

BCE

BCE INC.

**Dispositions refuges concernant les
déclarations prospectives**

4 février 2010

Dispositions refuges concernant les déclarations prospectives

Dans le présent document, les expressions nous, notre/nos et BCE désignent BCE Inc., ses filiales directes et indirectes et ses coentreprises. Bell désigne globalement le secteur Services sur fil de Bell et le secteur Services sans fil de Bell. Bell Aliant désigne le Fonds de revenu Bell Aliant Communications régionales et ses entités affiliées.

Certaines déclarations faites dans la présentation intitulée « Conférence d'orientation 2010 à l'intention des analystes », datée du 4 février 2010, ainsi que certaines allocutions prononcées par les membres de notre haute direction dans le cadre de la Conférence d'orientation 2010 à l'intention des analystes qui s'est tenue le 4 février 2010, y compris, sans s'y limiter, des déclarations concernant les résultats financiers cibles de BCE (y compris le BAIIA, l'intensité du capital, le BPA ajusté et les flux de trésorerie disponibles)¹, les perspectives commerciales, les objectifs, les plans et les priorités stratégiques, ainsi que d'autres déclarations qui ne sont pas des faits historiques, constituent des déclarations prospectives. En outre, d'autres déclarations écrites ou orales qui constituent des déclarations prospectives peuvent parfois être faites par nous ou en notre nom. Une déclaration est dite prospective lorsqu'elle utilise les connaissances actuelles et les prévisions du moment pour formuler une déclaration touchant l'avenir. Les déclarations prospectives peuvent recourir à des termes comme *viser, s'attendre à, hypothèse, croire, prévoir, but, orientation, avoir l'intention de, objectif, perspective, planifier, chercher à, stratégie, aspirer à, cible* ainsi qu'à des temps et des modes comme le futur et le conditionnel. Toutes ces déclarations prospectives sont faites conformément aux dispositions refuges prévues dans les lois canadiennes applicables en matière de valeurs mobilières et dans la loi américaine intitulée Private Securities Litigation Reform Act of 1995.

Les déclarations prospectives énoncées dans la présentation intitulée « Conférence d'orientation 2010 à l'intention des analystes » ou celles qui ont été faites oralement dans le cadre de la Conférence d'orientation 2010 à l'intention des analystes sont faites en date du 4 février 2010 et, par conséquent, pourraient changer après cette date. Sauf dans la mesure où les lois canadiennes en matière de valeurs mobilières l'exigent, nous ne nous engageons aucunement à mettre à jour ou à réviser ces déclarations prospectives, même à la suite de l'obtention de nouveaux renseignements ou de l'occurrence d'événements futurs ni pour toute autre raison. Les déclarations prospectives, du fait même de leur nature, font l'objet de risques et incertitudes inhérents et reposent sur plusieurs hypothèses donnant lieu à la possibilité que les résultats réels diffèrent de façon importante des attentes exprimées ou sous-entendues dans ces déclarations prospectives et que nos résultats financiers cibles, perspectives commerciales, objectifs, plans et priorités stratégiques ne soient pas atteints. Par conséquent, nous ne pouvons garantir la réalisation des déclarations prospectives et nous mettons en garde le lecteur contre le risque d'accorder une confiance sans réserve à ces déclarations prospectives. Sauf indication contraire de la part de BCE, ces déclarations ne tiennent pas compte de l'effet potentiel d'éléments non récurrents ou d'autres éléments exceptionnels ni de cessions, de monétisations, de fusions, d'acquisitions, d'autres regroupements d'entreprises ou d'autres transactions qui pourraient être annoncés ou survenir après la date des présentes. L'incidence financière de ces transactions ou éléments non récurrents ou d'autres éléments exceptionnels peut s'avérer complexe et dépend nécessairement des faits particuliers à chacun d'eux. Nous ne pouvons

¹ Se reporter aux notes de bas de page 2 à 5 de la rubrique A.I. pour obtenir une définition du BAIIA, de l'intensité du capital, du BPA ajusté et des flux de trésorerie disponibles, de même que d'autres informations sur ces concepts.

donc décrire de manière significative l'incidence prévue ou la présenter de la même façon que les risques connus touchant nos activités. Les déclarations prospectives faites par écrit relativement à la Conférence d'orientation 2010 à l'intention des analystes ou oralement lors de celle-ci sont présentées dans le but de donner de l'information sur les attentes et les plans actuels de la direction en particulier, pour 2010 et de permettre aux investisseurs et à d'autres parties de mieux comprendre le contexte dans lequel nous exerçons nos activités. Le lecteur est donc mis en garde contre le fait que cette information pourrait ne pas convenir à d'autres fins.

Les rubriques A, B et C du présent document fournissent, respectivement, une description :

- des principales déclarations prospectives énoncées par BCE à la Conférence d'orientation 2010 à l'intention des analystes;
- des hypothèses importantes formulées par BCE pour l'élaboration de ces principales déclarations prospectives;
- des principaux risques connus qui pourraient faire en sorte que nos hypothèses et estimations s'avèrent inexactes et que les résultats ou événements réels diffèrent de façon importante de nos attentes actuelles exprimées ou sous-entendues dans nos principales déclarations prospectives.

A. DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

I. Orientation financière pour 2010

Cette rubrique présente les principaux éléments de l'orientation financière de BCE pour 2010.

<u>Bell (excluant Bell Aliant)</u>	<u>Orientation pour 2010</u>
Croissance du bénéfice	1 % à 2 %
Croissance du BAIIA ²	2 % à 4 %
Intensité du capital ³	≤ 16 %

² Le terme « BAIIA » (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement des immobilisations corporelles et des actifs incorporels) n'a pas de définition normalisée en vertu des principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada. Il est donc improbable qu'il puisse être comparé avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises. Nous définissons le BAIIA comme les produits d'exploitation moins le coût des ventes et les frais de vente, généraux et administratifs, c'est-à-dire comme le bénéfice d'exploitation avant l'amortissement des immobilisations corporelles et des actifs incorporels et les frais de restructuration et autres. Nous utilisons le BAIIA, entre autres mesures, pour évaluer le rendement d'exploitation de nos activités permanentes, avant l'incidence de l'amortissement des immobilisations corporelles et des actifs incorporels et des frais de restructuration et autres. Nous excluons ces éléments parce qu'ils ont une influence sur la comparabilité de nos résultats financiers et peuvent éventuellement donner une fausse représentation de l'analyse des tendances en matière de rendement de l'exploitation. Nous excluons l'amortissement des immobilisations corporelles et des actifs incorporels, étant donné que cet élément est principalement fonction des méthodes comptables et des hypothèses utilisées par une société, ainsi que de facteurs hors exploitation comme le coût historique des immobilisations. Le fait d'exclure les frais de restructuration et autres ne veut pas dire qu'ils sont non récurrents. 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 courante servant à évaluer les entreprises dans l'industrie des télécommunications. La mesure financière selon les PCGR du Canada la plus comparable est le bénéfice d'exploitation. Pour 2010, nous prévoyons que le bénéfice d'exploitation (excluant Bell Aliant) se situera entre 2 900 millions \$ et 3 100 millions \$ pour Bell.

³ L'« intensité du capital » se rapporte aux dépenses en immobilisations exprimées en pourcentage des produits d'exploitation.

BCE Inc.**Orientation pour 2010**BPA ajusté⁴ et croissance

2,65 \$ à 2,75 \$ (6 % à 10 %)

Flux de trésorerie disponibles⁵

2 000 millions \$ à 2 200 millions \$

II. Déclarations prospectives pour les périodes postérieures à 2010

Cette rubrique présente certaines déclarations prospectives importantes faites par BCE concernant les périodes postérieures à 2010.

Bell Canada**Déclarations prospectives**

Impôts en espèces

Augmentation des impôts en espèces pour 2011 et 2012

Intensité du capital moyenne pour les services sans fil

11 % à 12 % (long terme)

Déploiement du réseau de fibre optique

5 millions de foyers desservis d'ici la fin de 2012

B. HYPOTHÈSES IMPORTANTES FORMULÉES POUR PRÉPARER LES DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

L'orientation financière pour 2010 repose sur un certain nombre d'hypothèses formulées par BCE. Ces hypothèses importantes sont exposées dans la présente rubrique. Le lecteur est prié de garder à l'esprit que ces hypothèses utilisées dans la préparation des déclarations prospectives, bien qu'elles soient considérées comme raisonnables par BCE au moment de leur préparation, pourraient se révéler inexactes. Par conséquent, nos résultats réels peuvent différer de façon importante des attentes exprimées ou sous-entendues dans nos déclarations prospectives.

⁴ Les termes « bénéfice par action ajusté », ou « BPA ajusté », et « bénéfice net ajusté » n'ont pas de définition normalisée en vertu des PCGR du Canada. Il est donc improbable qu'ils puissent être comparés avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises.

Nous définissons le BPA ajusté et le bénéfice net ajusté comme le bénéfice net par action avant les frais de restructuration et autres et les (gains nets) pertes nettes sur placements.

Nous utilisons le BPA ajusté et le bénéfice net ajusté, entre autres mesures, pour évaluer le rendement d'exploitation de nos activités permanentes, avant l'incidence après impôts des frais de restructuration et autres et des (gains nets) pertes nettes sur placements. Nous excluons ces éléments parce qu'ils ont une influence sur la comparabilité de nos résultats financiers et peuvent éventuellement donner une fausse représentation de l'analyse des tendances en matière de rendement de l'exploitation. Le fait d'exclure ces éléments ne veut pas dire qu'ils sont non récurrents.

La mesure financière selon les PCGR du Canada la plus comparable est le bénéfice net attribuable aux actions ordinaires.

⁵ Le terme « flux de trésorerie disponibles » n'a pas de définition normalisée en vertu des PCGR du Canada. Il est donc improbable qu'il puisse être comparé avec des mesures similaires présentées par d'autres entreprises. Nous définissons les flux de trésorerie disponibles comme les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et les distributions reçues de Bell Aliant, moins les dépenses en immobilisations, les dividendes sur actions privilégiées, les distributions versées par des filiales aux actionnaires sans contrôle, les autres activités d'investissement et les flux de trésorerie disponibles de Bell Aliant. Nous considérons les flux de trésorerie disponibles comme un important indicateur de la solidité financière et du rendement de nos activités, car ils révèlent le montant des fonds disponibles pour rembourser la dette et réinvestir dans notre société. Les flux de trésorerie disponibles sont présentés de manière constante d'une période à l'autre, ce qui nous permet de comparer notre rendement financier de manière constante. 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 provenant des activités d'exploitation sont la mesure financière selon les PCGR du Canada la plus comparable. En 2010, BCE prévoit générer de 2 000 millions \$ à 2 200 millions \$ environ de flux de trésorerie disponibles, tel que ce terme a été défini précédemment. Ce montant reflète les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation prévus de BCE d'environ 5,4 milliards \$ à 5,6 milliards \$.

I. Hypothèses importantes formulées pour préparer l'orientation financière de BCE pour 2010

Hypothèses relatives à l'économie

Notre orientation financière pour 2010 repose sur certaines hypothèses concernant l'économie canadienne. D'abord, il est supposé qu'une amélioration économique graduelle s'amorcera au cours du second semestre de 2010. De plus, le produit intérieur brut (PIB) du Canada devrait augmenter par rapport à 2009, pour s'établir à environ 2,6 % en 2010, selon les estimations récentes des six principales banques canadiennes.

Hypothèses relatives au marché

Notre orientation financière pour 2010 reflète également diverses hypothèses relatives au marché canadien.

Premièrement, nous avons présumé qu'en raison d'une amélioration graduelle de la conjoncture économique en 2010, les dépenses et les investissements des clients d'affaires augmenteraient.

Deuxièmement, nous avons supposé une poursuite de la baisse des produits tirés du marché des services de télécommunications vocaux résidentiels en 2010 qui s'explique, entre autres, par la substitution par les services sans fil, laquelle devrait augmenter en 2010 principalement en raison d'une vive activité concurrentielle de la part des nouveaux concurrents du secteur des services sans fil qui ont obtenu des licences d'utilisation du spectre pour les services sans fil évolués octroyées par Industrie Canada (comme il est expliqué plus en détails à la rubrique *Risques découlant de notre environnement concurrentiel – Services sans fil*) et par d'autres facteurs, y compris la substitution par le courriel et la messagerie instantanée. Nous avons également supposé le maintien, en 2010, de la concurrence dans les services sur fil, aussi bien dans le marché d'affaires que dans le marché résidentiel des télécommunications, en provenance surtout des entreprises de câblodistribution et des fournisseurs de services voix sur protocole Internet (voix sur IP).

Troisièmement, nous avons supposé une croissance de la pénétration du secteur des services sans fil semblable à celle de 2009.

Finalement, nous avons supposé que les taux de croissance des secteurs des services vidéo et Internet seront légèrement inférieurs aux taux de 2009.

Hypothèses quant aux résultats financiers et opérationnels

L'orientation 2010 de BCE Inc. et celle de Bell reposent également sur diverses hypothèses financières et opérationnelles internes.

Bell (excluant Bell Aliant)

Hypothèses relatives aux activités

Premièrement, nous avons supposé qu'à tout le moins, nos pertes d'abonnés des services d'accès au réseau (SAR) résidentiels se stabiliseraient en 2010 comparativement à 2009, même si le taux de substitution par le sans-fil devait augmenter en raison de la vive concurrence des nouveaux venus du secteur des services sans fil. Nous avons aussi supposé que le rendement des marchés d'affaires de Bell, y compris les pertes d'abonnés des SAR d'affaires, s'améliorerait en 2010 comparativement à 2009, principalement en raison d'une augmentation des dépenses, des nouvelles installations et d'une plus forte demande pour les services de connectivité de base de la part de nos clients d'affaires, conformément à notre hypothèse selon laquelle une reprise économique graduelle devrait débuter au cours du second semestre de 2010.

Deuxièmement, nous avons supposé que le lancement de notre réseau s'appuyant sur la technologie d'accès haute vitesse au réseau à commutation de paquets (HSPA) en novembre 2009 permettrait d'accroître le taux de pénétration du marché des téléphones intelligents, et créerait des conditions propices à une utilisation encore plus intensive des services de données et à une croissance des produits d'exploitation découlant de l'itinérance.

Troisièmement, nous avons supposé qu'une augmentation du nombre d'utilisateurs d'appareils de données et une hausse de l'intensité de la concurrence, particulièrement en raison des nouveaux concurrents du secteur des services sans fil, donneraient lieu à une augmentation du coût d'acquisition et des coûts de fidélisation de notre secteur Services sans fil, ce qui devrait en retour exercer une pression à la baisse sur notre marge du BAIIA pour les services sans fil.

Quatrièmement, nous avons supposé que la concurrence qu'exerceront en 2010 les nouveaux venus du secteur des services sans fil exercerait possiblement une pression à la baisse sur le produit moyen par unité (PMU) pour nos services sans fil.

Cinquièmement, nous avons supposé qu'une gestion rigoureuse des charges d'exploitation, la poursuite des réductions de la main-d'œuvre commencées en 2009 et l'accent que nous continuons de mettre sur les initiatives liées à la productivité et à l'efficacité nous permettraient d'économiser et de contribuer au maintien de la stabilité des marges du BAIIA.

Sixièmement, nous avons supposé que les produits d'exploitation du secteur Services sur fil de Bell s'amélioreraient grâce aux produits tirés de l'acquisition de La Source, à la croissance solide et continue des services vidéo de Bell et du maintien de la discipline en matière d'établissement des prix.

Finalement, nous avons supposé que nous continuerons à investir dans l'expansion de notre réseau de fibre optique afin de desservir un nombre supplémentaire de foyers sur notre territoire et d'accroître la place occupée par le réseau sur fil à large bande, renforçant ainsi notre position concurrentielle par rapport aux entreprises de câblodistribution. La cible est d'environ 3,6 millions de lignes résidentielles d'ici la fin de 2010.

Hypothèses financières

Premièrement, la charge nette totale au titre des régimes d'avantages sociaux de Bell (les charges de retraite) en 2010, laquelle est basée sur un taux d'actualisation de 6,4 % et un rendement de l'actif des régimes de retraite de 15 % en 2009, devrait s'établir à environ 155 millions \$.

Deuxièmement, la capitalisation des régimes de retraite de Bell devrait se chiffrer, au total, à environ 500 millions \$ en 2010.

Troisièmement, l'intensité du capital de Bell en 2010 devrait être d'au plus 16 %.

Finalement, nous avons supposé que les impôts en espèces de Bell pour 2010 s'élèveraient à environ 200 million \$.

BCE Inc.

Hypothèses financières

Premièrement, nous avons estimé qu'en 2010, BCE subirait des frais de restructuration et autres frais de l'ordre de 125 millions \$ à 175 millions \$.

Deuxièmement, l'amortissement estimatif des immobilisations corporelles et des actifs incorporels de BCE pour 2010 devrait demeurer essentiellement inchangé par rapport à 2009.

Troisièmement, nous avons estimé que le taux d'imposition effectif de BCE en 2010 serait d'environ 22 %, alors que le taux d'imposition prévu par la loi se chiffrerait à 30,6 %.

Quatrièmement, nous avons supposé que le BPA pour 2010 profiterait de l'incidence favorable du rachat prévu d'un nombre maximal de 20 millions d'actions ordinaires de BCE Inc. (jusqu'à un prix d'achat total de 500 millions \$) dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de BCE Inc. qui a pris effet à la fin de décembre 2009.

Finalement, nous avons supposé que la dette à long terme arrivant à échéance en 2010 sera remboursée définitivement.

II. Hypothèses importantes formulées pour préparer les déclarations prospectives postérieures à 2010

Les déclarations prospectives de BCE visant des périodes postérieures à 2010 reposent sur des hypothèses et des estimations à plus long terme que celles des déclarations prospectives pour 2010 et, par conséquent, comportent une plus grande incertitude. Le lecteur est donc particulièrement mis en garde contre le risque d'accorder une confiance sans réserve à de telles déclarations prospectives à long terme.

La déclaration prospective concernant les impôts en espèces de Bell Canada pour 2011 et 2012 suppose l'utilisation, en 2011, de la totalité des crédits d'impôt à l'investissement de Bell Canada pouvant être reportés en avant, la réduction des impôts en espèces, en 2010, découlant d'une cotisation volontaire de 500 millions \$ au régime de retraite et d'une hausse du

montant de bénéfice imposable. La déclaration prospective concernant l'intensité du capital moyenne à long terme de Bell Canada pour les services sans fil suppose que nous devons continuer les mises à niveau de nos réseaux sans fil afin de répondre à la demande croissante quant à la capacité de bande passante mais ne tient pas compte des frais liés à l'installation d'un réseau sans fil LTE (Long-Term Evolution) de quatrième génération. La déclaration prospective concernant le déploiement planifié du réseau de fibre optique de Bell Canada d'ici la fin de 2012 suppose la disponibilité du capital nécessaire. Se reporter à la rubrique *Risques généraux susceptibles de toucher nos activités et nos résultats - Si nous ne réussissons pas à mobiliser le capital nécessaire, nous devons peut-être réduire nos dépenses en immobilisations ou nos investissements dans de nouvelles activités, ou encore tenter de mobiliser du capital en cédant des actifs* pour en savoir davantage sur les facteurs qui pourraient avoir une incidence sur notre capacité à générer ou à mobiliser du capital.

C. RISQUES IMPORTANTS SOUS-JACENTS À NOS DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Cette rubrique décrit les principaux risques susceptibles d'avoir une incidence défavorable importante sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation, nos flux de trésorerie ou nos activités. En raison de ces risques, nos hypothèses et nos estimations pourraient s'avérer inexactes et nos résultats ou événements réels pourraient différer de façon importante des attentes exprimées ou sous-entendues dans nos déclarations prospectives, y compris nos résultats financiers cibles et nos perspectives commerciales présentés le 4 février 2010 à la Conférence d'orientation 2010 à l'intention des analystes. Étant donné que notre capacité à atteindre nos résultats financiers cibles pour 2010 dépendra essentiellement du rendement de notre exploitation en 2010, qui à son tour est assujéti à de nombreux risques y compris, sans s'y limiter, ceux liés à la conjoncture économique générale, au marché, à la concurrence et au cadre réglementaire, à des risques financiers et à d'autres risques, le lecteur est mis en garde du fait que tous les risques décrits dans ces Dispositions refuges concernant les déclarations prospectives pourraient avoir une incidence négative importante sur nos résultats financiers cibles.

Par « risque », on entend la possibilité de la survenance d'un événement futur qui pourrait avoir un effet négatif sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation, nos flux de trésorerie ou nos activités. 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.

L'effet réel de tout événement sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation, nos flux de trésorerie ou nos activités pourrait être considérablement différent de ce que nous prévoyons actuellement. De plus, notre description des risques n'inclut pas tous les risques possibles. D'autres risques et incertitudes que, pour l'instant, nous ignorons ou jugeons négligeables, pourraient également avoir une incidence défavorable importante sur notre situation financière, nos résultats d'exploitation, nos flux de trésorerie ou nos activités.

En raison de la stratégie de BCE Inc., qui consiste à se concentrer sur les activités de communications de Bell Canada et sur la conclusion de la cession de la plupart des actifs non essentiels de BCE Inc., le rendement financier de BCE Inc. dépend désormais de la qualité du rendement financier de Bell Canada. Par conséquent, les facteurs de risque décrits ci-après se rapportent principalement aux activités et entreprises de Bell Canada, de ses filiales et de ses coentreprises.

I. Risques découlant de notre environnement concurrentiel

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

La concurrence nuit à nos stratégies d'établissement des prix et pourrait réduire nos produits d'exploitation et notre rentabilité. Nous sommes soumis à une pression constante pour maintenir la compétitivité de nos prix et de nos offres. La modification de nos stratégies d'établissement des prix entraînant la majoration du prix de certains services ou produits, ou encore la modification des stratégies d'établissement des prix de nos concurrents pourraient aussi influencer sur notre capacité d'attirer de nouveaux clients et de conserver nos clients actuels. Nous devons donc être capables de prévoir les changements continuels dans nos secteurs et nos marchés et de nous y adapter rapidement. En cas d'échec à ce chapitre, des effets négatifs pourraient se faire sentir sur nos activités et notre position dans le marché.

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) réglemente les prix que nous pouvons demander en matière de services d'accès de base dans les zones où il juge que la concurrence est insuffisante pour protéger l'intérêt des utilisateurs. Depuis août 2007, le CRTC a jugé que la concurrence était suffisante pour accorder l'exemption de la réglementation des prix à l'égard de plus de 90 % des lignes téléphoniques locales résidentielles de Bell Canada et de plus de 80 % des lignes téléphoniques locales d'affaires de Bell Canada en Ontario et au Québec.

Nos concurrents comprennent déjà plusieurs entreprises locales et étrangères. Au cours des 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. Le 26 juin 2009, le Groupe d'étude sur les politiques en matière de concurrence a présenté son rapport au gouvernement du Canada et a suggéré que le gouvernement fédéral adopte une approche en deux étapes relativement à la participation étrangère dans le secteur des télécommunications et de la radiodiffusion. La suppression ou l'assouplissement des restrictions relatives à la propriété étrangère pourraient donner lieu à l'arrivée sur le marché canadien de plus nombreuses entreprises étrangères par la voie d'acquisitions ou de placements. Ainsi, nos concurrents pourraient obtenir plus facilement des capitaux et de nouveaux concurrents d'envergure internationale pourraient faire leur entrée, ce qui intensifierait la pression concurrentielle. Il nous est impossible de prédire les mesures que pourrait adopter le gouvernement du Canada à la suite de ces examens, le cas échéant, ni quelle incidence elles auraient sur nous.

Services sur fil

Nos principaux concurrents dans le secteur des services locaux et d'accès sont : Rogers Cable Inc. (Rogers Cable); TELUS Corporation (TELUS); la division Solutions de l'entreprise d'Allstream (une division de MTS Allstream Inc.) (Allstream); Télécommunications Primus Canada inc. (Primus); Vidéotron ltée (Vidéotron), au Québec; Cogeco Câble inc. (une filiale de Cogeco inc.) (Cogeco Câble), en Ontario et au Québec; Bragg Communications Inc., qui exerce ses activités sous la marque Eastlink, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard; Maskatel Inc., au Québec; et Shaw Communications Inc. (Shaw), en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan et au Manitoba.

Nos principaux concurrents dans les services interurbains sont : Allstream; Rogers Cable; TELUS; Primus; Vonage Canada (une division de Vonage Holdings Corp.) (Vonage); des revendeurs de services de base comme Yak et Looney Call, qui sont des divisions de YAK Communications (Canada) Inc., laquelle est détenue par Globalive Communications Corporation; des fournisseurs d'interurbains prépayés, comme le groupe de Gold Line et Vonage; Cogeco Câble, en Ontario et au Québec; et Eastlink, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard.

Nous continuons de faire face à une concurrence multiplateforme, les clients délaissant les services traditionnels pour se tourner vers de nouvelles technologies non traditionnelles. 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. L'octroi par Industrie Canada de licences d'utilisation du spectre pour les services sans fil évolués (SSFE) à dix nouveaux concurrents potentiels du secteur des services sans fil, l'un d'eux ayant déjà commencé à offrir ses services, comme il en est question de façon plus détaillée ci-après, pourrait entraîner davantage de substitutions technologiques.

Nous subissons la forte pression concurrentielle des entreprises de câblodistribution, puisque ces dernières offrent désormais des services téléphoniques sur leurs réseaux. La téléphonie par câble connaît un essor du fait qu'elle est incluse dans des forfaits à prix réduits et maintenant offerte par les câblodistributeurs dans la majorité des principales et moyennes communautés, ainsi que dans de petites communautés. La poursuite de l'expansion de la place occupée par les entreprises de câblodistribution sur le marché devrait ralentir, mais celles-ci continueront quand même de comprimer nos parts de marché, en particulier dans le marché résidentiel. Cette situation pourrait continuer d'avoir un effet négatif sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Même si nous prévoyons, à tout le moins, une stabilisation du rythme de nos pertes d'abonnés des SAR résidentiels et la diminution de nos pertes d'abonnés des SAR d'affaires en 2010, il est possible que l'évolution défavorable de certains facteurs, y compris, principalement, les actions prises par les câblodistributeurs qui nous livrent concurrence et une hausse de la substitution par le sans-fil, lesquelles pourraient motiver les nouveaux concurrents à commencer à fournir des services sans fil à des prix plus bas que les nôtres et que ceux des autres fournisseurs de services sans fil existants, se traduise par l'accroissement du rythme de nos pertes d'abonnés des SAR à un niveau supérieur à nos prévisions actuelles. Cette situation pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation. De plus, la pression concurrentielle est intensifiée par l'adoption d'autres technologies, produits et services qui font maintenant des percées importantes dans le marché de nos services traditionnels, lesquels représentent généralement nos activités générant les marges les plus élevées.

Les tarifs de nos services interurbains régressent continuellement depuis l'ouverture de ce secteur à la concurrence. Nos services interurbains continuent d'être entravés par la vive concurrence exercée par la présence grandissante de la téléphonie par câble et par l'incidence continue des fournisseurs de services non traditionnels, y compris les fournisseurs de télécartes, de services de base et de services voix sur IP, ainsi que de concurrents traditionnels comme les entreprises et les revendeurs de télécommunications interurbaines. Nous affrontons également la concurrence de fournisseurs de services de télécommunications comme Skype Technologies (une division de eBay), qui offrent des services interurbains équivalents à bas prix au moyen d'ordinateurs personnels et de connexions à large bande.

La concurrence pour obtenir des contrats visant la prestation de services interurbains aux grandes entreprises est très intense. Les clients peuvent choisir de se tourner vers des concurrents qui offrent des prix plus bas afin d'obtenir des parts de marché. De tels concurrents peuvent être moins préoccupés par la qualité du service ou par l'incidence sur leurs marges que nous le sommes. Les concurrents offrent également la téléphonie sur protocole Internet (IP) aux clients d'affaires à des prix intéressants.

Sur les marchés résidentiels de Bell Aliant, les concurrents pour la plupart de nos gammes de produits sont bien établis. La concurrence dans le secteur des services téléphoniques locaux est particulièrement bien établie en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard, provinces où elle existe dans le marché résidentiel depuis 1999 et 2001, respectivement. Au cours des dernières années, la concurrence a continué de s'étendre sur le marché des services locaux avec l'arrivée de fournisseurs de services locaux au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve-et-Labrador, ainsi qu'en Ontario et au Québec. En ce qui concerne les clients d'affaires, Bell Aliant exerce ses activités dans un marché de plus en plus concurrentiel, du fait de l'émergence des fournisseurs de services voix sur IP, des câblodistributeurs et des intégrateurs de systèmes sur ce terrain.

L'environnement concurrentiel actuel semble indiquer que le nombre d'abonnés de nos services traditionnels sur fil et le volume de notre trafic d'interurbains continueront dorénavant de diminuer. La poursuite de ce ralentissement réduira les économies d'échelle découlant de ces activités et entraînera, par ricochet, un rétrécissement des marges bénéficiaires. Notre stratégie consiste à chercher à atténuer ces diminutions au moyen de la réduction des coûts et en préparant notre entreprise à offrir de nouveaux services de croissance, mais comme les marges découlant des nouveaux services sont généralement inférieures aux marges générées par nos services traditionnels, nous ne pouvons garantir que nos efforts seront couronnés de succès. Si le rythme de régression des marges de nos services traditionnels est plus rapide que le rythme de croissance des marges des nouveaux services de croissance, notre rendement financier pourrait subir un effet défavorable. De plus, si une large part de notre clientèle n'utilisant plus nos services téléphoniques cesse également d'utiliser nos autres services, notre rendement financier pourrait subir des répercussions défavorables. Le lancement de nouveaux produits et services de croissance sur le marché est une entreprise coûteuse et forcément risquée, car il faut engager des dépenses en immobilisations et autres investissements à un moment où la demande pour ces produits ou services est incertaine. Cela peut également nous obliger à livrer concurrence, dans des secteurs autres que nos activités principales de connectivité, à des fournisseurs très compétents. Le lancement de nouveaux produits ou services peut être retardé ou annulé du fait que le montant de capital disponible pour des investissements a diminué. Si un tel retard ou une telle annulation survenait, nos activités, nos flux de trésorerie et nos résultats d'exploitation pourraient subir un effet négatif.

Services sans fil

La concurrence pour obtenir des abonnés des services sans fil est fondée sur le prix, les produits, les services et les améliorations, la qualité technique, la couverture et les capacités de transmission des réseaux sans fil, le service à la clientèle et la distribution. L'industrie canadienne des télécommunications sans fil est très concurrentielle. En ce qui a trait aux abonnés des services sans fil, aux concessionnaires et aux points de vente, à l'accès au contenu et aux appareils, ainsi qu'au personnel, nous sommes en concurrence directe avec les fournisseurs de services sans fil suivants : Rogers Sans-fil Inc. (y compris sa filiale Fido Solutions Inc.); TELUS Mobilité (unité d'exploitation de TELUS); Globalive Wireless Management Corp. (Globalive), ainsi qu'une multitude de revendeurs désignés par l'expression « exploitants de réseau virtuel mobile », dont la commercialisation de produits et de services, les prix et la mise en marché sont audacieux. 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, ce qui pourrait nuire à notre capacité de réaliser nos objectifs en matière de nombre d'abonnés et du PMU. Par exemple, des combinés portatifs qui remplacent les réseaux des fournisseurs de services sans fil pour accéder à Internet sont maintenant offerts par de nombreux fabricants et fournisseurs de services. Si ces produits envahissent le marché, l'utilisation de nos réseaux sans fil pourrait décroître, ce qui pourrait nuire à nos produits d'exploitation tirés des services sans fil.

La concurrence devrait également s'intensifier par suite de l'octroi par Industrie Canada de licences d'utilisation du spectre pour les SSFE à dix nouvelles entreprises concurrentes, dont les services sans fil sont fondés sur la mise à disposition d'installations, qui ont toutes acquis le spectre dans des régions séparées, dont la plupart se chevauchent. En plus de Globalive, qui a commencé à fournir des services à Toronto et à Calgary en décembre 2009 et qui pourrait, en 2010, lancer ses services dans d'autres villes pour lesquelles elle détient un spectre, le spectre a aussi été attribué aux entités suivantes, ou à une de leurs filiales, et leurs lancements sont prévus au milieu de 2010 ou plus tard : Shaw; Vidéotron; Bragg Communications Inc.; Public Mobile Inc.; Celluworld Inc.; Data and Audio Visual Enterprises Wireless Inc. (DAVE); Rich Telecom Corp.; Blue Canada Wireless Inc. et Novus Wireless Inc.

L'augmentation de l'intensité de la concurrence dans le secteur des services sans fil au Canada dépendra du moment auquel ces nouveaux concurrents commenceront à offrir leurs services sans fil et des régions dans lesquelles ils les offriront, de même que de leurs stratégies d'établissement des prix et de mise en marché et d'autres stratégies. Les stratégies mises de l'avant par les nouveaux concurrents de services sans fil pour gagner des parts de marché devraient comprendre des prix plus bas que les nôtres ou que ceux d'autres fournisseurs, de même qu'une concurrence accrue sur le plan de la distribution. Les stratégies d'établissement des prix et les autres stratégies de ces nouveaux concurrents du secteur des services sans fil, de même que les stratégies d'établissement des prix et les autres stratégies établies par des fournisseurs de services sans fil existants pour répondre aux mesures adoptées par les nouveaux concurrents du secteur des services sans fil, pourraient avoir un effet négatif sur notre capacité d'attirer de nouveaux clients et de conserver nos clients actuels et nous pousser à ajuster nos propres stratégies d'établissement des prix et nos autres stratégies, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur nos activités et nos résultats d'exploitation. Les nouvelles entreprises de services sans fil pourraient conquérir une plus grande part de marché que ce à quoi nous nous attendons actuellement, en raison particulièrement de leurs stratégies d'établissement des prix et de leur offre de produits ciblée. Le nombre et la viabilité ultérieurs

des nouveaux concurrents demeureront inconnus jusqu'à ce qu'ils commencent à exercer leurs activités ou fassent des annonces précises à cet effet. Se reporter à la sous-section *Spectre pour les SSFE* de la section *Loi sur la radiocommunication* à la rubrique intitulée *Risques liés à notre cadre réglementaire* pour obtenir plus de précisions à ce sujet.

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

Les pressions exercées sur le PMU, les coûts d'acquisition et les coûts liés à la fidélisation de la clientèle pourraient vraisemblablement pousser les concurrents à augmenter les subventions au titre des combinés, en particulier des téléphones intelligents, à diminuer les prix d'utilisation et des services de données sans fil et à offrir d'autres incitatifs pour attirer de nouveaux clients. La concurrence dans le secteur des services sans fil a aussi augmenté en raison de la commercialisation vigoureuse des forfaits de produits groupés et des nouveaux plans de services de données, ce qui pourrait aussi exercer une pression sur notre PMU et accroître notre taux de désabonnement et nos coûts d'acquisition.

Accès Internet

Nous faisons concurrence à des entreprises de câblodistribution et à des fournisseurs de service Internet (FSI) pour la prestation de services d'accès Internet haute vitesse et par réseau commuté ainsi que de services connexes. En particulier, la concurrence que nous livrent les entreprises de câblodistribution a été principalement dirigée sur l'accroissement de la bande passante et sur la diminution des prix des services groupés, ce qui pourrait directement entraver notre capacité de préserver notre rendement en ce qui a trait au PMU et avoir une incidence défavorable sur nos résultats d'exploitation.

Les entreprises de câblodistribution ont procédé à un vif déploiement de leurs réseaux Internet en offrant de plus hautes vitesses à leurs clients, nous forçant ainsi à engager d'importantes dépenses en immobilisations afin d'être également en mesure d'offrir de plus hautes vitesses sur nos réseaux. L'incapacité d'effectuer des investissements constants dans nos réseaux Internet pour nous permettre d'offrir des services Internet à plus hautes vitesses à nos clients ainsi que notre incapacité à offrir une gamme différente de produits et services par rapport à nos concurrents auraient une incidence négative sur la fixation des prix de nos produits et services et sur nos résultats d'exploitation. De plus, la pénétration du marché des services Internet à large bande au Canada atteignant des niveaux plus élevés, la possibilité d'acquérir une nouvelle clientèle dépend de plus en plus de notre capacité à attirer les clients de nos concurrents. Toutefois, le fait que les clients choisissent de plus en plus de regrouper leurs services a également une incidence négative sur notre capacité à attirer les clients de nos concurrents.

Les activités de développement dans les services sans fil à large bande sont également susceptibles d'aviver la concurrence dans certaines régions géographiques. Le rendement financier de nos activités dans le domaine des services d'accès Internet pourrait en être négativement touché.

Dans le marché des services d'accès Internet haute vitesse, nous affrontons la concurrence des grandes entreprises de câblodistribution, notamment Rogers Cable, en Ontario ainsi qu'au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard; Vidéotron, au Québec; Cogeco Câble, en Ontario et au Québec; Eastlink, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard; et Persona Communications Inc., laquelle a été acquise par Eastlink en 2007, dans toutes les provinces sauf le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard.

Services vidéo

La concurrence auprès des abonnés repose sur le nombre et le type de canaux offerts, la qualité du signal, les caractéristiques du décodeur, la disponibilité des services dans leur région, les tarifs et le service à la clientèle. Bell ExpressVu, société en commandite (Bell Télé) est en concurrence directe, dans tout le Canada, avec Star Choice Television Network Inc., qui, comme Bell Télé, exploite un service de télévision par satellite de radiodiffusion directe (SRD), et avec des entreprises de câblodistribution dans tout le Canada. La plupart de ces entreprises de câblodistribution continuent de perfectionner leurs réseaux, leurs systèmes d'exploitation et leurs services, ce qui renforcera leur compétitivité. Cela pourrait avoir un effet négatif sur notre rendement financier.

Bell Canada est titulaire de licences de distribution de radiodiffusion pour les grands centres en Ontario et au Québec, lui permettant d'offrir des services vidéo sur fil. Bell Canada et Bell Télé offrent des services vidéo par l'intermédiaire de leur service de télévision par SRD et au moyen de la technologie DSL à très haut débit (VDSL) et de la fibre coaxiale hybride. Bell Canada offre actuellement, à petite échelle, des services de télévision sur protocole Internet (IPTV) et prévoit commencer à offrir des services d'IPTV à plus grande échelle en 2010, d'abord dans les villes de Toronto et de Montréal. Le lancement de nos services d'IPTV nous offrira la possibilité de conquérir des parts de marché et de renforcer notre position concurrentielle dans les principaux marchés urbains, en commençant par les villes de Toronto et de Montréal.

Les concurrents de Bell Télé et de Bell Canada comprennent aussi des entreprises de câblodistribution canadiennes, notamment Rogers Cable, en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve; Vidéotron, au Québec; Cogeco Câble, en Ontario et au Québec; Shaw, en Colombie-Britannique, en Alberta, en Saskatchewan, au Manitoba et dans le nord-ouest de l'Ontario; Eastlink, au Nouveau-Brunswick, en Nouvelle-Écosse et à l'Île-du-Prince-Édouard; et Persona Communications Inc., dans toutes les provinces sauf le Nouveau-Brunswick, la Nouvelle-Écosse et l'Île-du-Prince-Édouard. En plus de ces concurrents traditionnels dans le marché des services vidéo, certaines entreprises de téléphonie traditionnelles ont récemment lancé, ou envisagent de lancer, des services d'IPTV qui pourraient faire concurrence aux services offerts par Bell Télé dans certains marchés.

Bell Télé continue d'affronter la concurrence exercée par les services de télévision par SRD américains non réglementés qui sont vendus illégalement au Canada. En réaction à cette situation, nous sommes partie à des actions en justice qui contestent la vente d'équipements SRD américains au Canada. Cette concurrence, de même que l'issue des actions en justice connexes, pourraient avoir une incidence négative sur les activités et les résultats d'exploitation de Bell Télé.

En plus des entreprises de distribution de radiodiffusion titulaires d'une licence dont il a été question précédemment, de nouveaux services vidéo et d'autres offres de services non réglementés accessibles au moyen d'une connexion Internet haute vitesse commencent à faire concurrence aux services de télévision traditionnels. La croissance continue et l'adoption de ces services de télévision parallèles par les clients pourrait toucher négativement le rendement financier de Bell Télé et de Bell Canada.

Services de gros

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

II. Risques généraux susceptibles de toucher nos activités et nos résultats

Si la croissance économique de même que l'activité au détail et commerciale ralentissent, ou si les conditions des marchés des capitaux s'avèrent défavorables, la demande pour nos produits et services pourrait baisser, ce qui pourrait éventuellement réduire notre rentabilité et altérer la capacité de nos clients d'effectuer les paiements requis.

Nos activités subissent l'influence de la conjoncture économique et des conditions financières générales, de la confiance et des dépenses des consommateurs, de la demande de produits et de services ainsi que des prix de ceux-ci. Si la croissance économique de même que l'activité au détail et commerciale ralentissent, ou si les conditions des marchés des capitaux sont défavorables, la demande pour nos produits et services pourrait diminuer. 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 et financières défavorables pourraient avoir pour effet de diminuer notre rentabilité et nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation. Elles pourraient aussi avoir une incidence négative sur la situation financière de nos clients et sur leur solvabilité, ce qui pourrait accroître l'incertitude au sujet de notre capacité à recouvrer nos créances et possiblement augmenter nos créances douteuses. Nos résultats d'exploitation pourraient en être négativement touchés.

L'orientation financière de BCE pour 2010 suppose, en particulier, une reprise économique graduelle à compter du second semestre de l'exercice.

Si nous ne sommes pas en mesure d'atteindre nos objectifs d'affaires, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur notre rendement financier et nos perspectives de croissance.

Nous cherchons toujours à atteindre notre objectif, qui est d'être reconnue par les clients comme la plus grande entreprise de communications du Canada, en concentrant nos efforts sur la réalisation de nos cinq impératifs stratégiques.

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

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

Pour fidéliser la clientèle, accroître le PMU et recruter de nouveaux clients, il est essentiel d'améliorer le service à la clientèle ainsi que la perception qu'ont les clients actuels et éventuels des gammes de services de Bell Canada. Toutefois, il existe un risque que la complexité accrue de nos réseaux n'entrave la gestion efficace de ces derniers, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur les niveaux de service. De plus, l'augmentation du nombre d'utilisateurs de téléphones intelligents pourrait nécessiter plus de soutien de la part de nos centres d'appels qu'il n'est prévu actuellement, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur le service à la clientèle. Les délais dans l'amélioration prévue de nos centres d'appels pourraient aussi avoir une incidence négative sur le service à la clientèle et retarder l'atteinte des objectifs de réductions de coûts.

Par conséquent, il existe un risque que l'amélioration du service à la clientèle soit retardée ou qu'elle ne soit pas menée à bien, ou que même si elle est l'est, elle ne se traduise pas nécessairement par l'amélioration de la perception des gammes de services de Bell Canada par le public ou par l'atteinte de nos objectifs en matière de fidélisation de la clientèle.

Si nous ne sommes pas en mesure d'atteindre ces objectifs, en totalité ou en partie, cela pourrait avoir une incidence négative sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Nous devons prévoir les changements technologiques et investir dans les nouvelles technologies et les nouveaux produits et services, ou en développer. Si nous ne réussissons pas à commercialiser de nouveaux produits, services ou technologies dans un délai raisonnable, ou si le champ d'application de la réglementation est élargi, retardant ainsi le développement de nouvelles technologies, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Nous exerçons nos activités dans des marchés qui sont touchés par des changements constants relatifs à la technologie et aux normes de l'industrie, par les besoins changeants des clients, par les lancements fréquents de nouveaux produits et services et par les courts cycles de vie des produits. Investir dans les nouvelles technologies et les nouveaux produits et services pour être en mesure de les lancer en temps opportun est essentiel à la croissance de notre nombre d'abonnés et à l'atteinte de nos cibles de rendement financier.

Nous pourrions être exposés à d'autres risques tandis que nous développons de nouveaux produits, services et technologies et que nous mettons à niveau nos réseaux afin de demeurer concurrentiels. Des technologies nouvelles, par exemple, pourraient tomber rapidement en désuétude ou nécessiter plus de capitaux que prévu. 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 que le champ d'application de la réglementation actuelle soit élargi pour inclure les nouvelles technologies, ce qui pourrait retarder le lancement de nos nouveaux services.

Rien ne garantit que nous réussirons à développer, à mettre en œuvre ou à commercialiser de nouveaux produits, services, technologies ou améliorations dans un délai raisonnable, ou qu'aucun d'eux obtiendra la faveur du marché. Les nouveaux produits ou services reposant sur des technologies nouvelles ou en évolution pourraient faire diminuer la demande pour nos produits et services actuels ou entraîner un recul de leurs prix. Si nous ne réussissons pas à développer, à mettre en œuvre ou à commercialiser de nouveaux produits, services, technologies ou améliorations dans un délai raisonnable, cela pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Nous pourrions éventuellement être obligés d'augmenter les contributions à nos régimes d'avantages sociaux en fonction de divers facteurs, y compris les rendements des actifs des régimes, les taux d'intérêt à long terme et les modifications des règlements sur les pensions, ce qui pourrait avoir un effet négatif sur notre situation de trésorerie et nos résultats d'exploitation.

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

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

En outre, nos besoins de capitalisation estimatifs pour 2010 sont fondés sur des calculs provisoires, lesquels ne tiennent pas compte de l'annonce, faite par le ministre fédéral des Finances le 27 octobre 2009, d'une proposition de réforme des régimes de retraite fédéraux en 2010. D'après notre interprétation de l'information actuellement disponible, si le projet de réforme s'applique aux calculs actuariaux avec prise d'effet le 31 décembre 2009 ou plus tard, l'incidence sur nos besoins de capitalisation ne sera pas considérablement négative. Toutefois, nos besoins de capitalisation pourraient tout de même être plus élevés que prévu si les résultats de nos évaluations actuarielles diffèrent considérablement et négativement de nos calculs préliminaires et si la réforme de la loi et des règlements sur les régimes de retraite diffère considérablement de notre interprétation actuelle.

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

La bonne marche de nos activités dépend de notre capacité à protéger nos réseaux, notre équipement, nos systèmes et logiciels de technologie de l'information (TI) ainsi que l'information répertoriée dans nos centres informatiques contre les dommages dus aux incendies, aux catastrophes naturelles (y compris les séismes et les phénomènes météorologiques violents tels que les tempêtes de verglas, de neige et de vent, les inondations et les tornades), aux pannes de courant, aux intrusions informatiques, aux virus informatiques, aux dispositifs nuisibles, aux actes de guerre ou de terrorisme, au sabotage, au vandalisme et à d'autres événements du même ordre. Le changement climatique à l'échelle mondiale pourrait exacerber certaines de ces menaces, y compris la fréquence et l'intensité des phénomènes météorologiques violents. La bonne marche de nos activités dépend également du remplacement, de la maintenance et de la mise à niveau, en temps utile, de nos réseaux, de notre équipement et de nos systèmes et logiciels de TI. L'un ou l'autre de ces événements ainsi que différentes autres circonstances pourraient entraîner des défaillances de nos réseaux, des erreurs de facturation et des retards dans le service à la clientèle. Nos activités dépendent également de notre capacité à protéger contre le vol l'information répertoriée dans nos centres informatiques. Le vol de cette information pourrait avoir une incidence défavorable sur nos relations avec la clientèle et nous exposer au risque de réclamations en dommages-intérêts par des clients.

Nos réseaux sont reliés aux réseaux d'autres entreprises de télécommunications sur lesquels repose la prestation de certains de nos services. Tout événement mentionné ci-dessus, de même que des grèves ou autres interruptions de travail, des faillites ou d'autres démarches d'insolvabilité, des difficultés techniques ou d'autres événements ayant une incidence sur les réseaux de ces entreprises pourraient aussi nuire à nos activités et à nos relations avec la clientèle.

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

Nous dépendons d'importants tiers fournisseurs sur lesquels nous n'exerçons aucun contrôle opérationnel ou financier, qui offrent certains produits et services essentiels à la bonne marche de nos activités. Ces produits et services peuvent n'être offerts que par un nombre limité de fournisseurs.

Si, à un certain moment, les fournisseurs ne peuvent nous offrir des produits et services, y compris, sans s'y limiter, de l'équipement de télécommunications, des logiciels et des services de maintenance, qui respectent les normes de télécommunications en évolution ou qui sont compatibles avec notre équipement et nos systèmes et logiciels de TI, nos activités et nos résultats d'exploitation pourraient être négativement touchés. De plus, si nous ne sommes pas en mesure d'obtenir des produits ou des services qui sont essentiels à la bonne marche de nos activités en temps opportun et à un coût acceptable, ou si l'équipement de télécommunications tels que les combinés, que nous vendons ou fournissons autrement aux clients, ou l'équipement réseau que nous utilisons pour offrir nos services présentent des défauts de fabrication, notre capacité d'offrir nos produits et services et de déployer nos services avancés ainsi que la qualité de nos services et de nos réseaux pourraient en souffrir, le développement et l'expansion de nos réseaux pourraient être freinés et nos activités, notre stratégie et nos résultats d'exploitation pourraient être négativement touchés. Ces fournisseurs pourraient faire l'objet de litiges liés à une technologie dont nous dépendons pour offrir nos services. De plus, les affaires et les activités de nos fournisseurs ainsi que leur capacité à continuer de nous offrir des produits et services pourraient subir l'incidence défavorable de divers facteurs, y compris, sans s'y limiter, la conjoncture économique et les conditions du marché des capitaux, l'intensité de l'activité de nos concurrents, les interruptions de travail, la disponibilité et l'accessibilité du capital, la faillite ou d'autres démarches d'insolvabilité, ainsi que les modifications des normes technologiques.

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

Environ 45 % de nos employés sont représentés par des syndicats et visés par des conventions collectives. La renégociation des conventions collectives pourrait entraîner une hausse des coûts de la main-d'œuvre ainsi que des interruptions de travail, y compris des arrêts ou des ralentissements de travail. Rien ne garantit que le déclenchement éventuel d'une grève ou d'une interruption de travail ne perturberait pas le service fourni à nos clients. 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 des répercussions sur nos activités, notamment sur nos relations avec nos clients et sur nos résultats d'exploitation.

Les conventions collectives suivantes expireront en 2010 :

- La convention collective entre le Syndicat canadien des communications, de l'énergie et du papier (SCEP) et Bell Canada, qui vise environ 770 employés des ventes de communications, arrivera à échéance le 31 décembre 2010.
- La convention collective entre le SCEP et Expertech Bâtisseur de réseaux inc., qui vise environ 165 employés de bureau, arrivera à échéance le 30 novembre 2010.
- La convention collective entre le SCEP et Bell Canada, qui vise environ 115 gens de métier de l'ouest du Canada, arrivera à échéance le 10 mai 2010.

De plus, des négociations à l'égard d'une première convention collective entre le SCEP et Bell Canada, qui visera environ 50 employés de bureau de l'ouest du Canada, devraient débiter en 2010.

L'augmentation importante de la demande pour la large bande pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Compte tenu de la croissance rapide des applications vidéo et autres applications Internet ou sur appareils mobiles qui exigent beaucoup de bande passante, nous pourrions devoir engager des dépenses en immobilisations importantes pour fournir une capacité supplémentaire sur nos réseaux Internet et sans fil. Nous pourrions éventuellement être incapables de récupérer ces coûts auprès des abonnés à cause des tarifs à court terme pratiqués par nos concurrents pour des services équivalents. Il existe également un risque que les efforts que nous déployons pour optimiser la performance du réseau dans la foulée de l'augmentation de la demande pour la large bande, au moyen du déploiement de notre technologie de la fibre optique, de la gestion du trafic et de la modification des tarifs de nos forfaits, ne soient pas couronnés de succès ou qu'ils génèrent de la publicité défavorable; dans cette éventualité, le taux de désabonnement pourrait s'accroître à un niveau supérieur à nos prévisions actuelles ou une nouvelle réglementation pourrait être adoptée et compromettre ainsi nos efforts pour attirer de nouveaux clients. Cette situation pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

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

La mise en œuvre de notre plan d'affaires et nos obligations financières occasionnent d'importants besoins de liquidités. Ces besoins de liquidités peuvent être défavorablement touchés par les risques liés à nos éventualités, à nos arrangements hors bilan et aux hypothèses formulées dans nos plans d'affaires et financiers. Notre capacité de répondre à nos besoins de liquidités et de soutenir la croissance planifiée dépend de notre accès à des sources de capital adéquates et de notre capacité de générer des flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation, lesquels fluctuent en fonction de la conjoncture économique, du marché, de la concurrence, de la réglementation et d'autres facteurs de risque décrits dans le présent document, dont plusieurs échappent à notre contrôle. De plus, le niveau du fonds de roulement disponible pour exercer nos activités et notre capacité d'atteindre nos objectifs à l'égard de ce

fonds de roulement sont tributaires de la qualité des débiteurs et de notre succès ou de notre échec quant à leur recouvrement par le truchement de nos employés, de nos systèmes et de la technologie.

En général, nos besoins en capital sont financés par 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 ou encore par la vente ou par un autre mode de cession d'actifs (y compris la vente de créances).

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

Nos facilités de crédit bancaire, notamment les facilités de crédit sur lesquelles reposent nos programmes de papier commercial, ont été conclues avec diverses institutions financières. Bien que nous ayons l'intention de renouveler ces facilités de crédit au moment voulu, nous ne pouvons garantir qu'elles le seront à des conditions favorables ou à des montants semblables.

Si nous ne pouvons mobiliser à des conditions acceptables les capitaux dont nous avons besoin pour mettre en œuvre notre plan d'affaires, nous pourrions devoir limiter nos dépenses en immobilisations courantes, limiter nos investissements dans de nouvelles activités ou tenter de mobiliser des capitaux supplémentaires par la vente ou par un autre mode de cession d'actifs. L'une ou l'autre de ces possibilités pourrait avoir un effet négatif sur nos flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation et nos perspectives de croissance.

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

Nous procédons actuellement à la migration du trafic de notre infrastructure à circuits vers la technologie IP. Dans le cadre de cette migration, nous avons entrepris d'abandonner certains services offerts au moyen de l'infrastructure à circuits. Il s'agit d'une mesure essentielle en vue de l'amélioration de la productivité du capital et de l'efficacité de l'exploitation. Dans certains cas, cette initiative pourrait être retardée ou entravée par des clients ou par des mesures réglementaires. S'il nous était impossible de supprimer ces services de la manière prévue, nous ne serions pas en mesure de réaliser les améliorations de la productivité et de l'efficacité escomptées.

Des initiatives ou des démarches réglementaires, des litiges en cours ou futurs, des modifications aux lois ou aux règlements de même que des vérifications fiscales gouvernementales pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

Nos activités sont touchées par les décisions rendues par divers organismes de réglementation, dont le CRTC. Les décisions du CRTC pourraient avoir un effet défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation. De plus, nous nous trouvons mêlés à divers litiges et réclamations dans le cours de nos activités ou de nos opérations. Les litiges en cours ou futurs, y compris une hausse du nombre de recours collectifs, lesquelles, de par leur nature, pourraient donner lieu à des jugements en dommages-intérêts appréciables, pourraient avoir un effet négatif sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

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

Nous sommes d'avis que nous avons constitué des provisions suffisantes pour couvrir tous les impôts sur les bénéfiques et toutes les taxes à la consommation en nous fondant sur l'information dont nous disposons actuellement. Dans bien des cas, toutefois, pour calculer les impôts sur les bénéfiques et déterminer l'applicabilité des taxes à la consommation, il faut faire preuve d'un jugement solide pour interpréter les règles et règlements fiscaux. Nos déclarations fiscales pourraient faire l'objet de vérifications gouvernementales, ce qui pourrait donner lieu à une importante modification du montant des actifs et passifs d'impôts exigibles et futurs et des autres passifs et pourrait, dans certaines circonstances, se traduire par l'imposition d'intérêts et de pénalités. Pour obtenir une description des principales initiatives et démarches réglementaires touchant nos activités, veuillez vous reporter à la rubrique intitulée *Risques liés à notre cadre réglementaire*. Pour obtenir une description des principaux litiges dans lesquels nous sommes engagés, veuillez vous reporter à la rubrique intitulée *Litiges* aux pages 39 à 52 de la notice annuelle de BCE Inc. pour l'exercice terminé le 31 décembre 2008, datée du 11 mars 2009, déposée par BCE Inc. auprès des commissions canadiennes des valeurs mobilières (disponible sur le site Web de BCE Inc., au www.bce.ca, et sur SEDAR, au www.sedar.com) et auprès de la Securities and Exchange Commission (SEC) des États-Unis sur formulaire 40-F (disponible sur EDGAR, au www.sec.gov), mise à jour ultérieurement dans le rapport de gestion du premier trimestre de 2009 de BCE Inc. daté du 6 mai 2009, dans le rapport de gestion du deuxième trimestre de 2009 de BCE Inc. daté du 5 août 2009 et dans le rapport de gestion du troisième trimestre de 2009 de BCE Inc. daté du 11 novembre 2009, également déposés par BCE Inc. auprès des commissions canadiennes des valeurs mobilières (disponibles sur le site Web de BCE Inc. et sur SEDAR) et auprès de la SEC sur formulaire 6-K (disponibles sur EDGAR).

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

Parallèlement à la vente par BCE Inc. de sa filiale Télésat Canada (Télésat) le 31 octobre 2007, une série d'ententes commerciales ont été établies entre Télésat et Bell Télé qui fournissent à cette dernière un accès à la capacité des installations par satellite. En vertu de ces ententes commerciales, Bell Télé utilise actuellement trois satellites. Télésat exploite ces satellites ou en dirige l'exploitation.

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

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

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

Le vol de nos services de télévision par satellite pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités et les résultats d'exploitation de Bell Télé.

Bell Télé est exposée au risque de perte de produits d'exploitation résultant du vol de ses services. En 2008, Bell Télé a lancé et conclu l'échange d'une carte à puce pour ses récepteurs numériques autorisés conçue pour bloquer la réception non autorisée de ses signaux. Toutefois, comme c'est le cas pour tout dispositif de sécurité s'appuyant sur la technologie, il est impossible de parer avec une certitude absolue à l'éventualité d'une atteinte à la sécurité du

système ou d'un contournement de celle-ci. À l'instar des autres fournisseurs de services de télévision, Bell Télé continue de composer avec les tentatives constantes qui visent à voler ses services en compromettant l'intégrité de ses systèmes de sécurité des transmissions ou en contournant ceux-ci. Le vol des services de Bell Télé pourrait avoir une incidence défavorable sur ses activités et ses résultats d'exploitation.

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

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

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

Quant à Bell Aliant, elle a l'intention, sous réserve de l'approbation de ses fiduciaires, de verser des distributions en espèces à ses porteurs de parts, y compris BCE Inc. et Bell Canada, mais il est impossible de garantir les montants de ces distributions en espèces, qui peuvent varier selon le rendement de Bell Aliant et d'autres variables. Bell Aliant peut également, à sa discrétion, établir des disponibilités de caisse pour assurer la bonne marche de ses activités. Le fait d'ajouter à ces disponibilités au cours d'un exercice donné réduirait l'encaisse disponible pour les distributions de cet exercice. Par conséquent, nous ne pouvons garantir à quel niveau s'établiront réellement les distributions de Bell Aliant.

Les modifications du traitement fiscal des fiducies de revenu par le gouvernement du Canada, annoncées le 31 octobre 2006, ont obtenu la sanction royale et ont été promulguées le 22 juin 2007 (les règles relatives aux entités intermédiaires de placement déterminées, ou « règles relatives aux EIPD »). Avec prise d'effet en 2011, les fiducies de revenu qui étaient cotées en Bourse avant novembre 2006, comme Bell Aliant, devront verser des impôts aux taux d'imposition des sociétés et certaines distributions aux porteurs de parts seront imposées à titre de dividendes reçus d'une société. Toutes choses étant égales, l'imposition des fiducies de revenu aux taux d'imposition des sociétés entraînera probablement une diminution de l'encaisse disponible pour Bell Aliant aux fins de versement de distributions. Le gouvernement du Canada a précisé que bien qu'il n'avait aucune intention d'empêcher la croissance normale des fiducies de revenu existantes au cours de la période de transition, toute expansion injustifiée d'une fiducie de revenu existante avant 2011 entraînerait la prise d'effet immédiate des nouvelles règles. Afin d'être admissible à l'application différée des règles relatives aux EIPD, Bell Aliant doit suivre les indications du gouvernement sur la croissance normale

concernant les capitaux propres qui ont été formulées le 15 décembre 2006, ainsi que les modifications qui y sont apportées à l'occasion. En particulier, les capitaux propres de Bell Aliant peuvent s'accroître seulement selon le montant annuel prescrit, jusqu'à, et y compris, l'année civile 2010. En décembre 2008, le ministre des Finances a publié des notes explicatives concernant l'avis de motion de voies et moyens du 28 novembre 2008, lequel révisait les indications sur la croissance normale de manière à accélérer la disponibilité des montants établis pour 2009 et 2010 en vertu des dispositions refuges afin qu'ils puissent servir à compter du 4 décembre 2008. Ce changement n'a pas modifié la croissance maximale permise d'une fiducie mais a permis, de façon générale, à une fiducie comme Bell Aliant d'utiliser les possibilités de croissance résiduelles au cours d'une seule année plutôt que des les utiliser progressivement en 2009 et en 2010. Comme l'interprétation de ces indications suscite encore de l'incertitude, de même que l'interprétation de la nature de la croissance dans certaines situations, il est impossible de garantir que Bell Aliant sera en mesure de continuer de reporter l'application des règles relatives aux EIPD. Toute réduction des distributions de Bell Aliant pourrait avoir une incidence défavorable sur nos flux de trésorerie et nos résultats d'exploitation.

Il est impossible de garantir que la politique en matière de dividendes de BCE Inc. sera maintenue.

Le 10 février 2009, le conseil d'administration de BCE Inc. a adopté une nouvelle politique en matière de dividendes sur actions ordinaires, laquelle prévoit un ratio de distribution cible se situant entre 65 % et 75 % du BPA ajusté, à la discrétion du conseil d'administration de BCE Inc. Cependant, compte tenu de l'évolution de l'environnement économique, concurrentiel et technologique, de notre capacité à mobiliser les capitaux dont nous avons besoin et d'autres facteurs de risque, il est impossible de garantir que la politique en matière de dividendes de BCE Inc. sera maintenue. Veuillez vous reporter à la rubrique *Risques découlant de notre environnement concurrentiel*, aux risques décrits dans la présente rubrique qui se rapportent à la nécessité de prévoir les changements technologiques et d'investir dans les nouvelles technologies et à notre capacité de mobiliser des capitaux et, de façon plus générale, à tous les autres risques décrits dans les présentes Dispositions refuges concernant les déclarations prospectives, pour obtenir de plus amples renseignements sur ces risques et sur leur incidence éventuelle sur les activités, les produits d'exploitation, les flux de trésorerie et les dépenses en immobilisations de BCE, lesquels pourraient avoir une incidence défavorable sur la capacité de BCE Inc. à maintenir sa politique en matière de dividendes.

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

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

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

Il a été avancé que certaines émissions de radiofréquences par des téléphones cellulaires pouvaient être liées à des troubles médicaux. Certains groupes d'intérêts ont également 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. Les préoccupations croissantes relatives à l'utilisation de téléphones cellulaires et aux possibles risques connexes liés à la santé devraient exercer une pression additionnelle sur l'industrie des communications sans fil pour qu'elle démontre que leur utilisation est sécuritaire et pourraient donner lieu à une législation gouvernementale supplémentaire, ce qui pourrait avoir une incidence négative sur nos activités. Par surcroît, les risques pour la santé liés à l'utilisation d'appareils de communications sans fil, qu'ils soient réels ou perçus, pourraient entraîner la baisse du nombre de nouveaux abonnés au réseau, une diminution de l'utilisation du réseau par abonné, l'augmentation du taux de désabonnement, des poursuites en responsabilité relativement à un produit, ou un tarissement du financement externe pour l'industrie des communications sans fil. Nous comptons sur nos fournisseurs pour qu'ils s'assurent que l'équipement réseau et l'équipement à l'intention des clients qui nous sont fournis respectent toutes les exigences applicables en matière de sécurité. Des épidémies, des pandémies et d'autres risques liés à la santé pourraient également survenir, lesquels pourraient avoir une incidence défavorable sur notre capacité à maintenir le fonctionnement de nos réseaux et à fournir des services à nos clients. L'un ou l'autre de ces événements pourrait avoir un effet défavorable sur nos activités et nos résultats d'exploitation.

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

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

De plus, les employés ont récemment été témoins de réductions de main-d'œuvre importantes, de gels de salaires, de réductions de coûts continues et de conventions collectives non conclues, ce qui a affecté leur moral et pourrait aussi avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats financiers.

III. Risques liés à notre cadre réglementaire

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

Loi sur les télécommunications

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

Aux termes de la Loi sur les télécommunications, toutes les entreprises de télécommunications doivent obtenir une approbation réglementaire pour tous les tarifs proposés de services de télécommunications, à moins que les services en question ne fassent l'objet d'une exemption de la réglementation ou qu'ils ne soient pas réglementés. Le CRTC peut exempter toute une catégorie d'entreprises de télécommunications de l'application du règlement pris en vertu de la Loi sur les télécommunications si cette exemption est conforme aux objectifs de la politique canadienne de télécommunications.

La Loi sur les télécommunications comporte les exigences suivantes sur la propriété que doivent respecter les entreprises comme Bell Canada, Bell Aliant et Bell Mobilité, qui exercent des activités à titre d'entreprises de télécommunications :

- elles doivent être admissibles à exploiter leur entreprise à titre d'entreprise canadienne;
- elles doivent être la propriété de Canadiens et être sous contrôle canadien. Au moins 80 % de leurs actions avec droit de vote doivent être la propriété directe de Canadiens et, dans le cas de la propriété indirecte comme la participation indirecte de BCE Inc., au moins 66⅔ % de leurs actions avec droit de vote doivent être la propriété indirecte de Canadiens;

- elles ne doivent pas être contrôlées par des non-Canadiens;
- au moins 80 % des membres de leur conseil d'administration doivent être des Canadiens.

BCE Inc. surveille le niveau de propriété de ses actions ordinaires par des non-Canadiens et fait rapport régulièrement à ce sujet.

Principales questions de réglementation

La présente rubrique décrit les principales questions de réglementation qui sont actuellement abordées ou qui l'ont été au cours des dernières années, et qui touchent ou ont touché nos activités et pourraient continuer de toucher notre capacité à soutenir la concurrence du marché.

EXAMEN DU CADRE RÉGLEMENTAIRE DES SERVICES DE GROS

Compte tenu des nombreuses décisions du CRTC et des appels devant le gouverneur en conseil, le CRTC est tenu de statuer sur de nombreuses questions relatives aux services de gros avant le 1^{er} septembre 2010. Une instance avec comparution devrait commencer le 31 mai 2010 et comprendra l'examen de la question quant à savoir si les services DSL de gros devraient être disponibles à des vitesses équivalentes aux services de détail des titulaires (équivalence de vitesse). Cette instance comprendra aussi l'examen de la pertinence de mandater l'accès à tout nouveau type d'infrastructure d'accès à Internet. Finalement, le CRTC examinera si la question des obligations respectives en matière de services de gros imposées aux entreprises de téléphone titulaires et aux entreprises de câblodistribution est équitable ou représente un désavantage concurrentiel. Le CRTC examinera si ces obligations en matière de services de gros : 1) diminueraient indûment les incitatifs à investir dans une nouvelle infrastructure réseau; 2) sont nécessaires pour permettre une concurrence suffisante pour protéger l'intérêt des utilisateurs; et 3) compromettent indûment la capacité des entreprises de téléphones titulaires d'offrir de nouveaux services combinés tels que les services d'IPTV. Cette instance introduit la possibilité que Bell Canada se voie imposer de nouvelles obligations en matière de services de gros ou que les tarifs de certains services de gros puissent être abaissés à l'avenir. Ni l'une ni l'autre de ces possibilités n'aurait un effet rétroactif sur les tarifs ou les produits d'exploitation actuels. Selon leur dénouement, ces questions pourraient toutefois obliger Bell Canada à modifier ses plans d'investissement, de même que ses pratiques commerciales, ses prix et ses plans relatifs à ses activités de détail et de gros.

RÉVISION DES TARIFS DES LIGNES LOCALES DÉGROUPEES

Le 2 juin 2009, Bell Canada et Bell Aliant ont proposé des changements aux tarifs existants pour leurs services de gros offrant des lignes locales dégroupées à des concurrents dans leurs zones de desserte en Ontario et au Québec, et ont demandé au CRTC que les tarifs actuels soient rendus provisoires jusqu'à ce qu'il prononce sa décision finale. Les sociétés ont déposé des études de coût mises à jour qui appuient l'application de leurs tarifs. Le 14 décembre 2009, le CRTC a publié l'Ordonnance de télécom 2009-775 et a rendu provisoires les tarifs actuels de lignes locales pendant qu'il complète l'examen des études de coût mises à jour des sociétés. Le tout devrait se conclure le 28 mai 2010, et les tarifs de lignes dégroupées devraient être arrêtés définitivement dans un délai de 120 jours après la fermeture du dossier. Les tarifs nouvellement déterminés par le CRTC pourront être appliqués rétroactivement à partir de la date de l'approbation provisoire (soit le 14 décembre 2009).

RÉVISION DES TARIFS LIÉS AUX SERVICES DE STRUCTURES DE SOUTÈNEMENT

En août 2009, le CRTC a amorcé une instance en vue de réviser les tarifs liés aux services de structures de soutènement des grandes entreprises de services locaux titulaires (ESLT) et a déclaré que les tarifs actuels liés aux services de structures de soutènement de chaque ESLT étaient approuvés de façon provisoire, avec prise d'effet à la date de l'avis du CRTC. Dans le cadre de cette instance, les tarifs que les concurrents doivent payer aux ESLT comme Bell Canada pour louer de l'espace sur les poteaux et les canalisations enterrées détenus par les ESLT seront révisés. Les tarifs liés aux services de structures de soutènement actuels devraient augmenter en raison de l'augmentation des frais depuis la dernière révision, laquelle date de 1993, mais il existe aussi un léger risque qu'ils diminuent. Une décision est attendue au quatrième trimestre de 2010, après quoi les nouveaux tarifs pourront être appliqués rétroactivement aux concurrents à partir de la date de l'approbation provisoire.

EXAMEN DES PRATIQUES DE CONTRÔLE DE L'UTILISATION DE LA BANDE PASSANTE À L'ÉGARD DU SERVICE INTERNET DES FSI

Le 20 novembre 2008, le CRTC a publié l'Avis public de télécom 2008-19 par lequel il a amorcé une instance visant à examiner les pratiques de gestion du trafic Internet pour les services Internet de détail et de gros. Le CRTC a demandé des commentaires, avec justification à l'appui, sur les modifications de la consommation de la bande passante qui peuvent mener à une congestion des réseaux, sur les solutions techniques ou économiques relatives aux pratiques de gestion du trafic Internet qui sont actuellement offertes ou qui pourraient être élaborées dans l'avenir, ainsi que sur l'incidence de ces pratiques sur les utilisateurs finaux. De plus, le CRTC a examiné la pertinence de la mise en œuvre de mesures réglementaires liées à la gestion du trafic Internet par les FSI. Le CRTC a publié sa décision le 21 octobre 2009, dans laquelle il préserve la marge de manœuvre des FSI pour ce qui est de la gestion de leurs réseaux et fixe certaines exigences en matière de transparence. Le CRTC a approuvé le recours aux pratiques de gestion du trafic Internet (PGTI) de nature technique, notamment les PGTI propres à certaines applications comme celles qu'applique Bell Canada; a encouragé le recours aux PGTI de nature économique, comme la facturation établie en fonction de l'utilisation; a établi un cadre pour l'évaluation des plaintes futures au sujet de la gestion du trafic; et a établi certaines exigences relatives aux renseignements personnels et aux préavis, exigences que Bell Canada respecte déjà dans une large mesure.

INSTANCE VISANT L'EXAMEN DE L'ACCÈS AUX SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS DE BASE ET D'AUTRES QUESTIONS

Selon les données de 2009 le concernant, le CRTC maintient un régime de subvention de contribution de 208 millions \$ afin de soutenir les services locaux dans les zones de desserte à coût élevé (c.-à-d. les régions rurales et éloignées). Cette subvention est financée grâce à un impôt sur les produits d'exploitation dans le secteur, lequel a été établi à 0,81 % des produits d'exploitation tirés des services de télécommunications admissibles en 2009. Bien que Bell Canada retire des liquidités du fonds de subvention de contribution, elle en est aussi le payeur le plus important. Le 28 janvier 2010, le CRTC a amorcé une instance visant l'examen des questions liées à l'accès aux services de télécommunications de base. L'instance comprendra un examen de l'obligation d'offrir les services, de l'objectif des services de base et du régime de subvention de contribution liés aux services locaux. Le CRTC réexaminera également les cadres de la concurrence dans les services locaux et de la transférabilité des numéros de services sans fil sur les territoires des petites ESLT. Finalement, comme les services de données sans fil

bénéficiaient d'une abstention complète de la réglementation des services de détail et de gros en 1996, le CRTC examinera s'il serait approprié de modifier le cadre d'abstention de la réglementation des services de données sans fil afin que les lignes directrices établies dans l'instance liée aux pratiques de gestion du trafic Internet précédemment mentionnée s'appliquent aux fournisseurs de services sans fil.

L'instance inclura une audience de deux semaines qui devrait commencer le 25 octobre 2010. La conclusion de cette instance pourrait donner lieu à des modifications de divers régimes réglementaires, notamment une augmentation des contributions annuelles au régime de subvention, ce qui pourrait avoir une incidence défavorable sur les activités et les résultats financiers de Bell Canada. Une décision devrait être rendue au premier trimestre de 2011.

Loi sur la radiodiffusion

La Loi sur la radiodiffusion confie au CRTC la réglementation et la surveillance du système de radiodiffusion. Les objectifs clés de la Loi sur la radiodiffusion consistent :

- à protéger et à renforcer la structure culturelle, politique, sociale et économique du Canada;
- à favoriser l'épanouissement de l'expression canadienne.

Pour exercer la plupart des activités de radiodiffusion, il faut obtenir une licence de radiodiffusion ou de distribution de radiodiffusion du CRTC. Le CRTC peut lever certaines exigences réglementaires et d'octroi de licences pour les entreprises de radiodiffusion s'il est d'avis que le respect de ces exigences n'aura pas d'incidence importante sur la mise en œuvre de la politique canadienne de radiodiffusion. Pour qu'une société puisse obtenir une licence de radiodiffusion ou de distribution de radiodiffusion, elle doit satisfaire aux exigences suivantes en matière de propriété :

- elle doit être la propriété de Canadiens et être sous contrôle canadien. Au moins 80 % des actions avec droit de vote émises et en circulation et au moins 80 % des droits de vote doivent être détenus en propriété effective par des Canadiens;
- elle ne doit pas être autrement contrôlée par des non-Canadiens;
- au moins 80 % des membres du conseil d'administration de même que le premier dirigeant doivent être des Canadiens;
- des intérêts canadiens doivent détenir, directement ou indirectement, la propriété effective et le contrôle d'au moins 66 $\frac{2}{3}$ % des actions avec droit de vote émises et en circulation et au moins 66 $\frac{2}{3}$ % des droits de vote de la société mère d'une telle société.

Si moins de 80 % des administrateurs siégeant au conseil d'administration de la société mère d'un titulaire de licence de radiodiffusion sont des Canadiens, si le premier dirigeant est un non-Canadien ou si la propriété canadienne est inférieure à 80 %, la société mère doit démontrer au CRTC que ni cette société mère ni ses administrateurs n'exercent le contrôle ou n'influencent les décisions de programmation du titulaire d'une licence de radiodiffusion. Le transfert de la propriété effective d'un titulaire d'une licence de radiodiffusion doit être approuvé au préalable par le CRTC. Ce dernier peut imposer certaines exigences, notamment le paiement de certaines prestations, à titre de condition du transfert.

Les règles concernant la propriété canadienne applicables aux titulaires de licence de radiodiffusion, comme Bell Télé, énoncées dans les Instructions au CRTC (Inadmissibilité de non-Canadiens) qui ont été données par le gouverneur en conseil en vertu de la Loi sur la radiodiffusion, limitent à 20 % les investissements étrangers maximaux permis dans des actions avec droit de vote d'une société en exploitation titulaire de licence ou titulaire d'une licence de radiodiffusion, et à 33⅓ % lorsqu'il s'agit d'une société de portefeuille. Puisque BCE Inc. détenait auparavant une licence de radiodiffusion en tant que commanditaire de Bell Télé, BCE Inc. était donc aussi assujettie à la limite de propriété étrangère de 20 % applicable aux titulaires d'une licence de radiodiffusion. Toutefois, à la suite d'une restructuration récente, BCE Inc. n'est plus titulaire d'une licence de radiodiffusion. Par conséquent, les investissements étrangers dans BCE Inc. peuvent maintenant atteindre jusqu'à 33⅓ %.

Bell Canada est titulaire de licences de distribution de radiodiffusion pour les grands centres en Ontario et au Québec, lui permettant d'offrir des services vidéo sur fil. En outre, Bell Télé, Bell Aliant, Northwestel et Cablevision du Nord du Québec Inc., une filiale de Télébec, sont titulaires de licences de distribution de radiodiffusion qui leur permettent d'offrir des services. Bell Télé peut offrir des services à l'échelle nationale. La licence de Bell Aliant lui permet d'offrir des services à Terre-Neuve-et-Labrador, en Nouvelle-Écosse et au Nouveau-Brunswick. Télébec, quant à elle, peut offrir ses services dans des régions déterminées de l'Ontario et du Québec. Northwestel peut offrir des services dans des régions déterminées des Territoires du Nord-Ouest.

Bell Télé

Bell Télé 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 Télé ou sur les coûts qu'elle doit engager pour fournir ses services. La licence de Bell Télé pour ses services par SRD a été renouvelée en mars 2004 et arrive à échéance le 31 août 2010. Bien que nous prévoyions que cette licence sera renouvelée à l'échéance, rien ne garantit que cela se produira, ni à quelles conditions ce renouvellement sera autorisé.

Le 30 octobre 2008, le CRTC a publié l'Avis public de radiodiffusion 2008-100 dans lequel il établit les cadres réglementaires des entreprises de distribution de radiodiffusion et des services de programmation facultatifs et présente ses politiques relatives à la distribution de signaux et aux signaux éloignés. La majorité des conclusions du CRTC seront mises en œuvre le 31 août 2011 et, à certains égards, fourniront à Bell Télé une mesure de souplesse accrue en ce qui a trait aux forfaits de services.

Le CRTC a rejeté la proposition de tarifs de distribution des radiodiffuseurs en direct, laquelle aurait obligé les exploitants de services par câble et par satellite à payer pour le droit de transmettre leurs signaux locaux. Toutefois, le CRTC a établi que les exploitants de services par câble et par satellite devraient, à compter de septembre 2009, verser 1 % de leurs produits d'exploitation annuels à un nouveau fonds pour l'amélioration de la programmation locale (FAPL) administré par un tiers indépendant choisi par l'Association canadienne des radiodiffuseurs (ACR).

L'Avis public de radiodiffusion 2008-100 du CRTC a également modifié ses politiques en matière de distribution de signaux éloignés ou hors marché. Les exploitants de services par câble et par satellite peuvent continuer à distribuer ces signaux sans consentement ni rétribution dans la province d'origine, mais devront obtenir le consentement des radiodiffuseurs pour distribuer les signaux aux abonnés des autres provinces. Le CRTC a déterminé que les radiodiffuseurs et les exploitants de services par câble et par satellite devraient négocier entre eux les modalités de distribution des signaux, mais qu'il agirait à titre d'arbitre du différend si les parties n'arrivaient pas à conclure une entente mutuellement satisfaisante. Ces négociations ont par la suite été suspendues jusqu'à ce que les audiences sur les tarifs de distribution, ou valeur des signaux (comme définis ci-dessous), expliquées ci-dessous soient terminées.

Le 27 mars 2009, le CRTC a annoncé qu'il réexaminerait le FAPL lors de ses consultations sur les renouvellements de licences des stations privées de télévision traditionnelle pour déterminer si la contribution de 1 % sera suffisante pour soutenir la programmation locale dans des marchés non métropolitains, à court terme ou à plus long terme. Parallèlement, et à la lumière de l'incidence de l'incertitude économique actuelle sur les radiodiffuseurs, le CRTC a annoncé qu'il examinerait une fois de plus la question des tarifs de distribution des radiodiffuseurs en direct pour les signaux locaux dans le cadre de son processus de renouvellement des licences du printemps 2010.

Le 6 juillet 2009, et avant même la mise en œuvre du FAPL, le CRTC a publié une décision dans laquelle il porte le montant devant être versé par les exploitants de services par câble et par satellite à 1,5 % et détermine que les fonds générés par cette taxe ne doivent pas nécessairement être consacrés, par les stations de télédiffusion, à l'étoffement de la programmation locale. Par la suite, des règlements aux termes desquels les exploitants de services par câble et par satellite doivent commencer à cotiser au FAPL le 1^{er} septembre 2009 ont été publiés en vertu de la Loi sur la radiodiffusion. Afin de se conformer aux ordonnances du CRTC sans nuire à la qualité, actuelle et future, de ses produits et services, Bell Télé a décidé d'imputer à ses abonnés, à compter du 1^{er} septembre 2009, des frais mensuels qui ne dépasseront pas 1,5 % du total mensuel des charges que Bell Télé facture par abonné. Le CRTC a tenu une audience publique du 16 novembre au 27 novembre 2009 afin, entre autres, de se pencher sur le pourcentage de cotisation approprié au FAPL. Il est impossible de déterminer avec certitude si la contribution au FAPL sera réduite, maintenue ou augmentée.

Le 6 juillet 2009, le CRTC a aussi décidé qu'il serait approprié que les radiodiffuseurs en direct soient indemnisés pour la « valeur » de leurs signaux traditionnels. Cette forme de compensation est communément appelée « tarifs de distribution », mais le CRTC utilise l'expression « valeur des signaux ». Aux termes de la proposition, tous les distributeurs, y compris Bell Télé, devraient verser une compensation aux radiodiffuseurs traditionnels pour la distribution de leurs signaux. Le CRTC a tenu, du 16 novembre au 27 novembre 2009, une audience publique visant à étudier la pertinence des tarifs de distribution, ou valeur des signaux, et, si tel est le cas, la manière de les mettre en application. De plus le CRTC a tenu une audience publique du 7 décembre au 11 décembre 2009, sur demande du gouverneur en conseil, afin de pouvoir présenter un rapport au gouverneur en conseil sur les tarifs de distribution, ou valeur des signaux, en prenant en considération l'incidence de ces tarifs, ou valeur des signaux, sur l'accessibilité économique des services de télévision par câble et par satellite ainsi que sur le secteur de la radiodiffusion. En raison de l'incertitude à l'égard de l'adoption des tarifs de distribution, ou valeur des signaux, et de l'importance de ces tarifs, nous ne pouvons estimer, à l'heure actuelle, l'incidence éventuelle des tarifs de distribution, ou valeur des signaux. Le CRTC doit publier un rapport à l'intention du gouverneur en conseil sur l'instance portant sur les tarifs de distribution, ou valeur des signaux, au premier trimestre de 2010.

Loi sur la radiocommunication

Industrie Canada régleme l'utilisation du spectre radio par Bell Canada, Bell Mobilité et d'autres fournisseurs de services sans fil en vertu de la Loi sur la radiocommunication. Aux termes de la Loi sur la radiocommunication, Industrie Canada assure le développement et l'exploitation efficaces des radiocommunications au Canada.

Le ministre de l'Industrie a le pouvoir :

- de délivrer et de modifier des licences radio;
- de fixer les normes techniques à l'égard des appareils radio;
- d'établir les conditions d'octroi de licences;
- de décider de l'attribution et de l'utilisation du spectre radioélectrique.

Conformément au Règlement sur la radiocommunication, les entreprises admissibles à des licences radio, comme Bell Canada et Bell Mobilité, doivent se soumettre aux mêmes exigences sur la propriété que celles qui s'appliquent aux sociétés en vertu de la Loi sur les télécommunications.

Les dispositions de la Loi sur la radiocommunication 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. Bell Télé, Bell Canada, l'ACR et les membres du milieu de la production de radiodiffusion au Canada continuent d'encourager le gouvernement du Canada à resserrer la Loi sur la radiocommunication afin de contrer le marché noir du piratage des signaux.

Licences d'utilisation du spectre

Les entreprises doivent obtenir une licence d'utilisation du spectre pour exploiter des réseaux sans fil 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. Bien que nous prévoyions que les licences détenues en vertu desquelles nous fournissons des services cellulaires et des services de communications personnelles (SCP) seront renouvelées à l'échéance, rien ne garantit que cela se produira. Dans sa décision du 28 novembre 2007 concernant la politique sur l'attribution des licences et la vente aux enchères à l'égard des SSFE, Industrie Canada a indiqué qu'une consultation imminente sur le processus de renouvellement pourrait toucher le renouvellement des licences d'utilisation du spectre actuelles pour les services cellulaires et de SCP ainsi que le renouvellement futur des licences pour les SSFE. Industrie Canada peut révoquer une licence à tout moment si l'entreprise ne se conforme pas aux conditions de sa licence. Qui plus est, dans sa décision à l'égard des SSFE, Industrie Canada a indiqué que même si toutes les conditions d'une licence sont respectées, la licence pouvait être retirée sur la base des circonstances observées au moment du renouvellement. Bien que nous soyons d'avis que nous respectons les conditions de nos licences, rien ne garantit qu'Industrie Canada sera de cet avis. Un éventuel désaccord pourrait avoir une incidence défavorable sur nos activités et nos résultats financiers.

Par suite d'une décision qu'Industrie Canada a prise en 2003, les licences de service cellulaire et de SCP, en vertu desquelles nous fournissons des services, et 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. En conséquence, nos licences de service cellulaire et de SCP font maintenant partie de la catégorie des licences d'utilisation du spectre, soit les licences octroyées en fonction du critère géographique plutôt que selon chaque site hertzien individuel, d'une durée standard de 10 ans.

Consultation concernant le renouvellement des licences d'utilisation du spectre

Le 28 mars 2008, Industrie Canada a amorcé une consultation visant l'examen, entre autres choses, du renouvellement des licences d'utilisation du spectre dans les bandes de fréquences de 24 GHz et de 38 GHz. Ces licences d'utilisation du spectre, délivrées en 1999, étaient les premières licences radio au Canada à être attribuées au moyen d'une vente aux enchères de fréquences par concurrence. Bell Canada détient un certain nombre de licences dans la bande de 24 GHz qui sont utilisées pour les services sans fil fixes, c'est-à-dire non mobiles. Industrie Canada a indiqué son intention de procéder à une consultation générale sur la question du renouvellement des licences d'utilisation du spectre par vente aux enchères de fréquences dans le cadre d'un processus distinct commencé en 2009; les licences des bandes de 24 GHz et de 38 GHz représentent les premières licences attribuées par vente aux enchères qui doivent être renouvelées. Un aspect important de cette consultation, entre autres, est la proposition d'Industrie Canada d'appliquer des droits pour les licences au moment du renouvellement, advenant que ces licences soient renouvelées. Dans sa consultation, Industrie Canada indique les droits proposés et l'analyse qui sous-tend la conclusion à l'égard de ces droits. Le 19 juin 2008, Bell Mobilité a présenté ses commentaires à la suite de la consultation et a proposé, entre autres choses, que tout droit au moment du renouvellement soit limité aux coûts associés à la gestion, par Industrie Canada, du spectre en question. À l'heure actuelle, il n'est pas possible d'évaluer l'incidence qu'auront les conclusions d'Industrie Canada sur nos activités et nos résultats financiers.

Pylônes de transmission sans fil et de radiodiffusion

En février 2005, Industrie Canada a publié un rapport portant sur ses procédures en matière d'approbation et d'emplacement des pylônes de transmission sans fil et de radiodiffusion au Canada, qui comprend l'explication du rôle des autorités municipales dans le processus d'approbation. Ce rapport recommande entre autres que la responsabilité d'autoriser les emplacements d'antennes et des bâtis continue de relever exclusivement du gouvernement du Canada. En juin 2007, Industrie Canada a publié sa politique révisée sur le choix d'emplacements d'antennes et les autorisations connexes. Cette nouvelle politique soutient que la responsabilité d'autoriser les emplacements d'antennes et des bâtis au Canada continue de relever exclusivement du gouvernement fédéral. Cette nouvelle politique, qui est entrée en vigueur en janvier 2008, impose d'autres processus de notification du public en vue de la construction de nouveaux pylônes, ce qui peut nécessiter une participation accrue de la collectivité. La politique révisée prévoit également des lignes directrices et un calendrier en matière de résolution des litiges, ce qui peut faciliter le choix des emplacements de nouveaux pylônes dans certains cas.

Dans sa décision du 28 novembre 2007 à l'égard des SSFE, Industrie Canada a adopté une nouvelle politique qui ordonne le partage des pylônes et des stations cellulaires selon les tarifs commerciaux, lorsque cela est techniquement possible, et interdit les arrangements d'exclusivité conclus avec les propriétaires concernant les antennes de toit. Le 29 février 2008, Industrie Canada a publié ses conditions de licence visant à rendre obligatoires l'itinérance et le partage des emplacements et des pylônes d'antennes ainsi qu'à interdire les ententes exclusives en matière d'emplacement. Le 21 novembre 2008, les conditions de licence sont entrées en vigueur, incluant les règles et procédures d'arbitrage publiées le même jour. Comme l'a indiqué Industrie Canada, les conditions de licence révisées ont pour but de faciliter l'arrivée de concurrents sur le marché canadien des services sans fil et, prises collectivement, d'augmenter la concurrence. Le 14 avril 2009, Industrie Canada a publié ses lignes directrices sur le respect de ses conditions de licence relatives à l'itinérance obligatoire et au partage des pylônes d'antennes et des emplacements. Ces lignes directrices précisent le contenu des demandes de renseignements préliminaires sur les pylônes et les emplacements et indiquent le délai de réponse imposé aux titulaires de licence. Industrie Canada a également apporté des éclaircissements sur la question de la réservation d'espace pour des pylônes pour utilisations futures d'un titulaire de licence et les contrats conclus avec des tiers, de même que sur ses exigences en matière d'accès à l'emplacement et de confidentialité. En raison de la nature et du nombre d'incertitudes qui demeurent concernant le partage des pylônes obligatoire, nous sommes incapables d'estimer l'incidence potentielle des conditions de licence révisées sur nos activités à l'heure actuelle.

Consultation sur le renouvellement de licences de spectre pour systèmes cellulaires et SCP

La période de validité des licences de spectre délivrées est de 10 ans. Bell Mobilité détient un certain nombre de licences de spectre pour systèmes cellulaires et SCP qui expirent en 2011 et qui servent à fournir les services cellulaires et SCP. La politique d'Industrie Canada à l'égard des licences de spectre est de tenir des consultations deux ans avant l'expiration de ces licences afin d'examiner les conditions de renouvellement des licences existantes ainsi que les conditions qui s'appliqueront. Par conséquent, le 25 mars 2009, Industrie Canada a amorcé une consultation visant à examiner le renouvellement des licences de spectre pour systèmes cellulaires et SCP qui expirent en 2011. Les conditions proposées pour le renouvellement des licences comprennent le maintien de la période de validité de 10 ans et l'élimination de la condition de mise en service de l'exploitation du spectre. Industrie Canada a également indiqué que la condition actuelle d'investissement dans des activités de recherche et développement était examinée dans le cadre de la consultation concurrente sur les modifications à la politique-cadre sur la vente aux enchères du spectre au Canada (voir ci-dessous *Consultation sur la révision de la politique-cadre sur la vente aux enchères du spectre au Canada*).

Industrie Canada a fait part de son intention de commander une étude distincte visant à évaluer la valeur de marché courante du spectre pour les services cellulaires et de SCP, qui lui servira dans le cadre de son analyse des droits de renouvellement. Cette étude, qui a été terminée à la fin du quatrième trimestre de 2009, mais qui ne sera pas rendue publique avant la fin du premier trimestre de 2010, comprend une comparaison internationale des droits et l'examen des prix payés dans les enchères pour des spectres semblables au Canada et ailleurs dans le monde. L'étude, qui pourrait avoir une incidence importante sur le coût du spectre de Bell Mobilité, sera rendue disponible pour commentaires plus tard au courant du processus, probablement à

la fin du premier trimestre de 2010. Bell Mobilité a présenté des observations dans le cadre de la consultation initiale d'Industrie Canada le 29 mai 2009 ainsi que des réponses aux commentaires, le 30 juin 2009. Entre autres choses, Bell Mobilité a plaidé en faveur du renouvellement des licences pour une période indéfinie ou de 20 ans, alors qu'Industrie Canada proposait une période de 10 ans. Bell Mobilité a aussi fait valoir qu'aucun droit de renouvellement ne devrait être appliqué, et que si de tels droits étaient imposés, ils devraient être limités à un niveau suffisant pour permettre à Industrie Canada de recouvrer ses coûts de gestion du spectre, comme c'est actuellement le cas aux États-Unis. À l'heure actuelle, il n'est pas possible d'évaluer l'incidence qu'auront les conclusions d'Industrie Canada sur nos activités et nos résultats financiers.

Consultation sur la révision de la politique-cadre sur la vente aux enchères du spectre au Canada

Le 8 avril 2009, Industrie Canada a lancé la consultation précédemment annoncée et visant, entre autres, le renouvellement des licences de longue durée. Cette consultation, qui porte sur les révisions à la politique-cadre de 2001 sur la vente aux enchères du spectre au Canada, sollicite des commentaires sur les domaines suivants : l'emploi d'autres types d'enchères que les enchères ascendantes à rondes multiples simultanées actuelles; l'emploi des enchères comme moyen d'attribution des licences de satellite; la restructuration des niveaux de zones de services pour l'attribution des licences de manière à différencier les zones urbaines des zones rurales; et la nécessité de maintenir la condition de licence exigeant des titulaires qu'ils investissent un pourcentage de leur revenu brut ajusté en recherche et développement.

Dans le cadre de cette consultation, Industrie Canada sollicite également des commentaires sur le renouvellement des licences de spectre de longue durée, soit 10 ans, mises à l'enchère ou non, y compris la proposition d'Industrie Canada d'appliquer des droits de licence aux durées subséquentes à la durée initiale de 10 ans. Industrie Canada sollicite également des commentaires sur sa proposition que les droits de licence, qui s'appliquent aux durées de renouvellement subséquentes, soient fondés sur une estimation de la valeur de marché des fréquences visées. Industrie Canada a indiqué que la valeur de marché pouvait être estimée en examinant les droits imposés au Canada pour des fréquences semblables, les droits imposés pour des fréquences semblables sur d'autres territoires, ou encore en tenant compte des prix payés par voie d'enchères pour des fréquences semblables. La détermination de la valeur de marché des fréquences sera sans doute une question controversée, qui pourrait entraîner d'importantes répercussions sur le coût des fréquences pour toutes les entreprises de télécommunications, y compris Bell Mobilité. Bell Mobilité a présenté ses observations le 15 juin 2009 et ses réponses aux commentaires le 15 juillet 2009. Bell Mobilité a entre autres plaidé en faveur de durées de licence beaucoup plus longues et a soutenu la proposition d'Industrie Canada d'éliminer l'exigence d'investir 2 % dans des activités de recherche et développement applicable aux licences de service cellulaire et de SCP. La condition de licence d'investir 2 % dans les activités de recherche et développement exige des titulaires de licence qu'ils investissent un montant équivalant à un minimum de 2 % du revenu brut ajusté provenant de leurs activités utilisant le spectre dans des activités de recherche et développement liées aux télécommunications. En 2008, Bell Mobilité a dû investir 48 millions \$ à cet égard. À l'heure actuelle, il n'est pas possible d'évaluer l'incidence qu'auront les conclusions d'Industrie Canada sur nos activités et nos résultats.

Consultation portant sur la transition à un service radio à large bande (SRLB) fonctionnant dans la bande 2500-2690 MHz

En mars 2009, Industrie Canada a annoncé la tenue de sa consultation, très attendue, portant sur des questions entourant la mise en œuvre du service mobile dans la bande 2500 MHz. Cette consultation constitue l'étape suivante de la décision de la politique 2006 d'Industrie Canada applicable à la bande 2500 MHz, qui permet l'utilisation de la fréquence Bell-Rogers Inukshuk Wireless Inc. pour les services mobiles, à la condition qu'environ un tiers des licences de spectre (service fixe) soit retourné à Industrie Canada. La consultation porte entre autres sur la question de savoir s'il convient de fixer une date de transition ferme pour les licences existantes de systèmes de télécommunications multipoints (STM) et de services de distribution multipoints (SDM), les critères à appliquer lors de la délivrance de licences de SRLB, le traitement des titulaires et les conditions de licence proposées applicables aux licences de SRLB. En ce qui concerne les droits de licence, Industrie Canada a indiqué son intention de tenir une consultation sur les nouveaux droits de licence qui s'appliqueront aux licences de SRLB. La consultation indique également qu'un processus imminent d'élaboration d'une proposition par les intervenants faciliterait les discussions avec les titulaires, dans le but d'élaborer des propositions en vue d'un plan d'attribution des fréquences compatible à l'échelle internationale et applicable au SRLB. Une présentation conjointe au nom de Bell Canada, Inukshuk Wireless Inc. et Rogers a été déposée le 15 juin 2009 dans le cadre de la consultation d'Industrie Canada. Des réponses aux commentaires ont été déposées le 17 juillet 2009. Bien qu'il ne soit pas possible, à l'heure actuelle, d'estimer l'incidence des conclusions d'Industrie Canada sur nos activités et nos résultats financiers, il est prévu qu'Industrie Canada tiendra des enchères pour attribuer le spectre retourné et inutilisé de 2 500 MHz en 2011.

Spectre pour les SSFE

Comme il est mentionné précédemment, le 28 novembre 2007, Industrie Canada a fait connaître sa décision concernant la politique et les règles qui régissent l'attribution des licences de service mobile supplémentaires pour les SSFE dans les bandes 1,7 GHz et 2,1 GHz. Dans le cadre de ce processus d'attribution de licences, 10 MHz du spectre supplémentaires sont rendus disponibles pour les SCP dans la bande 1,9 GHz, et 5 MHz, dans la bande 1,6 GHz. Au total, 105 MHz du spectre, dont une part de 90 MHz pour les SSFE, étaient disponibles dans le cadre du processus d'attribution de licences au moyen d'une vente aux enchères de fréquences par concurrence, dont la phase de soumissions s'est terminée le 21 juillet 2008. Dans sa décision sur les SSFE, Industrie Canada a mis de côté une tranche de 40 MHz, sur les 90 MHz disponibles pour les SSFE, qui était réservée exclusivement aux nouveaux concurrents. Les soumissions à l'égard de la tranche restante des 50 MHz disponibles pour les SSFE pouvaient être présentées par des entreprises titulaires aussi bien que par des nouveaux concurrents. Afin de pouvoir étendre les technologies de prochaine génération et les services futurs, nous avons acquis de nouvelles licences pour les services sans fil lors de la vente aux enchères de licences du spectre pour les SSFE. Nous avons acquis 20 MHz de spectre en Ontario (y compris Toronto et sa périphérie), dans les provinces du Canada atlantique et dans le Nord canadien, ainsi que 10 MHz au Québec et dans l'Ouest canadien, pour un investissement total de 741 millions \$.

Les politiques d'Industrie Canada relativement à la vente aux enchères et à l'attribution de licences d'utilisation du spectre pour les SSFE ont favorisé l'accès des nouveaux concurrents sur le marché canadien des services sans fil et se sont traduites par l'obtention de blocs de spectre par dix nouveaux concurrents potentiels, dont un a déjà commencé à fournir ses services, lors de la vente aux enchères. Certains sont des concurrents régionaux.

Se reporter à la rubrique *Risques découlant de notre environnement concurrentiel – Services sans fil* pour obtenir plus de détails, y compris l'identité des dix nouveaux concurrents.

Vente aux enchère de la bande de 700 MHz

Industrie Canada prévoit aussi vendre aux enchères une bande de 700 MHz pour des services sans fil mobiles et fixes, au cours des cinq prochaines années. La bande est actuellement utilisée par des radiodiffuseurs pour leurs services de télévision analogiques en direct et la prise de décision par rapport à la vente aux enchères de la bande de 700 MHz est compliquée, car les radiodiffuseurs doivent d'abord être retirés du spectre. À cet égard, la politique actuelle prévoit que les radiodiffuseurs doivent quitter la bande avant le 31 août 2011. Toutefois, il n'est pas certain que les radiodiffuseurs respecteront cette date limite. Cette vente aux enchères devrait donner l'occasion aux fournisseurs de services titulaires d'étendre leurs services et pourrait aussi permettre l'entrée de nouveaux concurrents.

Loi de 2005 sur l'accessibilité pour les personnes handicapées de l'Ontario - Proposition de norme pour l'aménagement des téléphones publics

Le gouvernement de l'Ontario examine actuellement une proposition de norme en vertu du processus prévu dans la Loi de 2005 sur l'accessibilité pour les personnes handicapées de l'Ontario, qui est susceptible d'entraîner des modifications importantes à l'aménagement de tous les téléphones publics en Ontario. Bell Canada compte actuellement plus de 35 000 téléphones publics en Ontario. Le coût moyen qu'il faudrait déboursier pour rénover ces téléphones publics afin de se conformer à la norme proposée est estimé à plus de 1 000 \$ l'unité. Bell Canada a présenté ses observations le 16 octobre 2009 pour réduire le coût pour se conformer.

Loi sur Bell Canada

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