2003
- à une augmentation de 129 millions \$ des paiements au titre de la restructuration en 2004 relativement au programme de départ des employés de Bell Canada.

Ces éléments ont été partiellement compensés par :

- l'amélioration du rendement de l'exploitation en 2004 par suite de la hausse du BAIIA et de la baisse des intérêts débiteurs
- un paiement de règlement de 75 millions \$ émanant de MTS au troisième trimestre de 2004.

Dépenses en immobilisations

Nous continuons d'investir des fonds afin d'étendre et de mettre à niveau nos réseaux et de répondre à la demande des clients pour de nouveaux services. Les dépenses en immobilisations se sont établies à 3 364 millions \$ en 2004, ou 17,5 % des produits d'exploitation, soit 6,2 % ou 197 millions \$ de plus que les dépenses en immobilisations de 3 167 millions \$, ou 16,9 % des produits d'exploitation, en 2003. Cette augmentation reflète à la fois :

- une hausse des dépenses dans les secteurs de croissance de notre entreprise, comme la migration vers un réseau national IP-MPLS, nos stratégies à l'égard du déploiement de lignes VDSL et de l'expansion de la place que nous occupons dans le marché des services DSL ainsi que les initiatives d'amélioration de la productivité
- une hausse des dépenses relatives à la construction des nouveaux satellites de Télésat
- une baisse des dépenses dans les secteurs traditionnels.

Les dépenses en immobilisations de Bell Canada ont représenté 90 % de nos dépenses en immobilisations consolidées en 2004. Le ratio d'intensité du capital consolidé de Bell Canada a augmenté pour s'établir à 18,0 % en 2004, comparativement à 17,4 % en 2003.

Pour l'exercice 2005, notre objectif est d'atteindre un ratio d'intensité du capital de Bell Canada légèrement plus élevé afin de soutenir nos investissements continus dans nos grandes priorités stratégiques, qui sont l'amélioration de l'expérience des clients, la fiabilité du réseau large bande et les services de prochaine génération. Se reporter à la rubrique *Nos priorités stratégiques*.

Autres activités d'investissement

Les flux de trésorerie liés à d'autres activités d'investissement ont totalisé 124 millions \$ en 2004, ce qui comprenait un produit d'assurance de 179 millions \$ reçu par Télésat relativement à la perte de puissance progressive du satellite Anik F1.

Les flux de trésorerie liés à d'autres activités d'investissement, de 62 millions \$ en 2003, comprenaient :

- un produit de 83 millions \$ tiré du règlement de swaps sur taux de dividendes. Ces swaps couvraient les paiements de dividendes visant certaines actions privilégiées de BCE Inc.
- un produit d'assurance de 68 millions \$ que Télésat et Bell ExpressVu ont reçu relativement à la défaillance du satellite Nimiq 2.

Les autres éléments se rapportent aux variations des effets à recevoir à long terme et à des paiements par Bell Globemedia liés aux avantages à payer au CRTC relativement à des regroupements d'entreprises antérieurs.

Dividendes en espèces versés sur actions ordinaires

Nous avons versé un dividende de 1,20 \$ par action ordinaire en 2004, soit un dividende identique à celui que nous avons versé en 2003.

Nous avons réalisé un avantage en espèces de 73 millions \$ en 2003 parce que nous avons émis des actions de trésorerie pour financer le régime de réinvestissement des dividendes de BCE Inc. plutôt que d'acquérir des actions sur le marché libre. Avec prise d'effet au premier trimestre de 2004, nous avons commencé à acquérir toutes les actions requises aux fins du régime de réinvestissement des dividendes sur le marché libre afin d'éviter la dilution, ce qui a supprimé la possibilité de réaliser d'autres avantages en espèces découlant de l'émission d'actions de trésorerie.

Le total des dividendes versés sur les actions ordinaires a augmenté de 7,7 %, ou de 79 millions \$, pour s'établir à 1 108 millions \$ en 2004 comparativement à 2003.

Acquisitions d'entreprises

Nous avons investi 1 299 millions \$ dans des acquisitions d'entreprises en 2004. Il s'agissait :

- de l'acquisition par Bell Canada de la participation de 40 % de MTS dans Bell West au troisième trimestre pour un montant de 646 millions \$
- de l'acquisition par Bell Canada des activités canadiennes de 360networks au quatrième trimestre pour un montant de 293 millions \$

- de notre quote-part de 28,9 % de la contrepartie en espèces versée pour l'acquisition d'AMS par CGI au deuxième trimestre pour un montant de 171 millions \$
- d'autres acquisitions d'entreprises par Bell Canada, Aliant et CGI totalisant 189 millions \$.

Nous avons investi 115 millions \$ dans des acquisitions d'entreprises en 2003. Il s'agissait principalement :

- de notre quote-part de la contrepartie en espèces versée pour l'acquisition de Cognicase Inc. par CGI au premier trimestre
- de l'acquisition par Bell Canada d'une participation additionnelle de 30 % dans la société en commandite Connexim au cours du quatrième trimestre, ce qui a porté sa participation totale à 100 %.

Cessions d'entreprises

Nous n'avons effectué aucune cession d'entreprises importante en 2004.

Nous avons reçu 55 millions \$ au titre de cessions d'entreprises en 2003. Il s'agissait de la vente par Bell Canada de sa participation de 89,9 % dans Certen Inc. au troisième trimestre. Bell Canada avait reçu un montant de 89 millions \$ en espèces, lequel a été réduit par le montant de 34 millions \$ d'espèces et de quasi-espèces que Certen détenait au moment de la vente.

Variation des placements comptabilisés à la valeur d'acquisition ou à la valeur de consolidation

Au troisième trimestre de 2004, nous avons vendu notre participation restante de 3,24 % dans YPG pour un produit net en espèces de 123 millions \$ ainsi que notre participation de 15,96 % dans MTS, pour un produit net en espèces de 584 millions \$.

Au quatrième trimestre de 2003, nous avons vendu une participation de 3,66 % dans YPG pour un produit net en espèces de 135 millions \$, et Bell Globemedia avait vendu sa participation de 14,5 % dans Artisan Entertainment Inc., pour un produit net en espèces de 24 millions \$.

Instruments de capitaux propres

Nous n'avons effectué aucune émission importante ni réalisé d'opération de rachat par anticipation importante d'instruments de capitaux propres en 2004.

Au premier trimestre de 2003, BCE Inc. avait émis 20 millions d'actions privilégiées de série AC pour un produit de 510 millions \$ et racheté 14 millions d'actions privilégiées de série U pour un montant de 357 millions \$, qui incluait une prime sur rachat de 7 millions \$.

Instruments d'emprunt

Nous avons effectué des remboursements d'emprunts pour un montant de 740 millions \$ (déduction faite des émissions) en 2004 :

- Bell Canada a remboursé des débetures pour un montant de 952 millions \$
- Aliant a remboursé des billets à moyen terme pour un montant de 100 millions \$
- BCE Inc. a racheté la totalité de ses actions privilégiées rachetables au gré du porteur, série P, en circulation, d'un montant de 351 millions \$.

La plupart des émissions ont été réalisées par Bell Canada, qui a émis des débetures pour un montant de 450 millions \$, et par Bell Globemedia, qui a émis des effets de premier rang pour un montant de 300 millions \$.

En 2003, nous avons effectué des remboursements d'emprunts pour un montant de 1,8 milliard \$ (déduction faite des émissions) :

- Bell Canada avait remboursé des débetures pour un montant de 1,4 milliard \$
- La Société de portefeuille Bell Canada Inc. avait remboursé des billets pouvant être réglés en actions pour un montant de 314 millions \$
- Bell Globemedia avait remboursé ses facilités de crédit pour un montant de 240 millions \$.

Nous avons également remboursé un montant de 295 millions \$ au titre d'effets à payer et d'avances bancaires. Les émissions avaient été principalement réalisées par Bell

Canada, qui avait émis des débetures pour un montant de 600 millions \$, et par Bell Globemedia, qui avait émis des effets de premier rang pour un montant de 300 millions \$.

La dette combinée de BCE Inc., de Bell Canada et d'Aliant représente 93 % de l'ensemble de notre portefeuille d'emprunts. Le taux d'intérêt annuel moyen sur le total de notre dette s'est établi à environ 7,1 % en 2004 ainsi qu'en 2003.

Le 11 février 2005, Bell Canada a émis des débetures à moyen terme, série M-18, pour un montant de 700 millions \$, échéant le 15 février 2017 et portant un taux d'intérêt fixe de 5,00 %. À la suite de cette émission, Bell Canada a échangé le taux d'intérêt fixe contre un taux d'intérêt variable. Le produit net de l'émission des débetures servira à rembourser la dette échéant à court terme et aux fins générales de l'entreprise.

Flux de trésorerie liés aux activités abandonnées

Les flux de trésorerie provenant des activités abandonnées se sont établis à 193 millions \$ en 2004. Ils étaient constitués principalement du produit net en espèces de 315 millions \$ tiré de la vente de notre placement dans Emergis, qui a été en partie contrebalancé par la déconsolidation de l'encaisse disponible d'Emergis de 137 millions \$ au 31 décembre 2003.

Les flux de trésorerie provenant des activités abandonnées s'étaient établis à 355 millions \$ en 2003. Ils étaient constitués principalement du produit net en espèces de 320 millions \$ tiré de la vente de la participation de 53,2 % d'Aliant dans Stratos.

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 et d'effets à payer en vertu de programmes d'emprunt sous forme de papier commercial. Nous payons habituellement des taux d'intérêt fixes sur notre dette à long terme et des taux variables sur notre dette à court terme.

Cotes de crédit

Les taux d'intérêt que nous payons sont partiellement établis en fonction de la qualité de nos cotes de crédit, qui étaient toutes élevées au 2 mars 2005. Avoir des cotes de crédit élevées signifie habituellement que, lorsque nous empruntons, nous pouvons obtenir de meilleurs taux d'intérêt que les entreprises qui ont des cotes de crédit plus faibles.

Cotes de crédit

Le tableau qui suit présente nos principales cotes de crédit au 2 mars 2005.

	BCE INC.			BELL CANADA		
	S&P ⁽¹⁾	DBRS ⁽²⁾	MOODY'S ⁽³⁾	S&P ⁽¹⁾	DBRS ⁽²⁾	MOODY'S ⁽³⁾
Papier commercial	A-1 (moyenne) / stable	R-1 (faible) / stable	P-2 / stable	A-1 (moyenne) / stable	R-1 (moyenne) / stable	P-2 / stable
Effets commerciaux prorogéables	A-1 (moyenne) / stable	R-1 (faible) / stable	—	A-1 (moyenne) / stable	R-1 (moyenne) / stable	—
Dette à long terme	A- / stable	A / stable	Baa1 / stable	A / stable	A (élevée) / stable	A3 / stable
Actions privilégiées	P-2 (élevée) / stable	Pfd-2 / stable	—	P-2 (élevée) / stable	Pfd-2 (élevée) / stable	—

(1) Standard & Poor's, une division de The McGraw-Hill Companies, Inc. (S&P)

(2) Dominion Bond Rating Services Limited (DBRS)

(3) Moody's Investors Service, Inc. (Moody's)

Liquidité

Notre plan est de générer suffisamment d'encaisse de nos activités d'exploitation pour couvrir les dépenses en immobilisations et les dividendes. En d'autres mots, notre

objectif est de dégager des flux de trésorerie disponibles positifs, à court terme comme à long terme.

Nous prévoyons rembourser les obligations contractuelles échéant en 2005 et à long terme à même l'encaisse ou les

flux de trésorerie provenant de l'exploitation, ou au moyen de l'émission de nouveaux titres d'emprunt. Les obligations contractuelles comprennent la dette à long terme.

Besoins de liquidités

En 2005, nous aurons besoin de liquidités surtout pour couvrir les dépenses en immobilisations, les paiements de dividendes, le règlement d'obligations contractuelles et d'autres besoins de trésorerie.

Dépenses en immobilisations

Nous avons consacré 3,4 milliards \$ aux dépenses en immobilisations en 2004, ce qui représente 17,5 % de nos produits d'exploitation pour l'exercice. Pour Bell Canada, nous visons un niveau de dépenses en immobilisations se situant entre 18 % et 19 % du total de ses produits d'exploitation en 2005.

	2005	2006	2007	2008	2009	APRÈS 2009	TOTAL
Dette à long terme (à l'exclusion des contrats de location-acquisition)	1 018	989	1 726	1 091	1 701	6 000	12 525
Effets à payer et avances bancaires	155	—	—	—	—	—	155
Contrats de location-acquisition	103	70	59	47	31	95	405
Contrats de location-exploitation	399	296	258	232	209	1 459	2 853
Engagements à l'égard des dépenses en immobilisations	210	121	45	2	2	28	408
Autres obligations d'achats	576	375	231	184	175	401	1 942
Autres passifs à long terme (y compris la tranche à court terme)	97	86	91	79	78	—	431
Total	2 558	1 937	2 410	1 635	2 196	7 983	18 719

La dette à long terme et les effets à payer et avances bancaires comprennent un montant de 123 millions \$ utilisé en vertu de nos facilités de crédit engagées. Ils n'incluent pas les lettres de crédit de 414 millions \$. Le montant total disponible en vertu de ces facilités de crédit engagées et de nos programmes d'emprunts sous forme de papier commercial, y compris le montant déjà utilisé, s'établit à 2 461 millions \$.

Les intérêts théoriques à payer sur les contrats de location-acquisition totalisent 106 millions \$.

Les loyers versés relativement aux contrats de location-exploitation ont été de 406 millions \$ en 2004, de 368 millions \$ en 2003 et de 356 millions \$ en 2002.

Nos engagements à l'égard des dépenses en immobilisations comprennent des investissements visant l'expansion et la mise à jour de nos réseaux, de même que la satisfaction de la demande des clients. Les autres obligations d'achats comprennent principalement les obligations contractuelles en vertu de contrats de service.

Les autres passifs à long terme présentés dans le tableau se rapportent à ce qui suit :

Dividendes

En décembre 2004, le conseil d'administration de BCE Inc. a approuvé une augmentation de 10 % ou 0,12 \$ l'action ordinaire du dividende annuel versé sur les actions ordinaires de BCE Inc. Par conséquent, à partir du dividende trimestriel devant être payé le 15 avril 2005, sous réserve de déclaration par le conseil d'administration, nous prévoyons verser des dividendes trimestriels sur les actions ordinaires de BCE Inc. d'environ 305 millions \$, suivant la politique révisée de dividendes, en ne présument aucune variation considérable du nombre d'actions ordinaires en circulation. Cela équivaut à un dividende trimestriel de 0,33 \$ l'action ordinaire, fondé sur environ 925 millions d'actions ordinaires en circulation au 31 décembre 2004.

Obligations contractuelles

Le tableau de la page suivante présente, au 31 décembre 2004, un sommaire de nos obligations contractuelles échéant au cours de chacune des cinq prochaines années et après 2009.

- les paiements futurs de Bell Canada pendant la durée résiduelle de son contrat avec Certen liés au développement du système de facturation de Bell Canada. Le montant total s'établissait à 301 millions \$ au 31 décembre 2004.
- les obligations de Bell Globemedia liées aux avantages à payer au CRTC relativement à des regroupements d'entreprises antérieurs. Ces obligations, combinées à d'autres passifs à long terme, s'établissaient à 130 millions \$ au 31 décembre 2004.

En date du 31 décembre 2004, nous avons d'autres passifs à long terme qui ne sont pas inclus dans le tableau. Ceux-ci comprenaient une obligation au titre des prestations constituées, des passifs d'impôts futurs, des produits et gains reportés sur actifs, et divers autres passifs à long terme.

Nous n'avons pas inclus l'obligation au titre des prestations constituées ni les passifs d'impôts futurs puisque nous ne pouvons pas déterminer avec certitude le moment ni le montant des sorties de fonds qui y sont liées, pour les raisons mentionnées ci-dessous :

- les cotisations futures aux régimes de retraite dépendent principalement des résultats des évaluations actuarielles qui sont effectuées périodiquement, ainsi que du rendement de placement des actifs de la caisse de retraite
- les paiements futurs d'impôts dépendent du montant du bénéfice imposable et de l'existence de reports de pertes fiscales pouvant servir à diminuer les impôts à payer.

Nous n'avons pas inclus les produits et gains reportés sur les actifs, car ils ne représentent pas des paiements futurs en espèces.

Autres besoins de liquidités

Nos besoins de liquidités peuvent également être touchés par les risques d'illiquidité liés à nos éventualités, à nos arrangements hors bilan et à nos instruments dérivés. Il est possible que nous ne puissions quantifier tous ces risques.

Arrangements hors bilan

Garanties – Dans le cours normal de nos activités, nous concluons des conventions qui prévoient une indemnisation 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-exploitation.

Nous ne pouvons faire une estimation 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. Se reporter à la note 25 des états financiers consolidés pour obtenir plus de renseignements.

Titrisation de créances – Bell Canada et Aliant ont conclu des ententes en vertu desquelles elles nous procurent un moyen de financement moins coûteux que le financement par emprunt.

En vertu de ces ententes, Bell Canada et Aliant ont cédé des participations dans des groupes de créances à des fiducies de titrisation pour un montant total de 1 125 millions \$.

Toutes les créances cédées doivent atteindre des cibles de rendement minimales. Ces cibles sont établies en fonction de calculs définis en matière de défaillance, de défaut et de ratio de rotation des créances, et doivent répondre à des critères minimaux relatifs aux cotes de crédit. En cas de défaut de ces créances, le prix d'achat complet devra être remboursé aux acheteurs.

Ces ententes constituent un volet important de notre structure du capital et de notre liquidité. Si nous n'avions pu compter sur ces ententes, nous aurions dû financer une somme d'environ 1 125 millions \$ au moyen de l'émission de titres d'emprunt ou de participation. Se reporter à la note 11 des états financiers consolidés pour obtenir plus de renseignements.

Instruments dérivés

Nous avons recours à des instruments dérivés pour gérer nos risques de taux d'intérêt et de change et notre risque à l'égard de la fluctuation du cours des actions ordinaires de BCE Inc. Nous n'utilisons pas d'instruments dérivés à des fins de spéculation. Comme nous ne négocions pas activement d'instruments dérivés, nous ne sommes pas exposés aux importants risques d'illiquidité qui en découlent.

La valeur comptable des instruments dérivés en cours correspondait à un passif net de 121 millions \$ au 31 décembre 2004. La juste valeur correspondait à un passif net de 167 millions \$. Se reporter à la note 20 des états financiers consolidés pour obtenir plus de renseignements.

Litiges

Nous nous trouvons mêlés à divers litiges et réclamations dans le cours de nos activités. Même si nous ne pouvons pas prédire l'issue des réclamations et litiges en cours au 31 décembre 2004, d'après l'information actuellement disponible, la Direction estime que leur dénouement n'aura pas de répercussions négatives importantes sur notre situation financière consolidée ni sur nos résultats d'exploitation consolidés.

Pour obtenir une description plus détaillée des réclamations et litiges importants en cours au 31 décembre 2004, voir la notice annuelle 2004 de BCE ainsi que la note 24 des états financiers consolidés.

Engagement en vertu du compte de report

Le compte de report est un mécanisme qui découle de la deuxième décision sur le plafonnement des prix du CRTC de mai 2002 et nous oblige à financer des mesures comme des améliorations du service et des réductions de tarifs pour les clients, ou encore des remises à ces derniers. Nous estimons notre engagement en vertu du compte de report à environ 202 millions \$ au 31 décembre 2004. Nous prévoyons utiliser la majeure partie de ce montant en 2005 par la mise en œuvre de diverses initiatives.

Risques susceptibles de toucher nos activités

La présente rubrique décrit les risques généraux susceptibles de toucher toutes les sociétés du groupe BCE, ainsi que les risques particuliers susceptibles de toucher BCE Inc. et certaines autres sociétés du groupe BCE.

Par risque on entend la possibilité de la survenance d'un événement futur qui pourrait avoir un effet négatif sur la situation financière, les résultats d'exploitation ou les activités d'une ou de plusieurs des sociétés du groupe BCE. La gestion de nos activités consiste en partie à comprendre la nature de ces risques éventuels et à les limiter, dans la mesure du possible.

Comme personne ne peut prédire si un événement se matérialisera ni quelles en seront les conséquences, l'effet réel de tout événement sur nos activités pourrait être considérablement différent de ce que nous prévoyons actuellement. Par ailleurs, la présente description des risques n'inclut pas tous les risques possibles, et il pourrait exister d'autres risques dont nous ne sommes pas au courant aujourd'hui.

Provision pour perte sur contrat

En 2001, nous avons conclu un contrat avec le gouvernement de l'Alberta pour construire un réseau de nouvelle génération afin d'offrir le service Internet haute vitesse et des capacités à large bande à des communautés rurales de cette province. La partie mécanique de la construction du réseau a été achevée en décembre 2004. Nous avons repéré certains dépassements de coûts à l'égard du contrat de construction et nous avons inscrit une provision additionnelle de 128 millions \$ en 2004. L'acceptation du réseau par le gouvernement de l'Alberta devait au départ être obtenue le 24 janvier 2005. Selon des discussions avec le gouvernement de l'Alberta, Bell Canada a accepté que la finalisation du réseau et l'acceptation de celui-ci par le gouvernement de l'Alberta aient lieu d'ici la fin de septembre 2005. Il existe un risque que nous ayons à engager des coûts plus importants que ceux qui sont prévus pour finaliser l'acceptation du réseau par le gouvernement de l'Alberta.

Sources de liquidités

Même si nous ne prévoyons pas d'insuffisance de liquidités dans un avenir prévisible, nous prévoyons pouvoir combler toute insuffisance au moyen des facilités de financement dont nous disposons actuellement.

Grâce à ces facilités de financement, ainsi qu'à notre bilan de plus en plus solide, nous disposons de la marge de manœuvre nécessaire pour soutenir nos plans de croissance future. Au besoin, il nous est possible d'accroître nos sources de liquidités en procédant à l'émission de titres d'emprunt ou de participation additionnels ou en cédant des actifs non essentiels, ce que nous pourrions faire pour soutenir le financement des acquisitions d'entreprises ou pour parer aux éventualités.

Le tableau suivant est un résumé de nos marges de crédit, de nos facilités bancaires et de nos programmes d'emprunts sous forme de papier commercial en vigueur au 31 décembre 2004.

	ENGAGÉES	NON ENGAGÉES	TOTAL
Facilités de crédit sous forme de papier commercial	1 290	2 000	3 290
Autres facilités de crédit	1 171	411	1 582
Total	2 461	2 411	4 872
Tranche utilisée	537	—	537
Tranche inutilisée	1 924	2 411	4 335

BCE Inc., Bell Canada et Aliant peuvent émettre en vertu de leurs programmes d'emprunts sous forme de papier commercial des effets jusqu'à concurrence du montant des marges de crédit engagées les appuyant. Le montant total de ces marges de crédit de soutien engagées disponibles (déduction faite des lettres de crédit) s'élevait à 1,3 milliard \$ au 31 décembre 2004.

BCE Inc., Bell Canada et Aliant avaient un montant de 135 millions \$ à payer sous forme de papier commercial au 31 décembre 2004.

BCE Inc. et Bell Canada peuvent émettre des effets de catégorie E en vertu de leurs programmes d'emprunts sous forme de papier commercial. Ces effets ne sont pas appuyés par des marges de crédit engagées et peuvent être prorogés dans certaines circonstances. BCE Inc. peut émettre des effets de catégorie E jusqu'à concurrence de 360 millions \$ et Bell Canada peut en émettre jusqu'à concurrence de 400 millions \$. BCE Inc. et Bell Canada n'avaient aucun effet de catégorie E à payer au 31 décembre 2004.

La tranche utilisée du total de nos facilités de crédit comprend des lettres de crédit de 414 millions \$ en vertu de nos facilités engagées.

Risques susceptibles de toucher nos activités

Bell Canada est notre filiale la plus importante, ce qui veut dire que notre rendement financier est en grande partie tributaire de celui de Bell Canada. Les risques qui pourraient avoir une incidence sur Bell Canada et ses filiales sont plus susceptibles d'avoir une incidence importante sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation et nos activités que les risques pouvant toucher les autres sociétés du groupe BCE.

Risques susceptibles de toucher toutes les sociétés du groupe BCE

Stratégies et plans

Nous prévoyons atteindre nos objectifs d'affaires au moyen de divers plans et stratégies.

En 2004, nous avons commencé à mettre en œuvre notre stratégie visant à nous distinguer dans la prestation de services de communications intégrées à nos clients partout au Canada, avec l'objectif global de devenir l'un des chefs de file mondiaux dans l'établissement de la norme dans l'univers IP, pour l'industrie et pour nos clients. En profitant au maximum des possibilités offertes par les communications IP, nous devrions pouvoir tenir nos engagements à l'égard des principes moteurs de notre stratégie, qui sont la simplicité, l'innovation et l'efficacité. Cette stratégie repose sur trois priorités :

- améliorer l'expérience des clients d'une manière qui permettra à Bell d'alléger considérablement sa structure de coûts
- augmenter la puissance de la portée du réseau large bande de manière à pouvoir fournir tous les services de l'avenir avec le degré de fiabilité et de sécurité auquel les clients s'attendent

- créer la prochaine génération de services pour alimenter la croissance future.

Notre orientation stratégique nécessite la modification en profondeur de nos processus, de notre façon d'aborder nos marchés ainsi que de notre démarche de conception et de prestation de nos produits et services. Il faudra donc que nous fassions preuve d'une grande souplesse, et des modifications seront nécessaires en ce qui a trait aux compétences des membres du personnel.

Nous devons investir des capitaux pour déployer nos stratégies et exécuter nos plans. Toutefois, le montant réel des capitaux requis et les rendements de ces investissements pourraient être substantiellement différents de nos attentes actuelles.

Si nous ne sommes pas en mesure d'atteindre nos objectifs d'affaires, notre rendement financier, y compris nos perspectives de croissance, pourrait être touché. Il pourrait en résulter une incidence négative importante sur nos résultats d'exploitation.

Situation de l'économie et des marchés

Nos activités subissent l'influence de la conjoncture économique générale, de la confiance et des dépenses des consommateurs, de la demande de produits et de services ainsi que des prix de ceux-ci. Lorsque la croissance économique de même que l'activité au détail et commerciale ralentissent, la demande de nos produits et services tend à baisser. 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.

Les conditions économiques défavorables pourraient avoir un effet négatif sur notre rentabilité et nos flux de trésorerie liés à l'exploitation. Elles pourraient aussi avoir un effet négatif sur la situation financière de nos clients et sur le risque de crédit qu'ils représentent, ce qui pourrait accroître l'incertitude au sujet de notre capacité de recouvrer nos créances et possiblement augmenter nos créances irrécouvrables.

Intensification de la concurrence

Nous sommes exposés à la vive concurrence que nous livrent nos concurrents traditionnels, ainsi que les nouveaux venus sur les marchés dans lesquels nous exerçons nos activités. Nous livrons concurrence non seulement à d'autres sociétés de télécommunications, de médias, de télévision, de satellite et de technologie de l'information, mais aussi à d'autres entreprises et industries. Il peut s'agir notamment d'entreprises de câblodistribution, de logiciels et de sociétés Internet, de divers fournisseurs de services réseau, comme des fournisseurs de systèmes

d'information des entreprises, des intégrateurs de systèmes et d'autres entreprises qui font affaire avec des clients ou ont accès à ces derniers par le truchement de divers réseaux de communication.

Un grand nombre de nos concurrents disposent d'importantes ressources financières, commerciales, humaines et technologiques. D'autres concurrents pourraient à l'avenir compléter un processus de restructuration de leur entreprise, qui leur ferait bénéficier d'un faible endettement et d'une meilleure situation financière. Ils pourraient disposer ainsi d'une plus grande souplesse financière leur permettant d'offrir leurs produits et services à des prix concurrentiels.

Même si nos concurrents comprennent déjà des entreprises locales et étrangères, le nombre de concurrents étrangers disposant de vastes ressources et installés au Canada pourrait s'accroître à l'avenir. Au cours des deux dernières années, le gouvernement du Canada a examiné les restrictions relatives à la propriété étrangère pour les entreprises de télécommunications et les entreprises de distribution de radiodiffusion. La suppression ou l'assouplissement des restrictions relatives à la propriété étrangère pourrait donner lieu à l'arrivée sur le marché canadien d'entreprises étrangères par la voie d'acquisitions ou de placements. 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. Il est impossible de prévoir l'issue de l'examen effectué par le gouvernement ni d'évaluer l'incidence que les modifications aux restrictions relatives à la propriété étrangère pourraient avoir sur nous parce que le gouvernement n'a pas terminé son examen de ces questions.

Services sur fil et services interurbains

Nous subissons une vive concurrence dans la prestation du service interurbain de la part, notamment, de fournisseurs de services de base, de fournisseurs de télécartes et de fournisseurs de services VoIP, ainsi que de concurrents traditionnels, comme les entreprises et les revendeurs de télécommunications interurbaines. Nous faisons également face à une concurrence multiplateforme accrue, les clients délaissant les services traditionnels pour se tourner vers de nouvelles technologies. 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. Nous nous attendons également à subir la pression concurrentielle des entreprises de câblodistribution lorsqu'elles mettront en œuvre les services téléphoniques sur leurs réseaux, ainsi que d'autres nouveaux concurrents, comme les services d'électricité. Ces autres technologies, produits et services font actuellement

La concurrence

La concurrence nuit à nos stratégies d'établissement des prix et réduit nos produits d'exploitation et notre rentabilité. Elle pourrait également influencer sur notre capacité de conserver nos clients actuels et d'en attirer de nouveaux. La concurrence nous soumet à une pression constante pour maintenir la compétitivité de nos prix. Elle nous oblige à continuer de comprimer les coûts, de gérer les dépenses et d'augmenter la productivité. Cela veut dire que nous devons être capables de prévoir les changements continus dans nos secteurs et nos marchés et de nous y adapter rapidement.

des percées importantes dans le marché de nos services traditionnels, lesquels représentent généralement nos activités générant les marges les plus élevées.

Le phénomène de substitution technologique, et le service voix sur IP en particulier, a éliminé certains obstacles à l'accès au marché dans cette industrie. Cela a permis aux concurrents ayant consacré des ressources financières, commerciales, humaines et technologiques beaucoup plus limitées de lancer rapidement de nouveaux produits et services et d'acquérir des parts de marché. Cette tendance devrait s'accroître dans l'avenir, ce qui pourrait avoir une incidence négative importante sur notre rendement financier.

Les contrats visant les services interurbains offerts aux grandes entreprises font l'objet d'une intense concurrence. Les clients peuvent choisir de se tourner vers des concurrents qui offrent des prix plus bas afin d'obtenir des parts de marché et qui sont moins préoccupés par la qualité du service ou par l'incidence sur leurs bénéfices.

Ces facteurs ayant trait à la concurrence semblent indiquer que les accès à nos services sur fil et nos volumes d'interurbains continueront de diminuer à l'avenir. Ce mouvement de déclin réduira les économies d'échelle découlant de ces activités et entraînera, par ricochet, un rétrécissement des marges. La stratégie que nous adopterons consistera à atténuer ces diminutions en préparant notre entreprise à offrir de nouveaux services de croissance, mais il faut s'attendre à ce que les marges découlant des nouveaux services soient inférieures aux marges générées par nos services traditionnels. Si le rythme de régression des services traditionnels est plus rapide que le rythme de croissance des nouveaux services, notre rendement financier en subira un effet négatif important.

Services d'accès Internet

Les entreprises de câblodistribution et les fournisseurs de services Internet (FSI) indépendants ont avivé la concurrence au sein de l'industrie des services à large bande et d'accès Internet. En particulier, la concurrence exercée par les entreprises de câblodistribution a été principalement dirigée sur l'accroissement de la bande passante et la diminution des prix des services groupés. Du fait de cette concurrence, les prix pour l'accès Internet au Canada sont parmi les plus bas du monde.

De surcroît, les fournisseurs de services qui sont financés par des services d'électricité municipaux peuvent continuer de développer et de commercialiser des services se trouvant directement en concurrence avec les services d'accès Internet et sur large bande de Bell Canada. Les activités de développement dans les services sans fil sur large bande sont également susceptibles d'aviver la concurrence dans certaines régions géographiques. Cela pourrait avoir un effet négatif important sur le rendement financier de nos activités dans le domaine des services d'accès Internet.

Services sans fil

L'industrie canadienne des télécommunications sans fil est elle aussi très concurrentielle. Nous sommes directement en concurrence avec d'autres fournisseurs de services sans fil dont la commercialisation de produits et de services, les prix et la mise en marché sont audacieux, ainsi qu'avec des fournisseurs de services sur fil. Nous nous attendons à ce que la concurrence s'intensifie avec la mise au point de nouvelles technologies ainsi que de nouveaux produits et services.

Services vidéo

Bell ExpressVu est en concurrence directe avec un autre fournisseur de services de télévision par SRD et des entreprises de câblodistribution dans tout le Canada. Ces entreprises de câblodistribution ont perfectionné leurs réseaux, leurs systèmes d'exploitation et leurs services, ce qui pourrait renforcer leur compétitivité. Cela pourrait avoir un effet négatif important sur le rendement financier de Bell ExpressVu.

Amélioration de la productivité et limitation de l'intensité du capital

Nous avons continué de mettre en œuvre plusieurs initiatives visant la productivité, tout en limitant notre intensité du capital. Notre rentabilité sera sérieusement ébranlée si nous ne continuons pas à instaurer avec succès des initiatives visant à améliorer la productivité, à réduire les coûts et à gérer l'intensité du capital, tout en maintenant la qualité de notre service. Par exemple, pour chaque année entre 2002 et 2004, nous avons dû réduire le prix de certains services offerts par les sociétés Bell Canada qui sont assujettis au plafonnement des prix fixé par réglementation, et nous pourrions devoir faire de même encore en 2005. Par ailleurs, afin de demeurer concurrentiels, nous avons réduit nos prix dans le marché de certains services de données d'affaires qui ne sont pas réglementés, et il se pourrait que nous devions les maintenir bas à l'avenir. Les profits des sociétés Bell Canada diminueront si les charges ne peuvent être réduites au même rythme. Notre rentabilité pourrait également être sérieusement touchée si des facteurs de marché ou d'autres mesures réglementaires avaient pour effet de réduire nos produits d'exploitation et que nous ne puissions comprimer nos charges au même rythme.

Dans de nombreux cas, pour améliorer la productivité, il faut engager des dépenses en immobilisations afin d'implanter des systèmes d'exploitation automatisés ou autres. Rien ne garantit que de tels investissements se traduiront par les améliorations de productivité escomptées.

Prévision des changements technologiques

Nous pourrions être exposés à d'autres risques financiers 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. Le développement pourrait aussi être retardé pour des raisons indépendantes de notre volonté. Il faut généralement injecter des fonds considérables avant que les technologies nouvelles ne prouvent leur viabilité commerciale. Il existe aussi le risque majeur que le champ d'application de la réglementation actuelle soit élargi pour inclure les nouvelles technologies. Toute modification réglementaire est susceptible de retarder le lancement de nos nouveaux services et de restreindre notre marge de manœuvre pour ce qui est de commercialiser ces services si, par exemple, de nouvelles règles en matière de tarification ou de nouvelles restrictions en matière de commercialisation ou de groupage étaient introduites, ou si le champ d'application des règles existantes était élargi.

Les sociétés Bell Canada procèdent actuellement à la migration de leur infrastructure à circuits vers la technologie IP. Dans le cadre de cette migration, les sociétés Bell Canada comptent également supprimer certains services offerts au moyen de l'infrastructure à circuits. Dans certains cas, cette initiative pourrait être retardée ou entravée par des clients ou par des mesures réglementaires. S'il était impossible pour les sociétés Bell Canada de supprimer ces services de la manière prévue, elles ne seront pas en mesure de réaliser les améliorations escomptées.

Rien ne garantit que nous réussirons à développer, à mettre en œuvre ni à commercialiser de nouveaux produits, services, technologies ou améliorations dans un délai raisonnable, ni que ces derniers trouveront preneur. Rien ne garantit non plus que les gains de rendement seront aussi élevés que prévu. Les nouveaux produits ou services reposant sur des technologies nouvelles ou en évolution pourraient rendre nos produits et services actuels non commercialisables ou entraîner une chute de leurs prix.

Liquidité

En général, nous finançons nos besoins en capital de quatre façons :

- par l'encaisse découlant de nos activités d'exploitation 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
- par la vente ou par un autre mode de cession d'actifs.

Le financement par des émissions de titres de participation entraînerait une dilution des capitaux propres actuels. L'augmentation du financement par emprunt pourrait de son côté abaisser nos cotes de crédit, augmenter nos coûts d'emprunt et nous donner moins de latitude pour tirer parti des occasions d'affaires.

Notre capacité de mobiliser des fonds dépend de notre capacité d'accéder aux marchés financiers et au marché des prêts commerciaux syndiqués. Le coût de financement dépend pour une grande part des conditions des marchés et des perspectives pour notre entreprise ainsi que des cotes de crédit au moment de la mobilisation des capitaux. Si nos cotes de crédit sont abaissées, notre coût de financement pourrait augmenter considérablement. En outre, les participants des marchés financiers et des prêts commerciaux syndiqués ont des politiques internes qui limitent leur capacité à consentir du crédit à tout emprunteur, groupe d'emprunteurs ou secteur d'activité donné ou à y investir.

BCE Inc. et certaines de ses filiales ont conclu des facilités de crédit renouvelables avec diverses institutions financières. Il s'agit notamment de facilités servant d'instruments financiers d'appui pour l'émission de papier commercial. Rien ne garantit que ces facilités seront renouvelées à des conditions favorables.

Nous devons disposer d'importantes liquidités pour mettre en œuvre notre plan d'affaires. Il nous faut notamment des liquidités pour les dépenses en immobilisations nécessaires à la prestation de nos services, aux paiements de dividendes et au règlement de nos obligations contractuelles, ce qui comprend le remboursement de nos dettes impayées.

Notre plan en 2005 est de générer suffisamment d'encaisse de nos activités d'exploitation pour couvrir les dépenses en immobilisations et les dividendes. Nous prévoyons acquitter les obligations contractuelles échéant en 2005 à même l'encaisse et les flux de trésorerie provenant de l'exploitation, ou les financer au moyen de l'émission de titres d'emprunt. Si les résultats réels sont différents de notre plan d'affaires ou si les hypothèses prévues dans notre plan d'affaires venaient à changer, nous pourrions devoir mobiliser plus de capitaux que prévu au moyen de l'émission de titres d'emprunt ou de participation, d'emprunts auprès de banques ou de la vente ou d'un autre mode de cession d'actifs.

Si nous ne pouvons mobiliser les capitaux dont nous avons besoin à des conditions acceptables, nous pourrions devoir :

- limiter nos dépenses en immobilisations courantes
- limiter nos investissements dans de nouvelles activités
- tenter de mobiliser des capitaux supplémentaires par la vente ou par un autre mode de cession d'actifs.

Prévision des changements technologiques

Nous exerçons nos activités dans des marchés qui sont soumis à des changements technologiques constants, à l'évolution des normes de l'industrie, aux besoins changeants des clients, aux lancements fréquents de nouveaux produits et services et aux courts cycles de vie des produits.

Notre succès dépendra beaucoup de la mesure dans laquelle nous saurons prévoir les changements relatifs aux normes de l'industrie et nous y adapter, lancer rapidement et efficacement de nouveaux produits, services et technologies et améliorer les produits, services et technologies existants.

Liquidité

Notre aptitude à générer de l'encaisse et à maintenir notre capacité de faire face à nos engagements et de soutenir la croissance planifiée dépend de nos sources de liquidités.

Nos besoins de liquidités peuvent être touchés par les risques liés à nos éventualités, à nos arrangements hors bilan, à nos instruments dérivés et aux hypothèses formulées dans notre plan d'affaires.

Litiges, questions réglementaires et modifications des lois
Veuillez vous reporter à la notice annuelle 2004 de BCE pour obtenir une description détaillée :

- des principaux litiges en cours contre BCE
- de certaines initiatives et démarches réglementaires touchant les sociétés Bell Canada.

Veuillez également vous reporter à la rubrique *Risques susceptibles de toucher certaines sociétés du groupe BCE – Sociétés Bell Canada – Modifications de la réglementation des services sur fil* dans le présent rapport de gestion pour obtenir une description de certaines initiatives et démarches réglementaires susceptibles de toucher les sociétés Bell Canada.

Financement et contrôle des filiales
BCE Inc. et Bell Canada financent actuellement, directement ou indirectement, les pertes d'exploitation de certaines de leurs filiales, et pourraient continuer de les financer à l'avenir, mais elles ne sont pas obligées de continuer à le faire.

Renégociation des conventions collectives
Environ 41 % de nos employés sont représentés par des syndicats et régis par des conventions collectives.

Toutes ces possibilités pourraient avoir un effet négatif important sur nos flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et nos perspectives de croissance.

Réalisation d'acquisitions

Notre stratégie de croissance comprend des acquisitions stratégiques et la conclusion d'ententes de coentreprises. Rien ne garantit que nous trouverons des sociétés convenables pour une acquisition ou un partenariat ni que nous disposerons des ressources financières nécessaires pour mener à bien des acquisitions ou conclure des ententes de coentreprises. Des difficultés pourraient également survenir au moment de l'intégration dans notre exploitation actuelle des activités de sociétés acquises ou survenir dans l'exploitation de coentreprises.

Litiges, questions réglementaires et modifications des lois

Les litiges en cours ou futurs, les initiatives réglementaires ou les démarches réglementaires pourraient avoir un effet négatif important sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation 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 (y compris les modifications apportées aux lois fiscales qui entraînent une majoration des taux d'imposition, l'adoption de nouvelles lois fiscales ou l'adoption de nouvelles taxes) pourraient également avoir un effet négatif important sur nous.

Financement et contrôle des filiales

Si BCE Inc. ou Bell Canada décidait de cesser de financer l'une de ses filiales et que celle-ci ne disposait pas d'autres sources de financement, cette situation pourrait avoir un effet négatif important sur les résultats d'exploitation et la situation financière de la filiale ainsi que sur la valeur de ses titres.

En outre, BCE Inc. et Bell Canada ne sont pas tenues de rester l'actionnaire majoritaire d'une filiale ni de conserver leur pourcentage de participation actuel ou la nature de leur participation dans cette filiale, sauf résolution contraire. Si BCE Inc. ou Bell Canada devait annoncer qu'elle modifie la nature de son placement dans une filiale, qu'elle vend une partie ou la totalité de sa participation dans une filiale ou qu'elle adopte toute autre décision similaire, une telle annonce pourrait avoir une incidence défavorable importante sur les résultats d'exploitation et la situation financière de la filiale, ainsi que sur la valeur de ses titres.

Si BCE Inc. ou Bell Canada cessait de financer une filiale, modifierait la nature de son placement ou céderait la totalité ou une partie de sa participation dans une filiale, les intéressés ou les créanciers de la filiale pourraient décider

d'intenter une poursuite contre BCE Inc. ou Bell Canada, respectivement. Par exemple, certains membres du consortium de prêteurs de Téléglobe, une ancienne filiale de BCE Inc., et d'autres créanciers de Téléglobe ont intenté des poursuites contre BCE Inc. lorsque cette dernière a décidé de cesser de financer Téléglobe. Se reporter à la rubrique *Litiges dans lesquels nous sommes engagés* présentée dans la notice annuelle 2004 de BCE pour obtenir une description de ces poursuites. Même si nous sommes d'avis que ces types de réclamations n'ont aucun fondement juridique, le cours des titres de BCE Inc. ou de Bell Canada pourrait subir des répercussions négatives. BCE Inc. et Bell Canada pourraient également devoir consacrer beaucoup de temps de gestion et de ressources pour prendre les mesures nécessaires à la suite d'une telle réclamation.

Contributions à la caisse de retraite

La plupart de nos régimes de retraite présentent des excédents, selon nos évaluations actuarielles les plus récentes. Par conséquent, nous n'avons pas eu à faire de contributions régulières à la caisse de retraite au cours des dernières années.

Le recul des marchés financiers survenu en 2001 et en 2002, combiné à des taux d'intérêt historiquement bas et aux programmes de retraite anticipée récemment offerts aux employés, a considérablement réduit l'excédent de la caisse de retraite. Cette situation a eu un effet négatif sur notre bénéfice net.

Si les rendements des actifs de notre caisse de retraite devaient diminuer plus tard, ou si les taux d'intérêt continuaient de baisser, les excédents continueront également d'être érodés, ce qui pourrait entraîner des répercussions négatives importantes sur nos résultats d'exploitation.

Nous prévoyons contribuer un montant d'environ 200 millions \$ à nos régimes de retraite à prestations déterminées en 2005, sous réserve de la finalisation des évaluations actuarielles. Par suite de la finalisation de ces évaluations actuarielles, nous pourrions devoir contribuer un montant plus important que le montant prévu d'environ 200 millions \$ à nos régimes de retraite à prestations déterminées en 2005, ce qui pourrait entraîner des répercussions négatives sur les liquidités de BCE Inc.

Renégociation des conventions collectives

Les importantes conventions collectives suivantes sont arrivées à échéance :

- les conventions collectives entre CTV Television Inc. et ses employés de Calgary et d'Edmonton, qui visent environ 150 employés, arrivées à échéance le 30 septembre 2004
- la convention collective entre CTV Television Inc. et ses employés d'Ottawa, qui vise environ 65 employés, arrivée à échéance le 31 décembre 2004.

Les négociations visant le renouvellement de ces deux conventions collectives se poursuivent.

Les importantes conventions collectives suivantes arrivent à échéance au plus tard le 31 décembre 2005 :

- la convention collective entre l'Association canadienne des employés en télécommunications (ACET) et Bell Canada, qui vise environ 10 000 membres du personnel de bureau et de groupes connexes, qui expire le 31 mai 2005. Les négociations ont commencé en mars 2005.
- certaines conventions collectives visant environ 170 employés de CTV Television Inc., qui arrivent à échéance comme suit :
 - le 8 avril 2005 pour Sault Ste. Marie
 - le 15 avril 2005 pour RDS Montréal
 - le 31 août 2005 pour le Cap-Breton, le Nouveau-Brunswick, North Bay et Saskatoon
- la convention collective visant environ 395 employés du quotidien *The Globe and Mail* arrive à échéance le 1^{er} juillet 2005.

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. Des problèmes liés à la renégociation des conventions collectives ou d'autres conflits de travail pourraient avoir de lourdes répercussions sur nos activités, nos résultats d'exploitation et notre situation financière. Bell Canada a mis sur pied un programme destiné à mettre en œuvre un certain nombre de mesures visant à tenter de réduire au minimum les perturbations et à continuer d'assurer le service normal à la clientèle lors des interruptions de travail. Rien ne garantit que le déclenchement éventuel d'une grève ne perturberait pas le service fourni aux clients de Bell Canada. Par ailleurs, des interruptions de travail chez nos fournisseurs de services, y compris des arrêts ou des ralentissements de travail attribuables à des grèves, pourraient avoir de profondes répercussions sur nos activités, notamment sur nos relations avec nos clients et sur nos résultats d'exploitation.

Événements ayant une incidence sur nos réseaux

Des défaillances de nos réseaux pourraient avoir des répercussions défavorables importantes sur nos activités, notamment sur nos relations avec la clientèle et sur nos résultats d'exploitation. La bonne marche de nos activités dépend de notre capacité à protéger nos réseaux, notre matériel, nos applications ainsi que l'information stockée dans nos centres informatiques contre les dommages dus aux incendies, aux catastrophes naturelles, aux pannes de courant, aux intrusions, aux virus informatiques, aux dispositifs nuisibles, aux actes de guerre ou de terrorisme et à d'autres situations du même ordre. La bonne marche de nos activités dépend

également du remplacement et de la maintenance, en temps utile, de nos réseaux et de notre équipement. L'un ou l'autre de ces événements pourrait occasionner l'interruption de nos activités pour une durée indéterminée.

Nos réseaux sont reliés aux réseaux d'autres entreprises de télécommunications, sur lesquels repose la prestation de certains de nos services. Tout événement mentionné au paragraphe précédent, de même que des grèves ou autres interruptions de travail, des faillites, des difficultés techniques ou d'autres événements ayant une incidence sur les réseaux d'autres entreprises pourraient aussi toucher nos activités, y compris les relations avec notre clientèle et nos résultats d'exploitation.

Mise à niveau de logiciels et de systèmes

Plusieurs aspects des activités du groupe de sociétés BCE comprenant, notamment, la prestation de services de télécommunications et la facturation de la clientèle, sont largement tributaires de divers logiciels et systèmes de TI qui doivent être régulièrement améliorés et mis à niveau, ainsi qu'être remplacés de temps à autre. La mise en œuvre de la mise à niveau et de la conversion de logiciels et de systèmes est un processus très complexe qui peut avoir de nombreuses conséquences négatives, y compris des erreurs de facturation et des retards dans le service à la clientèle. Ces conséquences pourraient durement toucher nos relations-clients et nos entreprises et avoir une incidence négative importante sur nos résultats d'exploitation.

Risques susceptibles de toucher BCE Inc.

Structure de société de portefeuille

Les flux de trésorerie de BCE Inc. et sa capacité d'assurer le service de sa dette et de verser des dividendes sur ses actions dépendent des dividendes ou autres distributions qu'elle reçoit de ses filiales, coentreprises et sociétés sous influence notable et, en particulier, de Bell Canada. Les filiales, coentreprises et sociétés sous influence notable de BCE Inc. sont des entités juridiques séparées. Elles n'ont aucune obligation de verser des dividendes ni de faire d'autres distributions à BCE Inc.

Volatilité sur les marchés boursiers

Des écarts entre les résultats financiers réels ou prévus de BCE Inc. et les prévisions publiées par des analystes financiers peuvent également contribuer à la volatilité des actions ordinaires de BCE Inc. Un recul important des marchés financiers en général, ou un ajustement du cours ou du volume des opérations sur les actions ordinaires ou d'autres titres de BCE Inc., pourrait avoir une incidence négative importante sur notre capacité de mobiliser des fonds,

Structure de société de portefeuille

BCE Inc. est une société de portefeuille. Cela signifie qu'elle n'exerce aucune activité importante et qu'elle n'a pas de sources de revenus ni d'actifs importants hormis les participations qu'elle détient dans ses filiales, coentreprises et sociétés sous influence notable.

Volatilité sur les marchés boursiers

Un climat de forte volatilité a régné sur les marchés boursiers ces dernières années, ce qui a touché les cours et le volume des opérations sur les actions de nombreuses sociétés de télécommunications en particulier.

Décisions des organismes de réglementation

Les activités des sociétés Bell Canada sont touchées par les décisions rendues par divers organismes de réglementation, dont le CRTC. Par exemple, bon nombre des décisions du CRTC tentent de maintenir un équilibre entre, d'une part, les demandes des concurrents relativement à l'accès aux installations, comme les réseaux de télécommunications et les installations de commutation et de transmission et d'autres éléments de l'infrastructure réseau des compagnies de téléphone titulaires, et, d'autre part, les droits des compagnies de téléphone titulaires de jouir d'une marge de manoeuvre raisonnable pour affronter la concurrence. Il existe un risque que de telles décisions du CRTC, et en particulier les décisions portant sur les prix auxquels nous devons fournir cet accès, aient une incidence négative sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Service de réseau numérique propre aux concurrents

Le CRTC a rendu sa Décision 2005-6 le 3 février 2005 concernant les services de réseau numérique propres aux concurrents (RNC). Cette décision détermine les tarifs ainsi que les modalités et conditions en ce qui concerne la prestation des services de réseau numérique par Bell Canada et les autres compagnies de téléphone titulaires à leurs concurrents.

d'émettre des titres d'emprunt, de retenir les employés, de procéder à des acquisitions stratégiques ou encore de conclure des ententes de coentreprises.

Risques susceptibles de toucher certaines sociétés du groupe BCE

Sociétés Bell Canada

Contrat avec le gouvernement de l'Alberta

En 2001, nous avons conclu un contrat avec le gouvernement de l'Alberta pour construire un réseau de nouvelle génération afin d'offrir le service Internet haute vitesse et des capacités à large bande à des communautés rurales de cette province. La partie mécanique de la construction du réseau a été achevée en décembre 2004. Nous avons repéré certains dépassements de coûts à l'égard du contrat de construction et nous avons inscrit une provision additionnelle de 128 millions \$ en 2004. L'acceptation du réseau par le gouvernement de l'Alberta devait au départ être obtenue le 24 janvier 2005. Selon des discussions avec le gouvernement de l'Alberta, Bell Canada a accepté que la finalisation du réseau et l'acceptation de celui-ci par le gouvernement de l'Alberta aient lieu d'ici la fin de septembre 2005. Il existe un risque que nous ayons à engager des coûts plus importants que ceux qui sont prévus pour finaliser l'acceptation du réseau par le gouvernement de l'Alberta.

Modifications de la réglementation des services sur fil

Deuxième décision sur le plafonnement des prix

En mai 2002, le CRTC a publié des décisions sur de nouvelles règles en matière de plafonnement des prix qui régiront les compagnies de téléphone titulaires pendant une période de quatre ans commençant en juin 2002. Ces décisions ont pour effet :

- d'établir un facteur de productivité de 3,5 % à l'égard de nombreux services assujettis au plafonnement, ce qui pourrait obliger les sociétés Bell Canada à réduire les prix de ces services
- d'inclure un plus grand nombre de services dans le champ d'application de la réglementation sur le plafonnement des prix
- de réduire les prix que les compagnies de téléphone titulaires peuvent facturer à leurs concurrents pour les services
- d'établir des procédures visant la mise à exécution des normes en matière de qualité du service
- de geler effectivement les tarifs des services résidentiels.

Le CRTC a également établi un compte de report et, le 24 mars 2004, a entamé une instance publique afin de recueillir les propositions sur l'affectation des sommes accumulées dans les comptes des compagnies de téléphone

titulaires au cours des deux premières années de la période de plafonnement des prix.

Le solde total des comptes de report de Bell Canada et d'Aliant au 31 décembre 2004 était estimé à environ 202 millions \$.

Le 19 mai 2004, Bell Canada a présenté sa demande, dans le cadre de l'instance publique entamée par le CRTC le 24 mars 2004, en vue d'obtenir la permission d'utiliser une partie des fonds de son compte de report pour mettre en œuvre les mesures suivantes :

- procéder à l'expansion de ses services sur large bande dans certains secteurs dont la desserte n'est pas économiquement viable, dans le cadre de son programme de large bande commerciale
- réduire les tarifs pour certains services locaux optionnels
- mettre en œuvre des améliorations au réseau requises pour assurer le fonctionnement de l'option Forte probabilité d'aboutissements des appels de Bell Canada grâce à laquelle des appels désignés dans le réseau de Bell Canada auront plus de chances d'aboutir dans des conditions de charge normale du réseau de même que lorsque le réseau téléphonique public commuté (RTPC) est occupé et que les appels sont bloqués.

Le 28 janvier 2005, Aliant a déposé sa demande à l'égard de l'affectation des sommes accumulées dans son compte de report. Cette demande vise notamment :

- le financement des réductions de tarifs face aux pressions de la concurrence
- le recouvrement des fonds affectés à l'installation d'appareils de télécommunications pour les malentendants dans les téléphones publics, conformément à une directive du CRTC
- le financement des améliorations au service E9-1-1 dans la région du Canada Atlantique
- le recouvrement de coûts et de pertes de revenus découlant d'un certain nombre d'événements sur lesquels Aliant ne pouvait exercer un contrôle.

Cette instance devrait être terminée au cours du deuxième semestre de 2005.

Si le CRTC n'approuve pas ces demandes, il existe un risque que les fonds accumulés dans les comptes de report de Bell Canada et d'Aliant soient utilisés à des fins susceptibles d'avoir une incidence financière négative sur ces dernières.

Service de réseau numérique propre aux concurrents

La décision du CRTC au sujet des services RNC comporte de nombreux changements qui toucheront Bell Canada et Aliant à titre de fournisseurs de services RNC dans leurs territoires d'exploitation respectifs ainsi qu'à titre d'acheteurs de ces services ailleurs au Canada. Le CRTC a décidé

que la portée des services RNC devait être élargie pour la composante accès seulement pour englober aussi les installations intracirconscriptions, les installations intercirconscriptions dans certaines régions métropolitaines ainsi que les installations de multiplexage et les liaisons de co-implantation (services RNC de portée élargie). Toutefois, à part les composantes accès et liaison, le CRTC a décidé que ces services RNC de portée élargie ne devaient pas être tarifés comme des installations essentielles, mais qu'ils seraient tarifés de manière à inclure les « suppléments appropriés » afin d'inciter les concurrents à construire leurs propres installations.

Cette décision comporte deux aspects financiers importants qu'il convient de souligner. Premièrement, les tarifs réduits pour les services RNC de portée élargie s'appliqueront seulement ultérieurement, et Bell Canada recevra une compensation pour les pertes de revenus conséquentes, à même le compte de report. Deuxièmement, Bell Canada recevra également une compensation, à même le compte de report, tant pour l'application rétroactive que l'application future des tarifs réduits pour les services RNC actuellement tarifés. Les compagnies de téléphone titulaires doivent déposer les montants estimatifs des prélèvements du compte de report auprès du CRTC dans les 30 jours suivant cette décision.

Indicateurs de qualité du service de détail

Dans le cadre de la deuxième décision sur le plafonnement des prix, les compagnies de téléphone titulaires sont également assujetties à un mécanisme de pénalité provisoire à l'égard de la qualité du service de détail. En vertu de ce mécanisme, ces compagnies pourraient payer une pénalité maximale de 5 % de leurs revenus annuels tirés de la totalité des services de résidence et d'affaires locaux de détail qui sont réglementés. Pour Bell Canada, le montant maximal éventuel de la pénalité pourrait être aussi élevé qu'environ 262 millions \$ par année.

Le mécanisme de pénalité provisoire couvre 13 indicateurs de qualité du service de détail. Si une compagnie ne satisfait pas à la norme annuelle moyenne du CRTC relativement à l'un ou l'autre de ces indicateurs, la pénalité pourrait varier entre 5 millions \$ et 20 millions \$ pour chaque indicateur qui ne satisfait pas à la norme annuelle moyenne. Le montant de la pénalité payable dépendrait de l'ampleur de la dérogation des résultats réels relativement à chaque indicateur par rapport à la norme du CRTC.

Ce mécanisme fait actuellement l'objet d'un examen dans l'instance amorcée par l'Avis public 2003-3, *Plan de rajustement tarifaire pour la qualité du service de détail et questions connexes*, et aucune décision n'a encore été rendue. Compte tenu des résultats réels depuis le début de l'exercice, nous ne prévoyons pas que Bell Canada aura de pénalité à payer pour la période de pénalité allant du 1^{er} juillet 2004 au 30 juin 2005.

Décision à l'égard des affiliées des titulaires

Le 12 décembre 2002, le CRTC a rendu sa décision à l'égard des affiliées des titulaires, laquelle oblige Bell Canada et ses entreprises de télécommunications affiliées à recevoir l'approbation du CRTC à l'égard des contrats groupant les produits et services tarifés et les produits et services non tarifés. Cela veut dire que :

- tous les contrats existants qui groupent des produits et services tarifés et des produits et services non tarifés doivent être déposés auprès du CRTC aux fins d'approbation
- tous les nouveaux contrats qui groupent des produits et services tarifés et des produits et services non tarifés doivent être approuvés par le CRTC avant leur exécution
- les entreprises de télécommunications affiliées doivent se plier aux mêmes exigences en matière d'approbation que Bell Canada sur les produits et services qu'elles offrent dans le territoire d'exploitation de Bell Canada.

Le 23 septembre 2003, le CRTC a rendu une décision aux termes de laquelle Bell Canada et ses entreprises de télécommunications affiliées sont tenues d'inclure une description détaillée des services groupés qu'elles fournissent à leurs clients lors du dépôt des tarifs auprès du CRTC. Le nom du client demeurera confidentiel, mais les prix et les services conclus avec les sociétés Bell Canada pourront être obtenus dans le dossier public.

Cette décision a alourdi le fardeau réglementaire de Bell Canada et de ses entreprises de télécommunications affiliées, dans les activités de gros ainsi que de détail. Certains de leurs clients importants pourraient être tentés de choisir un autre fournisseur, ce qui est susceptible d'entraîner des répercussions négatives importantes sur les résultats d'exploitation de Bell Canada et de ses entreprises de télécommunications affiliées. L'appel de cette décision interjeté par Bell Canada devant la Cour fédérale du Canada a été rejeté le 14 septembre 2004. Par conséquent, Bell Canada a soumis des tarifs à l'approbation du CRTC pour les contrats visant des services groupés qui ne sont pas encore arrivés à échéance, afin de fournir des descriptions plus détaillées des services groupés.

Requête d'Allstream et de Call-Net touchant des arrangements personnalisés

Le 23 janvier 2004, Allstream Corp. (Allstream) et Call-Net Entreprises Inc. (Call-Net) ont déposé une requête conjointe demandant au CRTC d'ordonner à Bell Canada de cesser la prestation de services en vertu de tous les arrangements personnalisés qui sont actuellement déposés auprès du CRTC et qui n'ont pas encore été approuvés.

Allstream et Call-Net soutiennent que Bell Canada ne devrait fournir les services à ces clients qu'en conformité avec son tarif général.

Dans ses observations, Bell Canada conteste chaque élément de cette requête. Si le CRTC approuve la requête, Bell Canada sera tenue d'annuler les contrats conclus avec un grand nombre de ses clients des grandes entreprises et, dans certains cas, de modifier le prix des services. Cette éventualité pourrait avoir une incidence négative importante sur la capacité de Bell Canada d'offrir de nouveaux services sur le marché des grandes entreprises selon des modalités concurrentielles.

Avis public sur les variations des prix planchers

Le 23 octobre 2003, le CRTC a publié un avis public sollicitant des observations sur son opinion préliminaire selon laquelle une modification des règles pourrait être nécessaire pour établir les prix planchers des services réglementés des compagnies de téléphone titulaires et quant à la manière dont ces dernières fixent le prix de leurs services, de leurs groupes de services et de leurs contrats avec les clients. Le CRTC a sollicité des observations sur les restrictions de tarification proposées qui s'appliqueraient aux contrats à terme et au volume portant sur des services tarifés de détail. Il a publié un avis public modifié le 8 décembre 2003. Le dossier de cette procédure a été complété à la suite du dépôt des observations, le 11 juin 2004, puis des observations en réplique, le 25 juin 2004.

Si le CRTC détermine que les propositions doivent être mises en œuvre telles qu'elles sont proposées, les sociétés Bell Canada seront tenues d'augmenter les prix planchers pour leurs services réglementés, ce qui affaiblirait leur compétitivité.

Demande visant l'uniformité de la réglementation

Le 6 novembre 2003, Bell Canada a déposé une demande pour que le CRTC tienne une audience publique afin d'examiner comment les services similaires offerts par les entreprises de câblodistribution et de téléphone sont réglementés, ce qui permettrait d'établir des règles uniformes pour reconnaître et encadrer la concurrence grandissante dans ces secteurs. Bell Canada a également demandé que l'on se penche, dans le cadre de cette démarche, sur les règles éventuellement applicables aux services voix sur IP fournis, notamment, par les entreprises de câblodistribution.

Le 7 avril 2004, le CRTC a sollicité des observations sur ses opinions préliminaires sur la réglementation des services voix sur IP et a invité les parties intéressées à prendre part à une consultation publique portant sur le cadre réglementaire des services voix sur IP. Selon l'opinion préliminaire du CRTC, les services voix sur IP utilisant des numéros de téléphone conformes à la zone du plan de numérotage nord-américain et qui permettent aux abonnés de faire des appels ou d'en recevoir à partir d'un téléphone doté d'un accès au RTPC sont fonctionnellement semblables aux

services de télécommunications commutés. En guise de conclusion préliminaire, le CRTC a indiqué que lorsque les compagnies de téléphone titulaires fournissent des services voix sur IP dans leurs territoires établis, elles devraient être tenues de respecter leurs tarifs existants ou de déposer les tarifs proposés, le cas échéant, afin de se conformer aux dispositions réglementaires qui s'appliquent. Le CRTC a également exprimé ses observations préliminaires sur les services 9-1-1, le service de transmission de messages et les mesures de protection de la confidentialité fournis par des fournisseurs de services voix sur IP locaux. Bell Canada a présenté ses observations au CRTC le 18 juin 2004. Du 21 au 23 septembre 2004, le CRTC a tenu une consultation publique portant sur le cadre réglementaire des services voix sur IP. Bell Canada a déposé des observations en réplique le 13 octobre 2004.

Une décision est attendue au deuxième trimestre de 2005. Il existe un risque que le CRTC décide de réglementer les services voix sur IP fournis par les sociétés Bell Canada et les autres compagnies de téléphone titulaires, mais non les services voix sur IP fournis par certains autres concurrents, en particulier les entreprises de câblodistribution. Ces instances pourraient déterminer les règles régissant la concurrence avec les autres fournisseurs de services et limiter la compétitivité future des sociétés Bell Canada.

Le CRTC a inclus une « Instance sur la symétrie réglementaire » dans son plan de travail 2005-2006. Si les entreprises de câblodistribution et les compagnies de téléphone titulaires sont assujetties à une réglementation différente pour des services similaires, et en particulier pour des groupes de services similaires, les compagnies de téléphone titulaires seraient désavantagées sur le plan de la concurrence, ce qui pourrait entraîner des répercussions négatives importantes sur leurs produits d'exploitation et leur rentabilité.

Licences de radiodiffusion

Le 18 novembre 2004, le CRTC a publié la Décision de radiodiffusion CRTC 2004-496, qui approuve les demandes de licences de Bell Canada visant à exploiter des entreprises terrestres de distribution de radiodiffusion, au moyen de ses installations filaires, pour desservir de grandes villes du sud de l'Ontario et du Québec. Les licences de Bell Canada sont assorties des mêmes conditions que celles des principaux câblodistributeurs et ne prévoient aucun délai ni aucune autre condition susceptible d'entraver la capacité de la société de livrer concurrence à ces derniers. Les licences seront délivrées une fois que Bell Canada aura informé le CRTC qu'elle est prête à commencer ses activités et elles expirent le 31 août 2011. Bell Canada est tenue de faire en sorte que les entreprises terrestres de distribution de radiodiffusion soient en exploitation au plus tard le 18 novembre 2006, sauf si le CRTC a approuvé une prorogation à cet égard.

Licences et modifications de la réglementation des services sans fil

Par suite d'une décision d'Industrie Canada, les licences de service cellulaire et de SCP de Bell Mobilité ainsi que d'Aliant Telecom Inc. et de MT&T Mobility Inc. (deux filiales d'Aliant), qui auraient expiré le 31 mars 2006, expireront dorénavant en 2011. Les licences SCP qui ont été octroyées lors de la vente aux enchères SCP de 2001 expireront le 29 novembre 2011. De ce fait, les licences de service cellulaire et de SCP de ces sociétés Bell Canada font maintenant partie de la catégorie des licences d'utilisation du spectre d'une durée de dix ans. Bien que nous prévoyions qu'elles seront renouvelées à l'échéance, rien ne garantit que cela se produira. Industrie Canada peut révoquer une licence à tout moment si l'entreprise ne se conforme pas aux conditions de cette licence. Même si nous estimons que nous nous conformons aux conditions de nos licences, rien ne garantit qu'Industrie Canada sera de cet avis; en cas de désaccord, les sociétés Bell Canada pourraient en subir des répercussions négatives importantes.

En octobre 2001, le ministre de l'Industrie a annoncé son intention d'entreprendre une revue nationale des procédures d'Industrie Canada en matière d'approbation et d'emplacement des pylônes de transmission sans fil et de radiodiffusion au Canada, ce qui comprend une revue du rôle des autorités municipales dans le processus d'approbation. Si le processus de consultation se traduit par un accroissement de la participation des municipalités dans le processus d'approbation, il existe un risque que l'expansion des réseaux sans fil au Canada soit considérablement ralentie. Cette situation pourrait entraîner un effet négatif important sur les activités des sociétés Bell Canada. Le rapport final du comité chargé de l'examen de la politique nationale sur les pylônes d'antennes a été déposé auprès d'Industrie Canada en septembre 2004. Industrie Canada examine actuellement le rapport et envisage les prochaines étapes à suivre, le cas échéant, après quoi ce ministère pourrait solliciter les observations des parties intéressées, notamment les entreprises de communications sans fil, sur le rapport et ses recommandations. Il est impossible pour l'instant de prévoir si des mesures seront prises à la suite des conclusions du rapport, ni à quel moment elles le seront.

Produits d'exploitation découlant des clients majeurs

Une part importante des produits d'exploitation générés par l'unité des grandes entreprises de Bell Canada découle d'un petit nombre de clients majeurs. Si nous perdions des contrats avec ces clients majeurs et ne pouvions les remplacer, nos résultats financiers pourraient subir des effets négatifs importants.

Programmes de départ volontaire

En 2004, nous avons annoncé un programme de retraite anticipée et un programme de départ anticipé destinés aux employés de Bell Canada. Nous estimons à environ 390 millions \$ les économies annuelles découlant de ces programmes en raison du niveau moindre des salaires, des primes et des avantages autres que les prestations de retraite. Il existe un risque que le montant que nous prévoyons économiser chaque année grâce à ces programmes soit moins élevé que prévu si, par exemple, nous devons engager des coûts inhérents à l'impartition et au remplacement ainsi que d'autres coûts.

Enquête du Bureau de la concurrence concernant les frais d'accès au système

Le 9 décembre 2004, Bell Canada a été avisée par le Bureau de la concurrence que le Commissaire de la concurrence avait ouvert une enquête en vertu des dispositions de la *Loi sur la concurrence* portant sur la publicité trompeuse, concernant la description ou les déclarations de Bell Mobilité quant aux frais d'accès au système; une ordonnance de la cour a été signifiée à Bell Canada, en vertu de l'article 11 de la *Loi sur la concurrence*, obligeant Bell Mobilité à produire certains documents et autres éléments d'information susceptibles d'être pertinents à l'enquête du Bureau de la concurrence.

Des frais d'accès au système sont facturés chaque mois aux abonnés des services cellulaires de Bell Mobilité afin d'aider l'entreprise à récupérer une partie des coûts liés à son réseau de communications mobiles. Ces coûts couvrent notamment la maintenance, l'installation de nouveaux éléments du matériel, la mise à niveau de nouvelles technologies et les frais de licences de spectre. Ils comprennent également le recouvrement de la taxe de contribution imputée par le CRTC pour soutenir les services téléphoniques dans les régions rurales et isolées du Canada.

Des sanctions pécuniaires pourraient être appliquées à Bell Mobilité sous forme d'amendes, de sanctions administratives pécuniaires ou d'obligations de restitution d'une partie des frais d'accès au système facturés aux abonnés des services cellulaires si l'on estime que l'entreprise a enfreint les dispositions de la *Loi sur la concurrence* concernant la publicité trompeuse.

Augmentation des accidents découlant de l'utilisation de téléphones cellulaires

Certaines études donnent à entendre que l'utilisation de téléphones cellulaires au volant d'un véhicule pouvait entraîner une recrudescence du nombre d'accidents. Il est possible que ces allégations conduisent à l'adoption de nouveaux règlements et de nouvelles lois interdisant

Licences et modifications de la réglementation des services sans fil

Les entreprises doivent obtenir une licence d'utilisation du spectre pour exploiter des systèmes cellulaires, de SCP et autres systèmes de radiotélécommunications au Canada. Le ministre de l'Industrie octroie des licences d'utilisation du spectre par le truchement de diverses méthodes, à son gré, en vertu de la *Loi sur la radiocommunication*.

Bell ExpressVu

Bell ExpressVu utilise actuellement trois satellites, Nimiq 1, Nimiq 2 et Nimiq 3 pour ses services vidéo. Télésat exploite ces satellites, ou en dirige l'exploitation.

l'utilisation de téléphones cellulaires au volant d'un véhicule, comme cela a été le cas à Terre-Neuve-et-Labrador ainsi que dans plusieurs États américains. Par conséquent, l'utilisation de téléphones cellulaires dans les véhicules pourrait diminuer, ce qui aurait un effet négatif sur les activités des sociétés Bell Canada.

Préoccupations pour la santé relatives à l'émission de radiofréquences

Il a été avancé que certaines émissions de radiofréquences par des téléphones cellulaires pouvaient être reliées à des troubles médicaux. De plus, certains groupes d'intérêts ont demandé que des enquêtes soient faites sur les allégations voulant que les transmissions numériques en provenance de combinés utilisés avec des technologies sans fil numériques présentent un risque pour la santé et interfèrent avec les prothèses auditives et d'autres appareils médicaux. Cette situation pourrait conduire à la mise en place d'une réglementation gouvernementale, ce qui pourrait avoir une incidence négative importante sur les activités des sociétés Bell Canada. Par surcroît, les risques pour la santé, réels ou perçus, des appareils de communications sans fil 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, des poursuites en responsabilité relativement à un produit ou un tarissement du financement externe pour l'industrie des communications sans fil. L'un ou l'autre de ces facteurs pourrait avoir un effet défavorable sur les activités des sociétés Bell Canada.

Bell ExpressVu

Afin de rétablir la capacité de secours dont Bell ExpressVu a besoin, qui avait été amputée à la suite de la défaillance partielle de Nimiq 2, Télésat est parvenue à une entente avec DirecTV à l'égard d'un satellite disponible actuellement en orbite (Nimiq 3). Télésat a obtenu l'approbation d'Industrie Canada pour redéployer ce satellite dans les créneaux orbitaux actuellement occupés par Nimiq 1 ou Nimiq 2. En juillet 2004, le CRTC a donné son approbation finale à l'entente conclue entre Bell ExpressVu et Télésat visant la location de la pleine capacité de Nimiq 3.

Les satellites sont exposés à des risques importants. Toute perte, toute défaillance, tout défaut de fabrication, tout dommage ou toute destruction de ces satellites, de l'infrastructure de radiodiffusion terrestre de Bell ExpressVu ou des installations de poursuite, de télémétrie et de contrôle de Télésat qui font fonctionner les satellites pourrait avoir des répercussions négatives importantes sur les résultats d'exploitation et la situation financière de Bell ExpressVu. Veuillez vous reporter à la rubrique *Risques*

susceptibles de toucher certaines sociétés du groupe BCE – Télésat pour obtenir plus de renseignements sur les risques relatifs aux satellites de Télésat.

Bell ExpressVu est assujettie à des exigences en matière de programmation et de distribution aux termes de la réglementation du CRTC. Toute modification aux règlements qui régissent la radiodiffusion pourrait avoir des répercussions négatives sur la position concurrentielle de Bell ExpressVu ou sur les coûts qu'elle doit engager pour fournir ses services. La licence de Bell ExpressVu pour ses services de télévision par SRD a été renouvelée en mars 2004 et arrive à échéance le 31 août 2010.

Bell ExpressVu continue d'affronter la concurrence pratiquée par les services de télévision par SRD américains non réglementés qui sont vendus illégalement au Canada. Réagissant à cette situation, Bell ExpressVu est partie prenante dans des actions en justice qui contestent la vente d'équipements SRD américains au Canada. Même si Bell ExpressVu a réussi à accroître sa part du marché de la télévision par satellite en dépit de la concurrence, rien ne garantit qu'elle pourra continuer sur cette voie.

Bell ExpressVu est exposée au risque de perte de produits d'exploitation résultant du vol de ses services. Elle prend de nombreuses mesures pour réduire ces pertes; elle peut notamment engager des poursuites, mener des enquêtes, installer des contre-mesures électroniques ciblant les dispositifs illégaux, lancer des campagnes d'information et mettre au point de nouvelles technologies. Au début de 2004, Bell ExpressVu a commencé à lancer une carte à puce pour ses récepteurs numériques autorisés, conçue pour bloquer la réception non autorisée des signaux de Bell ExpressVu. La carte à puce est introduite graduellement et devrait être tout à fait implantée au deuxième semestre de 2005. Comme c'est le cas pour tout dispositif de sécurité s'appuyant sur la technologie, il est impossible de supprimer avec une certitude absolue l'éventualité d'une atteinte à la sécurité survenant à un moment donné à l'avenir.

Le 28 octobre 2004, la Cour du Québec a décidé, dans l'affaire *R. c. D'Argy et Thériault*, que les dispositions de la *Loi sur la radiocommunication* (Canada) qui interdisent la fabrication, la mise en vente ou la vente de tout dispositif permettant de décoder des signaux d'abonnements relativement à la réception non autorisée de signaux reçus par satellite violaient les droits à la liberté d'expression enchâssés dans la *Charte canadienne des droits et libertés*. Le ministre de la Justice du Canada a interjeté appel de cette décision devant la Cour supérieure du Québec. Partout au Canada, la fabrication, la mise en vente ou la vente de tout dispositif utilisé en vue de la réception non autorisée de signaux reçus par satellite demeure une infraction criminelle. Si cette décision est maintenue par les tribunaux et que le Parlement n'édicte pas de nouvelles dispositions criminalisant la réception non autorisée de signaux reçus

par satellite, les produits d'exploitation de Bell ExpressVu pourraient continuer de diminuer à cause de la réception non autorisée de signaux reçus par satellite.

Bell Globemedia

Dépendance envers la publicité

Une part importante des produits d'exploitation de Bell Globemedia découlant de la télévision et de la presse écrite est fortement tributaire des revenus tirés de la publicité. Les revenus de Bell Globemedia tirés de la publicité sont touchés par les pressions exercées par la concurrence, ce qui comprend sa capacité d'attirer et de retenir téléspectateurs et lecteurs. De plus, les sommes que les annonceurs dépendent sont intimement liées à la croissance économique. En période de ralentissement économique, Bell Globemedia éprouve plus de difficulté à maintenir ou à augmenter ses produits d'exploitation. Les annonceurs sont traditionnellement sensibles aux cycles économiques et, par conséquent, une baisse de l'activité économique pourrait entraîner des répercussions négatives importantes sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de Bell Globemedia. Par ailleurs, la plupart des contrats de publicité de Bell Globemedia sont des contrats à court terme que l'annonceur peut résilier dans un court délai.

Accroissement de la fragmentation des marchés de la télévision

Les revenus publicitaires provenant de la télévision dépendent grandement du nombre de téléspectateurs et de l'attrait de la programmation dans un marché donné. La fragmentation du marché de la télévision s'est intensifiée depuis une décennie et cette tendance devrait se poursuivre, à mesure que les nouveaux services et les nouvelles technologies allongent la liste des services déjà offerts aux consommateurs. Rien ne garantit donc que Bell Globemedia pourra maintenir ou accroître ses revenus publicitaires ou sa capacité d'attirer des téléspectateurs avec une programmation intéressante.

Produits des services de distribution de la télévision

Une part importante des produits d'exploitation générés par les activités de télévision spécialisée de CTV provient d'arrangements contractuels conclus avec des distributeurs, qui sont principalement des câblodistributeurs et des exploitants de SRD. La concurrence s'est intensifiée dans le marché de la télévision spécialisée. Par conséquent, rien ne garantit que les contrats avec les distributeurs seront renouvelés à des conditions aussi favorables.

Concurrence accrue et clientèle en baisse dans le secteur de la presse écrite

Les revenus tirés de la publicité imprimée dépendent grandement de la diffusion et du lectorat. L'existence d'un journal national concurrent et de journaux distribués dans le réseau de transport en commun de Toronto a accentué la concurrence, alors que la diffusion et le lectorat des journaux canadiens ont poursuivi leur déclin. Cette situation a eu pour effet d'augmenter les coûts, d'intensifier la concurrence à l'égard des tarifs publicitaires et, par conséquent, de réduire les marges bénéficiaires du quotidien *The Globe and Mail*.

Licences de radiodiffusion et décisions du CRTC

Les services de télévision traditionnelle et spécialisée de CTV sont tous deux exploités en vertu de licences délivrées par le CRTC pour un terme fixe pouvant aller jusqu'à sept ans. Les licences sont assujetties aux exigences de la *Loi sur la radiodiffusion*, aux politiques et aux décisions du CRTC ainsi qu'aux conditions énoncées dans chaque décision d'octroi ou de renouvellement de licence. Tous ces éléments peuvent être modifiés. Même s'il est prévu que les licences seront renouvelées en temps opportun, rien ne garantit que l'une ou la totalité de ces licences le sera. Tout renouvellement ou toute modification des licences et de décisions rendues par le CRTC à l'occasion touchant le secteur dans son ensemble ou CTV en particulier peut avoir des répercussions négatives importantes sur Bell Globemedia.

Télesat

Risques liés aux satellites

Il y a un risque que la livraison des satellites de Télesat en construction soit reportée par suite de retards dans la construction des satellites, de retards dans la construction du véhicule de lancement, de la défaillance d'un véhicule de lancement d'un modèle semblable à celui que Télesat a l'intention d'utiliser pour lancer un satellite ou de la non-disponibilité de moyens fiables de lancement. Un retard dans la livraison pourrait nuire à la capacité de Télesat de fournir le service et pourrait entraîner des coûts additionnels. Télesat tente d'atténuer l'incidence de tels retards en prenant diverses mesures contractuelles, notamment en imputant des frais en cas de livraison tardive et en prévoyant des mesures d'intervention d'urgence, comme la situation l'exige.

Il existe un risque que le lancement et la mise en service des satellites de Télesat actuellement en construction, ou des satellites qui seront éventuellement construits, ne

Nos conventions comptables

La présente rubrique traite des estimations et des hypothèses clés faites par la Direction conformément à ces principes et de leur incidence sur les montants présentés dans les états financiers et les notes complémentaires. Elle décrit aussi les principales modifications des normes et de nos conventions comptables et présente leur incidence sur nos états financiers.

Nous avons dressé nos états financiers consolidés conformément aux PCGR du Canada. Veuillez vous reporter à la note 1 des états financiers consolidés pour obtenir plus de renseignements sur les conventions comptables que nous suivons pour préparer nos états financiers.

soient pas effectués avec succès. Une fois que les satellites de Télésat sont mis en orbite, il existe le risque qu'une défaillance compromette leur mission commerciale qui consiste à fournir un service ininterrompu à la clientèle. Télésat a pris un certain nombre de mesures pour tenter de se protéger contre le risque de continuité du service. Ces mesures comprennent la construction de satellites avec redondance de moyens intégrés, c'est-à-dire munis d'équipement de rechange, des programmes d'essais standards donnant une ferme assurance quant aux niveaux de performance, ou encore le maintien ou l'obtention d'une capacité redondante sur le satellite même ou sur un autre satellite en orbite et l'acquisition d'assurances.

Lorsqu'il est possible de souscrire une assurance à des conditions commercialement raisonnables, Télésat tente de se protéger contre certaines conséquences de défaillances lors du lancement et lorsque les satellites sont mis en orbite en souscrivant de l'assurance couvrant les satellites. Cependant, rien ne garantit que Télésat réussira à obtenir ou à renouveler une couverture complète de la valeur de tout satellite pour le lancement et la mise en orbite, ni qu'elle obtiendra cette couverture à un taux de prime favorable.

Télésat maintient actuellement en vigueur une assurance pour les satellites en orbite, comme suit :

- Nimiq 1 – assuré jusqu'au deuxième trimestre de 2005 pour un montant avoisinant sa valeur comptable;
- Anik F2 – assuré jusqu'au troisième trimestre de 2007 pour un montant avoisinant les deux tiers de sa valeur comptable. En cas de défaillance totale du satellite Anik F2, la perte comptable après impôts est estimée à un montant se situant entre 110 millions \$ et 115 millions \$.

En décembre 2004, Télésat a cessé d'assurer sa participation dans la valeur résiduelle de Nimiq 2 à la suite de l'arrivée en orbite du satellite loué Nimiq 3 (auparavant DirecTV3), un satellite qui s'ajoute à la capacité de Nimiq 1 et de Nimiq 2 et qui, après des modifications à son fonctionnement, pourrait servir à fournir une capacité et la continuité du service en cas de défaillance de Nimiq 1 ou de Nimiq 2.

En août 2001, le fabricant du satellite Anik F1 a indiqué à Télésat que le satellite perdrait progressivement de sa puissance. Télésat croit que certains services principaux faisant appel au satellite seront touchés d'ici le milieu ou la fin de 2005. Anik F1R devrait remplacer Anik F1 en temps opportun pour s'assurer que le service fourni aux clients alimentés par Anik F1 ne sera pas interrompu. Télésat avait souscrit une assurance qui la protège contre la perte de puissance d'Anik F1 et, en décembre 2002, elle a présenté une demande d'indemnité à ses assureurs. En mars 2004, Télésat et ses assureurs sont parvenus à une entente de règlement définitif. Le règlement prévoit un paiement initial à Télésat en 2004 de 136,2 millions \$ US, qui a déjà été reçu, et un paiement additionnel de 49,1 millions \$ US en 2007 si la puissance d'Anik F1 diminue au rythme prévu

par le fabricant. Si la puissance d'Anik F1 est supérieure aux prévisions, le montant du ou des paiements sera ajusté en appliquant une formule qui est incluse dans les documents de règlement et qui pourrait correspondre soit à un paiement proportionnel, versé à Télésat, de ce montant additionnel de 49,1 millions \$ US, soit à un remboursement proportionnel d'un montant maximal de 36,1 millions \$ US que Télésat verserait aux assureurs. Pour l'instant, la puissance continue de diminuer comme prévu.

En décembre 2004, Télésat a reçu des engagements visant une couverture du lancement et des activités en orbite, à l'égard du lancement et de la première année de la mise en orbite, d'un montant avoisinant la valeur comptable d'Anik F1R, sous réserve de l'obtention de tous les documents nécessaires.

Télésat a signé un contrat avec EADS Astrium, SAS, un fabricant européen de satellites, pour la construction du satellite Anik F3, qui devrait être mis en service au deuxième semestre de 2006. En 2005, si une assurance peut être souscrite et que les conditions du marché s'y prêtent, Télésat examinera et, s'il y a lieu, commencera à souscrire une assurance du lancement et des activités en orbite d'Anik F3. Cependant, rien ne garantit que Télésat réussira à obtenir une couverture complète de la valeur d'Anik F3 pour le lancement et les activités en orbite, ni qu'elle obtiendra cette couverture à un taux de prime favorable.

Nos conventions comptables

Estimations comptables critiques

En vertu des PCGR du Canada, nous sommes tenus de faire 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 continuellement les estimations que nous utilisons.

Nous établissons nos estimations en fonction de celles que nous avons déjà faites par le passé et en tenant compte d'autres facteurs que nous jugeons raisonnables dans les circonstances. Comme cette opération nécessite l'exercice du jugement et comporte une certaine part d'incertitude, les montants présentés aujourd'hui dans les états financiers pourraient se révéler inexacts à l'avenir.

Nous considérons que les estimations décrites dans cette rubrique jouent un rôle important en vue de la compréhension de nos états financiers parce qu'elles reposent en grande partie sur le jugement de la Direction et sont fondées sur des facteurs qui sont très incertains.

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

Régimes d'avantages sociaux

Nous effectuons une évaluation au moins tous les trois ans afin de déterminer la valeur actuarielle des prestations de retraite et des autres avantages de retraite 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 du régime, 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 le crédit ou le coût net futur au titre des avantages sociaux.

Nous comptabilisons les écarts entre les résultats réels et les résultats prévus en constatant les écarts dans les obligations au titre des prestations et le rendement des régimes sur le nombre d'années de service des employés qui participent aux régimes.

Les deux hypothèses les plus importantes utilisées pour calculer le crédit net ou la charge nette au titre des avantages sociaux sont le taux d'actualisation et le taux de rendement à long terme prévu de l'actif du régime. Chacun de nos secteurs d'exploitation est touché par ces hypothèses.

Taux d'actualisation

Nous déterminons le taux d'actualisation approprié à la fin de chaque exercice. Notre taux d'actualisation était de 6,2 % au 31 décembre 2004, une diminution par rapport à 6,5 % au 31 décembre 2003. Le tableau suivant indique l'incidence sur la charge nette au titre des avantages sociaux pour 2005 et l'actif au titre des prestations constituées au 31 décembre 2005 d'une augmentation de 0,5 % et d'une diminution de 0,5 % du taux d'actualisation.

	INCIDENCE SUR LA CHARGE NETTE AU TITRE DES AVANTAGES SOCIAUX POUR 2005	INCIDENCE SUR L'ACTIF AU TITRE DES PRESTATIONS CONSTITUÉES AU 31 DÉCEMBRE 2005
Taux d'actualisation augmenté à 6,7 %		
Consommateurs	(27)	27
Entreprises	(24)	24
Aliant	(12)	12
Autres activités de Bell Canada	(12)	12
Autres activités de BCE	(5)	5
Total	(80)	80

	INCIDENCE SUR LA CHARGE NETTE AU TITRE DES AVANTAGES SOCIAUX POUR 2005	INCIDENCE SUR L'ACTIF AU TITRE DES PRESTATIONS CONSTITUÉES AU 31 DÉCEMBRE 2005
--	--	--

Taux d'actualisation diminué à 5,7 %		
Consommateurs	28	(28)
Entreprises	25	(25)
Aliant	10	(10)
Autres activités de Bell Canada	12	(12)
Autres activités de BCE	5	(5)
Total	80	(80)

Même en l'absence d'un effet immédiat sur notre bénéficiaire, un taux d'actualisation inférieur entraîne une hausse des obligations et une baisse du surplus au titre du régime de retraite. Cela signifie que nous pourrions être obligés d'augmenter toute cotisation au régime requise.

Taux de rendement à long terme prévu

Le taux de rendement à long terme prévu est un taux moyen pondéré de nos prévisions quant aux rendements à long terme de chacune des catégories d'actifs de nos régimes.

Nous déterminons le taux de rendement à long terme prévu approprié à la fin de chaque exercice. Nous avons supposé un taux de rendement à long terme prévu de l'actif des régimes de 7,5 % en 2004, soit le même qu'en 2003. Le tableau suivant indique l'incidence sur la charge nette au titre des avantages sociaux pour 2005 et l'actif au titre des prestations constituées au 31 décembre 2005 d'une augmentation de 0,5 % et d'une diminution de 0,5 % du taux de rendement prévu de l'actif des régimes.

	INCIDENCE SUR LA CHARGE NETTE AU TITRE DES AVANTAGES SOCIAUX POUR 2005	INCIDENCE SUR L'ACTIF AU TITRE DES PRESTATIONS CONSTITUÉES AU 31 DÉCEMBRE 2005
--	--	--

Rendement prévu augmenté à 8,0 %		
Consommateurs	(24)	24
Entreprises	(21)	21
Aliant	(5)	5
Autres activités de Bell Canada	(10)	10
Autres activités de BCE	(5)	5
Total	(65)	65

Rendement prévu diminué à 7,0 %		
Consommateurs	24	(24)
Entreprises	21	(21)
Aliant	5	(5)
Autres activités de Bell Canada	10	(10)
Autres activités de BCE	5	(5)
Total	65	(65)

Régimes d'avantages sociaux

Nous offrons des régimes à prestations déterminées qui assurent à certains de nos employés des prestations de retraite, des avantages complémentaires de retraite et des avantages postérieurs à l'emploi. Les montants présentés dans les états financiers relativement à ces prestations sont déterminés au moyen de calculs actuariels fondés sur plusieurs hypothèses.

Taux d'actualisation

Le taux d'actualisation correspond au taux d'intérêt 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 prestations à verser aux employés. Ce taux est établi en fonction du rendement de placements à revenu fixe à long terme dans des entreprises de grande qualité, avec concordance des échéances et des flux de trésorerie estimatifs du régime.

Dépréciation de l'écart d'acquisition

Nous évaluons la valeur de l'écart d'acquisition de toutes les unités d'exploitation de chacun de nos secteurs d'activité chaque année et lorsque des événements ou des changements dans les circonstances indiquent la possibilité que cet écart d'acquisition puisse avoir subi une perte de valeur.

Éventualités

Nous nous trouvons mêlés à divers litiges et questions réglementaires dans le cours de nos activités, et chacun de nos secteurs d'activité peut en être touché. Les litiges en cours, les initiatives réglementaires ou les démarches réglementaires sont susceptibles de nous faire subir des pertes financières.

Même en l'absence d'un effet immédiat sur notre bilan, un faible rendement de la caisse de retraite entraîne une baisse de la juste valeur de l'actif et du surplus au titre du régime de retraite. Cela signifie que nous pourrions être obligés d'augmenter toute cotisation au régime requise.

Dépréciation de l'écart d'acquisition

Nous mesurons habituellement la dépréciation au moyen de la méthode des flux de trésorerie actualisés projetés et nous confirmons notre évaluation au moyen d'autres méthodes. Si la valeur comptable de l'actif est supérieure à sa juste valeur, nous comptabilisons la différence en diminution de l'écart d'acquisition au bilan et à titre de charge pour perte de valeur dans l'état des résultats.

Nous effectuons un certain nombre d'estimations importantes lorsque nous calculons la juste valeur à l'aide de la méthode des flux de trésorerie actualisés projetés. Ces estimations comprennent les taux de croissance supposés pour les flux de trésorerie futurs, le nombre d'années utilisées aux fins du modèle des flux de trésorerie, le taux d'actualisation et plusieurs autres éléments.

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 l'une ou l'autre des estimations utilisées pourrait avoir une incidence importante sur le calcul de la juste valeur et sur la charge pour perte de valeur qui en résulte. 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.

Aucune charge pour perte de valeur n'a été comptabilisée en 2004 ni en 2003.

Éventualités

Nous comptabilisons une perte éventuelle si nous jugeons que la perte est probable et qu'elle peut être estimée de manière raisonnable. Nous fondons notre décision sur 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 et défavorables sur nos résultats d'exploitation, nos flux de trésorerie et notre situation financière dans la période au cours de laquelle le jugement ou le règlement survient. Toute charge serait imputée au bénéfice d'exploitation et incluse au poste Créditeurs et charges à payer ou au poste Autres passifs à long terme, et tout règlement en espèces serait inclus dans les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation.

Au 31 décembre 2004, aucun de nos secteurs d'activité 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.

Impôts sur les bénéfices

Même si la Direction estime avoir établi une charge d'impôts adéquate en fonction de l'information actuellement disponible, pour calculer les impôts sur les bénéfices, il faut souvent faire preuve d'un jugement solide, notamment dans l'interprétation des règles et règlements fiscaux qui sont constamment modifiés. Chacun de nos secteurs d'activité peut en être touché.

Nos déclarations de revenus sont également assujetties à des vérifications dont l'issue peut modifier de façon importante le montant des actifs et des passifs d'impôts exigibles et futurs. Toute modification serait comptabilisée à titre de charge ou de crédit de la charge d'impôts. Tout paiement en espèces effectué ou reçu serait inclus dans les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation.

Il n'y a eu aucune modification importante apportée à nos estimations au cours des deux derniers exercices.

Récentes modifications de normes comptables

Voir la note 1 des états financiers consolidés pour obtenir plus d'information sur les conventions comptables que nous avons adoptées en 2004. Elles découlent des nouvelles normes comptables relatives à ce qui suit :

- perte de valeur d'actifs à long terme
- obligations liées à la mise hors service d'immobilisations
- relations de couverture.

Futures modifications de normes comptables

Instruments financiers

L'ICCA a récemment publié des révisions du chapitre 3860 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé *Instruments financiers – Informations à fournir et présentation*. Ces révisions modifient la comptabilisation de certains instruments financiers qui comportent des caractéristiques propres à la fois aux titres d'emprunt et aux titres de participation. Ce chapitre exige que les instruments qui respectent des critères précis soient classés à titre de passif au bilan. Certains de ces instruments financiers étaient précédemment classés dans les capitaux propres.

Ces révisions prennent effet le 1^{er} janvier 2005. Puisque nous ne détenons aucun instrument présentant ces caractéristiques, l'adoption de ce chapitre le 1^{er} janvier 2005 n'aura pas d'incidence sur nos états financiers consolidés.

Résultat étendu

L'ICCA a publié le chapitre 1530 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé *Résultat étendu*. Ce chapitre s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2006. Il décrit la manière de présenter le résultat étendu et les éléments qui le composent.

Le résultat étendu correspond à la variation de l'actif net d'une entreprise découlant d'opérations, d'événements et de circonstances sans rapport avec les actionnaires. Il comprend des éléments qui ne seraient normalement pas inclus dans le bénéfice net, comme :

- la variation de l'écart de conversion relativement aux établissements étrangers autonomes
- les gains ou les pertes non réalisés sur des placements disponibles à la vente.

L'ICCA a également apporté des changements au chapitre 3250 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé *Surplus*, et l'a renommé le chapitre 3251, *Capitaux propres*. Ce chapitre s'applique aussi aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2006. Les modifications sur la manière de présenter les capitaux propres et les variations des capitaux propres concordent avec les nouvelles exigences du chapitre 1530, *Résultat étendu*.

L'adoption de ces chapitres le 1^{er} janvier 2007 nous obligera à commencer à présenter les éléments suivants dans les états financiers consolidés :

- le résultat étendu et les éléments qui le composent
- les autres éléments du résultat étendu cumulés et les éléments qui le composent.

Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation

L'ICCA a publié le chapitre 3855 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé, *Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation*. Ce chapitre s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2006. Il décrit les normes de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des instruments dérivés non financiers.

Ce chapitre exige :

- que tous les actifs financiers soient évalués à la juste valeur, compte tenu de certaines exceptions comme les prêts et les placements lorsqu'ils sont classés comme détenus jusqu'à leur échéance
- que tous les passifs financiers soient évalués à la juste valeur lorsqu'il s'agit de dérivés ou lorsqu'ils sont classés comme détenus à des fins de transaction. Tous les autres passifs financiers sont évalués à leur valeur comptable.
- que tous les instruments financiers dérivés soient évalués à la juste valeur, même lorsqu'ils sont des éléments constitutifs d'une relation de couverture.

Nous étudions actuellement l'incidence sur nos états financiers consolidés de l'adoption de ce chapitre le 1^{er} janvier 2007.

Couvertures

L'ICCA a récemment publié le chapitre 3865 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé, *Couvertures*. Ce chapitre s'applique aux exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2006 et précise le moment et la façon d'utiliser la comptabilité de couverture.

Une opération de couverture est une opération destinée à modifier l'exposition d'une entreprise à un ou à plusieurs risques, par une compensation entre :

- les variations de juste valeur de l'élément couvert et de l'élément de couverture
- les variations des flux de trésorerie attribuables à l'élément couvert et à l'élément de couverture
- les variations résultant d'une exposition à un risque particulier associé à l'élément couvert et à l'élément de couverture.

L'objectif de la comptabilité de couverture est de s'assurer que les gains, les pertes, les produits et les charges rattachés à un instrument dérivé et ceux rattachés à l'élément couvert sont comptabilisés dans l'état des résultats au cours de la même période.

Nous étudions actuellement l'incidence sur nos états financiers consolidés de l'adoption de ce chapitre le 1^{er} janvier 2007.

États financiers consolidés

Cette section de notre rapport annuel comprend les états financiers consolidés vérifiés de BCE et des notes complémentaires détaillées qui présentent des explications et d'autres renseignements.

Les états financiers présentent nos résultats ainsi que les données financières des trois derniers exercices. Les notes complémentaires présentent des renseignements importants qui aident à comprendre nos résultats financiers. Elles expliquent de quelle manière les montants des états financiers ont été établis, décrivent les événements et changements importants qui ont eu une incidence sur ces montants, et expliquent certains postes des états financiers. En outre, elles comprennent des détails sur nos résultats financiers qui ne figurent pas dans les états financiers eux-mêmes.

BCE comprend plusieurs entreprises dont des filiales et des coentreprises. Nous présentons l'information financière de toutes ces entreprises et de tous ces placements sous la forme d'une société « consolidée ».

Sauf dans le rapport des vérificateurs, les expressions *nous*, *notre/nos* et *BCE* désignent BCE Inc., ses filiales et ses coentreprises.

Rapport de la direction

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.; 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 vérifiés par les vérificateurs désignés par les actionnaires, Deloitte & Touche s.r.l.

La Direction a dressé les états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus du Canada. Selon ces principes, la Direction a établi des estimations et des hypothèses qui sont reflétées dans les états financiers et les notes complémentaires. La Direction est d'avis que ces états financiers donnent une image fidèle de la situation financière, des résultats d'exploitation et des flux de trésorerie consolidés de BCE.

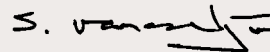
Pour assurer la justesse et le caractère complet à tous les égards importants des états financiers, la Direction s'est dotée d'un système de contrôles internes. Conçu pour fournir une assurance raisonnable, ce système est soutenu par la fonction de vérification interne qui relève du comité de vérification, et qui 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 de vérification formé d'administrateurs non liés et indépendants. Les responsabilités du comité de vérification 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 de vérification figure à la page 122 du présent rapport annuel. Les vérificateurs internes et les vérificateurs désignés par les actionnaires peuvent en toute liberté et en toute indépendance rencontrer le comité de vérification.



Michael J. Sabia
Président et chef de la direction



Siim A. Vanaselja
Chef des affaires financières



Karyn A. Brooks
Vice-présidente et contrôleur

Le 2 mars 2005

Rapport des vérificateurs

Aux actionnaires de BCE Inc.,

Nous avons vérifié les bilans consolidés de BCE Inc. aux 31 décembre 2004 et 2003 et les états consolidés des résultats, du déficit et des flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 2004. La responsabilité de ces états financiers consolidés incombe à la Direction de BCE Inc. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers consolidés en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues du Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers

consolidés. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la Direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de BCE Inc. aux 31 décembre 2004 et 2003 ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des exercices compris dans la période de trois ans terminée le 31 décembre 2004 selon les principes comptables généralement reconnus du Canada.



Deloitte & Touche s.r.l.
Comptables agréés

Montréal, Canada
Le 2 mars 2005

États consolidés des résultats

EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE (<i>en millions \$, sauf les montants liés aux actions</i>)	NOTES	2004	2003	2002
Produits d'exploitation		19 193	18 737	18 900
Charges d'exploitation		(11 629)	(11 327)	(11 516)
Amortissement		(3 108)	(3 100)	(3 024)
(Charge nette) crédit net au titre des avantages sociaux	23	(256)	(175)	33
Frais de restructuration et autres éléments	4	(1 224)	(14)	(768)
Total des charges d'exploitation		(16 217)	(14 616)	(15 275)
Bénéfice d'exploitation		2 976	4 121	3 625
Autres revenus	5	411	175	2 408
Charge pour perte de valeur	6	–	–	(765)
Intérêts débiteurs	7	(1 005)	(1 105)	(1 120)
Bénéfice provenant des activités poursuivies avant impôts sur les bénéfices		2 382	3 191	4 148
Charge d'impôts	8	(710)	(1 119)	(1 614)
Part des actionnaires sans contrôle		(174)	(201)	(663)
Bénéfice provenant des activités poursuivies		1 498	1 871	1 871
Activités abandonnées	9	26	(56)	536
Bénéfice net avant gain extraordinaire		1 524	1 815	2 407
Gain extraordinaire	3	69	–	–
Bénéfice net		1 593	1 815	2 407
Dividendes sur actions privilégiées		(70)	(64)	(59)
Prime sur rachat d'actions privilégiées		–	(7)	(6)
Bénéfice net attribuable aux actions ordinaires		1 523	1 744	2 342
Bénéfice net (perte nette) par action ordinaire – de base	10			
Activités poursuivies		1,55	1,96	2,11
Activités abandonnées		0,03	(0,06)	0,55
Gain extraordinaire		0,07	–	–
Bénéfice net		1,65	1,90	2,66
Bénéfice net (perte nette) par action ordinaire – dilué	10			
Activités poursuivies		1,55	1,95	2,09
Activités abandonnées		0,03	(0,06)	0,53
Gain extraordinaire		0,07	–	–
Bénéfice net		1,65	1,89	2,62
Dividendes par action ordinaire		1,20	1,20	1,20
Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation – de base (en millions)		924,6	920,3	847,9

États consolidés du déficit

EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE (<i>en millions \$</i>)	NOTES	2004	2003	2002
Solde au début de l'exercice, déclaré antérieurement		(5 830)	(6 435)	(7 686)
Modification de convention comptable au titre des obligations liées à la mise hors service d'immobilisations	1	(7)	(7)	(7)
Solde au début de l'exercice, retraité		(5 837)	(6 442)	(7 693)
Consolidation d'une entité à détenteurs de droits variables	1	–	(25)	–
Bénéfice net		1 593	1 815	2 407
Dividendes déclarés sur actions ordinaires		(1 110)	(1 105)	(1 031)
Dividendes déclarés sur actions privilégiées		(70)	(64)	(59)
Coûts liés à l'émission d'actions ordinaires, déduction faite d'impôts de 22 millions \$		–	–	(62)
Prime sur rachat d'actions privilégiées		–	(7)	(6)
Autres éléments		–	(9)	2
Solde à la fin de l'exercice		(5 424)	(5 837)	(6 442)

Bilans consolidés

AU 31 DÉCEMBRE (en millions \$)	NOTES	2004	2003
Actif			
Actif à court terme			
Espèces et quasi-espèces		380	585
Débiteurs	11	2 119	2 061
Autres actifs à court terme	12	1 211	739
Actifs à court terme liés aux activités abandonnées	9	–	280
Total de l'actif à court terme		3 710	3 665
Immobilisations			
Autres actifs à long terme	13	21 398	21 114
Autres actifs à long terme	14	2 656	3 459
Actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie	15	2 916	2 910
Écart d'acquisition	16	8 413	7 761
Actifs à long terme liés aux activités abandonnées	9	50	511
Total de l'actif		39 143	39 420
Passif			
Passif à court terme			
Créditeurs et charges à payer		3 700	3 046
Intérêts à payer		183	194
Dividendes à verser		297	294
Dette à court terme	17	1 276	1 519
Passifs à court terme liés aux activités abandonnées	9	–	285
Total du passif à court terme		5 456	5 338
Dette à long terme	18	11 809	12 381
Autres passifs à long terme	19	4 932	4 705
Passifs à long terme liés aux activités abandonnées	9	–	20
Total du passif		22 197	22 444
Part des actionnaires sans contrôle		2 914	3 403
Engagements et éventualités	24		
Capitaux propres			
Actions privilégiées			
	21	1 670	1 670
Capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires			
Actions ordinaires	21	16 781	16 749
Surplus d'apport		1 061	1 037
Déficit		(5 424)	(5 837)
Écart de conversion		(56)	(46)
Total des capitaux propres attribuables aux actionnaires ordinaires		12 362	11 903
Total des capitaux propres		14 032	13 573
Total du passif et des capitaux propres		39 143	39 420

Au nom du conseil d'administration,

Tom C. Orville

Administrateur

[Signature]

Administrateur

États consolidés des flux de trésorerie

EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE (en millions \$)	2004	2003	2002
Flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation			
Bénéfice provenant des activités poursuivies	1 498	1 871	1 871
Rapprochement du bénéfice provenant des activités poursuivies et des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation :			
Amortissement	3 108	3 100	3 024
Charge nette (crédit net) au titre des avantages sociaux	256	175	(33)
Frais de restructuration et autres éléments	1 224	14	768
Charge pour perte de valeur	–	–	765
Gains nets sur placements	(319)	(76)	(2 401)
Impôts futurs	(34)	418	563
Part des actionnaires sans contrôle	174	201	663
Cotisations aux régimes de retraite du personnel	(112)	(160)	(21)
Autres paiements liés aux avantages sociaux futurs du personnel	(81)	(87)	(76)
Paiements liés à la restructuration et à d'autres éléments	(253)	(124)	(338)
Actifs et passifs d'exploitation	58	636	(361)
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	5 519	5 968	4 424
Flux de trésorerie liés aux activités d'investissement			
Dépenses en immobilisations	(3 364)	(3 167)	(3 709)
Acquisitions d'entreprises	(1 299)	(115)	(6 471)
Cessions d'entreprises	20	55	3 190
Variation des placements comptabilisés à la valeur d'acquisition ou à la valeur de consolidation	655	163	(54)
Autres	124	62	12
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(3 864)	(3 002)	(7 032)
Flux de trésorerie liés aux activités de financement			
Augmentation (diminution) des effets à payer et des avances bancaires	130	(295)	(213)
Émission de titres d'emprunt à long terme	1 521	1 986	4 909
Remboursement de titres d'emprunt à long terme	(2 391)	(3 472)	(2 691)
Émission d'actions ordinaires	32	19	2 693
Frais liés à l'émission d'actions ordinaires	–	–	(78)
Émission d'actions privilégiées	–	510	510
Rachat d'actions privilégiées	–	(357)	(306)
Émission de titres de participation par des filiales aux actionnaires sans contrôle	8	132	92
Rachat de titres de participation par des filiales auprès d'actionnaires sans contrôle	(58)	(108)	–
Dividendes en espèces versés sur actions ordinaires	(1 108)	(1 029)	(999)
Dividendes en espèces versés sur actions privilégiées	(85)	(61)	(43)
Dividendes en espèces versés par des filiales aux actionnaires sans contrôle	(188)	(184)	(468)
Autres	(51)	(46)	(44)
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités de financement	(2 190)	(2 905)	3 362
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités poursuivies	(535)	61	754
Flux de trésorerie provenant des (affectés aux) activités abandonnées	193	355	(1 017)
Augmentation (diminution) nette des espèces et quasi-espèces	(342)	416	(263)
Espèces et quasi-espèces au début de l'exercice	722	306	569
Espèces et quasi-espèces à la fin de l'exercice	380	722	306
Comprenant :			
Espèces et quasi-espèces liées aux activités poursuivies	380	585	208
Espèces et quasi-espèces liées aux activités abandonnées	–	137	98
Total	380	722	306

Notes complémentaires

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

Voir la note 27, *Rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis* pour la description et le rapprochement des différences importantes entre les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis qui ont une incidence sur nos états financiers.

Note 1 : Principales conventions comptables

Mode de présentation

Nous avons dressé les états financiers consolidés conformément aux principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada.

Nous consolidons les états financiers de toutes les entreprises que nous contrôlons de même que notre quote-part des états financiers de nos coentreprises. Les opérations et soldes intersociétés ont tous été éliminés dans la consolidation.

Chiffres correspondants

Nous avons reclassé certains chiffres des périodes correspondantes dans les états financiers consolidés afin que leur présentation soit conforme à celle de la période courante.

Nous avons retraité l'information financière des périodes antérieures afin de refléter :

- l'adoption du chapitre 3110 du *Manuel de l'Institut Canadien des Comptables Agréés (Manuel de l'ICCA)*, intitulé *Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations*, avec prise d'effet en janvier 2004, comme il est décrit à la rubrique intitulée *Modifications récentes aux normes et conventions comptables*
- le reclassement de Emergis Inc. (Emergis) et d'autres entreprises cédées moins importantes dans les activités abandonnées.

Utilisation d'estimations

Lorsqu'elle dresse des états financiers selon les PCGR, 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
- la divulgation des actifs et des passifs éventuels.

Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Constataion des produits

Nous constatons les produits d'exploitation lorsqu'ils sont gagnés, c'est-à-dire lorsque :

- les services ont été rendus ou que les produits ont été livrés aux clients
- il existe une preuve convaincante de l'existence d'un accord
- les montants sont déterminés ou déterminables
- le recouvrement est raisonnablement assuré.

Plus précisément, nous constatons :

- les frais des services interurbains et sans fil, et d'autres frais comme les frais d'accès au réseau, les droits de licence, les frais d'hébergement, les frais de maintenance et les

commissions de disponibilité à mesure que les services sont rendus ou sur la durée du contrat

- les produits tirés des abonnés lorsque le service a été fourni aux clients
- les produits tirés de la publicité lorsque les annonces sont diffusées ou imprimées et distribuées
- les produits des ventes d'équipements lorsque l'équipement est livré au client et accepté
- les produits tirés de contrats à long terme, soit lorsque les services sont fournis, que l'équipement est livré et accepté ou que les étapes clés des contrats ont été franchies.

En ce qui a trait aux opérations comportant plus d'un produit ou d'un service, nous attribuons les produits d'exploitation selon la juste valeur relative de chaque élément.

Nous pouvons conclure des accords en vertu desquels des sous-traitants fournissent des services à la clientèle. Dans le cadre de ces accords, lorsque nous agissons à titre de commettant, nous constatons les produits en fonction des montants facturés aux clients. Sinon, nous constatons dans les produits le montant net que nous conservons.

Nous constatons un montant estimé en fonction des données historiques, relatif aux retours sur ventes quand les produits sont constatés.

Nous constatons les paiements reçus d'avance à titre de produits reportés jusqu'à ce que les services soient rendus ou que les produits soient livrés. Les produits reportés sont présentés au poste *Créditeurs et charges à payer* ou au poste *Autres passifs à long terme* du bilan.

Espèces et quasi-espèces

Nous classons habituellement tous les placements très liquides à court terme, qui ont une échéance de trois mois ou moins, en tant qu'*espèces et quasi-espèces*.

Titrisation de créances

Nous jugeons que les cessions de créances constituent des ventes lorsque nous cédon le contrôle des créances en contrepartie du produit d'une fiducie (autre que les droits de bénéficiaire conservés sur ces créances).

Nous déterminons la juste valeur des créances cédées en nous basant sur la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs prévus, établie à l'aide des meilleures estimations de la Direction quant aux taux d'actualisation, à la durée moyenne pondérée des créances, aux ratios des pertes sur créances et à d'autres hypothèses clés. Nous constatons les pertes tirées de ce type d'opération, qui sont incluses au poste *Autres revenus*. Les pertes sont en partie tributaires de la valeur comptable des créances cédées. Nous attribuons ce montant aux créances vendues ou à nos droits conservés selon leur juste valeur relative le jour de la cession.

Les créances sont cédées avec services de gestion complets. En conséquence :

- nous constatons un passif au titre des services de gestion à la date de cession des créances à la fiducie
- nous amortissons ce passif par imputation aux résultats sur la durée prévue des créances cédées.

Immobilisations

Nous comptabilisons les immobilisations au coût moins l'amortissement cumulé. La plupart de nos immobilisations liées aux télécommunications sont amorties à l'aide de la méthode de l'amortissement par classes. Dans le cours normal de nos activités, lorsque nous mettons ces actifs hors service, nous en imputons le coût initial à l'amortissement cumulé. Nous utilisons généralement la méthode linéaire pour amortir les immobilisations en fonction de la durée de vie utile estimative d'utilisation des biens. Chaque année, nous révisons la durée estimative d'utilisation des actifs et, si nécessaire, nous l'ajustons.

	DURÉE ESTIMATIVE D'UTILISATION
Immobilisations liées aux télécommunications	10 à 25 ans
Machines et matériel	2 à 20 ans
Bâtiments	10 à 40 ans
Satellites	10 à 15 ans
Actifs incorporels ayant une durée de vie limitée	
Logiciels	3 à 7 ans
Relations-clients	5 à 40 ans

Nous capitalisons les coûts de construction, la main-d'œuvre et les frais généraux (y compris les intérêts) liés aux actifs que nous bâtissons ou que nous développons.

Nous capitalisons certains des coûts engagés pour le développement ou l'acquisition de logiciels destinés à un usage interne. Nous passons en charges les coûts liés à l'entretien et à la formation liés aux logiciels lorsqu'ils sont engagés. La charge est comprise au poste *Charges d'exploitation* de l'état des résultats.

Nous évaluons la dépréciation des immobilisations lorsque des événements ou des changements de circonstances indiquent qu'il se peut que nous ne puissions pas recouvrer leur valeur comptable. Nous calculons la perte de valeur en déduisant la juste valeur des actifs, basée sur les flux de trésorerie actualisés attendus de leur utilisation et de leur cession, de leur valeur comptable. Ce montant est imputé aux résultats.

Comptabilisation des placements

Nous utilisons les méthodes qui suivent afin de comptabiliser les placements ou les quotes-parts qui ne sont pas consolidés dans nos états financiers :

- la méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation pour nos placements dans les sociétés à l'égard

desquelles nous avons une influence notable sur les activités d'exploitation, d'investissement et de financement

- la méthode d'évaluation à la valeur d'acquisition pour nos placements dans toutes les autres entreprises.

Nous incluons les placements dans le poste *Autres actifs à long terme* du bilan. Les revenus découlant des placements sont inclus dans le poste *Autres revenus* de l'état des résultats.

Nous passons en charges les réductions de la juste valeur de nos placements lorsque la Direction juge que ces réductions ne sont pas temporaires. La charge est alors comprise dans le poste *Autres revenus* de l'état des résultats.

Frais liés à l'émission de la dette et des capitaux propres

Les frais liés à l'émission de la dette sont capitalisés dans les *Autres actifs à long terme*. Ils sont amortis selon la méthode linéaire sur la durée de la dette connexe et sont inclus au poste *Intérêts débiteurs* de l'état des résultats. Les frais liés à l'émission des capitaux propres sont reflétés dans l'état du déficit.

Actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie

Nos actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie comprennent principalement la marque de commerce Bell, les licences d'utilisation du spectre et les licences de radiodiffusion. Nous évaluons la dépréciation de ces actifs au quatrième trimestre de chaque exercice et lorsque des événements ou des changements de circonstances indiquent qu'un actif pourrait avoir perdu de la valeur. Nous calculons la perte de valeur en déduisant la juste valeur de l'actif, basée sur une estimation de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs ou à l'aide d'autres méthodes d'évaluation, de sa valeur comptable. Tout excédent est imputé aux résultats.

Écart d'acquisition

Nous évaluons la perte de valeur de l'écart d'acquisition de chaque unité d'exploitation au quatrième trimestre de chaque exercice et lorsque des événements ou des changements de circonstances indiquent que l'écart d'acquisition pourrait avoir subi une perte de valeur. Nous évaluons la perte de valeur de l'écart d'acquisition en deux étapes :

- nous relevons une dépréciation potentielle en comparant la juste valeur d'une unité d'exploitation avec sa valeur comptable. La juste valeur est basée sur une estimation de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs ou d'autres méthodes d'évaluation. Lorsque la juste valeur de l'unité d'exploitation est moins élevée que sa valeur comptable, nous attribuons la juste valeur de l'unité d'exploitation à tous ses actifs et passifs en nous basant sur leur juste

Méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation

Initialement, un placement est comptabilisé à la valeur d'acquisition, et des ajustements sont apportés afin d'inclure notre part du bénéfice net ou de la perte nette qui en découle. Ces ajustements sont inclus dans notre bénéfice net. Le montant de notre placement est réduit par le montant des dividendes reçus ou à recevoir relatifs au placement.

Méthode d'évaluation à la valeur d'acquisition

Le placement est comptabilisé à la valeur d'acquisition. Les dividendes reçus ou à recevoir relatifs à ce placement sont inclus dans notre bénéfice net.

Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition découle 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.

Notes complémentaires

Conversion des devises

La façon dont nous comptabilisons les établissements étrangers n'est pas la même pour ceux qui sont autonomes que pour ceux qui sont intégrés. Les établissements étrangers autonomes sont ceux dont les activités sont en grande partie indépendantes de celles de la société mère. Les établissements étrangers intégrés dépendent de la société mère sur le plan financier ou de l'exploitation.

valeur. L'excédent de la juste valeur de l'unité d'exploitation sur la valeur attribuée à l'ensemble de ses actifs et de ses passifs représente la juste valeur de l'écart d'acquisition.

- nous déterminons s'il y a une dépréciation en comparant la valeur comptable de l'écart d'acquisition à sa juste valeur. Tout excédent est imputé aux résultats.

Conversion des devises

Établissements étrangers autonomes

Pour les établissements étrangers autonomes, nous utilisons :

- les taux de change à la date du bilan pour les actifs et les passifs
- les taux de change moyens en vigueur au cours de l'exercice pour les produits et les charges.

Les gains et pertes de change sont présentés à titre d'écart de conversion dans les capitaux propres. Lorsque nous réduisons un investissement net dans un établissement étranger autonome, nous imputons aux résultats une partie de l'écart de conversion.

Établissements étrangers intégrés

Pour les établissements étrangers intégrés, nous utilisons :

- les taux de change en vigueur à la date du bilan pour les actifs et les passifs monétaires, comme l'encaisse, les débiteurs, les créditeurs et la dette à long terme
- les taux de change historiques pour les actifs et les passifs non monétaires, comme les immobilisations
- les taux de change moyens en vigueur au cours de l'exercice pour les produits et les charges.

Les gains et pertes de change sont inclus au poste *Autres revenus* de l'état des résultats.

Opérations et soldes intérieurs libellés en devises

Pour les opérations intérieures libellées en devises, nous utilisons :

- les taux de change en vigueur à la date du bilan pour les actifs et les passifs monétaires
- les taux de change historiques pour les actifs et passifs non monétaires
- les taux de change moyens en vigueur au cours de l'exercice pour les produits et les charges.

Les gains et pertes de change sont inclus au poste *Autres revenus* de l'état des résultats.

Instruments financiers dérivés

Nous avons recours à divers instruments financiers dérivés pour gérer les risques suivants :

- le risque d'intérêt
- le risque de change
- le risque lié aux fluctuations du cours de l'action ordinaire de BCE Inc. découlant des montants compensatoires spéciaux (MCS).

Nous n'utilisons pas d'instruments financiers dérivés aux fins de spéculation ni de négociation.

Nous documentons toutes les relations entre les instruments de couverture et les éléments couverts, ainsi que l'objectif de gestion du risque et la stratégie qui sous-tendent l'utilisation des divers instruments de couverture. Ce processus comprend l'établissement d'un lien entre chacun des dérivés et :

- un actif ou un passif précis présenté au bilan, ou
- un investissement net précis dans des établissements étrangers autonomes, ou
- un engagement ferme précis, ou
- une opération prévue.

Nous évaluons l'efficacité des dérivés relativement à la gestion du risque au moment de la mise en œuvre de la couverture et de façon continue par la suite. Si une couverture devient inefficace, nous cessons d'utiliser la comptabilité de couverture.

Lorsque nous comptabilisons les dérivés, nous respectons les politiques suivantes :

- les gains ou les pertes de change sur des investissements nets dans des filiales étrangères sont comptabilisés à titre d'écart de conversion. Tout gain ou perte réalisé ou non réalisé sur des instruments de couverture des investissements nets est aussi constaté à titre d'écart de conversion.
- les gains et les pertes reportés liés à des dérivés admissibles aux fins de la comptabilité de couverture sont imputés aux résultats en cas de vente de l'élément couvert ou de réalisation anticipée de l'opération prévue
- les gains et les pertes liés aux couvertures d'opérations prévues sont imputés aux résultats ou comptabilisés à titre de rajustements des valeurs comptables lorsque l'opération est effectuée
- les dérivés procurant une couverture économique, mais qui ne sont pas admissibles aux fins de la comptabilité de couverture, sont constatés à leur juste valeur. Nous imputons les variations des justes valeurs aux résultats.
- toute prime versée à l'égard d'instruments financiers est reportée et imputée aux résultats au cours de la période visée par le contrat

- toute prime à terme ou tout escompte sur contrat de change à terme qui est utilisé à titre de couverture de la dette à long terme libellée en devises est amorti à titre d'ajustement aux intérêts débiteurs au cours de la période visée par le contrat à terme.

Voici une description de nos politiques relatives à des types précis de dérivés :

Swaps de taux d'intérêt

Nous utilisons des swaps de taux d'intérêt afin de mieux gérer l'ensemble des taux d'intérêt fixes et variables liés à l'ensemble de notre portefeuille d'emprunts. Ces ententes comportent souvent l'échange de paiements d'intérêts sansqu'il y ait échange du montant nominal de référence sur lequel les paiements sont basés. Nous inscrivons les échanges de paiements à titre d'ajustements des intérêts débiteurs de la dette couverte. Nous incluons le montant connexe à verser aux contreparties ou à recevoir d'elles dans le poste *Autres actifs à long terme* ou dans le poste *Autres passifs à long terme*.

Swaps de devises

Nous utilisons des swaps de devises afin de gérer l'exposition au risque de change lié à certaines dettes libellées en devises. Nous désignons ces swaps à titre de couverture du risque de change lié à des engagements fermes à acquitter les intérêts et/ou à rembourser le capital. Nous constatons les gains et les pertes sur ces contrats de la même façon que les gains et les pertes liés à l'élément couvert. Les gains ou pertes non réalisés sont inclus dans les *Autres actifs à long terme* ou les *Autres passifs à long terme*.

Contrats à terme

Nous utilisons des contrats à terme afin de gérer :

- l'exposition au risque de change lié à certaines dettes libellées en devises. Nous désignons ces contrats à titre de couverture du risque de change lié à des engagements fermes à rembourser le capital en devises.
- l'exposition au risque lié aux opérations prévues libellées en devises. Nous désignons ces contrats à titre de couverture des flux de trésorerie futurs.
- le risque lié aux fluctuations du cours de l'action ordinaire de BCE Inc. découlant des MCS.

Nous constatons les gains et les pertes sur ces contrats de la même façon que les gains et les pertes liés à l'élément couvert. Les gains ou pertes non réalisés sont inclus dans les *Autres actifs à long terme* ou les *Autres passifs à long terme*.

Régimes d'avantages sociaux

i) Régimes à prestations déterminées

Nous offrons des régimes à prestations déterminées qui assurent des prestations de retraite à certains de nos employés. Les prestations sont calculées en fonction du nombre d'années de service et du taux de salaire moyen au cours des cinq dernières années de service. 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 déterminées. Nous versons des contributions dans ces régimes selon diverses méthodes actuarielles de calcul des coûts autorisées par les organismes de réglementation des régimes de retraite. Les contributions reflètent les hypothèses actuarielles concernant le rendement futur des investissements, les projections salariales et les prestations liées aux années de service futures.

Nous offrons aussi d'autres avantages sociaux futurs à certains de nos employés, y compris :

- des indemnités en cas de maladie et de décès au cours de la retraite
- d'autres avantages postérieurs à l'emploi, 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 ne capitalisons pas les autres régimes d'avantages sociaux futurs du personnel.

Nous comptabilisons nos obligations au titre des régimes d'avantages sociaux et les coûts connexes, déduction faite de la juste valeur de l'actif des régimes. Le coût des prestations de retraite et des autres avantages de retraite est établi à l'aide des éléments suivants :

- la méthode de répartition des prestations au prorata des services, qui tient compte des niveaux de salaires futurs
- un taux d'actualisation basé sur les taux d'intérêt du marché applicables aux obligations de haute qualité dont les échéances correspondent au moment et au montant des prestations prévues en vertu des régimes
- les meilleures estimations de la Direction quant au rendement prévu des investissements dans les régimes, à la hausse des salaires, à l'âge de la retraite des employés et aux coûts des soins de santé prévus.

Nous évaluons l'actif des régimes de retraite à sa juste valeur, qui est déterminée à l'aide des valeurs marchandes actuelles. Nous utilisons une méthode fondée sur la valeur

Compression

Une compression est une réduction importante des avantages d'un régime pouvant se produire lorsqu'un régime de retraite à prestations déterminées est modifié ou restructuré. Parmi les types de compressions, on retrouve :

- la réduction du nombre prévu d'années de service futures des employés actifs
- l'abolition du droit d'acquiescer des prestations déterminées pour une partie ou la totalité de la durée de service future des employés.

Règlement

Une société effectue un règlement lorsqu'elle règle en grande partie la totalité ou une partie de son obligation au titre des prestations constituées, par exemple en versant une somme forfaitaire en espèces à des employés en contrepartie de leurs droits à des prestations futures.

liée au marché afin de calculer le rendement prévu de l'actif des régimes. Cette valeur est basée sur la juste valeur moyenne pondérée sur quatre ans de l'actif des régimes de retraite.

Nous amortissons les coûts au titre des services passés découlant de la modification des régimes selon la méthode linéaire sur la durée de service moyenne restante des employés actifs à la date de modification. Cette durée représente la période au cours de laquelle nous prévoyons tirer des avantages économiques de la modification.

Les actifs et les obligations transitoires qui découlent de l'application de nouvelles normes comptables relatives aux avantages sociaux futurs des employés sont amortis sur une base linéaire sur la durée de service restante moyenne des employés qui devraient recevoir des avantages en vertu des régimes.

Nous utilisons la méthode dite du « couloir » pour imputer les gains et les pertes actuariels aux résultats. D'abord, 10 % de la valeur la plus grande entre l'obligation au titre des prestations constituées et la juste valeur de l'actif des régimes est déduite du gain actuariel net non amorti ou de la perte actuarielle nette non amortie en fonction de la valeur marchande. Ensuite, nous amortissons l'excédent sur la durée de service moyenne restante des employés actifs. Cette durée s'échelonne sur environ 10 ans à 17 ans, pour une période moyenne pondérée de 14 ans à la fin de 2004.

Lorsque la restructuration d'un régime d'avantages sociaux donne lieu à la fois à une compression et à un règlement des obligations, nous comptabilisons la compression avant le règlement.

La date de mesure de la plupart de nos régimes d'avantages sociaux est le 31 décembre. Nos actuaires effectuent une évaluation au moins tous les trois ans afin de déterminer la valeur actuarielle actualisée des prestations de retraite et des autres avantages de retraite constitués. La dernière évaluation de la plupart de nos régimes de retraite a eu lieu le 1^{er} janvier 2003.

ii) Régimes à cotisations déterminées

Des régimes à cotisations déterminées qui fournissent des prestations de retraite à certains employés sont offerts par certaines de nos filiales.

En janvier 2005, BCE Inc. et Bell Canada ont instauré un régime de retraite à cotisations déterminées à l'intention de leurs employés. Les employés actifs avaient le choix de conserver leur régime à prestations déterminées ou d'opter pour le nouveau régime à cotisations déterminées.

À l'avenir, la plupart des nouveaux employés participeront au régime de retraite à cotisations déterminées.

Nous constatons une charge au titre des régimes de retraite à cotisations déterminées au moment de la prestation de services par les employés à la Société, qui coïncide

généralement avec le moment où les cotisations en espèces sont versées dans le régime.

Impôts sur les bénéfices

Les impôts exigibles reflètent les impôts sur les bénéfices estimatifs exigibles pour l'exercice courant avant tout recouvrement ou l'utilisation de pertes subies au cours d'exercices antérieurs. Nous utilisons la méthode axée sur le bilan pour comptabiliser les impôts futurs. Les impôts futurs reflètent :

- les écarts temporaires entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs, après impôts
- l'avantage lié aux pertes et aux crédits d'impôt non remboursables dont la réalisation est plus probable qu'improbable et qui est reporté aux exercices futurs pour réduire les impôts sur les bénéfices.

Nous calculons les impôts futurs en fonction des taux de la loi fiscale en vigueur ou pratiquement en vigueur. Une loi fiscale est pratiquement en vigueur lorsque le projet a été déposé devant la législature, mais que la loi n'a pas nécessairement été promulguée. L'incidence d'une modification des taux d'imposition sur les actifs et les passifs d'impôts futurs est reflétée dans les résultats de la période pendant laquelle la modification entre pratiquement en vigueur.

Coûts liés à l'acquisition de clientèle

Nous passons en charges tous les coûts liés à l'acquisition de clientèle au moment des mises en service.

Régimes de rémunération à base d'actions

Les régimes de rémunération à base d'actions de BCE Inc. comprennent le Régime d'épargne des employés (le REE), les unités d'actions restreintes et les régimes d'intéressement à long terme, lesquels, avant 2000, comprenaient souvent des MCS.

À compter de 2004, nous avons apporté de manière prospective un certain nombre de changements aux caractéristiques clés de nos régimes de rémunération à base d'actions, notamment :

- la valeur des régimes d'intéressement à long terme, en vertu desquels des options sur actions sont octroyées, a été réduite afin de tenir compte d'un nouveau régime à moyen terme qui utilise des unités d'actions restreintes
- l'établissement d'objectifs de rendement précis qui doivent être atteints avant qu'une option ne puisse être exercée.

Nous portons au crédit du capital-actions toute somme versée par les employés à l'exercice d'options sur actions ou au moment de l'achat d'actions. Nous constatons les

contributions de BCE Inc. au REE à titre de charge de rémunération. Nous constatons aussi une charge ou un crédit de rémunération relativement aux MCS.

Unités d'actions restreintes

Nous inscrivons une charge de rémunération pour chacune des unités d'actions restreintes octroyées à un montant égal à la valeur marchande de une action ordinaire de BCE Inc. à la date d'octroi au prorata de la période d'acquisition des droits. Jusqu'à la date d'acquisition des droits, la charge de rémunération est ajustée pour tenir compte de la variation future de la valeur marchande de l'action ordinaire de BCE Inc. L'incidence cumulative de la variation de la valeur est constatée au cours de la période où elle se produit. Les unités d'actions restreintes acquises seront acquittées soit sous la forme d'actions ordinaires de BCE Inc. achetées sur le marché libre, soit en espèces, au gré du détenteur en autant que les exigences relatives à la détention d'actions minimale soient respectées.

Options sur actions

Depuis janvier 2003, nous utilisons la méthode fondée sur la juste valeur pour comptabiliser les options sur actions des salariés et nous utilisons le modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes pour mesurer la charge de rémunération des options. Cette méthode est utilisée pour les options attribuées à compter du 1^{er} janvier 2002. Pour les options comportant des objectifs de rendement précis qui doivent être atteints avant que l'option ne puisse être exercée, ce facteur est reflété dans le calcul de la juste valeur moyenne pondérée par option octroyée.

Récentes modifications de normes comptables

Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations

Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2004, nous avons adopté rétroactivement le chapitre 3110 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé *Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations*. Ce chapitre traite de la constatation et de l'évaluation des passifs découlant des obligations juridiques liées à la mise hors service d'immobilisations corporelles.

Ces obligations sont dans un premier temps évaluées à leur juste valeur, et subséquentement rajustées pour refléter tout changement découlant du passage du temps et des modifications relatives à l'échéancier ou au montant des flux de trésorerie non actualisés estimatifs initiaux. Les coûts de mise hors service des immobilisations sont portés au débit des immobilisations en cause, puis amortis par imputation aux résultats au fil du temps.

L'incidence sur nos états consolidés des résultats pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004 et les périodes

correspondantes a été négligeable. Aux 31 décembre 2003 et 2002, l'incidence a été :

- une augmentation de 6 millions \$ des immobilisations
- une augmentation de 17 millions \$ des autres passifs à long terme
- une diminution de 4 millions \$ du passif d'impôts futurs
- une augmentation de 7 millions \$ du déficit.

Dépréciation d'actifs à long terme

Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2004, nous avons adopté le chapitre 3063 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé *Dépréciation d'actifs à long terme*. L'adoption de ce chapitre a une incidence sur la constatation, la mesure et la présentation de la dépréciation d'actifs à long terme.

Une perte de valeur est constatée pour un actif à long terme devant être conservé et utilisé lorsque sa valeur comptable excède la valeur totale des flux de trésorerie non actualisés attendus de son utilisation et de sa cession.

Avant le 1^{er} janvier 2004, le montant de la perte était établi en déduisant le montant recouvrable net de l'actif (en fonction de la valeur des flux de trésorerie non actualisés attendus de son utilisation et de sa cession) de sa valeur comptable.

Depuis le 1^{er} janvier 2004, le montant de la perte est établi en déduisant la juste valeur de l'actif (en fonction de la valeur des flux de trésorerie actualisés attendus de son utilisation et de sa cession) de sa valeur comptable.

Relations de couverture

Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2004, nous avons adopté la Note d'orientation concernant la comptabilité n° 13, intitulée *Relations de couverture*. Cette note d'orientation précise quand la comptabilité de couverture peut être utilisée et présente des exigences en matière de documentation et de désignation des relations de couverture. Cette note exige en outre des évaluations régulières fréquentes de l'efficacité de ces relations de couverture. Cette note d'orientation ne modifie pas la méthode de comptabilisation des instruments dérivés utilisés dans le cadre de relations de couverture.

L'adoption de cette note d'orientation n'a pas eu d'incidence sur nos états financiers consolidés. En vertu de cette note d'orientation, la comptabilité de couverture continue de s'appliquer à toutes les relations de couverture en place auxquelles elle était déjà appliquée.

Consolidation des entités à détenteurs de droits variables

Avec prise d'effet le 1^{er} juillet 2003, nous avons adopté la Note d'orientation concernant la comptabilité n° 15, intitulée *Consolidation des entités à détenteurs de droits variables* sur une base rétroactive, sans procéder au retraitement des données des périodes antérieures, entraînant une

Modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes

Le modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes est un modèle financier que nous utilisons pour calculer la juste valeur moyenne pondérée d'une option sur action octroyée à l'aide de quatre hypothèses clés : le rendement en dividendes de l'action, la volatilité prévue de l'action, le taux d'intérêt sans risque et la durée prévue de l'option sur action.

augmentation de 25 millions \$ du déficit au 1^{er} juillet 2003. Au 31 décembre 2004, nous ne détenons aucune participation dans ce genre d'entités.

Futures modifications de normes comptables

Instruments financiers

L'ICCA a publié des révisions du chapitre 3860 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé *Instruments financiers – Informations à fournir et présentation*. Ces révisions modifient la comptabilisation de certains instruments financiers qui comportent des caractéristiques propres à la fois aux titres d'emprunt et aux titres de participation. Ce chapitre exige que les instruments qui respectent des critères précis soient classés à titre de passif au bilan. Certains de ces instruments financiers étaient précédemment classés dans les capitaux propres.

Ces révisions prennent effet le 1^{er} janvier 2005. Puisque nous ne détenons aucun instrument présentant ces caractéristiques, l'adoption de ce chapitre le 1^{er} janvier 2005 n'aura pas d'incidence sur nos états financiers consolidés.

Résultat étendu

L'ICCA a publié le chapitre 1530 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé *Résultat étendu*. Ce chapitre est en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2006. Il traite de la présentation et de la divulgation du résultat étendu et de ses composantes.

Le résultat étendu représente la variation des actifs nets d'une société qui découle d'opérations, d'événements et de circonstances émanant de sources autres que les actionnaires de la société. Il comprend des éléments qui seraient normalement exclus du bénéfice net, notamment :

- les variations de l'écart de conversion lié à des établissements étrangers autonomes
- les gains ou les pertes non réalisés sur des placements susceptibles de vente.

L'ICCA a en outre apporté des modifications au chapitre 3250 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé *Surplus*, et l'a republié comme le chapitre 3251, intitulé *Capitaux propres*. Ce chapitre est également en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2006. Les modifications concernant la présentation et la divulgation des capitaux propres et de la variation des capitaux propres sont conformes aux nouvelles exigences du chapitre 1530, *Résultat étendu*.

L'adoption de ces chapitres le 1^{er} janvier 2007 nous obligera à commencer à présenter les éléments suivants dans les états financiers consolidés :

- le résultat étendu et ses composantes

- le cumul des autres éléments du résultat étendu et ses composantes.

Instruments financiers – comptabilisation et évaluation

L'ICCA a publié le chapitre 3855 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé *Instruments financiers – Comptabilisation et évaluation*. Ce chapitre est en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2006. Il décrit les normes de comptabilisation et d'évaluation des actifs financiers, des passifs financiers et des dérivés non financiers.

Ce chapitre exige :

- que tous les actifs financiers soient mesurés à leur juste valeur sauf exception, comme les prêts et les placements qui sont classés comme détenus jusqu'à l'échéance
- que tous les passifs financiers soient mesurés à leur juste valeur lorsqu'ils sont des dérivés ou qu'ils sont classés comme détenus aux fins de négociation. Les autres passifs financiers doivent être mesurés à leur valeur comptable.
- que tous les instruments financiers dérivés soient mesurés à leur juste valeur, même lorsqu'ils font partie d'une relation de couverture.

Nous évaluons actuellement l'incidence de l'adoption de ce chapitre le 1^{er} janvier 2007 sur nos états financiers consolidés.

Couvertures

L'ICCA a récemment publié le chapitre 3865 du *Manuel de l'ICCA*, intitulé *Couvertures*. Ce chapitre est en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} octobre 2006, et décrit quand et comment la comptabilité de couverture peut être utilisée.

Les activités de couverture sont utilisées par une société afin de modifier l'exposition à un ou plusieurs risques en contrebalançant les éléments suivants :

- les variations de la juste valeur d'un élément couvert et d'une couverture
- les variations dans les flux de trésorerie attribuables à un élément couvert et à une couverture, ou
- les variations découlant d'une exposition à un risque lié à un élément couvert et à une couverture.

La comptabilité de couverture permet de s'assurer que tous les gains, les pertes, les produits et les charges liés à un dérivé et à l'élément qu'il couvre sont comptabilisés à l'état des résultats au cours de la même période.

Nous évaluons actuellement l'incidence de l'adoption de ce chapitre le 1^{er} janvier 2007 sur nos états financiers consolidés.

Note 2 : Information sectorielle

Au premier trimestre de 2004, nous avons modifié notre structure organisationnelle interne et nous avons commencé à présenter nos résultats d'exploitation selon cinq secteurs d'exploitation : *Consommateurs*, *Entreprises*, *Aliant*, *Autres activités de Bell Canada* et *Autres activités de BCE*. 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.

Le secteur Consommateurs fournit des services téléphoniques locaux et interurbains, des services sans fil, des services d'accès Internet, des services vidéo et d'autres services aux clients résidentiels de Bell Canada, surtout en Ontario et au Québec. Les services sans fil sont aussi offerts dans l'Ouest canadien et les services vidéo sont fournis d'un bout à l'autre du pays.

Le secteur Entreprises fournit des services téléphoniques locaux et interurbains, des services sans fil, des services de données (y compris des services d'accès Internet) et d'autres services aux petites et moyennes entreprises ainsi qu'aux grandes entreprises clientes de Bell Canada en Ontario et au Québec, ainsi qu'à des clients d'affaires dans l'Ouest canadien.

Le secteur Aliant offre des services téléphoniques locaux et interurbains, des services sans fil, des services de données (y compris des services d'accès Internet), et d'autres services aux clients résidentiels et d'affaires de la région du Canada atlantique, et représente les activités de notre filiale, Aliant Inc. (Aliant). Au 31 décembre 2004, Bell Canada détenait une participation de 53 % dans Aliant, la tranche restante de 47 % étant détenue par le public.

Le secteur Autres activités de Bell Canada comprend les activités de gros de Bell Canada, ainsi que les résultats financiers de Télébec, société en commandite (Télébec), de NorthernTel, société en commandite (NorthernTel) et de Northwestel Inc. (Northwestel). Nos activités de gros fournissent des services téléphoniques locaux et interurbains, des services sans fil, de données et d'autres services

à des concurrents qui revendent ces services. Télébec, NorthernTel et Northwestel offrent des services de télécommunications à des régions moins densément peuplées au Québec, en Ontario et dans les territoires du Nord canadien. Au 31 décembre 2004, Bell Canada détenait une participation de 100 % dans Northwestel et de 63 % dans Télébec et NorthernTel. Le Fonds de revenu Bell Nordiq détenait la tranche restante de 37 %.

Le secteur Autres activités de BCE inclut les résultats financiers de nos activités relatives aux médias, aux satellites et à la technologie de l'information (TI) ainsi que les coûts engagés par notre siège social. Ce secteur inclut Bell Globemedia Inc. (Bell Globemedia), Télésat Canada (Télésat) et Groupe CGI Inc. (CGI).

Bell Globemedia fournit des services d'information et de divertissement à des clients canadiens et donne accès à un contenu canadien distinctif. Ce secteur inclut CTV Inc. (CTV), le premier radiodiffuseur privé au pays, et *The Globe and Mail*, le quotidien national numéro un du Canada. BCE Inc. détient une participation de 68,5 % dans Bell Globemedia. The Woodbridge Company Limited et des sociétés affiliées détiennent la tranche restante de 31,5 %.

Télésat fournit des services de télécommunications par satellite et de gestion de systèmes, en plus d'être un consultant qui offre des services d'établissement, d'exploitation et de mise à niveau de systèmes par satellite dans le monde entier. BCE Inc. détient une participation de 100 % dans Télésat.

CGI offre une gamme complète de services de TI et de solutions d'affaires, notamment l'impartition, le développement et l'intégration de systèmes ainsi que des services de consultation. CGI est une société cotée en Bourse. BCE Inc. détient une participation de 29 % dans CGI.

Dans le classement de nos activités aux fins de la planification et de l'évaluation de notre performance, tous les frais de restructuration et autres éléments de Bell Canada et de ses filiales, à l'exception d'Aliant, sont inclus dans le secteur Autres activités de Bell Canada et non pas attribués aux secteurs Consommateurs et Entreprises.

Notes complémentaires

Le tableau qui suit présente un sommaire de l'information financière par secteurs. Nous n'avons pas présenté les chiffres comparatifs pour l'exercice 2002 parce que l'information n'est pas disponible.

Les conventions comptables utilisées par ces secteurs sont les mêmes que celles décrites à la note 1, *Principales conventions comptables*. Les ventes intersectorielles sont négociées comme si les secteurs étaient sans lien de dépendance.

Nous mesurons la rentabilité de chacun de nos secteurs en fonction de leur bénéfice d'exploitation.

Nos activités, y compris la plupart de nos produits d'exploitation, de nos immobilisations et de nos écarts d'acquisition, sont situées au Canada.

	CONSUM- MATEURS	ENTRE- PRISES	ALIANTE	AUTRES ACTIVITÉS DE BELL CANADA	ÉLIMINA- TION DES PRODUITS INTER- SECTO- RIELS - BELL CANADA	BELL CANADA	AUTRES ACTIVITÉS DE BCE	ÉLIMINA- TION DES PRODUITS INTER- SECTO- RIELS - AUTRES	DONNÉES CONSO- LIDÉES
Exercice terminé le									
31 décembre 2004									
Produits d'exploitation									
Clients externes	7 440	5 622	1 894	1 736	-	16 692	2 501	-	19 193
Produits intersectoriels	62	229	139	203	(538)	95	360	(455)	-
Total des produits d'exploitation	7 502	5 851	2 033	1 939	(538)	16 787	2 861	(455)	19 193
Bénéfice (perte) d'exploitation	2 119	896	268	(588)	-	2 695	281	-	2 976
Autres revenus									
Intérêts débiteurs									411
Impôts sur les bénéfices									(1 005)
Part des actionnaires sans contrôle									(710)
Bénéfice provenant									
des activités poursuivies									
									1 498
Actif sectoriel	13 014	13 491	3 707	2 757	-	32 969	6 174	-	39 143
Placements, à la valeur de consolidation	-	-	-	4	-	4	106	-	110
Dépenses en immobilisations	(1 481)	(898)	(295)	(352)	-	(3 026)	(338)	-	(3 364)
Exercice terminé le									
31 décembre 2003									
Produits d'exploitation									
Clients externes	7 142	5 544	1 909	1 868	-	16 463	2 274	-	18 737
Produits intersectoriels	61	283	150	147	(490)	151	323	(474)	-
Total des produits d'exploitation	7 203	5 827	2 059	2 015	(490)	16 614	2 597	(474)	18 737
Bénéfice d'exploitation	2 019	781	415	621	-	3 836	285	-	4 121
Autres revenus									
Intérêts débiteurs									175
Impôts sur les bénéfices									(1 105)
Part des actionnaires sans contrôle									(1 119)
Bénéfice provenant									
des activités poursuivies									
									1 871
Actif sectoriel	13 321	11 648	3 862	4 698	-	33 529	5 891	-	39 420
Placements, à la valeur de consolidation	-	-	-	398	-	398	98	-	496
Dépenses en immobilisations	(1 287)	(936)	(333)	(336)	-	(2 892)	(275)	-	(3 167)

Note 3 : Acquisitions et cessions d'entreprises

Les états consolidés des résultats comprennent les résultats des entreprises acquises à compter de leur date d'acquisition.

Acquisitions d'entreprises

Nous avons acquis plusieurs entreprises en 2004, notamment :

- *Activités canadiennes de 360networks Corporation (360networks)* – En novembre 2004, Bell Canada a acquis les activités canadiennes de 360networks, un fournisseur de services de télécommunications. L'acquisition comprenait les actions de la filiale de 360networks, GT Group Telecom Services Corporation, et certains actifs réseau connexes aux États-Unis. Par suite de l'acquisition, Bell Canada a cédé des activités de détail et certains actifs du centre et de l'est du Canada à Call-Net Enterprises Inc. (Call-Net). En échange d'une tranche des produits, Bell Canada fournit maintenant des installations réseau et d'autres services d'exploitation et de soutien à Call-Net afin de lui permettre de servir sa nouvelle clientèle. La juste valeur des actifs nets acquis excédait le prix d'achat. Aux fins comptables, l'excédent a été éliminé de la façon suivante :

- réduction des montants attribués aux actifs non monétaires acquis pour les établir à néant
- constatation du solde de 69 millions \$ à titre de gain extraordinaire dans notre état consolidé des résultats.

- *Notre quote-part de 29 % de l'acquisition par CGI de AGTI Consulting Services Inc. (AGTI)* – En novembre 2004, CGI a acquis 51 % de AGTI. CGI détient maintenant 100 % de AGTI. Avant l'acquisition, CGI comptabilisait AGTI selon la méthode de la consolidation proportionnelle.

- *DownEast Mobility Limited (DownEast)* – En octobre 2004, Aliant a acquis 100 % des actions en circulation de DownEast, un détaillant de solutions en communications.

- *Bell West* – En août 2004, Bell Canada a acquis la participation de 40 % de Manitoba Telecom Services Inc. (MTS) dans Bell West. Bell Canada détient maintenant 100 % de Bell West.

- *Infostream Technologies Inc. (Infostream)* – En mai 2004, Bell Canada a acquis 100 % des actions en circulation de Infostream.

- *Charon Systems Inc. (Charon)* – En mai 2004, Bell Canada a acquis 100 % des actifs de Charon.

- *Notre quote-part de 29 % de l'acquisition par CGI d'American Management Systems Incorporated (AMS)* – En mai 2004, CGI a acquis 100 % des actions ordinaires en circulation d'AMS.

- *Elix Inc. (Elix)* – En mars 2004, Bell Canada a acquis 75,8 % des actions en circulation d'Elix.

- *Accutel Conferencing Systems Inc. (Canada) et Accutel Conferencing Systems Corp. (U.S.) (collectivement, Accutel)* – En février 2004, Bell Canada a acquis 100 % des actions en circulation d'Accutel, qui fournit des services de téléconférence.

Au cours de 2003, CGI a acquis 100 % des actions ordinaires en circulation de Cognicase Inc. (Cognicase). CGI a émis des actions subordonnées de catégorie A afin d'acquitter une tranche du prix d'achat, ce qui a ramené la participation de BCE dans CGI de 31,5 % à 29,9 %. BCE a constaté un gain sur dilution de 5 millions \$.

De l'écart d'acquisition acquis en 2004, une tranche de 18 millions \$ était déductible aux fins fiscales. De l'écart d'acquisition acquis en 2003, aucune tranche n'était déductible aux fins fiscales.

Le tableau de la page suivante présente un sommaire de toutes les acquisitions d'entreprises effectuées en 2004 et en 2003. La répartition du prix d'achat pour la totalité des acquisitions de 2004 est fondée sur des estimations. La répartition finale du prix d'achat pour chacune des acquisitions d'entreprises devrait être finalisée dans les 12 mois suivant la date d'acquisition.

AGTI est un fournisseur de services-conseils dans le domaine des affaires et de la technologie de l'information, en gestion de projets et du changement et en amélioration de la productivité.

Infostream est une entreprise technologique de systèmes et de stockage qui fournit des solutions de réseautique pour la technologie voix sur protocole Internet (voix sur IP), les réseaux de stockage et la gestion de réseaux.

Charon est un fournisseur de solutions en TI à service complet spécialisé dans l'informatique en réseau centrée sur le serveur, l'intégration de systèmes, la sécurité en TI, le développement de logiciels et la consultation en TI.

AMS est un fournisseur de services-conseils dans le domaine des affaires et de la technologie qui offre ses services aux gouvernements, au secteur de la santé, aux institutions financières et aux sociétés de télécommunications.

Elix offre des services de consultation en technologie, d'intégration et d'implémentation en matière d'acheminement d'appels et de systèmes de gestion, des services d'intégration et de conception d'applications en TI et des services d'implémentation de systèmes électroniques de réponse vocale.

Cognicase fournit des services technologiques, y compris la mise en œuvre de solutions en affaires électroniques.

Notes complémentaires

	2004				2003	
	ACTIVITÉS CANADIENNES DE 360NETWORKS	PARTICI- PATION DE 40 % DANS BELL WEST	QUOTE- PART DE BCE DANS AMS	TOTALITÉ DES AUTRES ACQUI- SITIONS D'ENTRE- PRISES	TOTAL	QUOTE- PART DE BCE DANS COGNICASE
Contrepartie reçue :						
Fonds de roulement hors caisse	(9)	–	(59)	11	(57)	(32)
Immobilisations	–	(15)	90	16	91	9
Autres actifs à long terme	429	5	–	10	444	36
Écart d'acquisition	–	395	161	171	727	96
Dettes à long terme	–	–	–	–	–	(18)
Autres passifs à long terme	(58)	–	(21)	–	(79)	–
Part des actionnaires sans contrôle	–	261	–	–	261	–
	362	646	171	208	1 387	91
Espèces et quasi-espèces (dettes bancaires) à l'acquisition						
	–	–	13	(3)	10	7
Actifs nets acquis	362	646	184	205	1 397	98
Gain extraordinaire	69				69	
Contrepartie versée :						
Espèces	283	645	178	185	1 291	54
Frais d'acquisition	10	1	6	1	18	2
Paiement futur en espèces	–	–	–	4	4	
Émission de 582 081 actions ordinaires d'Alliant				15	15	
Émission de 19 850 245 actions subordonnées de catégorie A de CGI ⁽¹⁾						42
	293	646	184	205	1 328	98

(1) La valeur des actions de CGI qui ont été émises à titre de paiement a été calculée à l'aide du cours de clôture moyen du titre à la Bourse de Toronto au cours des dix jours précédant la date à laquelle les conditions de l'acquisition ont été convenues et annoncées.

Cessions d'entreprises

Vente de Certen Inc. (Certen)

Le 2 juillet 2003, Bell Canada a vendu sa participation de 89,9 % dans Certen à une filiale d'Amdocs Limited contre 89 millions \$ en espèces.

La valeur comptable de l'actif net de Certen se chiffrait à 159 millions \$ au moment de la vente. Certen avait un actif total de 450 millions \$, y compris 34 millions \$ en espèces et quasi-espèces, et un passif total de 291 millions \$.

Au moment de la vente, Bell Canada a prolongé de quatre à sept ans la période restante de son contrat avec Certen et Amdocs Limited concernant l'impartition des activités de facturation et l'élaboration de l'assistance à la clientèle et de solutions en matière de facturation.

Bell Canada a reçu le droit à perpétuité d'utiliser et de modifier la propriété intellectuelle liée au système de facturation. Elle a enregistré ce droit à perpétuité à titre d'actif incorporel pour un montant de 494 millions \$ qui sera amorti dans les résultats sur la durée restante du contrat.

Bell Canada a enregistré un passif de 392 millions \$ représentant les paiements futurs à Certen au cours de la durée restante du contrat relativement au développement du système de facturation de Bell Canada. Ce passif sera réduit à mesure que Bell Canada fera des paiements à Certen.

Le passif d'impôts futurs lié à l'actif incorporel et au passif à long terme se chiffrait à 32 millions \$. L'opération n'a entraîné ni gain ni perte pour Bell Canada. Avant la vente, les résultats d'exploitation de Certen étaient présentés dans le secteur Autres activités de Bell Canada.

Note 4 : Frais de restructuration et autres éléments

	2004	2003	2002
Programmes de départ des employés	(1 063)	–	(302)
Provision pour perte sur contrat	(128)	–	–
Règlement avec MTS	75	–	–
Réduction de valeur des comptes clients de Bell Canada	–	–	(272)
Radiation de frais reportés	–	–	(93)
Règlement de plaintes en matière d'équité salariale	–	–	(79)
Autres frais	(108)	(14)	(22)
Frais de restructuration et autres éléments	(1 224)	(14)	(768)

2004

Programme de départ des employés – Bell Canada

En 2004, nous avons inscrit une charge avant impôts de 985 millions \$ liée au programme de départ des employés que Bell Canada a annoncé en juin 2004. Le coût a été inclus dans le secteur Autres activités de Bell Canada. Le programme comprenait deux étapes :

- un régime de retraite anticipée – 3 965 employés ont choisi de bénéficier d'un ensemble de mesures comprenant une allocation en espèces, des prestations de retraite immédiates, des prestations de retraite garanties additionnelles qui peuvent être versées jusqu'à l'âge de 65 ans, des services de réorientation professionnelle et des avantages postérieurs à l'emploi
- un programme de départ – 1 087 employés ont choisi de recevoir une allocation spéciale en espèces.

Presque tous les employés qui ont choisi de se prévaloir du programme ont quitté Bell Canada en 2004 et les autres le feront au cours de 2005.

Nous avons aussi inscrit une charge avant impôts de 11 millions \$ au titre de la relocalisation d'employés et de la fermeture d'immeubles et d'installations excédentaires qui ne sont plus requis en raison du programme de départ des employés. Nous prévoyons dépenser environ 65 millions \$ au cours des périodes à venir pour des coûts semblables qui seront passés en charges lorsqu'ils seront engagés.

Programme de départ des employés – Aliant

Aliant a inscrit une charge avant impôts de 67 millions \$. En vertu du régime, 693 employés ont choisi de bénéficier d'une allocation en espèces. Le programme devrait être complété d'ici la fin de 2005.

Le tableau qui suit présente un sommaire des coûts constatés au cours de 2004 de même que le passif correspondant au 31 décembre 2004.

	BELL CANADA	ALIAN T	DONNÉES CONSO-LIDÉES
Coûts des programmes de départ des employés	985	67	1 052
Moins :			
Versements en espèces	(194)	–	(194)
Prestations de retraite et autres avantages postérieurs à la retraite attribués aux postes :			
Autres actifs à long terme	(660)	–	(660)
Autres passifs à long terme	(11)	–	(11)
Solde inclus dans le poste Crédeurs et charges à payer au 31 décembre 2004	120	67	187

Provision pour perte sur contrat

En 2001, nous avons conclu un contrat avec le gouvernement de l'Alberta pour construire un réseau de nouvelle génération afin d'offrir le service Internet haute vitesse et des capacités à large bande à des communautés rurales de cette province. La partie mécanique de la construction du réseau a été achevée en décembre 2004. Des dépassements de coûts liés au contrat de construction ont été repérés et nous avons inscrit une provision additionnelle de 128 millions \$ en 2004 à cet égard.

Règlement intervenu avec MTS

Le 20 mai 2004, Bell Canada a intenté une poursuite contre MTS après que celle-ci a annoncé qu'elle acquerrait Allstream Inc. (Allstream). Bell Canada réclamait des dommages-intérêts et a déposé une demande d'injonction afin d'empêcher MTS de violer les modalités des ententes commerciales conclues avec Bell Canada. Le 3 juin 2004, Bell Canada a également intenté une poursuite en dommages-intérêts contre Allstream relativement à cette même annonce.

Le 30 juin 2004, BCE Inc. est parvenue à un accord avec MTS afin de régler ces poursuites. Les modalités du règlement comprenaient les éléments suivants :

- le versement d'un montant de 75 millions \$ par MTS à Bell Canada en raison de la résiliation anticipée de diverses ententes commerciales. Ce règlement a été comptabilisé au deuxième trimestre de 2004 et reçu le 3 août 2004.
- la suppression de restrictions concurrentielles contractuelles permettant à Bell Canada et à MTS d'être en libre concurrence, avec prise d'effet le 30 juin 2004
- la cession ordonnée de notre participation dans MTS. Nous avons renoncé à exercer les droits de vote liés à MTS

après la réception du versement de 75 millions \$. Nous avons cédé notre participation dans MTS en septembre 2004. Se reporter à la note 5, intitulée « Autres revenus », pour de plus amples détails.

- notre réception d'une prime versée par MTS dans l'éventualité où un changement de contrôle de MTS se produirait avant 2006, d'un montant égal à l'appréciation du cours de l'action de MTS entre le moment de notre désinvestissement et le moment de toute opération de prise de contrôle.

Autres frais

Au cours de 2004, nous avons comptabilisé d'autres frais avant impôts totalisant 108 millions \$. Ces frais comprenaient principalement des coûts futurs liés à la location des installations dont nous n'avons plus besoin, des réductions de valeur d'actifs et d'autres provisions, déduction faite de la contre-passation de frais de restructuration précédemment comptabilisés qui n'ont plus été jugés nécessaires en raison de l'introduction d'un nouveau programme de départ des employés.

2003

Restructuration de Xwave Solutions Inc.

En 2003, Aliant a comptabilisé des frais de restructuration avant impôts de 15 millions \$. Ces frais découlaient d'un plan de restructuration de sa filiale Xwave Solutions Inc. Les frais liés à la restructuration comprennent des prestations de départ et d'autres avantages connexes, des pénalités liées à l'annulation d'un bail technologique et des frais de rationalisation de biens immeubles. La restructuration a été achevée en 2004.

Frais liés à Bell Canada

En 2003, Bell Canada a comptabilisé d'autres frais de 65 millions \$ liés à diverses réductions de valeur d'actifs et à d'autres provisions. Ces frais ont été neutralisés par un crédit de 66 millions \$ lié à la contre-passation de frais de restructuration comptabilisés en 2002 qui n'ont plus été jugés nécessaires, en raison du nombre moins élevé que prévu de licenciements, puisqu'un nombre accru d'employés ont été transférés à d'autres postes au sein de Bell Canada.

2002

Frais de restructuration et autres frais de Bell Canada

En 2002, Bell Canada a comptabilisé une charge avant impôts de 302 millions \$. Cette charge comprenait des frais de restructuration de 232 millions \$ et d'autres frais de 70 millions \$.

Les frais de restructuration résultaient principalement de la rationalisation de certaines fonctions de direction et opérationnelles, ainsi que d'autres fonctions de soutien de Bell Canada, et incluaient des prestations de départ à l'égard d'environ 1 700 employés, des prestations de retraite bonifiées et d'autres coûts liés au personnel. En 2003, la restructuration a été en grande partie achevée.

Les autres frais se composaient principalement de diverses réductions de valeur des débiteurs liées à des ajustements relatifs à la facturation et à des soldes non rapprochés d'exercices antérieurs, repérés durant l'exercice 2002.

Radiation de frais reportés

En 2002, BCE Inc. a comptabilisé une charge avant impôts de 93 millions \$. Cette charge représentait une radiation de frais reportés liés à diverses initiatives de convergence, effectuée lorsqu'il a été établi que ces frais ne seront pas recouverts.

Règlement des plaintes en matière d'équité salariale

Le 25 septembre 2002, les membres de l'Association canadienne des employés en télécommunications (ACET) ont ratifié une entente conclue entre l'ACET et Bell Canada relativement aux plaintes en matière d'équité salariale déposées en 1994 par l'ACET au nom de ses membres devant la Commission canadienne des droits de la personne. Le règlement comprenait un versement de 128 millions \$ en espèces et des prestations de retraite connexes d'environ 50 millions \$.

Par suite de ce règlement, Bell Canada a inscrit une charge de 79 millions \$ au troisième trimestre de 2002. La charge est égale au versement de 128 millions \$ en espèces, déduction faite d'une provision précédemment inscrite. Nous reportons et amortissons les prestations de retraite par imputation aux résultats sur la durée de service moyenne estimative restante des employés actifs et la durée de vie moyenne restante estimative des employés retraités.

Réduction de la valeur des débiteurs de Bell Canada

Parallèlement au développement d'un nouveau système de facturation, Bell Canada a adopté une nouvelle méthode plus précise pour analyser le montant des sommes dues par client et par produit, qui nous permet de déterminer avec plus de précision la validité des soldes dus à Bell Canada. Cette analyse a révélé qu'une réduction de la valeur des débiteurs de 272 millions \$ devait être comptabilisée.

Comme ces montants se rapportent à d'anciens systèmes et processus de facturation, Bell Canada a procédé à une étude détaillée des facturations et des rectifications pour la période allant de 1997 à 2002. Bell Canada a déterminé que ces montants représentent le résultat cumulatif d'une

série d'événements individuellement négligeables et d'opérations liées aux anciens systèmes de débiteurs datant du début des années 90.

Note 5 : Autres revenus

	2004	2003	2002
Gains nets sur placements	319	76	2 401
Intérêts créditeurs	32	69	62
Gains de change	3	33	13
Autres	57	(3)	(68)
Autres revenus	411	175	2 408

Au cours de 2004, les gains nets sur placements de 319 millions \$ comprenaient les éléments suivants :

- un gain de 108 millions \$ tiré de la vente de la participation restante de Bell Canada de 3,24 % dans YPG General Partner Inc. pour un produit net en espèces de 123 millions \$
- un gain de 217 millions \$ réalisé à la vente de la participation de BCE Inc. de 15,96 % dans MTS pour un produit net en espèces de 584 millions \$. Le 1^{er} août 2004, les actions de MTS ont été transférées de Bell Canada à BCE Inc. dans le cadre d'une réorganisation d'entreprise. L'objectif de cette réorganisation consistait à s'assurer que des reports de pertes en capital de BCE Inc. seraient disponibles afin de contrebalancer le gain sur la vente des actions de MTS.
- d'autres pertes nettes sur placements de 6 millions \$.

Les gains nets sur placements de 76 millions \$ en 2003 découlaient principalement des éléments suivants :

- un gain de 120 millions \$ provenant de la vente d'une participation de 3,66 % dans YPG General Partner Inc. pour un produit net en espèces de 135 millions \$
- une perte de 44 millions \$ par suite de la réduction de valeur d'un certain nombre de nos placements comptabilisés à la valeur d'acquisition.

Les gains nets sur placements de 2 401 millions \$ en 2002 découlaient principalement des éléments suivants :

- la vente des activités annuaires (2,3 milliards \$)
- la vente de participations de 37 % dans Télébec et dans NorthernTel lors de la création du Fonds de revenu Bell Nordiq (222 millions \$)
- la réduction de la valeur de notre placement comptabilisé à la valeur d'acquisition dans Corporation Nortel Networks (Nortel) (98 millions \$).

Note 6 : Charge pour perte de valeur

En 2002, nous avons complété notre test de dépréciation annuel de l'écart d'acquisition de toutes nos unités d'exploitation. Par suite de ce test, nous avons imputé une charge de 765 millions \$ au bénéfice avant impôts liée à la dépréciation de l'écart d'acquisition d'unités d'exploitation de Bell Globemedia (715 millions \$) et d'Aliant (50 millions \$). Dans chaque cas, la valeur de l'écart d'acquisition a été réduite à sa juste valeur estimative, qui a été établie en fonction de l'estimation des flux de trésorerie futurs actualisés et confirmée par des valeurs liées au marché.

Des flux de trésorerie futurs estimatifs révisés constituent le principal élément ayant contribué à la dépréciation chez Bell Globemedia, ce qui reflète la décision de la Direction visant à réduire ses essais en matière de produits convergents et d'autres activités secondaires. Les conditions du marché du secteur des médias ont aussi contribué à la dépréciation.

La réduction de valeur chez Aliant découle des mauvaises conditions du marché de la technologie de l'information.

Note 7 : Intérêts débiteurs

	2004	2003	2002
Intérêts débiteurs sur la dette à long terme	(960)	(1 035)	(1 000)
Intérêts débiteurs sur les autres dettes	(45)	(70)	(120)
Total des intérêts débiteurs	(1 005)	(1 105)	(1 120)

Note 8 : Impôts sur les bénéfices

Le tableau qui suit présente un rapprochement de la charge d'impôts aux taux prévus par la loi au Canada, soit 34,3 % en 2004, 35,4 % en 2003 et 37,4 % en 2002, et de la charge d'impôts inscrite dans les états des résultats.

	2004	2003	2002
Impôts sur les bénéfices aux taux prévus par la loi	817	1 130	1 551
Gains nets sur placements	(120)	(28)	(299)
Impôt des grandes sociétés	37	46	28
Perte de valeur de l'écart d'acquisition	–	–	289
Autres éléments	(24)	(29)	45
Total de la charge d'impôts	710	1 119	1 614

Notes complémentaires

Emergis fournit des solutions d'affaires électroniques au secteur des services financiers en Amérique du Nord et de la santé au Canada. Ces solutions permettent l'automatisation des transactions et rendent possibles les relations et transactions électroniques interentreprises. Avant qu'Emergis ne vende ses activités relatives à la sécurité, elle fournissait aussi aux entreprises une infrastructure de sécurité pour la prestation de leurs services électroniques. Avant qu'Emergis ne vende ses activités liées à US Health, elle exploitait des réseaux de compression des coûts qui géraient des remboursements médicaux pour des payeurs du secteur des soins de santé, y compris des compagnies d'assurance et des entités auto-assurées.

Les éléments importants de la charge d'impôts attribuable au bénéfice tiré des activités poursuivies sont présentés dans le tableau suivant.

	2004	2003	2002
Impôts exigibles	744	701	1 051
Impôts futurs			
Utilisation (constatation) de reports de pertes prospectifs	38	404	(259)
Modifications du taux d'imposition	2	21	(16)
Variation des écarts temporaires et autres	(74)	(7)	838
Total de la charge d'impôts	710	1 119	1 614

Le tableau qui suit présente les impôts futurs qui découlent des écarts temporaires entre la valeur comptable et la valeur fiscale des actifs et des passifs, de même que les reports prospectifs de pertes fiscales.

	2004	2003
Reports prospectifs de pertes autres qu'en capital	826	467
Reports prospectifs de pertes en capital	23	22
Immobilisations	(348)	(176)
Actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie	(339)	(363)
Régimes d'avantages sociaux	91	(148)
Reports prospectifs de crédits d'impôt à l'investissement	126	–
Placements	49	46
Autres éléments	(878)	(754)
Total des impôts futurs	(450)	(906)

Les impôts futurs comprennent les éléments suivants :

	2004	2003
Actif d'impôts futurs – tranche à court terme	489	197
Actif d'impôts futurs – tranche à long terme	772	704
Passif d'impôts futurs – tranche à court terme	(16)	(13)
Passif d'impôts futurs – tranche à long terme	(1 695)	(1 794)
Total des impôts futurs	(450)	(906)

Au 31 décembre 2004, BCE avait des reports prospectifs de pertes autres qu'en capital d'un montant de 3 029 millions \$:

- nous avons constaté un actif d'impôts futurs de 826 millions \$ aux fins de l'information financière pour un montant d'environ 2 425 millions \$ de reports prospectifs de pertes autres qu'en capital. De ce total, une tranche de 2 319 millions \$ vient à échéance en montants annuels variables jusqu'à la fin de 2011. Le solde vient à échéance en montants annuels variables de 2012 à 2024.

- nous n'avons pas constaté un actif d'impôts futurs aux fins de l'information financière pour un montant d'environ 604 millions \$ de reports prospectifs de pertes autres qu'en

capital. De ce total, une tranche de 599 millions \$ vient à échéance en montants annuels variables jusqu'à la fin de 2011. Le solde vient à échéance en montants annuels variables de 2012 à 2024.

Au 31 décembre 2004, BCE avait des reports prospectifs de pertes en capital d'un montant de 4 225 millions \$, qui peut être reporté de façon prospective indéfiniment :

- nous avons constaté un actif d'impôts futurs de 23 millions \$ aux fins de l'information financière pour un montant d'environ 102 millions \$ de reports prospectifs de pertes en capital

- nous n'avons pas constaté un actif d'impôts futurs aux fins de l'information financière pour le solde.

Note 9 : Activités abandonnées

	2004	2003	2002
Emergis	23	(154)	(55)
Télé globe Inc. (Télé globe)	–	39	893
Bell Canada International Inc. (BCI)	–	–	(316)
Secteur des entreprises en émergence d'Aliant	–	(4)	(20)
Secteur des communications à distance d'Aliant	–	63	34
Autres	3	–	–
Gain net (perte nette) découlant des activités abandonnées	26	(56)	536

Le tableau suivant présente un état sommaire des résultats relatifs aux activités abandonnées.

	2004	2003	2002
Produits	128	962	1 804
Gain (perte) d'exploitation découlant des activités abandonnées, avant impôts	(52)	67	(222)
Gain (perte) découlant des activités abandonnées, avant impôts	70	(70)	(407)
Économie (charge) d'impôts sur perte (gain) d'exploitation	(11)	(30)	85
Économie (charge) d'impôts sur perte (gain)	(3)	17	1 068
Part des actionnaires sans contrôle	22	(40)	12
Gain net (perte nette) découlant des activités abandonnées	26	(56)	536

Emergis

En mai 2004, notre conseil d'administration a approuvé la vente de notre participation de 63,9 % dans Emergis. En juin 2004, BCE a finalisé la vente de sa participation dans Emergis par l'intermédiaire d'un reclassement de titres.

En juin 2004, Bell Canada a versé un montant de 49 millions \$ à Emergis pour :

- l'acquisition des activités relatives à la sécurité d'Emergis
- la résiliation anticipée de l'Entente Bell le 30 juin 2004 plutôt que le 31 décembre 2004
- le transfert de la propriété intellectuelle connexe à Bell Canada.

Ces opérations ont été comptabilisées sur une base nette. Le produit net de la vente d'Emergis s'est établi à 285 millions \$ (déduction faite des frais de vente de 22 millions \$ et de la contrepartie de 49 millions \$ versée à Emergis). Le gain sur l'opération s'est établi à 58 millions \$.

La perte d'exploitation comprend une charge pour perte de valeur de l'actif d'impôts futurs de 56 millions \$ (36 millions \$ après la part des actionnaires sans contrôle). Emergis a comptabilisé cette charge avant la vente en raison du dénouement des stratégies de consolidation des pertes fiscales entre Emergis, 4122780 Canada Inc. (une filiale en propriété exclusive d'Emergis) et Bell Canada.

Emergis a clôturé la vente de ses activités dans le secteur de la santé aux États-Unis en mars 2004 pour 223 millions \$ US en espèces. La perte sur l'opération s'est chiffrée à 87 millions \$ (160 millions \$ après la part des actionnaires sans contrôle et l'écart d'acquisition cumulé de BCE Inc.) et a été comptabilisée en décembre 2003.

Les activités d'Emergis étaient auparavant présentées dans un secteur distinct.

Télé globe

Avec prise d'effet le 24 avril 2002, nous avons commencé à présenter les résultats financiers de Télé globe à titre d'activités abandonnées. Ces résultats étaient auparavant présentés dans un secteur distinct.

Le gain net de 39 millions \$ constaté pour 2003 découle principalement de reports de pertes prospectifs disponibles qui ont été imputés aux impôts à payer relativement à la vente, par Bell Canada, d'une participation de 3,66 % dans les activités annuaires et à la vente de Stratos Global Corporation (Stratos) par Aliant. L'avantage fiscal lié aux pertes en capital inutilisées restantes n'a pas été reflété dans les états financiers.

En 2002, nous avons inscrit une perte de 73 millions \$ au titre de la réduction de valeur de notre participation dans Télé globe à sa valeur de réalisation nette, ayant déterminé que cette valeur était nulle. Cette perte s'est ajoutée à la charge pour perte de valeur transitoire de l'écart d'acquisition de 7 516 millions \$ imputée au solde d'ouverture des bénéfices non répartis au 1^{er} janvier 2002, comme l'exigeaient les dispositions du chapitre 3062 du *Manuel de l'ICCA*.

Avec prise d'effet le 15 mai 2002, nous avons cessé de consolider les résultats financiers de Télé globe et nous avons commencé à comptabiliser le placement à la valeur d'acquisition.

Le 31 décembre 2002, après l'obtention d'une approbation du tribunal, nous avons vendu toutes nos actions ordinaires et privilégiées de Télé globe au contrôleur nommé par le tribunal pour une contrepartie nominale. La vente a entraîné des pertes en capital d'environ 10 milliards \$ à des fins fiscales. Nous avons inscrit un gain de 1 042 millions \$, provenant principalement de l'avantage fiscal découlant de :

- la réintégration des reports prospectifs de pertes autres qu'en capital ayant auparavant été utilisés pour contrebalancer les gains réalisés sur les opérations liées à la cession des actions ordinaires de Nortel en 2001
- l'imputation d'une partie des pertes en capital au gain sur la vente des activités annuaires en 2002.

BCI

Avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2002, nous avons commencé à présenter les résultats financiers de BCI à titre d'activités abandonnées. Ces activités étaient auparavant présentées dans le secteur BCE Investissements.

Avec prise d'effet le 30 juin 2002, nous avons cessé de consolider les résultats financiers de BCI et nous avons commencé à comptabiliser ce placement à la valeur d'acquisition. En 2002, nous avons inscrit une charge de 316 millions \$ qui représente une réduction de valeur du placement à notre estimation de sa valeur de réalisation nette.

BCI sera liquidée après la cession de tous ses actifs et la résolution de toutes les réclamations contre BCI. Une distribution finale aux créanciers et aux actionnaires de BCI sera effectuée avec l'approbation du tribunal. BCI est une société cotée en Bourse. BCE Inc. détient une participation de 62,2 % dans BCI.

Secteur des entreprises en émergence d'Aliant

Avec prise d'effet en mai 2003, nous avons commencé à présenter les résultats financiers du secteur des entreprises en émergence d'Aliant à titre d'activités abandonnées. Ces activités étaient auparavant présentées dans le secteur Bell Canada.

Au 31 décembre 2003, la quasi-totalité des actifs du secteur des entreprises en émergence d'Aliant avait été vendue.

Secteur des communications à distance d'Aliant

Avec prise d'effet en décembre 2003, nous avons commencé à présenter les résultats financiers du secteur des communications à distance d'Aliant à titre d'activités abandonnées. Ces résultats étaient auparavant présentés dans le secteur Bell Canada.

Télé globe fournissait des services internationaux de transmission de la voix et de données. Jusqu'au deuxième trimestre de 2002, Télé globe fournissait également, par le truchement de son placement dans le groupe Excel Communications, des services de télécommunications de détail comme des services interurbains, de téléavertissement et d'accès Internet à des clients de résidence et d'affaires en Amérique du Nord.

BCI développait et exploitait des entreprises de communications dans des marchés à l'extérieur du Canada, plus particulièrement en Amérique latine, jusqu'en juillet 2002, alors qu'elle a vendu sa participation dans Telecom Américas Ltd. BCI détenait la majorité de ses placements par l'entremise de Telecom Américas Ltd.

Le secteur des entreprises en émergence d'Aliant comprenait principalement les placements d'Aliant dans iMagicTV Inc., Prexar LLC et AMI Offshore Inc. iMagicTV Inc. est une société de développement de logiciels qui fournit des logiciels et des solutions en matière de télévision à large bande à des fournisseurs de services partout dans le monde. Prexar LLC est un fournisseur de services d'accès Internet. AMI Offshore Inc. fournit des services techniques de génie et de contrôle des systèmes, ainsi que des solutions spécialisées dans le secteur de la fabrication aux sociétés de l'industrie pétrolière et gazière marine et d'autres secteurs d'activité.

Le secteur des communications à distance d'Aliant comprenait le placement d'Aliant de 53,2 % dans Stratos. Stratos offre des services IP (Protocole Internet) de transmission de la voix et de données au moyen d'une gamme de technologies émergentes et de technologies bien implantées, y compris par satellites et micro-ondes, à des clients de régions éloignées.

En décembre 2003, Aliant a conclu la vente de Stratos après avoir obtenu les approbations réglementaires requises. Aliant a touché 340 millions \$ (320 millions \$ déduction faite des frais de vente) en espèces par suite de cette vente. L'opération s'est traduite par un gain de 105 millions \$ provenant de la vente (48 millions \$ après impôts et part des actionnaires sans contrôle).

Note 10 : Résultat par action

Le tableau suivant présente un rapprochement des numérateurs et des dénominateurs utilisés dans le calcul du résultat de base et du résultat dilué par action ordinaire ayant trait au bénéfice provenant des activités poursuivies.

	2004	2003	2002
Bénéfice provenant des activités poursuivies (numérateur)			
Bénéfice provenant des activités poursuivies	1 498	1 871	1 871
Dividendes sur actions privilégiées	(70)	(64)	(59)
Prime sur rachat d'actions privilégiées	–	(7)	(6)
Bénéfice provenant des activités poursuivies – de base	1 428	1 800	1 806
Exercice présumé d'options de vente par les actionnaires de CGI ⁽¹⁾	–	–	12
Bénéfice provenant des activités poursuivies – dilué	1 428	1 800	1 818
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation (dénominateur) (en millions)			
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – de base	924,6	920,3	847,9
Exercice présumé d'options sur actions ⁽²⁾	0,6	1,6	2,0
Exercice présumé d'options de vente par les actionnaires de CGI ⁽¹⁾	–	–	13,0
Nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation – dilué	925,2	921,9	862,9

(1) Le 24 juillet 2003, BCE et CGI ont signé une nouvelle convention entre actionnaires. Par conséquent, les options de vente ont été annulées.

(2) Le calcul de l'exercice présumé d'options sur actions prend en compte l'incidence du coût de rémunération futur moyen non constaté des options ayant un effet dilutif. Il exclut toutes les options dont l'effet est antidilutif, soit les options qui ne seraient pas exercées puisque leur prix d'exercice est plus élevé que la valeur marchande moyenne de l'action ordinaire de BCE Inc. pour chacune des périodes présentées dans le tableau. Leur inclusion aurait eu pour effet de surévaluer notre bénéfice dilué par action. Le nombre d'options exclues totalisait 26 693 305 en 2004, 22 176 302 en 2003 et 20 770 155 en 2002.

Note 11 : Débiteurs

	2004	2003
Comptes clients	2 165	2 119
Autres débiteurs	98	170
Provision pour créances douteuses	(144)	(228)
	2 119	2 061

Titrisation de créances

Au 31 décembre 2004, Bell Canada avait cédé une participation dans un groupe de créances à une fiducie de titrisation pour un montant total de 1 milliard \$ en espèces (900 millions \$ au 31 décembre 2003) en vertu d'une convention de cession de créances à rechargement qui est entrée en vigueur le 12 décembre 2001. La convention arrive à échéance le 12 décembre 2006. Au 31 décembre 2004, Bell Canada avait conservé des droits de 133 millions \$ dans ce groupe (128 millions \$ au 31 décembre 2003), montant qui correspond au montant du surdimensionnement des créances qu'elle a cédées.

Au 31 décembre 2004, Aliant avait cédé une participation dans un groupe de créances à une fiducie de titrisation pour un montant total de 125 millions \$ en espèces (130 millions \$ au 31 décembre 2003) en vertu d'une convention de cessions de créances à rechargement qui est entrée en vigueur le 13 décembre 2001. La convention arrive à échéance le 13 décembre 2006. Au 31 décembre 2004, Aliant avait conservé des droits de 43 millions \$ dans ce groupe (29 millions \$ au 31 décembre 2003).

Bell Canada et Aliant continuent d'assurer la gestion de ces créances. Le droit des acheteurs à l'égard du recouvrement de ces créances a priorité de rang sur celui de Bell Canada et d'Aliant, ce qui veut dire que Bell Canada et Aliant sont exposées à certains risques de non-paiement à l'égard du montant titrisé. Elles ont fourni diverses améliorations des termes de crédit comme le surdimensionnement et la subordination de leurs droits conservés.

Les acheteurs réinvestiront les montants perçus en achetant des droits additionnels dans les créances de Bell Canada et d'Aliant jusqu'à l'expiration des conventions. Les acheteurs et leurs investisseurs n'ont aucun recours quant aux autres actifs de Bell Canada et d'Aliant dans l'éventualité d'un défaut de paiement par des clients à l'échéance.

En 2004, nous avons constaté une perte avant impôts de 26 millions \$ sur les cessions de créances à rechargement pour l'ensemble des titrisations, comparativement à une perte avant impôts de 33 millions \$ en 2003.

Le tableau qui suit présente les soldes de l'ensemble des titrisations au 31 décembre 2004 ainsi que les hypothèses utilisées dans le modèle à la date de cession et au 31 décembre 2004. Des variations défavorables de 10 % ou de 20 % de chacune de ces hypothèses n'auraient aucun effet important sur la juste valeur courante des droits conservés.

	FOURCHETTE	2004	2003
Droits sur les créances titrisées		1 125	1 030
Droits conservés		176	157
Passif au titre des services de gestion		1,3	1,4
Moyenne des créances gérées		1 323	1 265
Hypothèses			
Coût de financement	2,25 %–3,05 %	2,55 %	3,22 %
Ratio moyen de délinquance	7,61 %–8,24 %	8,24 %	7,58 %
Ratio moyen des pertes nettes sur créances	0,91 %–1,07 %	1,03 %	0,95 %
Durée moyenne pondérée en jours	32–35	32	35
Passif au titre des services de gestion	2,00 %	2,00 %	2,00 %

Le tableau qui suit présente un sommaire de certains flux de trésorerie reçus des fiduciaires ou versés à celles-ci au cours de l'exercice.

	2004	2003
Fonds tirés de la perception réinvestis dans les cessions de créances à rechargement	14 331	13 612
Augmentation (diminution) du produit des cessions	95	(5)

Note 12 : Autres actifs à court terme

	NOTE	2004	2003
Impôts futurs	8	489	197
Stocks		357	295
Charges payées d'avance		256	195
Autres		109	52
		1 211	739

Note 13 : Immobilisations

	2004			2003		
	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE	COÛT	AMORTISSEMENT CUMULÉ	VALEUR COMPTABLE NETTE
Immobilisations liées aux télécommunications						
À l'intérieur des installations	20 066	13 836	6 230	20 234	13 588	6 646
À l'extérieur des installations	12 627	8 008	4 619	12 221	7 658	4 563
Matériel de station	2 788	1 625	1 163	2 759	1 526	1 233
Machines et matériel	5 529	3 039	2 490	5 179	2 790	2 389
Bâtiments	2 682	1 384	1 298	2 551	1 308	1 243
Installations en construction	1 605	–	1 605	1 372	–	1 372
Satellites	1 769	758	1 011	1 376	704	672
Terrains	95	–	95	96	–	96
Autres immobilisations	278	97	181	506	225	281
Total des immobilisations corporelles	47 439	28 747	18 692	46 294	27 799	18 495
Actifs incorporels ayant une durée de vie limitée						
Logiciels	3 242	1 295	1 947	2 934	1 063	1 871
Relations-clients	603	42	561	603	21	582
Autres	279	81	198	224	58	166
Total des immobilisations	51 563	30 165	21 398	50 055	28 941	21 114

Le coût des actifs détenus en vertu des contrats de location-acquisition s'établissait à 850 millions \$ au 31 décembre 2004 et à 842 millions \$ au 31 décembre 2003. La valeur comptable nette de ces actifs se chiffrait à 531 millions \$ au 31 décembre 2004 et à 567 millions \$ au 31 décembre 2003.

L'amortissement des immobilisations s'est élevé à 3 096 millions \$ en 2004, à 3 086 millions \$ en 2003 et à 2 985 millions \$ en 2002.

Nous avons capitalisé des intérêts débiteurs totalisant 28 millions \$ en 2004, 23 millions \$ en 2003 et 25 millions \$ en 2002. Les mises hors service d'immobilisations imputées à l'amortissement cumulé se sont établies à 1 583 millions \$ en 2004, à 409 millions \$ en 2003 et à 893 millions \$ en 2002.

Note 14 : Autres actifs à long terme

	NOTES	2004	2003
Actif au titre des prestations constituées	23	1 128	1 728
Impôts futurs	8	772	704
Placements à la valeur d'acquisition		261	253
Effets et autres débiteurs à long terme		135	91
Placements à la valeur de consolidation		110	496
Frais liés à l'émission de titres d'emprunt reportés		82	92
Frais de développement reportés		8	11
Autres		160	84
		2 656	3 459

Les placements à la valeur de consolidation comprennent un écart d'acquisition de 28 millions \$ au 31 décembre 2004 et de 199 millions \$ au 31 décembre 2003. L'amortissement des frais reportés s'est élevé à 12 millions \$ en 2004, à 14 millions \$ en 2003 et à 39 millions \$ en 2002.

Note 15 : Actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie

	2004	2003
Marque de commerce	1 986	1 986
Licences d'utilisation du spectre	778	778
Licences de radiodiffusion	134	128
Licences de câblodistribution	18	18
Total	2 916	2 910

Note 16 : Écart d'acquisition

	NOTE	CONSOM-MATEURS	ENTRE-PRISES	ALIANTE	AUTRES ACTIVITÉS DE BELL CANADA	AUTRES ACTIVITÉS DE BCE	DONNÉES CONSO-LIDÉES
Solde au 31 décembre 2003		3 058	1 382	531	214	2 576	7 761
Ajouts	3	4	451	31	75	166	727
Cessions		—	—	—	—	(18)	(18)
Change et autres		—	—	—	—	(57)	(57)
Solde au 31 décembre 2004		3 062	1 833	562	289	2 667	8 413

Note 17 : Dette à court terme

	NOTE	TAUX D'INTÉRÊT MOYEN PONDÉRÉ	ÉCHÉANCE MOYENNE PONDÉRÉE	2004	2003
Avances bancaires		2,58 %	s.o.	18	24
Effets à payer		2,45 %	30 jours	137	4
Actions privilégiées rachetables au gré du porteur, série P, de BCE Inc.				—	351
Dette à long terme exigible à moins de un an	18			1 121	1 140
Total de la dette à court terme				1 276	1 519

s.o. : sans objet

Restrictions

Certaines des conventions de crédit :

- nous obligent à respecter des ratios financiers précis
- restreignent l'acquisition d'immobilisations
- restreignent le paiement de dividendes.

Nous nous conformons à toutes les modalités et restrictions.

Note 18 : Dette à long terme

	NOTE	TAUX D'INTÉRÊT MOYEN PONDÉRÉ	ÉCHÉANCE	2004	2003
BCE Inc. – Effets ^(a)		6,86 %	2006–2009	2 000	2 000
Bell Canada					
Déventures et effets ^(b)		7,34 %	2005–2054	8 246	8 789
Déventures subordonnées		8,21 %	2026–2031	275	275
Contrats de location-acquisition ^(c)		7,45 %	2006–2015	400	471
Autres dettes				75	212
Total – Bell Canada				8 996	9 747
Aliant					
Déventures, effets et obligations ^(d)		8,02 %	2005–2025	885	985
Autres dettes				11	5
Total – Aliant				896	990
Bell Globemedia					
Marges de crédit renouvelables à échéance dégressive ^(e)		2,56 %	2006	40	60
Effets		6,44 %	2009–2014	450	150
Total – Bell Globemedia				490	210
TéléSAT – Effets et autres		8,11 %	2006–2009	289	347
Autres				146	86
Total de la dette				12 817	13 380
Prime non amortie ^(f)				113	141
Moins : tranche exigible à moins de un an	17			(1 121)	(1 140)
Dette à long terme				11 809	12 381

(a) BCE Inc.

Les effets sont tous non garantis. BCE Inc. peut racheter 1,7 milliard \$ en effets en tout temps.

(b) Bell Canada

Les déventures et effets sont tous non garantis et comprennent 200 millions \$ US échéant en 2006 et 200 millions \$ US échéant en 2010, ces montants ayant fait l'objet d'un swap en dollars canadiens. Une tranche de 125 millions \$ de la dette à long terme comprend des options de rachat permettant le remboursement anticipé du capital moyennant le paiement de certaines primes.

(c) Bell Canada

Comprend des contrats de location-acquisition de 84 millions \$ en 2004 et de 75 millions \$ en 2003, après déduction de prêts à recevoir de 284 millions \$ en 2004 et de 300 millions \$ en 2003. Ces engagements résultent d'ententes conclues en 1999 et en 2001, selon lesquelles Bell Canada a vendu et reloué de l'équipement de télécommunications pour un produit global de 399 millions \$, dont une partie a été investie dans des prêts à recevoir portant intérêt. Les obligations au titre des contrats de location-acquisition, après déduction des prêts à recevoir, ont été initialement émises pour 39 millions \$ US et ont été converties en engagements libellés en dollars canadiens.

(d) Aliant

Les débetures et effets sont tous non garantis. Les obligations (185 millions \$ en 2004 et en 2003) sont garanties par des actes de fiducie et d'hypothèque et par des actes supplémentaires. Ces instruments consistent en une hypothèque fixe et spécifique de premier rang, un gage et une charge sur tous les biens immobiliers et équipements, qui comprennent les stocks et la totalité des dépenses en immobilisations à l'exception de ceux liés aux logiciels, ainsi que tous les droits et licences liés à ces propriétés d'Aliant Telecom Inc. De plus, les obligations, selon la province émettrice, fournissent une charge flottante sur tous les biens immobiliers actuels et futurs d'Aliant Telecom Inc. et sur les produits tirés de ces propriétés. En vertu d'un swap de taux d'intérêt, Aliant a un taux d'intérêt variable sur une dette de 100 millions \$.

(e) Bell Globemedia

Les actifs de CTV et de CTV Specialty Television Inc. (CTV Specialty), une de ses filiales, garantissent ces conventions. Une tranche de 95 millions \$ des avances à court terme a été remboursée à BCE Inc. en janvier 2005 (tranche de 450 millions \$ remboursée à Bell Canada en janvier 2004). Ces avances ont été remplacées par des titres d'emprunt à long terme en vertu des facilités à long terme existantes. CTV et CTV Specialty ont fixé leurs taux d'intérêt au moyen de swaps visant 95 millions \$ de leurs dettes bancaires.

(f) Prime non amortie

Représente le prix d'achat non amorti attribué à la dette à long terme découlant du rachat par BCE de la participation de 20 % de SBC Communications Inc. dans La Société de Portefeuille Bell Canada Inc.

Restrictions

Certaines des conventions de titres d'emprunts :

- exigent que nous respections des ratios financiers précis
- comprennent des clauses restrictives et prévoient des tests de maintenance et de nouvelle émission
- restreignent le paiement de dividendes
- limitent notre droit de céder nos actions avec droit de vote de Bell Canada.

Nous nous conformons à toutes les modalités et restrictions.

Note 19 : Autres passifs à long terme

	NOTES	2004	2003
Impôts futurs	8	1 695	1 794
Passif au titre des prestations constituées	23	1 519	1 383
Produits et gains reportés sur les actifs		535	357
Paievements reportés sur contrats	24	254	301
Blocs d'avantages (CRTC)		80	130
Autres éléments		849	740
Total des autres passifs à long terme		4 932	4 705

Note 20 : Instruments financiers

Utilisation de dérivés

Nous avons recours à des instruments dérivés pour gérer nos risques de taux d'intérêt et de change et notre risque à l'égard de la fluctuation du cours des actions ordinaires de BCE Inc. Nous n'utilisons pas d'instruments dérivés à des fins de spéculation. Comme nous ne négocions pas activement d'instruments dérivés, nous ne sommes pas exposés aux importants risques d'illiquidité qui en découlent.

Les instruments dérivés suivants étaient non réglés au 31 décembre 2004 :

- des swaps de devises et des contrats de change à terme utilisés à titre de couverture du risque de change sur une partie de notre dette à long terme
- 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 utilisés à titre de couverture du risque de change sur les opérations prévues
- une dette contractée en devises utilisée à titre de couverture d'un investissement net dans une filiale étrangère
- des contrats à terme sur les actions ordinaires de BCE Inc. utilisés à titre de couverture du risque lié à la juste valeur dans le cas des MCS.

Risque de crédit

Nous sommes exposés à un risque de crédit si l'une des contreparties à nos instruments dérivés est dans l'incapacité de s'acquitter de ses obligations. Nous prévoyons toutefois qu'elles seront en mesure de s'en acquitter, puisque nous traitons avec des institutions bénéficiant d'excellentes cotes de solvabilité et que nous évaluons régulièrement le risque de crédit et l'exposition aux risques.

Au 31 décembre 2004, le risque de crédit lié aux instruments dérivés était nul. En outre, nous sommes exposés à un risque de crédit à l'égard de nos clients, dont la concentration est toutefois diminuée en raison du grand nombre de clients différents que nous comptons.

Position de change

Nous utilisons des swaps de devises et des contrats à terme pour couvrir la dette libellée en devises. Nous utilisons aussi des contrats à terme à titre de couverture du risque de change sur les opérations prévues. Les dérivés admissibles à la comptabilité de couverture ainsi que les éléments couverts sous-jacents sont évalués aux taux courants.

Au 31 décembre 2004, le montant en capital à recevoir en vertu des contrats de change était de 675 millions \$ US. À la même date, le montant en capital à payer en vertu de ces contrats était de 902 millions \$.

Au cours de 2004, nous avons désigné une dette de 57 millions \$ US à titre de couverture pour une tranche de notre investissement net dans des filiales étrangères autonomes.

Position de taux d'intérêt

Nous utilisons des swaps de taux d'intérêt afin de gérer l'ensemble des taux d'intérêt fixes et variables liés à notre dette. Nous avons conclu des swaps de taux d'intérêt pour un montant nominal de 195 millions \$, échéant en 2006 et en 2011, comme suit :

- sur une tranche de 100 millions \$ de ces swaps, nous recevons des intérêts à un taux égal au taux variable d'acceptation bancaire pour trois mois majoré de 2,1 % et recevons des intérêts au taux de 6,8 %
- sur une tranche de 75 millions \$ de ces swaps, nous recevons des intérêts au taux de 3,2 % et recevons des intérêts à un taux égal au taux variable d'acceptation bancaire pour trois mois

- sur une tranche de 20 millions \$ de ces swaps, nous recevons des intérêts au taux de 4,7 % et recevons des intérêts à un taux égal au taux variable d'acceptation bancaire pour trois mois.

Nous avons de plus octroyé des options sur swap conférant le droit de conclure des swaps de taux d'intérêt d'un montant nominal de 90 millions \$. Si ces options sont exercées, elles entraîneront le paiement de taux d'intérêt fixes de 10,5 % et de 11,1 % en contrepartie du taux d'acceptation bancaire variable pour trois mois à compter de 2006 jusqu'à l'échéance, en 2013.

Juste valeur

La juste valeur correspond au montant auquel un instrument financier pourrait être échangé entre parties consentantes, d'après les données courantes des marchés pour des instruments dont le risque, le capital et la durée restante sont les mêmes. Nous fondons les justes valeurs sur des estimations obtenues par actualisation et d'autres méthodes d'évaluation.

Ces évaluations sont largement tributaires de nos hypothèses concernant le montant et l'échelonnement des flux de trésorerie futurs estimatifs, le moment où ils se matérialiseront et les taux d'actualisation; ces hypothèses correspondent à divers degrés de risque. Les impôts sur les bénéfices potentiels et autres charges susceptibles d'être engagées à la cession de ces instruments financiers n'ont pas été reflétés dans les justes valeurs. Par conséquent, les justes valeurs ne correspondent pas nécessairement aux montants nets qui seraient réalisés advenant le règlement réel de ces instruments.

La valeur comptable de tous les instruments financiers correspond approximativement à leur juste valeur, à l'exception des cas présentés dans le tableau suivant :

	2004		2003	
	VALEUR COMPTABLE	JUSTE VALEUR	VALEUR COMPTABLE	JUSTE VALEUR
Placement dans Nortel ⁽¹⁾	54	59	57	77
Dette à long terme exigible à moins de un an	1 121	1 134	1 140	1 154
Dette à long terme	11 809	13 747	12 381	14 250
Instruments financiers dérivés, actif (passif) net :				
Contrats à terme – actions de BCE Inc.	(37)	(41)	(37)	(41)
Contrats de change ⁽²⁾	(74)	(97)	(92)	(97)
Swaps de taux d'intérêt	(10)	(29)	(9)	(25)

(1) Nous avons désigné 4 millions d'actions de nos quelque 14 millions d'actions ordinaires de Nortel comme couverture des droits à des MCS en cours.

(2) Les contrats de change comprennent des swaps de devises et des contrats de change à terme. Certains swaps de devises procurent une couverture économique, mais ne sont pas admissibles à la comptabilité de couverture et sont comptabilisés à leur juste valeur, tous les gains ou pertes étant inscrits à l'état des résultats.

Note 21 : Capital-actions

Actions privilégiées

Les statuts de BCE Inc. prévoient un nombre illimité d'actions privilégiées de premier rang et de second rang. Les modalités énoncées dans les statuts autorisent les administrateurs de BCE Inc. 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 donne un résumé des principales modalités rattachées aux actions privilégiées de premier rang de BCE Inc. Au 31 décembre 2004, 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 BCE Inc.

SÉRIE	TAUX DE DIVIDENDE ANNUEL	CONVERTIBLES EN	DATE DE CONVERSION	DATE DE RACHAT	PRIX DE RACHAT	NOMBRE D' ACTIONS		CAPITAL DÉCLARÉ	
						AUTORISÉES	ÉMISES ET EN CIRCULATION	AU 31 DÉCEMBRE	
								2004	2003
Q	variable	Série R	1 ^{er} décembre 2010	En tout temps	25,50 \$	8 000 000	–	–	–
R	1,5435 \$	Série Q	1 ^{er} décembre 2005	1 ^{er} décembre 2005	25,00 \$	8 000 000	8 000 000	200	200
S	variable	Série T	1 ^{er} novembre 2006	En tout temps	25,50 \$	8 000 000	8 000 000	200	200
T	fixe	Série S	1 ^{er} novembre 2011	1 ^{er} novembre 2011	25,00 \$	8 000 000	–	–	–
Y	variable	Série Z	1 ^{er} décembre 2007	En tout temps	25,50 \$	10 000 000	1 147 380	29	29
Z	1,3298 \$	Série Y	1 ^{er} décembre 2007	1 ^{er} décembre 2007	25,00 \$	10 000 000	8 852 620	221	221
AA	1,3625 \$	Série AB	1 ^{er} septembre 2007	1 ^{er} septembre 2007	25,00 \$	20 000 000	20 000 000	510	510
AB	variable	Série AA	1 ^{er} septembre 2012	En tout temps	25,50 \$	20 000 000	–	–	–
AC	1,3850 \$	Série AD	1 ^{er} mars 2008	1 ^{er} mars 2008	25,00 \$	20 000 000	20 000 000	510	510
AD	variable	Série AC	1 ^{er} mars 2013	En tout temps	25,50 \$	20 000 000	–	–	–
								1 670	1 670

Droits de vote

Au 31 décembre 2004, toutes les actions privilégiées émises et en circulation étaient sans droit de vote, sauf dans certaines circonstances particulières où les porteurs ont droit à une voix par action.

Droit aux dividendes

Les porteurs d'actions des séries R, Z, AA et AC ont droit à des dividendes cumulatifs trimestriels fixes. Le taux de dividendes sur ces actions est rajusté tous les cinq ans, conformément aux statuts de BCE Inc.

Les porteurs d'actions des séries S et Y ont droit à des dividendes cumulatifs mensuels ajustables variables.

Si les actions des séries Q, AB et AD sont émises, leurs porteurs auront droit à des dividendes cumulatifs mensuels ajustables variables.

Si les actions des séries T sont émises, leurs porteurs auront droit à des dividendes cumulatifs trimestriels fixes.

Modalités de conversion

Toutes les actions privilégiées émises et en circulation au 31 décembre 2004 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 BCE Inc.

Modalités de rachat

Les actions des séries R, Z, AA et AC seront rachetables par BCE Inc. à la date de rachat et tous les cinq ans par la suite.

Si les actions de série T sont émises, elles pourront être rachetées par BCE Inc. à la date de rachat et tous les cinq ans par la suite.

BCE Inc. peut racheter les actions des séries S et Y en tout temps au prix de 25,50 \$ l'action (soit une prime de 2 % sur le prix d'émission). Si les actions de séries Q, AB et AD sont émises, elles pourront être rachetées par BCE Inc. en tout temps.

Actions ordinaires et actions de catégorie B

Les statuts de BCE Inc. prévoient un nombre illimité d'actions ordinaires avec droit de vote et d'actions de catégorie B sans droit de vote. Les actions ordinaires et les actions de catégorie B sont de même rang en ce qui a trait au versement de dividendes et à la distribution des actifs en cas de liquidation ou de dissolution de BCE Inc., après les paiements dus aux actionnaires privilégiés.

Le tableau suivant fournit de l'information concernant les actions ordinaires en circulation de BCE Inc. Aucune action de catégorie B n'était en circulation aux 31 décembre 2004 et 2003.

	2004		2003	
	NOMBRE D' ACTIONS	CAPITAL DÉCLARÉ	NOMBRE D' ACTIONS	CAPITAL DÉCLARÉ
En circulation au début	923 988 818	16 749	915 867 928	16 520
Actions émises :				
en vertu des régimes d'épargne des employés	–	–	4 951 199	145
en vertu des régimes de réinvestissement des dividendes	–	–	2 807 899	82
en vertu des régimes d'options sur actions	1 946 864	32	552 681	9
Actions rachetées aux fins d'annulation	–	–	(190 889)	(7)
En circulation à la fin	925 935 682	16 781	923 988 818	16 749

Régime de réinvestissement des dividendes

Le régime de réinvestissement des dividendes permet aux porteurs admissibles d'actions ordinaires de se servir de leurs dividendes pour acheter des actions ordinaires supplémentaires. Les actions ordinaires de BCE Inc. sont achetées, au nom des participants, par un administrateur sur le marché libre, par achat privé ou auprès de BCE Inc. (lorsque les actions sont émises par la trésorerie). La méthode utilisée par l'administrateur pour l'achat d'actions est déterminée par BCE Inc.

En 2004, 3 198 015 actions ordinaires ont été achetées sur le marché libre en vertu de ce régime, pour un total de 89 millions \$. En 2003, 2 807 899 actions ordinaires ont été achetées de la trésorerie, pour un total de 82 millions \$.

Note 22 : Régimes de rémunération à base d'actions

Régimes d'épargne des employés

Les REE ont été conçus afin d'encourager les employés de BCE Inc. et de ses filiales participantes à acquérir des actions de BCE Inc. Les participants aux régimes peuvent choisir, chaque année, d'acheter des actions ordinaires de BCE Inc. au moyen de retenues à la source régulières pouvant atteindre un certain pourcentage maximal de leurs gains annuels. Dans certains cas, des contributions de l'employeur peuvent s'ajouter, jusqu'à concurrence d'un pourcentage maximal des gains annuels de l'employé.

Le pourcentage maximal est fixé par chaque entreprise participante. Dans le cas de Bell Canada, les employés peuvent contribuer jusqu'à concurrence de 12 % de leurs gains annuels. Bell Canada verse jusqu'à 2 %.

Les actions ordinaires de BCE Inc. sont achetées, au nom des participants, par l'administrateur des REE sur le marché libre, par achat privé ou auprès de BCE Inc. (lorsque les actions sont émises par la trésorerie). La méthode utilisée par l'administrateur pour l'achat d'actions est déterminée par BCE Inc.

Au 31 décembre 2004, 37 843 employés participaient aux régimes. Le nombre total d'actions ordinaires achetées pour le compte des employés a été de 6 818 079 en 2004 et de 6 352 654 en 2003. La charge de rémunération liée aux REE s'est élevée à 38 millions \$ en 2004, à 38 millions \$ en 2003 et à 43 millions \$ en 2002. Au 31 décembre 2004, 13 513 812 actions ordinaires étaient réservées en vue de leur émission aux termes des REE.

Options sur actions

En vertu des régimes d'intéressement à long terme de BCE Inc., BCE Inc. peut octroyer des options aux employés clés pour l'achat d'actions ordinaires de BCE Inc. Le prix de souscription équivaut habituellement au cours du marché des actions le dernier jour de séance précédant la date de prise d'effet de l'octroi. Au 31 décembre 2004, 25 777 551 actions ordinaires avaient été autorisées en vue de leur émission aux termes des régimes.

En ce qui a trait aux options octroyées avant le 1^{er} janvier 2004, en général, le droit d'exercer des options s'acquiert ou augmente à raison de 25 % par année sur une période de quatre ans de service continu à partir de la date d'octroi, sauf si une période spéciale d'acquisition de ce droit s'applique. Les options peuvent être exercées une fois acquises, et au cours d'une période n'excédant pas dix ans à compter de la date d'octroi.

En ce qui a trait aux options octroyées après le 1^{er} janvier 2004, le droit d'exercer des options s'acquiert généralement après deux à trois ans de service continu à partir de la date d'octroi, si des objectifs de rendement précis sont atteints. Les options sont susceptibles d'exercice lorsque les droits sont acquis et peuvent être exercées pour une période pouvant atteindre six ans après la date d'octroi. Sous réserve de l'atteinte d'objectifs de rendement précis, une tranche de 50 % des options sera acquise après deux ans et la totalité après trois ans.

Notes complémentaires

Des modalités d'acquisition spéciales peuvent s'appliquer :

- s'il y a un changement de contrôle de BCE Inc. et que le titulaire perd son emploi dans certaines circonstances
- dans le cas d'un titulaire employé d'une filiale désignée de BCE Inc. si BCE Inc. cesse de détenir le pourcentage de participation dans cette filiale précisé dans le régime.

Quand les actions ordinaires de Nortel ont été distribuées en mai 2000, chaque option sur actions de BCE Inc. en cours a été annulée et remplacée par deux nouvelles options sur actions. La première option donne droit au titulaire d'acquérir une action ordinaire de BCE Inc. La deuxième lui donne le droit d'acquérir environ 1,57 action ordinaire de Nortel après fractionnement (option de Nortel), à un prix d'exercice établi de façon à maintenir la participation économique du titulaire.

Le tableau suivant résume la situation des régimes d'options sur actions de BCE Inc.

	2004		2003		2002	
	NOMBRE D' ACTIONS	PRIX D'EXERCICE MOYEN PONDÉRÉ (\$)	NOMBRE D' ACTIONS	PRIX D'EXERCICE MOYEN PONDÉRÉ (\$)	NOMBRE D' ACTIONS	PRIX D'EXERCICE MOYEN PONDÉRÉ (\$)
En cours le 1 ^{er} janvier	25 750 720	32 \$	24 737 423	34 \$	28 732 342	36 \$
Octroyées	5 911 576	30 \$	6 008 051	28 \$	8 051 159	32 \$
Exercées	(1 946 864)	16 \$	(552 681)	17 \$	(479 873)	14 \$
Expirées/déchues	(1 233 753)	34 \$	(4 442 073)	35 \$	(11 566 205)	39 \$
En cours le 31 décembre	28 481 679	32 \$	25 750 720	32 \$	24 737 423	34 \$
Pouvant être exercées le 31 décembre	14 633 433	34 \$	10 722 294	33 \$	10 735 043	35 \$

Le tableau suivant présente plus d'information sur les régimes d'options sur actions de BCE Inc. au 31 décembre 2004.

FOURCHETTE DES PRIX D'EXERCICE	OPTIONS EN COURS			OPTIONS POUVANT ÊTRE EXERCÉES	
	NOMBRE	DURÉE RESTANTE MOYENNE PONDÉRÉE	PRIX D'EXERCICE MOYEN PONDÉRÉ (\$)	NOMBRE	PRIX D'EXERCICE MOYEN PONDÉRÉ (\$)
Moins de 20 \$	1 609 697	3 ans	14 \$	1 609 697	14 \$
20 \$-30 \$	12 377 141	7 ans	29 \$	2 052 600	28 \$
30 \$-40 \$	8 123 342	7 ans	34 \$	5 419 524	34 \$
Plus de 40 \$	6 371 499	6 ans	41 \$	5 551 612	41 \$
	28 481 679		32 \$	14 633 433	34 \$

Nous nous sommes assurés que l'exercice des options de Nortel n'entraînerait pas de dilution pour les actions de Nortel en :

- calculant le nombre total d'actions ordinaires de BCE Inc. pouvant être émises selon les options accordées en vertu des régimes immédiatement avant la date de distribution
- prenant en compte ce nombre dans le calcul du nombre d'actions ordinaires de Nortel distribuées pour chaque action ordinaire de BCE Inc. détenue.

BCE Inc. peut exercer toutes les options de Nortel qui arrivent à échéance non exercées ou qui sont déchues. Le prix d'exercice payé à Nortel est remis à BCE Inc. Nous créditions aux bénéficiaires non répartis un montant équivalant au cours de l'action de Nortel.

Hypothèses utilisées dans le modèle d'évaluation du prix des options

Le tableau suivant présente les hypothèses utilisées pour établir la charge liée à la rémunération à base d'actions à l'aide du modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes.

	2004	2003
Charge de rémunération (en millions \$)	29	26
Nombre d'options sur actions octroyées	5 911 576	6 008 051
Juste valeur moyenne pondérée par option octroyée (en \$)	4	6
Hypothèses moyennes pondérées :		
Rendement des actions	4,0 %	3,6 %
Volatilité prévue	27 %	30 %
Taux d'intérêt sans risque	3,1 %	4,0 %
Durée prévue (en années)	3,5	4,5

À compter de 2004, la plupart des options sur actions octroyées comprennent des objectifs de rendement précis qui doivent être atteints afin que l'option puisse être exercée et qui sont reflétés dans le calcul de la juste valeur moyenne pondérée par option octroyée.

Unités d'actions restreintes

En 2004, BCE Inc. a octroyé des unités d'actions restreintes à des cadres supérieurs et autres employés clés. La valeur d'une unité d'action restreinte est toujours égale à la valeur de une action ordinaire de BCE Inc. Des dividendes sous la forme d'unités d'actions restreintes additionnelles sont crédités au compte des participants à chacune des dates de paiement de dividendes pour une valeur égale aux dividendes versés aux actionnaires ordinaires de BCE Inc. Chaque cadre supérieur reçoit un nombre précis d'unités d'actions restreintes en fonction du poste occupé et du niveau de contribution. À la fin de chaque période de service donnée, les unités d'actions restreintes seront acquises, si les objectifs de rendement sont atteints, ou seront déchuës.

Les unités d'actions restreintes acquises seront acquittées sous la forme d'actions ordinaires de BCE Inc. achetées sur le marché libre, en espèces ou au moyen d'une combinaison de ces deux options, au gré du détenteur, en autant que les exigences en matière de détention individuelle soient respectées.

Le tableau suivant résume la situation des unités d'actions restreintes.

	NOMBRE D'UNITÉS D'ACTIONNAIRES RESTREINTES
En cours le 1 ^{er} janvier 2004	–
Octroyées	1 986 513
Dividendes crédités	61 086
Expirées/déchuës	(51 077)
En cours le 31 décembre 2004	1 996 522
Acquises le 31 décembre 2004	–

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 2004, nous avons inscrit une charge de rémunération de 25 millions \$ liée aux unités d'actions restreintes.

Montants compensatoires spéciaux (MCS)

Avant 2000, au moment de l'octroi d'une option par BCE Inc., les dirigeants, les vice-présidents et les employés clés recevaient également souvent des droits à des MCS. Les MCS sont des paiements en espèces équivalant à l'excédent de la valeur marchande des actions à la date d'exercice des options qui s'y rattachent sur le prix d'exercice de ces options.

Par suite de la distribution des actions ordinaires de Nortel, en 2000, les options alors en cours ont été annulées et remplacées par des options d'achat d'actions ordinaires de BCE Inc. et par des options sur les actions ordinaires de Nortel. Les MCS correspondants ont fait l'objet des rajustements appropriés.

Pour chaque droit à un MCS détenu avant la distribution, les détenteurs de droits ont maintenant des droits à des MCS liés aux actions ordinaires de BCE Inc. et de Nortel.

Au 31 décembre 2004, le nombre de MCS en cours était de :

- 1 078 394 relativement aux actions ordinaires de BCE Inc.
- 2 443 798 relativement aux actions ordinaires de Nortel.

Tous les MCS en cours visaient le même nombre d'actions que les options auxquelles ils étaient associés. Leur paiement demeure la responsabilité de l'employeur. Un produit lié aux MCS de 14 millions \$ a été constaté en 2004, ainsi qu'un produit de 29 millions \$ en 2003 et une charge de 1 million \$ en 2002. Ces montants comprennent un recouvrement de charges précédemment établies liées aux MCS de 14 millions \$ en 2004, de 50 millions \$ en 2003 et de 59 millions \$ en 2002 découlant des extinctions de MCS.

Note 23 : Régimes d'avantages sociaux

Nous offrons des prestations de retraite, des avantages complémentaires de retraite et des avantages postérieurs à l'emploi à presque tous nos employés. Ces avantages comprennent des régimes de retraite à prestations déterminées, des régimes qui fournissent d'autres avantages sociaux futurs aux employés et des régimes de retraite à cotisations déterminées.

Composantes de l'actif (du passif) au titre des prestations constituées

Le tableau ci-dessous présente les variations des obligations découlant des régimes, les variations de la juste valeur de l'actif, ainsi que la capitalisation des régimes à prestations déterminées.

	RÉGIMES DE RETRAITE		AUTRES RÉGIMES	
	2004	2003	2004	2003
Obligation au titre des prestations constituées, au début de l'exercice	12 505	11 815	1 615	1 628
Coût des prestations au titre des services rendus au cours de l'exercice	228	217	31	31
Frais d'intérêts liés à l'obligation au titre des prestations constituées	806	757	104	105
(Gains) pertes actuariel(le)s	772	513	102	(52)
Prestations versées	(725)	(716)	(81)	(87)
Cotisations des employés	8	6	–	–
Coûts spéciaux au titre des cessations d'emploi ⁽¹⁾	660	(27)	(12)	–
Modification de régime ⁽²⁾	77	4	14	2
Cessions et autres ⁽³⁾	17	(64)	(1)	(12)
Obligation au titre des prestations constituées, à la fin de l'exercice	14 348	12 505	1 772	1 615
Juste valeur de l'actif des régimes, au début de l'exercice	12 569	11 587	133	125
Rendement réel de l'actif des régimes	1 074	1 583	4	8
Prestations versées	(725)	(716)	(81)	(87)
Cotisations de l'employeur	97	155	81	87
Cotisations des employés	8	6	–	–
Cessions et autres ⁽³⁾	7	(46)	–	–
Juste valeur de l'actif des régimes, à la fin de l'exercice	13 030	12 569	137	133
Excédent (déficit) des régimes	(1 318)	64	(1 635)	(1 482)
(Gains) pertes actuariel(le)s net(te)s non amorti(e)s	2 304	1 682	47	(58)
Coût des prestations au titre des services passés non amortis	129	71	17	2
(Actif) obligation transitoire non amorti(e)	(35)	(80)	227	270
Provision pour moins-value	(127)	(124)	–	–
Actif (passif) au titre des prestations constituées, à la fin de l'exercice	953	1 613	(1 344)	(1 268)
Actif au titre des prestations constituées compris dans les autres actifs à long terme	1 128	1 728	–	–
Passif au titre des prestations constituées compris dans les autres passifs à long terme	(175)	(115)	(1 344)	(1 268)

(1) Pour 2004, ces coûts sont liés aux programmes de départ des employés annoncés chez Bell Canada. Voir la note 4, Frais de restructuration et autres éléments, pour de plus amples détails.

(2) Pour 2004, ces coûts sont principalement liés aux modifications apportées au régime de retraite à prestations déterminées chez Aliant en vertu duquel certains employés de l'unité de négociation et membres admissibles de la Direction ont reçu des avantages au titre des services passés.

(3) Pour 2003, ces coûts sont principalement liés à la vente par Bell Canada de sa participation de 89,9 % dans Certen.

Pour les régimes de retraite à prestations déterminées dont l'obligation au titre des prestations constituées était supérieure à la valeur de l'actif :

- l'obligation au titre des prestations constituées se chiffrait à 14 087 millions \$ au 31 décembre 2004 et à 2 732 millions \$ au 31 décembre 2003
- la juste valeur de l'actif du régime était de 12 630 millions \$ au 31 décembre 2004 et de 2 005 millions \$ au 31 décembre 2003.

Pour les régimes de retraite à prestations déterminées dont l'obligation au titre des prestations constituées était inférieure à la valeur de l'actif :

- l'obligation au titre des prestations constituées totalisait 261 millions \$ au 31 décembre 2004 et 9 773 millions \$ au 31 décembre 2003
- la juste valeur de l'actif du régime était de 400 millions \$ au 31 décembre 2004 et de 10 564 millions \$ au 31 décembre 2003.

Composantes de la charge nette ou du crédit net au titre des avantages sociaux

Le tableau ci-dessous présente la charge nette ou le crédit net au titre des avantages sociaux compte non tenu et compte tenu de sa nature à long terme. La charge nette ou le crédit net au titre des avantages sociaux constaté reflète le montant présenté dans notre état des résultats et est calculé selon notre convention comptable.

POUR L'EXERCICE TERMINÉ LE 31 DÉCEMBRE	RÉGIMES DE RETRAITE			AUTRES RÉGIMES		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Coût des prestations au titre des services rendus au cours de l'exercice	243	222	223	31	31	35
Frais d'intérêts liés à l'obligation au titre des prestations constituées	806	757	749	104	105	94
Rendement réel (positif) négatif de l'actif des régimes	(1 074)	(1 583)	854	(4)	(8)	(1)
Coût des prestations au titre des services passés pour la période	77	4	50	14	2	–
Perte (gain) actuariel(le) sur l'obligation au titre des prestations constituées	772	513	(19)	102	(52)	173
Éléments de la charge (du crédit) au titre des avantages sociaux futurs, avant la prise en compte de sa nature à long terme	824	(87)	1 857	247	78	301
Excédent (insuffisance) du rendement réel par rapport au rendement prévu ⁽¹⁾	121	648	(1 981)	(6)	(1)	(10)
Report de montants au cours de l'exercice :						
Coût des prestations au titre des services passés	(77)	(4)	(50)	(14)	(2)	–
Gain (perte) actuariel(le) sur l'obligation au titre des prestations constituées	(772)	(513)	19	(102)	52	(173)
Amortissement de montants reportés précédemment :						
Coût des prestations au titre des services passés	10	9	6	–	–	–
Pertes actuarielles nettes	33	23	1	1	–	–
(Actif) obligation transitoire	(44)	(44)	(56)	30	30	39
Rajustements visant à tenir compte de la nature à long terme de la charge (du crédit) au titre des avantages sociaux futurs	(729)	119	(2 061)	(91)	79	(144)
Augmentation (diminution) de la provision pour moins-value	3	(12)	14	–	–	–
Autres éléments	2	(2)	–	–	–	–
Charge nette (crédit net) au titre des avantages sociaux, montant constaté	100	18	(190)	156	157	157
Comprenant les éléments suivants :						
Coût au titre des régimes de retraite à prestations déterminées	85	13	(190)	156	157	157
Coût au titre des régimes de retraite à cotisations déterminées	15	5	–	–	–	–

(1) Le rendement prévu de l'actif des régimes pour un exercice donné est calculé en fonction de la valeur marchande de l'actif des régimes au début de cet exercice. La valeur marchande de l'actif des régimes se chiffrait à 13 044 millions \$ au 1^{er} janvier 2004, à 12 542 millions \$ au 1^{er} janvier 2003 et à 13 922 millions \$ au 1^{er} janvier 2002.

Hypothèses importantes

Nous avons utilisé les hypothèses clés qui suivent pour évaluer l'obligation au titre des prestations constituées et la charge nette (le crédit net) au titre des avantages sociaux pour les régimes à prestations déterminées et les régimes qui fournissent d'autres avantages sociaux futurs aux employés. Ces hypothèses portent sur des événements à long terme, ce qui correspond à la nature des régimes d'avantages sociaux.

Au 31 décembre	RÉGIMES DE RETRAITE			AUTRES RÉGIMES		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Obligation au titre des prestations constituées :						
Taux d'actualisation, à la fin de l'exercice	6,2 %	6,5 %	6,5 %	6,2 %	6,5 %	6,5 %
Taux d'augmentation de la rémunération, à la fin de l'exercice	3,5 %	3,5 %	3,5 %	3,5 %	3,5 %	3,5 %
Pour les exercices terminés le 31 décembre						
Charge nette (crédit net) au titre des avantages sociaux :						
Taux d'actualisation, à la fin de l'exercice précédent	6,5 %	6,5 %	6,5 %	6,5 %	6,5 %	6,5 %
Rendement prévu de l'actif des régimes, à la fin de l'exercice précédent	7,5 %	7,5 %	8,3 %	7,5 %	7,5 %	8,3 %
Taux d'augmentation de la rémunération, à la fin de l'exercice précédent	3,5 %	3,5 %	3,5 %	3,5 %	3,5 %	3,5 %

Notes complémentaires

Les tendances des coûts des soins de santé présumées sont les suivantes :

- un taux d'augmentation annuel de 4,5 % du coût par personne des avantages au titre des soins de santé couverts pour 2004 et pour l'avenir rapproché
- un taux d'augmentation annuel de 10,5 % du coût des médicaments pour 2004, ce taux diminuant progressivement à 4,5 % sur une période de six ans.

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. Le tableau ci-dessous, par exemple, 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 des frais d'intérêts	16	(13)
Incidence sur les autres régimes – obligation au titre des prestations constituées	156	(137)

CATÉGORIE D'ACTIF	MOYENNE PONDÉRÉE DE LA RÉPARTITION CIBLE	POURCENTAGE DE L'ACTIF DES RÉGIMES AU 31 DÉCEMBRE		MOYENNE PONDÉRÉE DU RENDEMENT À LONG TERME PRÉVU
	2004	2004	2003	2004
Titres de participation	45 %–65 %	57 %	56 %	9,0 %
Titres de créance	35 %–55 %	43 %	44 %	5,5 %
Total/Moyenne		100 %	100 %	7,5 %

Les titres de participation comprenaient environ 95 millions \$ en actions ordinaires de BCE Inc., ou 0,7 % de l'actif total des régimes de retraite au 31 décembre 2004, et environ 111 millions \$ en actions ordinaires de BCE Inc., ou 0,9 % de l'actif total des régimes de retraite au 31 décembre 2003.

Les titres de créance comprenaient environ 8 millions \$ de débetures de BCE Inc. et de filiales, ou 0,1 % de l'actif total des régimes de retraite au 31 décembre 2004, et en incluaient pour environ 108 millions \$ ou 0,9 % de l'actif total des régimes de retraite au 31 décembre 2003.

Nos cotisations aux régimes de retraite à prestations déterminées et à cotisations déterminées ainsi que les paiements versés aux bénéficiaires en vertu des autres régimes d'avantages sociaux pour les employés sont présentées dans le tableau suivant.

	RÉGIMES DE RETRAITE			AUTRES RÉGIMES		
	2004	2003	2002	2004	2003	2002
Aliant	67	125	9	4	4	3
Bell Canada	20	17	4	77	83	73
Bell Globemedia	17	11	3	–	–	–
BCE Inc.	8	7	5	–	–	–
Total	112	160	21	81	87	76
Comprenant les éléments suivants :						
Cotisations aux régimes de retraite à prestations déterminées	97	155	21	81	87	76
Cotisations aux régimes de retraite à cotisations déterminées	15	5	–	–	–	–

Actif des régimes de retraite

Pour les principaux régimes d'avantages sociaux, 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 prévu est fondée sur notre politique de répartition des actifs visée et sur les taux de rendement futurs prévus de ces actifs.

Le tableau suivant présente la répartition de l'actif de nos régimes de retraite aux 31 décembre 2004 et 2003, la répartition cible pour 2004, et le rendement à long terme prévu par catégorie d'actif.

Flux de trésorerie prévus

Nous sommes tenus de voir à la capitalisation adéquate de nos régimes de retraite à prestations déterminées. Nous versons des cotisations dans ces régimes selon diverses méthodes actuarielles de calcul des coûts 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 régimes de retraite à cotisations déterminées au fur et à mesure de la prestation des services par les employés.

Nous prévoyons cotiser un montant d'environ 200 millions \$ aux régimes de retraite à prestations déterminées en 2005, sous réserve d'évaluations actuarielles en voie d'être finalisées. Nous prévoyons verser 93 millions \$ aux bénéficiaires en vertu des autres régimes d'avantages sociaux des employés en 2005.

Nous prévoyons cotiser 24 millions \$ aux régimes de retraite à cotisations déterminées en 2005.

Paiements futurs estimatifs au titre des avantages sociaux

Le tableau qui suit présente, en date du 31 décembre 2004, les paiements futurs estimatifs au titre des avantages sociaux pour les dix prochaines années.

	RÉGIMES DE RETRAITE	AUTRES RÉGIMES
2005	847	93
2006	867	99
2007	886	105
2008	904	112
2009	923	120
2010–2014	4 878	722
Total des paiements futurs estimatifs au titre des avantages sociaux	9 305	1 251

Note 24 : Engagements et éventualités

Obligations contractuelles

Le tableau suivant présente, au 31 décembre 2004, un sommaire de nos obligations contractuelles échéant au cours de chacune des cinq prochaines années et après 2009.

	2005	2006	2007	2008	2009	APRÈS 2009	TOTAL
Dettes à long terme (à l'exclusion des contrats de location-acquisition)	1 018	989	1 726	1 091	1 701	6 000	12 525
Effets à payer et avances bancaires	155	–	–	–	–	–	155
Contrats de location-acquisition	103	70	59	47	31	95	405
Contrats de location-exploitation	399	296	258	232	209	1 459	2 853
Engagements à l'égard des dépenses en immobilisations	210	121	45	2	2	28	408
Autres obligations d'achats	576	375	231	184	175	401	1 942
Autres passifs à long terme (y compris la tranche à court terme)	97	86	91	79	78	–	431
Total	2 558	1 937	2 410	1 635	2 196	7 983	18 719

La Dette à long terme et les Effets à payer et avances bancaires comprennent un montant de 123 millions \$ utilisés en vertu de nos facilités de crédit consenties. Ces postes ne comprennent pas des lettres de crédit de 414 millions \$. Le montant total disponible en vertu de ces facilités de crédit consenties et de nos programmes d'emprunts sous forme de papier commercial, y compris le montant déjà utilisé, s'établit à 2 461 millions \$.

Les intérêts théoriques à payer sur les contrats de location-acquisition totalisent 106 millions \$.

Les loyers versés relativement aux contrats de location-exploitation ont été de 406 millions \$ en 2004, de 368 millions \$ en 2003 et de 356 millions \$ en 2002.

Nos engagements à l'égard des dépenses en immobilisations comprennent des investissements visant l'expansion et la mise à jour de nos réseaux, de même que la satisfaction de la demande des clients. Les autres obligations d'achats comprennent principalement les obligations contractuelles en vertu de contrats de service.

Les Autres passifs à long terme présentés dans le tableau se rapportent à ce qui suit :

- les paiements futurs de Bell Canada pendant la durée résiduelle de son contrat avec Certen liés au développement du système de facturation de Bell Canada. Le montant total s'établissait à 301 millions \$ au 31 décembre 2004.
- les obligations de Bell Globemedia relatives à des avantages à payer exigés par le CRTC relativement aux regroupements d'entreprises antérieurs. Ces obligations, combinées à d'autres passifs à long terme, s'établissaient à 130 millions \$ au 31 décembre 2004.

En date du 31 décembre 2004, nous avions d'autres passifs à long terme non inclus dans le tableau. Ceux-ci comprenaient une obligation au titre des prestations constituées, des passifs d'impôts futurs, des produits et gains reportés sur actifs, et divers autres passifs à long terme.

Nous n'avons pas inclus l'obligation au titre des prestations constituées ni les passifs d'impôts futurs puisque nous ne pouvons pas déterminer avec certitude le moment ni le montant des sorties de fonds qui y sont liées, pour les raisons mentionnées à la page suivante :

- les cotisations futures aux régimes de retraite dépendent principalement des résultats des évaluations actuarielles qui sont effectuées périodiquement, ainsi que du rendement de placement des actifs de la caisse de retraite
- les paiements futurs d'impôts dépendent du montant du bénéfice imposable et de l'existence de reports de pertes fiscales pouvant servir à diminuer les impôts à payer.

Nous n'avons pas inclus les produits et gains reportés sur les actifs car ils ne représentent pas des paiements futurs en espèces.

Engagements en vertu du compte de report

Le compte de report est un mécanisme découlant de la deuxième décision du CRTC sur le plafonnement des prix de mai 2002 qui exige que nous financions des initiatives visant entre autres l'amélioration du service et l'application de tarifs réduits et/ou de rabais à l'intention de la clientèle. Nous estimons notre engagement en vertu du compte de report à environ 202 millions \$ au 31 décembre 2004. Nous prévoyons utiliser ce montant en grande partie en 2005 par la mise en œuvre de diverses initiatives.

Litiges

Poursuite du consortium de prêteurs de Télélobe

Le 12 juillet 2002, des membres du consortium de prêteurs de Télélobe et de Teleglobe Holdings (U.S.) Corporation (les « demandeurs ») ont déposé une poursuite contre BCE Inc. devant la Cour supérieure de justice de l'Ontario. La réclamation s'appuie sur plusieurs allégations, notamment que BCE Inc. et sa direction auraient pris un engagement juridique à l'égard du remboursement des avances consenties par les demandeurs dans le cadre du consortium de prêteurs et que le tribunal devrait faire abstraction de Télélobe à titre de personne morale et tenir BCE Inc. responsable du remboursement des avances à titre d'*alter ego* de Télélobe. Le 2 novembre 2004, La Banque Canadienne Impériale de Commerce et Canadian Imperial Bank of Commerce, N.Y. Agency se sont retirées de la poursuite.

Les demandeurs réclament 1,09 milliard \$ US, plus les intérêts et les coûts, ce qui correspond selon eux à la somme qu'ils ont avancée. Ces dommages-intérêts représentent environ 87 % du montant de 1,25 milliard \$ US avancé par le consortium de prêteurs.

Même si nous ne pouvons pas prévoir l'issue finale d'un litige, BCE Inc. croit, d'après l'information actuellement disponible, qu'elle dispose de solides arguments de défense et elle a l'intention de défendre vigoureusement sa position.

Poursuite de Kroll Restructuring

En février 2003, une poursuite a été intentée devant la Cour supérieure de justice de l'Ontario par Kroll Restructuring Ltd., à titre de séquestre intérimaire de Télélobe, contre cinq anciens administrateurs de Télélobe. Cette poursuite a été intentée relativement au rachat par Télélobe de ses actions privilégiées de troisième série en avril 2001 et au rachat au gré des porteurs de ses actions privilégiées de cinquième série en mars 2001.

Le demandeur cherche à obtenir un jugement déclaratoire établissant que lesdits rachats étaient interdits aux termes de la *Loi canadienne sur les sociétés par actions* et que les cinq anciens administrateurs devraient être tenus conjointement et solidairement responsables de remettre à Télélobe toutes les sommes payées ou distribuées dans le cadre de ces rachats, ce qui représente une somme globale d'environ 661 millions \$, plus les intérêts.

Même si BCE Inc. n'est pas un défendeur dans cette poursuite, Télélobe était à l'époque une filiale de BCE Inc. Conformément aux règles standard et sous réserve des lois applicables, les cinq anciens administrateurs de Télélobe sont en droit de chercher à être indemnisés par BCE Inc. relativement à cette poursuite.

Même si nous ne pouvons pas prévoir l'issue finale d'un litige, BCE Inc. croit, d'après l'information actuellement disponible, que les défendeurs disposent de solides arguments et que les réclamations faites par les demandeurs seront vigoureusement contestées.

Poursuite intentée par des créanciers non garantis de Télélobe

Le 26 mai 2004, une poursuite a été déposée auprès de la United States Bankruptcy Court for the District of Delaware. Par la suite, la United States District Court for the District of Delaware a retiré la référence de la Bankruptcy Court et la cause est maintenant en instance devant la District Court for the District of Delaware. La poursuite a été déposée contre BCE Inc. et dix anciens administrateurs et dirigeants de Télélobe et de certaines de ses filiales. Les demandeurs comprennent la Corporation Télélobe Communications, certains de ses débiteurs et débiteurs en possession affiliés, et le comité officiel des créanciers non garantis de ces débiteurs. Cette poursuite allègue un manquement à un présumé engagement de financement de BCE Inc. envers les débiteurs, la préclusion promissoire, de fausses déclarations de BCE Inc. et un manquement, ainsi que l'aide et l'encouragement à des manquements, à leur obligation fiduciaire par les défendeurs. Les demandeurs réclament auprès des défendeurs un montant de dommages non précisé.

Même si personne ne peut prévoir l'issue d'un litige, BCE Inc. croit, d'après l'information actuellement disponible, que sa défense repose sur de solides arguments, et elle a l'intention de défendre vigoureusement sa position.

Autres litiges

Nous nous trouvons mêlés à divers litiges et réclamations dans le cours de nos activités.

Même si nous ne pouvons pas prédire l'issue des réclamations et litiges en cours au 31 décembre 2004, d'après l'information actuellement disponible, la Direction estime que leur dénouement n'aura pas de répercussions négatives importantes sur notre situation financière consolidée ni sur nos résultats d'exploitation consolidés.

Note 25 : Garanties

Dans le cours normal de nos activités, nous concluons des conventions qui prévoient une indemnisation et accordent des garanties à des contreparties; ces conventions pourraient nous obliger à effectuer des paiements en raison de coûts engagés et de pertes subies relativement à divers types d'opérations. Il nous est impossible de faire une évaluation raisonnable du montant maximal que nous pourrions être tenus de verser aux contreparties. Bien que certaines conventions limitent le montant maximal que nous pourrions avoir à verser, plusieurs de ces engagements ne fixent pas de plafond quant au montant ni de limite quant à la durée. En outre, ces sommes dépendent de l'issue d'événements et de situations futurs qui ne peut être déterminée actuellement. Historiquement, nous n'avons pas effectué de paiements importants relativement à ces conventions d'indemnisation et de garantie.

Ventes d'actifs et d'entreprises

Dans le cadre de certaines opérations qui comprennent des cessions d'entreprises et des ventes d'actifs, nous pourrions être obligés d'effectuer des paiements auprès de contreparties par suite de divers événements, qui comprennent notamment les suivants :

- violations de déclarations et garanties
- atteintes à la propriété intellectuelle
- pertes ou dommages causés à la propriété
- responsabilités environnementales
- changements aux règlements et aux lois (y compris à la législation fiscale) ou à l'interprétation de ces règlements et lois
- écarts de valeur
- poursuites intentées contre des contreparties
- clauses d'indexation sur les bénéfices futurs pouvant être invoquées si une entreprise vendue n'atteint pas des objectifs d'exploitation précis
- règlement de passifs éventuels de l'entreprise vendue
- redressement de déclarations d'impôts précédentes de l'entité exerçant les activités de l'entreprise.

Certaines conventions limitent le montant maximal que nous pourrions avoir à verser à un total de 2 milliards \$, mais plusieurs ne fixent pas nécessairement de plafond quant au montant ni de limite quant à la durée. Au 31 décembre 2004, un montant total de 18 millions \$ avait été constaté dans le bilan consolidé relativement à ce type de conventions d'indemnisation et de garantie.

Ventes de services

Dans le cadre de certaines opérations qui comprennent des ventes de services, nous pourrions être obligés d'effectuer des paiements auprès de contreparties par suite de :

- violations de déclarations et garanties
- changements aux règlements et aux lois (y compris à la législation fiscale) ou à l'interprétation de ces règlements et lois
- poursuites intentées contre des contreparties.

Certaines conventions limitent le montant maximal que nous pourrions avoir à verser à un total de 305 millions \$, mais plusieurs de ces engagements ne fixent pas de plafond quant au montant ni de limite quant à la durée. Au 31 décembre 2004, aucun montant n'avait été constaté dans le bilan consolidé relativement à ce type de conventions d'indemnisation et de garantie.

Acquisitions et développement d'actifs

Dans le cadre de certaines opérations qui comprennent des acquisitions et le développement d'actifs, nous pourrions être obligés d'effectuer des paiements auprès de contreparties par suite de :

- violations de déclarations et garanties
- pertes ou de dommages causés à la propriété
- changements aux règlements et aux lois (y compris à la législation fiscale) ou à l'interprétation de ces règlements et lois
- poursuites intentées contre des contreparties.

Certaines conventions limitent le montant maximal que nous pourrions avoir à verser à un total de 1,5 milliard \$, mais plusieurs de ces engagements ne fixent pas de plafond quant au montant ni de limite quant à la durée. Au 31 décembre 2004, aucun montant n'avait été constaté dans le bilan consolidé relativement à ce type de conventions d'indemnisation et de garantie.

Autres opérations

Dans le cadre d'autres opérations, comme des ententes de titrisation et des contrats de location-exploitation, nous pourrions être obligés d'effectuer des paiements auprès de contreparties par suite de :

Notes complémentaires

- violations de déclarations et garanties
- pertes ou de dommages causés à la propriété
- changements aux règlements et aux lois (y compris à la législation fiscale) ou à l'interprétation de ces règlements et lois
- poursuites intentées contre des contreparties.

Certaines conventions limitent le montant maximal que nous pourrions avoir à verser à un total de 26 millions \$, mais plusieurs de ces engagements ne fixent pas de plafond quant au montant ni de limite quant à la durée. Au 31 décembre

2004, aucun montant n'avait été constaté dans le bilan consolidé relativement à ce type de conventions d'indemnisation et de garantie.

Note 26 : Information supplémentaires pour les états des flux de trésorerie

	2004	2003	2002
Intérêts payés sur la dette à long terme	987	1 109	1 019
Impôts sur les bénéfices payés (déduction faite des recouvrements)	216	(24)	1 284

Note 27 : Rapprochement des résultats selon les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis

Nous avons dressé ces états financiers consolidés conformément aux PCGR du Canada. Les tableaux ci-dessous présentent un rapprochement des différences importantes liées à l'état des résultats et au total des capitaux propres présentés selon les PCGR du Canada et les PCGR des États-Unis.

Rapprochement du bénéfice net (de la perte nette)

	2004	2003	2002
PCGR du Canada – Bénéfice provenant des activités poursuivies	1 498	1 871	1 871
Rajustements			
Frais reportés ^(a)	7	(2)	18
Avantages sociaux futurs ^(b)	(75)	(132)	(14)
Instruments dérivés ⁽ⁱ⁾	–	(12)	15
Autres éléments	1	(8)	2
PCGR des États-Unis – Bénéfice provenant des activités poursuivies	1 431	1 717	1 892
Activités abandonnées – PCGR des États-Unis ^(e)	84	(56)	727
Incidence cumulative d'une modification de convention comptable ^(k)	–	(25)	(7 268)
PCGR des États-Unis – Bénéfice net (perte nette) avant gain extraordinaire	1 515	1 636	(4 649)
Gain extraordinaire	69	–	–
PCGR des États-Unis – Bénéfice net (perte nette)	1 584	1 636	(4 649)
Dividendes sur actions privilégiées ⁽ⁱ⁾	(85)	(70)	(59)
Prime sur rachat d'actions privilégiées	–	(7)	(6)
PCGR des États-Unis – Bénéfice net (perte nette) attribuable aux actions ordinaires	1 499	1 559	(4 714)
Autres éléments du résultat étendu			
Variation de l'écart de conversion	(10)	(56)	30
Variation du gain (de la perte) non réalisé au titre des placements ^(b)	(12)	17	9
Passif additionnel minimal au titre des prestations de retraite ^(b)	(72)	(40)	(81)
Résultat étendu	1 405	1 480	(4 756)
Bénéfice net (perte nette) par action ordinaire – de base			
Activités poursuivies	1,46	1,78	2,14
Activités abandonnées et modification de convention comptable	0,09	(0,09)	(8,23)
Gain extraordinaire	0,07	–	–
Bénéfice net (perte nette)	1,62	1,69	(6,09)
Bénéfice net (perte nette) par action ordinaire – dilué			
Activités poursuivies	1,46	1,78	2,11
Activités abandonnées et modification de convention comptable	0,09	(0,09)	(8,23)
Gain extraordinaire	0,07	–	–
Bénéfice net (perte nette)	1,62	1,69	(6,12)
Dividendes par action ordinaire	1,20	1,20	1,20
Nombre moyen d'actions ordinaires en circulation (en millions)	924,6	920,3	847,9

États des autres éléments de la perte étendue cumulés

	2004	2003	2002
Écart de conversion	(56)	(46)	10
Gain (perte) non réalisé au titre des placements ^(h)	4	16	(1)
Passif additionnel minimal au titre des prestations de retraite ^(b)	(193)	(121)	(81)
Autres éléments de la perte étendue cumulés	(245)	(151)	(72)

Rapprochement du total des capitaux propres

	2004	2003	2002
PCGR du Canada	14 032	13 573	12 608
Rajustements			
Frais reportés ^(a)	(67)	(77)	(78)
Avantages sociaux futurs ^(b)	(543)	(260)	17
Gain sur cession de placements et sur réduction de participation dans des filiales ^(c)	163	163	163
Autres éléments	114	132	172
Incidence fiscale des rajustements ci-dessus ^(e)	81	(16)	(124)
Incidence des rajustements ci-dessus sur la part des actionnaires sans contrôle ^(f)	95	55	47
Activités abandonnées ^(g)	–	(58)	(58)
Gain (perte) non réalisé au titre des placements ^(h)	4	16	(1)
PCGR des États-Unis	13 879	13 528	12 746

Explication des rajustements en vertu des PCGR des États-Unis

(a) Frais reportés

Selon les PCGR du Canada, certains frais peuvent être reportés et amortis s'ils répondent à certains critères. Selon les PCGR des États-Unis, ces frais sont passés en charges au fur et à mesure qu'ils sont engagés.

(b) Avantages sociaux futurs

La comptabilisation des avantages sociaux futurs en vertu des PCGR du Canada est essentiellement conforme aux PCGR des États-Unis, sauf en ce qui a trait à la constatation de certains gains et pertes non réalisés.

Selon les PCGR du Canada, les sociétés doivent constater une provision pour moins-value au titre des prestations de retraite pour tout excédent de l'actif au titre des prestations constituées sur l'obligation au titre des prestations projetées. Les variations de la provision pour moins-value au titre des prestations de retraite sont constatées dans l'état consolidé des résultats. Les PCGR des États-Unis ne traitent pas directement des provisions pour moins-value au titre des prestations de retraite. Les organismes

de réglementation américains ont interprété la question comme une différence entre les PCGR du Canada et des États-Unis. En vertu des PCGR des États-Unis, la comptabilisation d'un passif additionnel minimal au titre des prestations de retraite est nécessaire pour l'excédent de l'obligation non capitalisée au titre des prestations accumulées sur le passif au titre des prestations de retraite comptabilisé. Un actif incorporel équivalant au coût des services passés non comptabilisé est constaté. Tout écart est inscrit à titre de réduction des autres éléments du résultat étendu cumulés. Au 31 décembre 2004, l'obligation au titre des prestations constituées s'établissait à 13,1 milliards \$.

(c) Gains ou pertes sur placements

Selon les PCGR du Canada et des États-Unis, les gains ou les pertes sur placements sont calculés de manière semblable. Cependant, en raison de différences entre les PCGR du Canada et des États-Unis, la valeur comptable sous-jacente du placement peut être différente. En conséquence, le gain ou la perte qui en résultera sera également différent.

(d) Quote-part des résultats

En vertu des PCGR du Canada, nous comptabilisons notre placement de coentreprise dans CGI selon la méthode de la consolidation proportionnelle. Depuis juillet 2003, par suite de la nouvelle convention conclue avec CGI et selon les PCGR des États-Unis, nous présentons CGI à titre de placement comptabilisé à la valeur de consolidation. Le bénéficiaire net n'a subi aucune incidence.

Notre quote-part des résultats d'exploitation de CGI pour la période de 12 mois terminée le 31 décembre 2004 et le semestre terminé le 31 décembre 2003 s'établit comme suit :

- 1 019 millions \$ et 422 millions \$ au titre des produits d'exploitation pour les périodes de 2004 et de 2003, dont des tranches de 164 millions \$ et de 74 millions \$ découlaient de filiales de BCE Inc.
- 873 millions \$ et 356 millions \$ au titre des charges d'exploitation pour les périodes de 2004 et de 2003, dont des tranches de 30 millions \$ et de 14 millions \$ découlaient de filiales de BCE Inc.
- 52 millions \$ et 21 millions \$ au titre de l'amortissement pour les périodes de 2004 et de 2003
- 6 millions \$ et 3 millions \$ au titre des intérêts débiteurs pour les périodes de 2004 et de 2003
- 4 millions \$ au titre des autres produits et 1 million \$ au titre des autres charges pour les périodes de 2004 et de 2003
- 33 millions \$ et 17 millions \$ au titre de la charge d'impôts pour les périodes de 2004 et de 2003
- 3 millions \$ et néant au titre des activités abandonnées pour les périodes de 2004 et de 2003.

(e) Impôts sur les bénéfices

L'ajustement d'impôts sur les bénéfices représente l'incidence de tous les rajustements en vertu des PCGR des États-Unis décrits plus haut sur les impôts sur les bénéfices. La méthode de comptabilisation des impôts sur les bénéfices selon les PCGR du Canada et des États-Unis est essentiellement la même, sauf pour les éléments suivants :

- les taux d'imposition de la loi fiscale en vigueur ou pratiquement en vigueur sont utilisés pour calculer les actifs et passifs d'impôts futurs en vertu des PCGR du Canada
- seuls les taux d'imposition de la loi fiscale en vigueur sont utilisés selon les PCGR des États-Unis.

(f) Part des actionnaires sans contrôle

L'ajustement de la part des actionnaires sans contrôle représente l'incidence de tous les rajustements décrits ci-dessus en vertu des PCGR des États-Unis sur la part des actionnaires sans contrôle.

(g) Activités abandonnées

Les différences entre les PCGR du Canada et des États-Unis font que les valeurs comptables historiques de l'actif net des activités abandonnées seront différentes.

(h) Variation du gain (de la perte) non réalisé au titre des placements

En vertu des PCGR du Canada, nos placements de portefeuille sont comptabilisés à la valeur d'acquisition. Selon les PCGR des États-Unis, ils seraient classés parmi les titres susceptibles de vente et comptabilisés à leur juste valeur, les pertes et les gains non réalisés, après impôts, étant inclus dans les autres éléments de la perte étendue.

(i) Comptabilisation de la rémunération à base d'actions

En décembre 2002, le Financial Accounting Standards Board (FASB) a publié la norme SFAS 148, *Accounting for Stock-Based Compensation – Transition and Disclosure*, qui s'applique aux exercices se terminant après le 15 décembre 2002. Cette norme modifie les dispositions transitoires de la norme SFAS 123 pour les entités qui ont choisi de constater la rémunération à base d'actions selon la méthode fondée sur la juste valeur recommandée dans la norme SFAS 123 plutôt que de continuer à utiliser la méthode de la valeur intrinsèque préconisée par l'Accounting Principles Board Opinion (APB) 25.

Nous avons choisi d'appliquer la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur de façon prospective, avec prise d'effet le 1^{er} janvier 2002.

Toutefois, en vertu du SFAS 123, nous sommes tenus de communiquer les valeurs pro forma du bénéfice net, du bénéfice par action de base et du bénéfice par action dilué, comme si la méthode de comptabilisation fondée sur la juste valeur avait été appliquée depuis la date d'adoption du SFAS 123.

Dans le tableau ci-dessous, la charge liée à la rémunération à base d'actions et le bénéfice net pro forma sont présentés au moyen du modèle d'évaluation du prix des options de Black et Scholes.

	2004	2003	2002
Bénéfice net (perte nette), déclaré	1 584	1 636	(4 649)
Charge de rémunération incluse dans le bénéfice net	54	29	27
Total de la charge de rémunération	(63)	(51)	(68)
Bénéfice net (perte nette) pro forma	1 575	1 614	(4 690)
Bénéfice net (perte nette) pro forma par action ordinaire, de base	1,61	1,67	(6,13)
Bénéfice net (perte nette) pro forma par action ordinaire, dilué	1,61	1,67	(6,15)

(j) Comptabilisation des instruments financiers dérivés et des opérations de couverture (SFAS 133)

Le 1^{er} janvier 2001, nous avons adopté la norme SFAS 133, *Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities*, telle qu'elle est modifiée par la norme SFAS 138. En vertu de cette norme, tous les instruments dérivés doivent être comptabilisés au bilan à la juste valeur conformément aux PCGR des États-Unis. De plus, certaines stratégies de couverture économiques, telles que l'utilisation de swaps de taux de dividende pour couvrir le risque lié aux dividendes sur actions privilégiées et celui lié aux droits à des MCS, ne sont plus admissibles à la comptabilisation de couverture en vertu des PCGR des États-Unis.

La variation de la juste valeur des instruments dérivés qui ne sont plus admissibles à la comptabilisation de couverture en vertu des PCGR des États-Unis est présentée dans le bénéfice net.

Au troisième trimestre de 2003, nous avons choisi de régler les swaps de taux de dividende utilisés à titre de couverture des paiements de dividendes sur des actions privilégiées de série AA de BCE Inc. d'un montant de 510 millions \$ et des actions privilégiées de série AC de BCE Inc. d'un montant de 510 millions \$. Ces swaps de taux de dividende avaient pour effet de convertir les dividendes à taux fixe sur ces actions privilégiées en dividendes à taux variable. Ils venaient à échéance en 2007. Par suite de ce règlement anticipé, nous avons touché un produit total en espèces de 83 millions \$. Après le règlement, la totalité de nos contrats dérivés sont devenus admissibles à la comptabilité de couverture.

En vertu des PCGR du Canada, le produit est reporté et amorti par imputation aux dividendes de ces actions privilégiées sur le reste des durées initiales des swaps. Selon les PCGR des États-Unis, ces swaps de taux de dividende n'étaient pas admissibles à la comptabilité de couverture et ont été inscrits au bilan à leur juste valeur. Il en résulte que l'amortissement du gain reporté en vertu des PCGR du Canada est contre-passé aux fins des PCGR des États-Unis.

(k) Incidence de l'adoption de modifications récentes aux normes comptables

Écarts d'acquisition et autres actifs incorporels

Depuis le 1^{er} janvier 2002, nous suivons la norme SFAS 142, *Goodwill and Other Intangible Assets*. Cette norme exige que nous n'amortissions plus les écarts d'acquisition et les actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie par imputation aux résultats et qu'ils fassent l'objet d'une évaluation annuelle visant à déterminer s'il y a eu perte de valeur, incluant un test de dépréciation transitoire.

En date du 30 juin 2002, nous avons :

- réparti notre écart d'acquisition et nos actifs incorporels ayant une durée de vie indéfinie entre nos unités d'exploitation
- terminé l'évaluation de l'effet quantitatif du test de dépréciation transitoire, au 1^{er} janvier 2002, sur nos états financiers.

Pour effectuer le test de dépréciation transitoire, nous avons :

- estimé la juste valeur de nos unités d'exploitation en fonction de la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs
- comparé ces justes valeurs avec les valeurs associées à des multiples propres aux sociétés ouvertes.

Au deuxième trimestre de 2002, nous avons établi une perte de valeur transitoire de 7 268 millions \$ (après impôts) et l'avons comptabilisée à titre d'incidence cumulative d'une modification de convention comptable en date du 1^{er} janvier 2002, comme l'exigent les dispositions transitoires de la norme SFAS 142. En vertu des PCGR du Canada, la perte de valeur transitoire est comptabilisée à titre d'ajustement des bénéfices non répartis d'ouverture. La perte de valeur se rapportait à la perte de valeur de l'écart d'acquisition des unités d'exploitation de Téléglobe (6 604 millions \$), de Bell Globemedia (545 millions \$) et d'Emergis (119 millions \$).

Consolidation des entités à détenteurs de droits variables

En date du 1^{er} juillet 2003, nous avons adopté le bulletin d'interprétation (FIN) 46 du FASB, intitulé *Consolidation of*

Variable Interest Entities, sans procéder au retraitement des données antérieures à la date d'adoption. Ce bulletin d'interprétation fournit des éclaircissements sur l'application de l'ARB 51, intitulé *Consolidated Financial Statements*, aux entités à détenteurs de droits variables dans lesquelles les investisseurs ne détiennent pas une participation financière majoritaire ou dans lesquelles ils n'ont pas suffisamment investi pour permettre à l'entité de financer ses activités sans le soutien financier supplémentaire subordonné d'autres parties.

Au troisième trimestre de 2003, nous avons établi une perte transitoire de 25 millions \$ après impôts et l'avons comptabilisée à titre d'incidence cumulative d'une modification de convention comptable en date du 1^{er} juillet 2003, comme l'exigent les dispositions transitoires du FIN 46. En vertu des PCGR du Canada, la perte transitoire est comptabilisée à titre d'ajustement des bénéfices non répartis. Voir la note 1, *Conventions comptables*, pour un sommaire de l'incidence de cette situation sur nos états financiers consolidés.

Note 28 : Événements postérieurs à la date du bilan

Acquisition de Nexxlink Technologies Inc. (Nexxlink)

Au 21 février 2005, Bell Canada avait acquis 89 % de la totalité des actions en circulation de Nexxlink, un fournisseur de solutions intégrées en TI, contre 59 millions \$ en espèces. Bell Canada a l'intention d'acquérir les actions restantes au cours d'une opération ultérieure dans le cadre d'un regroupement, qui devrait être approuvé à une assemblée des actionnaires le 7 avril 2005.

Les actifs nets acquis se chiffrent à environ 11 millions \$. L'excédent du prix d'achat sur les actifs nets acquis a été attribué à l'écart d'acquisition, en attendant la finalisation de notre répartition du prix d'achat, qui devrait être complétée dans les 12 mois suivant la date d'acquisition.

Émission de débentures de série M-18

Le 11 février 2005, Bell Canada a émis pour 700 millions \$ de débentures à moyen terme de série M-18 dont la date d'échéance est le 15 février 2017 et qui portent intérêt à un taux fixe de 5,00 %. Par suite de l'émission, Bell Canada a conclu des swaps qui ont pour effet de convertir le taux d'intérêt fixe en un taux variable. Le produit net de l'émission de ces débentures sera affecté au remboursement de la dette à court terme venant à échéance et aux fins générales du siège social.

Conseil d'administration *en date du 2 mars 2005*

André Bérard, O.C.
Montréal (Québec)
Administrateur de sociétés
Administrateur depuis janvier 2003

Ronald A. Brenneman
Calgary (Alberta)
Président et chef de la direction,
et administrateur,
Petro-Canada
Administrateur depuis novembre 2003

Richard J. Currie, O.C.
Toronto (Ontario)
Président du Conseil,
BCE Inc. et Bell Canada
Administrateur depuis mai 1995

Anthony S. Fell, O.C.
Toronto (Ontario)
Président du Conseil,
RBC Dominion valeurs
mobilières Limitée
Administrateur depuis janvier 2002

Donna Soble Kaufman
Toronto (Ontario)
Avocate et administratrice de sociétés
Administratrice depuis juin 1998

Thomas E. Kierans, O.C.
Toronto (Ontario)
Président, Formation
mondiale CSI Inc.
Administrateur depuis avril 1999

Brian M. Levitt
Montréal (Québec)
Coprésident, Osler,
Hoskin & Harcourt s.r.l.
Administrateur depuis mai 1998

L'honorable
Edward C. Lumley, C.P.
South Lancaster (Ontario)
Vice-président du Conseil,
BMO Nesbitt Burns Inc.
Administrateur depuis janvier 2003

Judith Maxwell, C.M.
Ottawa (Ontario)
Présidente, Réseaux canadiens
de recherche en politiques publiques inc.
Administratrice depuis janvier 2000

John H. McArthur
Wayland (Massachusetts)
Conseiller supérieur
auprès du président,
Le Groupe de la Banque Mondiale
Administrateur depuis mai 1995

Thomas C. O'Neill, F.C.A.
Don Mills (Ontario)
Comptable agréé et
administrateur de sociétés
Administrateur depuis janvier 2003

James A. Pattison, O.C., O.B.C.
Vancouver (Colombie-Britannique)
Président et chef de la direction,
The Jim Pattison Group
Administrateur depuis février 2005

Robert C. Pozen
Boston (Massachusetts)
Président du Conseil,
MFS Investment Management
Administrateur depuis février 2002

Michael J. Sabia
Montréal (Québec)
Président et chef de la direction,
et administrateur, BCE Inc.,
et chef de la direction
et administrateur, Bell Canada
Administrateur depuis octobre 2002

Paul M. Tellier, C.P., C.C., C.R.
Montréal (Québec)
Administrateur de sociétés
Administrateur depuis avril 1999

Victor L. Young, O.C.
St. John's (Terre-Neuve
et Labrador)
Administrateur de sociétés
Administrateur depuis mai 1995

Comités du conseil d'administration *Membres des comités du conseil d'administration*

Vérification
T.C. O'Neill – président
A. Bérard
J. Maxwell
R.C. Pozen
V.L. Young

Régie d'entreprise
D. Soble Kaufman – présidente
A.S. Fell
T.E. Kierans
L'honorable E.C. Lumley
J.H. McArthur

Ressources en cadres et rémunération
R.J. Currie – président
R.A. Brenneman
A.S. Fell
J.H. McArthur
V.L. Young

Caisse de retraite
R.C. Pozen – président
T.E. Kierans
B.M. Levitt
P.M. Tellier

Les comités du conseil d'administration et leur mandat sont décrits ci-dessous.

Le comité de vérification

Ce comité aide le Conseil à superviser :

- l'intégrité des états financiers de BCE et de l'information connexe
- la conformité de BCE avec les exigences applicables prévues par la loi et la réglementation
- l'indépendance, les compétences et la nomination du vérificateur externe
- la performance des vérificateurs interne et externe
- la responsabilité de la direction quant aux rapports sur le contrôle interne.

Le comité de régie d'entreprise

Ce comité aide le Conseil à :

- élaborer et mettre en œuvre nos lignes directrices en matière de régie d'entreprise
- identifier les personnes possédant les compétences nécessaires pour devenir administrateurs
- déterminer la composition du Conseil et de ses comités
- déterminer la rémunération des administrateurs pour leurs services au sein du Conseil et des comités
- superviser le processus d'évaluation de l'efficacité du Conseil et de ses comités.

Le comité des ressources en cadres et de rémunération

Ce comité aide le Conseil à superviser :

- la rémunération
- la nomination
- l'évaluation
- la planification de la relève des dirigeants et autres cadres.

Il aide également le Conseil à superviser les politiques et les pratiques de BCE en matière de santé et sécurité.

Le comité de la caisse de retraite

Ce comité aide le Conseil à superviser :

- l'administration, la capitalisation et le placement des régimes de retraite et de la caisse de retraite de BCE
- le fonds commun unitaire parrainé par BCE pour le placement collectif de la caisse de retraite et des caisses de retraite des filiales de BCE participantes.

Haute direction *en date du 2 mars 2005*

Michael J. Sabia
Président et chef de la direction

William D. Anderson
Président
BCE Investissements

Pierre J. Blouin
Président de groupe
Marchés consommateurs
Bell Canada

Laurier (Larry) J. Boisvert
Président et chef de la direction
Télesat Canada

Mark R. Bruneau
Vice-président exécutif
et chef de la stratégie

Isabelle Courville
Présidente
Marchés grandes entreprises
Bell Canada

Peter Daniel
Vice-président exécutif
Communications
et marketing de l'entreprise

Ivan Fecan
Président et chef de la direction
Bell Globemedia

Lawson A.W. Hunter
Vice-président exécutif

Robert Odendaal
Chef de la direction
Bell Mobilité et services vidéo
Bell Canada

Patricia A. Olah
Secrétaire de la Société

Patrick Pichette
Président
Exploitation
Bell Canada

Eugene Roman
Président de groupe
Systèmes et technologie
Bell Canada

Karen H. Sheriff
Présidente
Marchés petites et
moyennes entreprises
Bell Canada

Martine Turcotte
Chef principale du service juridique

Siim A. Vanaselja
Chef des affaires financières

Stephen G. Wetmore
Président de groupe
Marchés nationaux
Bell Canada

Mahes S. Wickramasinghe
Premier vice-président
Vérification et gestion des risques

Assemblée des actionnaires 2005

L'assemblée des actionnaires aura lieu le mercredi 25 mai 2005, à 9 h 30 (heure de l'Est), au Palais des congrès du Toronto métropolitain, 222, Bremner Blvd., Toronto, Ontario.

L'assemblée sera également diffusée sur notre site Web à l'adresse www.bce.ca.

Nous vous offrons divers moyens d'exercer votre droit de vote. Pour plus de détails, consultez votre circulaire de procuration ou visitez notre site Web.

Dates de publication des résultats trimestriels 2005

Premier trimestre 4 mai 2005
Deuxième trimestre 3 août 2005
Troisième trimestre 2 novembre 2005
Quatrième trimestre 1^{er} février 2006

Les rapports trimestriels et annuels ainsi que d'autres documents de l'entreprise se trouvent sur notre site Web. Si vous désirez être avisé par courrier électronique de la publication de documents sur notre site, inscrivez-vous en ligne à l'adresse www.bce.ca à notre service « Nouvelles en direct ». Vous pouvez aussi vous procurer les documents de l'entreprise auprès du groupe Relations avec les investisseurs.

Information boursière

Symbole
BCE

Inscriptions
Bourses de Toronto (TSX), New York (NYSE) et Zurich (SWX)

Actions ordinaires en circulation
925 935 682 au 31 décembre 2004

Fractionnements d'actions
À raison de trois pour une le 26 avril 1979 et de deux pour une le 15 mai 1997

Dividende trimestriel*
0,33 \$ par action ordinaire

Calendrier des dividendes 2005*

Date d'inscription	Date de paiement
15 mars 2005	15 avril 2005
15 juin 2005	15 juillet 2005
15 septembre 2005	15 octobre 2005
15 décembre 2005	15 janvier 2006

* Sous réserve de l'approbation du conseil d'administration

Renseignements fiscaux

Dividendes et gains en capital sur vos actions de BCE

Les actionnaires ordinaires de BCE 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, communiquez avec le groupe Relations avec les investisseurs pour en savoir plus sur les incidences fiscales du Plan d'arrangement BCE/Nortel ou visitez notre site Web à l'adresse www.bce.ca.

Investisseurs étrangers

Les dividendes sur les actions de BCE 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 un impôt de 15 %.

Investisseurs américains

BCE doit exiger de certains investisseurs américains qu'ils fournissent un numéro d'identification de contribuable (NIC) et une formule de déclaration de résidence W-9 de l'Internal Revenue Service (IRS). Si elle ne reçoit pas ces informations, BCE pourrait être tenue de prélever une retenue fiscale de garantie fixée par l'IRS. Le taux de la retenue fiscale de garantie sur les dividendes est actuellement de 28 %. Les actionnaires qui n'ont pas produit de NIC et de formule de déclaration de résidence W-9 et qui ont vu la retenue fiscale de garantie appliquée à leurs dividendes peuvent obtenir un remboursement ou un crédit au titre de leur impôt sur le revenu fédéral, aux États-Unis, à l'occasion du dépôt de leur déclaration de revenus, l'année suivante.

En vertu de la *Jobs and Growth Tax Reconciliation Act* de 2003, les dividendes versés à des Américains par la plupart des sociétés ouvertes américaines et des entreprises étrangères admissibles, y compris des sociétés ouvertes canadiennes comme BCE, dont les actions sont facilement négociables sur une Bourse américaine (p. ex. la Bourse de New York), seront assujettis à un taux d'imposition en vertu de l'impôt fédéral américain pouvant atteindre 15 % (ou 5 % pour ceux qui sont dans les fourchettes d'imposition les plus basses), sous réserve de certaines conditions.

Pour plus de précisions, veuillez communiquer avec votre conseiller fiscal.

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 BCE de réinvestir leurs dividendes et de faire des contributions en espèces facultatives pour acheter des actions ordinaires supplémentaires sans frais de courtage.

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 ou les rapports trimestriels par courriel.

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 (porteurs de certificats d'actions) doivent communiquer avec leur agent des transferts. Les actionnaires non inscrits doivent communiquer avec leurs courtiers.*

Renseignements

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, formulaires d'impôt), communiquez avec :

Société de fiducie Computershare du Canada

9th Floor, 100 University Avenue
Toronto, Ontario M5J 2Y1

courriel bce@computershare.com

tél. (514) 982-7555 ou 1 800 561-0934
(sans frais au Canada et aux États-Unis)

télé. (416) 263-9394 ou 1 888 453-0330
(sans frais au Canada et aux États-Unis)

ou visitez son site Web à l'adresse www.computershare.com

BCE Inc.

Relations avec les investisseurs
1000, rue de La Gauchetière Ouest, bureau 3700
Montréal (Québec) H3B 4Y7

courriel relations.investisseurs@bce.ca

tél. 1 800 339-6353

télé. (514) 786-3970

ou visitez la section Investisseurs de notre site Web à l'adresse www.bce.ca

Marques de commerce : Voici la liste de nos marques de commerce citées et utilisées dans le présent rapport annuel. BCE est une marque de commerce de BCE Inc. Le logo représentant des anneaux et un profil, le logo de Bell Canada Entreprises, Bell, Sympatico, Sympatico.ca, Bell Mobilité et ConnexionPro sont des marques de commerce de Bell Canada. The Globe and Mail est une marque de commerce de Bell Globemedia Publications Inc. CTV est une marque de commerce de CTV Inc. Nimiq, Anik et Téléat sont des marques de commerce de Téléat Canada. ExpressVu est une marque de commerce de Bell ExpressVu, société en commandite. Toutes les autres marques de commerce, raisons sociales, appellations commerciales et tous les noms de domaine utilisés dans le présent rapport appartiennent à leur propriétaire respectif. Nous estimons que nos marques de commerce et nos 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 et protéger nos marques de commerce, et à octroyer des licences pour ces dernières, 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.

This document is available in English. Le Rapport annuel de BCE est imprimé au moyen d'encre végétale et est recyclable.

Imprimé au Canada

