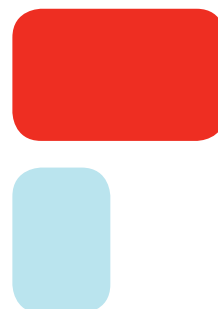


Rogers Communications Inc.
Rapport annuel 2015

Aviver la croissance



L'exercice 2015 en un coup d'œil



Rogers Communications Inc.

Rogers Communications (TSX : RCI; NYSE : RCI) est une société de communications et de médias canadienne diversifiée. Nous présentons nos résultats opérationnels dans quatre secteurs d'exploitation : Sans-fil, Cable, Solutions d'Affaires et Media.

Produits opérationnels (en milliards de dollars)

2015	13,4
2014	12,9
2013	12,7

Résultat d'exploitation ajusté (en milliards de dollars)

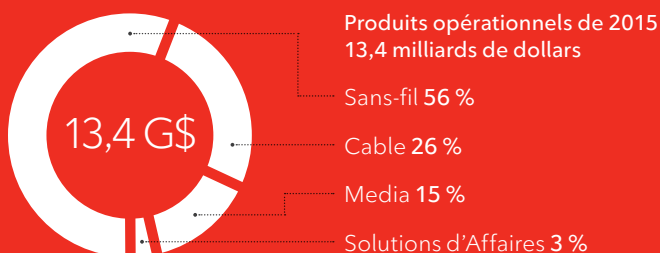
2015	5,0
2014	5,0
2013	5,0

Flux de trésorerie disponibles (en milliards de dollars)

2015	1,7
2014	1,4
2013	1,5

Taux de dividende annualisé (en dollars)

2015	1,92 \$
2014	1,83 \$
2013	1,74 \$



Sans-fil

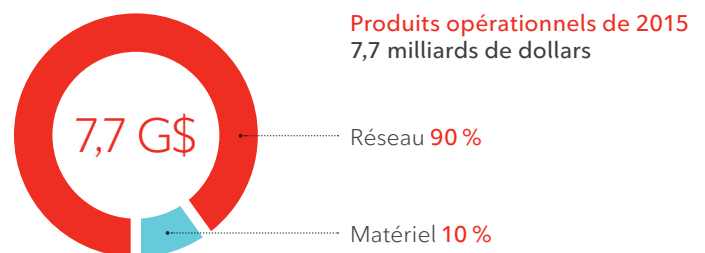
Le secteur Sans-fil est le plus grand fournisseur de services de transmission de la voix et de données du Canada. Nous fournissons ces services à environ 9,9 millions d'abonnés sous les marques Rogers, Fido, chatr et Mobilicity. Nous offrons à nos clients ce qu'il y a de meilleur et de plus récent en fait d'appareils et d'applications sans fil, ainsi que des vitesses de réseau parmi les plus élevées. Notre réseau LTE à longue portée atteint approximativement 93 % de la population canadienne. Nos investissements stratégiques dans le spectre confèrent à notre réseau la connectivité, la vitesse et la fiabilité nécessaires pour répondre aux besoins et aux attentes de notre clientèle. Le secteur Sans-fil procure aussi une couverture sans fil fluide partout aux États-Unis et dans plus de 200 autres pays; il est le chef de file canadien en matière de déploiement d'applications de communications machine à machine et d'Internet des objets.

Produits opérationnels (en milliards de dollars)

2015	7,7
2014	7,3
2013	7,3

Résultat d'exploitation ajusté (en milliards de dollars)

2015	3,2
2014	3,2
2013	3,2

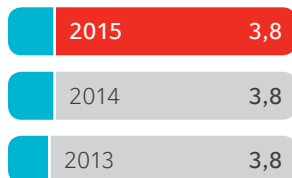




Cable et Solutions d'Affaires

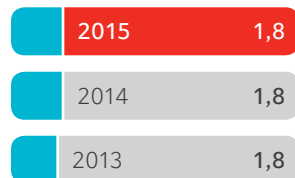
Le secteur Cable, un des principaux fournisseurs de services de câblodistribution au Canada, sert un territoire d'environ 4,2 millions de foyers en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve, soit environ 31 % de l'ensemble du marché canadien de la câblodistribution. Son réseau numérique de fibre coaxiale hybride de pointe procure des vitesses d'accès Internet à large bande de premier plan sur le marché et un choix attrayant de services de télévision numérique, d'écoute en ligne et de téléphonie à des millions de clients résidentiels et de petites entreprises. De concert avec le secteur Solutions d'Affaires, Cable fournit aussi des solutions évolutives de télécommunications d'affaires de classe transporteur, de réseautage, d'hébergement et de services de données gérées, de même qu'une connectivité et des solutions IP aux petites, moyennes et grandes entreprises, aux administrations gouvernementales et à des entreprises de télécommunications.

Produits opérationnels (en milliards de dollars)

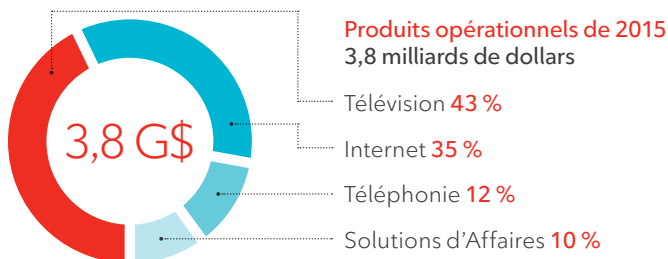


■ SOLUTIONS D'AFFAIRES ■ CABLE

Résultat d'exploitation ajusté (en milliards de dollars)



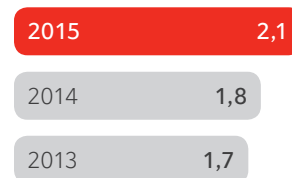
■ SOLUTIONS D'AFFAIRES ■ CABLE



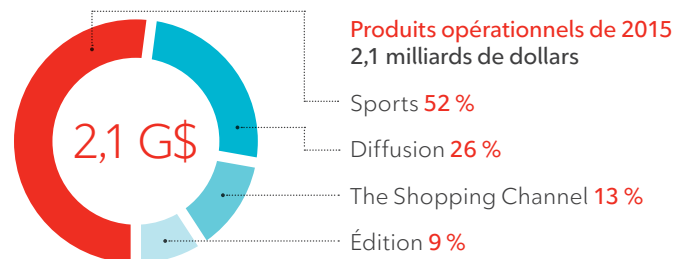
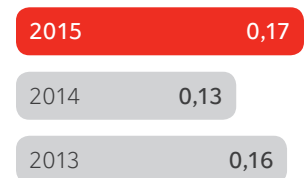
Media

Le secteur Media est la destination de choix au Canada. Il détient des actifs de premier plan dans les secteurs du divertissement sportif, des médias numériques, de la télédiffusion et de la radiodiffusion et de l'édition. Le secteur Media possède le club de baseball des Blue Jays de Toronto, le Centre Rogers et le Grand Chelem de curling et détient une participation de 37,5 % dans Maple Leaf Sports & Entertainment, le propriétaire des Maple Leafs de Toronto, des Raptors de Toronto et du Toronto FC. Media détient également plusieurs actifs médias numériques comme Texture par Next Issue ainsi qu'une participation de 50 % dans shomi, service de vidéo sur demande par abonnement (« VSDA ») en continu. Ses actifs télévisuels comprennent sept stations Sportsnet régionales et nationales, sept stations City, auxquelles ont accès environ 89 % des Canadiens, cinq stations de télévision multilingues OMNI et les stations spécialisées FX, FXX, OLN et G4. Le secteur Media exploite également 51 stations radiophoniques canadiennes, publie plus de 25 magazines grand public et d'affaires bien connus et possède The Shopping Channel, le seul service de téléachat et de magasinage en ligne et télévisé à l'échelle nationale au Canada.

Produits opérationnels (en milliards de dollars)



Résultat d'exploitation ajusté (en milliards de dollars)



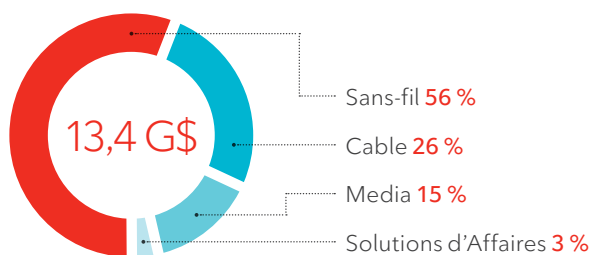


Faits saillants financiers 2015

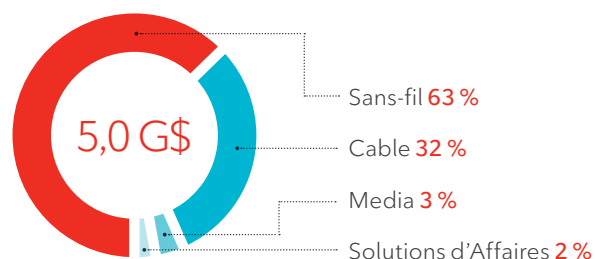
POUR OBTENIR UNE DESCRIPTION DÉTAILLÉE DE NOS DONNÉES FINANCIÈRES ET D'EXPLOITATION ET DE NOS RÉSULTATS, VEUILLEZ VOUS REPORTER AU RAPPORT DE GESTION QUI FIGURE PLUS LOIN DANS LE PRÉSENT RAPPORT.

Profil des produits et du résultat d'exploitation ajusté consolidés 2015

Produits opérationnels



Résultat d'exploitation ajusté



(en millions de dollars, sauf les marges, les montants par action, le nombre d'abonnés et le nombre d'employés)

	2015	2014	2013	2012	2011
Produits opérationnels	13 414	12 850	12 706	12 486	12 346
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 032	5 019	4 993	4 834	4 739
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée ¹	38 %	39 %	39 %	39 %	38 %
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 676	1 437	1 548	1 649	1 874
Taux de dividende annualisé à la clôture de l'exercice	1,92 \$	1,83 \$	1,74 \$	1,58 \$	1,42 \$
Résultat net ajusté ¹	1 490	1 532	1 769	1 781	1 736
Résultat par action de base ajusté ¹	2,89 \$	2,97 \$	3,43 \$	3,43 \$	3,20 \$
Total de l'actif	29 175	26 522	23 601	19 618	18 362
Rendement sur l'actif	4,7 %	5,1 %	7,1 %	8,6 %	8,5 %
Dette à long terme (y compris la dette courante)	16 870	14 787	13 343	10 789	10 034
Capitaux propres	5 745	5 481	4 669	3 768	3 572
Abonnés de Sans-fil (en milliers)	9 877	9 450	9 503	9 437	9 335
Abonnés aux services Internet (en milliers)	2 048	2 011	1 961	1 864	1 793
Abonnés aux services de télévision (en milliers)	1 896	2 024	2 127	2 214	2 297
Abonnés aux services de téléphonie (en milliers)	1 090	1 150	1 153	1 074	1 052
Nombre d'employés (approximatif)	26 000	27 000	28 000	27 000	29 000

¹ Pour obtenir une définition de ces mesures (non conformes aux PCGR), se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » du rapport de gestion.

Réaliser le plan Rogers 3.0 en 2015

Notre plan consiste à redynamiser la croissance de nos produits opérationnels de façon durable et à miser sur la capacité habituelle de la Société à transformer ces produits en marges et en flux de trésorerie disponibles élevés, à dégager un solide rendement sur l'actif et, ultimement, à accroître les rendements en faveur de nos actionnaires.



Être une entreprise canadienne à forte croissance

- Nous avons réalisé une croissance de 4 % des produits et de 17 % des flux de trésorerie disponibles
- Dans notre plus grand secteur, Sans-fil, les produits tirés du réseau ont augmenté de 2 %, le nombre d'abonnés, de 5 %, et les PMPC, de 4 %
- Pour les services Internet, le moteur de croissance de notre secteur Cable, les produits ont grimpé de 8 % et le nombre d'abonnés, de 2 %



Miser sur l'innovation et notre position de chef de file en ce qui a trait au réseau

- Nous avons multiplié par quatre la couverture géographique de notre réseau LTE, qui atteint maintenant 93 % de la population canadienne
- Nous avons lancé le service Internet Gigabit ÉLAN, dont la couverture devrait s'étendre à l'ensemble de notre réseau d'ici la fin de 2016, c'est-à-dire bien avant nos concurrents
- Nous avons été nommés « fournisseur d'accès Internet le plus rapide » et « réseau mobile le plus rapide » du Canada par Ookla, chef de file mondial des tests de vitesse de la bande passante



Offrir un contenu captivant en tout lieu

- Nous avons réussi à faire de Sportsnet le chef de file des médias sportifs du Canada
- Nous avons lancé notre forfait Partagez tout+, qui offre trois choix de contenu aux abonnés : Texture par Next Issue, shomi et Spotify Premium



Faire une refonte complète de l'expérience client

- Nous avons réalisé la plus importante amélioration par rapport à nos principaux concurrents, réduisant de 26 % les plaintes adressées par nos clients au Commissaire aux plaintes relatives aux services de télécommunications (« CPRST »)
- Nous avons réduit de 13 % le nombre de fois où nos clients ont dû communiquer avec nous



Investir dans les employés et les former

- Nous avons mis sur pied un programme national d'orientation à l'intention des nouveaux employés
- Nous avons créé une académie de la vente au détail à l'intention des responsables du service de première ligne ainsi qu'un programme de perfectionnement des dirigeants
- Nous avons été nommés parmi les 100 meilleurs employeurs du Canada



Stimuler la croissance dans le marché Affaires

- Nous avons regroupé notre solide portefeuille d'actifs autour d'un segment unique de services aux clients d'affaires
- Nous avons lancé le Wi-Fi géré et la cybersécurité infonuagique, inaugurant ainsi l'avènement d'une série de technologies novatrices



Présenter un front uni sous la bannière Rogers

- Nous avons lancé la télé 4K de Rogers et consenti le plus gros engagement d'Amérique du Nord en matière de diffusion au format 4K en nous appuyant sur notre solide réseau de fibre coaxiale et notre portefeuille de contenu sportif

Résultats de 2015 par rapport aux objectifs¹

(en millions de dollars)

	OBJECTIFS POUR 2015		DONNÉES RÉELLES DE 2015	ATTEINTE
Données consolidées				
Résultat d'exploitation ajusté ²	5 020	à 5 175	5 032	✓
Entrées d'immobilisations corporelles	2 350	à 2 450	2 440	✓
Flux de trésorerie disponibles ²	1 525	à 1 675	1 676	✓✓

¹ Doivent être lus en parallèle avec le rapport de gestion figurant plus loin dans le présent rapport.

² Pour obtenir une définition de ces mesures (non conformes aux PCGR), se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » du rapport de gestion.

✓ Atteint ✓✓ Dépassé

Table des matières

4	Message du président et chef de la direction de Rogers Communications Inc.	20	Rapport de gestion	106	États consolidés des variations des capitaux propres
12	Responsabilité sociale d'entreprise	100	États financiers consolidés	107	Tableaux consolidés des flux de trésorerie
14	Gouvernance d'entreprise	100	Responsabilité de la direction à l'égard de l'information financière	108	Notes afférentes aux états financiers consolidés
16	Hauts dirigeants de Rogers Communications Inc.	101	Rapport du cabinet d'experts-comptables inscrit et indépendant	156	Glossaire de termes propres à l'industrie et liens utiles
17	Administrateurs de Rogers Communications Inc.	103	États consolidés du résultat net	158	Renseignements relatifs à la Société et à l'intention des actionnaires
18	Notre dessein	104	États consolidés du résultat global		
		105	États consolidés de la situation financière		



Dans l'ensemble, l'année 2015 a été animée et productive. Nous avons lancé bon nombre de propositions novatrices grâce auxquelles nous avons attiré et fidélisé davantage de clients de grande valeur. Nous avons aussi amélioré l'expérience client et élargi les activités de notre segment Affaires.

Message du président et chef de la direction de Rogers Communications Inc.

À tous les actionnaires,

Il y a un an, je vous présentais Rogers 3.0, notre plan pluriannuel au moyen duquel nous voulons réaliser une croissance durable des produits opérationnels et convertir ces produits en marges solides et en flux de trésorerie élevés pour assurer un rendement sur l'actif attrayant. Notre objectif ultime est d'accroître avec le temps les rendements en faveur de nos actionnaires. Voici que s'achève la première année complète de ce plan, et je suis fier d'affirmer que nous avons accompli des progrès considérables vers l'atteinte de nos priorités.

Dans l'ensemble, l'année a été animée et productive. Nous avons renoué avec la croissance des produits et des flux de trésorerie disponibles et sensiblement renforcé Sans-fil et les services Internet, les deux principaux moteurs de notre croissance. Nous avons lancé bon nombre de propositions novatrices grâce auxquelles nous avons attiré et fidélisé davantage de clients de grande valeur. Nous avons aussi amélioré l'expérience client et élargi les activités de notre segment Affaires.

Certes, il reste du chemin à parcourir, mais nous avons nettement raffermi nos bases, et ce, malgré la vive concurrence qui caractérise notre industrie. Vous trouverez dans les pages qui suivent un rapport détaillé sur l'avancement des sept priorités qui forment notre plan Rogers 3.0.



Rogers 3.0 est un plan pluriannuel qui vise à redynamiser la croissance de nos produits opérationnels de façon durable et à miser sur la capacité habituelle de la Société à transformer ces produits en marges et en flux de trésorerie disponibles élevés, à dégager un solide rendement sur l'actif et, ultimement, à accroître les rendements en faveur de nos actionnaires.

Être une entreprise canadienne à forte croissance

Notre objectif consiste à relancer notre croissance par rapport à nos concurrents. En 2015, nos produits opérationnels et nos flux de trésorerie disponibles ont affiché une saine croissance. Nous avons aussi attiré et retenu davantage de clients de grande valeur dans Sans-fil, notre plus gros secteur opérationnel, ce qui nous a permis de dégager pour ce secteur les meilleures marges de l'industrie.

Nous avons inscrit des produits opérationnels et un résultat d'exploitation ajusté records. Leur croissance respective s'est établie à 13,4 milliards de dollars et à 5,0 milliards de dollars, et s'est traduite par des flux de trésorerie disponibles de 1,7 milliard de dollars et un résultat par action de base ajusté de 2,89 \$.

Nous avons atteint nos objectifs financiers de 2015. Nos flux de trésorerie élevés nous ont permis de consentir les investissements nécessaires au maintien de nos réseaux dans le peloton de tête et de verser des montants substantiels à nos actionnaires.

Faire une refonte complète de l'expérience client

Quand nous avons conçu Rogers 3.0, nous nous sommes engagés à améliorer l'expérience client du tout au tout. En 2015, nous avons mis en marché plus de 10 nouveaux forfaits et investi 100 millions de dollars dans ce sens. Nous sommes déterminés à consolider les bases de nos services, à créer une expérience plus homogène et à améliorer les fonctions en libre-service.

Par exemple, nous avons mis sur pied Centre Ice, un programme qui donne au personnel de première ligne la possibilité de rapporter à la haute direction, en temps réel, les problèmes éprouvés par nos clients. Le programme a ainsi cerné et réglé plus de 500 problèmes.

Nous avons aussi corrigé l'une des principales sources d'agacement de nos clients, l'itinérance, en lançant en 2014 le service Partout chez vous et en l'élargissant cette année. Il s'agit d'un service unique qui permet à nos abonnés d'utiliser leur forfait sans fil lorsqu'ils sont à l'étranger comme ils le feraient au pays. Le programme est maintenant offert dans plus de 100 destinations dans le monde et couvre pratiquement toutes les destinations voyages de nos clients. Plus de 2,3 millions d'abonnés profitent maintenant de ce service dans le cadre de nos forfaits Partagez tout.

La facturation est le premier motif d'appel de nos clients, aussi avons-nous remanié en profondeur la facturation des services mobiles, la rendant interactive, plus concise et plus facile à comprendre. Plus de 3 millions d'abonnés reçoivent maintenant la nouvelle facture. C'est l'un des nombreux efforts que nous avons déployés dans le but de simplifier la façon dont nos clients communiquent avec nous, au moment qui leur convient.

Nous avons également été le premier fournisseur de communications du monde à mettre le soutien à la clientèle sur l'outil Messenger de Facebook. Dès le premier mois, nous avons répondu à plus de 70 000 questions au moyen de cette plateforme.

Pour l'ensemble de 2015, les améliorations apportées au libre-service ont réduit de 13 % le nombre de fois où nos clients ont dû communiquer avec nous. Les plaintes de nos clients au CPRST ont diminué de 26 %, soit la réduction la plus marquée parmi notre groupe de concurrents directs, et elles ont baissé de 50 % au cours des deux dernières années.

Il est important de noter qu'au deuxième semestre de 2015, nous avons réussi à réduire considérablement l'attrition, c'est-à-dire le nombre d'abonnés par mois qui quittent Rogers, par rapport à l'année précédente. C'est un important signe de réussite, même s'il s'agit d'un projet à long terme qui est loin d'être terminé. En 2016, nous réinvestirons encore 100 millions de dollars à la bonification de l'expérience client.



Stimuler la croissance dans le marché Affaires

Nous estimons que les entreprises canadiennes sont mal servies et qu'elles représentent une occasion d'affaires digne d'être poursuivie.

En 2015, nous avons posé les bases de notre projet visant à accroître notre part de marché. Nous avons mis sur pied une équipe de meneurs choisis parmi les experts mondiaux, regroupé notre solide portefeuille d'actifs autour d'un segment consacré uniquement à cette fin, élargi notre gamme de produits et de services et échauffé une stratégie de mise en marché. Au cours des six derniers mois de l'année, nous avons ouvert nos portes aux entreprises, annonçant deux technologies novatrices, soit le Wi-Fi géré et la cybersécurité en tant que services.

En 2016, nous lancerons de nouvelles technologies novatrices pour mieux répondre à l'évolution des besoins des entreprises canadiennes. Notre segment Affaires est maintenant en activité, et son potentiel de croissance à long terme nous paraît très prometteur.

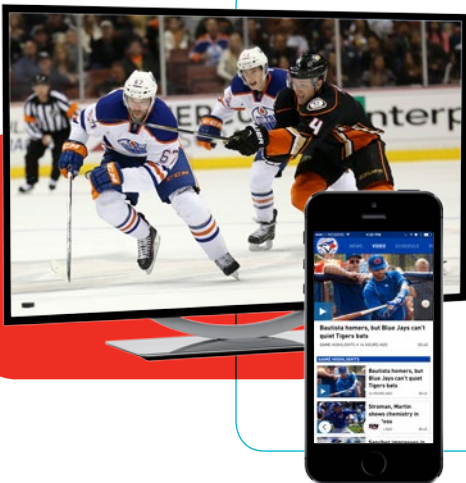


Investir dans les employés et les former

Véhiculer une culture axée sur la performance est une condition clé de la réussite de Rogers 3.0. En 2015, nous avons beaucoup investi dans les outils, la formation et les locaux pour créer le milieu de travail idéal.

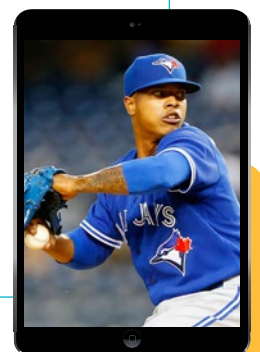
Au total, nous avons mis en place plus de 20 programmes pour aider nos employés à mieux servir nos clients. Par exemple, nous avons lancé notre académie de la vente au détail, programme de formation en salle parmi les meilleurs, afin d'outiller nos quelque 400 responsables du service de première ligne pour qu'ils servent mieux notre clientèle. Nous avons aussi mis sur pied un vaste programme national d'orientation auquel 500 nouveaux employés ont participé en 2015, ce qui les a préparés plus rapidement à leurs nouvelles fonctions. Quelque 800 de nos dirigeants ont aussi suivi notre nouveau programme de perfectionnement, et 18 000 de nos employés ont suivi la formation de mise en marché Go to Market. De plus, nous avons déployé notre nouvel environnement de travail ouvert et collaboratif maintenant offert à nos employés de Calgary, de Brampton et de Toronto.

Nos efforts ont été reconnus par la communauté. En 2015, nous avons été nommés parmi les 100 meilleurs employeurs du Canada, l'un des meilleurs employeurs pour les jeunes, l'un des meilleurs employeurs en matière de diversité et l'un des employeurs les plus respectueux de l'environnement au Canada. Notre sondage auprès du personnel a révélé un niveau d'engagement des employés de 76 %, soit 4 % de plus que l'année précédente et seulement 4 % derrière le premier employeur dans ce domaine. L'engagement des employés est évalué à l'aide d'un questionnaire mesurant la fierté et la satisfaction de notre personnel, la promotion qu'il fait de notre entreprise et son intention de rester chez Rogers.



Grosse année pour Rogers et les sports!

En 2015, **Sportsnet** est devenu le numéro un des médias sportifs du pays. Les **Blue Jays de Toronto** ont fait les séries éliminatoires pour la première fois depuis 22 ans, et nous avons tiré profit de notre entente avec la LNH pour un premier exercice complet.







Partout chez vous

En 2014, nous avons lancé **Partout chez vous**. Cette année, nous l'avons élargi. C'est un service unique en son genre qui permet à nos abonnés d'utiliser leur forfait sans fil lorsqu'ils sont à l'étranger comme ils le feraient au pays. Le programme est maintenant offert dans plus de 100 destinations dans le monde et couvre pratiquement toutes les destinations voyages de nos clients.



Offrir un contenu captivant en tout lieu

L'année a été marquante pour Rogers et les sports. Nous avons continué de dégager des résultats vigoureux dans ce domaine à forte croissance de notre secteur Media. En 2015, Sportsnet est devenu le numéro un des médias sportifs du pays. Les Blue Jays de Toronto ont fait les séries éliminatoires pour la première fois depuis 22 ans, et nous avons concrétisé notre entente avec la LNH pour un premier exercice complet, ce qui a généré un profit de 10 %. Les sports représentent maintenant 50 % des produits et du résultat net de Media, et ils occupent une place centrale dans notre stratégie de contenu médiatique et résidentiel pour l'avenir.

Nous avons bonifié de nouveau nos portefeuilles de contenu, cherchant à mieux répondre encore aux besoins de la génération Y, qui représente environ 35 % de la population canadienne. Par exemple, nous avons annoncé un partenariat avec Spotify, le premier service de musique en continu du monde. Nous avons aussi fait évoluer notre relation avec VICE, ouvrant un studio VICE au Canada et collaborant au lancement de la chaîne VICELAND au début de 2016. Au milieu de 2015, nous avons rendu accessible à tous les Canadiens notre service de vidéo en continu shomi, offert par abonnement en partenariat avec Shaw.

Comme bien d'autres entreprises de médias, nous avons ressenti un léger recul du marché publicitaire et avons élaboré un plan pour adapter notre structure de coûts à cette baisse de revenus. En 2016, nous continuerons de miser sur notre position de chef de file de la sphère sportive, de nous intéresser de près à la génération Y et d'accroître les produits tirés de nos plateformes numériques.



Miser sur l'innovation et notre position de chef de file en ce qui a trait au réseau

L'innovation et le leadership en ce qui concerne les réseaux sont au cœur de l'identité de Rogers; nous y avons consacré beaucoup d'attention en 2015.

Dans le secteur Sans-fil, nous avons multiplié par quatre la couverture géographique de notre réseau LTE, qui atteint maintenant 93 % de la population canadienne. Nous avons acquis la clientèle et le spectre de Mobilicity et cédé à WIND une portion de spectre non essentielle. En même temps, nous avons acquis le spectre SSFE-1 de Shaw et l'avons mis en service en 31 jours seulement. Sans cette acquisition, il nous aurait fallu quatre ans pour construire l'infrastructure de réseau équivalente. Ces transactions ont considérablement renforcé notre position en matière de spectre et feront en sorte que nos abonnés bénéficient d'une couverture encore meilleure et de vitesses ultraélevées. Nous avons aussi déployé notre réseau LTE étendu afin que Rogers puisse offrir une couverture LTE sans pareille à l'échelle nationale. Nous avons été les premiers à proposer la technologie Voix sur LTE et LTE-A; nous avons aussi lancé les appels Wi-Fi afin d'améliorer la qualité des appels sur appareils cellulaires. Dans l'ensemble, nous avons réalisé plusieurs investissements avisés, stratégiques et rentables dont notre clientèle profitera pendant plusieurs années à venir.

Nous avons lancé ÉLAN de Rogers, qui offre aux clients l'utilisation illimitée d'Internet et des vitesses allant jusqu'à 250 Mb/s sur l'ensemble de notre réseau par câble. Environ 40 % de nos abonnés étaient branchés à ÉLAN à la fin de 2015, et la majorité avait opté pour des vitesses de 100 Mb/s ou plus.

Nous avons aussi entamé les préparatifs pour répondre à la demande croissante de vidéo en continu de la part de nos clients en leur proposant un service d'accès Internet gigabit. Ces nouvelles vitesses sont dès maintenant accessibles à 130 000 foyers et nous prévoyons les offrir à l'ensemble de notre réseau, soit 4,2 millions de foyers, d'ici la fin de 2016.

Grâce à notre technologie DOCSIS, nous serons en mesure d'offrir ces vitesses en 2016 moyennant un investissement supplémentaire très modeste : moins de 50 \$ par foyer branché pour le service à un gigabit, ce qui rend l'aspect financier de l'affaire très intéressant pour nous. C'est selon nous un avantage considérable par rapport à nos concurrents, qui doivent s'en remettre aux connexions de fibre optique jusqu'au domicile pour brancher leurs clients directement à leur réseau.

En 2015, Ookla, chef de file mondial des tests de vitesse de la bande passante, a déclaré Rogers « fournisseur d'accès Internet le plus rapide » et « réseau mobile le plus rapide » du Canada, ce qui nous confirme que nos investissements dans le réseau procurent à notre clientèle une expérience de qualité supérieure.

Nous avons également consenti des investissements substantiels pour repositionner nos activités dans le domaine de la télévision. Par exemple, nous avons lancé une nouvelle interface utilisateur pour Navigatr, que nos abonnés ont bien accueillie. Nous avons aussi commencé la distribution de la télé 4K, la nouvelle norme mondiale en télédiffusion. Nous sommes les premiers à avoir lancé les terminaux 4K, et nous prévoyons offrir dès 2016 le contenu 4K le plus complet en Amérique du Nord en diffusant notamment toutes les parties des Blue Jays de Toronto à domicile et 20 matchs de la LNH. Au total, nous diffuserons 500 heures de contenu 4K en 2016. La norme 4K est un bon exemple d'utilisation de notre portefeuille d'actifs pour renforcer notre secteur Cable et faire preuve d'innovation pour nos clients. Nous commencerons aussi, à la fin de 2016, à proposer la télévision sur IP à nos abonnés.



Présenter un front uni sous la bannière Rogers

Réseaux, contenu et marques confondus, Rogers détient un portefeuille d'actifs sans pareil. L'une de nos priorités est de réunir tous ces actifs pour fortifier notre entreprise dans son ensemble.

En 2015, nous avons défini plus clairement nos marques sans fil Rogers, Fido et chatr et les avons considérablement affirmées. Nos efforts se sont concrétisés dans le développement de nos produits, nos campagnes publicitaires et nos magasins de détail. Nous avons aussi réalisé notre engagement de faire de Sportsnet le numéro un des médias sportifs au pays. De plus, nous avons accompagné la LNH pour une première saison complète en tant qu'entreprise unie.

Nous avons fait fructifier notre offre unique en matière de contenu avec GameCentre Live de la LNH, Texture par Next Issue, Spotify, VICE et shomi pour attirer et fidéliser une clientèle plus nombreuse. Cette façon de faire restera au cœur de notre stratégie pour 2016.

ÉLAN de ROGERS

Nous avons lancé **ÉLAN^{mc} de Rogers**, qui offre aux clients l'utilisation illimitée d'Internet et des vitesses allant jusqu'à 250 Mb/s sur l'ensemble de notre réseau par câble, en plus de proposer un service d'accès Internet gigabit. Nous prévoyons offrir ce service à l'ensemble de notre réseau par câble, soit 4,2 millions de foyers, d'ici la fin de 2016.



Objectifs pour 2016¹

(en millions de dollars, sauf les pourcentages)

	Données réelles de 2015	Fourchettes prévisionnelles pour 2016 ³
Données consolidées		
Produits opérationnels	13 414	Augmentation de 1 % à 3 %
Résultat d'exploitation ajusté ²	5 032	Augmentation de 1 % à 3 %
Entrées d'immobilisations corporelles	2 440	2 300 à 2 400
Flux de trésorerie disponibles ²	1 676	Augmentation de 1 % à 3 %

¹ Doivent être lus en parallèle avec le rapport de gestion figurant plus loin dans le présent rapport.

² Pour obtenir une définition de ces mesures (non conformes aux PCGR), se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » du rapport de gestion.

³ Les fourchettes prévisionnelles présentées en pourcentages correspondent à des suggestions par rapport aux données réelles de 2015.

L'exercice qui commence

Nous voici au seuil de la deuxième année de notre plan pluriannuel. Je reste persuadé que Rogers 3.0 est le plan qu'il nous fallait pour redynamiser la croissance des produits opérationnels et accroître nos flux de trésorerie et les rendements pour les actionnaires.

Nous conserverons notre position de chef de file dans les services sans fil et les services Internet tout en misant sur l'occasion que représente le segment Affaires. Nous ferons évoluer nos secteurs de la télédiffusion et des médias conventionnels et nous en rehausserons la performance. Et nous poursuivrons notre refonte complète de l'expérience client.

Nos objectifs pour 2016 présument que notre croissance se prolongera. Nous visons l'accroissement des produits opérationnels et du résultat d'exploitation ajusté, la réduction des dépenses d'investissement et la hausse des flux de trésorerie disponibles.

La concurrence reste vive dans notre industrie, mais j'accorde toute ma confiance à notre équipe et à notre stratégie. Je remercie le conseil d'administration, l'équipe de direction et l'ensemble de notre personnel de leur soutien indéfectible.

Merci de votre confiance à titre d'investisseur.



Guy Laurence

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



Responsabilité sociale d'entreprise

De l'investissement communautaire à la gérance environnementale, nous nous efforçons constamment d'améliorer notre performance en matière de durabilité, et l'année 2015 n'a pas fait exception à cette règle.

Nous avons donné plus de 65 millions de dollars en argent et en nature à des causes et à des organismes de bienfaisance de tous horizons. Ce montant représente environ 4 % de notre bénéfice net avant impôts, ce qui dépasse largement notre objectif de faire mieux encore que la norme de 1 % établie par Imagine Canada en tant que pratique exemplaire.

Par l'intermédiaire du Fonds pour la jeunesse Rogers, nous avons soutenu des programmes éducatifs à l'intention des jeunes à risque. « Visez la réussite Rogers », le programme exclusif du Fonds pour la jeunesse Rogers, apporte de l'aide aux devoirs à plus de 40 Clubs Garçons et Filles du Canada et met à leur disposition des centres technologiques. L'objectif de ce programme est de relever le taux d'obtention de diplôme et d'inscription à un programme d'études postsecondaires des jeunes à risque. Depuis qu'il a été instauré, en 2012, plus de 50 000 jeunes ont pu profiter des installations des centres technologiques dans leur quartier.

Notre programme « Branché sur le succès » offre un accès Internet à prix abordable aux familles à revenu modeste du Toronto Community Housing. À la fin de 2015, plus de 8 500 ménages participaient à ce programme. Nous nous attendons à un accroissement de la participation en 2016, car nous étendrons le programme en partenariat avec d'autres organismes de logement communautaire et sans but lucratif dans les collectivités de notre zone de desserte en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve.

Nous avons accompli d'importants progrès vers l'atteinte de nos objectifs environnementaux. Notre taux de réacheminement des déchets s'est amélioré grâce à notre programme « Pousse Vert! », dans le cadre duquel nous avons retiré les poubelles de chacun des employés et installé à la place des bacs de tri centralisés. Nous avons aussi transformé nos bureaux, opération qui s'est traduite par la collecte de 1 125 tonnes métriques de matériaux, allant des fournitures à l'ameublement. Nous avons évité à 96 % de ces matériaux de se retrouver dans les centres d'enfouissement en les donnant plutôt à des organismes sans but lucratif ou en les recyclant.

Nous nous sommes fixé des cibles claires à atteindre d'ici 2025 : consommer 10 % moins d'énergie et émettre 25 % moins de gaz à effet de serre qu'en 2011. Nous avons progressé vers l'atteinte de ces objectifs grâce à divers programmes comme la modernisation de l'éclairage et la normalisation des horaires d'éclairage, et nous avons apporté des améliorations au chauffage et à la climatisation. En 2015, nos efforts environnementaux ont été reconnus : nous avons été nommés parmi les employeurs les plus verts. En outre, nous avons reçu deux prix du programme « Race to Reduce » chapeauté par l'organisme Civic Action : un prix accordé à notre immeuble One Mount Pleasant pour la consommation énergétique la plus basse et l'autre, accordé à notre immeuble de Brampton, pour la plus grande réduction de la consommation énergétique.

Notre Code de déontologie des fournisseurs définit la politique et les lignes directrices que doivent respecter nos fournisseurs. En 2015, 100 % de nos fournisseurs se sont engagés à respecter notre Code de déontologie général et notre Code de déontologie des fournisseurs. De plus, nous avons soumis nos 200 principaux fournisseurs à un examen de leurs pratiques et de leur conformité aux règles de durabilité et d'éthique afin de nous assurer que nos partenaires adhèrent véritablement à nos valeurs.

Nous nous efforçons de faire en sorte que nos produits et services soient inclusifs et accessibles. Nous avons affecté à l'accessibilité une équipe de représentants du service à la clientèle. En 2015, Rogers est devenu le premier et le seul fournisseur de services à offrir un forfait de données sans fil et de textos expressément conçu à l'intention des personnes sourdes ou malentendantes ou qui ont un trouble de la parole. Ce forfait souple s'adapte à l'utilisation mensuelle des abonnés et comprend la messagerie texte illimitée.

Dans notre entreprise, nous avons également amélioré l'expérience de nos employés en investissant dans des programmes de formation et de perfectionnement et en renforçant l'inclusion et la diversité pour soutenir notre stratégie de gestion du personnel. En 2015, nous avons été nommés parmi les groupes suivants : les 100 meilleurs employeurs du Canada, les meilleurs employeurs pour la diversité du Canada, les meilleurs employeurs pour les jeunes du Canada et les meilleurs employeurs du Grand Toronto.



Pour en savoir plus sur ce sujet, visitez notre site Web à l'adresse www.rogers.com/csr et surveillez la publication de notre Rapport 2015 sur la responsabilité sociale d'entreprise, à paraître au printemps 2016.

Plus de **65 M\$**

versés en argent ou en nature à
divers organismes de bienfaisance
et à diverses causes en 2015



Notre engagement



Gouvernance d'entreprise

Au 11 février 2016

■ Président □ Membre

	Le conseil d'administration et ses comités						
	Audit et risque	Gouvernance d'entreprise	Candidatures	Ressources humaines	Direction	Finances	Retraite
Alan D. Horn, CPA, CA					□	□	■
Charles Sirois		■			□	□	
C. William D. Birchall	□		□			□	
Bonnie R. Brooks				□			
Stephen A. Burch	□			□			
John H. Clappison, FCPA, FCA	■	□					□
Guy Laurence							
Philip B. Lind, CM							
John A. MacDonald	□		□	□			
Isabelle Marcoux		□		■			
L'hon. David R. Peterson, C.P., C.R.			□				□
Edward S. Rogers			■		■	■	
Loretta A. Rogers							
Martha L. Rogers							
Melinda M. Rogers			□			□	□

Le conseil d'administration de Rogers Communications Inc. (le « conseil ») attache une grande importance à une saine gouvernance d'entreprise; il examine continuellement ses pratiques de gouvernance et les mesures par rapport aux pratiques de chefs de file reconnus et à l'évolution des mesures législatives. Notre entreprise a été fondée et est contrôlée par une famille. Nous sommes fiers de notre approche proactive et disciplinée, qui fait en sorte que les structures et pratiques de gouvernance de Rogers méritent la confiance des marchés financiers publics.

Suivant le décès en décembre 2008 du fondateur et chef de la direction de la Société, Ted Rogers, son contrôle des voix de Rogers Communications Inc. a été transféré à une fiducie dont les membres de la famille Rogers sont les bénéficiaires. Cette fiducie détient le contrôle des voix de Rogers Communications Inc. dans l'intérêt des générations successives de la famille Rogers.

En tant que partie prenante importante, la famille Rogers est représentée au sein de notre conseil, qui bénéficie de son engagement de longue date à l'égard de la surveillance et de la création de valeur. Parallèlement, nous profitons de l'apport d'administrateurs indépendants qui sont des chefs d'entreprise nord-américains d'expérience.

Le conseil est d'avis que les systèmes de gouvernance et de gestion des risques de la Société sont efficaces et que les structures et les procédures appropriées sont en place.

La composition de notre conseil et la structure de ses divers comités sont présentées dans le tableau ci-dessus et à la page suivante. Également, nous rendons accessibles des renseignements détaillés sur nos structures et pratiques de gouvernance - y compris notre

énoncé complet relatif aux pratiques de gouvernance d'entreprise, notre code de déontologie, le mandat complet des comités et les notices biographiques des administrateurs - dans la rubrique Gouvernance d'entreprise à rogers.com/governance. Ce lien vous donnera accès à un résumé des différences entre les règles de gouvernance d'entreprise de la NYSE qui s'appliquent aux sociétés établies aux États-Unis et à nos pratiques de gouvernance en tant qu'émetteur non établi aux États-Unis qui est coté à la NYSE.

Le comité d'audit et de risque examine les conventions et pratiques comptables de la Société, l'intégrité des processus et procédures de communication de l'information financière de la Société, de même que les états financiers et autres documents pertinents à transmettre aux actionnaires et au public. Le comité vient également épauler le conseil dans sa surveillance de la conformité de la Société aux obligations prescrites par la loi et les règlements ayant trait à la communication de l'information financière; il évalue les systèmes de comptabilité et de contrôles financiers ainsi que les compétences, l'indépendance et le travail à la fois des auditeurs externes et internes. Le comité passe aussi en revue les politiques de gestion des risques et les processus qui y sont reliés afin de repérer les risques importants.

Le comité de gouvernance d'entreprise aide le conseil et lui soumet des recommandations afin de s'assurer qu'il a élaboré des systèmes et procédures appropriés pour lui permettre d'exercer ses responsabilités et de s'en acquitter. À cette fin, le comité de gouvernance d'entreprise aide le conseil à élaborer, à recommander et à établir des politiques et pratiques de gouvernance d'entreprise et il dirige le conseil dans son examen périodique de la performance du conseil et de ses comités.



« Au fil des ans, l'économie canadienne a grandement profité de sociétés fondées et contrôlées par des familles qui peuvent envisager des horizons d'investissement et une gestion générale des affaires à plus long terme. Chez Rogers, nous sommes parvenus à intégrer des processus de gouvernance rigoureux qui réalisent un juste équilibre entre favoriser le succès continu et servir les intérêts de l'entreprise, et profiter à l'ensemble des actionnaires. »

Alan D. Horn, CPA, CA
Président du conseil
Rogers Communications Inc.

« Rogers bénéficie depuis longtemps de l'apport d'administrateurs et de représentants indépendants solides au sein du conseil et de saines structures de gouvernance qui leur assurent une réelle influence. La structure de notre conseil d'administration vise essentiellement à assurer que les administrateurs et la direction agissent dans l'intérêt supérieur de l'ensemble des actionnaires de Rogers - approche qui a contribué à assurer la pérennité d'entreprises familiales canadiennes solides. »

Charles Sirois
Administrateur principal
Rogers Communications Inc.



Le comité des candidatures désigne les candidats potentiels au poste d'administrateur aux fins d'élection par les actionnaires et aux fins de nomination par le conseil, et recommande également des candidats pour chaque comité du conseil, y compris le président de chaque comité.

Le comité des ressources humaines aide le conseil à contrôler, à examiner et à approuver les politiques et pratiques de rémunération et d'avantages sociaux. Le comité est chargé de recommander la rémunération des membres de la haute direction et d'assurer la surveillance de la planification de la relève des cadres dirigeants.

Le comité de direction aide le conseil à s'acquitter de ses responsabilités dans l'intervalle entre les réunions du conseil, y compris agir dans des domaines expressément désignés et autorisés lors d'une réunion précédente du conseil et étudier des questions concernant la Société pouvant survenir de temps à autre.

Le comité des finances examine les questions relatives aux stratégies d'investissement de la Société et à la structure générale des emprunts et capitaux propres et en fait rapport au conseil.

Le comité de retraite supervise l'administration des régimes de retraite de la Société et examine leurs provisions et le rendement de leurs placements.

Pratiques de bonne gouvernance de Rogers

Séparation des rôles de chef de la direction et de président du conseil

Administrateur principal indépendant

Politiques et chartes officielles en matière de gouvernance

Code de déontologie et ligne de dénonciation

Lignes directrices sur les actions détenues par les administrateurs

Discussions à huis clos du conseil et des comités

Examens annuels de la performance du conseil et des comités

Réunions du comité d'audit et de risque avec des auditeurs internes et externes

Programme d'orientation offert aux nouveaux administrateurs

Séances de formation du conseil

Pouvoir des comités de retenir les services de conseillers indépendants

Normes régissant les relations importantes des administrateurs



Pour obtenir une description complète de la structure et des pratiques de gouvernance de Rogers, ainsi que des exemplaires de notre notice annuelle et de notre circulaire de sollicitation de procurations, veuillez consulter rogers.com/investors

Hauts dirigeants de Rogers Communications Inc.

Au 11 février 2016



Hauts dirigeants

1 Guy Laurence
Président et
chef de la direction

2 Bob Berner
Chef de la direction
de la Technologie

3 Frank Boulben
Chef de la direction de la Stratégie

4 Rick Brace
Président,
segment Media

5 Jacob Glick
Chef de la direction
des Affaires d'entreprise

6 Dale Hooper
Chef de la direction, Marques

7 Nitin Kawale
Président,
segment Affaires

8 Deepak Khandelwal
Chef de la direction
de l'Expérience client

9 David Miller
Chef de la direction des
Affaires juridiques et secrétaire

10 Jim Reid
Chef de la direction des
Ressources humaines

11 Anthony Staffieri, FCPA, FCA
Chef de la direction des Finances

12 Jamie Williams
Chef de la direction
de l'Information

13 Dirk Woessner
Président,
segment Grand public



Pour obtenir des renseignements
biographiques détaillés sur les hauts
dirigeants de Rogers, veuillez consulter
rogers.com/investors

Administrateurs de Rogers Communications Inc.

Au 11 février 2016



Administrateurs

- 1 Alan D. Horn, CPA, CA**
Président du conseil de RCI
Président et chef de la direction,
Rogers Telecommunications Limited
- 2 Charles Sirois**
Administrateur principal de RCI
Président,
Telesystem Ltée
- 3 C. William D. Birchall**
Administrateur de sociétés
- 4 Bonnie R. Brooks**
Vice-présidente du conseil,
Compagnie de la Baie d'Hudson
- 5 Stephen A. Burch**
Président du conseil,
*University of Maryland
Medical Systems*
- 6 John H. Clappison, FCPA, FCA**
Administrateur de sociétés
- * Guy Laurence**
Président et chef de la direction,
Rogers Communications Inc.
** Photo à la page précédente.*
- 7 Philip B. Lind, CM**
Vice-président du conseil
- 8 John A. MacDonald**
Administrateur de sociétés
- 9 Isabelle Marcoux**
Présidente du conseil,
Transcontinental Inc.
- 10 L'hon. David R. Peterson, C.P., C.R.**
Président du conseil,
Cassels Brock & Blackwell LLP
- 11 Edward S. Rogers**
Vice-président du conseil
- 12 Loretta A. Rogers**
Administratrice de sociétés
- 13 Martha L. Rogers**
Administratrice de sociétés
- 14 Melinda M. Rogers**
Administratrice de sociétés



Pour obtenir des renseignements biographiques détaillés sur les administrateurs de Rogers, veuillez consulter rogers.com/investors

Notre vision

Assurer la prospérité de notre entreprise en offrant un brillant avenir numérique aux Canadiens

Qui nous sommes

Nous sommes Rogers, une entreprise familiale canadienne.

L'innovation est au cœur de tout ce que nous faisons.

Nous sommes des pionniers en matière d'investissements et préparons l'avenir.

Nous offrons valeur et qualité. Nous ne prenons pas de raccourcis.

Nous comprenons à quel point vous êtes occupés, alors nous simplifions les choses.

Notre clientèle, c'est notre famille, et notre famille nous tient à cœur.

Nous veillons à la formation et au perfectionnement de nos employés, afin que vous puissiez toujours compter sur nous.

Nous formons une équipe unie poursuivant un objectif commun : mieux vous servir.

Nous adorons notre travail. Et cherchons chaque jour à faire mieux

« Le meilleur est à venir! » - Ted Rogers

Ce en quoi nous croyons

Le monde a toujours besoin de nouvelles idées

Les problèmes des clients sont les nôtres : nous nous devons de les résoudre

Investir dans les gens est toujours profitable

Être les meilleurs est le seul objectif qui en vaut la peine

Nous ne pouvons gagner que si nous travaillons en équipe

Notre façon de travailler

Simplifier et innover

Assumer la responsabilité « du quoi et du comment »

Outiller nos employés pour qu'ils réussissent

Exécuter les tâches avec discipline et fierté

Faire preuve de franchise, tisser des liens de confiance et surpasser les attentes

Rapport financier 2015

20 RAPPORT DE GESTION

22 Sommaire

- 22 À propos de Rogers Communications
- 23 Principaux résultats financiers de 2015
- 24 Principales réalisations

25 Comprendre nos activités

- 25 Produits et services
- 27 Concurrence
- 29 Tendances dans le secteur

31 Notre stratégie

- 31 Nos priorités stratégiques
- 32 Progrès réalisés en 2015

32 Principaux moteurs de la performance et faits saillants stratégiques

- 32 Faits saillants stratégiques de 2015
- 36 Objectifs pour 2016
- 37 Objectifs financiers et opérationnels

38 Capacité à produire des résultats

- 38 Réseaux de pointe
- 40 Marques fortes
- 41 Distribution de produits à grande échelle
- 41 Contenu média de premier ordre
- 41 Employés jouant un rôle actif
- 41 Vigueur et souplesse sur le plan financier
- 42 Solides volumes de transactions et dividendes

43 Résultats financiers de 2015

- 43 Sommaire des résultats consolidés
- 44 Principales variations des résultats financiers par rapport à 2014
- 45 Sans-fil
- 48 Cable
- 50 Solutions d'Affaires
- 51 Media
- 52 Entrées d'immobilisations corporelles
- 53 Revue de la performance consolidée
- 57 Résultats trimestriels
- 61 Survol de l'état de la situation financière

62 Gestion de nos liquidités et de nos ressources financières

- 62 Provenance et affectation de la trésorerie
- 65 Situation financière
- 66 Gestion des risques financiers
- 70 Données sur les dividendes et les actions
- 71 Engagements et autres obligations contractuelles
- 71 Ententes hors bilan

71 Gouvernance et gestion des risques

- 71 Gouvernance chez Rogers
- 73 Responsabilité sociale
- 75 Gestion des risques
- 76 Risques et incertitudes influant sur les secteurs d'activité de la Société
- 83 Contrôles et procédures

83 Réglementation de notre secteur

- 85 Sans-fil
- 87 Cable
- 88 Media

89 Information supplémentaire

- 89 Méthodes comptables
- 93 Indicateurs clés de performance
- 95 Mesures non conformes aux PCGR
- 98 Sommaire des résultats financiers du garant de la dette à long terme
- 99 Sommaire quinquennal des résultats financiers consolidés

100 ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

100 Responsabilité de la direction à l'égard de l'information financière

101 Rapport du cabinet d'experts-comptables inscrit indépendant

103 États consolidés du résultat net

104 États consolidés du résultat global

105 États consolidés de la situation financière

106 États consolidés des variations des capitaux propres

107 Tableaux consolidés des flux de trésorerie

108 Notes afférentes aux états financiers consolidés

Rapport de gestion

Le présent rapport de gestion présente de l'information importante au sujet de nos activités et de notre performance pour l'exercice clos le 31 décembre 2015. Le présent rapport de gestion doit être lu à la lumière de nos états financiers consolidés audités de l'exercice 2015 et des notes y afférentes, lesquels ont été établis selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS »), publiées par l'International Accounting Standards Board.

Tous les montants présentés en dollars sont en dollars canadiens, sauf indication contraire. Toutes les variations en pourcentage sont calculées en fonction de nombres arrondis, tels qu'ils sont présentés dans les tableaux. Les graphiques et les diagrammes ont été intégrés à titre indicatif; toutefois, ils ne font pas partie du présent rapport de gestion. Le présent rapport de gestion est daté du 11 février 2016 et a été approuvé par le conseil d'administration de Rogers Communications Inc. (le « conseil »). Le présent rapport de gestion contient des énoncés prospectifs et des hypothèses. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « À propos des énoncés prospectifs » pour obtenir de plus amples renseignements.

Les termes « nous », « notre », « nos », « Rogers », « Rogers Communications » et « la Société » désignent Rogers Communications Inc. et nos filiales. Le terme « RCI » s'entend de l'entité juridique Rogers Communications Inc., à l'exclusion de nos filiales. RCI détient également des participations dans divers placements et entreprises.

La Société est inscrite à la cote de la Bourse de Toronto (TSX : RCI.A et RCI.B) et de la New York Stock Exchange (NYSE : RCI).

Dans le présent rapport de gestion, les expressions l'« exercice considéré » et l'« exercice à l'étude » désignent l'exercice clos le 31 décembre 2015 et l'expression l'« exercice précédent » désigne l'exercice clos le 31 décembre 2014. Sauf indication contraire, tous les commentaires concernant les résultats comparatifs ont trait aux périodes correspondantes de 2014 ou au 31 décembre 2014.

À PROPOS DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent rapport de gestion contient des énoncés prospectifs et de l'information prospective, au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables (ensemble, les « énoncés prospectifs »), et des hypothèses concernant, notamment, les activités, les activités opérationnelles ainsi que la performance et la situation financières de la Société, qui ont été approuvées par la direction à la date du présent rapport de gestion. Ces énoncés prospectifs et hypothèses comprennent, notamment, des énoncés sur les objectifs de la Société et ses stratégies pour les atteindre ainsi que des énoncés sur ses opinions, plans, attentes, prévisions, estimations ou intentions.

Les énoncés prospectifs :

- incluent habituellement des termes comme « prévoir », « supposer », « croire », « avoir l'intention de », « estimer », « planifier », « projeter » « objectifs », « perspectives » et d'autres expressions semblables et l'utilisation du futur et du conditionnel, mais ne contiennent pas nécessairement tous ces termes et expressions;
- comprennent les conclusions, prévisions et projections fondées sur nos objectifs et stratégies actuels ainsi que sur des

estimations, attentes, hypothèses et autres facteurs, dont la plupart sont de nature confidentielle et exclusive, que nous jugeons raisonnables à l'heure actuelle, mais qui pourraient se révéler incorrectes;

- ont été approuvés par la direction de la Société à la date du présent rapport de gestion.

Nos informations et énoncés prospectifs comprennent des prévisions et des projections liées aux éléments suivants, notamment :

- les produits opérationnels;
- le résultat d'exploitation ajusté;
- les entrées d'immobilisations corporelles;
- l'impôt payé en trésorerie;
- les flux de trésorerie disponibles;
- les paiements de dividendes;
- la croissance des nouveaux produits et services;
- la croissance prévue du nombre d'abonnés et des services auxquels ils souscrivent;
- le coût d'acquisition et de fidélisation des abonnés et de déploiement de nouveaux services;
- les réductions de coûts et les gains en efficacité continus;
- tous les autres énoncés qui ne relèvent pas de faits passés.

L'information prospective figurant au présent document ou qui y sont intégrés comprennent, sans toutefois s'y limiter, les informations et énoncés figurant à la rubrique « Objectifs financiers et opérationnels » ayant trait à nos objectifs consolidés pour 2016 en matière de produits opérationnels, de résultat d'exploitation ajusté, d'entrées d'immobilisations corporelles et de flux de trésorerie disponibles. Tous les autres énoncés qui ne relèvent pas de faits passés sont des énoncés prospectifs.

Nos conclusions, prévisions et projections (y compris les objectifs susmentionnés) sont fondées sur les facteurs suivants, notamment :

- les taux de croissance générale de l'économie et du secteur;
- les cours de change en vigueur et les taux d'intérêt;
- les niveaux de tarification des produits et l'intensité de la concurrence;
- la croissance du nombre d'abonnés;
- les prix et les taux d'utilisation et d'attrition;
- l'évolution de la réglementation gouvernementale;
- le déploiement de la technologie;
- la disponibilité des appareils;
- le calendrier de lancement des nouveaux produits;
- le coût du contenu et du matériel;
- l'intégration des acquisitions;
- la structure et la stabilité du secteur.

À moins d'indication contraire, le présent rapport de gestion et les énoncés prospectifs de la Société ne tiennent pas compte de l'incidence éventuelle d'éléments non récurrents ou exceptionnels ni des cessions, monétisations, fusions, acquisitions, regroupements d'entreprises ou autres transactions qui pourraient être envisagés ou annoncés ou qui pourraient survenir après la date des énoncés prospectifs figurant aux présentes.

RISQUES ET INCERTITUDES

Les événements et résultats réels pourraient différer sensiblement de ceux exprimés explicitement ou implicitement dans les énoncés

prospectifs en raison des risques, incertitudes et autres facteurs, dont bon nombre sont indépendants de notre volonté et qui comprennent, sans toutefois s'y limiter :

- la modification de la réglementation;
- l'évolution technologique;
- la conjoncture économique;
- les variations imprévues des coûts de matériel ou de contenu;
- l'évolution de la conjoncture dans les secteurs des communications, du divertissement et de l'information;
- l'intégration des acquisitions;
- les litiges et les questions fiscales;
- l'intensité de la concurrence;
- l'émergence de nouvelles occasions d'affaires;
- les nouvelles normes comptables et les nouvelles interprétations des organismes de normalisation comptable.

Ces facteurs peuvent également avoir une incidence sur nos objectifs, nos stratégies et nos intentions. Un grand nombre de ces facteurs est indépendant de notre volonté ou de nos attentes ou connaissances actuelles. Par conséquent, si ces risques, incertitudes ou autres facteurs se concrétisaient, si les objectifs, stratégies ou intentions actuels de la Société changeaient ou si les autres facteurs ou hypothèses qui sous-tendent les énoncés prospectifs se révélaient incorrects, les résultats réels et nos plans pourraient différer considérablement des prévisions courantes.

Par conséquent, les investisseurs doivent faire preuve de prudence à l'égard des énoncés prospectifs et il serait déraisonnable de leur part de se fier indûment à ces énoncés en croyant qu'ils leur confèrent quelque droit établi que ce soit en ce qui concerne nos résultats ou plans futurs. La Société n'est nullement tenue (et rejette expressément une telle obligation) de mettre à jour ou de

modifier les énoncés contenant des informations prospectives et les facteurs ou hypothèses sous-jacents à ces énoncés, que ce soit en raison de renseignements nouveaux, d'événements futurs ou autrement, sauf si la loi l'exige. Tous les énoncés prospectifs paraissant dans le présent rapport de gestion sont assujettis à cette mise en garde.

AVANT DE PRENDRE TOUTE DÉCISION D'INVESTISSEMENT

Avant de prendre toute décision d'investissement et pour une analyse détaillée des risques, des incertitudes et du contexte liés aux activités de la Société, il y a lieu de revoir attentivement les rubriques « Réglementation de notre secteur » et « Gouvernance et gestion des risques » du présent rapport de gestion, ainsi que les divers documents que nous avons déposés auprès des autorités de réglementation canadiennes et américaines, disponibles respectivement sur les sites Web sedar.com et sec.gov.

RENSEIGNEMENTS ADDITIONNELS

Vous trouverez des renseignements additionnels à notre sujet, ainsi que notre notice annuelle, sur notre site Web (rogers.com/investors), sur SEDAR (sedar.com) et sur EDGAR (sec.gov) ou en envoyant votre demande par courriel à l'adresse investor.relations@rci.rogers.com. L'information sur les sites en question ou sur des sites Web liés et d'autres sites Web mentionnés aux présentes ne fait pas partie du rapport de gestion.

Vous pouvez également visiter la page rogers.com/investors pour en savoir davantage sur nos pratiques de gouvernance, notre présentation de rapports sur la responsabilité sociale et pour obtenir un glossaire des termes des communications et des médias et d'autres renseignements sur nos activités.

Sommaire

À PROPOS DE ROGERS COMMUNICATIONS

Rogers Communications est une société ouverte canadienne de premier plan diversifiée dans les communications et les médias.

Nous offrons un vaste éventail de services aux particuliers et aux entreprises : transmission sans fil de la voix et des données, accès Internet haute vitesse, télévision par câble, téléphonie par câble, télécommunications filaires et réseaux de données. Nous offrons également des services dans les secteurs de la radiodiffusion et de la télédiffusion (programmation en direct et par contournement au moyen d'Internet et d'applications mobiles), du magasinage multiplateforme, des magazines grand public et des revues spécialisées, du divertissement et des médias sportifs et des médias numériques.

Les activités et les ventes de Rogers se déroulent presque exclusivement au Canada. Notre personnel hautement qualifié et diversifié compte environ 26 000 salariés. Notre siège social est situé à Toronto, en Ontario, et nous avons de nombreux bureaux à l'échelle du Canada.

QUATRE SECTEURS OPÉRATIONNELS

Nous présentons nos résultats selon quatre secteurs. Le tableau suivant présente chacun de ces secteurs ainsi que la nature de ses activités :

Secteur	Activités principales
Sans-fil	Activités de télécommunications sans fil destinées aux entreprises et aux consommateurs canadiens.
Cable	Activités de télécommunications par câble, y compris les services d'accès Internet, de télévision et de téléphonie pour les entreprises et les consommateurs canadiens.
Solutions d'Affaires	Connectivité réseau offerte au moyen de nos actifs liés au réseau de fibre optique et aux centres de données afin de prendre en charge un éventail de services de transmission de la voix et des données, de réseautage, d'hébergement et d'infonuagique pour les entreprises canadiennes de petite, moyenne et grande envergure et les administrations gouvernementales, ainsi que des services de gros pour les autres entreprises de télécommunications.
Media	Portefeuille diversifié de propriétés de médias qui comprend des activités de télédiffusion, de radiodiffusion, de chaînes spécialisées, de magasinage multiplateforme, d'édition, de divertissement et médias sportifs et de médias numériques.

PRINCIPAUX RÉSULTATS FINANCIERS DE 2015

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES

(en millions de dollars, sauf les marges et leurs montants par action, non audité)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014	Variation en %
Données consolidées			
Produits opérationnels	13 414	12 850	4
Après ajustement ¹			
Résultat d'exploitation	5 032	5 019	-
Marge bénéficiaire opérationnelle	37,5 %	39,1 %	(1,6) pts
Résultat net	1 490	1 532	(3)
Résultat par action de base	2,89 \$	2,97 \$	(3)
Bénéfice net	1 381	1 341	3
Bénéfice de base par action	2,68 \$	2,60 \$	3
Entrées d'immobilisations corporelles	2 440	2 366	3
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles	3 747	3 698	1
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 676	1 437	17
Sans-fil			
Produits opérationnels	7 651	7 305	5
Résultat d'exploitation ajusté	3 239	3 246	-
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée en % des produits tirés des réseaux	46,9 %	48,1 %	(1,2) pts
Cable			
Produits opérationnels	3 465	3 467	-
Résultat d'exploitation ajusté	1 658	1 665	-
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée	47,8 %	48,0 %	(0,2) pts
Solutions d'Affaires			
Produits opérationnels	377	382	(1)
Résultat d'exploitation ajusté	116	122	(5)
Media			
Produits opérationnels	2 079	1 826	14
Résultat d'exploitation ajusté	172	131	31

INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE

	Aux 31 décembre ou pour les exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014	Variation
Nombre d'abonnés (en milliers)²			
Abonnés aux services sans fil	9 877	9 450	427
Abonnés aux services d'accès Internet	2 048	2 011	37
Abonnés aux services de télévision	1 896	2 024	(128)
Abonnés aux services de téléphonie	1 090	1 150	(60)
Mesures additionnelles sur les services sans fil²			
Taux d'attrition des services facturés (mensuel)	1,27 %	1,27 %	-
PMPC des services facturés (mensuels)	110,74 \$	106,41 \$	4,33 \$
PMPA mixtes (mensuels)	59,71 \$	59,41 \$	0,30 \$
Ratios			
Intensité du capital ²	18,2 %	18,4 %	(0,2) pts
Ratio de distribution de dividendes en pourcentage du bénéfice net ²	72 %	70 %	2 pts
Ratio de distribution de dividendes en pourcentage des flux de trésorerie disponibles ^{1,2}	59 %	66 %	(7) pts
Rendement de l'actif ²	4,7 %	5,1 %	(0,4) pts
Dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté ^{1,3}	3,1	2,9	0,2
Données liées au personnel			
Nombre total d'employés actifs (approximatif)	26 000	27 000	(1 000)

¹ Le résultat d'exploitation ajusté, la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée, le résultat net ajusté, le résultat par action de base ajusté, les flux de trésorerie disponibles, le ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté et le ratio de distribution des dividendes en pourcentage des flux de trésorerie disponibles sont des mesures non conformes aux PCGR et ne devraient pas être considérés comme un substitut ou une solution de rechange aux mesures conformes aux PCGR. Ces mesures ne sont pas définies en vertu des IFRS et n'ont pas de signification normalisée et, par conséquent, leur fiabilité à des fins de comparaison avec les résultats d'autres sociétés est incertaine. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces mesures et sur la façon dont nous les calculons.

² Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance ».

³ Avec prise d'effet le 30 septembre 2015, nous avons modifié notre méthode de calcul de la dette nette ajustée, et ce, de façon rétrospective, afin d'évaluer la position nette au titre des dérivés liés à la dette sans ajustement lié au risque de crédit. Aux fins de la comptabilisation selon les IFRS, nous comptabilisons la juste valeur de nos dérivés liés à la dette selon une méthode d'évaluation de la valeur de marché estimée, en tenant compte de la qualité du crédit, en actualisant les flux de trésorerie à la date d'évaluation. Aux fins du calcul de la dette nette ajustée et du ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté, nous estimons qu'il est d'usage d'inclure les dérivés liés à la dette évalués sans ajustement lié au risque de crédit dans l'évaluation de l'effet de levier de l'endettement et l'évaluation à la valeur de marché, ainsi qu'aux fins de transaction.

PRINCIPALES RÉALISATIONS

HAUSSE DES PRODUITS OPÉRATIONNELS

- Les produits consolidés ont augmenté de 4 % au cours de l'exercice considéré, rendant compte de la croissance de 5 % des produits de Sans-fil et de 14 % des produits de Media, alors que les produits tirés du secteur Cable sont restés stables et que ceux du secteur Solutions d'Affaires ont diminué de 1 %. Les produits tirés du secteur Sans-fil ont augmenté sous l'effet de la hausse des produits tirés des réseaux grâce à l'adoption soutenue de forfaits Partagez tout de Rogers qui génèrent des PMPC des services facturés plus élevés et aux ventes accrues de téléphones intelligents. Les produits de Cable sont demeurés stables, puisque la croissance des produits tirés des services d'accès Internet découlant de la migration des clients vers des services offrant des vitesses et des capacités supérieures a été contrebalancée par le recul des produits tirés des services de télévision et de téléphonie, principalement à cause de la diminution du nombre d'abonnés à ces services par rapport à l'exercice précédent. Les produits de Solutions d'Affaires ont diminué pour l'exercice considéré, principalement par suite de la poursuite du recul des produits tirés des services traditionnels hors réseau à marge inférieure, qui a plus qu'annulé la croissance des services de prochaine génération sur réseaux possédés, y compris la hausse des produits tirés de nos centres de données. Les produits tirés de Media ont augmenté en raison de l'accord de licence conclu avec la Ligue nationale de hockey (la « LNH »), de la croissance de Sportsnet et de la hausse des produits des Blue Jays de Toronto, facteurs partiellement contrebalancés par la baisse des ventes de The Shopping Channel (« TSC ») et le ralentissement persistant de la publicité conventionnelle télédiffusée et imprimée.
- Le résultat d'exploitation ajusté consolidé est resté stable au cours de l'exercice considéré; la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée consolidée s'est établie à 37,5 % en raison de la hausse des produits contrebalancée par la hausse des subventions nettes du secteur Sans-fil et celle des charges dans le secteur Media. Notre bénéfice net a augmenté de 3 % pour s'établir à 1 381 millions de dollars en raison surtout de la baisse des frais de restructuration, d'acquisition et autres charges, des charges financières et de l'impôt, facteur en partie contrebalancé par la hausse des dotations aux amortissements.
- Le nombre d'abonnés aux services facturés de Sans-fil a augmenté de 106 000 et celui des abonnés aux services d'accès Internet, de 37 000, en ajouts nets, au cours de l'exercice.

HAUSSE DES FLUX DE TRÉSORERIE

- Les flux de trésorerie disponibles ont progressé de 17 % pour l'exercice considéré pour se chiffrer à 1 676 millions de dollars grâce à la baisse des paiements d'impôt en trésorerie, qui a été en partie annulée par des entrées d'immobilisations corporelles

plus importantes. Les entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles ont augmenté de 1 % pour s'établir à 3 747 millions de dollars.

SITUATION DE TRÉSORERIE

- À la clôture de l'exercice, Rogers avait des liquidités disponibles se chiffrant à environ 3,3 milliards de dollars (2,8 milliards de dollars en 2014) composées de fonds en caisse de 0,01 milliard de dollars (0,2 milliard de dollars en 2014), d'un solde de 3,0 milliards de dollars au titre de nos facilités de crédit bancaire (2,5 milliards de dollars en 2014) et d'un solde de 0,25 milliard de dollars disponible aux termes de notre programme de titrisation des débiteurs de 1,05 milliard de dollars (solde de 0,06 milliard de dollars disponible aux termes du programme de titrisation de 0,9 milliard de dollars en 2014).
- Nous avons émis des billets de premier rang pour une somme de 1 000 millions de dollars américains (1 338 millions de dollars) se composant d'un montant de 700 millions de dollars américains (937 millions de dollars) de billets à 3,625 % échéant en 2025 et d'un montant de 300 millions de dollars américains (401 millions de dollars) de billets à 5,000 % échéant en 2044.
- Le coût de financement moyen pondéré de nos emprunts se chiffrait globalement à 4,82 % au 31 décembre 2015 (5,20 % en 2014) et le terme moyen pondéré à l'échéance de notre dette s'établissait à 10,8 années au 31 décembre 2015 (10,8 années en 2014).

DIVIDENDES

- Nous avons augmenté le taux de notre dividende annualisé de 5 % en janvier 2015, le portant à 1,92 \$ par action de catégorie A et par action de catégorie B sans droit de vote et avons versé un dividende trimestriel de 0,48 \$ par action en 2015.

AUTRES DÉVELOPPEMENTS IMPORTANTS

- Nous avons mené à bien l'acquisition stratégique du fournisseur de services sans fil Data & Audio-Visual Enterprises Wireless Inc. (« Mobilicity ») et la transaction visant l'acquisition des licences d'utilisation du spectre SSFE-1 de Shaw Communication Inc. (« Shaw »). Nous avons ainsi acquis et mis en service 20 MHz de spectre SSFE-1 contigu jouxtant les 20 MHz de spectre SSFE-1 déjà détenus en Colombie-Britannique et en Alberta et élargi de 10 MHz le spectre SSFE-1 contigu détenu dans le sud-ouest de l'Ontario.
- Nous avons conclu l'achat auprès de BCE Inc. (« BCE ») de 50 % des actions ordinaires de Glentel Inc. (« Glentel »). Glentel, que nous détenons maintenant en copropriété avec BCE, est un grand détaillant de téléphones mobiles de plusieurs fournisseurs ayant plusieurs centaines de points de distribution de services sans fil au Canada et menant aussi des activités aux États-Unis et en Australie.

Comprendre nos activités

Rogers Communications est une société ouverte canadienne de premier plan diversifiée dans les communications et les médias au Canada. Nous présentons nos résultats selon les quatre secteurs suivants :

Le secteur **Sans-fil** offre des services de transmission de la voix et des données aux particuliers, aux entreprises, aux administrations gouvernementales et à d'autres fournisseurs de services de télécommunications. Notre réseau sans fil est l'un des réseaux de données sans fil indépendants au Canada les plus vastes et évolués, étant en mesure d'assurer des services sans fil pour des téléphones intelligents, des tablettes, des ordinateurs et sur un vaste éventail de dispositifs machine à machine et d'appareils spécialisés. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Capacité à produire des résultats » pour obtenir de plus amples renseignements sur notre vaste réseau sans fil et sur les importantes licences d'utilisation du spectre.

Le secteur **Cable** offre des services d'accès Internet haute vitesse, de télévision et de transmission de la voix aux consommateurs, aux entreprises, aux administrations publiques et aux revendeurs de gros, tirant parti de notre vaste infrastructure de réseau hybride fibre optique-câble coaxial (« HFC ») en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Capacité de produire des résultats » pour obtenir de plus amples renseignements sur notre réseau étendu de câblodistribution.

Le secteur **Solutions d'Affaires** offre des services de transmission de la voix et des données et des services évolués, dont des solutions pour centres de données et des services d'infonuagique à un vaste éventail d'entreprises de petite, moyenne et grande envergure, y compris d'autres fournisseurs de services et des instances gouvernementales, ainsi que des services de gros à d'autres fournisseurs de services de télécommunications sur nos installations de réseau de fibre optique.

Le secteur **Media** offre des services de radiodiffusion et de télédiffusion, des possibilités de magasinage sur de multiples plateformes, des magazines grand public et des revues spécialisées, des services de divertissement et des médias sportifs qui comprennent les Blue Jays de Toronto de même que notre contrat de licence exclusif national d'une durée de 12 ans avec la LNH (le « contrat avec la LNH ») pour diffuser tous les matchs de hockey télévisés au Canada sur de multiples plateformes, ainsi que des services de médias numériques.

Au cours de l'exercice, nos secteurs Sans-fil, Cable et Solutions d'Affaires étaient exploités par notre filiale en propriété exclusive, Rogers Communications Partnership (« RCP »), et certaines de nos filiales en propriété exclusive. Le secteur Media est exploité par notre filiale en propriété exclusive Rogers Media Inc. et ses filiales.

Le 1^{er} janvier 2016, Fido Solutions Inc., filiale de RCI, a transféré sa participation dans RCP à Rogers Cable and Data Centres Inc. (« RCDCI »), filiale de RCI, ce qui a fait de RCDCI le seul détenteur de RCP, cette dernière cessant de ce fait d'exister. RCDCI est devenue seule propriétaire des actifs précédemment détenus par RCP, dont elle a également pris en charge tous les passifs. Après

cette réorganisation, RCDCI a pris le nom de Rogers Communications Canada Inc. (« RCCI »).

PRODUITS ET SERVICES

SANS-FIL

Rogers est un leader canadien du déploiement de technologies et services novateurs de réseau sans fil. Nous offrons des services sans fil sous les marques Rogers, Fido, Chatr et Mobilicity, et nous offrons aux consommateurs et aux entreprises les meilleurs et les plus récents appareils, services et applications, notamment :

- un accès Internet haute vitesse mobile et fixe;
- des services de transmission de la voix sans fil et fonctionnalités de transmission de la voix évoluées;
- des services de téléphonie sans fil résidentielle;
- une garantie de l'appareil;
- la messagerie texte;
- les courriels;
- des services de transmission de la voix et des données en itinérance à l'échelle mondiale, notamment le service Partout chez vous;
- des solutions machine à machine;
- des solutions sans fil évoluées à l'usage des entreprises.

CABLE

Notre réseau de câblodistribution procure des services novateurs et de premier plan d'accès Internet à large bande à haute vitesse, de télévision numérique et d'écoute en ligne, de téléphonie et de Wi-Fi résidentiels de pointe aux particuliers et aux entreprises.

Les services d'accès Internet comprennent :

- l'accès de base à Internet, les forfaits à utilisation illimitée, les solutions de sécurité et les courriels;
- des vitesses d'accès pouvant aller jusqu'à 1 gigabit par seconde (« Gb/s »), qui devraient être accessibles sur l'ensemble du territoire de desserte de Cable d'ici la fin de 2016;
- les forfaits illimités ÉLAN de Rogers, qui allient le plaisir des vitesses rapides et fiables et la liberté que procure l'utilisation illimitée;
- des forfaits offerts sous les marques Rogers et Fido.

Les services de télévision comprennent :

- la télévision sur demande, les enregistreurs vidéo personnels (« EVP ») et l'EVP Partout chez vous;
- la programmation linéaire et les déplacements d'horaire;
- les chaînes spécialisées numériques;
- la programmation télévisuelle 4K, y compris tous les matchs à domicile des Blue Jays de Toronto de la saison 2016 et les grands événements de la LNH;
- Télétransportée Rogers, contenu télévisuel offert sur téléphones intelligents, tablettes et ordinateurs personnels.

Les services de téléphonie comprennent :

- les services de téléphonie locaux aux consommateurs et aux petites entreprises;
- les fonctions supplémentaires, comme la messagerie vocale, l'appel en attente et les appels interurbains.

SOLUTIONS D'AFFAIRES

Nos services visent à répondre à la demande croissante d'applications d'affaires essentielles de notre époque. Ils comprennent :

- des services de transmission de la voix, de réseau de données, de protocole IP et Ethernet au moyen de dispositifs d'accès multiservice qui permettent aux clients de moduler et d'ajouter des services tels que des solutions de réseau privé, d'accès Internet, de voix sur IP et d'infonuagique facilement intégrables pour répondre à la demande croissante;
- des services Onde Optique, Internet, Ethernet et Commutation D'étiquettes Multiprotocoles rendant possible la mise sur pied de réseaux privés métropolitains et étendus modulables et sécuritaires permettant l'exploitation et l'interconnexion d'applications d'affaires essentielles aux entreprises qui ont un ou plusieurs bureaux, centres de données ou points de présence (ainsi que des applications d'infonuagique) à l'échelle du Canada;
- des technologies de l'information et de réseau simplifiées novatrices agrémentées de solutions infonuagiques à sécurité intégrée gérées professionnellement, comprenant notamment :
 - le Wi-Fi géré, qui permet aux clients de surveiller leur réseau à distance à partir de n'importe où et de consulter l'analyse de la performance de leur réseau sur un portail Web; où qu'ils soient, les clients peuvent ainsi mieux connaître l'utilisation qui est faite de leur réseau;
 - la plateforme de développement rapide d'applications, qui permet aux entreprises de développer et de créer des expériences mobiles variées pour divers appareils Wi-Fi et met à profit notre Wi-Fi géré en tant que service;
- des services étendus de réseaux d'accès sans fil et par câble visant à assurer une connexion principale, de transition et de secours.

MEDIA

Notre portefeuille d'actifs de médias rejoint les Canadiens d'un océan à l'autre.

Dans le secteur de la télédiffusion, nous exploitons plusieurs chaînes de télévision conventionnelles et spécialisées :

- le réseau City qui, conjointement avec des stations affiliées, est diffusé dans environ 89 % des foyers au Canada;
- les stations de télévision par ondes hertziennes multiculturelles OMNI;
- les chaînes spécialisées qui comprennent Outdoor Life Network, FX (Canada), FXX (Canada) et G4 Canada;
- les quatre réseaux régionaux de Sportsnet, ainsi que Sportsnet One, Sportsnet 360 et Sportsnet World;
- TSC, le seul service de téléachat d'envergure nationale au Canada, dont une part importante et croissante des produits est tirée des ventes en ligne.

Dans le secteur de la radiodiffusion, nous exploitons plus de 50 stations de radio AM et FM sur des marchés à l'échelle du Canada, dont des stations de radio populaires telles 98,1 CHFI, 680 News, Sportsnet, The FAN, KISS, JACK FM et SONiC.

Nos produits et services d'édition comprennent :

- de nombreux magazines grand public bien connus tels Maclean's, Châtelaine, Flare, Hello! Canada et Canadian Business;
- une position de chef de file dans le monde des publications spécialisées en marketing, médecine, finance et commerce;
- une grande présence numérique grâce à un nombre important de publications en ligne qui étendent la diffusion de contenu à de nouvelles plateformes;
- Texture par Next Issue, notre service d'abonnement numérique qui offre un accès illimité à un catalogue de plus de 190 magazines canadiens et américains de première qualité.

Notre contrat avec la LNH, en vigueur depuis la saison 2014-2015 de la LNH, nous permet d'offrir une couverture jamais vue du hockey professionnel couvrant plus de 1 200 rencontres de la saison régulière et diffusée sur l'ensemble des plateformes, soit la télévision, les téléphones intelligents, les tablettes et Internet, au moyen de services de diffusion en continu classiques ou de GameCentre LIVE de la LNH par Rogers. Notre accord de licence conclu avec la LNH nous confère les droits de télédiffuser et de diffuser en continu sur les téléphones intelligents, les tablettes et Internet, à l'échelle nationale, tous les matchs de la saison régulière et des séries éliminatoires de la LNH, la finale de la Coupe Stanley et tous les événements spéciaux de la LNH (tels que le match des étoiles et le repêchage); l'accord nous donne aussi le droit de céder à TVA et à la Canadian Broadcast Corporation (« CBC ») les droits de télédiffusion et d'utiliser la marque Hockey Night in Canada aux termes d'un accord de sous-licence.

Dans le secteur du divertissement sportif, nous sommes propriétaires des Blue Jays de Toronto, la seule équipe de baseball canadienne de la ligue majeure de baseball (*Major League Baseball* ou « MLB ») ainsi que du Centre Rogers, un amphithéâtre qui accueille les matchs des Blue Jays à domicile et d'autres matchs d'équipes de ligues professionnelles, des concerts, des expositions commerciales et des événements spéciaux.

Nos plateformes de médias numériques en ligne et mobiles comprennent la publicité numérique sur les sites Web et les plateformes mobiles, y compris des bandeaux publicitaires en temps réel ajoutés à des sites Web, les abonnements à du contenu numérique et les solutions de commerce électronique.

AUTRES

Les autres services que nous offrons aux consommateurs et aux entreprises comprennent :

- Système de domotique Rogers, un système de sécurité résidentielle et d'automatisation novateur;
- la carte Platine Mastercard de Rogers, une carte de crédit qui permet aux clients d'accumuler des points échangeables contre des remises en argent sur les achats qu'ils portent à leur carte de crédit;
- des services numériques locaux :
 - Outrank, un outil de commercialisation et de publicité en ligne destiné aux petites entreprises;
 - Vicinity, un programme de fidélisation automatisé pour petites entreprises.

AUTRES PLACEMENTS

Nous détenons des participations dans d'autres entreprises associées et partenariats, notamment :

- notre participation à hauteur de 37,5 % dans Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd. (« MLSE »), qui détient les Maple Leafs de Toronto, les Raptors de Toronto, le Toronto FC et les Marlies de Toronto, ainsi que divers actifs immobiliers connexes;
- notre coentreprise shomi, un service de vidéo sur demande en continu offert à tous les Canadiens par abonnement, en ligne et sur les terminaux de télévision et présentant un catalogue de plus de 15 000 heures de films et les saisons passées de certaines séries télévisées populaires;
- notre participation de 50 % dans Glentel, grand détaillant de produits et de services filaires et sans fil de plusieurs fournisseurs ayant plusieurs centaines de points de distribution de services sans fil au Canada et menant aussi des activités aux États-Unis et en Australie;
- notre entreprise commune, Inukshuk Wireless Partnership, a été créée afin d'exploiter un réseau national de télécommunications sans fil destiné aux partenaires de l'entreprise commune et à leurs filiales.

CONCURRENCE

Une vive concurrence se livre entre les fournisseurs et revendeurs de services régionaux et nationaux dans le secteur du sans-fil, car les consommateurs peuvent choisir parmi un grand nombre de fournisseurs de services et de forfaits offerts à des prix très variés et en divers points de services. Ce contexte concurrentiel impose des pressions à la baisse sur les prix, réduisant éventuellement les marges bénéficiaires, et pourrait influencer sur le taux d'attrition de la clientèle.

Des services de téléphonie et de télévision traditionnels sont offerts sur Internet, ce qui a permis à des fournisseurs moins conventionnels d'accéder au marché et modifié la façon dont les fournisseurs traditionnels se livrent concurrence. Il en a découlé des modifications quant aux forfaits et aux tarifs offerts par les fournisseurs de services, ce qui pourrait avoir une incidence sur le taux d'attrition.

Dans le secteur des médias, les consommateurs continuent de se tourner davantage vers les médias numériques et en ligne, ce qui incite les annonceurs à consacrer une plus grande partie de leur budget à ces nouveaux médias numériques et en ligne au détriment des médias traditionnels. Par ailleurs, le nombre de concurrents s'est multiplié avec l'entrée en jeu de nouvelles sociétés de médias numériques et en ligne, dont d'importantes sociétés d'envergure mondiale.

SANS-FIL

La concurrence pour les abonnés concerne l'expérience des clients, la qualité des services, la gamme de services, la zone de couverture, le raffinement de la technologie sans fil, l'ampleur du réseau de distribution, le choix offert en matière de matériel, la marque, le positionnement et les tarifs.

- Technologie sans fil : notre réseau LTE étendu est au service des clients recherchant la capacité et la vitesse accrues offertes par cette technologie. Nous livrons concurrence à Bell, Telus, MTS, Videotron, SaskTel et Eastlink, qui exploitent toutes des réseaux

LTE, ainsi qu'à WIND Mobile Corp. (« WIND »), qui détient actuellement les licences de spectre requises pour exploiter un réseau LTE. Nous sommes également en concurrence avec ces fournisseurs en ce qui concerne les réseaux HSPA et GSM et avec des fournisseurs qui utilisent d'autres technologies sans fil, comme les points d'accès Wi-Fi, et avec des exploitants de réseaux mobiles virtuels tels que PC Mobile (le Choix du Président) et Primus.

- Produits, marques et tarifs : nous faisons concurrence à deux fournisseurs nationaux, soit Bell et Telus, et à leurs marques à rabais Virgin Mobile et Koodo. Nous livrons également concurrence à divers fournisseurs régionaux et à des revendeurs.
- Distribution : nous sommes en concurrence avec d'autres fournisseurs de services sur le plan des détaillants et des emplacements de choix pour nos propres magasins, ainsi que pour de l'espace d'étalage dans les points de vente indépendants.
- Réseaux et appareils sans fil : les regroupements parmi divers acteurs régionaux ou avec des fournisseurs de services titulaires pourraient changer la donne à l'échelle régionale ou nationale en matière de concurrence pour Sans-fil.
- Itinérance de clients étrangers : nous livrons concurrence à d'autres grands fournisseurs nationaux pour offrir des services d'itinérance aux opérateurs internationaux dont les clients séjournent au Canada.
- Spectre : Innovation, Sciences et Développement économique Canada (« ISDE Canada », auparavant Industrie Canada) a annoncé la mise en enchères future d'un spectre de 600 MHz, qui devrait avoir lieu au cours des deux à trois prochaines années. L'issue de cette mise en enchères pourrait être l'accroissement de la concurrence.

CABLE

Services d'accès Internet

Nous livrons concurrence à d'autres FSI offrant des services commerciaux et résidentiels d'accès Internet haute vitesse. Les services d'accès Internet haute vitesse de Rogers et de Fido font directement concurrence :

- aux services d'accès Internet de Bell en Ontario;
- aux services d'accès Internet de Bell Aliant au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve;
- à divers revendeurs utilisant les services d'accès Internet DSL d'entreprises de télécommunications de gros ou les services d'accès Internet par câble de tiers sur les marchés locaux.

Services de télévision

Nous livrons concurrence :

- à d'autres entreprises de distribution de radiodiffusion (« EDR ») canadiennes à canaux multiples de rechange, y compris les services de télévision de Bell, de Shaw et autres services de télévision IP et par satellite de rechange;
- aux services vidéo par contournement offerts par des fournisseurs tels que Netflix, YouTube, Apple, shomi et d'autres chaînes diffusant leur propre contenu;
- aux signaux de télédiffusion par ondes hertziennes locaux ou régionaux reçus directement au moyen d'antennes et à la réception illégale de services de diffusion directe par satellite des États-Unis.

Services de téléphonie

Nous sommes en concurrence avec :

- les services de téléphonie filaire de Bell et Bell Aliant en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve-et-Labrador;
- les fournisseurs de services titulaires locaux, les revendeurs des boucles locales des ESLT et les fournisseurs de services de transmission de la voix sur IP (comme Primus et Comwave), d'autres fournisseurs dédiés exclusivement aux services de transmission de la voix sur IP (comme Vonage et Skype) et d'autres applications de transmission de la voix utilisant l'accès Internet des réseaux des FSI;
- le remplacement de produits filaires par des produits sans fil (*cord-cutting* ou débranchement), y compris les téléphones mobiles et les produits de téléphonie résidentielle sans fil.

SOLUTIONS D'AFFAIRES

Un certain nombre de joueurs se livrent concurrence sur le marché canadien des services de communications et de réseaux pour les entreprises. Il y a en effet relativement peu de fournisseurs à l'échelle nationale, mais chaque marché présente ses propres concurrents qui se concentrent habituellement sur les marchés des régions où ils possèdent les réseaux les plus vastes.

Dans le marché des services de transmission de la voix et des données filaires, nous devons faire face à des fournisseurs de services de télécommunications exploitant, ou non, leurs propres installations. Dans les marchés où nous détenons une infrastructure de réseau, nous sommes en concurrence avec les fournisseurs titulaires de services par fibre optique. Nos principaux concurrents sont les suivants, mais nous nous mesurons également à d'autres concurrents régionaux :

- Ontario : Bell, Cogeco Data Services et Allstream;
- Québec : Bell, Telus et Vidéotron;
- Région de l'Atlantique : Bell Alliant et Eastlink;
- Ouest canadien : Shaw et Telus.

MEDIA

Les services de télévision et les services spécialisés livrent principalement concurrence pour une part de l'audience et du marché publicitaire :

- aux autres stations de télévision canadiennes diffusant sur leurs marchés locaux respectifs, y compris celles détenues et exploitées par CBC/Radio-Canada, Bell Media et Shaw Media, dont certaines ont une plus grande couverture nationale;
- à d'autres chaînes spécialisées;

- à d'autres stations canadiennes et américaines situées près de la frontière en raison de la capacité de déplacement d'horaires dont profitent les abonnés;
- à d'autres médias comme les journaux, les magazines, la radio et la publicité extérieure;
- au contenu offert dans Internet.

Nos stations de radio livrent principalement concurrence à des stations indépendantes sur des marchés locaux, mais elles sont également en concurrence avec :

- à l'échelle nationale, d'autres grands radiodiffuseurs, dont la CBC/Radio-Canada, Bell Media, Corus Entertainment et l'exploitant de la radio par satellite Sirius/XM;
- d'autres médias comme les journaux, les magazines, la télévision et la publicité extérieure;
- de nouvelles technologies, comme les services d'information en ligne, le téléchargement de musique, les lecteurs de média portables et les services en ligne de musique en diffusion continue.

TSC est en concurrence avec :

- des magasins de vente au détail;
- des détaillants par catalogue, détaillants Internet et détaillants recourant au publipostage;
- des publireportages diffusés à la télévision;
- d'autres chaînes de télévision pour l'alignement des canaux et la conquête et la fidélisation des spectateurs.

Nos magazines et autres publications sont en concurrence, pour une part du lectorat et du marché publicitaire, avec :

- d'autres magazines canadiens, numériques ou imprimés;
- des titres étrangers, principalement américains, vendus directement au Canada, numériques ou imprimés;
- des sites Web d'information et de divertissement en ligne.

Le groupe de divertissement sportif est en concurrence avec, notamment :

- d'autres programmations sportives télévisuelles ou en ligne;
- d'autres équipes professionnelles de Toronto, en ce qui concerne l'assistance aux matchs des Blue Jays de Toronto;
- les autres équipes de la ligue majeure de baseball, sur les plans des joueurs et des amateurs des Blue Jays de Toronto;
- d'autres lieux qui accueillent des événements sportifs et spéciaux à l'échelle locale;
- d'autres équipes sportives professionnelles en ce qui a trait aux produits tirés de la vente de marchandises.

TENDANCES DANS LE SECTEUR

Le secteur des télécommunications au Canada, ainsi que nos secteurs opérationnels, subissent l'influence de diverses tendances très marquées.

ÉVOLUTION DES TECHNOLOGIES ET DES BESOINS DES CONSOMMATEURS

La demande des consommateurs pour les appareils mobiles, les médias numériques et le contenu sur demande sur de nombreuses plateformes pousse les fournisseurs à développer des réseaux en mesure de fournir une bande passante de plus en plus large. L'adoption accrue de téléphones intelligents et la croissance de nos produits tirés des services de transmission des données se sont poursuivies au cours de l'exercice, rendant compte de l'importante utilisation d'applications, de vidéo mobile, de messagerie et d'autres services de transmission des données sans fil.

Les fournisseurs de services sans fil se sont affairés à mettre à niveau leurs réseaux HSPA pour en faire des réseaux LTE, plus rapides et à plus large bande. Les entreprises de câblodistribution continuent d'améliorer la technologie de télédiffusion, en offrant notamment des capacités de diffusion adaptées au format 4K.

Les entreprises de câblodistribution et de services sans fil accroissent progressivement la vitesse et la capacité de leurs réseaux en adoptant les spécifications DOCSIS 3.0/3.1 (*Data Over Cable Service Interface Specification*) et la technologie de fibre optique jusqu'au domicile. Ces nouvelles technologies procurent des vitesses accrues de transmission de données, de sorte que les signaux de télévision et d'Internet parviennent aux consommateurs plus rapidement. Les opérateurs de télécommunications ont

également entrepris d'adopter la technologie de fibre optique jusqu'au domicile; toutefois, leurs projets prendront plusieurs années avant d'atteindre les résidences de la clientèle.

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

La conjoncture économique générale ainsi que le niveau de confiance et les dépenses des consommateurs influent sur la Société, particulièrement sur notre secteur Media, dans lequel les produits de publicité sont directement tributaires de la vigueur de l'économie, et sur notre secteur Solutions d'Affaires, car les entreprises peuvent parfois retarder des acquisitions d'immobilisations importantes ou le lancement de nouveaux services lorsque la conjoncture le justifie.

RÉGLEMENTATION

Nos activités sont très réglementées. La réglementation a une incidence sur la programmation que nous pouvons offrir, sur ce que nous pouvons faire avec nos réseaux et quand nous pouvons le faire, sur la façon dont nous bâtissons notre entreprise, sur le spectre que nous pouvons acheter, sur les tarifs de certains de nos services et sur les sociétés qui nous font concurrence. Les secteurs des services sans fil et par câble du secteur des télécommunications sont touchés par le resserrement des règlements et par un plus grand nombre de révisions des règlements en vigueur. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Réglementation de notre secteur » pour en savoir plus à ce sujet.

TENDANCES DE SANS-FIL

Les réseaux et appareils sans fil plus évolués et l'avènement des applications multimédias et Internet rendent la réception de données plus facile et plus rapide, stimulant ainsi la croissance des services sans fil.

Les fournisseurs de services sans fil investissent dans les réseaux de données sans fil à large bande de prochaine génération comme les réseaux LTE et les technologies 5G à venir pour soutenir la croissance de la demande de données.

D'après des études effectuées par la division de recherche en placements mondiaux de Goldman Sachs, la pénétration du marché des services sans fil au Canada avoisine 82 % de la population et devrait croître à un taux estimé de 1,4 % par année au cours des cinq prochaines années.

Depuis le 3 juin 2015, le code des services sans fil du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (« CRTC ») restreint à deux ans la durée des contrats sans fil qui étaient auparavant de trois ans. Il y a donc en tout temps un plus grand nombre de clients qui arrivent en fin de contrat et renouvellent leur contrat. Le raccourcissement de la durée des contrats a également réduit les produits subventionnés, car les fournisseurs ont moins de temps pour recouvrer les subventions accordées.

Les abonnés possèdent de plus en plus leurs propres appareils ou conservent leurs appareils plus longtemps; par conséquent, ils n'ont pas toujours besoin de signer de contrat pour les services sans fil. Cette tendance pourrait se répercuter défavorablement sur notre taux d'attrition, mais crée en revanche des occasions d'accroître notre nombre brut de nouveaux abonnés, puisque les autres fournisseurs voient leur propre taux d'attrition diminuer. Par ailleurs, il se peut que les frais de service facturés aux abonnés diminuent.

Les fournisseurs de services sans fil collaborent avec les entreprises offrant d'autres services de contournement pour proposer à leurs clients des avantages uniques à valeur ajoutée.

Le commerce mobile continue de prendre de l'expansion, car un nombre toujours plus grand d'appareils et de plateformes adopte une technologie sûre pour traiter les opérations sans fil.

TENDANCES DE SOLUTIONS D'AFFAIRES

Les sociétés utilisent des services d'accès Internet fondés sur la fibre optique ainsi que l'infonuagique pour saisir et partager des données dans des environnements plus sûrs et plus accessibles. Cette tendance, alliée à la montée du multimédia et des applications d'affaires Internet engendre une croissance exponentielle de la demande de données.

Les entreprises et tous les paliers de gouvernement changent de manière draconienne leur infrastructure de centre de données en passant au stockage et à l'hébergement virtuels des données. Cela suscite une demande à l'égard de fonctionnalités de réseau plus évoluées, de services solides et modulables et d'infrastructures de réseau auxiliaires.

Les fournisseurs de services démantèlent les réseaux traditionnels et investissent dans des plateformes et des centres de données de prochaine génération qui regroupent les solutions de transmission de la voix, des données et de vidéo sur une unique plateforme aux fins de distribution et d'accès.

Les sociétés recourent à des tiers pour resserrer la sécurité de leurs données et de leur information pour composer avec les menaces informatiques et d'autres risques liés à la sécurité de l'information.

L'interconnexion des appareils et des machines prend de plus en plus d'ampleur, et on recourt davantage à Internet et à d'autres réseaux pour faciliter les mises à jour et faire un suivi de l'utilisation.

TENDANCES DE CABLE

Internet et les médias sociaux sont de plus en plus utilisés en remplacement des services de téléphonie traditionnels filaires, et le contenu télévisuel est de plus en plus offert en ligne sur des appareils sans fil et filaires. Le passage à des services télévisuels inférieurs (branchement minimaliste ou *cord shaving*) et l'annulation de services télévisuels en vue de leur remplacement (débranchement ou *cord cutting*) semble augmenter en fréquence en raison de la plus grande adoption de services par contournement, tels Apple TV, Netflix et les terminaux Android.

La technologie qui sous-tend la télédiffusion continue de s'améliorer, notamment avec la télé 4K et l'imagerie à grande gamme dynamique, ce qui permet une résolution plus grande et une meilleure vidéo animée.

Les décisions d'ordre réglementaire, telles que les audiences Parlons télé du CRTC, auront pour effet l'augmentation des options de chaînes à la carte ou sur le modèle « choisir et payer » qui pourraient également avoir une incidence défavorable sur le secteur.

Nos services de câblodiffusion numérique et de téléphonie par VoIP font concurrence aux nouveaux services de télévision sur IP d'autres fournisseurs et aux fournisseurs de services non dotés d'installations, respectivement, ce qui continue d'intensifier la concurrence influant défavorablement sur le secteur; cette influence pourrait continuer de se manifester.

Les sociétés de câblodiffusion et de services filaires élargissent leurs gammes de services pour y inclure des accès Internet à large bande plus rapides. Réagissant au désir de plus de vitesse manifesté par la clientèle, certaines sociétés canadiennes, dont Rogers, proposent des vitesses de téléchargement de 1 Gb/s ainsi que des services d'accès Internet à bande passante illimitée. Les consommateurs exigent en effet des vitesses toujours plus vertigineuses pour les médias vidéo en continu, les jeux vidéo en ligne et le fonctionnement de leurs appareils capables d'accéder à Internet, qui se font de plus en plus nombreux. Pour être en mesure de soutenir la demande, les sociétés mettent à niveau leurs réseaux pour que ceux-ci utilisent la fibre optique au lieu des habituels câbles coaxiaux ou en cuivre. Ces câbles ne peuvent pas transmettre les données à la même vitesse que la fibre optique, qui procure, elle, une expérience plus agréable aux consommateurs.

TENDANCES DE MEDIA

La demande de la clientèle à l'égard des médias numériques, des appareils mobiles et du contenu sur demande pousse les annonceurs à détourner leurs dépenses de la télévision conventionnelle pour la consacrer aux plateformes numériques.

La concurrence a changé : les actifs de médias traditionnels au Canada sont de plus en plus contrôlés par un petit nombre de concurrents d'envergure appréciable possédant des ressources financières considérables, et la technologie a permis à de nouveaux venus, et même à des particuliers, de devenir des acteurs à part entière du secteur des médias.

Nombre d'acteurs ont accru l'intégration verticale de leurs plateformes traditionnelles et émergentes. Le plan d'affaires des fournisseurs et des acheteurs de contenu se fait plus incertain, car les relations entre les premiers et les seconds sont devenues plus complexes. Des regroupements de nouvelles d'envergure mondiale se créent également et se livrent concurrence pour le contenu et ses lecteurs.

Enfin, l'accès à du contenu de première qualité, dans les sports en direct et autres, est devenu encore plus important afin d'acquiescer et de fidéliser des auditoires attirant en retour les annonceurs et les abonnés. La propriété de contenu ou les ententes à long terme avec des propriétaires de contenu sont aussi par conséquent devenues de plus en plus importantes pour les sociétés œuvrant dans les médias.

Notre Stratégie

NOS PRIORITÉS STRATÉGIQUES

Nous avons annoncé notre nouvel ensemble de priorités stratégiques en mai 2014, nommé Rogers 3.0. Cette stratégie s'appuie sur nos nombreuses forces, y compris une composition unique de nos actifs de réseau et de médias, et se concentre sur la manière dont nous pouvons relancer notre croissance par rapport à nos pairs du secteur, améliorer l'accent placé sur le client, revigorer nos marques, maintenir notre leadership en ce qui concerne les réseaux et l'innovation et offrir un meilleur milieu de travail à nos employés.

Pour atteindre ces objectifs, Rogers 3.0 établissait les priorités stratégiques suivantes :

- Être une entreprise canadienne à forte croissance
- Faire une refonte complète de l'expérience client
- Stimuler la croissance dans le marché Affaires
- Investir dans les employés et les former
- Offrir un contenu captivant en tout lieu
- Miser sur l'innovation et notre position de chef de file en ce qui a trait au réseau
- Présenter un front uni sous la bannière Rogers

ÊTRE UNE ENTREPRISE CANADIENNE À FORTE CROISSANCE

L'objectif fondamental de la stratégie Rogers 3.0 consiste à relancer la croissance relativement à nos pairs canadiens, sur la base de la croissance des produits et des flux de trésorerie, tout en continuant à offrir de sains rendements des actifs.

FAIRE UNE REFONTE COMPLÈTE DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

L'amélioration de l'expérience client est essentielle à notre stratégie Rogers 3.0. Nous avons la conviction que nous pouvons grandement nous améliorer à cet égard et avons commencé à déployer des efforts en ce sens. Notre objectif consiste à ce qu'il soit facile pour les clients d'interagir avec Rogers, et ce, quel que soit le moment, l'endroit ou la méthode choisis par ceux-ci. Cela sous-tend la simplification de nos processus et politiques et leur intégration à nos systèmes de TI et à notre formation à l'intention des employés de première ligne.

STIMULER LA CROISSANCE DANS LE MARCHÉ AFFAIRES

Le marché des affaires pour les services de communication a été évalué en septembre 2015 par l'International Data Corporation Canada à environ 21 milliards de dollars en 2016. Nous estimons que Rogers est encore sous-représentée sur ce marché. À l'heure actuelle, nous offrons à nos clients d'affaires des services de télécommunications de base tels que des services IP sans fil et à large bande de prochaine génération et des services de centres de données. Nous avons adopté une nouvelle gamme de produits et une nouvelle stratégie de marché pour gagner davantage de parts de marché et susciter la croissance en proposant de nouveaux services novateurs qui mettent à profit notre réseau, apte à satisfaire les besoins des entreprises. Nous croyons qu'une vaste transformation s'opère sur le marché Affaires, où les nouvelles occasions d'offrir aux petites, moyennes et grandes entreprises des services gérés, des solutions technologiques et des solutions de sécurité des réseaux se multiplient. Nous sommes persuadés que

notre stratégie consistant à être les premiers à proposer des nouveautés en matière de services aux entreprises, bien soutenue par une structure organisationnelle concertée qui cible l'exécution, nous permettra de saisir de nombreuses occasions sur le marché Affaires. Nous ferons de ces occasions une priorité, car elles s'inscrivent dans nos efforts pour attirer et servir davantage de clients d'affaires.

INVESTIR DANS LES EMPLOYÉS ET LES FORMER

Nos employés sont le cœur et l'esprit de Rogers et leur passion pour notre société et pour nos clients est de renommée mondiale. Notre stratégie consiste à investir davantage dans nos employés en mettant à jour nos programmes d'accueil, de formation et de perfectionnement, et à établir des responsabilités claires pour l'ensemble des employés. Nous nous efforçons d'offrir aux membres de notre personnel, en particulier celui de première ligne, la formation, les outils et le soutien dont ils ont besoin. Nous sommes d'avis que la prestation d'une meilleure formation et de meilleurs outils pour permettre à nos employés de se prendre en charge donnera lieu à des expériences de plus en plus positives pour nos clients.

OFFRIR UN CONTENU CAPTIVANT EN TOUT LIEU

Les comportements de consommation de contenu des Canadiens ont fondamentalement changé. Les clients s'attendent désormais à ce que l'information soit disponible « sur demande ». Qu'ils regardent le dernier épisode de leur émission de télévision favorite à la maison ou qu'ils écoutent en continu et en direct un événement sportif sur leur appareil mobile, les Canadiens s'attendent maintenant à pouvoir consommer le contenu qu'ils désirent où ils le désirent et quand ils le désirent, et ce, sur l'appareil de leur choix.

Rogers possède certains des actifs de médias les plus convoités au Canada, avec un impressionnant alignement d'actifs sportifs, des stations de radio de premier plan, des magazines phares et des émissions de télévision primées. Nous continuerons d'investir dans du contenu attrayant pour nos clients, en mettant l'accent sur l'amélioration continue de la collaboration entre nos équipes de Sans-fil, Cable, Solutions d'Affaires et Media de manière à exploiter au mieux notre contenu très populaire et à le rendre disponible partout où nos clients veulent y accéder.

MISER SUR L'INNOVATION ET NOTRE POSITION DE CHEF DE FILE EN CE QUI A TRAIT AU RÉSEAU

L'innovation a toujours fait partie de notre ADN. Qu'il s'agisse de commercialiser de nouveaux produits ou les dernières technologies, Rogers a mené le bal plus d'une fois avec de nombreuses « premières ».

Nous continuerons d'investir dans nos réseaux sans fil et de câbles et dans de nouveaux produits novateurs qui y sont utilisés. Nous chercherons à répondre à la demande croissante de données avec le meilleur service qui soit tout en maintenant notre avantage, soit la rapidité de notre réseau. Nous continuerons de créer et de développer des technologies et des services émergents qui prennent en charge notre offre de service de base.

PRÉSENTER UN FRONT UNI SOUS LA BANNIÈRE ROGERS

Faire de Rogers une seule entreprise est notre plan pour que l'ensemble de nos employés, du réseau, du contenu et des actifs de marque fonctionnent et collaborent beaucoup plus étroitement. Pour exercer nos activités sous la seule bannière Rogers, nous devons faire tomber les obstacles à la collaboration, à la coopération et à la polyvalence à l'échelle de l'organisation. Cela

permet aux actifs et à l'expertise d'une partie de la Société d'être facilement partagés avec les autres parties de la Société au bénéfice de nos clients. Tous nos secteurs d'exploitation incarneront la bannière unique Rogers pour offrir des expériences améliorées à l'échelle de notre gamme de services et de notre bassin de clientèle.

PROGRÈS RÉALISÉS EN 2015

C'est en 2015 que nous avons exécuté notre stratégie Rogers 3.0 pour la première fois pendant un exercice complet. Nous avons accéléré notre transformation et obtenu des résultats marquants. Plus particulièrement, nous :

- avons étendu la couverture de notre réseau sans fil dans davantage de marchés ruraux partout au Canada, permettant ainsi à nos clients de rester branchés dans plus d'endroits, et ce, sans frais supplémentaires ni conditions d'abonnement;
- avons lancé ÉLAN de Rogers, une offre groupée de services Internet à large bande qui propose de nouvelles options d'utilisation ainsi que du contenu à valeur ajoutée, dont GameCentre LIVE de la LNH par Rogers et shomi, et lancé le service Internet Gigabit ÉLAN de Rogers, dont la couverture devrait s'étendre à l'ensemble du réseau par câble de Rogers d'ici la fin de 2016;
- avons lancé un projet avec Spotify, l'un des services de musique en continu les plus novateurs du monde, procurant de la sorte davantage de valeur à nos clients Fido et Partagez tout dont les

forfaits comprennent maintenant des abonnements à Spotify Premium;

- avons lancé de nouveaux produits et services tels Internet résidentiel Fido, qui permet à nos clients d'accéder à une gamme plus large de services Internet offerts à différents tarifs;
- avons lancé la télé 4K et un nouveau terminal numérique 4K et avons annoncé notre intention de diffuser plus de 100 événements sportifs en direct au format 4K, y compris tous les matchs à domicile de la saison 2016 des Blue Jays de Toronto et plus de 20 grands matchs de la LNH.

Le déploiement du plan stratégique Rogers 3.0 est un long parcours et il nous reste encore beaucoup à faire. Toutefois, depuis le début de sa mise en œuvre, nous avons fait des progrès considérables dans l'établissement de la structure et du cadre qui nous permettront de continuer à respecter ces priorités stratégiques tout au long du processus.

Principaux moteurs de la performance et faits saillants stratégiques

Nous établissons de nouveaux objectifs chaque année pour progresser en vue de l'atteinte de nos priorités stratégiques à long terme et pour réagir aux occasions et aux risques à court terme.

FAITS SAILLANTS STRATÉGIQUES DE 2015



FAIRE UNE REFONTE COMPLÈTE DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

- Nous avons élargi la couverture du service Partout chez vous à plus de 100 destinations en Europe, en Asie, au Mexique, en Amérique du Sud et en Amérique latine, simplifiant la façon pour la clientèle de Sans-fil d'utiliser Internet, de faire des appels et de communiquer par messagerie texte et courriel au moyen des forfaits Partagez tout de Rogers. Les abonnés peuvent profiter de leur forfait canadien lorsqu'ils voyagent à l'étranger, et ce, à un prix relativement peu élevé.
- Le nombre de plaintes des abonnés a diminué de plus de 26 % au cours de la période de 12 mois terminée le 31 juillet 2015, d'après le rapport annuel du commissaire aux plaintes relatives aux services de télécommunications (le « CPRST »), publié en décembre 2015. Ce résultat fait suite à la réduction de près de 32 % réalisée au cours de la période de 12 mois précédente. Dans le cadre de notre plan Rogers 3.0, nous nous sommes engagés à accorder la priorité au client et, bien que notre tâche soit loin d'être accomplie, ce rapport prouve que notre stratégie axée sur le client porte ses fruits et que nous sommes sur la bonne voie.

- Nous avons rehaussé nos forfaits Partagez tout avec le lancement de nouveaux forfaits Partagez tout+. Ces nouveaux forfaits offrent trois choix de contenus aux clients : Texture par Next Issue, shomi, ou Spotify Premium.
- Nous avons lancé le soutien à la clientèle par l'intermédiaire de l'outil Messenger de Facebook, une première dans l'industrie des télécommunications. En touchant leur écran ou en faisant un clic de souris, les abonnés peuvent maintenant communiquer avec Rogers en temps réel au moyen de Messenger, un environnement où des millions de Canadiens passent déjà du temps quotidiennement.
- Nous avons conclu l'acquisition d'une participation de 50 % dans Glentel, qui était auparavant le plus grand réseau de fournisseurs de détail de services filaires et sans fil indépendant au Canada ayant plusieurs centaines de points de distribution de détail au Canada.
- Nous avons lancé Internet résidentiel Fido dans certaines parties de l'Ontario, offrant des forfaits et des services simples et sans tracas qu'il est facile d'installer et d'utiliser. Les abonnés peuvent utiliser leur téléphone mobile pour établir leur connexion sans devoir faire appel à un technicien.
- Nous avons mis en marché la nouvelle carte Platine de MasterCard à frais peu élevés, qui accorde notamment des remises en argent de 1,75 % sous forme de points sur toutes les transactions et n'impose pas de frais sur les opérations effectuées en monnaie étrangère.

- Nous proposons maintenant une facture simplifiée aux clients des services de Rogers afin de faciliter la compréhension des dépenses effectuées, les questions à ce sujet ayant constitué jusqu'à maintenant la principale raison pour laquelle les clients appellent Rogers. Le nouveau format facilite la lecture des détails de l'utilisation; nous avons modifié la présentation et ajouté des fonctions graphiques interactives qui permettent aux clients de mieux voir comment le montant de leur facture est calculé. Notre nouvelle facture, moins complexe, est offerte sur de multiples plateformes et constitue une étape importante de notre engagement constant à améliorer continuellement l'expérience client.
- Rogers a lancé un nouveau programme de rehaussement d'équipement sans fil grâce auquel les clients peuvent rehausser leur appareil sans fil en ligne.
- Nous avons dévoilé nos Forums communautaires en ligne revampés qui présentent des fonctionnalités de recherche et de navigation améliorées et qui donnent de meilleurs délais de réponse. Les clients sont davantage axés sur le libre-service et les Forums communautaires sont l'une des nombreuses plateformes où ils pourront obtenir rapidement et facilement l'information dont ils ont besoin.
- Nous avons mis sur pied notre académie de la vente au détail, programme de formation du personnel conçu pour rehausser encore notre manière de servir et de soutenir nos clients dans nos magasins de vente au détail Rogers. De plus, nous avons entrepris la revitalisation de notre marque dans nos magasins nationaux de vente au détail et le réaménagement de certains emplacements pour qu'ils se conforment à un nouveau design, notamment par l'installation d'un salon Home Zone branché où les clients pourront vivre l'expérience des groupes de services Internet ÉLAN et du système de domotique de Rogers.
- Nous avons accru la vitesse et la réactivité de nos sites Web rogers.com et fido.ca. De plus, nous avons mis en ligne de nouvelles pages d'accueil faciles à consulter et des pages de destination et de promotion adaptées aux appareils mobiles afin de rehausser l'expérience numérique des clients.
- Nous avons amélioré et simplifié notre système de réponse vocale intégrée, ou RVI, de même que notre mécanisme de transfert des appels afin de réduire le temps d'attente des abonnés entre le moment où ils composent le numéro de Rogers et le moment où un agent du soutien technique prend leur appel en charge.
- Nous avons publié le Rapport de Rogers de 2015 sur la transparence, le troisième rapport annuel décrivant de quelle façon nous communiquons les données sur nos clients lorsque des autorités juridiques en font la demande.

STIMULER LA CROISSANCE DANS LE MARCHÉ AFFAIRES

- Nous avons lancé notre Wi-Fi géré en tant que service, qui est un groupe de services donnant aux clients d'affaires la possibilité de gérer et de surveiller facilement leur réseau et leur performance depuis n'importe quel emplacement et de personnaliser les alertes en fonction de l'activité.
- Nous avons mis en marché des solutions de cybersécurité novatrices en tant que service afin de contribuer à la protection des entreprises canadiennes. Grâce à un partenariat conclu avec Trustwave Inc., chef de file mondial des services de cybersécurité,

notre nouvel ensemble de solutions permettra aux entreprises de consulter une équipe d'experts qui les aideront à gérer le suivi en temps réel des incidents en matière de sécurité, à détecter les problèmes de cybersécurité de manière proactive et à assurer la maintenance de leur structure de réseau.

- Nous avons lancé le service Appels Rogers avec Skype Entreprise, un outil d'infonuagique permettant aux entreprises de profiter de la version commerciale de Skype qui dispose de fonctions améliorées et assure une meilleure communication entre les membres de leurs équipes, leurs partenaires et leurs clients.
- Nous avons agrandi notre troisième centre de données de Toronto en doublant la superficie disponible. La conception et la construction de ce centre de données de nouvelle génération ont obtenu la certification de niveau III de l'Uptime Institute, ce qui procure aux clients les meilleures garanties de temps utilisable pour leurs applications critiques.
- Nous avons déployé nos services fondés sur la spécification de SIM intégrée de la GSMA de la M2M World Alliance, une coalition internationale de fournisseurs en télécommunications. Cela nous permet de fournir à distance des services sans fil à des appareils machine à machine (« M2M »), ce qui a pour effet de réduire considérablement les coûts et le temps nécessaires à l'utilisation d'appareils branchés dans le monde entier.
- Rogers a été nommée, en compagnie d'AT&T, de Verizon et de Vodafone, parmi les chefs de file mondiaux des espaces de vente au détail M2M par le cabinet d'études de marché mondial bien connu Research and Markets. Rogers occupe une place de premier plan au Canada dans le secteur M2M et cette reconnaissance confirme notre certitude que nos solutions en matière de marché à l'intention des entreprises sont de renommée mondiale.



INVESTIR DANS LES EMPLOYÉS ET LES FORMER

- Encore cette année, Rogers a été nommée Meilleur employeur pour 2016 (en novembre 2015) et Meilleur employeur pour les jeunes au Canada (en mai 2015) par les éditeurs de la publication Canada's Top 100 Employers.
- Grâce à ses efforts en matière de promotion de la diversité et d'inclusion en milieu de travail, Rogers a été nommée l'un des meilleurs employeurs pour la diversité au Canada en 2015 dans un rapport de Mediacorp Inc. publié en mars 2015.
- En avril 2015, Rogers a été classée parmi les employeurs les plus écologiques du Canada en 2015 par les éditeurs de Canada's Top 100 Employers. Ce prix reconnaît les employeurs ayant des programmes environnementaux intéressants et des politiques écologiques auxquels les employés participent activement.
- Rogers a obtenu un des Prix des 50 meilleures entreprises citoyennes décernés par Corporate Knights en juin 2015. Ce prix récompense les employeurs qui intègrent les avantages et les coûts sociaux, économiques et écologiques au cours normal de leurs activités.



OFFRIR UN CONTENU CAPTIVANT EN TOUT LIEU

- Sportsnet a été le réseau de télévision sportive le plus regardé au Canada selon les données que Numeris, l'une des plus importantes sources de mesure de l'audience des médias, a recueillies de mai 2014 à mai 2015. Après une année de

- croissance de l'auditoire de 10 % ou plus et de cotes d'écoute records, pour la première fois depuis le lancement du réseau il y a 17 ans, plus de Canadiens ont syntonisé les canaux de Sportsnet que ceux de ses concurrents. En octobre 2015, porté par la performance inoubliable des Blue Jays de Toronto lors des matchs d'après-saison 2015 de la MLB et le début de la saison 2015-2016 de la LNH, Sportsnet a inscrit sa meilleure part d'audience mensuelle depuis sa création - et le meilleur mois pour toute chaîne de télévision sportive canadienne - d'après les données recueillies par Numeris.
- Nous avons procédé au lancement du service Internet Gigabit ÉLAN de Rogers dont la couverture devrait s'étendre à l'ensemble du réseau par câble de Rogers d'ici la fin de 2016.
 - Nous avons effectué le lancement de la télé 4K et du terminal numérique 4K qui permettront de diffuser en 2016 plus de 100 événements sportifs en direct au format 4K, y compris tous les matchs à domicile de la saison 2016 des Blue Jays de Toronto et plus de 20 grands matchs de la LNH.
 - Nous avons achevé avec succès et de manière rentable la première année de notre accord de licence exclusif conclu avec la LNH d'une durée de 12 ans et permis à un plus grand nombre de Canadiens que jamais auparavant de suivre la LNH. Nous avons offert aux Canadiens de nouvelles manières de vivre les parties, grâce à GameCentre Live de la LNH et à MatchPlus de la LNH, et nous leur avons permis de le faire sur plusieurs plateformes comme un ordinateur, un téléphone cellulaire ou une tablette. La Tournée HOCKEY D'ICI de Rogers a été de retour pour une deuxième saison. Elle s'est tenue dans 24 nouvelles communautés canadiennes pendant la saison 2015-2016 de la LNH et a comporté encore plus de festivités et de divertissements.
 - Nous avons lancé les forfaits de services sans fil Branchés de Fido qui offrent une valeur ajoutée, notamment un abonnement de 24 mois à Spotify Premium, l'un des services de musique en continu les plus novateurs du monde, ainsi que l'accès à VICE DU JOUR, une application de nouvelles avant-gardiste.
 - Nous avons acquis les droits exclusifs de langue anglaise de diffusion de la Coupe du monde de hockey 2016 sur Sportsnet, qui englobent les droits au contenu télévisuel, en ligne et mobile pour chacun des matchs de ce tournoi tant attendu.
 - Nous avons élargi le populaire service de vidéo en continu shomi, maintenant offert à tous les Canadiens d'un océan à l'autre. shomi propose un grand nombre de séries exclusives et des collections recommandées par les experts, y compris des émissions pour les enfants et les familles, qui ne sont pas offertes par d'autres services. Les Canadiens peuvent accéder à shomi à partir de leur téléviseur, ainsi que de toute une palette d'autres plateformes comme les tablettes, les appareils mobiles, en ligne, Xbox 360, PlayStation 4, Apple TV et Chromecast. Notre entente conclue avec Corus Entertainment a ajouté encore plus d'émissions et de contenu exclusif à shomi.
 - Nous avons annoncé le renouvellement pour une période de cinq ans, soit jusqu'en 2020, de notre rôle de commanditaire en titre de la Coupe Rogers, tournoi de tennis professionnel; Sportsnet a de plus obtenu les droits de diffusion pour un ensemble complet de plateformes télévisuelles, en ligne, mobiles et multimédias. La Coupe Rogers, tournoi de tennis professionnel international de renom, constitue un des principaux piliers de notre stratégie qui consiste à offrir un contenu et des expériences de niveau mondial aux Canadiens.
 - Nous avons élargi l'offre de Texture par Next Issue aux Canadiens francophones et bilingues en ajoutant 20 magazines du Québec rédigés en français à notre gamme composée de plus de 170 magazines en anglais du Canada et des États-Unis. En plus d'offrir des magazines dans leur intégralité, nous proposons aussi aux lecteurs la possibilité de personnaliser leur abonnement et davantage de possibilités de rechercher et de découvrir des articles particuliers et intéressants.
 - Rogers et VICE Media LLC (« VICE ») ont dévoilé un studio de production canadien de catégorie mondiale et annoncé le lancement d'une nouvelle chaîne spécialisée, VICELAND, dont la programmation démarrera au début de 2016. VICELAND présentera des centaines d'heures de nouvelle programmation exclusive conçue et produite par les jeunes créateurs qui forment l'essence même de VICE.



MISER SUR L'INNOVATION ET NOTRE POSITION DE CHEF DE FILE EN CE QUI A TRAIT AU RÉSEAU

- Nous avons effectué l'acquisition stratégique du fournisseur de services sans fil Mobicity et réalisé la transaction visant l'acquisition des licences d'utilisation du spectre SSFE-1 de Shaw. Nous avons ajouté et mis en service 20 MHz de spectre SSFE-1 contigu adjacent aux 20 MHz de spectre SSFE-1 que nous détenions déjà en Colombie-Britannique et en Alberta et ajouté 10 MHz de spectre SSFE-1 contigu dans le sud de l'Ontario, où se trouve la plus importante agglomération du pays. Nous avons aussi cédé certaines licences d'utilisation du spectre SSFE-1 non contiguës à WIND.
- Nous avons étendu la portion déjà assez vaste du spectre de 2 500 MHz que nous détenons au cours des récentes enchères liées à ce spectre. Nous avons mené à bien une stratégie tactique de contiguïté et d'expansion qui nous a permis d'acquérir la quasi-totalité du spectre auquel nous avons droit à un coût moyen de 0,10 \$/MHz/pop., ce qui est inférieur à ce que tous les autres participants aux enchères ont payé. Nous détenons maintenant 40 MHz du spectre de 2 500 MHz contigu et apparié dans presque tout le Canada, ainsi que 20 MHz additionnels du spectre de 2 500 MHz non apparié dans de nombreuses agglomérations clés.
- Nous avons lancé ÉLAN de Rogers, une offre groupée de services Internet à large bande qui propose de nouvelles options d'utilisation illimitées ainsi que du contenu à valeur ajoutée, dont le GameCentre LIVE de la LNH par Rogers et shomi.
- Nous avons étendu la couverture de notre réseau sans fil dans davantage de marchés ruraux partout au Canada.
- Nous avons été nommés « fournisseur d'accès Internet le plus rapide » et « réseau mobile le plus rapide » du Canada en 2015 par Ookla, chef de file mondial des tests de vitesse de la bande passante.
- Nous avons publié les résultats d'une recherche indépendante réalisée par SamKnows, société indépendante d'évaluation des communications à large bande, et datée de février 2015 qui confirment que les clients des services Internet à large bande de Rogers continuent de jouir d'un service de téléchargement rapide et fiable, et que nous procurons en moyenne au moins 100 % des vitesses de téléchargement annoncées, et ce, même durant les heures de pointe.

- Le réseau sans fil de Rogers est le premier réseau au pays à offrir une couverture de catégorie 6, permettant ainsi aux clients de certaines communautés en Ontario et en Colombie-Britannique de profiter de vitesses de téléchargement plus rapides et d'une expérience vidéo de meilleure qualité à partir de leur téléphone intelligent ou de leur tablette de catégorie 6.
- Nous offrons maintenant le système de domotique Rogers aux résidents de Vancouver et du Lower Mainland, en Colombie-Britannique, de même qu'à Calgary et à Edmonton, qui leur permet de brancher et de protéger leur résidence et de gérer ce qu'il s'y passe à l'aide de leur appareil mobile ou de leur ordinateur.
- Rogers a été la première au Canada à lancer la technologie Voix sur LTE qui permet aux clients de Sans-fil du pays d'effectuer des appels vocaux et vidéo de qualité supérieure et à haute définition, de profiter d'une meilleure connectivité et de faire plusieurs tâches simultanément, soit faire des appels, naviguer sur le Web et visionner des vidéos en continu, et ce, à des vitesses LTE de loin supérieures.
- Nous offrons maintenant gratuitement un service Wi-Fi dans tout le Centre Rogers, lieu polyvalent où se tiennent de nombreux événements et domicile des Blue Jays de Toronto; il s'agit d'un autre exemple de la volonté de Rogers de procurer aux Canadiens la meilleure expérience branchée.
- Rogers est devenue la première société du monde à lancer la publicité programmatique pour le GameCentre Live de la LNH, grâce auquel les utilisateurs d'Internet verront des bandeaux publicitaires (conçus et affichés en temps réel avec l'aide de Google) annonçant des événements récents, comme un but compté pendant un match de hockey, et seront invités à en regarder une rediffusion.



PRÉSENTER UN FRONT UNI SOUS LA BANNIÈRE ROGERS

- Nous avons réussi à présenter un front uni, démontrant que nous pouvons mobiliser toute notre équipe à la poursuite de nos objectifs. C'est ainsi que nous avons réalisé le déploiement de notre accord de licence avec la LNH, faisant appel à nos secteurs Sans-fil, Cable et Media pour connecter la LNH et les Canadiens, et que nous avons lancé nos projets tels que Partout chez vous et ÉLAN de Rogers, tout en offrant davantage de valeur grâce à des services tels que Spotify Premium, shomi et VICE.
- Nous avons nommé des cadres dirigeants possédant une expérience considérable dans notre secteur et une connaissance approfondie des meilleures pratiques à l'échelle mondiale : Dirk Woessner au poste de président, segment Grand public, Rick Brace au poste de président, secteur Media, et Jamie Williams à titre de chef de la direction de l'information (nomination interne).

OBJECTIFS POUR 2016

Priorité Rogers 3.0	Objectifs pour 2016
Être une entreprise canadienne à forte croissance	Réaliser nos cibles financières pour de 2016 tout en investissant afin d'encourager notre croissance future.
Faire une refonte complète de l'expérience client	Faire gagner du temps aux clients en facilitant les interactions avec Rogers en ligne et en personne.
Stimuler la croissance dans le marché Affaires	Augmenter la portée de nos efforts de vente et instaurer des technologies avancées en tirant parti de nos réseaux de calibre d'entreprises.
Investir dans les employés et les former	Créer une culture axée sur la haute performance en investissant dans le perfectionnement des employés, les nouvelles technologies et notre milieu de travail.
Offrir un contenu captivant en tout lieu	Offrir notre contenu aux endroits souhaités par nos clients et tirer parti de ce contenu pour nous démarquer.
Miser sur l'innovation et notre position de chef de file en ce qui a trait au réseau	Reprendre notre position de chef de file pour le secteur Cable, la maintenir dans le secteur du sans-fil et la rehausser dans le secteur des entreprises.
Présenter un front uni sous la bannière Rogers	Travailler ensemble et mettre à contribution tous nos actifs et toutes nos ressources afin que Rogers puisse se démarquer de ses concurrents.



OBJECTIFS FINANCIERS ET OPÉRATIONNELS

Nous présentons des fourchettes prévisionnelles annuelles consolidées pour certaines mesures financières en ligne avec les plans annuels approuvés par notre conseil d'administration.

RÉSULTATS DE 2015 PAR RAPPORT AUX OBJECTIFS

Le tableau qui suit présente les fourchettes prévisionnelles que nous avons fournies au préalable, ainsi que les résultats réels et le degré de réalisation pour certaines mesures financières présentées pour l'ensemble de l'exercice 2015.

(en millions de dollars)	Objectifs pour 2015	Données réelles de 2015	
		2015	Atteinte
Données consolidées ¹			
Résultat d'exploitation ajusté ²	5 020 à 5 175	5 032	✓
Entrées d'immobilisations corporelles ³	2 350 à 2 450	2 440	✓
Flux de trésorerie disponibles ²	1 525 à 1 675	1 676	✓✓
	Atteint ✓	Dépassé ✓✓	

¹ Le tableau ci-dessus présente les fourchettes prévisionnelles pour certaines mesures financières consolidées de l'ensemble de l'exercice 2015 fournies dans notre communiqué du 29 janvier 2015, que nous avons mises à jour le 23 juillet 2015 pour augmenter de 175 millions de dollars les flux de trésorerie disponibles prévus afin qu'ils reflètent la valeur des reports en avant de pertes fiscales acquis dans le cadre de la transaction conclue avec Mobilicity le 2 juillet 2015.

² Le résultat d'exploitation ajusté et les flux de trésorerie disponibles sont des mesures non conformes aux PCGR et ne devraient pas être considérés comme un substitut ou une solution de rechange aux mesures conformes aux PCGR. Ces mesures ne sont pas définies en vertu des IFRS et n'ont pas de signification normalisée et, par conséquent, leur fiabilité à des fins de comparaison avec les résultats d'autres sociétés est incertaine. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces mesures et sur la façon dont nous les calculons.

³ Comprend les entrées d'immobilisations corporelles pour les secteurs Sans-fil, Cable, Solutions d'Affaires, Media et siège social et ne tient pas compte des achats de licences d'utilisation du spectre.

OBJECTIFS CONSOLIDÉS POUR L'ENSEMBLE DE L'EXERCICE 2016

Nous prévoyons une croissance constante des produits opérationnels et du résultat d'exploitation ajusté ainsi qu'une diminution des entrées d'immobilisations corporelles, ce qui donnera lieu à des flux de trésorerie disponibles plus élevés. Nous nous attendons à disposer de la souplesse financière nécessaire pour conserver les avantages de notre réseau, commencer à réduire notre dette et continuer à verser des fonds à nos actionnaires.

(en millions de dollars, sauf les pourcentages)	Données réelles de 2015	Fourchettes prévisionnelles pour 2016 ¹
Objectifs consolidés		
Produits opérationnels	13 414	Augmentation de 1 % à 3 %
Résultat d'exploitation ajusté ²	5 032	Augmentation de 1 % à 3 %
Entrées d'immobilisations corporelles ³	2 440	De 2 300 à 2 400
Flux de trésorerie disponibles ²	1 676	Augmentation de 1 % à 3 %

¹ Les fourchettes prévisionnelles présentées en pourcentages correspondent à des augmentations par rapport aux données réelles de 2015.

² Le résultat d'exploitation ajusté et les flux de trésorerie disponibles sont des mesures non conformes aux PCGR et ne devraient pas être considérés comme un substitut ou une solution de rechange aux mesures conformes aux PCGR. Ces mesures ne sont pas définies en vertu des IFRS et n'ont pas de signification normalisée et, par conséquent, leur fiabilité à des fins de comparaison avec les résultats d'autres sociétés est incertaine. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces mesures et sur la façon dont nous les calculons.

³ Comprend les entrées d'immobilisations corporelles pour les secteurs Sans-fil, Cable, Solutions d'Affaires, Media et siège social et ne tient pas compte des achats de licences d'utilisation du spectre.

Le tableau qui précède présente les fourchettes prévisionnelles pour certaines mesures financières consolidées présentées pour l'ensemble de l'exercice 2016. Ces fourchettes tiennent compte de nos perspectives actuelles et de nos résultats réels de 2015. La présentation de ces perspectives financières a pour but d'aider les investisseurs, les actionnaires et les autres parties intéressées à comprendre certaines mesures financières se rapportant aux résultats financiers prévus pour 2016 afin qu'ils puissent évaluer le rendement de nos activités. Ces informations peuvent ne pas convenir à d'autres usages. Les informations sur nos objectifs, notamment les diverses hypothèses qui les sous-tendent, sont prospectives et devraient être lues de concert avec la rubrique « Mise en garde concernant les énoncés prospectifs », la rubrique « Risques et incertitudes influant sur les secteurs d'activité de la société » et les informations connexes concernant les hypothèses, les facteurs et les risques économiques, concurrentiels et réglementaires qui pourraient faire en sorte que nos résultats financiers et nos résultats opérationnels futurs réels diffèrent de ceux prévus à l'heure actuelle.

Nous établissons des fourchettes prévisionnelles pour un exercice complet sur une base consolidée conformément aux plans annuels sur un exercice complet approuvés par le conseil. Toute mise à jour de nos objectifs financiers annuels au cours de l'exercice ne serait apportée qu'à l'égard des fourchettes prévisionnelles consolidées présentées ci-dessus.

Hypothèses clés sous-jacentes

Nos fourchettes prévisionnelles pour 2016 sont fondées sur de nombreuses hypothèses importantes, notamment les suivantes :

- la concurrence intense se poursuit dans tous les secteurs dans lesquels nous exerçons nos activités;
- une tranche importante de nos dépenses libellées en dollars américains a été couverte à un taux de change moyen de 1,22 \$/ \$ US;
- les taux d'intérêt clés resteront relativement stables pendant tout l'exercice 2016;
- aucune nouvelle réglementation ni aucun changement de la conjoncture ou d'ordre macroéconomique dans l'environnement concurrentiel n'aura de répercussion sur nos activités. Nous soulignons que les décisions des organismes de réglementation attendues en 2016 pourraient modifier considérablement nos hypothèses sous-jacentes concernant les résultats de Sans-fil, de Cable, de Solutions d'Affaires et de Media pour 2016, tant pour l'exercice considéré que pour les exercices futurs. Ces conséquences sont pour le moment inconnues et ne sont pas prises en considération dans nos objectifs;

- la décision du CRTC d'exiger des distributeurs qu'ils offrent d'ici le 1^{er} mars 2016 des forfaits de télévision d'entrée de gamme à 25 \$ ou moins par mois ainsi que des canaux supplémentaires, au-delà du forfait de base, présentés soit à la carte, soit à même de plus petits forfaits à prix raisonnable, et qu'ils offrent d'ici le 1^{er} décembre 2016 à la fois des canaux à la carte et de petits forfaits à prix raisonnable, ne devrait pas avoir d'incidence significative sur nos produits tirés du secteur Cable;
- les clients de Sans-fil continueront d'acquérir des téléphones intelligents à valeur élevée ou de mettre leurs téléphones à niveau, et une proportion semblable des abonnés garderont leur contrat à terme;
- la pénétration globale du marché sans fil au Canada devrait croître en 2016 au même rythme qu'en 2015;
- la croissance des abonnés aux services d'accès Internet des secteurs Sans-fil et Cable se poursuivra; les pertes nettes occasionnées par les abonnés aux services de câblodistribution et de téléphonie résidentielle diminueront;
- le recul des services traditionnels et des services hors réseau du secteur Solutions d'Affaires se poursuivra, et nous continuerons l'exécution de notre plan visant la croissance de nos services IP et d'infonuagique de prochaine génération, à marge supérieure;
- la croissance constante de Sportsnet, dans le secteur Media, et la décroissance de nos activités traditionnelles;
- en ce qui concerne les entrées d'immobilisations corporelles :
 - nous prévoyons achever notre conversion des services analogiques aux services numériques au premier trimestre de 2016;
 - nous pouvons offrir le service Internet Gigabit ÉLAN de Rogers en 2016 grâce à la capacité de spectre existante sur notre réseau de fibre coaxiale, et ce, moyennant un investissement supplémentaire de moins de 50 \$ par foyer. Nous accroîtrons la capacité à mesure que progressera la demande de vitesse en effectuant de nouveaux investissements en capital conformes aux opérations conclues;
 - nous avons déployé la technologie LTE sur la plus grande partie de notre zone de desserte ainsi que notre licence de spectre SSFE-1 et de bande de 700 MHz d'acquisition récente;
 - nous avons consenti d'importants investissements dans notre technologie IPTV et nos terminaux traditionnels afin de préparer l'expérience de nos clients qui n'ont pas encore adopté la télévision sur IP, nous permettant ainsi de réaliser des économies de coûts unitaires mesurables.

Capacité à produire des résultats

RÉSEAUX DE POINTE

SANS-FIL

Rogers présente l'un des réseaux sans fil indépendants les plus vastes et les plus évolués au Canada :

- c'est le premier réseau LTE haute vitesse au Canada;
- il atteint environ 93 % de la population canadienne au 31 décembre 2015 (réseau LTE uniquement);
- il repose sur des ententes d'itinérance pour la transmission des données et de la voix avec des fournisseurs dans plus de 200 autres pays, y compris un nombre croissant de fournisseurs de services d'itinérance LTE;
- il comprend des ententes de partage de réseau avec trois fournisseurs de services sans fil régionaux exerçant leurs activités dans des régions urbaines et rurales au Canada.

Nous améliorons constamment notre infrastructure de services IP pour l'ensemble de nos services sans fil. Les avancées

technologiques ont façonné les modes d'interaction de nos clients et la façon dont ils utilisent l'éventail d'outils à leur disposition dans leurs vies personnelle et professionnelle. La technologie a également révolutionné le monde des affaires.

Importantes licences d'utilisation du spectre

Nos services sans fil sont soutenus par nos importantes licences d'utilisation du spectre sans fil, à la fois dans les bandes de fréquences à bande haute et à bande basse. Dans le cadre de notre stratégie de réseau, nous prévoyons continuer à faire d'importantes dépenses d'investissement liées au spectre visant :

- le soutien de la croissance rapide de l'utilisation des services de transmission de données sans fil;
- l'introduction de nouvelles caractéristiques et fonctionnalités réseautiques novatrices.

Le tableau suivant présente nos avoirs de spectre au 31 décembre 2015 :

Type de spectre	Licence de Rogers	Prise en charge
700 MHz	24 MHz dans les grands centres géographiques du Canada, couvrant 99,7 % de la population canadienne.	Abonnés du réseau LTE 4G
850 MHz	25 MHz à l'échelle du Canada.	Abonnés des réseaux GSM 2G et HSPA + 3,5G / 4G (abonnés du réseau LTE 4G à l'avenir)
1900 MHz	60 MHz à l'échelle du Canada, sauf le nord du Québec (40 MHz), le sud de l'Ontario (50 MHz) et le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut (40 MHz).	Abonnés des réseaux GSM 2G et HSPA + 3,5G / 4G (abonnés du réseau LTE 4G à l'avenir)
SSFE 1700/2100 MHz	40 MHz en Colombie-Britannique et en Alberta, 30 MHz dans le sud de l'Ontario et 20 MHz dans le reste du Canada.	Abonnés du réseau LTE 4G
2500 MHz	40 MHz DRF à l'échelle du Canada et 20 MHz DRT de plus dans les principaux centres urbains du Québec, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique.	Abonnés du réseau LTE 4G

Nous avons également accès à du spectre supplémentaire par le truchement d'ententes de partage de réseau :

Type de spectre	Type d'entreprise	Prise en charge
Bande de fréquences 2,3 GHz/3,5 GHz	Inukshuk Wireless Partnership est une entreprise commune avec BCE dans laquelle Rogers détient une participation à hauteur de 50 %. Inukshuk détient 30 MHz (dont 20 MHz est utilisable) du spectre de 2,3 GHz, principalement dans l'Est du Canada, y compris dans certains centres urbains du sud et de l'est de l'Ontario et du sud du Québec et des avoirs de moindre envergure au Nouveau-Brunswick, au Manitoba, en Alberta et en Colombie-Britannique. Inukshuk détient également des licences d'utilisation du spectre de 3,5 GHz (entre 50 et 175 MHz) dans la plupart des principaux centres urbains à l'échelle du Canada. L'entente visait initialement le spectre de 2500 MHz. Ce spectre a été distribué à parts égales aux partenaires à la fin de 2012. Le réseau sans fil LTE mobile et fixe national actuel utilise les fréquences du spectre détenu conjointement de 2,3 GHz et 3,5 GHz.	Abonnés des réseaux mobile et fixe
850 MHz, 1900 MHz – spectre des SSFE	Trois ententes de partage de réseau afin d'améliorer la couverture et les capacités du réseau : <ul style="list-style-type: none"> avec Manitoba Telecom Services couvrant 96 % de la population du Manitoba; avec TbayTel couvrant notre clientèle combinée dans le nord-ouest de l'Ontario; avec Québecor (Vidéotron) pour fournir des services LTE à l'échelle de la province du Québec. 	Abonnés des réseaux HSPA + 3,5G / 4G et LTE 4G Abonnés des réseaux HSPA + 3,5G / 4G Abonnés du réseau LTE 4G

Nous avons conclu une convention d'option visant l'achat de licences d'utilisation du spectre supplémentaires, sous réserve des conditions commerciales et des approbations réglementaires :

Type de spectre	Transaction	Prise en charge
Spectre des SSFE-1	Participation à une vaste transaction stratégique avec Vidéotron, qui pourrait mener à l'acquisition du spectre SSFE-1 de niveau 3 de Vidéotron à Toronto. Si la transaction doit se concrétiser, elle sera assujettie à des approbations réglementaires.	Abonnés du réseau LTE 4G

CABLE

Notre vaste infrastructure de réseau hybride fibre optique-câble coaxial offre des services aux consommateurs et aux entreprises de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve. Nous exploitons également un réseau de fibre optique transcontinental qui s'étend sur plus de 48 000 kilomètres et dessert les clients d'affaires, notamment les administrations gouvernementales et autres fournisseurs de services de télécommunications. Nous utilisons aussi notre vaste réseau de fibre optique pour la liaison terrestre du trafic des stations cellulaires sans fil. Au Canada, le réseau s'étend d'un océan à l'autre et comprend les fibres locales et régionales, les systèmes et circuits de transmission, les stations pivots, les points de présence et l'infrastructure de commutation et d'acheminement IP. Par ailleurs, le réseau s'étend également aux États-Unis, à partir de Vancouver, vers le Sud, jusqu'à Seattle, de la frontière du Manitoba et du Minnesota jusqu'à Minneapolis, Milwaukee et Chicago, de Toronto jusqu'à Buffalo et de Montréal jusqu'à New York et à Ashburn en passant par Albany, permettant de lier les plus grands marchés du Canada tout en atteignant les principaux marchés des États-Unis pour l'échange du trafic de la transmission des données et de la voix.

Le réseau est conçu de manière à optimiser la performance et la fiabilité et de permettre la transmission simultanée de vidéos, de la

voix et d'Internet au moyen d'une seule plateforme. Le réseau est généralement configuré en anneaux reliant ses stations pivots de distribution de manière à minimiser les interruptions pouvant découler du sectionnement d'une fibre ou d'autres événements.

Les immeubles résidentiels et commerciaux sont reliés à notre réseau par l'intermédiaire de nœuds de fibre coaxiale hybride. Nous relient chaque nœud au réseau à l'aide de fibre optique, puis chaque immeuble au nœud par câble coaxial. Faisant appel au spectre de la câblodistribution partagé de 860 MHz (Ontario) et de 750 MHz (Canada Atlantique), nous acheminons nos services de transmission des vidéos et de la voix, ainsi que les services à large bande vers nos abonnés. La segmentation en nœuds de fibre coaxiale hybride accroît la largeur de bande des foyers branchés en réduisant le nombre d'abonnés qui se partagent le spectre.

Nous mettons sans cesse à niveau le réseau pour en améliorer la capacité, en accroître la performance et la fiabilité, réduire les coûts opérationnels et introduire de nouvelles caractéristiques et fonctionnalités. Par exemple, nous investissons dans :

- la segmentation additionnelle de nos nœuds de réseau pour réduire le nombre de résidences qui se partagent le spectre dans chaque nœud;
- l'amélioration de la compression du signal vidéo en passant à des protocoles vidéo plus avancés;

- la hausse de la capacité des canaux existants et des services sur demande grâce à la vidéo commutée numérique;
- l'augmentation de la couverture de la connexion par fibre optique jusqu'au domicile en raccordant directement davantage de maisons au réseau de fibre optique.

Nous prévoyons achever au début de 2016 la conversion des utilisateurs qui recevaient toujours nos signaux de télédiffusion analogiques par l'entremise de nos canaux de diffusion analogiques à des services entièrement numériques, libérant une importante capacité réseau pouvant être utilisée pour la prestation de fonctionnalités et de services additionnels. La conversion des abonnés des services de câble analogiques aux services de câble numériques continuera de renforcer l'expérience client en plus de nous permettre d'accroître considérablement la capacité des réseaux et de réduire les futurs coûts opérationnels et d'entretien des réseaux. La conversion des services de câble analogiques a nécessité des dépenses additionnelles pour fournir des convertisseurs numériques aux abonnés aux services analogiques restants et pour mettre le matériel de filtrage analogique existant hors service.

Le service d'accès Internet à large bande est offert au moyen de la norme DOCSIS 3.0/3.1, qui combine de multiples canaux radioélectriques en un seul accès chez le consommateur, offrant une performance exceptionnelle. La bande passante de nos services d'accès Internet s'est multipliée par 166 dans les dix dernières années et nous introduisons de nouvelles technologies sur le marché lorsque celles-ci sont offertes. Cet historique d'investissements dans nos réseaux et la démonstration de notre capacité à déployer un service de premier plan constituent une de nos stratégies clés afin de nous assurer de demeurer concurrentiels par rapport aux autres fournisseurs de services qui offrent un service d'accès Internet sur fil de cuivre aux clients résidentiels et aux entreprises.

Misant sur notre réseau de fibre coaxiale hybride de pointe, nous pensons être en mesure d'offrir aux abonnés de l'ensemble de notre service d'accès Internet DOCSIS 3.0/3.1 des vitesses de téléchargement pouvant aller jusqu'à 1 Gb/s d'ici la fin de 2016. Nous pourrions mettre à niveau l'ensemble de notre clientèle de plus de quatre millions de foyers et leur offrir le service Internet gigabit, et ce, moyennant un investissement supplémentaire de moins de 50 \$ par foyer. Nous accroîtrons la capacité à mesure que progressera la demande de vitesse en effectuant de nouveaux investissements en capital conformes aux opérations conclues.

Nous continuons d'investir dans le réseau de câbles et de le perfectionner; par exemple, en l'équipant de la technologie capable de prendre en charge le lancement de vitesses Internet gigabit et de la télé 4K de Rogers, en mettant en marché un nouveau terminal 4K et en prenant le plus grand engagement à l'échelle mondiale en matière de diffusion d'événements sportifs en direct au format 4K avec la technologie HDR.

Les services de téléphonie par câble sont fournis à partir d'un réseau DOCSIS dédié. Nous assurons un service de grande qualité en offrant le dédoublement du réseau et l'alimentation de secours de matériel privé d'abonné et du réseau. Notre service de téléphonie présente une vaste gamme de fonctionnalités, tels l'affichage des appels sur le téléviseur, les conférences téléphoniques et les fonctions avancées de boîte vocale qui

permettent aux consommateurs d'être informés de leurs messages vocaux et de les écouter sur leur boîte vocale résidentielle, sur leur téléphone cellulaire ou sur Internet.

SOLUTIONS D'AFFAIRES

Nous possédons et exploitons certains des réseaux et centres de données les plus sophistiqués au Canada. Nous tirons parti de nos réseaux nationaux de fibre optique, câblés et sans fil et de notre infrastructure de centre de données pour permettre aux entreprises d'offrir une plus grande valeur à leurs clients grâce à une surveillance du réseau et à une résolution de problèmes proactive assortie d'une fiabilité, d'une sécurité et d'une performance de haut calibre. Nous exploitons nos solides réseaux transcontinentaux axés sur les installations grâce à un réseau constitué d'un réseau fédérateur 100 % fibre optique numérique et de points d'interconnexions stratégiques vers les États-Unis et l'étranger pour la couverture transfrontalière et internationale. Nos centres d'exploitation primaires et secondaires du réseau surveillent proactivement les réseaux de Rogers pour atténuer le risque d'interruption de service et permettre une réponse rapide en cas de panne.

Nos centres de données garantissent le temps de disponibilité et une expertise en solutions de colocation, d'infonuagique et de services gérés. Nous possédons et exploitons à l'échelle du Canada 17 centres de données à la fine pointe de la technologie hautement fiables, certifiés, y compris :

- le premier centre de données pour de multiples utilisateurs au Canada à recevoir la certification de niveau III pour la construction et la conception, ouvert en 2012 à Toronto;
- le premier centre de données à recevoir la certification de niveau III en Alberta, ouvert en 2014;
- le troisième centre de données ayant reçu la certification de niveau III à Ottawa, ouvert en 2015.

MARQUES FORTES

La marque Rogers jouit d'une forte reconnaissance à l'échelle nationale grâce :

- à ses réseaux établis;
- à ses vastes réseaux de distribution;
- au contenu et à la programmation média qui lui sont associés;
- à la publicité;
- aux commandites d'événements tels la Coupe Rogers;
- aux événements communautaires tels le Fonds pour la jeunesse Rogers;
- à la nomination d'immeubles phares au Canada tels le Rogers Centre de Toronto, la Rogers Arena à Vancouver et la Rogers Place à Edmonton.

Nous détenons ou utilisons également certaines des marques les plus reconnues du Canada, y compris :

- les marques sans fil de Rogers, Fido, Chatr et Mobilicity;
- plus de 20 stations de télévision et de chaînes spécialisées, dont Sportsnet, FX (Canada) et FXX (Canada), OMNI et City;
- plus de 30 publications, dont Maclean's, Châtelaine, Flare, Hello! Canada et Canadian Business;
- Texture par Next Issue, composé d'un catalogue de plus de 190 magazines canadiens et américains de premier ordre;

- plus de 50 stations de radio, dont 98,1 CHFI, 680 News, Sportsnet The Fan, KISS, JACK FM et SONiC;
- des équipes des ligues majeures telles les Blue Jays de Toronto et les équipes appartenant à MLSE, comme les Maple Leafs de Toronto, les Toronto Raptors et le Toronto FC;
- TSC, le seul détaillant canadien multiplateforme interactif diffusé à l'échelle nationale;
- shomi, un service de vidéo sur demande par abonnement;
- VICE, une société média jeunesse produisant et distribuant du contenu vidéo en ligne à l'échelle mondiale.

DISTRIBUTION DE PRODUITS À GRANDE ÉCHELLE

SANS-FIL

Nous distribuons nos produits sans fil à l'échelle nationale au moyen de divers canaux de distribution, dont :

- un vaste réseau de détaillants indépendants;
- les magasins Rogers et Fido détenus par la Société;
- les grandes chaînes de vente au détail et les dépanneurs;
- d'autres canaux de distribution tels que WOW! boutique mobile, les magasins « Wave sans fil » et la cabine T sans fil, par l'intermédiaire de notre participation dans Glentel;
- divers sites Web d'affaires électroniques en libre-service comme rogers.com, fido.ca, chatwireless.com, mobilicity.ca;
- nos centres d'appel;
- le télémarketing.

CABLE

Nous distribuons nos produits de Cable au moyen de divers canaux de distribution, dont :

- les magasins Rogers et Fido détenus par la Société;
- le site rogers.com et son option de libre-service;
- nos centres d'appel, le télémarketing et les agents faisant du porte-à-porte;
- les grandes chaînes de vente au détail;
- un vaste réseau de points de vente au détail détenus par des tiers.

SOLUTIONS D'AFFAIRES

Notre équipe de vente vend les services de Solutions d'Affaires aux entreprises canadiennes et aux administrations gouvernementales clientes des services de télécommunications. Un vaste réseau de distributeurs de canaux de vente indépendants conclut des ententes avec des intégrateurs des TI, des consultants, des fournisseurs de services locaux, ainsi que d'autres relations de vente indirecte. Cette approche diversifiée permet une couverture plus vaste et une forte croissance des ventes pour les services de prochaine génération.

CONTENU MÉDIA DE PREMIER ORDRE

Nous offrons un contenu de divertissement sportif très recherché et amélioré grâce aux initiatives suivantes :

- un contrat de licence exclusif national d'une durée de 12 ans conclu avec la LNH, qui a commencé avec la saison 2014-2015 de la LNH, qui nous autorise à assurer une couverture sans précédent du hockey professionnel nord-américain sur de multiples plateformes (télévision, téléphones intelligents, tablettes et Internet);

- GameCentre LIVE de la LNH par Rogers, une destination en ligne améliorée pour porter plus loin l'action de la LNH sur tout écran;
- MatchPlus de la LNH, une expérience innovante et interactive à même GameCentre LIVE de la LNH par Rogers qui présente des prises de vue révolutionnaires, des entrevues et des analyses exclusives, ainsi que du contenu vidéo sur demande original;
- *Rogers Hometown Hockey Tour*, une tournée s'arrêtant dans 24 communautés à l'échelle du Canada pendant la saison 2015-2016 de la LNH et offrant des festivités sur le thème du hockey, ainsi que l'écoute de matchs en plein air;
- MLB Network, une chaîne en ondes 24 heures sur 24 vouée au baseball, lancée pour la première fois au Canada par l'entremise du service de câble numérique de Rogers;
- une convention de cession de droits de huit ans conclue avec MLB Properties et MLB Advanced Media pour la diffusion en direct des matchs ainsi que des faits saillants de ceux-ci au Canada jusqu'en 2021;
- une entente multiplateforme de dix ans, entrée en vigueur en août 2014, aux termes de laquelle Rogers sera le grossiste exclusif et un distributeur de la programmation vedette de la World Wrestling Entertainment (« WWE ») au Canada;
- les droits de télédiffusion et de diffusion exclusifs pour les Blue Jays de Toronto en raison de notre propriété de l'équipe;
- les droits de diffusion en langue anglaise de la très attendue Coupe du monde de hockey 2016, y compris les droits de diffusion par services mobiles.

EMPLOYÉS JOUANT UN RÔLE ACTIF

Pour nos quelque 26 000 employés, nous nous efforçons de créer un milieu où il fait bon travailler, en mettant l'accent sur toutes les dimensions de l'expérience employé, soit :

- l'engagement des employés et la mise sur pied d'équipes très performantes en utilisant des outils tels des sondages sur l'engagement des employés et des programmes de perfectionnement du leadership;
- le recrutement et le maintien en poste d'éléments prometteurs grâce à une formation et à un perfectionnement efficaces, à des programmes de reconnaissance des employés liés au rendement, et des programmes d'avancement de carrière pour les employés de première ligne;
- le maintien de notre engagement envers la diversité et l'inclusion;
- la prestation d'un environnement de travail sécuritaire, coopératif et souple procurant aux employés les outils et la formation menant à leur réussite.

VIGUEUR ET SOUPLESSE SUR LE PLAN FINANCIER

Nous affichons un bilan de première qualité, utilisons l'effet de levier de l'endettement de façon prudente et possédons d'importantes liquidités disponibles à hauteur de 3,3 milliards de dollars au 31 décembre 2015. Les ressources en capital de la Société se composent essentiellement des entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles, de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des lignes de crédit disponibles, des fonds disponibles dans le cadre de notre programme de titrisation

des débiteurs et des émissions de titres d'emprunt à long terme. Nous détenons également environ 966 millions de dollars de titres de participation négociables de sociétés cotées en bourse au 31 décembre 2015.

Les informations qui suivent sont prospectives et devraient être lues de concert avec les rubriques « À propos des énoncés prospectifs », « Objectifs financiers et opérationnels » et « Risques et incertitudes influant sur les secteurs d'activité de la Société », ainsi qu'avec nos informations connexes concernant les hypothèses, les facteurs et les risques économiques, concurrentiels et réglementaires qui pourraient faire en sorte que les résultats financiers et les résultats opérationnels futurs réels diffèrent de ceux prévus à l'heure actuelle.

Nous prévoyons dégager comme en 2015 un excédent de trésorerie net sur les entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles en 2016. Nous prévoyons disposer de ressources en capital suffisantes pour satisfaire à nos besoins de trésorerie en 2016, dont le financement des dividendes versés sur nos actions ordinaires, le remboursement de la dette à long terme arrivant à échéance et d'autres activités de financement, les activités d'investissement et autres obligations. Ces ressources tiennent compte du solde de trésorerie à l'ouverture, des entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles et des disponibilités aux termes de notre facilité de crédit bancaire de 3,5 milliards de dollars, de notre programme de titrisation des débiteurs et des fonds dont nous disposons par suite de l'émission de temps à autre de titres d'emprunt bancaires, de titres cotés en bourse ou de titres de sociétés privées. Au 31 décembre 2015, aucune restriction importante n'était applicable aux mouvements de trésorerie entre Rogers et ses filiales.

Nous sommes d'avis que nous pouvons combler tout besoin de financement supplémentaire prévisible en contractant des emprunts supplémentaires, ce qui, selon la conjoncture du marché, pourrait nécessiter la restructuration de nos facilités de crédit bancaire et de lettres de crédit existantes, la conclusion de nouvelles facilités de crédit bancaire ou l'émission de titres d'emprunt publics ou privés, la modification des modalités de notre programme de titrisation des débiteurs ou l'émission de titres de participation. De plus, la Société pourrait également profiter de l'occasion pour refinancer une partie de sa dette existante selon la conjoncture du marché et d'autres facteurs. Toutefois, rien ne garantit que ces initiatives en matière de financement seront ou pourront être réalisées lorsqu'elles seront nécessaires.

SOLIDES VOLUMES DE TRANSACTIONS ET DIVIDENDES

Nos actions ordinaires de catégorie B sans droit de vote se négocient activement aux bourses de Toronto et de New York, le volume moyen combiné des opérations quotidiennes étant d'environ 1,6 million d'actions. En outre, nos actions ordinaires de catégorie A avec droit de vote sont négociées à la Bourse de Toronto. Les dividendes sont les mêmes pour les deux catégories d'actions. En 2015, un dividende annualisé de 1,92 \$ a été versé pour chaque action.

Résultats financiers de 2015

Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Méthodes comptables » dans le présent rapport de gestion ainsi qu'aux notes afférentes aux états financiers consolidés audités de 2015 pour obtenir de l'information importante sur ces méthodes et estimations comptables dans le contexte de l'analyse qui suit.

Nous avons recours à divers indicateurs clés de performance nous permettant de mesurer adéquatement notre performance par

rapport à notre stratégie, de même que par rapport aux résultats de nos pairs et de nos concurrents. Bon nombre de ces mesures ne sont pas définies aux termes des IFRS et ne doivent pas être considérées comme des substituts au bénéfice net ni à toute autre mesure financière ou indicateur de performance conforme aux IFRS. Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Indicateurs clés de performance » et « Mesures non conformes aux PCGR » pour obtenir de plus amples renseignements.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS

(en millions de dollars, sauf les marges et leurs montants par action)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014	Variation en %
Produits opérationnels			
Sans-fil	7 651	7 305	5
Cable	3 465	3 467	-
Solutions d'Affaires	377	382	(1)
Media	2 079	1 826	14
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(158)	(130)	22
Produits opérationnels	13 414	12 850	4
Résultat d'exploitation ajusté			
Sans-fil	3 239	3 246	-
Cable	1 658	1 665	-
Solutions d'Affaires	116	122	(5)
Media	172	131	31
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(153)	(145)	6
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 032	5 019	-
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée ¹	37,5 %	39,1 %	(1,6) pts
Bénéfice net	1 381	1 341	3
Bénéfice de base par action	2,68 \$	2,60 \$	3
Résultat net ajusté ¹	1 490	1 532	(3)
Résultat par action de base ajusté ¹	2,89 \$	2,97 \$	(3)
Entrées d'immobilisations corporelles	2 440	2 366	3
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 676	1 437	17
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles	3 747	3 698	1

¹ Le résultat d'exploitation ajusté, la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée, le résultat net ajusté, le résultat par action de base ajusté et les flux de trésorerie disponibles sont des mesures non conformes aux PCGR et ne devraient pas être considérés comme un substitut ou une solution de rechange aux mesures conformes aux PCGR. Ces mesures ne sont pas définies en vertu des IFRS et n'ont pas de signification normalisée et, par conséquent, leur fiabilité à des fins de comparaison avec les résultats d'autres sociétés est incertaine. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces mesures et sur la façon dont nous les calculons.

PRINCIPALES VARIATIONS DES RÉSULTATS FINANCIERS PAR RAPPORT À 2014

PRODUITS OPÉRATIONNELS

Au cours de l'exercice, les produits tirés des réseaux de Sans-fil ont augmenté par suite de l'adoption soutenue des forfaits facturés Partagez tout de Rogers générateurs de PMPC accrus, facteur contrebalancé en partie par l'introduction au cours du dernier exercice de forfaits d'itinérance à tarif réduit.

Les produits opérationnels de Cable sont demeurés stables pour l'exercice à cause de l'incidence de l'augmentation du nombre d'abonnés à nos produits Internet et de la migration de nos clients vers des services offrant des vitesses et des capacités supérieures, contrebalancée par la perte d'abonnés aux services de télévision et de téléphonie au cours du dernier exercice.

Les produits opérationnels de Solutions d'Affaires pour l'exercice considéré ont fléchi en raison du recul persistant des marges des services traditionnels hors réseau à marge inférieure, qui a plus que contrebalancé la croissance des services de prochaine génération sur réseaux possédés, y compris la hausse des produits tirés de nos centres de données.

Les produits opérationnels de Media se sont accrus au cours de l'exercice considéré essentiellement grâce aux produits tirés du contrat avec la LNH, de la croissance de Sportsnet et de la hausse des produits des Blue Jays de Toronto, facteurs annulés en partie par le ralentissement persistant de la publicité conventionnelle télévisée et imprimée et la diminution des ventes au détail de TSC.

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

Le résultat d'exploitation ajusté de Sans-fil a diminué au cours de l'exercice considéré principalement à cause de la hausse des coûts unitaires nets du matériel et du plus grand nombre de mises à niveau, facteurs en partie compensés par l'adoption continue de forfaits facturés générateurs de PMPC accrus et les produits plus élevés tirés du matériel.

Le résultat d'exploitation ajusté de Cable pour l'exercice considéré est resté sensiblement le même qu'au cours de l'exercice précédent, car les investissements plus importants dans le service à la clientèle et le réseau et les coûts liés aux améliorations de la valeur offerte aux clients ont été compensés par diverses mesures visant une hausse de l'efficacité et de la productivité.

Le résultat d'exploitation ajusté de Solutions d'Affaires a diminué au cours de l'exercice considéré à cause des reculs constants des services traditionnels hors réseau, qui ont été en partie compensés par la croissance soutenue des marges supérieures des services de prochaine génération et les améliorations au chapitre de la productivité.

Le résultat d'exploitation ajusté de Media a progressé au cours de l'exercice considéré par suite essentiellement du succès des Blue Jays de Toronto.

BÉNÉFICE NET ET RÉSULTAT NET AJUSTÉ

Le bénéfice net a augmenté pour l'exercice considéré sous l'effet surtout de la baisse des frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges, de la diminution des charges financières, de la baisse de la charge d'impôt sur le résultat et de la hausse des autres produits; cette augmentation a été en partie annulée par les dotations aux amortissements plus élevées. Le résultat net ajusté a diminué pour l'exercice considéré, car cette mesure ne tient pas compte de l'incidence du profit sur l'acquisition de Mobilicity et de la perte liée à l'obligation d'achat liée à la participation ne donnant pas le contrôle.

ROGERS EST LE PRINCIPAL FOURNISSEUR DE SERVICES DE COMMUNICATIONS SANS FIL AU CANADA

Au 31 décembre 2015, nous avons :

- environ 9,9 millions d'abonnés;
- une part de marché représentant environ 34 % des abonnés des services sans fil et 34 % des produits tirés du marché canadien des services sans fil.

RÉSULTATS FINANCIERS DE SANS-FIL

(en millions de dollars, sauf les marges)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015 ¹	2014	Variation en %
Produits opérationnels			
Produits tirés des réseaux	6 902	6 743	2
Ventes de matériel	749	562	33
Produits opérationnels	7 651	7 305	5
Charges opérationnelles			
Coût du matériel ²	1 845	1 488	24
Autres charges opérationnelles	2 567	2 571	-
Charges opérationnelles	4 412	4 059	9
Résultat d'exploitation ajusté	3 239	3 246	-
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée exprimée en pourcentage des produits tirés des réseaux	46,9 %	48,1 %	(1,2) pts
Entrées d'immobilisations corporelles	866	978	(11)

¹ Les résultats opérationnels de Mobicility sont compris dans ceux de Sans-fil depuis la date d'acquisition, soit le 2 juillet 2015.

² Le coût du matériel comprend le coût des ventes de matériel et les subventions directes pour les chaînes.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS D'ABONNEMENTS DE SANS-FIL¹

(en milliers, sauf les taux d'attrition, les PMPC des services facturés et les PMPA mixtes)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014	Variation
Services facturés			
Ajouts bruts d'abonnés	1 354	1 238	116
Ajouts nets (pertes nettes)	106	(1)	107
Total des abonnés aux services facturés ^{2,3}	8 271	8 073	198
Attrition (mensuelle)	1,27 %	1,27 %	-
PMPC (mensuels)	110,74 \$	106,41 \$	4,33 \$
Services prépayés			
Ajouts bruts d'abonnés	677	507	170
Ajouts nets (pertes nettes)	75	(52)	127
Total des abonnés aux services prépayés ^{3,4}	1 606	1 377	229
Attrition (mensuelle)	3,45 %	3,42 %	0,03 pts
PMPA mixtes (mensuels)	59,71 \$	59,41 \$	0,30 \$

¹ Le nombre d'abonnés, le taux d'attrition, les PMPC des services facturés et les PMPA mixtes sont des indicateurs clés de performance. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance ».

² Depuis le 1^{er} janvier 2015 et de manière prospective, le nombre d'abonnés aux services facturés de Sans-fil tient compte des abonnés aux services de téléphonie résidentielle de Sans-fil, ce qui a donné lieu à un ajustement d'environ 92 000 abonnés au total, abonnés qui ne sont pas pris en compte dans les ajouts nets, mais figurent dans le total au 31 décembre 2015.

³ À la fin de la période.

⁴ Le 2 juillet 2015, nous avons fait l'acquisition d'environ 154 000 abonnés aux services prépayés de Sans-fil dans le cadre de notre acquisition de Mobicility, abonnés qui ne sont pas pris en compte dans les ajouts nets, mais figurent dans le total au 31 décembre 2015.

PRODUITS OPÉRATIONNELS

Nos produits opérationnels sont tributaires du nombre d'abonnés, des produits par compte et des produits tirés de la vente d'appareils sans fil et des autres ventes de matériel.

Produits tirés des réseaux

Les produits tirés des réseaux comprennent les services facturés de la transmission de la voix et des données composés :

- des frais mensuels pour les services facturés et prépayés;
- de l'utilisation des services de transmission des données;
- du temps d'antenne;
- des appels interurbains;
- des services essentiels;
- des frais d'itinérance;
- de certains autres frais.

La hausse de 2 % des produits tirés des réseaux au cours de l'exercice est attribuable aux facteurs suivants :

- l'adoption soutenue des forfaits économiques Partagez tout de Rogers qui génèrent des PMPC des services facturés plus élevés, regroupent diverses fonctions supplémentaires et les appels interurbains, offrent la possibilité de combiner l'utilisation des données de plusieurs appareils et donnent aux clients un accès à nos autres produits et services tels que Partout chez vous, GameCentre LIVE de la LNH par Rogers, Spotify Premium, shomi et Texture par Next Issue;
- notre acquisition de Mobicility;
- un ajustement relatif à l'utilisation prévue de nos programmes de fidélisation;
- facteurs contrebalancés en partie par une diminution de 13 % des produits tirés des services d'itinérance au cours de l'exercice par suite de la modification des forfaits d'itinérance, notamment le service Partout chez vous proposé aux États-Unis, dans les Caraïbes, au Mexique, dans d'autres pays de l'Amérique latine et en Europe, qui simplifient l'expérience client et procurent davantage de valeur aux clients.

L'augmentation de 4 % des PMPC des services facturés s'explique par l'adoption soutenue des forfaits Partagez tout de Rogers qui, eu égard au nombre de comptes d'abonnés, font en sorte que les abonnés profitent de plus en plus des offres à tarification additionnelle et de leurs forfaits à partager et y accèdent à partir de plusieurs appareils qui sont tous rattachés au même compte.

L'augmentation de 1 % des PMPA mixtes de l'exercice à l'étude est attribuable à :

- la croissance des produits tirés des réseaux mentionnée plus haut;
- facteur contrebalancé en partie par les retombées de l'accroissement, par suite de l'acquisition de Mobicility, du nombre d'abonnés aux services prépayés générateurs de PMPA mixtes moins élevés par rapport à l'ensemble des abonnés et l'augmentation globale des ajouts nets d'abonnés aux services prépayés;

- l'inclusion des abonnés aux services de téléphonie résidentielle de Sans-fil générateurs de PMPA moins élevés dans la clientèle d'abonnés aux services facturés.

Compte non tenu des produits tirés des services d'itinérance et de l'ajout des abonnés de Mobilicity et aux services de téléphonie résidentielle de Sans-fil, les PMPA mixtes auraient progressé de 4 % pour l'exercice à l'étude.

Nous croyons que la hausse des ajouts bruts et nets d'abonnés aux services facturés et le taux d'attrition resté stable pour l'exercice considéré découlent de notre stratégie visant l'amélioration de l'expérience client grâce à des offres à valeur accrue comme les nouveaux forfaits Partagez tout, ainsi que de l'amélioration de notre service à la clientèle. Il convient de souligner que cette progression a été enregistrée pendant la période de « double cohorte » de l'industrie et malgré l'intensification de la concurrence.

Le terme « double cohorte » s'entend du nombre anormalement élevé de contrats d'abonnés arrivés à échéance, étant donné que les contrats de trois ans et de deux ans ont expiré vers les mêmes dates. Ce phénomène, qui a frappé toute l'industrie, a commencé vers la fin du deuxième trimestre de 2015 et entraîne généralement un raccourcissement de la durée des contrats des abonnés.

Nous avons procédé à la mise en service et au rehaussement d'environ 3,0 millions de téléphones intelligents pour des nouveaux abonnés et des abonnés existants, contre environ 2,6 millions en 2014. Cette augmentation est attribuable à une hausse de 11 % des rehaussements d'appareils par les abonnés existants conjuguée à une hausse de 9 % des ajouts bruts d'abonnés.

L'accroissement de notre clientèle des services prépayés résulte principalement de l'ajout de quelque 154 000 abonnés lors de l'acquisition de Mobilicity et d'une hausse des ajouts nets d'abonnés (75 000 de plus), par suite principalement de notre projet d'expansion à l'échelle nationale visant la marque Chatr.

Ventes de matériel

Les produits tirés des ventes de matériel (déduction faite des subventions) comprennent les produits tirés des ventes :

- à des courtiers, agents ou détaillants indépendants;
- aux abonnés, par l'intermédiaire des groupes de service à la clientèle de Sans-fil, de ses sites Web, de la télévente et des magasins de la Société.

La hausse de 33 % des produits tirés des ventes de matériel pour l'exercice considéré, attribuable en partie au phénomène de double cohorte dans l'industrie, découle des éléments suivants :

- l'augmentation de 11 % du nombre de rehaussements d'appareils par les abonnés existants;
- l'accroissement des prix du matériel vendu.

CHARGES OPÉRATIONNELLES

Nous classons les charges opérationnelles en deux catégories :

- le coût des appareils et du matériel sans fil;
- toutes les autres charges engagées pour exercer les activités sur une base quotidienne, administrer les abonnements existants et attirer de nouveaux abonnés.

La hausse de 24 % du coût des ventes de matériel pour l'exercice s'explique par les facteurs suivants :

- la variation de la composition des produits visés par les ventes en question et le rehaussement vers des téléphones intelligents à coût plus élevé;
- la croissance des volumes de ventes de matériel, mentionnée ci-dessus, dont la majeure partie visait des téléphones intelligents à coût plus élevé.

Les charges de fidélisation totales, qui se composent principalement des subventions liées aux rehaussements des appareils, ont augmenté de 12 % pour l'exercice considéré par suite des facteurs suivants :

- l'augmentation du nombre de rehaussements d'appareils par les abonnés existants, imputable en partie au phénomène de double cohorte mentionné plus haut;
- la hausse du taux des subventions proposées sur les téléphones à coût plus élevé;
- facteurs en partie compensés par l'amélioration des canaux de distribution, qui a fait diminuer les commissions payées.

Les autres charges opérationnelles, compte non tenu des charges de fidélisation, ont augmenté pour l'exercice considéré en raison de la hausse des coûts des services et des charges supplémentaires découlant de notre acquisition de Mobilicity, en partie compensées par les gains d'efficacité et les améliorations apportées au chapitre de la gestion des coûts.

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

La légère diminution du résultat d'exploitation ajusté au cours de l'exercice s'explique par la hausse des produits opérationnels, contrebalancée en partie par l'augmentation susmentionnée des charges opérationnelles.

AUTRES FAITS NOUVEAUX

Participation dans Glentel

En mai 2015, nous avons conclu l'achat auprès de BCE de 50 % des actions ordinaires de Glentel pour une contrepartie en trésorerie de 473 millions de dollars. Glentel, que nous détenons maintenant en copropriété avec BCE, est un grand détaillant de produits et de services sans fil et filaires de plusieurs fournisseurs ayant plusieurs centaines de points de distribution de services sans fil au Canada et menant aussi des activités aux États-Unis et en Australie. Notre participation dans Glentel est comptabilisée en tant que coentreprise selon la méthode de la mise en équivalence.

Acquisition de Mobilicity

En juillet 2015, nous avons conclu l'acquisition de la totalité des actions ordinaires en circulation de Mobilicity pour une contrepartie en trésorerie de 443 millions de dollars. Au moment de l'acquisition, Mobilicity fournissait des services de télécommunications sans fil à Toronto, à Ottawa, à Calgary, à Edmonton et à Vancouver, avait 154 000 abonnés à ses services prépayés et possédait des licences du spectre SSFE-1.

Par suite de l'acquisition de Mobilicity, Rogers et WIND ont effectué un échange de licences du spectre SSFE-1 dans le sud de l'Ontario de manière à créer un segment additionnel de 10 MHz de spectre SSFE-1 contigu et apparié pour Rogers. De plus, Rogers a transféré certaines licences du spectre SSFE-1 non contiguës à WIND en Colombie-Britannique, en Alberta et dans diverses régions de l'Ontario pour un produit en trésorerie symbolique.

Licences de spectre

En avril 2015, nous avons participé aux enchères des licences du spectre de 2 500 MHz au Canada. Nous avons obtenu 41 licences de spectre composées de blocs de 20 MHz contigus et appariés sur les principaux marchés géographiques du Canada. Au total, nous avons versé à ISDE Canada la somme de 27 millions de dollars pour ces licences, montant que nous avons inscrit à l'actif et qui comprenait 3 millions de dollars de coûts directement attribuables à l'acquisition des licences de spectre.

En juin 2015, nous avons obtenu de Shaw des licences du spectre SSFE-1 après avoir exercé une option antérieurement acquise et payé le dernier versement de 100 millions de dollars. Nous avons comptabilisé les licences de spectre à titre d'immobilisations incorporelles de 352 millions de dollars, montant qui inclut des coûts directement attribuables de 2 millions de dollars. Ces licences de spectre nous procurent davantage de spectre contigu en Colombie-Britannique et en Alberta. Après l'exercice de l'option, certaines licences de spectre non contiguës acquises de Shaw ont été transférées à WIND.



UN DES PLUS IMPORTANTS FOURNISSEURS DE SERVICES D'ACCÈS INTERNET HAUTE VITESSE, DE TÉLÉVISION PAR CÂBLE ET DE TÉLÉPHONIE

Au 31 décembre 2015, nous avons :

- environ 2,0 millions d'abonnés à nos services d'accès Internet haute vitesse;
- environ 1,9 million d'abonnés aux services de télévision, ce qui représente environ 31 % de tous les abonnés aux services de télévision par câble au Canada;
- environ 1,1 million d'abonnés à nos services de téléphonie;
- un réseau desservant environ 4,2 millions de foyers en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve.

RÉSULTATS FINANCIERS DE CABLE

(en millions de dollars, sauf les marges)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015 ¹	2014	Variation en %
Produits opérationnels			
Services d'accès Internet	1 343	1 245	8
Services de télévision	1 669	1 734	(4)
Services de téléphonie	445	478	(7)
Produits tirés des services	3 457	3 457	-
Ventes de matériel	8	10	(20)
Produits opérationnels	3 465	3 467	-
Charges opérationnelles			
Coût du matériel	4	6	(33)
Autres charges opérationnelles	1 803	1 796	-
Charges opérationnelles	1 807	1 802	-
Résultat d'exploitation ajusté	1 658	1 665	-
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée	47,8 %	48,0 %	(0,2) pts
Entrées d'immobilisations corporelles	1 030	1 055	(2)

¹ Les résultats opérationnels de Source Cable sont inclus dans les résultats opérationnels de Cable à compter de la date d'acquisition, soit le 4 novembre 2014.

RÉSULTATS D'ABONNEMENTS DE CABLE¹

(en milliers)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014 ²	Variation
Services d'accès Internet			
Ajouts nets d'abonnés	37	34	3
Nombre total d'abonnés aux services d'accès Internet ^{2,3}	2 048	2 011	37
Services de télévision			
Réductions nettes d'abonnés	(128)	(119)	(9)
Nombre total d'abonnés aux services de télévision ^{2,3}	1 896	2 024	(128)
Services de téléphonie			
Réductions nettes d'abonnés	(60)	(14)	(46)
Nombre total d'abonnés aux services de téléphonie ^{2,3}	1 090	1 150	(60)
Foyers branchés^{2,3}	4 153	4 068	85
Nombre total d'abonnés⁴			
Réductions nettes d'abonnés	(151)	(99)	(52)
Nombre total d'abonnés ^{2,3}	5 034	5 185	(151)

¹ Le nombre d'abonnés est un indicateur clé de performance. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance ».

² Le 4 novembre 2014, nous avons acquis environ 16 000 abonnés aux services d'accès Internet haute vitesse, 16 000 abonnés aux services de télévision et 11 000 abonnés aux services de téléphonie par câble dans le cadre de notre acquisition de Source Cable. Ces abonnés ne figurent pas au nombre des ajouts nets, mais sont pris en compte dans le solde de clôture aux 31 décembre 2014 et 2015. L'acquisition a en outre fait croître le nombre de foyers branchés d'environ 26 000 unités.

³ À la clôture de la période.

⁴ Comprend les abonnés aux services d'accès Internet, de télévision et de téléphonie.

PRODUITS OPÉRATIONNELS

Les produits tirés des services d'accès Internet comprennent :

- les produits tirés des abonnements mensuels et de l'utilisation excédentaire des consommateurs, petites entreprises et revendeurs de services Internet en gros;
- les produits tirés de la location de modems.

Les produits tirés des services de télévision comprennent :

- les services de câble numériques et analogiques, composés des éléments suivants :
 - les frais de câble de base;
 - les frais des forfaits;
 - les frais d'accès imposés à des tiers pour l'utilisation des réseaux;
 - les frais d'abonnement aux services supérieurs et spécialisés, notamment les frais de la programmation à la carte et liés à la vidéo sur demande;
- la location de terminaux numériques.

Les produits tirés des services de téléphonie comprennent les produits tirés des services de téléphonie pour les consommateurs et les petites entreprises découlant :

- des frais de service mensuels;
- des fonctions supplémentaires comme la messagerie vocale, l'appel en attente et l'afficheur;
- des appels interurbains.

Le montant total des produits opérationnels est demeuré stable pour l'exercice principalement en raison :

- d'une migration générale des clients des services d'accès Internet vers des services offrant des vitesses et des capacités supérieures;
- de la hausse du nombre d'abonnés aux services d'accès Internet;
- de l'incidence et du calendrier des augmentations de prix générales appliquées au cours du dernier exercice, déduction faite des prix promotionnels;
- d'un ajustement lié à l'utilisation prévue de nos programmes de fidélisation;
- facteurs contrebalancés par une diminution du nombre d'abonnés aux services de télévision et de téléphonie au cours de l'exercice; et
- une réduction des forfaits des abonnés aux services de télévision comparativement à l'exercice précédent.

La prise d'effet d'une décision du CRTC aux termes de laquelle, à compter du 23 janvier 2015, les fournisseurs de services de télécommunications ne peuvent plus obliger les clients à fournir un préavis d'au moins 30 jours pour mettre fin à leurs services a donné lieu à l'inclusion à l'exercice considéré d'un mois supplémentaire de mises hors service de comptes. Comme les mises hors service ont eu lieu tout au long de l'année, nous estimons qu'elles représentent une diminution de 24 millions de dollars des produits opérationnels de Cable pour le reste de l'exercice.

Produits tirés des services d'accès Internet

Les produits tirés des services d'accès Internet ont augmenté de 8 % au cours de l'exercice considéré en raison :

- d'une migration générale des clients vers des services offrant des vitesses et des capacités supérieures grâce au lancement des nouvelles offres de produits et services d'accès Internet à large bande ÉLAN qui proposent aux abonnés davantage d'options en matière de vitesse et d'utilisation des données et intègrent du contenu groupé à valeur ajoutée;
- d'un nombre accru d'abonnés aux services d'accès Internet;
- de l'incidence et du calendrier des modifications de tarifs pour les services d'accès Internet;
- facteurs partiellement contrebalancés par le recul des produits tirés de l'utilisation supplémentaire des services d'accès Internet causé par la migration d'une partie des abonnés vers des forfaits à utilisation illimitée à valeur plus élevée.

Produits tirés des services de télévision

La baisse de 4 % des produits tirés des services de télévision au cours de l'exercice s'explique par :

- la réduction du nombre d'abonnés aux services de télévision au cours de l'exercice combinée surtout à l'évolution des habitudes de consommation en matière de télévision;
- la réduction des forfaits de services par les abonnés aux services de télévision par rapport à l'exercice précédent;
- facteurs partiellement compensés par l'incidence et le calendrier des augmentations de prix générales appliquées au cours du dernier exercice, déduction faite des prix promotionnels.

Le nombre d'abonnés aux services de câble numériques représentait 91 % du total de nos abonnés aux services de télévision au 31 décembre 2015, contre 88 % au 31 décembre 2014. La plus grande offre de chaînes numériques, la vidéo sur demande, la TVHD et les EVP, alliés au processus de conversion du réseau analogique au numérique qui est en cours, continuent de soutenir la croissance constante du nombre d'abonnés aux services de câble numériques, en pourcentage du nombre total d'abonnés aux services de télévision. Nous nous attendons à terminer notre conversion des services analogiques en services numériques au cours du premier trimestre de 2016.

Produits tirés des services de téléphonie

Les produits tirés des services de téléphonie ont reculé de 7 % au cours de l'exercice en raison d'une diminution du nombre d'abonnés.

Ventes de matériel

Les ventes de matériel comprennent les produits tirés de la vente de terminaux numériques et de modems pour l'accès Internet.

La diminution des produits tirés des ventes de matériel au cours de l'exercice considéré découle d'une baisse des ventes de terminaux par rapport à l'exercice précédent.

CHARGES OPÉRATIONNELLES

Nous classons les charges opérationnelles de Câble en trois catégories :

- le coût de la programmation;
- le coût des ventes de matériel (terminaux numériques et modems Internet);
- toutes les autres charges engagées pour exercer les activités sur une base quotidienne, administrer et fidéliser les abonnés existants et attirer de nouveaux abonnés.

Les charges opérationnelles sont demeurées stables au cours de l'exercice, en raison :

- d'une hausse des investissements dans la programmation et la gamme de produits et de services offerts aux clients;
- facteur compensé par l'évolution de la composition des produits vers des services d'accès Internet à marge supérieure au détriment de la télédiffusion conventionnelle;
- diverses mesures visant l'efficacité et une hausse de la productivité.

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

Le résultat d'exploitation ajusté a été stable au cours de l'exercice considéré en raison des variations des produits et des charges susmentionnées.



SOLUTIONS D'AFFAIRES

SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS FILAIRES ET DE TRANSMISSION DE DONNÉES D'AVANT-GARDE AUX ENTREPRISES CANADIENNES

Au 31 décembre 2015, Solutions d'Affaires :

- vend aux petites, moyennes et grandes entreprises et aux gouvernements;
- vend en gros aux autres fournisseurs de services;
- possède 8 500 immeubles branchés aux réseaux de fibre optique possédés;
- a un réseau de fibre optique passant à proximité de 23 000 immeubles branchés à des réseaux proches.

SOLUTIONS D'AFFAIRES - RÉSULTATS FINANCIERS

(en millions de dollars, sauf les marges)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015 ¹	2014	Variation en %
Produits opérationnels			
Activités de prochaine génération	288	271	6
Activités traditionnelles	85	106	(20)
Produits tirés des services	373	377	(1)
Ventes de matériel	4	5	(20)
Produits opérationnels	377	382	(1)
Charges opérationnelles	261	260	-
Résultat d'exploitation ajusté	116	122	(5)
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée	30,8 %	31,9 %	(1,1) pts
Entrées d'immobilisations corporelles	187	146	28

¹ Les résultats opérationnels d'Internetworking Atlantic Inc. sont compris dans les résultats de Solutions d'Affaires depuis sa date d'acquisition, soit le 30 novembre 2015.

Le secteur Solutions d'Affaires tire des produits de la prestation de services de communications filaires et de la vente de matériel connexe à des entreprises et à des administrations gouvernementales canadiennes à des tarifs de détail, et à d'autres entreprises de télécommunications à des tarifs de gros.

Les produits des activités de prochaine génération sont tirés de la prestation de services de transmission des données et de la voix à haute vitesse et d'une grande fiabilité qu'offrent les plateformes IP, Ethernet et d'infonuagique de Rogers, et ce, essentiellement sur le réseau étendu de communications et au moyen de l'infrastructure des centres de données de Rogers.

Les produits tirés des activités traditionnelles sont principalement générés par les services de transmission de la voix interurbains et locaux commutés, les services de transmission de données traditionnels fournis sur des réseaux de multiplexage dans le temps et les plateformes de génération antérieure dont l'accès est offert aux clients par les réseaux de tiers et au moyen des services tarifés des entreprises de services locaux titulaires.

Le secteur Solutions d'Affaires continue de mettre surtout l'accent sur les services IP de prochaine génération, vise à offrir davantage de services à marge supérieure à partir des réseaux possédés ou proches et a pour but d'accroître, au moyen des installations de réseau existantes, sa prestation de services aux petites, moyennes et grandes entreprises, aux entités du secteur public et au marché des fournisseurs de services de télécommunications de gros. Solutions d'Affaires offre également des services de transmission de la voix et des données et des services évolués, dont les centres de données, l'infonuagique, les réseaux de fibre optique et les services professionnels.

PRODUITS OPÉRATIONNELS

La baisse de 1 % des produits tirés des services au cours de l'exercice considéré est attribuable à :

- la poursuite du déclin des services traditionnels hors réseau de transmission de la voix, tendance qui devrait se poursuivre alors que nous concentrons nos activités sur les occasions que présentent les réseaux possédés ou proches et que les clients se tournent vers des solutions et services IP plus évolués et rentables;
- facteur contrebalancé en partie par la poursuite de la mise en œuvre de notre plan visant à accroître les produits tirés des services IP de prochaine génération à marge supérieure à partir des réseaux possédés ou proches.

Les services de prochaine génération, qui comprennent les activités de nos centres de données, représentaient 77 % (72 % en 2014) du total des produits tirés des services au cours de l'exercice.

CHARGES OPÉRATIONNELLES

La très légère augmentation des charges opérationnelles au cours de l'exercice considéré est liée :

- à la hausse des coûts liés aux services;
- facteur partiellement contrebalancé par les mesures continues mises en place pour réduire les coûts et accroître la productivité.

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

La diminution de 5 % du résultat d'exploitation ajusté au cours de l'exercice à l'étude découle des variations des produits et des charges susmentionnées.

AUTRES FAITS NOUVEAUX

En novembre 2015, nous avons acquis la totalité des actions ordinaires d'Internetworking Atlantic Inc. (« IAI ») pour 6 millions de dollars. IAI fournit des solutions et des services technologiques évolués à des clients d'affaires et du secteur public du Canada Atlantique. L'acquisition d'IAI nous permettra de disposer d'une plus vaste expertise locale dans les domaines de l'infonuagique, des services de centres de données, des réseaux de fibre optique et des services professionnels.

SOCIÉTÉ CANADIENNE DIVERSIFIÉE DANS LES MÉDIAS

Nous possédons un vaste portefeuille d'actifs de médias, qui comprend principalement :

- des actifs de divertissement et de médias sportifs, comme les Blue Jays de Toronto;
- notre contrat national exclusif de 12 ans avec la LNH;
- des actifs de télédiffusion et de radiodiffusion de premier plan;
- des services d'achat multiplateformes télévisés et en ligne;
- des actifs d'édition, y compris Texture par Next Issue;
- des médias numériques.

RÉSULTATS FINANCIERS DE MEDIA

(en millions de dollars, sauf les marges)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014	Variation en %
Produits opérationnels	2 079	1 826	14
Charges opérationnelles	1 907	1 695	13
Résultat d'exploitation ajusté	172	131	31
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée	8,3 %	7,2 %	1,1 pts
Entrées d'immobilisations corporelles	60	94	(36)

PRODUITS OPÉRATIONNELS

Media tire ses produits de cinq sources :

- les ventes de publicité dans l'ensemble de ses propriétés de télédiffusion, de radiodiffusion, d'édition et de médias numériques;
- les abonnements aux produits de télévision;
- la vente de produits aux particuliers;
- la diffusion des produits imprimés;
- les ventes de billets, le partage des recettes de la ligue majeure de baseball et des recettes des concessions des médias sportifs et des actifs de divertissement.

Les produits opérationnels se sont accrus de 14 % au cours de l'exercice considéré en raison des facteurs suivants :

- une hausse des produits tirés des abonnements et de la publicité générés par les propriétés de Sportsnet, dont le contrat avec la LNH;
- une hausse des produits dégagés lors des parties des Blue Jays de Toronto et des produits dérivés en raison du succès de l'équipe;
- la hausse des produits tirés de Texture par Next Issue;
- facteurs partiellement contrebalancés par le ralentissement persistant de la publicité conventionnelle télédiffusée et imprimée;
- une baisse des ventes de marchandises par TSC.

CHARGES OPÉRATIONNELLES

Les charges opérationnelles de Media se répartissent en quatre catégories :

- le coût du contenu diffusé (y compris de la programmation sportive et de la production);
- le coût des marchandises vendues par TSC, les actifs de divertissement et les médias sportifs;
- les hausses salariales des joueurs des Blue Jays de Toronto;
- toutes les autres charges engagées pour exercer les activités sur une base quotidienne.

Les charges opérationnelles se sont accrues de 13 % au cours de l'exercice considéré, en raison de l'incidence des facteurs suivants :

- la hausse des coûts de la programmation sportive et d'autres charges opérationnelles, notamment notre contrat avec la LNH, qui a été conclu au quatrième trimestre de 2014;
- l'accroissement des coûts liés aux Blue Jays de Toronto;
- facteurs partiellement contrebalancés par la baisse des coûts de programmation de la télévision conventionnelle;
- la baisse des coûts d'édition;
- la réduction du coût des marchandises vendues par TSC.

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

La hausse de 31 % du résultat d'exploitation ajusté pour l'exercice considéré est le résultat net du succès des Blue Jays de Toronto.

ENTRÉES D'IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Les entrées d'immobilisations corporelles comprennent les coûts liés à l'acquisition et à la mise en service d'immobilisations corporelles. Les activités ayant trait aux télécommunications nécessitent des investissements importants et soutenus, y compris des investissements dans de nouvelles technologies et dans l'expansion de la couverture géographique et de la capacité. Les dépenses liées à l'acquisition de licences du spectre ne figurent pas aux entrées d'immobilisations corporelles et n'entrent pas dans le calcul des flux de trésorerie disponibles ou de l'intensité du capital. Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Gestion de nos liquidités et de nos ressources financières », « Indicateurs clés de performance » et « Mesures non conformes aux PCGR » pour en savoir davantage.

Les entrées d'immobilisations corporelles sont importantes et ont une incidence significative sur nos flux de trésorerie. C'est pourquoi la direction se concentre sur leur planification, leur financement et leur gestion.

Les entrées d'immobilisations corporelles avant les variations connexes du fonds de roulement hors trésorerie représentent des immobilisations dont la Société a acquis le titre de propriété. Nous sommes d'avis que cette mesure rend mieux compte du coût des immobilisations corporelles pour une période donnée et représente une mesure plus simple aux fins de comparaison entre deux périodes.

(en millions de dollars, sauf l'intensité du capital)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014	Variation en %
Entrées d'immobilisations corporelles			
Sans-fil	866	978	(11)
Cable	1 030	1 055	(2)
Solutions d'Affaires	187	146	28
Media	60	94	(36)
Siège social	297	93	n. s.
Total des entrées d'immobilisations corporelles ¹	2 440	2 366	3
Intensité du capital ²	18,2 %	18,4 %	(0,2)pts

¹ Les entrées d'immobilisations corporelles n'incluent pas les dépenses liées aux licences d'utilisation de spectre.

² L'intensité du capital est un indicateur clé de performance. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance ».

n. s. : non significatif

SANS-FIL

La diminution des entrées d'immobilisations corporelles de Sans-fil au cours de l'exercice considéré fait suite à la réduction des dépenses consacrées à notre réseau sans fil, en partie contrebalancée par la hausse des coûts des logiciels et des technologies de l'information provenant de la mise en service des acquisitions de spectre effectuée pendant l'exercice. Au 31 décembre 2015, notre réseau LTE atteignait environ 93 % de la population canadienne (84 % en 2014).

CABLE

La diminution des entrées d'immobilisations corporelles de Cable au cours de l'exercice considéré découle de la réduction des achats de terminaux de télévision numérique TerminalPlus de prochaine génération par rapport à l'exercice précédent, facteur en partie neutralisé par les investissements plus importants que nous avons consacrés à l'infrastructure du réseau et des technologies de l'information pour accroître la fiabilité et la qualité du réseau et améliorer la capacité de notre plateforme Internet afin d'offrir des vitesses d'accès Internet atteignant le gigabit. Nous avons également poursuivi l'élargissement de notre bande passante dans le cadre du développement de notre service de vidéo IP de prochaine génération et de nos guides télé numériques.

SOLUTIONS D'AFFAIRES

L'accroissement des entrées d'immobilisations corporelles du secteur Solutions d'Affaires au cours de l'exercice considéré s'explique par nos investissements dans les centres de données et l'expansion de nos réseaux, qui visent à joindre davantage de clients et d'emplacements.

MEDIA

La réduction des entrées d'immobilisations corporelles du secteur Media au cours de l'exercice considéré découle des investissements plus importants effectués au cours de l'exercice précédent dans nos installations de diffusion et notre infrastructure de technologies de l'information.

SIÈGE SOCIAL

L'augmentation des entrées d'immobilisations corporelles du siège social pour l'exercice à l'étude s'explique par la hausse des dépenses liées aux améliorations apportées à nos divers bureaux et l'augmentation des coûts liés à la technologie de l'information.

INTENSITÉ DU CAPITAL

Si l'intensité du capital a diminué au cours de l'exercice, c'est parce que l'accroissement des entrées d'immobilisations corporelles susmentionné a été largement compensé par les hausses des produits décrites plus haut dans le présent rapport de gestion.

REVUE DE LA PERFORMANCE CONSOLIDÉE

La présente rubrique analyse notre bénéfice opérationnel consolidé, notre bénéfice net, ainsi que d'autres charges qui n'ont pas été analysées au préalable.

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014	Variation en %
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 032	5 019	-
Déduire (ajouter) :			
Rémunération fondée sur des actions	55	37	49
Amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles	2 277	2 144	6
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	111	173	(36)
Charges financières	774	817	(5)
Autres (produits) charges	(32)	1	n. s.
Impôt sur le résultat	466	506	(8)
Bénéfice net	1 381	1 341	3

¹ Le résultat d'exploitation ajusté est une mesure non conforme aux PCGR et ne doit pas être considéré comme un substitut ou une solution de rechange aux mesures conformes aux PCGR. Cette mesure n'est pas définie en vertu des IFRS et n'a pas de signification normalisée et, par conséquent, sa fiabilité à des fins de comparaison avec les résultats d'autres sociétés est incertaine. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de cette mesure et sur la façon dont nous la calculons.

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Principales variations des résultats financiers par rapport à 2014 » pour obtenir une analyse de la hausse du résultat d'exploitation ajusté de l'exercice considéré.

RÉMUNÉRATION FONDÉE SUR DES ACTIONS

Notre charge au titre de la rémunération fondée sur des actions, qui comprend des options sur actions (y compris des droits à l'appréciation d'actions), des unités d'actions de négociation restreinte et des unités d'actions différées est habituellement déterminée selon :

- l'acquisition des droits aux options sur actions et aux unités d'actions;
- la fluctuation du cours des actions de catégorie B de RCI;
- l'incidence de certains instruments dérivés pour couvrir une partie du risque d'appréciation des prix à l'égard de notre programme de rémunération fondée sur des actions. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Gestion des risques financiers » pour obtenir de plus amples renseignements.

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Incidence de l'acquisition des droits	57	44
Incidence des variations du cours	20	(17)
Dérivés liés aux capitaux propres, déduction faite des intérêts reçus	(22)	10
Total de la rémunération fondée sur des actions	55	37

La rémunération fondée sur des actions a augmenté et s'est établie à 55 millions de dollars en 2015 (37 millions de dollars en 2014), essentiellement en raison de l'acquisition des droits sur une nouvelle part de la rémunération fondée sur des actions accordée à des membres du personnel, administrateurs et dirigeants clés.

Au 31 décembre 2015, la Société avait un passif de 157 millions de dollars (144 millions de dollars en 2014) découlant de la rémunération fondée sur des actions comptabilisée à la juste valeur, y compris des options sur actions, des unités d'actions de négociation restreinte et des unités d'actions différées.

Au cours de 2015, un montant de 73 millions de dollars (48 millions de dollars en 2014) a été versé aux porteurs d'options sur actions, d'unités d'actions de négociation restreinte et d'unités d'actions différées à la date d'exercice.

AMORTISSEMENTS DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET INCORPORELLES

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014	Variation en %
Amortissement des immobilisations corporelles	2 117	1 979	7
Amortissement des immobilisations incorporelles	160	165	(3)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, montant total	2 277	2 144	6

Les amortissements se sont accrus au cours de l'exercice considéré, principalement en raison :

- de l'augmentation globale des entrées d'immobilisations corporelles au cours des dernières années, qui a eu pour effet d'accroître les actifs amortissables;
- de la disponibilité aux fins d'utilisation de certains investissements liés aux réseaux et aux systèmes, y compris le lancement et l'expansion du réseau LTE dans plusieurs municipalités;
- de l'investissement important dans le matériel des nouveaux abonnés et du déploiement de celui-ci, dans le secteur Cable, au cours des dernières années, principalement consacré aux terminaux de télévision numérique TerminalPlus de prochaine génération, lesquels sont amortis sur une durée de trois ans.

FRAIS DE RESTRUCTURATION, COÛTS D'ACQUISITION ET AUTRES CHARGES

Les frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges comprenaient :

- un montant de 75 millions de dollars (131 millions de dollars en 2014) de frais de restructuration. Les frais de restructuration de l'exercice considéré correspondent principalement à des indemnités de départ versées dans le cadre de la restructuration ciblée de nos effectifs ainsi qu'à la sortie du bilan de certains droits de programmation qui ne sont plus utilisables depuis la réorganisation des stations de télévision OMNI. En 2014, les frais de restructuration s'étaient rapportés à la réorganisation qui avait suivi la mise en œuvre du plan Rogers 3.0;
- des coûts de transaction liés aux acquisitions, des coûts de résiliation de contrats et d'autres charges totalisant 36 millions de dollars (42 millions de dollars en 2014).

CHARGES FINANCIÈRES

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014	Variation en %
Intérêts sur les emprunts ¹	761	782	(3)
Intérêts sur les passifs au titre des avantages postérieurs à l'emploi	11	7	57
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	7	29	(76)
Perte de change	11	11	-
Intérêts inscrits à l'actif	(29)	(26)	12
Autres	13	14	(7)
Total des charges financières	774	817	(5)

¹ Les emprunts comprennent la dette à long terme et les emprunts à court terme en lien avec notre programme de titrisation des débiteurs.

Intérêts sur les emprunts

La diminution des intérêts sur les emprunts pour l'exercice considéré découle d'une baisse du taux d'intérêt moyen pondéré sur l'encours de la dette, en partie contrebalancée par l'augmentation de l'encours même. Au 31 décembre 2015, nos emprunts présentaient un coût moyen pondéré de 4,82 % (5,20 % en 2014) et le terme moyen pondéré à l'échéance était de 10,8 années (10,8 années en 2014).

Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme

Nous avons constaté une perte de 7 millions de dollars sur les remboursements de la dette à long terme au cours de l'exercice (29 millions de dollars en 2014) au titre des dérivés liés à la dette associés au remboursement ou au rachat de certains billets de premier rang en mars 2015 et en mars 2014. Cette perte, qui avait été différée dans la réserve de couverture jusqu'à échéance des billets, a alors été comptabilisée en résultat net. La perte de 2015 a trait à des transactions effectuées en 2013 (pour 2014, transactions effectuées en 2008 et en 2013) dans le cadre desquelles les cours de change sur les dérivés liés à la dette connexes ont été mis à jour selon les cours alors en vigueur.

Les pertes de change enregistrées en 2015 et en 2014 découlaient principalement de l'effet sur le fonds de roulement des fluctuations de la valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain, qui ont touché surtout la partie non couverte des crédettes libellés en dollars américains. En 2015, la totalité de notre dette libellée en dollars américains était couverte à des fins comptables.

Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Gestion de nos liquidités et de nos ressources financières » pour en savoir davantage sur notre dette et sur les charges financières connexes.

AUTRES (PRODUITS) CHARGES

L'augmentation des autres produits pour l'exercice considéré s'explique par :

- un profit de 102 millions de dollars inscrit à l'acquisition de Mobilicity;
- facteur en partie contrebalancé par la diminution de notre quote-part des produits de nos diverses participations et coentreprises, notamment une perte de 72 millions de dollars liée à notre quote-part d'une obligation d'achat à la juste valeur de la participation ne donnant pas le contrôle dans l'une de nos coentreprises, en partie neutralisée par notre quote-part d'un profit lié aux recouvrements d'impôt de l'une de nos coentreprises.

IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

Le tableau présenté ci-après fait état des écarts entre la charge d'impôt sur le résultat calculée en appliquant le taux d'impôt prévu par la loi au bénéfice avant impôt sur le résultat et la charge d'impôt sur le résultat réelle pour l'exercice.

(en millions de dollars, sauf les taux d'impôt)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Taux d'impôt prévu par la loi	26,5 %	26,5 %
Bénéfice avant impôt sur le résultat	1 847	1 847
Charge d'impôt sur le résultat calculée	489	489
Augmentation (diminution) de l'impôt découlant de ce qui suit :		
Charge au titre de la rémunération fondée sur des actions non déductible (non imposable)	5	(2)
Ajustement d'impôt sur le résultat, modification des lois fiscales	6	14
Profit sur acquisition non imposable	(27)	-
Autres éléments	(7)	5
Total de l'impôt sur le résultat	466	506
Taux d'impôt effectif	25,2 %	27,4 %
Impôt sur le résultat en trésorerie payé	184	460

Le taux d'impôt effectif de la Société a atteint 25,2 % pour l'exercice considéré, contre 27,4 % pour 2014. Le taux d'impôt effectif pour 2015 était inférieur au taux d'impôt prévu par la loi essentiellement en raison du profit non imposable constaté à l'acquisition de Mobilicity, en partie annulé par la réévaluation de l'impôt différé découlant d'une hausse du taux d'impôt des sociétés en Alberta.

L'impôt sur le résultat en trésorerie payé au cours de l'exercice à l'étude a diminué grâce à l'utilisation de reports en avant de pertes fiscales acquises en même temps que Mobilicity.

En 2011, les changements législatifs ont éliminé le report du revenu des sociétés de personnes, accélérant le paiement d'environ 700 millions de dollars au titre de l'impôt différé sur une période de cinq ans débutant à un taux de 15 % en 2012, passant à 20 % de 2013 à 2015 inclusivement, puis à 25 % en 2016. Nos paiements d'impôt en trésorerie pour l'exercice 2016 continueront de comprendre ce montant additionnel. Bien que l'élimination du report du revenu des sociétés de personnes ait une incidence sur le calendrier des paiements d'impôt sur le résultat en trésorerie, elle n'a pas de conséquences sur notre charge d'impôt sur le résultat à des fins comptables. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « À propos des énoncés prospectifs » pour en savoir plus sur ce sujet.

BÉNÉFICE NET

Le bénéfice net a progressé de 3 % par rapport à celui de l'exercice précédent. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Principales variations des résultats financiers par rapport à 2014 » pour obtenir une information plus complète.

(en millions de dollars, sauf les montants par action)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014	Variation en %
Bénéfice net	1 381	1 341	3
Bénéfice de base par action	2,68 \$	2,60 \$	3
Bénéfice dilué par action	2,67 \$	2,56 \$	4

RÉSULTAT NET AJUSTÉ

Compte non tenu de certains éléments, le résultat net ajusté a diminué de 3 % comparativement à celui de 2014, principalement en raison de l'accroissement des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, compensé en partie par la hausse du résultat d'exploitation ajusté, la baisse des charges financières et la diminution de l'impôt sur le résultat.

(en millions de dollars, sauf les montants par action)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014	Variation en %
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 032	5 019	-
Déduire (ajouter) :			
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	2 277	2 144	6
Charges financières ²	767	788	(3)
Autres (produits) charges ³	(2)	1	n. s.
Impôt sur le résultat ⁴	500	554	(10)
Résultat net ajusté ¹	1 490	1 532	(3)
Résultat par action de base ajusté ¹	2,89 \$	2,97 \$	(3)
Résultat par action dilué ajusté ¹	2,88 \$	2,96 \$	(3)

¹ Le résultat d'exploitation ajusté, le résultat net ajusté et le résultat par action de base et dilué ajusté sont des mesures non conformes aux PCGR et ne devraient pas être considérés comme un substitut ou une solution de rechange aux mesures conformes aux PCGR. Ces mesures ne sont pas définies en vertu des IFRS et n'ont pas de signification normalisée et, par conséquent, leur fiabilité à des fins de comparaison avec les résultats d'autres sociétés est incertaine. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces mesures et sur la façon dont nous les calculons.

² Les charges financières ne tiennent pas compte de la perte de 7 millions de dollars (perte de 29 millions de dollars en 2014) liée aux remboursements sur la dette à long terme pour l'exercice clos le 31 décembre 2015.

³ Les autres (produits) charges ne tiennent pas compte d'un profit de 102 millions de dollars sur l'acquisition de Mobilicity ni d'une perte de 72 millions de dollars liée à notre quote-part d'une obligation d'achat à la juste valeur de la participation ne donnant pas le contrôle dans l'une de nos coentreprises.

⁴ L'impôt sur le résultat ne tient pas compte d'un recouvrement de 40 millions de dollars (62 millions de dollars en 2014) pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 lié à l'incidence fiscale des éléments ajustés. Pour 2015, l'impôt sur le résultat exclut également une charge de 6 millions de dollars pour la réévaluation des soldes d'impôt différé en raison de changements apportés au taux d'impôt prévu par la loi. Pour 2014, la charge d'impôt exclut également la charge de 14 millions de dollars pour ajuster les crédits de taxe de vente harmonisée de l'Ontario comptabilisés auparavant.

MEMBRES DU PERSONNEL

Les salaires et avantages du personnel représentent une part significative des charges de la Société. Au 31 décembre 2015, la Société comptait environ 26 000 employés (27 000 en 2014) dans l'ensemble de ses groupes opérationnels, y compris les services partagés et le siège social. Le total des salaires et avantages du personnel pour les membres du personnel à temps plein et à temps partiel en 2015 s'est chiffré à environ 1 975 millions de dollars (1 940 millions de dollars en 2014). La hausse d'un exercice à l'autre est imputable essentiellement à l'augmentation de la charge de retraite et de la charge de rémunération fondée sur des actions.

RÉSULTATS DE L'EXERCICE 2014 COMPARATIVEMENT À CEUX DE 2013

Produits opérationnels

Les produits consolidés ont augmenté de 1 % en 2014, rendant compte de la croissance de 2 % des produits de Solutions d'Affaires et de 7 % des produits de Media, alors que les produits tirés des secteurs Sans-fil et Cable sont restés stables. Les produits tirés du secteur Sans-fil sont demeurés stables sous l'effet de l'adoption soutenue de forfaits avantageux Partagez tout de Rogers qui entraînent la hausse des PMPC des services facturés,

contrebalancée par la baisse des produits tirés des services d'itinérance. Les produits de Cable sont demeurés stables, puisque la croissance des produits tirés des services d'accès Internet a été contrebalancée par le recul des produits tirés des services de télévision et de téléphonie. Les produits tirés de Media ont augmenté en raison de l'accord de licence conclu avec la LNH, de la croissance de Sportsnet et de la hausse des ventes de marchandises de TSC, des Blue Jays de Toronto et de Radio, facteurs partiellement contrebalancés par le ralentissement persistant de la publicité conventionnelle télédiffusée et imprimée.

Résultat d'exploitation ajusté

Le résultat d'exploitation ajusté consolidé s'est accru de 1 % en 2014 pour se chiffrer à 5 019 millions de dollars, rendant compte des hausses de 89 millions de dollars de Sans-fil et de 16 millions de dollars de Solutions d'Affaires partiellement contrebalancées par les baisses de 53 millions de dollars de Cable et de 30 millions de dollars de Media. La hausse enregistrée par Sans-fil était attribuable à la croissance des ventes de matériel. Celle de Solutions d'Affaires était redevable à la croissance des produits tirés des services et aux améliorations au chapitre de la gestion des coûts et de l'efficacité. La baisse de Cable était imputable aux investissements consentis dans le service à la clientèle et le réseau,

aux coûts liés à l'amélioration de la valeur offerte aux clients et à un ajustement cumulatif ponctuel de frais à payer au CRTC. Enfin, le recul de Media s'explique par le coût accru associé aux Blue Jays de Toronto, la hausse du coût des marchandises de TSC, les coûts liés au lancement de Texture par Next Issue (auparavant appelé Next Issue Canada, en 2014) et la hausse des coûts de programmation, facteurs qui ont été annulés en partie par un recul des coûts de publication.

Bénéfice net et résultat net ajusté

Le bénéfice net consolidé est passé de 1 669 millions de dollars en 2013 à 1 341 millions de dollars en 2014, en raison surtout d'un accroissement des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, des frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges et des charges financières en 2014, en partie compensé par la baisse de la rémunération fondée sur des actions et de l'impôt sur le résultat.

Le résultat net ajusté consolidé, lui aussi, a affiché une baisse, passant de 1 769 millions de dollars en 2013 à 1 532 millions de dollars en 2014, principalement par suite de hausses des charges financières et des amortissements, lesquelles ont été compensées en partie par la diminution de l'impôt sur le résultat.

RÉSULTATS TRIMESTRIELS

Le tableau qui suit présente les résultats financiers consolidés trimestriels et les indicateurs clés de performance pour les exercices 2015 et 2014.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS TRIMESTRIELS

(en millions de dollars, sauf les montants par action)	2015					2014				
	Exercice complet	T4	T3	T2	T1	Exercice complet	T4	T3	T2	T1
Produits opérationnels										
Sans-fil	7 651	1 981	1 973	1 903	1 794	7 305	1 898	1 880	1 800	1 727
Cable	3 465	855	871	869	870	3 467	871	864	872	860
Solutions d'Affaires	377	95	94	94	94	382	97	96	95	94
Media	2 079	560	473	582	464	1 826	544	440	475	367
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(158)	(39)	(27)	(45)	(47)	(130)	(44)	(28)	(30)	(28)
Total des produits opérationnels	13 414	3 452	3 384	3 403	3 175	12 850	3 366	3 252	3 212	3 020
Résultat d'exploitation ajusté										
Sans-fil	3 239	754	879	841	765	3 246	725	888	843	790
Cable	1 658	426	416	414	402	1 665	424	409	423	409
Solutions d'Affaires	116	30	31	27	28	122	34	32	28	28
Media	172	56	58	90	(32)	131	78	23	54	(24)
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(153)	(40)	(39)	(35)	(39)	(145)	(28)	(40)	(35)	(42)
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 032	1 226	1 345	1 337	1 124	5 019	1 233	1 312	1 313	1 161
Déduire (ajouter) :										
Rémunération fondée sur des actions	55	16	13	14	12	37	12	9	11	5
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	2 277	580	576	562	559	2 144	560	533	532	519
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	111	23	37	42	9	173	43	91	30	9
Charges financières	774	192	190	182	210	817	202	202	188	225
Autres (produits) charges	(32)	4	(59)	26	(3)	1	(10)	12	9	(10)
Bénéfice net avant impôt sur le résultat	1 847	411	588	511	337	1 847	426	465	543	413
Impôt sur le résultat	466	112	124	148	82	506	129	133	138	106
Bénéfice net	1 381	299	464	363	255	1 341	297	332	405	307
Bénéfice par action										
De base	2,68 \$	0,58 \$	0,90 \$	0,70 \$	0,50 \$	2,60 \$	0,58 \$	0,64 \$	0,79 \$	0,60 \$
Dilué	2,67 \$	0,58 \$	0,90 \$	0,70 \$	0,48 \$	2,56 \$	0,57 \$	0,64 \$	0,76 \$	0,57 \$
Bénéfice net	1 381	299	464	363	255	1 341	297	332	405	307
Ajouter (déduire) :										
Rémunération fondée sur des actions	55	16	13	14	12	37	12	9	11	5
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	111	23	37	42	9	173	43	91	30	9
Profit sur l'acquisition de Mobilicity	(102)	-	(102)	-	-	-	-	-	-	-
Perte liée à une obligation d'achat liée à la participation ne donnant pas le contrôle	72	-	72	-	-	-	-	-	-	-
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	7	-	-	-	7	29	-	-	-	29
Incidence fiscale des éléments susmentionnés	(40)	(7)	(12)	(13)	(8)	(62)	(11)	(27)	(14)	(10)
Ajustement d'impôt sur le résultat, modification des lois fiscales	6	-	-	6	-	14	14	-	-	-
Résultat net ajusté ¹	1 490	331	472	412	275	1 532	355	405	432	340
Résultat par action ajusté ¹										
De base	2,89 \$	0,64 \$	0,92 \$	0,80 \$	0,53 \$	2,97 \$	0,69 \$	0,79 \$	0,84 \$	0,66 \$
Dilué	2,88 \$	0,64 \$	0,91 \$	0,80 \$	0,53 \$	2,96 \$	0,69 \$	0,78 \$	0,84 \$	0,66 \$
Entrées d'immobilisations corporelles	2 440	773	571	621	475	2 366	664	638	576	488
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 676	274	660	476	266	1 437	275	370	436	356
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles	3 747	950	1 456	1 114	227	3 698	1 031	1 057	1 202	408

¹ Le résultat d'exploitation ajusté, le résultat net ajusté, le résultat par action de base et dilué ajusté et les flux de trésorerie disponibles sont des mesures non conformes aux PCGR et ne devraient pas être considérés comme un substitut ou une solution de rechange aux mesures conformes aux PCGR. Ces mesures ne sont pas définies en vertu des IFRS et n'ont pas de signification normalisée et, par conséquent, leur fiabilité à des fins de comparaison avec les résultats d'autres sociétés est incertaine. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces mesures et sur la façon dont nous les calculons.

RÉSULTATS DU QUATRIÈME TRIMESTRE DE 2015

L'analyse des résultats de la présente section compare le quatrième trimestre de 2015 avec le quatrième trimestre de 2014.

Produits opérationnels

Les produits tirés des réseaux de Sans-fil se sont accrus de 3 % au quatrième trimestre essentiellement en raison de la poursuite de l'adoption de forfaits Partagez tout de Rogers générant des PMPC sur les services facturés plus élevés et d'un ajustement lié à l'utilisation de nos programmes de fidélisation; cette hausse a été en partie annulée par la diminution des produits tirés des services d'itinérance. Les ventes de matériel de Sans-fil ont augmenté de 19 % au quatrième trimestre par suite de l'accroissement des volumes de vente d'appareils et des prix de vente du matériel.

Les produits opérationnels de Cable ont reculé de 2 % au quatrième trimestre en raison des pertes d'abonnés aux services de téléphonie et de télévision au cours de l'exercice, facteur en partie compensé par la migration des clients vers des vitesses d'accès Internet et des capacités d'utilisation supérieures ainsi que par l'incidence des modifications tarifaires pratiquées au cours de l'exercice.

Les produits opérationnels de Solutions d'Affaires ont diminué de 2 % au quatrième trimestre en raison du recul soutenu des produits tirés de nos services traditionnels de transmission de la voix et des données hors réseau, qui a été compensé en partie par la croissance continue des produits tirés des services IP de prochaine génération et sur réseaux possédés.

Les produits opérationnels de Media ont connu une hausse de 3 % au quatrième trimestre essentiellement par suite de la hausse des produits tirés des abonnements et de la publicité générés par les propriétés de Sportsnet et des produits dégagés grâce à la belle performance des Blue Jays de Toronto après la saison régulière; la hausse a été atténuée par le ralentissement persistant de la publicité conventionnelle télédiffusée et imprimée et la baisse des ventes de marchandises à TSC.

Résultat d'exploitation ajusté

Le résultat d'exploitation ajusté de Sans-fil s'est accru de 4 % au quatrième trimestre essentiellement grâce à la hausse des produits tirés des réseaux, partiellement contrebalancée par l'augmentation des subventions nettes découlant des ajouts bruts accrus et du coût plus élevé des téléphones intelligents.

Le résultat d'exploitation ajusté de Cable a légèrement augmenté au quatrième trimestre, principalement par suite de l'évolution de la composition des produits vers des services d'accès Internet à marge supérieure remplaçant la télédiffusion conventionnelle et de diverses mesures visant une hausse de l'efficacité et de la productivité, facteurs qui ont largement compensé le recul des produits.

Le résultat d'exploitation ajusté de Solutions d'Affaires a reculé de 12 % au quatrième trimestre à cause de la diminution des produits décrite ci-dessus et d'une augmentation des charges opérationnelles découlant des coûts accrus des services.

Le résultat d'exploitation ajusté de Media a connu une baisse de 28 % au cours du quatrième trimestre en raison des reculs observés au chapitre de la télédiffusion et de l'édition conventionnelles;

cette baisse a été en partie compensée par la belle performance des Blue Jays de Toronto après la saison régulière.

Bénéfice net et résultat net ajusté

Le bénéfice net a augmenté de 1 % au quatrième trimestre essentiellement par suite de la réduction des frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges, des charges financières et de l'impôt sur le résultat, en partie contrée par la hausse des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles. Le résultat net ajusté a pour sa part diminué au cours du trimestre, puisqu'il exclut les frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges.

TENDANCES TRIMESTRIELLES ET CARACTÈRE SAISONNIER

Nos résultats opérationnels varient généralement d'un trimestre à l'autre en raison des changements de conjoncture économique et des fluctuations saisonnières, notamment, touchant chacun de nos secteurs d'activité. Cela signifie que les résultats d'un trimestre ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats d'un trimestre ultérieur. Les activités de Sans-fil, de Cable et de Media comportent des aspects saisonniers, ainsi que certaines tendances historiques, qui leur sont propres.

D'autres fluctuations du bénéfice net d'un trimestre à l'autre peuvent également être attribuées aux pertes liées aux remboursements sur la dette, aux profits et pertes de change, à la variation de la juste valeur des instruments dérivés, aux autres produits et charges, à la dépréciation d'actifs ainsi qu'aux variations de la charge d'impôt sur le résultat.

Sans-fil

Les tendances à l'égard des produits et du résultat d'exploitation ajusté de Sans-fil reflètent :

- l'augmentation du nombre d'abonnés aux services sans fil de transmission de la voix et des données;
- l'utilisation accrue des services sans fil de transmission des données;
- la hausse des ventes d'appareils découlant de l'engouement des clients pour les téléphones intelligents;
- un taux d'attrition stable des services facturés, qui commencent selon nous à refléter les effets de notre attention accrue placée sur les clients représentant une plus grande valeur et nos efforts d'amélioration du service à la clientèle;
- facteurs en partie annulés par la diminution des produits tirés des services de transmission de la voix, les plans tarifaires incorporant de plus en plus de minutes mensuelles et d'options d'appel, comme des appels interurbains;
- le recul des produits tirés des services d'itinérance, car davantage d'abonnés tirent profit des forfaits d'itinérance à valeur ajoutée, comme le forfait Partout chez vous.

Les tendances à l'égard du résultat d'exploitation ajusté de Sans-fil reflètent :

- la hausse des subventions visant les appareils, qui annule l'accroissement des ventes d'appareils, puisque davantage de clients troquent leur appareil pour un téléphone intelligent;
- l'augmentation des coûts des services de transmission de la voix et des données découlant du nombre grandissant d'abonnés.

Il importe de souligner qu'au cours des deux dernières années, depuis que le CRTC a proposé le Code sur les services sans fil,

nous avons prévu l'avènement de la double cohorte qui a entraîné la limitation à deux ans des contrats à terme, auparavant limités à trois ans. À cause du Code et du phénomène de la double cohorte, nous avons proposé aux abonnés un rehaussement de leur matériel plus tôt que d'habitude, ce qui a causé une hausse importante des ventes de matériel et du coût du matériel au quatrième trimestre de 2014 par suite de l'augmentation des subventions. Cette tendance s'est poursuivie aux premier et deuxième trimestres de 2015, jusqu'à ce que le Code entre en vigueur, en juin 2015. Les ventes de matériel et le coût de celui-ci aux troisième et quatrième trimestres de 2015 ont été supérieurs à ceux de l'exercice précédent en raison du nombre plus élevé de contrats à terme arrivant à échéance en tout temps.

Nous nous attendons à ce que les ventes de matériel et le coût du matériel soient plus élevés qu'ils ne l'ont généralement été par le passé en raison du Code sur les services sans fil, qui a entraîné la limitation à deux ans des contrats à terme et qui aura pour effet, selon nous, de pousser à la hausse le nombre absolu de clients rehaussant leur matériel au cours d'une période donnée.

Nous continuons à cibler une croissance interne des abonnés aux services facturés générant des produits plus élevés. Nous avons conservé un équilibre entre le nombre d'abonnés aux services facturés et aux services prépayés, compte non tenu de l'ajout des abonnés de Mobilicity, en juillet 2015. Les forfaits prépayés se dotent de caractéristiques semblables à celles des forfaits facturés typiques. Nous pensons que cette évolution procure aux Canadiens un choix élargi en ce qui a trait aux services prépayés ou facturés. La croissance de notre clientèle au fil du temps a donné lieu à des coûts plus élevés au titre du service à la clientèle, de la fidélisation et du recouvrement; toutefois, la majeure partie de ces augmentations de coûts a été annulée par des gains d'efficacité opérationnelle.

Les résultats opérationnels de Sans-fil fluctuent selon le moment auquel la Société engage des dépenses de commercialisation et de promotion et par suite d'une augmentation des ajouts d'abonnés et des subventions connexes, qui donnent lieu à une augmentation des coûts d'acquisition d'abonnés et des frais de mise en service connexes, généralement aux troisième et quatrième trimestres. Le lancement de nouveaux appareils sans fil populaires peut aussi influencer sur les ajouts d'abonnés. Le lancement d'appareils très attendus se produit en général à l'automne. Les ajouts d'abonnés sont en général moins nombreux au premier trimestre, ce qui découle directement de leur nombre accru durant les Fêtes de fin d'année, au quatrième trimestre. Les produits tirés des services d'itinérance de Sans-fil dépendent, eux, des volumes de déplacements des clients, qui dépendent à leur tour du taux de change du dollar canadien et de la conjoncture économique d'ensemble.

Récemment, nous avons remarqué une augmentation considérable du nombre de clients qui choisissent de conserver leur appareil. Nous croyons que c'est par suite de l'imposition du Code sur les services sans fil, car les fournisseurs ont relevé le coût d'achat des appareils mobiles afin de compenser le raccourcissement de la période pendant laquelle les abonnés doivent payer en entier la subvention de leur appareil.

Cable

Les tendances à l'égard des produits tirés des services de Cable sont surtout attribuables :

- à la hausse des frais d'abonnement à Internet, les clients passant de plus en plus à des services offrant des vitesses supérieures, dont ceux à utilisation illimitée;
- à des augmentations généralisées des tarifs au cours de l'exercice;
- facteurs contrebalancés par des réductions du nombre d'abonnés aux services de télévision et de téléphonie au profit de la concurrence;
- le passage, par certains abonnés aux services de télévision, à des forfaits de services plus limités;
- l'augmentation moins marquée de l'utilisation des produits et services d'accès Internet, de télévision et de téléphonie étant donné que les forfaits de services regroupent de plus en plus de fonctions comme l'utilisation illimitée de la bande passante ou un plus grand nombre de canaux de télédiffusion.

Les tendances à l'égard du résultat d'exploitation ajusté de Cable reflètent essentiellement :

- la hausse des charges opérationnelles liées à Internet, proportionnelle à la hausse des frais d'abonnement à Internet;
- l'augmentation des frais des fournisseurs de contenu de premier ordre pour les services de télévision en raison du regroupement de plus d'offres à valeur ajoutée dans les produits du secteur Cable;
- facteurs compensés par la diminution des charges opérationnelles généralement associées aux services de télévision et de téléphonie.

Les résultats opérationnels de Cable sont soumis à de légères fluctuations saisonnières sur le plan des mises en service ou hors service résultant habituellement :

- du déménagement des étudiants des collèges et universités habitant dans des résidences pour étudiants, qui déménagent au début du deuxième trimestre et se désabonnent ou qui emménagent à la fin du troisième trimestre et s'abonnent à la câblodistribution;
- des clients qui se désabonnent temporairement pendant des vacances prolongées ou pendant des déplacements saisonniers;
- de la concentration habituelle de nos activités de commercialisation au quatrième trimestre.

Les résultats opérationnels de Cable suivent aussi les tendances en matière de branchement minimaliste et de débranchement : moins d'abonnés recourent à la câblodistribution pour regarder la télévision et moins de clients s'abonnent aux services de télévision. Par ailleurs, la tendance à utiliser des produits sans fil, Internet ou les médias sociaux au lieu de produits de téléphonie résidentielle traditionnels a entraîné une diminution des abonnés aux services de téléphonie.

Solutions d'Affaires

Les tendances relatives à la marge bénéficiaire opérationnelle de Solutions d'Affaires tiennent principalement compte de l'abandon progressif des services traditionnels hors réseau à marge inférieure de transmission de la voix interurbains et des données au profit des services de prochaine génération à marge supérieure et des activités des centres de données.

En règle générale, les activités de Solutions d’Affaires ne présentent pas d’aspects saisonniers particuliers.

Media

Les tendances quant aux résultats de Media reflètent, en règle générale :

- l’investissement soutenu dans la programmation télévisée spécialisée et aux heures de grande écoute se rapportant à nos réseaux de diffusion (comme City) et à nos chaînes spécialisées (comme FX Canada);
- la hausse des droits afférents à la diffusion de divertissement sportif conformément à notre accord de licence avec la LNH;
- l’accroissement des tarifs d’abonnement;
- les fluctuations des conditions des marchés au chapitre de la consommation et de la publicité.

Les fluctuations saisonnières découlent :

- de périodes au cours desquelles la demande des consommateurs s’accroît et de leur incidence sur l’évolution des cycles de la publicité et des ventes au détail connexes, qui tend à être plus marquée au quatrième trimestre sous l’effet des dépenses des Fêtes et moins marquée au premier trimestre;
- de la saison de la MLB, dont les effets sont les suivants :
 - les matchs sont disputés surtout au printemps, à l’été et à l’automne, soit généralement aux deuxième et troisième trimestres de l’exercice;
 - les produits tirés des ventes de billets le jour des matchs, de produits dérivés et de la publicité sont concentrés au printemps, à l’été et à l’automne, soit généralement aux deuxième et troisième trimestres de l’exercice, et les matchs hors saison régulière génèrent des produits publicitaires plus importants et des produits additionnels tirés des ventes de billets le jour des matchs et des ventes de produits dérivés lorsque les Blue Jays de Toronto font partie des séries éliminatoires;

- les coûts de programmation et de production et les salaires des joueurs sont passés en charges en fonction du nombre de parties diffusées;
- de la saison de la Ligue nationale de hockey, dont les effets sur la saisonnalité sont les suivants :
 - les matchs de la saison régulière sont disputés surtout à l’automne et en hiver, soit aux premier et quatrième trimestres de l’exercice, tandis que ceux des séries éliminatoires sont concentrés au printemps, soit le deuxième trimestre de l’exercice;
 - les coûts de programmation et de production sont passés en charges en fonction du calendrier de diffusion ou d’utilisation prévue des droits;
 - les produits de publicité et les charges de programmation sont concentrés à l’automne, à l’hiver et au printemps, les matchs des séries éliminatoires générant des produits publicitaires plus importants.

Autres charges

Les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles ont tendance à augmenter depuis quelques années par suite de l’accroissement de nos actifs amortissables, considérablement lié au déploiement et à l’expansion récents de notre réseau sans fil. Cette hausse est due directement aux entrées accrues d’immobilisations au cours de l’exercice considéré et du précédent, occasionnées par la mise à niveau de notre réseau sans fil, l’acquisition de terminaux TerminalPlus ainsi que le lancement du service Internet Gigabit ÉLAN et de la télévision 4K ajoutés à notre réseau par câble. Nous prévoyons que les amortissements resteront relativement stables au cours des prochaines années, car nos entrées d’immobilisations corporelles vont diminuer.

SURVOL DE L'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE

ÉTATS CONSOLIDÉS DE LA SITUATION FINANCIÈRE

Aux 31 décembre (en millions de dollars)	2015	2014	Variation (en \$)	Variation (en %)	Explication des principales variations
Actifs					
Actifs courants					
Trésorerie et équivalents de trésorerie	11	176	(165)	(94)	Se reporter à la rubrique « Gestion de nos liquidités et de nos ressources financières » pour obtenir davantage de renseignements.
Débiteurs	1 792	1 591	201	13	Rend compte de la hausse des créances liées aux abonnés par suite du moment des recouvrements.
Stocks	318	251	67	27	Rend compte de l'augmentation des stocks d'appareils de Sans-fil.
Autres actifs courants	303	191	112	59	Rend compte d'un débiteur relatif à la cession prévue des activités internationales de Glentel.
Partie courante des instruments dérivés	198	136	62	46	Rend compte des variations des valeurs de marché des dérivés liés à la dette et aux dépenses essentiellement attribuables à la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain et compensées par le règlement et l'échéance de certains dérivés. Se reporter à la rubrique « Gestion des risques financiers » pour en savoir plus.
Total des actifs courants	2 622	2 345	277	12	
Immobilisations corporelles	10 997	10 655	342	3	Rend compte des entrées d'immobilisations corporelles et de l'amortissement d'actifs. Se reporter à la rubrique « Entrées d'immobilisations corporelles » pour obtenir d'autres renseignements.
Immobilisations incorporelles	7 243	6 588	655	10	Rend compte de l'achat de licences d'utilisation du spectre auprès de Shaw et dans le cadre de l'acquisition de Mobilicity, en partie contrebalancé par l'amortissement d'autres immobilisations incorporelles.
Placements	2 271	1 898	373	20	Rend compte de l'acquisition de notre participation dans Glentel, contrebalancée par la dépréciation de nos parts dans des titres de participation négociables en bourse.
Instruments dérivés	1 992	788	1 204	153	Se reporter au poste « Partie courante des instruments dérivés » pour en savoir plus.
Autres actifs à long terme	150	356	(206)	(58)	Rend principalement compte de l'utilisation de dépôts de 250 millions de dollars se rapportant aux licences de spectre de Shaw.
Actifs d'impôt différé	9	9	-	-	n. s.
Goodwill	3 891	3 883	8	-	n. s.
Total des actifs	29 175	26 522	2 653	10	
Passifs et capitaux propres					
Passifs courants					
Emprunts à court terme	800	842	(42)	(5)	Rend compte des remboursements nets effectués aux termes du programme de titrisation des débiteurs.
Créditeurs et charges à payer	2 708	2 578	130	5	Rend compte d'un créateur relatif à la cession prévue des activités internationales de Glentel et d'une hausse des comptes fournisseurs imputable au calendrier des paiements effectués.
Impôt sur le résultat à payer	96	47	49	104	Rend compte de l'excédent de l'impôt sur le résultat à payer par rapport aux paiements d'impôt effectués.
Partie courante des provisions	10	7	3	43	n. s.
Produits constatés d'avance	388	443	(55)	(12)	Rend compte de la réduction de certains reports de produits liés à notre programme de fidélisation, en partie compensée par l'augmentation des dépôts de clients se rapportant aux ventes de billets pour les matchs de 2016 des Blue Jays de Toronto.
Partie courante de la dette à long terme	1 000	963	37	4	n. s.
Partie courante des instruments dérivés	15	40	(25)	(63)	Rend compte des variations des valeurs de marché des dérivés liés aux capitaux propres, attribuables à l'appréciation de la valeur de marché des actions de catégorie B de RCI. Se reporter à la rubrique « Gestion des risques financiers » pour obtenir d'autres renseignements.
Total des passifs courants	5 017	4 920	97	2	
Provisions	50	55	(5)	(9)	n. s.
Dette à long terme	15 870	13 824	2 046	15	Rend compte de l'émission de billets de premier rang en décembre 2015 pour un montant net de 279 millions de dollars, du prélèvement supplémentaire net de 500 millions de dollars effectué sur nos facilités de crédit bancaire et de l'appréciation du dollar américain par rapport au dollar canadien. Se reporter à la rubrique « Gestion des risques financiers » pour en savoir plus.
Instruments dérivés	95	11	84	n. s.	Rend compte des variations des valeurs de marché des contrats à terme sur obligations imputables aux attentes relatives au taux créditeur du gouvernement du Canada. Se reporter à la rubrique « Gestion des risques financiers » pour obtenir d'autres renseignements.
Autres passifs à long terme	455	462	(7)	(2)	n. s.
Passifs d'impôt différé	1 943	1 769	174	10	Rend principalement compte de l'incidence des différences temporaires supplémentaires relatives aux immobilisations corporelles et incorporelles.
Total des passifs	23 430	21 041	2 389	11	
Capitaux propres	5 745	5 481	264	5	Rend compte des variations des résultats non distribués et des réserves liées aux capitaux propres.
Total des passifs et des capitaux propres	29 175	26 522	2 653	10	

Gestion de nos liquidités et de nos ressources financières

PROVENANCE ET AFFECTATION DE LA TRÉSORERIE

ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES, ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT ET ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles avant les variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, l'impôt sur le résultat payé et les intérêts payés	5 004	4 925
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement opérationnel	(302)	11
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles avant l'impôt sur le résultat payé et les intérêts payés	4 702	4 936
Impôt sur le résultat payé	(184)	(460)
Intérêts payés	(771)	(778)
Entrées de trésorerie liées des activités opérationnelles	3 747	3 698
Activités d'investissement		
Entrées d'immobilisations corporelles	(2 440)	(2 366)
Entrées de droits de diffusion	(64)	(231)
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement liés aux immobilisations corporelles et incorporelles	(116)	153
Acquisitions et autres transactions stratégiques, déduction faite de la trésorerie acquise	(1 077)	(3 456)
Autres	(70)	(51)
Sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement	(3 767)	(5 951)
Activités de financement		
Produit tiré des emprunts à court terme	294	276
Remboursements sur les emprunts à court terme	(336)	(84)
Émission de titres d'emprunt à long terme	7 338	3 412
Remboursements sur les emprunts à long terme	(6 584)	(2 551)
Produit tiré du règlement de dérivés liés à la dette et de contrats à terme	1 059	2 150
Paiements versés au règlement de dérivés liés à la dette, de contrats à terme et de contrats à terme sur obligations	(930)	(2 115)
Coûts de transaction engagés	(9)	(30)
Dividendes payés	(977)	(930)
Entrées (sorties) de trésorerie liées aux activités de financement	(145)	128
Variation de la trésorerie et équivalents de trésorerie	(165)	(2 125)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	176	2 301
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	11	176

ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES

La hausse de 1 % des entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles pour l'exercice est attribuable à la baisse des paiements d'impôt sur le résultat en trésorerie par suite de l'acquisition de Mobicity, et a été en partie annulée par l'augmentation de l'investissement net dans le fonds de roulement hors trésorerie.

ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Entrées d'immobilisations corporelles

Les entrées d'immobilisations corporelles se sont chiffrées à 2 440 millions de dollars pour l'exercice considéré, avant la variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement plus élevée de 3 % que celle de 2014. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Entrées d'immobilisations corporelles » pour en savoir plus à ce sujet.

Acquisitions et autres transactions stratégiques

Nous avons versé des paiements totaux de 129 millions de dollars pour l'exercice relativement à l'acquisition des licences d'utilisation du spectre de 2 500 MHz de Shaw (dont 2 millions de dollars de coûts de transaction connexes) et de 948 millions de dollars relativement à l'acquisition de Mobicity, de notre participation dans Glentel, de certains magasins de concessionnaires et d'IAI. En 2014, les dépenses avaient trait à l'acquisition de notre licence du spectre de 700 MHz et à notre acquisition de Source Cable.

Entrées de droits de diffusion

Pendant l'exercice à l'étude, nous avons consacré 64 millions de dollars aux entrées de droits de diffusion. Nous avons consacré 231 millions de dollars à ce poste l'an dernier, en raison surtout du contrat avec la LNH.

ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Titrisation des débiteurs

Par suite du financement de 294 millions de dollars (276 millions de dollars en 2014) que nous avons reçu au cours de l'exercice considéré en vertu de notre programme de titrisation des débiteurs et des remboursements connexes de 336 millions de dollars (84 millions de dollars en 2014) que nous avons effectués, le total du financement provenant de ce programme se chiffre à 800 millions de dollars au 31 décembre 2015 (842 millions de dollars en 2014). Au 31 décembre 2015, le programme prévoyait un montant maximal de 1 050 millions de dollars (900 millions de dollars en 2014). En janvier 2015, nous avons modifié les modalités du programme, portant à 1,05 milliard de dollars le produit maximal pouvant être tiré du programme et prorogeant son échéance au 1^{er} janvier 2018.

Nous continuons de gérer les débiteurs que nous vendons et nous en conservons presque tous les risques et avantages, et, par conséquent, ces débiteurs demeurent comptabilisés dans nos états consolidés de la situation financière et le financement obtenu est comptabilisé à titre d'emprunt à court terme. Les droits de l'acheteur relativement à ces créances clients ont priorité de rang sur ceux de la Société. Aux termes du programme, nous ne pouvons pas utiliser les débiteurs comme garantie à aucune autre fin. L'acheteur des créances clients de la Société ne détient aucun droit sur les autres actifs de la Société.

Facilités de crédit bancaire et de lettres de crédit

Le 16 avril 2014, nous avons modifié les modalités de notre facilité de crédit renouvelable existante (la « facilité de crédit renouvelable ») afin d'augmenter le montant disponible aux termes de celle-ci, le faisant passer de 2,0 milliards de dollars à 2,5 milliards de dollars, et avons prorogé l'échéance du 20 juillet 2017 au 19 juillet 2019.

En avril 2015, nous avons prélevé intégralement une nouvelle facilité de crédit à terme de 1,0 milliard de dollars (la « facilité de crédit non renouvelable »), qui s'est ajoutée à la facilité de crédit renouvelable de 2,5 milliards de dollars dont nous disposons déjà. La facilité de crédit non renouvelable vient à échéance en avril 2017, et aucun remboursement de principal n'est prévu avant l'échéance. En décembre 2015, nous avons modifié notre facilité de crédit non renouvelable afin d'autoriser le remboursement partiel de celle-ci de décembre 2015 à mai 2016; le plafond de la facilité demeure fixé à 1,0 milliard de dollars. Le taux d'intérêt applicable aux emprunts visés par la facilité de crédit non renouvelable se situe dans la fourchette qui s'applique à notre facilité de crédit renouvelable.

Au cours de l'exercice, nous avons prélevé 6 025 millions de dollars (1 330 millions de dollars en 2014) et remboursé 5 525 millions de dollars (1 330 millions de dollars en 2014) sur nos facilités de crédit renouvelable et non renouvelable.

Au 31 décembre 2015, le solde impayé de nos facilités de crédit renouvelable et non renouvelable totalisait 500 millions de dollars (néant en 2014).

Au 31 décembre 2015, des liquidités s'élevant à 3,0 milliards de dollars (2,5 milliards de dollars en 2014) étaient disponibles dans le cadre de nos facilités de crédit renouvelable et non renouvelable et de lettres de crédit de 3,6 milliards de dollars (2,6 milliards de dollars en 2014). Aux termes de ces facilités, une tranche d'environ 0,1 milliard de dollars (0,1 milliard de dollars en 2014) avait été prélevée sous forme de lettres de crédit, lesquelles sont en cours, et une tranche de 0,5 milliard de dollars (néant en 2014), sous forme d'emprunts. Chacune de ces facilités a pour unique garantie le cautionnement de RCCI et a égalité de rang avec la totalité de nos débetures et billets de premier rang. Se reporter à la rubrique « Dissolution de RCP » pour obtenir un complément d'information.

Émissions de billets de premier rang et dérivés liés à la dette s'y rapportant

Le tableau ci-dessous présente un résumé des billets de premier rang que nous avons émis en 2015 et en 2014, le produit ayant été affecté au remboursement des prélèvements impayés sur nos facilités de crédit et aux besoins généraux de l'entreprise.

(en millions de dollars, sauf les taux d'intérêt et d'escompte)

Date d'émission	Principal	Échéance	Taux d'intérêt	Escompte ou prime à l'émission	Produit brut total ¹	Coûts de transaction et escomptes ²
<i>Émissions de 2015</i>						
8 décembre 2015	700 US	2025	3,625 %	99,252 %	937	
8 décembre 2015	300 US	2044	5,000 %	101,700 %	401	
Total de 2015					1 338	13
<i>Émissions de 2014</i>						
10 mars 2014	250	2017	Variable	100,000 %	250	
10 mars 2014	400	2019	2,80 %	99,972 %	400	
10 mars 2014	600	2024	4,00 %	99,706 %	600	
10 mars 2014	750 US	2044	5,00 %	99,231 %	832	
Total de 2014					2 082	24

¹ Produit brut avant les coûts de transaction, les escomptes et les primes.

² Les coûts de transaction, les escomptes et les primes sont comptabilisés à titre de coûts de transaction différés et escomptes à même la valeur comptable de la dette à long terme et constatés en résultat net selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

En 2015, le montant de 1,0 milliard de dollars américains s'inscrit dans le cadre d'une offre publique aux États - Unis. En 2014, le montant de 1,25 milliard de dollars au titre des billets de premier rang émis s'inscrivait dans le cadre d'une offre publique au Canada et le montant de 750 millions de dollars américains au titre des billets de premier rang émis se rapportait à une offre publique distincte qui a eu lieu aux États-Unis.

Simultanément aux émissions de 2015 et à l'émission de 2014 libellée en dollars américains, nous avons conclu des dérivés liés à la dette afin de convertir en dollars canadiens la totalité des obligations de paiement d'intérêts et de remboursement de principal (se reporter à la rubrique « Gestion des risques financiers » pour en savoir plus à ce sujet).

Les billets émis ont pour unique garantie le cautionnement de RCCI et ont égalité de rang avec l'ensemble des autres débetures et billets de premier rang non garantis et des facilités de crédit bancaire et de lettres de crédit de la Société.

Remboursement de billets de premier rang et règlement des dérivés connexes

Au cours de l'exercice considéré, nous avons remboursé nos billets de premier rang de 550 millions de dollars américains (702 millions de dollars) et de 280 millions de dollars américains (357 millions de dollars) qui venaient à échéance en mars 2015. Au même moment, les dérivés liés à la dette qui s'y rapportaient ont été réglés à l'échéance, pour un produit net reçu de 154 millions de dollars, de sorte que le montant net des remboursements, compte tenu du règlement des dérivés connexes, s'est chiffré à 905 millions de dollars.

En 2014, nous avons remboursé ou racheté nos billets de premier rang de 750 millions de dollars américains (834 millions de dollars) et de 350 millions de dollars américains (387 millions de dollars) qui venaient à échéance en mars 2014. Au même moment, les dérivés liés à la dette qui s'y rapportaient ont été réglés à l'échéance, pour un produit net reçu de 35 millions de dollars, de sorte que le montant net des remboursements, compte tenu du règlement des dérivés connexes, s'est chiffré à 1 186 millions de dollars.

Coût moyen pondéré des emprunts

Le coût moyen pondéré de nos emprunts se chiffrait à 4,82 % au 31 décembre 2015 (5,20 % en 2014) et le terme moyen pondéré à l'échéance était de 10,8 années (10,8 années en 2014). Cette réduction favorable de notre taux d'intérêt moyen pondéré pour 2015 rend compte de l'incidence combinée des éléments suivants :

- l'utilisation plus massive de nos facilités de crédit bancaire;
- l'émission de billets de premier rang en décembre 2015 assortis de taux d'intérêt moins élevés;
- les remboursements et rachats prévus de billets de premier rang relativement plus coûteux en mars 2014 et en mars 2015.

Dividendes

En 2015, nous avons déclaré et versé des dividendes sur nos actions de catégorie A avec droit de vote et nos actions de catégorie B sans droit de vote en circulation. Nous avons payé un montant total de 977 millions de dollars en dividendes en trésorerie, soit une hausse de 47 millions de dollars par rapport aux dividendes versés en 2014. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Données sur les dividendes et les actions » pour obtenir davantage d'information.

Prospectus préalables

Nous avons deux prospectus préalables visant le placement de temps à autre de titres d'emprunt. Un de ces prospectus préalables vise le placement public d'un montant maximal de 4 milliards de dollars de nos titres d'emprunt dans chacune des provinces du Canada (le « prospectus préalable canadien ») et l'autre prospectus préalable (conjointement avec une déclaration d'inscription connexe déposée auprès de la US Securities and Exchange Commission) vise le placement public d'un montant maximal de 4 milliards de dollars américains de nos titres d'emprunt aux États-Unis et en Ontario (le « prospectus préalable américain »). Le prospectus préalable canadien et le prospectus préalable américain viennent à échéance en mars 2016. En mars 2014, nous avons émis un montant total de 1,25 milliard de dollars de titres d'emprunt aux termes du prospectus préalable canadien et de 750 millions de dollars américains de titres d'emprunt aux termes du prospectus préalable américain (832 millions de dollars). En décembre 2015, nous avons émis pour 1 000 millions de dollars américains (1 338 millions de dollars) de titres d'emprunt aux termes du prospectus préalable américain. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Émission de billets de premier rang et dérivés liés à la dette s'y rapportant » pour obtenir de plus amples renseignements.

Dissolution de RCP

Le 1^{er} janvier 2016, Fido Solutions Inc., filiale de RCI, a transféré sa participation dans RCP à Rogers Cable and Data Centres Inc. (« RCDCI »), filiale de RCI, ce qui a fait de RCDCI le seul détenteur de RCP, cette dernière cessant de ce fait d'exister. RCDCI est devenue seule propriétaire des actifs précédemment détenus par RCP, dont elle a également pris en charge tous les passifs. Après cette réorganisation, RCDCI a pris le nom de Rogers Communications Canada Inc. (« RCCI »).

Depuis le 1^{er} janvier 2016, par suite de sa dissolution, RCP n'est plus garant ni codébiteur, selon le cas, des facilités de crédit bancaire et de lettres de crédit de la Société, de ses débetures et billets de premier rang, ni de ses instruments dérivés. RCI demeure codébiteur relativement à chacun de ces instruments, tandis que RCCI demeure codébiteur ou garant des débetures et billets de premier rang, et garant, le cas échéant, des facilités de crédit bancaire et de lettres de crédit et des instruments dérivés.

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	2015	2014	Variation en %
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 032	5 019	-
Déduire (ajouter) :			
Entrées d'immobilisations corporelles ²	2 440	2 366	3
Intérêts sur les emprunts, déduction faite des intérêts inscrits à l'actif	732	756	(3)
Impôt sur le résultat en trésorerie ³	184	460	(60)
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 676	1 437	17

¹ Le résultat d'exploitation ajusté et les flux de trésorerie disponibles sont des mesures non conformes aux PCGR et ne devraient pas être considérés comme un substitut ou une solution de rechange aux mesures conformes aux PCGR. Ces mesures ne sont pas définies en vertu des IFRS et n'ont pas de signification normalisée et, par conséquent, leur fiabilité à des fins de comparaison avec les résultats d'autres sociétés est incertaine. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces mesures et sur la façon dont nous les calculons.

² Les entrées d'immobilisations corporelles ne tiennent pas compte des dépenses liées aux licences d'utilisation du spectre.

³ L'impôt sur le résultat en trésorerie est présenté après déduction des remboursements d'impôt reçus.

L'augmentation de 17 % des flux de trésorerie disponibles pour l'exercice considéré provient essentiellement :

- de la diminution des paiements en trésorerie d'impôt sur le résultat faisant suite à l'acquisition de Mobilicity;
- facteur en partie annulé par les entrées d'immobilisations corporelles plus importantes.

SITUATION FINANCIÈRE

LIQUIDITÉS

Au 31 décembre 2015, nous disposions de liquidités disponibles d'environ 3,3 milliards de dollars (2,8 milliards de dollars en 2014), lesquelles comprenaient :

- un montant de 0,01 milliard de dollars sous forme de trésorerie et d'équivalents de trésorerie (0,2 milliard en 2014);

- un montant de 3,0 milliards de dollars disponible aux termes de notre facilité de crédit bancaire (2,5 milliards en 2014);
- un montant de 0,25 milliard de dollars disponible en vertu de notre programme de titrisation des débiteurs (0,06 milliard en 2014).

En plus des sources de liquidités disponibles susmentionnées, nous détenons environ 966 millions de dollars (1 130 millions de dollars en 2014) de titres de capitaux propres négociables de sociétés cotées en bourse.

CLAUSES RESTRICTIVES

Les modalités de nos facilités de crédit renouvelable et non renouvelable de 3,5 milliards de dollars décrites plus haut imposent certaines restrictions sur nos transactions et nos activités, dont les plus importantes portent sur le maintien de ratios d'endettement. Aux 31 décembre 2015 et 2014, la Société respectait l'ensemble des clauses restrictives financières, des ratios financiers et des modalités des conventions d'emprunt. Tout au long de 2015, ces clauses restrictives n'ont imposé aucune restriction ayant une quelconque conséquence importante sur nos activités.

NOTATIONS DE CRÉDIT

Les notations de crédit offrent une mesure indépendante de la qualité du crédit d'une émission de titres et peuvent avoir une incidence sur la capacité de la Société d'obtenir du financement à court ou à long terme ainsi que sur les modalités du financement. Une révision à la baisse des cotes de crédit des titres d'emprunt de la Société par les agences de notation, plus particulièrement si elle fait en sorte que les titres de la Société ne constituent plus des investissements de qualité, pourrait influencer défavorablement sur les coûts du financement et l'accès aux liquidités et aux capitaux.

Nous avons retenu les services de Standard & Poor's Ratings Services (« Standard & Poor's »), de Fitch Ratings (« Fitch ») et de Moody's Investors Service (« Moody's ») pour procéder à la notation de nos émissions de titres d'emprunt publics. En décembre 2015, Standard & Poor's a attribué la cote « BBB+ avec perspective stable » à la dette de premier rang non garantie de RCI, Fitch, la cote « BBB+ avec perspective défavorable », et Moody's a établi sa cote équivalente « Baa1 avec perspective stable ».

Le tableau suivant présente les notations de crédit octroyées à nos titres d'emprunt par les agences de notation au 31 décembre 2015 :

Émission	Standard & Poor's	Fitch	Moody's
Cote de risque financier d'entreprise	BBB+ avec perspective stable	BBB+ avec perspective défavorable	Baa1 avec perspective stable
Dette de premier rang non garantie	BBB+ avec perspective stable	BBB+ avec perspective défavorable	Baa1 avec perspective stable

Les notations des instruments d'emprunt à taux composé sont attribuées selon une fourchette allant de « AAA », pour Standard & Poor's et Fitch, et « Aaa », pour Moody's, cotes correspondant aux titres de la plus haute qualité, à « D », pour Standard & Poor's, à « Risque important », pour Fitch et à « C », pour Moody's, cotes qualifiant les titres de la plus basse qualité. Les notations se situent généralement dans une fourchette allant de BBB- (Standard & Poor's et Fitch) ou Baa3 (Moody's) à AAA (Standard & Poor's et Fitch) ou Aaa (Moody's).

Les cotes de crédit ne sont pas des recommandations d'achat, de conservation ou de vente des titres cotés, pas plus qu'elles ne constituent une appréciation du cours des titres ni de leur caractère convenable pour un investisseur donné. Rien ne garantit qu'une cote demeurera en vigueur pendant une période donnée ni qu'une cote ne sera pas révisée ou retirée par une agence dans l'avenir si celle-ci juge que les circonstances le justifient. Les notations de nos dettes de premier rang octroyées par Standard & Poor's, Fitch et Moody's sont des notations de premier ordre.

OBLIGATIONS AU TITRE DES RÉGIMES DE RETRAITE

Les régimes de retraite de la Société présentaient un déficit de solvabilité d'approximativement 281 millions de dollars au 31 décembre 2015 (307 millions de dollars en 2014). En 2015, notre déficit aux fins de solvabilité a diminué de 26 millions de dollars, surtout en raison d'une hausse du taux de désactualisation que nous utilisons pour mesurer ces obligations.

Nous avons versé des cotisations totales de 118 millions de dollars (106 millions de dollars en 2014) à nos régimes de retraite. Nous nous attendons à ce que les exigences de capitalisation estimées totales s'établissent à 119 millions de dollars en 2016 et soient ajustées annuellement par la suite, en raison de l'incidence de divers facteurs de marché comme les taux d'intérêt, les rendements escomptés et les hypothèses à l'égard de l'effectif.

Les variations des facteurs comme le taux d'actualisation, les taux de participation, l'augmentation de la rémunération et le taux de rendement prévu de l'actif des régimes peuvent influencer sur l'obligation au titre des prestations définies, la charge de retraite et l'insuffisance de l'actif des régimes par rapport à l'obligation au titre des prestations définies à l'avenir. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Estimations et jugements comptables critiques » pour

obtenir de plus amples renseignements. Pour que nous puissions gérer le coût grandissant de nos régimes de retraite, le régime de retraite à prestations définies de Rogers n'acceptera plus de nouveaux membres après le 30 juin 2016. À compter du 1^{er} juillet 2016, les salariés qui ne sont pas membres d'un régime de retraite à prestations définies seront admissibles à un nouveau régime de retraite à cotisations définies.

Achat de rentes

De temps à autre, nous versons des cotisations forfaitaires supplémentaires à nos régimes de retraite et les régimes de retraite achètent des rentes auprès de compagnies d'assurance dans le but de financer les obligations au titre des prestations définies de certains membres du personnel à la retraite participant aux régimes en question. L'achat de ces rentes dégage la Société de sa responsabilité première à l'égard de cette portion des obligations au titre des prestations définies des membres du personnel à la retraite et élimine le risque important qui y est associé.

En 2015 et en 2014, la Société n'a versé aucune cotisation forfaitaire supplémentaire à l'égard de ses régimes de retraite aux termes desquels aucune rente supplémentaire n'a été achetée.

GESTION DES RISQUES FINANCIERS

Nous avons parfois recours à des instruments dérivés pour gérer les risques liés à nos activités, tel qu'il est indiqué dans le tableau ci-dessous :

Catégorie	Risque géré	Types d'instruments dérivés
Dérivés liés à la dette	<ul style="list-style-type: none"> Incidence des fluctuations des cours de change sur les paiements de principal et d'intérêts pour la dette à long terme libellée en dollars américains 	<ul style="list-style-type: none"> Swaps de devises Contrats de change à terme (de temps à autre, selon le cas)
Contrats à terme sur obligations	<ul style="list-style-type: none"> Incidence des fluctuations des taux d'intérêt de marché applicables aux paiements d'intérêts prévus de la dette à long terme attendue 	<ul style="list-style-type: none"> Contrats de taux d'intérêt à terme
Dérivés liés aux dépenses	<ul style="list-style-type: none"> Incidence des fluctuations des cours de change sur les charges prévisionnelles libellées en dollars américains 	<ul style="list-style-type: none"> Contrats de change à terme
Dérivés liés aux capitaux propres	<ul style="list-style-type: none"> Incidence de la variation du cours de l'action sur la charge de rémunération fondée sur des actions 	<ul style="list-style-type: none"> Swaps sur rendement total

Nous gérons également notre exposition aux fluctuations des taux d'intérêt et, au 31 décembre 2015, nous avons un taux d'intérêt fixe pour 90,3 % de notre dette, y compris les emprunts à court terme (92,7 % en 2014).

Tous nos dérivés liés à la dette, contrats à terme sur obligations et dérivés liés aux dépenses actuellement en cours ont été désignés à titre de couvertures à des fins comptables.

DÉRIVÉS LIÉS À LA DETTE

Nous avons recours à des swaps de devises (« dérivés liés à la dette ») pour couvrir le risque de change lié à la totalité des obligations au titre du principal et des intérêts de nos débetures et billets de premier rang libellés en dollars américains.

Nouveaux dérivés liés à la dette pour couvrir les billets de premier rang émis

(en millions de dollars, sauf les taux d'intérêt)	Montant du principal/ montant notionnel (en \$ US)	Instruments américains		Incidence de la couverture	
		Date d'échéance	Taux d'intérêt nominal	Taux d'intérêt couvert fixe en \$ CA ¹	Équivalent (en \$ CA)
8 décembre 2015	700	2025	3,625 %	3,566 %	937
8 décembre 2015	300	2044	5,000 %	5,145 %	401
10 mars 2014	750	2044	5,000 %	4,990 %	832

¹ Conversion d'un taux d'intérêt nominal fixe libellé en dollars américains en un taux moyen pondéré fixe libellé en dollars canadiens.

Dérivés liés à la dette échus

(en millions de dollars) Date d'échéance	Montant notionnel (en \$ US)	(Produit) règlement net en trésorerie (en \$ CA)
15 mars 2015	550	(106)
15 mars 2015	280	(48)
Total	830	(154)
1 ^{er} mars 2014	750	(61)
15 mars 2014	350	26
Total	1 100	(35)

Au 31 décembre 2015, nous avons des débetures et billets de premier rang libellés en dollars américains d'un montant de 6,2 milliards de dollars américains, lesquels avaient tous été couverts au moyen de dérivés liés à la dette.

(en millions de dollars, sauf les taux de change, les pourcentages et les années)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Dettes à long terme libellées en dollars américains ¹	6 200 \$ US	6 030 \$ US
Tranche couverte au moyen des dérivés liés à la dette	6 200 \$ US	6 030 \$ US
Cours de change couvert	1,0882	1,0470
Pourcentage de couverture ²	100,0 %	100,0 %
Tranche des emprunts à taux fixe ³		
Total des emprunts	15 947 \$	15 055 \$
Total des emprunts à taux fixe	14 397 \$	13 963 \$
Pourcentage des emprunts à taux fixe	90,3 %	92,7 %
Taux d'intérêt moyen pondéré des emprunts	4,82 %	5,20 %
Durée moyenne pondérée à l'échéance	10,8 ans	10,8 ans

¹ La dette à long terme libellée en dollars américains reflète le taux de change couvert et le taux d'intérêt couvert.

² Conformément aux exigences relatives à la comptabilité de couverture prescrites par l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*, RCI a, aux 31 décembre 2015 et 2014, comptabilisé la totalité de ses dérivés liés à la dette à titre de couvertures en diminution de la dette libellée en dollars américains désignée. Par conséquent, aux 31 décembre 2015 et 2014, la totalité de notre dette libellée en dollars américains était couverte à des fins comptables et économiques.

³ Les emprunts comprennent la dette à long terme, compte tenu de l'incidence des dérivés liés à la dette, et les emprunts à court terme associés à notre programme de titrisation des débiteurs.

Au 31 décembre 2015, le montant notionnel des contrats à terme sur obligations en cours totalisait 1,4 milliard de dollars (1,9 milliard de dollars en 2014), et l'ensemble de ces contrats étaient désignés à titre de couvertures à des fins comptables.

(en millions de dollars, sauf les taux d'intérêt)

Échéance du GDC (en années)	Date de prise d'effet	Date d'échéance ¹	Montant notionnel	Taux d'intérêt	Taux d'intérêt	2015	2014
				du GDC couvert au 31 déc. 2015	du GDC couvert au 31 déc. 2014 ¹		
10	Décembre 2014	31 décembre 2015	500	-	2,05 %	-	500
10	Décembre 2014	4 janvier 2017	500	2,34 %	2,04 %	500	500
10	Décembre 2014	30 avril 2018	500	2,23 %	2,07 %	500	500
30	Décembre 2014	31 décembre 2018	400	2,52 %	2,41 %	400	400
Total			1 900			1 400	1 900

¹ Les contrats à terme sur obligations venant à échéance au-delà du 31 décembre 2015 sont parfois assujettis à l'ajustement des taux du GDC. La date d'ajustement des contrats de 500 millions de dollars venant à échéance en avril 2018 a été prorogée en octobre 2015; l'ajustement de taux aura lieu en avril 2016. La date d'ajustement des contrats de 500 millions de dollars venant à échéance en janvier 2017 a été prorogée en décembre 2015; l'ajustement de taux aura lieu en janvier 2017. Enfin, la date d'ajustement des contrats de 400 millions de dollars venant à échéance en décembre 2018 a été prorogée en décembre 2015; l'ajustement de taux aura lieu en janvier 2017.

CONTRATS À TERME SUR OBLIGATIONS

Nous avons parfois recours à des dérivés liés aux contrats à terme sur obligations renouvelables (les « contrats à terme sur obligations ») pour couvrir le risque de taux d'intérêt sur les instruments d'emprunt que nous prévoyons émettre à l'avenir. Au 31 décembre 2015, une tranche d'environ 5,5 milliards de dollars (5,2 milliards de dollars en 2014) de nos titres d'emprunt publics en circulation venaient à échéance au cours des cinq prochaines années et nous prévoyons émettre des titres d'emprunt publics au cours de cette période pour financer au moins une partie de ces titres échus ainsi que d'autres obligations financières générales de l'entreprise. Les contrats à terme sur obligations sont utilisés uniquement pour la gestion des risques. Les contrats à terme sur obligations dont il est question ci-après ont été désignés comme couvertures à des fins comptables.

En 2014, nous avons conclu des contrats à terme sur obligations afin de couvrir le risque sous-jacent lié au taux d'intérêt du gouvernement du Canada (« GDC »), qui constituera une partie du taux d'intérêt lié à nos émissions de titres d'emprunt futures prévues. Grâce à ces contrats à terme sur obligations, nous avons couvert le taux sous-jacent de 10 ans du GDC sur un montant notionnel de 1,5 milliard de dollars relatif aux émissions de titres d'emprunt futures prévues de 2015 à 2018 de même que le taux sous-jacent de 30 ans du GDC sur un montant nominal de 0,4 milliard de dollars relatif aux émissions de titres d'emprunt futures prévues à compter du 31 décembre 2018. Les contrats à terme sur obligations prennent effet en décembre 2014.

Le 8 décembre 2015, nous avons exercé notre contrat à terme sur obligations d'un montant notionnel de 500 millions de dollars échéant le 31 décembre 2015 parallèlement à l'émission des billets de premier rang de 700 millions de dollars américains échéant en 2025 et nous avons payé 25 millions de dollars pour régler l'instrument dérivé. Le montant ainsi payé représente la juste valeur du contrat à terme sur obligations au moment du règlement et sera amorti dans les charges financières sur la durée des billets de premier rang de 700 millions de dollars échéant en 2025. Pour le reste de nos contrats à terme sur obligations, nous avons ajusté le taux d'intérêt et prorogé les prochaines dates de modification des taux.

DÉRIVÉS LIÉS AUX DÉPENSES

Nous avons recours aux contrats de change à terme (les « dérivés liés aux dépenses ») pour couvrir le risque de change lié au montant notionnel de certaines dépenses libellées en dollars américains prévues. Le tableau ci-dessous présente les dérivés liés aux dépenses que nous avons conclus pour gérer le risque de change découlant de certaines dépenses prévues.

(en millions de dollars, sauf les cours de change)

Date de transaction	Dates d'échéance	Montant notionnel (en \$ US)	Cours de change	Montant converti (en \$ CA)
Avril 2015	de juillet 2015 à décembre 2016	270	1,2222	330
Juin 2015	de janvier 2016 à décembre 2016	60	1,2167	73
Septembre 2015	de janvier 2016 à décembre 2016	360	1,3194	475
Octobre 2015	de janvier 2017 à décembre 2017	300	1,2933	388
Total en 2015		990	1,2788	1 266
Février 2014	de janvier 2015 à avril 2015	200	1,1100	222
Mai 2014	de mai 2015 à décembre 2015	232	1,0948	254
Juin 2014	de janvier 2015 à décembre 2015	288	1,0903	314
Juillet 2014	de janvier 2016 à décembre 2016	240	1,0833	260
Total en 2014		960	1,0940	1 050

Les dérivés liés aux dépenses susmentionnés ont été désignés comme couvertures à des fins comptables. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, nous avons réglé des dérivés liés aux dépenses d'un montant de 810 millions de dollars américains (900 millions de dollars américains en 2014) pour un montant de 902 millions de dollars (923 millions de dollars en 2014).

Au 31 décembre 2015, les dérivés liés aux dépenses en cours totalisaient 1 140 millions de dollars américains (960 millions de dollars américains en 2014); les échéances allaient de janvier 2016 à décembre 2017 (de janvier 2015 à décembre 2015 en 2014) et le taux de change moyen s'établissait à 1,24 \$/\$ US (1,09 \$/\$ US en 2014).

DÉRIVÉS LIÉS AUX CAPITAUX PROPRES

Nous avons recours aux dérivés liés à la rémunération fondée sur des actions (les « dérivés liés aux capitaux propres ») pour couvrir le risque d'appréciation des cours des actions de catégorie B de RCI attribuées dans le cadre de nos programmes de rémunération fondée sur des actions. Au 31 décembre 2015, nous avons conclu des dérivés liés aux capitaux propres à l'égard de 5,7 millions d'actions de catégorie B de RCI assorties d'un cours moyen pondéré de 50,37 \$. Ces dérivés n'ont pas été désignés comme des couvertures à des fins comptables. Nous comptabilisons toute variation de leur juste valeur en tant que charge au titre de la rémunération fondée sur des actions et cela contrebalance en grande partie l'incidence des fluctuations du cours des actions de catégorie B de RCI sur la valeur accumulée du passif au titre de la rémunération fondée sur des actions lié aux programmes de

rémunération fondée sur des actions. En avril 2015, nous avons signé des accords de prorogation pour chacun de nos contrats de dérivés liés aux capitaux propres selon des modalités essentiellement identiques avec des dates d'échéance révisées et maintenant fixées en avril 2016 (auparavant en avril 2015).

ÉVALUATION DES DÉRIVÉS À LA VALEUR DE MARCHÉ

Nous comptabilisons nos dérivés selon leur évaluation à la valeur de marché estimée, ajustée en fonction de la qualité du crédit et calculée conformément aux IFRS.

(en millions de dollars, sauf les cours de change)	Au 31 décembre 2015			
	Montant notionnel (en \$ US)	Cours de change	Montant notionnel (en \$ CA)	Juste valeur (en \$ CA)
Dérivés liés à la dette				
comptabilisés comme				
des couvertures de flux				
de trésorerie				
En actifs	5 900	1,0755	6 345	2 032
En passifs	300	1,3367	401	(4)
Position nette évaluée à la				
valeur de marché des				
dérivés liés à la dette				
représentant un actif				
2 028				
Contrats à terme sur				
obligations				
comptabilisés comme				
des couvertures de flux				
de trésorerie				
En passifs	-	-	1 400	(91)
Dérivés liés aux dépenses				
comptabilisés comme				
des couvertures de flux				
de trésorerie				
En actifs	1 140	1,2410	1 415	158
Dérivés liés aux capitaux				
propres non				
comptabilisés comme				
des couvertures				
En passifs	-	-	286	(15)
Position nette évaluée à				
la valeur de marché				
représentant un actif				
2 080				

(en millions de dollars, sauf les cours de change)	Au 31 décembre 2014			
	Montant notionnel (en \$ US)	Cours de change	Montant notionnel (en \$ CA)	Juste valeur (en \$ CA)
Dérivés liés à la dette comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	5 725	1,0396	5 952	853
En passifs	305	1,1857	362	(7)
Position nette évaluée à la valeur de marché des dérivés liés à la dette représentant un actif				846
Contrats à terme sur obligations comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	-	-	250	1
En passifs	-	-	1 650	(14)
Position nette évaluée à la valeur de marché des contrats à terme sur obligations représentant un passif			1 900	(13)
Dérivés liés aux dépenses comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	960	1,0940	1 050	70
Dérivés liés aux capitaux propres non comptabilisés comme des couvertures				
En passifs	-	-	286	(30)
Position nette évaluée à la valeur de marché représentant un actif				873

DETTE NETTE AJUSTÉE ET RATIO DE LA DETTE NETTE AJUSTÉE SUR LE RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

Nous utilisons la dette nette ajustée et le ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté pour procéder à des analyses liées à l'évaluation et prendre des décisions liées à la structure du capital. La dette nette ajustée comprend la dette à long terme, les actifs ou passifs nets au titre des dérivés liés à la dette, les emprunts à court terme et la trésorerie et les équivalents de trésorerie.

(en millions de dollars, sauf les ratios)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Dettes à long terme ¹	16 981	14 895
Actifs nets au titre des dérivés liés à la dette évalués sans ajustement lié au risque de crédit ²	(2 180)	(885)
Emprunts à court terme	800	842
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(11)	(176)
Dettes nettes ajustées ³	15 590	14 676
Ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté ^{3,4}	3,1	2,9

¹ Compte tenu de la partie courante et de la partie à long terme de la dette à long terme, compte non tenu de toute réduction de la valeur comptable découlant de la méthode de l'acquisition et des coûts de transaction différés et des escomptes. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Rapprochement de la dette nette ajustée » de la section « Mesures non conformes aux PCGR » pour connaître le mode de calcul de ce montant.

² Avec prise d'effet le 30 septembre 2015, nous avons modifié notre méthode de calcul de la dette nette ajustée, et ce, de façon rétrospective, afin d'évaluer la position nette au titre des dérivés liés à la dette sans ajustement lié au risque de crédit. Aux fins de la comptabilisation selon les IFRS, nous comptabilisons la juste valeur de nos dérivés liés à la dette selon une méthode d'évaluation de la valeur de marché estimée, en tenant compte de la qualité du crédit, en actualisant les flux de trésorerie à la date d'évaluation. Aux fins du calcul de la dette nette ajustée et du ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté, nous estimons qu'il est d'usage d'inclure les dérivés liés à la dette évalués sans ajustement lié au risque de crédit dans l'évaluation de l'effet de levier de l'endettement et l'évaluation à la valeur de marché, ainsi qu'aux fins de transaction. Au 31 décembre 2015, les actifs nets au titre des dérivés liés à la dette présentés dans le tableau ci-dessus se composent des actifs nets au titre des dérivés liés à la dette ajustés en fonction de la qualité du crédit de 2 028 millions de dollars (846 millions de dollars en 2014) et de l'ajustement lié au risque de crédit de 152 millions de dollars (39 millions de dollars en 2014).

³ La dette nette ajustée et le ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté ne sont pas des mesures conformes aux PCGR et ne devraient pas être considérés comme un substitut ou une solution de rechange aux mesures conformes aux PCGR. Ces mesures ne sont pas définies en vertu des IFRS et n'ont pas de signification normalisée et, par conséquent, leur fiabilité à des fins de comparaison avec les résultats d'autres sociétés est incertaine. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces mesures et sur la façon dont nous les calculons.

⁴ Le ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté est calculé en fonction du résultat d'exploitation ajusté des 12 derniers mois consécutifs.

En plus de la trésorerie et des équivalents de trésorerie au 31 décembre 2015 présentés au préalable, nous détenons des titres négociables de sociétés cotées en bourse d'une valeur de 966 millions de dollars au 31 décembre 2015 (1 130 millions de dollars en 2014).

Notre dette nette ajustée s'est accrue de 914 millions de dollars en 2015 et notre ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté a augmenté pour s'établir à 3,1. Cette hausse est essentiellement attribuable à nos acquisitions et investissements effectués en 2015. Notre fourchette cible à long terme du ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté reste de 2,0 à 2,5.

DONNÉES SUR LES DIVIDENDES ET LES ACTIONS

DIVIDENDES

En janvier 2015, le conseil a approuvé l'augmentation du dividende annualisé de 1,83 \$ à 1,92 \$ par action de catégorie A avec droit de vote et action de catégorie B sans droit de vote. En janvier 2016, le conseil a déclaré un dividende trimestriel de 0,48 \$ par action de catégorie A avec droit de vote et action de catégorie B sans droit de vote, qui sera payé le 1^{er} avril 2016 aux actionnaires inscrits au 13 mars 2016.

Le tableau suivant indique les dates de déclaration et de versement des dividendes pour nos deux catégories d'actions :

Date de déclaration	Date de clôture des registres	Date de versement	Dividende par action (en \$)	Dividendes payés (en millions de dollars)
28 janvier 2015	13 mars 2015	1 ^{er} avril 2015	0,48	248
21 avril 2015	12 juin 2015	2 juillet 2015	0,48	247
13 août 2015	11 septembre 2015	1 ^{er} octobre 2015	0,48	247
22 octobre 2015	11 décembre 2015	4 janvier 2016	0,48	247
12 février 2014	14 mars 2014	4 avril 2014	0,4575	235
22 avril 2014	13 juin 2014	2 juillet 2014	0,4575	235
14 août 2014	12 septembre 2014	1 ^{er} octobre 2014	0,4575	235
23 octobre 2014	11 décembre 2014	2 janvier 2015	0,4575	235

Nous nous attendons à ce que les dates de clôture des registres et les dates de versement à l'égard de la déclaration de dividendes pour 2016, sous réserve de la déclaration au gré du conseil, se présentent comme suit :

Date de clôture des registres	Date de versement
13 mars 2016	1 ^{er} avril 2016
12 juin 2016	4 juillet 2016
11 septembre 2016	3 octobre 2016
11 décembre 2016	3 janvier 2017

1 Les porteurs de nos actions de catégorie B sans droit de vote ont le droit d'être convoqués à toute assemblée des actionnaires et d'y assister; toutefois, sauf dans la mesure prévue par la législation ou les règlements de marchés boursiers, ils n'ont pas de droit de vote lors d'une telle assemblée. Si une offre est déposée en vue d'acheter les actions de catégorie A avec droit de vote en circulation, aucune exigence en vertu de la législation applicable ou de nos actes constitutifs ne stipule qu'une offre doit être faite à l'égard des actions de catégorie B sans droit de vote en circulation et il n'y a aucune clause de protection à l'intention des actionnaires aux termes de nos actes constitutifs. Si une offre est déposée en vue d'acheter des actions des deux catégories d'actions, les modalités de l'offre peuvent être différentes pour les actions de catégorie A avec droit de vote et pour celles des actions de catégorie B sans droit de vote.

Nous utilisons le nombre moyen pondéré d'actions en circulation pour calculer le bénéfice par action et le résultat par action ajusté.

ACTIONS ORDINAIRES EN CIRCULATION

	Aux 31 décembre		(nombre d'actions en millions)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014		2015	2014
Actions ordinaires en circulation ¹					
De catégorie A avec droit de vote	112 438 692	112 448 000			
De catégorie B sans droit de vote	402 307 976	402 297 667			
Total des actions ordinaires	514 746 668	514 745 667			
Options d'achat d'actions de catégorie B sans droit de vote					
Options en circulation	4 873 940	5 759 786	Nombre moyen pondéré d'actions en circulation - de base	515	515
Options en circulation exerçables	2 457 005	3 363 046	Nombre moyen pondéré d'actions en circulation - après dilution	517	517

ENGAGEMENTS ET AUTRES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Le tableau ci-après présente les principales obligations aux termes d'accords contractuels fermes de la Société au 31 décembre 2015. Il y a lieu de se reporter aux notes 3, 22 et 29 afférentes aux états financiers consolidés audités de 2015 pour obtenir de plus amples renseignements.

(en millions de dollars)	Moins de un an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Après 5 ans	Total
Emprunts à court terme	800	-	-	-	800
Dette à long terme ¹	1 000	3 188	1 800	10 993	16 981
Paiements d'intérêts nets	714	1 313	1 042	6 025	9 094
Instruments dérivés liés à la dette ²	-	(503)	-	(1 332)	(1 835)
Instruments dérivés liés aux dépenses ²	(138)	(25)	-	-	(163)
Contrats à terme sur obligations ²	-	91	-	-	91
Contrats de location simple	153	229	114	64	560
Contrats avec des joueurs ³	137	166	80	-	383
Obligations liées à des achats ⁴	457	286	136	94	973
Immobilisations corporelles	85	110	51	36	282
Immobilisations incorporelles	45	75	24	12	156
Droits de diffusion ⁵	620	1 135	1 096	2 948	5 799
Autres passifs à long terme	-	19	5	4	28
Total	3 873	6 084	4 348	18 844	33 149

¹ Obligations au titre du principal de la dette à long terme (y compris la partie courante) exigible à l'échéance.

² (Encaissements nets) décaissements nets à l'échéance. Les montants exprimés en dollars américains ont été convertis en dollars canadiens aux cours de la Banque du Canada en vigueur à la clôture de l'exercice.

³ Les contrats avec des joueurs s'entendent des salaires des joueurs des Blue Jays de Toronto que nous avons conclus et que nous sommes tenus par contrat de payer.

⁴ Les obligations liées à des achats sont des obligations contractuelles aux termes de contrats de service, de produits et d'appareils par lesquels nous nous sommes engagés pour les cinq prochaines années au moins.

⁵ Les droits de diffusion s'entendent des ententes que nous avons conclues dans le but d'acquiescer les droits de diffusion pour des programmes de diffusion d'événements sportifs et des films pour des périodes supérieures à un an à partir du moment de la passation du contrat.

ENTENTES HORS BILAN

GARANTIES

Dans le cours normal des activités, la Société conclut des ententes prévoyant des indemnités et des garanties à l'intention des contreparties à des transactions concernant des ventes et regroupements d'entreprises, la vente de services ainsi que l'achat et la mise en valeur d'actifs. En raison de la nature de ces indemnités, la Société est incapable de faire une estimation raisonnable du montant éventuel maximal qu'elle peut être tenue de verser aux contreparties. Dans le passé, la Société n'a jamais fait de paiements importants aux termes de ces indemnités ou garanties. Il y a lieu de se reporter à la note 28 afférente aux états financiers consolidés audités de 2015.

CONTRATS DE LOCATION SIMPLE

La Société a conclu des contrats de location simple de locaux, d'installations de distribution, de matériel et de pylônes hertziens et d'autres contrats. La résiliation de l'un ou l'autre de ces contrats n'aurait pas d'incidence défavorable significative sur la Société dans son ensemble. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Engagements et autres obligations contractuelles » ainsi qu'à la note 29 afférente à nos états financiers consolidés audités de 2015 pour obtenir des chiffres à cet égard.

Gouvernance et gestion des risques

GOVERNANCE CHEZ ROGERS

Rogers a été fondée par une famille et son contrôle est familial. Nous sommes fiers de notre approche proactive et disciplinée, qui nous assure que nos structures et pratiques de gouvernance inspirent confiance à nos actionnaires.

Lors du décès en décembre 2008 du fondateur et précédent président et chef de la direction de la Société, Ted Rogers, son contrôle des voix de RCI est passé à une fiducie dont les membres de la famille Rogers sont les bénéficiaires. Cette fiducie détient le contrôle des voix de Rogers Communications en faveur des générations successives de la famille Rogers, au moyen de la propriété de 90,9 % des actions de catégorie A à droit de vote de la Société. La famille Rogers représente une partie prenante importante et détenait environ 28 % des capitaux propres de la Société au 31 décembre 2015 (28 % en 2014) au moyen de la propriété d'un total combiné de 142 millions d'actions de catégorie A à droit de vote et d'actions de catégorie B sans droit de vote (142 millions d'actions en 2014).

Notre conseil compte quatre membres de la famille Rogers, ainsi que 11 autres membres qui combinent un vaste éventail de compétences et d'expérience à titre de chefs de file du monde des affaires en Amérique du Nord. Tous les membres de notre conseil d'administration se sont engagés à exercer une

gouvernance ferme et une surveillance accrue et à déployer des efforts en vue de créer de la valeur pour les actionnaires. Le conseil d'administration de Rogers s'emploie pleinement à une saine gouvernance d'entreprise; il examine continuellement ses pratiques de gouvernance et les mesure par rapport aux pratiques de meneurs reconnus et à l'évolution de la législation. Le conseil d'administration croit que le système de gouvernance de Rogers est efficace et que des structures et des procédures appropriées sont en place.

GOVERNANCE ET MEILLEURES PRATIQUES

La majorité des membres de notre conseil d'administration sont indépendants et nous avons adopté une panoplie de pratiques exemplaires afin d'assurer une gouvernance efficace :

- séparation des rôles de chef de la direction et de président du conseil;
- administrateur principal indépendant;
- politiques et chartes officielles en matière de gouvernance;
- code de déontologie et ligne de dénonciation;
- lignes directrices sur la propriété d'actions par les administrateurs;
- discussions du conseil et des comités se déroulant à huis clos;
- examen annuel du rendement du conseil et des administrateurs;
- réunions du comité d'audit et de risque se déroulant avec des auditeurs internes et externes;
- programme d'orientation à l'intention des nouveaux administrateurs;
- séances de formation régulières du conseil;
- autorisation donnée aux comités d'engager des conseillers indépendants;
- normes régissant les relations importantes des administrateurs.

Nous nous conformons aux lignes directrices et normes pertinentes en matière de gouvernance d'entreprise auxquelles sont assujetties les sociétés ouvertes canadiennes cotées à la TSX et à titre d'émetteur privé étranger coté à la NYSE aux États-Unis.

SURVEILLANCE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le conseil d'administration délègue certaines responsabilités à ses sept comités permanents afin d'assurer une surveillance et une reddition de compte adéquates :

- Comité d'audit et de risque - Le comité d'audit et de risque examine nos méthodes et pratiques comptables, l'intégrité de nos processus de présentation de l'information financière, de même que les états financiers et autres documents pertinents à transmettre aux actionnaires et au public. Par ailleurs, ce comité vient épauler le conseil dans sa surveillance de notre conformité aux obligations prescrites par la loi et les règlements ayant trait à la communication de l'information financière, et il évalue nos systèmes de contrôles comptables et financiers ainsi que les

compétences, l'indépendance et le travail des auditeurs internes et externes. Il examine également les politiques et les processus de gestion des risques qui permettent d'identifier les principaux risques.

- Comité de gouvernance - Le comité de gouvernance aide le conseil afin de s'assurer qu'il a élaboré des systèmes et procédures appropriées pour lui permettre de s'acquitter de ses responsabilités. Ce comité élabore des politiques et pratiques de gouvernance et les recommande au conseil aux fins d'approbation et il dirige le conseil dans son examen périodique du rendement du conseil et de ses comités.
- Comité des candidatures - Le comité des candidatures trouve des candidats potentiels au poste d'administrateur pour notre conseil. Les membres du conseil d'administration sont élus par les actionnaires lors d'une assemblée ou, encore, nommés par le conseil d'administration. Le comité recommande également des candidatures pour chaque comité du conseil, y compris pour le poste de président de chaque comité.
- Comité des ressources humaines - Le comité aide le conseil à contrôler, à examiner et à approuver les politiques et pratiques de rémunération et d'avantages sociaux. Il est également responsable de la formulation de recommandations quant à la rémunération des hauts dirigeants et de la surveillance du plan de relève de ces derniers.
- Comité de direction - Le comité de direction aide le conseil à s'acquitter de ses responsabilités entre les réunions, y compris à agir dans des domaines expressément désignés et autorisés lors d'une réunion précédente du conseil et étudier les questions éventuelles qui pourraient survenir de temps à autre.
- Comité des finances - Le comité des finances examine les questions relatives à nos stratégies d'investissement et à la structure générale de nos capitaux propres et d'emprunt, et il en fait rapport au conseil d'administration.
- Comité de retraite - Le comité de retraite supervise l'administration des régimes de retraite de la Société et examine les provisions de même que le rendement des placements de ceux-ci.

Il y a lieu de se reporter à la section Relations avec les investisseurs de notre site Web (rogers.com/gouvernance), pour obtenir de plus amples renseignements sur la gouvernance chez Rogers, y compris :

- un énoncé complet relatif à nos pratiques de gouvernance;
- notre code de déontologie;
- le mandat complet des comités du conseil;
- les biographies des membres de la direction;
- un résumé des différences entre les règles de gouvernance d'entreprise de la NYSE qui s'appliquent aux sociétés établies aux États-Unis et nos pratiques de gouvernance en tant qu'émetteur non établi aux États-Unis qui est coté à la NYSE.

Au 11 février 2016

	Le conseil d'administration et ses comités						
	Audit et risque	Gouvernance d'entreprise	Candidatures	Ressources humaines	Direction	Finances	Retraite
Alan D. Horn, CPA, CA					<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Charles Sirois		<input checked="" type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	
C. William D. Birchall	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	
Bonnie R. Brooks				<input type="checkbox"/>			
Stephen A. Burch	<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>			
John H. Clappison, FCPA, FCA	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>					<input type="checkbox"/>
Guy Laurence							
Philip B. Lind, CM							
John A. MacDonald	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>			
Isabelle Marcoux		<input type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>			
L'hon. David R. Peterson, C.P., C.R.			<input type="checkbox"/>				<input type="checkbox"/>
Edward S. Rogers			<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	
Loretta A. Rogers							
Martha L. Rogers							
Melinda M. Rogers			<input type="checkbox"/>			<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

RESPONSABILITÉ SOCIALE

RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE

Chez Rogers, nous sommes d'avis qu'être une société socialement responsable et agir selon les principes du développement durable fait partie intégrante de nos activités et représente un avantage concurrentiel, et constitue un élément important d'une bonne gouvernance. La responsabilité sociale d'entreprise aide à fidéliser la clientèle, améliore le recrutement et le maintien en poste des employés et procure une valeur à toutes nos parties prenantes. Nos principaux volets, regroupés en six priorités en matière de responsabilité sociale d'entreprise, sont présentés ci-après, tout comme nos approches pour les traiter.

Bonne gouvernance

- **Gouvernance et éthique** : Nous nous faisons un point d'honneur d'observer les normes d'intégrité, d'éthique et de responsabilité sociale les plus élevées, et c'est pourquoi des lignes directrices et des politiques régissent le comportement de nos administrateurs et employés et encouragent une conduite responsable en tout temps.

Expérience client

- **Service à la clientèle et transparence** : Le service à la clientèle est l'un des piliers de notre stratégie Rogers 3.0. Nous sommes déterminés à parfaire l'expérience client et avons entrepris la démarche pour y parvenir.
- **Leadership en matière de réseau et innovation** : L'innovation a toujours été au cœur de notre identité. Qu'il s'agisse de lancer des produits novateurs ou de commercialiser une technologie de pointe, Rogers est à l'avant-garde. Miser sur l'innovation et notre position de chef de file en ce qui a trait au réseau demeure une priorité fondamentale de notre plan d'affaires Rogers 3.0.

- **Responsabilité liée aux produits** : Nous surveillons le cycle de vie des produits et services, de la présélection et du transport à la reprise de produits et au recyclage, grâce à des programmes d'achat avec reprise tels que Échange max de Rogers et FidoTROC. Nos efforts vont bien au-delà du simple respect des lois, puisque nous travaillons sans relâche pour répondre aux attentes des clients et des collectivités en ce qui a trait à la qualité des produits, à la sécurité et aux conséquences environnementales. Nous offrons un large éventail de services conçus expressément pour favoriser l'accessibilité et avons mis sur pied un centre des services d'accessibilité, qui offre des services multilingues à nos clients.
- **Vie privée des clients** : Rogers veille jalousement à la sécurité, à l'intégrité et au caractère sensible des renseignements personnels de ses clients. Nous nous conformons avec rigueur à toutes les lois sur la protection de la vie privée et nous efforçons de respecter des pratiques strictes en matière de confidentialité et de sécurité afin de protéger les renseignements personnels de nos clients.

Expérience employé

- **Gestion des talents** : Nos employés sont l'épine dorsale de notre entreprise. Nous croyons que si nos employés sont bien formés, motivés par leurs tâches et heureux de travailler chez Rogers, ils serviront mieux nos clients. En 2015, nous avons rehaussé notre engagement envers nos employés en augmentant nos investissements dans la formation et en proposant un nouveau programme de perfectionnement ainsi qu'un processus d'embauche interne.
- **Diversité et inclusion** : Chez Rogers, nous croyons qu'un milieu de travail accueillant et représentatif des communautés qui forment notre clientèle favorise la performance, ce qui profite à la fois à nos employés, à nos clients et à notre entreprise. En

janvier 2015, les activités du conseil sur l'inclusion et la diversité ont repris sous la direction de nouveaux responsables. Ce conseil rassemble divers dirigeants de toute l'entreprise et supervise la mise au point de notre stratégie en matière d'inclusion et de diversité.

- Santé, sécurité et bien-être : Nous avons mis en place un programme exhaustif et intégré de santé au travail. Notre objectif consiste à protéger les personnes en tout temps en prévenant les blessures. Nous consacrons chaque année des millions de dollars et des milliers d'heures à la formation en sécurité. Nous nous sommes dotés de programmes et de pratiques solides pour cerner les risques potentiels et les réduire. Nous examinons continuellement ces pratiques, nos sites et notre travail afin d'assurer la sécurité de notre personnel. Nos employés de tous les échelons se sont engagés à améliorer nos pratiques et politiques de sécurité afin d'atteindre notre objectif de « zéro blessure ».

Responsabilité environnementale

- Consommation d'énergie et atténuation des changements climatiques : Rogers détient ou loue des milliers d'installations – immeubles, stations cellulaires de transmission, centrales électriques et magasins de détail – de même qu'un immense parc de véhicules. Nous sommes déterminés à réduire les émissions de gaz à effet de serre et la consommation d'énergie de nos installations, comme en témoigne nos objectifs environnementaux à l'échelle de l'entreprise visant à réduire, d'ici 2025, de 25 % les émissions de gaz à effet de serre et de 10 % la consommation d'énergie par rapport aux niveaux de 2011.
- Réduction de la consommation de papier : Nous sommes fermement décidés à réduire l'effet sur l'environnement de notre consommation de papier. Nos pratiques en matière d'approvisionnement en papier destiné à l'édition guident les décisions d'achat de papier de nos activités d'édition. Nous travaillons de concert avec les fournisseurs pour nous assurer que leurs pratiques d'approvisionnement, de production et de recyclage sont responsables, et nous invitons nos employés à réduire leur consommation. Nous proposons aussi à nos clients la facturation électronique, qui contribue à diminuer la consommation de papier et d'énergie. De plus, notre conversion graduelle aux formats numériques, comme Texture par Next Issue, réduira encore notre consommation de papier.
- Recyclage et gestion des déchets : Réduire la quantité de déchets que nous produisons est encore une façon importante de gérer notre empreinte environnementale. Pour réduire les déchets produits et en assurer la gestion responsable, nous cherchons des moyens pour éviter la production de déchets, mettons en place des programmes de recyclage et de réutilisation des matériaux et travaillons à encourager les habitudes de recyclage de notre personnel grâce à notre programme « Pousse Vert! », qui a remporté un prix.

Investissement communautaire

- Bienfaisance communautaire : Nous appuyons les principes de responsabilité sociale de l'entreprise en nous engageant à donner annuellement au moins 1 % de notre bénéfice net avant impôt à des organismes de bienfaisance et à des organismes à but non lucratif. En 2015, Rogers a versé plus de 65 millions de dollars en dons en argent et en nature pour soutenir divers

organismes et causes. Par le Fonds pour la jeunesse Rogers, nous appuyons les programmes d'éducation pour les jeunes à risque offerts par les Clubs Garçons et Filles et par des organismes régionaux à but non lucratif dans tout le pays. Nous appuyons aussi notre personnel et les activités de leur communauté par le biais du Programme des employés bénévoles de Rogers qui donne l'occasion à nos employés de faire une journée de bénévolat payée par année. Enfin, la Jays Care Foundation veille à ce que les enfants dans le besoin fassent des choix de vie positifs au moyen de programmes qui soutiennent l'activité physique, l'éducation et le développement en compétences de vie.

- Inclusion numérique : L'inclusion numérique est une priorité pour Rogers et constitue l'une des meilleures façons d'apporter notre contribution à la société. Notre programme « Branché sur le succès » offre un accès Internet à bande passante subventionnée aux familles à revenu modeste du Toronto Community Housing.

Économie et société

- Rendement économique : Nous veillons à offrir des solutions novatrices aux clients, à créer des emplois diversifiés et bien rémunérés, à soutenir les petites entreprises, à payer notre juste part d'impôts et de taxes et à procurer des dividendes élevés à nos actionnaires. Au-delà de ces retombées économiques directes, notre rendement produit aussi des avantages économiques indirects tels que des dons de bienfaisance considérables et des produits et services d'origine locale.
- Gestion de la chaîne d'approvisionnement : Nos fournisseurs participent de très près à notre prospérité, et c'est pourquoi nous faisons en sorte de les sélectionner selon un processus rigoureux, de les gérer adéquatement et de faire affaire avec des entreprises qui partagent nos valeurs et sont responsables sur le plan social et environnemental. Notre Code de déontologie des fournisseurs définit des normes élevées pour les fournisseurs en matière d'éthique, de droit du travail, de santé et sécurité, d'environnement et de systèmes de gestion.
- Engagement en matière de politique publique : Nous participons activement aux débats publics ayant une incidence sur nos activités et veillons à la transparence constante de nos positions et de nos activités. Nous nous investissons activement auprès des gouvernements et des organismes de réglementation à l'échelle fédérale, par l'entremise de nos services et de nos équipes chargés de nos relations avec eux, à Toronto et à Ottawa. La plupart de nos interventions nous mettent en rapport avec les deux organismes qui régissent nos activités : le CRTC et le ministère de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique du Canada.

Il y a lieu de se reporter à notre rapport annuel sur la responsabilité sociale, qui se trouve sur notre site Web, à l'adresse rogers.com/rse, pour obtenir de plus amples renseignements sur nos mesures sociales, environnementales et communautaires.

IMPÔT SUR LE RÉSULTAT ET AUTRES PAIEMENTS DESTINÉS AUX GOUVERNEMENTS

Rogers gère de façon proactive sa situation fiscale afin de prendre des décisions d'affaires éclairées et d'optimiser ses flux de trésorerie disponibles après impôt dans le but de les réinvestir dans ses activités et d'offrir un rendement à ses actionnaires. Nous nous

sommes dotés de politiques et de procédures exhaustives visant à faire en sorte que nous nous conformions à l'ensemble des lois fiscales et des exigences en matière de communication de l'information, notamment en ce qui concerne les déclarations de revenus et de taxes de vente requises et les paiements connexes en temps opportun. Dans le cadre de ce processus, nous nous efforçons de demeurer transparents et coopératifs dans nos relations avec les autorités fiscales afin de réduire au minimum les travaux d'audit nécessaires et d'atténuer les positions fiscales incertaines tout en dialoguant avec les décideurs des gouvernements sur les questions fiscales qui influent sur Rogers et ses actionnaires, ses employés, ses clients et ses autres parties prenantes.

Paiements au titre de l'impôt

La charge d'impôt sur le résultat totale de Rogers, qui s'est chiffrée à 466 millions de dollars en 2015, avoisine la charge inscrite à l'égard de son bénéfice comptable au taux prévu par la loi de 26,5 %. Les paiements d'impôt en trésorerie se sont établis à 184 millions de dollars en 2015. Les paiements d'impôt en trésorerie peuvent différer de la charge d'impôt présentée dans les états financiers pour diverses raisons, notamment le moment

auquel les paiements sont effectués. Notre impôt sur le résultat en trésorerie de 2015 est inférieur à notre charge d'impôt en raison essentiellement de l'utilisation de reports de pertes découlant de l'acquisition de Mobilicity et des importantes dépenses d'investissement que Rogers continue d'effectuer à l'égard de son réseau de télécommunications sans fil et à large bande à l'échelle du Canada. À l'instar d'autres régimes fiscaux dans le monde, les lois fiscales canadiennes permettent que ces entrées d'immobilisations corporelles soient déduites plus rapidement qu'amorties aux fins de la constatation dans les états financiers.

Autres paiements destinés à des gouvernements

Nous représentons un apport pour les Canadiens étant donné que nous payons non seulement de l'impôt sur les bénéfices que nous dégageons, mais également des impôts et taxes et des droits aux gouvernements fédéral et provinciaux et aux administrations municipales, qui se détaillent comme suit :

- diverses taxes sur les salaires (cotisations sociales) que nous versons à l'intention de nos employés, qui sont environ 26 000;
- les taxes foncières et la taxe d'affaires;
- les taxes de vente et les droits de douane non recouvrables;
- les droits liés aux licences d'utilisation du spectre et de radiodiffusion et d'autres droits d'ordre réglementaire.

Comme il est présenté dans le tableau ci-dessous, ces paiements ont coûté au total environ 881 millions de dollars à Rogers en 2015.

(en millions de dollars)

	Impôt sur le résultat	Taxes de vente non recouvrables	Cotisations sociales	Droits d'ordre réglementaire et droits liés à l'utilisation du spectre ¹	Taxes foncières et taxe d'affaires	Total des taxes et impôts et des autres paiements
Total des paiements	184	9	133	509	46	881

¹ Comprend un montant de 266 millions de dollars relatif aux montants de 1,0 milliard de dollars, de 3,3 milliards de dollars et de 24 millions de dollars que nous avons payés relativement à l'acquisition des licences d'utilisation du spectre de 2008, de 2014 et de 2015, respectivement.

Nous avons perçu, au nom du gouvernement, des taxes de vente d'environ 1 735 millions de dollars sur nos produits et services et des cotisations sociales d'environ 561 millions de dollars.

GESTION DES RISQUES

Nous nous sommes engagés à renforcer sans relâche nos capacités de gestion des risques afin de protéger et d'améliorer la valeur actionnariale. La gestion du risque ne vise pas l'élimination du risque, mais plutôt l'optimisation du rapport risque-rendement de manière à maximiser la valeur pour l'organisation.

GOVERNANCE DU RISQUE

La responsabilité de la gouvernance du risque incombe dans son ensemble au conseil d'administration, qui supervise les travaux de la direction visant l'identification des principaux risques auxquels sont assujetties nos activités et la mise en place de processus d'appréciation du risque adéquat aux fins d'atténuation. Le conseil d'administration délègue certaines tâches de surveillance et de gestion au comité d'audit et de risque.

Le comité d'audit et de risque analyse les politiques sur le risque avec la direction et le conseil d'administration et épaula le conseil dans sa surveillance de notre conformité aux obligations prescrites par la loi et les exigences réglementaires.

Le comité d'audit et de risque examine aussi :

- le caractère adéquat des contrôles internes adoptés par la Société pour protéger les actifs contre la perte et l'utilisation non autorisée, pour prévenir, décourager et détecter la fraude et pour vérifier l'exactitude des registres financiers;
- les processus d'identification, d'appréciation et de gestion des risques;
- notre exposition aux principaux risques et tendances et la mise en œuvre par la direction des politiques et mesures de surveillance et de contrôle de cette exposition aux risques;
- nos plans de poursuite des activités et de reprise après sinistre;
- toute procédure d'audit spéciale appliquée lorsque des faiblesses ou des défaillances importantes sont décelées;
- d'autres questions liées à la gestion des risques de temps à autre au gré du comité d'audit et de risque ou du conseil d'administration.

GESTION DES RISQUES D'ENTREPRISE

Notre programme de gestion des risques d'entreprise utilise un modèle en trois points de contrôle pour détecter, évaluer, gérer, surveiller et signaler les risques. Nos unités d'affaires et services, sous la tutelle de l'équipe de haute direction, constituent le premier point de contrôle de ce modèle et sont responsables de la gestion ou de l'acceptation des risques. Ensemble, ils détectent et

évaluent les principaux risques, définissent les contrôles et plans d'action qui permettront de réduire ces risques et facilitent l'atteinte de nos objectifs d'entreprise.

La Gestion des risques d'entreprise constitue le deuxième point de contrôle. Elle aide la direction à repérer les principaux risques découlant de la poursuite de nos objectifs d'entreprise, à délimiter notre tolérance au risque et à cerner les nouveaux risques. Au niveau des unités d'affaires et des services, la Gestion des risques d'entreprise travaille de concert avec la direction pour assurer la gouvernance et formuler des conseils en ce qui a trait à la gestion des principaux risques et des contrôles liés de manière à atténuer ces risques. Enfin, la Gestion des risques d'entreprise collabore avec la fonction d'audit interne pour surveiller l'efficacité et le caractère approprié des contrôles afin de réduire les risques à un niveau acceptable.

La Gestion des risques d'entreprise procède annuellement à une évaluation des risques stratégique afin de détecter les principaux risques afférents à l'atteinte de nos objectifs d'entreprise en cernant les risques au niveau des unités d'affaires et des services et en harmonisant les objectifs des unités et des services avec ceux de l'entreprise. Suivant une approche globale, la Gestion des risques d'entreprise repère les principaux risques et leur incidence éventuelle sur notre capacité à atteindre nos objectifs. Sa méthode passe notamment par l'examen de rapports sur les risques, de rapports d'audit et d'études du secteur ainsi que des entretiens avec les membres de la direction responsables des unités et des services. La Gestion des risques d'entreprise présente les résultats de l'évaluation stratégique annuelle des risques à l'équipe de haute direction, au comité d'audit et de risque et au conseil.

L'audit interne constitue le troisième point de contrôle du modèle. L'équipe évalue la conception et l'efficacité opérationnelle du programme de gouvernance, des contrôles internes et de la gestion des risques. Les risques, contrôles et plans d'atténuation identifiés dans le cadre de ce processus sont intégrés au plan d'audit interne annuel. Une fois l'an, l'audit interne effectue une évaluation du risque de fraude dans les états financiers et en surveille l'exécution par la direction afin de déterminer quels éléments de nos états financiers et de nos informations financières pourraient laisser place à la fraude ou à l'inexactitude et de s'assurer que ces contrôles sont conçus et fonctionnent efficacement.

Il incombe à l'équipe de haute direction et au comité d'audit et de risque d'approuver notre politique portant sur les risques d'entreprise. Notre méthodologie et nos politiques de gestion des risques d'entreprise reposent sur l'expertise de notre direction et de notre personnel pour détecter les risques et les occasions ainsi que pour appliquer des stratégies d'atténuation au besoin.

RISQUES ET INCERTITUDES INFLUANT SUR LES SECTEURS D'ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ

La présente rubrique décrit les principaux risques et incertitudes qui pourraient avoir une incidence défavorable significative sur nos résultats financiers et nos activités. Toute information concernant les risques devrait être lue de concert avec la rubrique « À propos des énoncés prospectifs ».

RISQUES D'ORDRE GÉNÉRAL

CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

Les activités de la Société sont touchées par la conjoncture économique générale ainsi que par le niveau de confiance et les dépenses des consommateurs. Des récessions, des ralentissements économiques et l'incertitude économique peuvent réduire la confiance des consommateurs et des entreprises ainsi que les dépenses discrétionnaires des consommateurs, ce qui peut avoir des conséquences néfastes sur la Société par suite d'une réduction de la demande à l'endroit de ses produits et services, y compris des baisses de la publicité, des produits et de la rentabilité ainsi que des hausses des taux d'attrition des abonnés et des créances douteuses. Une part importante des produits tirés de la radiodiffusion, de l'édition et des services numériques provient de la vente de publicité.

Une mauvaise conjoncture économique risque aussi d'avoir une incidence sur les régimes de retraite de la Société puisque rien ne garantit que ces régimes pourront obtenir les rendements prévus. La volatilité des marchés financiers pourrait se traduire par des variations des taux d'actualisation et d'autres variables utilisées pour calculer nos obligations au titre des régimes de retraite, nous contraignant à verser des cotisations sensiblement différentes des cotisations actuelles et des hypothèses utilisées pour le processus d'évaluation actuarielle.

FORTE CONCURRENCE

Rien ne garantit que les concurrents actuels ou futurs de la Société ne fourniront pas des services supérieurs à ceux de celle-ci ou des services à des tarifs inférieurs, ne s'adapteront pas plus rapidement à l'évolution des tendances sectorielles ou des exigences du marché, ne pénétreront pas les marchés de la Société ou ne lanceront pas des services concurrents. N'importe lequel de ces facteurs pourrait réduire les parts de marché ou les produits de nos activités ou accroître les taux d'attrition.

Nous pourrions devoir modifier notre tarification courante des produits et services à l'intention des abonnés existants en raison des tarifs réduits que nous proposons pour attirer et fidéliser la clientèle. Ainsi, à mesure que la pénétration des services sans fil s'accroît auprès de la population, les nouveaux clients pourraient générer des PMPA inférieurs à la moyenne, ce qui pourrait ralentir la croissance des produits.

Sans-fil pourrait faire face à une concurrence accrue en raison des changements récents apportés à la propriété et au contrôle étrangers de licences de services sans fil.

- Des entreprises de télécommunications étrangères pourraient pénétrer le marché canadien en acquérant des licences ou des entreprises détenant des licences de services sans fil. L'entrée sur le marché de telles entreprises ayant des ressources en capital de loin supérieures pourrait entraîner la baisse de nos parts de marché des services sans fil. Il y a lieu de se reporter à la section « Propriété et contrôle étrangers » de la rubrique « Réglementation de notre secteur » pour obtenir de plus amples renseignements.
- La politique de ISDE Canada concernant le transfert des licences d'utilisation du spectre, combinée à la législation de 2012 autorisant la propriété étrangère des fournisseurs de services sans fil détenant moins de 10 % des parts de marché pourraient

rendre plus difficile l'acquisition de spectre additionnel par les fournisseurs de services titulaires, y compris la conclusion de notre convention annoncée précédemment avec Vidéotron. La législation régissant les intérêts étrangers dans les entreprises de services sans fil pourrait rendre plus abordable l'accès au marché des services sans fil canadien pour les fournisseurs de services étrangers. Cela pourrait avoir pour effet d'intensifier la concurrence dans le secteur canadien des services sans fil.

De plus, en vertu du *Règlement sur la distribution de radiodiffusion* du CRTC, les fournisseurs de services par câble ne peuvent obtenir de contrats d'exclusivité dans des immeubles où il est techniquement possible d'installer deux systèmes de transmission ou plus.

RISQUES LIÉS AUX TECHNOLOGIES

RISQUE LIÉ À LA SÉCURITÉ DE L'INFORMATION

Notre secteur est vulnérable aux cyberrisques, dont la fréquence aussi bien que la complexité ne cessent de croître. Rogers et ses fournisseurs utilisent des systèmes et une infrastructure de réseaux exposés aux cyberattaques comme le vol d'actifs, l'accès non autorisé à des renseignements sensibles ou la perturbation des activités. Une cyberattaque importante visant l'infrastructure de réseaux critique et les systèmes d'information qui la sous-tendent, chez Rogers ou chez ses fournisseurs, pourrait se traduire par l'interruption des services, des litiges, la perte de clients, des coûts de correction considérables et des atteintes à notre réputation.

Sachant qu'il importe que notre entreprise reste sûre, vigilante et résiliente, la direction a mis sur pied un programme de sécurité qui vise à renforcer cet état d'esprit. Notre succès continu dépend de la protection des données sensibles, y compris les renseignements personnels que nous détenons sur nos clients et notre personnel. Nous nous appuyons sur nos formations de sensibilisation à la sécurité, nos politiques et procédures ainsi que sur nos systèmes de technologie de l'information pour protéger cette information. Rogers continue de surveiller les risques liés à la cybersécurité et au besoin, fait appel à des renseignements sur les menaces externes, à la surveillance interne, à l'examen des pratiques exemplaires et à la mise en application de contrôles pour atténuer ces risques.

Les facteurs externes qui menacent le réseau évoluent sans cesse, et rien ne garantit que nous serons en mesure de protéger le réseau contre toutes les menaces qui pourraient se présenter. De telles attaques pourraient faire varier les produits opérationnels tirés des services.

INCIDENCE DES PANNES DE RÉSEAU SUR LES PRODUITS ET LE SERVICE À LA CLIENTÈLE

Les défaillances de nos réseaux ou de leurs principales composantes pourraient, dans certaines circonstances, entraîner une interruption des services aux clients pendant certaines périodes et avoir une incidence défavorable sur la situation et les résultats financiers de la Société. La Société compte sur ses partenaires pour l'acheminement d'une partie du trafic de certains clients. La défaillance de l'un de ces fournisseurs pourrait également entraîner une interruption des services pour ces clients, qui durerait jusqu'à ce que la Société puisse réacheminer le trafic vers un autre fournisseur.

Nous travaillons à protéger nos services des désastres naturels et des grands phénomènes météorologiques tels les tempêtes de verglas, les inondations ou les glissements de terrain lorsque c'est nécessaire et faisable. Rien ne garantit qu'un événement futur n'occasionnera pas des interruptions des services, interruptions qui pourraient influencer sur les produits tirés des services.

DÉPENDANCE AUX SYSTÈMES DE TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION

L'exploitation quotidienne de nos activités dépend de systèmes de technologie de l'information. Notre incapacité d'exploiter ou d'améliorer nos systèmes en fonction de la croissance du nombre d'abonnés et de manière à soutenir les nouveaux produits et services ou la survenance de pannes de nos systèmes pourraient influencer défavorablement sur notre capacité d'acquérir de nouveaux abonnés, de servir nos clients, de gérer les taux d'attrition des abonnés, de produire des factures exactes au moment opportun, d'accroître les produits et de gérer les charges opérationnelles. Cela pourrait influencer défavorablement sur nos résultats financiers ou notre situation financière.

La majeure partie de notre effectif ainsi que certains éléments critiques de notre infrastructure de réseaux et de nos systèmes de technologie de l'information sont concentrés dans diverses installations. Si nous ne sommes pas en mesure d'accéder à l'une de ces installations ou plus, en raison d'une catastrophe naturelle ou d'un désastre imputable à l'homme ou autrement, nos activités pourraient être affectées de manière significative dans la mesure où il pourrait être difficile pour nous de reprendre nos activités sans interruption de service majeure ou incidence défavorable importante sur nos produits ou notre clientèle.

ACCÈS NON AUTORISÉ AUX TERMINAUX NUMÉRIQUES OU AUX MODEMS INTERNET

Nous employons une technologie de chiffrement conçue et exploitée par nos fournisseurs pour protéger nos signaux de câblodistribution contre un accès non autorisé et pour contrôler l'accès à la programmation en fonction du forfait des abonnés. Nous utilisons également des technologies de chiffrement et de sécurité afin d'empêcher l'accès non autorisé à nos services d'accès Internet.

Rien ne garantit que nous saurons de fait empêcher ou éliminer le décodage non autorisé des signaux de télévision ou d'accès Internet à l'avenir. Si nous ne pouvons contrôler l'accès aux signaux avec notre technologie de chiffrement, les abonnements à la programmation numérique, y compris la vidéo sur demande et la vidéo sur demande offerte par abonnement, de même que les produits tirés des services d'accès Internet, pourraient régresser, ce qui pourrait entraîner une baisse des produits de notre secteur Câble.

NOUVELLE TECHNOLOGIE

Nos plans concernant les réseaux présument que la nouvelle technologie sera disponible pour nos réseaux sans fil et filaires. Nous collaborons avec les organismes de rédaction des normes du secteur et avec nos fournisseurs pour favoriser la mise à notre disposition de la nouvelle technologie en temps opportun, mais rien ne garantit que nous y aurons accès au moment voulu.

TECHNOLOGIES CONCURRENTES

Plusieurs technologies ont entraîné des changements fondamentaux dans la prestation des services de la Société, notamment :

- les services à large bande;
- les services de transmission de la voix et des données et de la vidéo IP;
- l'utilisation accrue des technologies de fibre optique à l'intention des entreprises et des résidences;
- l'accès sans fil à large bande ainsi que les services sans fil utilisant un spectre de fréquences radio auquel la Société pourrait ne pas avoir accès ou n'avoir qu'un accès limité.

Ces technologies pourraient également nécessiter des structures de coûts considérablement différentes pour leurs utilisateurs et pourraient donc influencer sur la viabilité à long terme de certaines de nos technologies actuelles. Certaines de ces nouvelles technologies ont permis aux concurrents de pénétrer nos marchés avec des produits ou services similaires, mais à coût moindre. Ces concurrents pourraient être de plus grande envergure que la Société et disposer d'un meilleur accès aux ressources financières que Rogers.

L'amélioration de la qualité de la diffusion continue de contenu vidéo sur Internet, conjuguée à la disponibilité grandissante d'émissions télévisées et de films en ligne offerts par les fournisseurs de services par contournement qui nous font concurrence pour les cotes d'écoute, devrait accroître la concurrence que les câblodistributeurs canadiens doivent livrer. Si d'autres EDR à canaux multiples canadiennes profitent de l'évolution de la technologie, la concurrence faite aux services de câblodistribution de la Société risque de s'intensifier. En outre, l'accès Internet sans fil est en voie, dans certains cas, de remplacer l'accès Internet filaire traditionnel alors que le développement de la technologie liée à l'accès Internet sans fil se poursuit.

L'utilisation des EVP a influé sur notre capacité à tirer des produits de la publicité télévisée puisque les téléspectateurs ont la possibilité de sauter la publicité diffusée à la télévision. L'émergence et la croissance soutenues de services de radiodiffusion AM/FM numérique et par satellite par abonnement ont modifié les habitudes d'écoute et influé défavorablement sur les résultats de nos stations de radio. Certaines sections de l'auditoire passent également des plateformes de diffusion conventionnelle à Internet, où elles ont accès à un nombre croissant de vidéos et de contenu audio en diffusion continue.

RISQUES LIÉS À LA RÉGLEMENTATION

MODIFICATIONS DE LA RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE

La quasi-totalité des activités de la Société est réglementée par ISDE Canada et le CRTC, et toute modification ou décision réglementaire pourrait influencer défavorablement sur les résultats des activités sur une base consolidée. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Réglementation de notre secteur » pour obtenir d'autres renseignements sur ce sujet.

Les modifications réglementaires apportées par ces organismes de réglementation ou les décisions prises par eux pourraient avoir une incidence négative sur nos résultats, sur une base consolidée. La

réglementation concerne notamment l'octroi de licences et les frais connexes, la concurrence, les services de programmation de télévision par câble que la Société doit distribuer, les conventions d'interconnexion filaire et sans fil, les tarifs exigés pour l'accès aux réseaux par des tiers, la revente des réseaux et l'itinérance sur les réseaux, l'exploitation et la propriété des systèmes de communications ainsi que la capacité d'acquérir des participations dans d'autres systèmes de communications. Par ailleurs, le coût de la prestation des services pourrait augmenter de temps à autre en raison de l'observation des mesures sectorielles ou législatives prises en réponse à des préoccupations en matière de protection des consommateurs ou de questions liées à Internet comme l'atteinte au droit d'auteur, les courriels commerciaux non sollicités, la cybercriminalité et l'accès autorisé.

En général, les licences octroyées à la Société le sont pour une durée déterminée et sous réserve de modalités relatives au maintien de ces licences. Les organismes de réglementation peuvent modifier ces modalités en tout temps. Ils pourraient décider de ne pas renouveler une licence à son échéance et tout défaut par la Société de se conformer aux modalités de maintien d'une licence pourrait entraîner une révocation ou une déchéance de n'importe laquelle de ses licences ou l'imposition d'amendes. Les licences pour les services de câblodistribution, les services sans fil et les services de diffusion ne peuvent généralement pas être cédées sans l'approbation des organismes de réglementation.

Les licences sont assorties de modalités stipulant que la Société doit se conformer aux restrictions sur la propriété canadienne en vertu des lois applicables. La Société respecte actuellement toutes les exigences en matière de propriété et de contrôle par des Canadiens. En revanche, si ces exigences n'étaient pas respectées, la Société pourrait se voir imposer diverses pénalités, notamment, dans le pire des cas, la perte d'une licence.

SPECTRE

Le spectre radio est l'un des actifs fondamentaux essentiels aux activités de notre secteur Sans-fil. Notre capacité à continuer d'offrir les services actuels et à les améliorer dépend, entre autres choses, d'un accès continu au spectre et du déploiement adéquat de celui-ci, ce qui comprend à la fois la capacité de renouveler les licences d'utilisation du spectre existantes et d'acquérir de nouvelles licences d'utilisation du spectre.

Si nous ne pouvons acquérir et conserver les licences d'utilisation du spectre nécessaires, nous pourrions ne pas être en mesure de continuer à offrir et à améliorer les services actuels ni de déployer de nouveaux services en temps utile, notamment en ce qui concerne l'offre de débits de données concurrentiels recherchés par les clients. Par conséquent, notre capacité à attirer et à fidéliser la clientèle pourrait subir une incidence défavorable. En outre, une incapacité d'acquérir et de conserver des licences d'utilisation du spectre pourrait avoir une incidence sur les niveaux de qualité au sein du réseau et entraîner une hausse des entrées d'immobilisations corporelles.

Des modifications des droits de licence d'utilisation du spectre imposées par le gouvernement pourraient entraîner une augmentation considérable de nos paiements et, par conséquent, réduire de beaucoup notre bénéfice net.

HAUSSE DES SUBVENTIONS POUR L'ACHAT D'APPAREILS

Notre modèle de gestion des services sans fil, à l'instar de celui d'autres fournisseurs de services sans fil en Amérique du Nord, est essentiellement fondé sur la subvention du coût des téléphones vendus. Cela attire les clients, qui, en retour, s'engagent envers la Société en vertu d'un contrat à terme. Nous nous engageons également auprès du fabricant de certains téléphones et appareils intelligents à verser une subvention minimale. Si nous sommes dans l'impossibilité de recouvrer les coûts des subventions pendant la durée des contrats des abonnés, cela pourrait avoir des conséquences néfastes sur nos activités, nos résultats opérationnels et notre situation financière.

CODE SUR LES SERVICES SANS FIL

La décision du CRTC d'appliquer son Code sur les services sans fil, a pour effet, entre autres choses, de contraindre, dans les faits, les fournisseurs de services sans fil canadiens à offrir des contrats de service de deux ans plutôt que des contrats de trois ans. Ce changement modifie notre coût d'acquisition et de fidélisation de la clientèle et le taux d'attrition des abonnés. Le Code a été appliqué à tous les contrats (sauf les plans d'entreprises) conclus ou renouvelés après le 2 décembre 2013 et s'applique aussi à tous les contrats (sauf les plans d'entreprises), depuis le 3 juin 2015, sans égard à la date à laquelle ils ont été conclus. Se reporter à la rubrique « Réglementation de notre secteur » pour en savoir plus à ce sujet.

Nos activités de Sans-fil pourraient subir des répercussions défavorables importantes si la réglementation ou la réaction de la clientèle rendait difficile l'imposition de contrats à terme ou de frais de résiliation par anticipation à nos clients ou la réalisation des produits prévus aux termes des contrats à terme que nous avons conclus.

POLITIQUE NATIONALE SUR LES PYLÔNES

Cette politique s'applique à toutes les parties qui prévoient installer ou modifier un système d'antennes, y compris les fournisseurs de SCP, de services cellulaires et de services de radiodiffusion. La politique exige entre autres des promoteurs de systèmes d'antennes qu'ils étudient la possibilité d'utiliser les structures porteuses d'antennes en place avant de proposer de nouvelles structures et que ces propriétaires de systèmes d'antennes accèdent aux demandes de partage. Les promoteurs de systèmes d'antennes doivent suivre un processus défini pour aviser le public et répondre aux exigences et préoccupations locales. Certains types d'installations d'antennes ne sont pas assujettis aux exigences de consultation avec les autorités locales et le public. La politique pourrait nous empêcher d'installer certains systèmes d'antennes ou d'élargir notre réseau, ce qui, ultimement, pourrait se répercuter sur notre capacité à servir nos clients.

RADIOFRÉQUENCES ÉMISES

De temps à autre, des médias et d'autres parties ont fait mention de liens allégués entre les radiofréquences émises par les téléphones sans fil et divers problèmes de santé, y compris le cancer, ainsi que des interférences influant sur divers dispositifs médicaux, notamment les appareils de correction auditive et les stimulateurs cardiaques. Même s'il n'y a pas d'études ni de rapports concluants indiquant que les radiofréquences sont la cause directe de ces problèmes de santé, cela pourrait décourager

l'utilisation de téléphones sans fil ou exposer Sans-fil à des litiges éventuels. De futures mesures réglementaires pourraient entraîner l'imposition de normes plus restrictives sur les émissions de radiofréquences provenant d'appareils à faible puissance comme les téléphones sans fil. Nous ne pouvons prédire la nature ni l'étendue de telles restrictions.

OBTENTION D'UN ACCÈS À DES STRUCTURES DE SOUTIEN ET À DES DROITS DE PASSAGE MUNICIPAUX

Nous devons avoir accès à des structures de soutien et à des droits de passage municipaux afin de déployer les installations de nos services par câble. Là où l'accès aux droits de passage municipaux ne peut être obtenu, nous pouvons nous adresser au CRTC afin d'obtenir un droit d'accès en vertu de la *Loi sur les télécommunications*. Le défaut d'obtenir un tel accès pourrait accroître les coûts de Câble et compromettre ses activités.

Toutefois, la Cour suprême du Canada a statué en 2003 que le CRTC n'a pas compétence pour établir les modalités d'accès aux poteaux des entreprises hydroélectriques. Par conséquent, nous avons obtenu accès en vertu d'organismes de services publics provinciaux.

DÉPENDANCE ENVERS LES INSTALLATIONS ET LES SERVICES DES ESLT

Les services de téléphonie pour entreprises fournis hors du territoire de nos services par câble dépendent fortement de la disponibilité des installations et des services obtenus des entreprises de services locaux titulaires, conformément aux règles du CRTC. La modification de ces règles pourrait avoir une incidence importante sur les coûts d'exploitation de ces services.

COÛT DES DROITS

Les pressions relatives aux droits d'auteur continuent d'influer sur les services de la Société. Toute augmentation des droits pourrait avoir une incidence défavorable sur nos résultats opérationnels.

RISQUES D'ENTREPRISE

ATTENTES À L'ÉGARD DES PRODUITS TIRÉS DES SERVICES NOUVEAUX ET ÉVOLUÉS

Nous nous attendons à ce qu'une part importante de la croissance de nos produits futurs émane de nos services nouveaux et améliorés, et nous continuons d'injecter d'importants capitaux pour développer nos réseaux de manière à offrir ces services. Il se pourrait, toutefois, que la demande ne soit pas assez forte ou que la Société ne réussisse pas à prévoir ou à satisfaire la demande de certains produits et services ou qu'elle ne soit pas en mesure d'offrir ou de commercialiser ces nouveaux produits et services auprès des abonnés. Si nous ne pouvons inciter de façon rentable nos abonnés à adopter de nouveaux produits et services ou ne pouvons suivre l'évolution des préférences des consommateurs, nous pourrions enregistrer un ralentissement de la croissance des produits et des taux d'attrition accrus. Cela pourrait avoir une incidence défavorable significative sur nos activités, nos résultats opérationnels et notre situation financière.

COMPLEXITÉ DE NOS ACTIVITÉS

Les activités, technologies, processus et systèmes de la Société sont complexes sur le plan opérationnel et de plus en plus

interconnectés. Si nous ne les exploitons pas comme il se doit ou si une catastrophe naturelle ou un désastre fait par l'homme devait les toucher, les clients pourraient avoir une expérience négative se soldant par un taux d'attrition plus élevé et des produits en baisse.

STRATÉGIE ET PLANS D'AFFAIRES

Notre stratégie est essentielle à notre réussite à long terme. La modification de nos priorités stratégiques ou l'adoption de nouvelles priorités pourraient compromettre les projets en cours et avoir des répercussions défavorables significatives sur nos activités, nos résultats opérationnels et notre situation financière.

Nous élaborons des plans d'affaires, exécutons des projets et nous nous engageons dans de nouvelles entreprises afin de prendre de l'expansion. Si les avantages attendus de ces initiatives ne se réalisent pas, nos activités, nos résultats opérationnels et notre situation financière pourraient en pâtir de manière significative.

DÉPENDANCE ENVERS DES FOURNISSEURS DE SERVICES EXTERNES

Nous avons conclu des ententes d'impartition avec des tiers pour fournir certaines composantes essentielles des activités de la Société pour les membres du personnel et les clients, notamment la paie, certaines fonctions de gestion des installations et des immeubles, le soutien des centres d'appels, les techniciens affectés à certaines installations et au service, certaines fonctions de technologie de l'information et l'impression des factures. Des interruptions de ces services pourraient influencer défavorablement sur la capacité de la Société à fournir des services à ses clients.

ACQUISITIONS, DESSAISSEMENTS OU INVESTISSEMENTS

L'acquisition d'activités et de technologies complémentaires, la conclusion d'alliances stratégiques et le dessaisissement de certaines portions de nos activités exigent souvent une mise en œuvre rigoureuse de notre stratégie commerciale. Certains volets de nos activités opérationnelles (et activités connexes) sont exposés à des technologies en évolution rapide et à des tendances dans l'utilisation et la demande des consommateurs; il est possible que nous ne puissions prévoir convenablement la valeur de la demande ou le risque que les technologies concurrentes engendrent une hausse des évaluations relativement aux acquisitions éventuelles.

Les services, les technologies, le personnel clé et les activités des entreprises acquises pourraient ne pas être intégrés de manière efficace aux activités ou aux services de la Société et les alliances pourraient s'avérer infructueuses. La Société pourrait également être incapable de mener à terme un dessaisissement ou de le mener de manière satisfaisante.

STRUCTURE ORGANISATIONNELLE ET TALENTS

Les entreprises du secteur se livrent concurrence en ce qui a trait à l'attraction et à la fidélisation de personnel qualifié. La perte de certains membres du personnel ou les baisses de moral par suite d'une restructuration ou d'autres événements pourraient nuire à nos produits et à notre rentabilité dans certaines circonstances.

DÉPENDANCE ENVERS CERTAINS FOURNISSEURS CLÉS D'INFRASTRUCTURE DE RÉSEAUX ET D'APPAREILS

Nos services sans fil entretiennent des relations avec un nombre relativement petit de fournisseurs clés d'infrastructure de réseaux et

d'appareils. Nous ne détenons pas le contrôle financier ou opérationnel sur ceux-ci et nous n'avons qu'une influence limitée sur la façon dont ils feront affaire avec nous. Une tendance récente fait que de moins en moins de fournisseurs d'appareils occupant le haut du segment se partagent le marché, de sorte que notre dépendance ne fera qu'augmenter.

La défaillance de l'un des fournisseurs d'infrastructure de réseaux de la Société pourrait entraîner des retards dans l'expansion de la capacité des réseaux ou dans l'ajout de nouvelles capacités et de nouveaux services à l'échelle de l'entreprise. Les fournisseurs d'infrastructure de réseaux et d'appareils peuvent, notamment, reporter les dates de livraison, accroître les prix ou limiter l'approvisionnement s'ils subissent eux-mêmes des pénuries ou s'ils éprouvent d'autres problèmes. Si ces fournisseurs ne mettent pas au point des appareils qui répondent aux besoins des clients ou ne livrent pas leurs produits et services au moment opportun, cela pourrait nuire considérablement à nos activités, à notre situation financière ou à nos résultats opérationnels. Toute interruption de l'approvisionnement en matériel pour les réseaux de la Société pourrait également nuire à la qualité de nos services ou entraver l'expansion et l'aménagement des réseaux.

Apple a ajouté la technologie de la carte « soft SIM » aux derniers iPad lancés aux États-Unis. La carte « soft SIM » permet aux clients de certains fournisseurs de changer de fournisseur sans avoir recours à une carte SIM fournie par le fournisseur en question. Si Apple ou d'autres importants vendeurs d'appareils introduisaient la carte « soft SIM » pour leurs produits mobiles au Canada, cela pourrait avoir des conséquences défavorables sur nos activités, nos taux d'attrition et nos résultats opérationnels puisque de nombreux clients n'ayant pas d'appareil subventionné ne sont pas tenus par contrat de demeurer avec Rogers. Nous nous attendons à ce que la carte « soft SIM » atteigne le marché canadien d'ici quelques années.

AUGMENTATION DES CLIENTS QUI APPORTENT LEUR PROPRE APPAREIL

Avec le Code sur les services sans fil du CRTC qui limite la durée des contrats à deux ans, au lieu de trois, le nombre de clients qui apportent leur propre appareil ayant des contrats sans échéance a augmenté. En effet, ces clients ne sont pas tenus par contrat de demeurer avec Rogers et cela pourrait avoir des conséquences négatives importantes sur notre taux d'attrition.

OBSOLESCENCE DES STOCKS

Nos stocks sont essentiellement constitués d'appareils sans fil qui peuvent généralement avoir une relativement courte durée de vie en raison des fréquents lancements de nouveaux appareils sans fil. Si nous ne pouvons pas gérer nos stocks en fonction de la demande, cela pourrait accroître le risque d'obsolescence des stocks.

ACCROISSEMENT DES COÛTS DE PROGRAMMATION

Les coûts de programmation représentent l'engagement le plus important du secteur des services de télévision de Cable et constituent des coûts significatifs pour les propriétés télévisuelles de Media. Ces coûts se sont accrues considérablement au cours des dernières années, plus particulièrement en raison de l'augmentation récente des abonnements aux chaînes spécialisées numériques. La concurrence accrue touchant les droits de diffusion d'émissions

populaires des diffuseurs de télévision linéaire conventionnelle et des diffuseurs de formats numériques continue de faire monter les coûts liés aux droits de diffusion. Les coûts de programmation en hausse pourraient avoir une incidence défavorable sur les résultats opérationnels de nos activités si nous n'étions pas en mesure de recouvrer nos investissements par le truchement d'augmentations des frais d'abonnement reflétant le marché.

DISSOCIATION DE CHÂÎNES

La dissociation des chaînes et la mise en place d'assemblages de chaînes souples imposées aux EDR par le CRTC pourraient avoir une incidence néfaste sur le volet dont font partie certaines chaînes du secteur Media, dont TSC, Sportsnet, Sportsnet 360, SportsnetONE, Sportsnet World et nos chaînes spécialisées, notamment Outdoor Life Network, FX (Canada), FXX (Canada) et G4 Canada, jouer à la baisse sur les abonnements et influencer sur les résultats. Certaines chaînes sont actuellement comprises dans des forfaits de chaînes avantageux offerts par les EDR. Ces facteurs pourraient avoir une incidence négative sur nos résultats et certains réseaux spécialisés de l'industrie pourraient ne pas survivre dans un tel contexte. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Distribution des services de télévision » pour un complément d'information.

PASSAGE DES MÉDIAS CONVENTIONNELS AUX MÉDIAS NUMÉRIQUES

Notre secteur Media exerce ses activités dans plusieurs secteurs qui peuvent être touchés par le passage des clients des médias conventionnels aux médias numériques, lequel stimule des changements en ce qui a trait à la qualité et à l'accessibilité des données et des solutions mobiles de recharge aux médias conventionnels. Afin de limiter ce risque, la Société a commencé à se tourner vers le marché numérique. La concurrence accrue en matière de produits tirés de la publicité qui règne parmi les fournisseurs de contenu numérique, comme les moteurs de recherche, les réseaux sociaux et les plateformes de contenu vidéo sur Internet, a entraîné une transition des produits tirés de la publicité des diffuseurs de télévisions conventionnels aux plateformes numériques. L'effet est plus important sur les réseaux de télévision par voie hertzienne conventionnels, comme CityTV et OMNI, qui ne génèrent pas de produits secondaires découlant de l'abonnement. Les résultats de Media pourraient être touchés défavorablement si nous ne réussissons pas à anticiper la transition des revenus publicitaires vers les plateformes numériques.

NOTRE POSITION SUR LES MARCHÉS DANS LES SECTEURS DE LA RADIODIFFUSION, DE LA TÉLÉDIFFUSION OU DE L'ÉDITION DE MAGAZINES

Les annonceurs privilégient habituellement les médias ayant une position dominante sur leurs marchés et dans leurs catégories respectifs, particulièrement lorsque leurs budgets de publicité sont serrés. Même si la plupart de nos stations de radio et de télévision et des magazines de Media affichent de bons résultats sur leurs marchés respectifs, cette situation pourrait ne pas durer. Les annonceurs fondent une part importante de leurs décisions d'achat sur des statistiques portant sur les cotes d'écoute et le lectorat produites par les associations ou agences industrielles. Une diminution importante des cotes d'écoute de nos stations de radio et de télévision ou du lectorat de nos magazines de Media

pourrait influencer défavorablement sur nos volumes des ventes et nos tarifs de publicité.

RISQUES FINANCIERS

ENGAGEMENTS EN CAPITAL, LIQUIDITÉ, DETTE ET PAIEMENTS AU TITRE DES INTÉRÊTS

Nos engagements en capital et obligations de financement pourraient avoir d'importantes conséquences, notamment :

- obliger la Société à consacrer une part importante des entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles au versement de dividendes et paiement des intérêts et du principal, ce qui réduirait les fonds disponibles à d'autres fins, y compris d'autres transactions financières;
- accroître la vulnérabilité de la Société lorsque la conjoncture de l'économie ou du secteur est défavorable;
- restreindre la capacité de la Société à prévoir les changements survenant au sein de ses activités ou de son secteur ou à s'y adapter;
- désavantager la Société par rapport à des concurrents qui ont peut-être plus de ressources financières ou un ratio d'endettement moindre;
- restreindre la capacité de la Société d'obtenir le financement supplémentaire pour son fonds de roulement, ses entrées d'immobilisations corporelles et d'autres fins générales.

La capacité de la Société à s'acquitter de ses obligations financières dépend de sa performance opérationnelle future ainsi que de facteurs économiques, financiers, concurrentiels et autres facteurs dont un grand nombre sont indépendants de sa volonté. Ses activités futures pourraient ne pas produire des flux de trésorerie suffisants et les transactions de financement à venir pourraient ne pas générer un produit net suffisant pour que la Société puisse s'acquitter de ses obligations ou exécuter avec succès sa stratégie d'entreprise.

NOTATIONS DE CRÉDIT

Les notations de crédit constituent une mesure indépendante de la qualité du crédit d'un émetteur de titres et peuvent avoir une incidence sur la capacité de la Société d'obtenir du financement à court ou à long terme ainsi que sur les modalités du financement en question. Une révision à la baisse des cotes de crédit des titres d'emprunt de la Société par les agences de notation, plus particulièrement si elle fait en sorte que les titres de la Société ne constituent plus des investissements de qualité, pourrait influencer défavorablement sur les coûts du financement et l'accès aux liquidités et aux capitaux.

IMPÔT SUR LE RÉSULTAT ET AUTRES IMPÔTS ET TAXES

La Société recouvre, paie et accumule des montants importants au titre de l'impôt sur le résultat et d'autres impôts et taxes, telles les taxes de vente fédérale et provinciales, les charges sociales et les taxes foncières à l'égard de diverses autorités fiscales.

Nous avons enregistré d'importantes sommes au titre du passif d'impôt sur le résultat différé et au titre de la charge d'impôt sur le résultat exigible, et avons calculé ces sommes selon des taux d'impôt pratiquement en vigueur au moment pertinent. Un changement législatif de ces taux d'impôt pourrait avoir une incidence significative sur les montants comptabilisés et exigibles à l'avenir.

La Société est d'avis qu'elle a comptabilisé une provision adéquate pour l'impôt et les taxes indirectes selon les renseignements dont elle dispose actuellement. Le calcul de l'impôt et des taxes repose dans bien des cas sur l'interprétation judiciaire des lois et règlements fiscaux. Les déclarations de revenus de la Société peuvent faire l'objet d'audits qui pourraient modifier considérablement les montants des actifs et passifs d'impôt exigible et différé et des provisions, et qui pourraient, dans certains cas, entraîner l'imputation d'intérêts et de pénalités.

Bien que nous sommes d'avis que nous avons payé les bonnes sommes et avons constitué des provisions adéquates en ce qui concerne l'impôt et les taxes, nos activités sont complexes et un degré élevé de jugement doit être exercé pour l'interprétation des lois et de la réglementation fiscales.

RISQUES LIÉS AUX LITIGES

FRAIS D'ACCÈS AU SYSTÈME - SASKATCHEWAN

En 2004, un recours collectif a été intenté contre des fournisseurs de services de communications sans fil au Canada en vertu de la *Class Actions Act* de la Saskatchewan. Le recours collectif a trait aux frais d'accès au système que les fournisseurs de services sans fil facturent à certains de leurs clients. Les demandeurs exigent des remboursements indéterminés en dommages de droit et en dommages punitifs, à savoir le remboursement de tous les frais d'accès au système déboursés.

En 2007, la Cour de la Saskatchewan a accueilli la proposition des demandeurs afin que la poursuite soit autorisée à titre de recours collectif avec option d'adhésion à l'échelle nationale dans le cadre duquel les clients concernés hors de la Saskatchewan doivent prendre des mesures précises pour prendre part aux procédures. En 2008, la requête de la Société visant une suspension de la poursuite en vertu de la clause d'arbitrage incluse dans les contrats de service sans fil a été acceptée. La Cour de la Saskatchewan a déclaré que son ordonnance visant l'autorisation de la poursuite excluait du recours collectif les clients liés par une clause d'arbitrage.

En 2009, les avocats des demandeurs ont entrepris une deuxième poursuite en vertu de la *Class Actions Act* de la Saskatchewan au motif des mêmes allégations que dans la poursuite initiale. Si la demande était acceptée, cette deuxième poursuite serait une poursuite d'« option de refus ». En 2009, la Cour a ordonné la suspension conditionnelle de la deuxième poursuite parce que celle-ci constituait un abus de procédure.

En 2013, les demandeurs ont déposé une demande d'ordonnance pour que la deuxième poursuite visant les frais d'accès au système soit autorisée à aller de l'avant. Cependant, la Cour a rejeté la demande de prolongation et la deuxième poursuite demeure assujettie à une suspension conditionnelle.

Au moment où le recours collectif en Saskatchewan a été intenté, en 2004, des réclamations correspondantes ont été déposées auprès de plusieurs administrations au Canada bien qu'aucune mesure concrète n'ait été prise par les demandeurs. En 2014, la Cour suprême de la Nouvelle-Écosse a refusé de suspendre ou de rejeter la réclamation correspondante intentée par les demandeurs en Nouvelle-Écosse pour cause d'abus de procédure. En avril 2015, la Cour d'appel de la Nouvelle-Écosse a suspendu définitivement la

réclamation intentée en Nouvelle-Écosse. Les demandeurs cherchent à obtenir l'autorisation d'en appeler à la Cour suprême du Canada. La Cour du Banc de la Reine du Manitoba a suspendu inconditionnellement la réclamation correspondante intentée au Manitoba pour cause d'abus de procédure. La décision de la Cour d'appel du Manitoba est attendue. Une décision semblable a été prononcée par la Cour d'appel de la Colombie-Britannique. En 2015, la Cour du banc de la Reine de l'Alberta a refusé de rejeter la réclamation correspondante intentée en Alberta. En octobre 2015, la Cour d'appel de l'Alberta a accueilli notre appel et rejeté la réclamation intentée en Alberta. Aucun passif n'a été comptabilisé à l'égard de cette éventualité.

FRAIS D'ACCÈS AU SYSTÈME - COLOMBIE-BRITANNIQUE

En décembre 2011, un recours collectif a été intenté en Colombie-Britannique contre des fournisseurs de services de communications sans fil au Canada relativement aux frais d'accès au système que les fournisseurs de services sans fil facturent à certains de leurs clients. Le recours collectif avait trait, entre autres, à des allégations de fausses représentations contraires à la *Business Practices and Consumer Protection Act* de la Colombie-Britannique. Les demandeurs cherchaient notamment à obtenir des remboursements indéterminés en dommages de droit et la restitution. En juin 2014, la Cour a rejeté la demande de certification des demandeurs, déclarant que rien, dans le terme « frais d'accès au système », ne suggère que les frais en question doivent être remis au gouvernement. Un appel déposé par les demandeurs a été rejeté par la Cour d'appel de la Colombie-Britannique en 2015, le tribunal ayant estimé que la conclusion du juge de première instance était irréfutable. Les demandeurs cherchent à obtenir l'autorisation d'en appeler à la Cour suprême du Canada. Aucun passif n'a été comptabilisé à l'égard de cette éventualité.

FRAIS LIÉS AU SERVICE D'URGENCE 911

En juin 2008, un recours collectif a été intenté en Saskatchewan contre des fournisseurs de services de communications sans fil au Canada. La poursuite concerne des allégations, notamment, de rupture de contrat, de fausse déclaration et de publicité mensongère relativement aux frais du service 911 facturés par la Société et d'autres fournisseurs de services de télécommunication sans fil au Canada. Les demandeurs exigent des remboursements indéterminés en dommages de droit et la restitution. Les demandeurs tentent d'obtenir une ordonnance attestant que la poursuite constitue un recours collectif en Saskatchewan. Aucun passif n'a été comptabilisé à l'égard de cette éventualité.

APPAREILS CELLULAIRES

En juillet 2013, un recours collectif a été intenté en Colombie-Britannique contre des fournisseurs de services de communications sans fil au Canada et des fabricants d'appareils sans fil. Le recours collectif a trait aux effets néfastes allégués sur la santé subis par des utilisateurs d'appareils cellulaires de longue date. Les demandeurs exigent des remboursements indéterminés en dommages de droit et en dommages punitifs, à savoir le remboursement d'un montant égal aux produits réalisés par les défendeurs pouvant raisonnablement être attribués à la vente de téléphones cellulaires au Canada. Aucun passif n'a été comptabilisé à l'égard de cette éventualité.

AUTRES ACTIONS EN JUSTICE

Il existe certaines autres actions en justice, actuelles ou éventuelles, contre nous. Celles-ci ne devraient pas avoir une incidence défavorable significative sur nos résultats financiers.

ISSUE DES POURSUITES

L'issue de l'ensemble des poursuites et réclamations intentées contre la Société, y compris celle des cas précités, dépend de leur règlement futur, notamment des incertitudes inhérentes aux litiges. Il nous est impossible de prédire l'issue ou l'ampleur des actions intentées en raison de divers facteurs et incertitudes en jeu dans le processus juridique. À la lumière de l'information dont nous disposons actuellement, nous sommes d'avis qu'il n'est pas probable que le règlement final de ces poursuites et réclamations, prises séparément ou dans leur ensemble, ait une incidence défavorable significative sur nos activités, nos résultats financiers ou notre situation financière. Si l'éventualité de notre responsabilité à l'égard des poursuites intentées contre nous devient probable, nous comptabiliserons une provision dans la période au cours de laquelle le changement d'éventualité surviendrait, ce qui pourrait avoir une incidence significative sur les états consolidés du résultat net et les états consolidés de la situation financière.

RISQUES INHÉRENTS À LA PROPRIÉTÉ

ACTIONNAIRE DÉTENANT LE CONTRÔLE

Rogers est une société qui a été fondée par une famille et son contrôle est familial. Le contrôle des voix de Rogers Communications est détenu par Fiducie de contrôle Rogers, dont les bénéficiaires sont des membres de la famille Rogers, dont plusieurs membres siègent au conseil d'administration. Cette fiducie détient le contrôle des voix de Rogers Communications Inc. et de ses filiales en faveur des générations successives de la famille Rogers. Le fiduciaire est une société de fiducie filiale d'une banque à charte canadienne.

Au 31 décembre 2015, les sociétés de portefeuille privées de la famille Rogers sous le contrôle de la fiducie détenaient, environ 91 % de nos actions de catégorie A avec droit de vote en circulation (91 % en 2014), et environ 10 % de nos actions de catégorie B sans droit de vote (10 % en 2014) pour un total d'environ 28 % du total des actions en circulation (28 % en 2014). Seules les actions de catégorie A à droit de vote sont assorties du droit de vote dans la plupart des circonstances. Par conséquent, la fiducie est en position de nommer tous les membres de notre conseil d'administration et de contrôler les voix sur la plupart des questions soumises au vote des actionnaires.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES

CONTRÔLES ET PROCÉDURES DE COMMUNICATION DE L'INFORMATION

Nous avons effectué une évaluation de l'efficacité de la conception et du fonctionnement de nos contrôles et procédures de communication de l'information au 31 décembre 2015 sous la supervision de la direction et avec sa participation, y compris le chef de la direction et le chef de la direction des Finances, conformément à la Règle 13a-15 promulguée en vertu de la loi intitulée *Securities Exchange Act of 1934*, dans sa version modifiée. En se fondant sur cette évaluation, le chef de la direction et le chef

de la direction des Finances de la Société ont conclu qu'à la date d'évaluation, nos contrôles et procédures de communication de l'information étaient efficaces.

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

La direction de Rogers a la responsabilité d'établir et de maintenir un contrôle interne adéquat à l'égard de l'information financière.

Notre système de contrôle interne est conçu pour donner à la direction et au conseil d'administration une assurance raisonnable que les états financiers sont préparés et présentés fidèlement selon les Normes internationales d'information financière publiées par l'International Accounting Standards Board. Le système a pour but de fournir l'assurance raisonnable que les transactions sont autorisées, que les actifs sont protégés et que les documents d'information financière sont fiables. La direction prend également des mesures pour s'assurer de l'efficacité de la circulation des informations et de la communication, et pour surveiller la performance et les procédures de contrôle interne.

La direction a évalué l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société au 31 décembre 2015 en fonction des critères énoncés dans le document intitulé « Internal Control - Integrated Framework (2013) » publié par le Committee of Sponsoring Organizations (« COSO ») de la Treadway Commission et a conclu qu'ils étaient efficaces à cette date. Nos auditeurs indépendants, KPMG s.r.l./s.e.n.c.r.l., ont délivré un rapport d'audit portant sur l'évaluation faite par la direction du contrôle interne à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2015, et ont fourni une opinion sans réserve quant à l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société à cette date. Ce rapport est inclus dans nos états financiers consolidés audités de 2015 déposés sur SEDAR (sedar.com).

Tous les systèmes de contrôle, aussi bien conçus soient-ils, ont toutefois des limitations inhérentes, et même les systèmes qui ont été réputés efficaces ne peuvent que fournir une assurance raisonnable au sujet de la préparation et de la présentation des états financiers.

MODIFICATIONS APPORTÉES AU CONTRÔLE INTERNE À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE AINSI QU'AUX CONTRÔLES ET PROCÉDURES

Aucun changement n'a été apporté aux contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière en 2015 qui a eu, ou dont on peut raisonnablement penser qu'il aura, une incidence significative sur ces contrôles.

Réglementation de notre secteur

Nos activités, à l'exception des activités autres que de diffusion de Media, sont réglementées par deux groupes :

- le ministère fédéral canadien de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique, au nom de son Ministre;
- le CRTC, en vertu de la *Loi sur les télécommunications* (Canada) (la « Loi sur les télécommunications ») et de la *Loi sur la radiodiffusion* (Canada) (la « Loi sur la radiodiffusion »).

La réglementation concerne notamment ce qui suit :

- les licences d'utilisation du spectre et de diffusion;
- la concurrence;
- les services de programmation de télévision par câble que nous devons et pouvons distribuer;
- les conventions d'interconnexion filaire et sans fil;
- les tarifs que nous pouvons exiger pour l'accès aux réseaux par des tiers;
- la revente de nos réseaux;
- l'itinérance sur nos réseaux et les réseaux d'autrui;
- la propriété et l'exploitation de nos systèmes de communication;
- notre capacité d'acquérir des participations dans d'autres systèmes de communications.

Les modifications réglementaires apportées par ces organismes de réglementation ou les décisions prises par eux pourraient avoir une incidence négative sur nos résultats opérationnels consolidés.

Le coût de la prestation des services pourrait augmenter de temps à autre en raison de l'observation des mesures sectorielles ou législatives prises en réponse à des préoccupations en matière de protection des consommateurs ou de questions liées à Internet comme la violation des droits d'auteur, les courriels commerciaux non sollicités, la cybercriminalité et l'accès autorisé.

En général, les licences d'utilisation du spectre et de diffusion octroyées à la Société le sont pour une durée déterminée et sous réserve de modalités relatives au maintien de ces licences. Les autorités de réglementation peuvent modifier ces conditions d'octroi de licences en tout temps, et elles peuvent décider de ne pas renouveler une licence qui arrive à échéance. Si nous ne nous conformons pas aux modalités stipulées, une licence pourrait être suspendue ou révoquée et nous pourrions devoir payer une amende.

Les licences sont assorties de conditions qui exigent entre autres que nous nous conformions aux restrictions canadiennes en matière de propriété de la réglementation applicable. Nous nous conformons à l'heure actuelle à l'ensemble de celles-ci. En cas de non-respect des exigences, nous nous assujettissons à diverses pénalités qui pourraient engager la perte d'une licence dans un cas extrême.

Les licences pour les services de câblodistribution, les services sans fil et les services de diffusion ne peuvent généralement pas être cédées sans l'approbation des organismes de réglementation.

ACTIVITÉS DE DIFFUSION ET DE TÉLÉCOMMUNICATIONS AU CANADA

Au Canada, les activités de diffusion et de télécommunications, notamment les services de télévision par câble, les stations de radio et de télévision ainsi que les services spécialisés de la Société, sont autorisées sous licence (ou exercées en vertu d'un décret d'exception) et réglementées par le CRTC conformément à la Loi sur la radiodiffusion.

Le CRTC est responsable de la réglementation et de la surveillance de tous les aspects du système canadien de radiodiffusion et de télécommunications. Il est également responsable, en vertu de la Loi sur les télécommunications, de la réglementation des entreprises de télécommunications, dont :

- les activités de transmission de la voix et des données de Sans-fil;
- les services d'accès Internet et de téléphonie de Câble.

Nos services de détail de câblodistribution et de télécommunications ne sont pas soumis à la réglementation des prix, sauf pour ce qui est des petits forfaits de câblodiffusion de base d'entrée de gamme que les fournisseurs seront tenus d'offrir à partir du 1^{er} mars 2016, car le CRTC est d'avis qu'il y a suffisamment de concurrence pour ces services, également offerts par d'autres fournisseurs de services, pour permettre la protection de l'intérêt des utilisateurs et s'est donc abstenu de les réglementer. En revanche, la réglementation peut viser, et vise effectivement, les modalités selon lesquelles la Société offre ces services.

LICENCES D'UTILISATION DU SPECTRE

ISDE Canada établit des normes techniques en matière de télécommunications en application de la *Loi sur la radiocommunication (Canada)* (la « Loi sur la radiocommunication ») et de la Loi sur les télécommunications. Le ministère octroie des licences et exerce une surveillance à l'égard :

- des aspects techniques de l'exploitation des stations de radio et de télévision,
- des questions liées aux fréquences des réseaux de télévision par câble,
- de l'octroi et de la surveillance des licences d'utilisation du spectre pour les systèmes de communications sans fil au Canada.

DROITS D'AUTEUR

La Commission du droit d'auteur du Canada (la « Commission du droit d'auteur ») surveille l'administration des droits d'auteur au Canada et établit les droits payables pour l'utilisation de certaines œuvres couvertes par des droits d'auteur. Elle établit les droits d'auteur à payer aux organismes de perception des droits d'auteur par les entreprises de diffusion canadiennes, notamment les services de câblodistribution, de radiodiffusion et de télévision et les services spécialisés.

FACTURATION ET CONTRATS

Le Manitoba, Terre-Neuve-et-Labrador, la Nouvelle-Écosse, l'Ontario et le Québec ont édicté des lois visant la protection des clients qui concluent des contrats de service sans fil, filaires et d'accès Internet. Ces lois régissent le contenu de ces contrats, la détermination des frais de résiliation par anticipation pouvant être facturés aux clients, la perception de dépôts de garantie, les droits de résiliation et de renouvellement des consommateurs, la vente de cartes d'appel prépayées et la communication d'informations sur les coûts connexes. À l'heure actuelle, Rogers est également assujettie au Code sur les services sans fil du CRTC et devra aussi se conformer au Code des fournisseurs de services de télévision que le CRTC entend mettre en vigueur en 2016.

En règle générale, les lois provinciales respectent le Code sur les services sans fil du CRTC. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Code sur les services sans fil du CRTC » pour obtenir d'autres informations.

PROPRIÉTÉ ET CONTRÔLE ÉTRANGERS

Les non-Canadiens sont autorisés à détenir et à contrôler de manière directe ou indirecte :

- jusqu'à 33,3 % des actions avec droit de vote et les voix connexes d'une société de portefeuille ayant une filiale dont les

activités font l'objet d'une licence octroyée en vertu de la Loi sur la radiodiffusion;

- jusqu'à 20 % des actions avec droit de vote et les voix connexes de la société titulaire de la licence d'exploitation.

Prises ensemble, ces limites permettent un contrôle effectif allant jusqu'à 46,7 %.

Le chef de la direction et 80 % des membres du conseil d'administration de la société titulaire de la licence d'exploitation doivent être des résidents du Canada. Il n'y a aucune restriction quant au nombre d'actions sans droit de vote pouvant être détenues par des non-Canadiens dans la société de portefeuille ou la société titulaire de la licence d'exploitation. Ni un fournisseur de services canadien ni sa société mère ne peuvent, par ailleurs, être contrôlés de fait par des non-Canadiens. Sauf en cas d'appel auprès du Cabinet fédéral, le CRTC est habilité à déterminer, comme question de fait, si une société titulaire de la licence d'exploitation est contrôlée par des non-Canadiens.

En vertu de la Loi sur les télécommunications et des règlements connexes, les mêmes règles s'appliquent également aux entreprises de télécommunications canadiennes comme Sans-fil, sauf que le chef de la direction n'est pas tenu d'être un résident canadien. Nous sommes d'avis que nous sommes conformes aux exigences en matière de propriété et de contrôle étrangers.

Le projet de loi C-38 modifiant la Loi sur les télécommunications a été édicté le 29 juin 2012. Les modifications exemptent les entreprises de télécommunications générant moins de 10 % du total des produits sur le marché des télécommunications canadien des restrictions relatives à la propriété étrangère. Les entreprises qui réussiront à gonfler leur part de marché au-delà de 10 % du total des produits générés sur le marché des télécommunications canadien, autrement que par voie de fusions ou d'acquisitions, continueront d'être exemptées des restrictions.

EXAMEN PAR LE CRTC DES SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS DE BASE

Le 9 avril 2015, le CRTC a publié l'Avis de consultation de télécom CRTC 2015-134. Le CRTC examinera les services de télécommunications dont les Canadiens ont besoin pour participer de manière significative à l'économie numérique ainsi que le rôle du CRTC en vue d'assurer la disponibilité de services de télécommunications de base abordables à tous les Canadiens. Rogers participe à la procédure, dans le cadre de laquelle une audience publique débutera le 11 avril 2016.

LOI CANADIENNE ANTI-POURRIEL

La *Loi canadienne anti-pourriel* a été entérinée le 15 décembre 2010 et est entrée en vigueur le 1^{er} juillet 2014, sauf en ce qui concerne les articles de la loi portant sur l'installation non sollicitée de programmes informatiques ou de logiciels, qui sont entrés en vigueur le 15 janvier 2015. La Société est d'avis qu'elle respecte cette loi.

LOI C-43

Le 23 octobre 2014, le gouvernement fédéral a présenté le projet de loi C-43, qui prévoit des modifications, notamment, à la Loi sur la radiodiffusion et à la Loi sur les télécommunications, afin d'interdire que des frais soient imposés à un abonné pour

l'obtention de factures papier. Le projet de loi C-43 confère également au CRTC le pouvoir d'évaluer les sanctions administratives pécuniaires relatives à toute contravention à la Loi sur les télécommunications, à la réglementation ou aux décisions du CRTC. Le projet de loi a été adopté le 16 décembre 2014 et ces modifications ont pris effet immédiatement. Nous croyons que la Société se conforme à cette loi.

SANS-FIL

LICENCES DE SPECTRE DE LA BANDE DE 600 MHz

Le 14 août 2015, ISDE Canada a rendu publique sa décision sur la réattribution aux services mobiles de licences de spectre de la bande de 600 MHz. Le Canada réattribuera le même nombre de licences de spectre que les États-Unis après les enchères incitatives qui doivent commencer dans ce pays en mars 2016. Les canaux de télédiffusion qui utilisent actuellement le spectre de la bande de 600 MHz qui sera mis aux enchères au profit des services mobiles se verront attribuer un nouveau canal dans le cadre du nouveau plan d'allotissement et disposeront d'au moins 18 mois pour effectuer la transition. Certains canaux de télédiffusion en direct de Rogers devront effectuer cette transition. Aucune décision n'a encore été prise quant au financement de la transition pour les canaux de télédiffusion concernés par cette décision; on ne sait pas encore si le Ministère canadien optera aussi pour une mise aux enchères incitative. D'autres consultations devront être menées avant la mise aux enchères canadienne de ce spectre, qui aura vraisemblablement lieu d'ici deux ou trois ans.

LÉGISLATION À L'ÉGARD DES SERVICES D'ITINÉRANCE SANS FIL DE GROS AU CANADA

Le 19 juin 2014, le gouvernement fédéral a promulgué la loi limitant les tarifs d'itinérance de gros au Canada que les fournisseurs peuvent se facturer entre eux aux tarifs que le fournisseur impute lui-même à ses propres clients de détail. La législation conférerait également au CRTC le pouvoir d'établir des tarifs d'itinérance au Canada entre les fournisseurs, et ce, sans égard à la formule de calcul. Le CRTC a procédé à l'examen des tarifs d'itinérance sans fil et du statut de la concurrence présente dans les secteurs des services sans fil de gros, examen qui comprend notamment une audience publique qui s'est conclue au début d'octobre 2014.

Le 5 mai 2015, le CRTC a publié sa décision sur le cadre de réglementation régissant les services sans fil mobiles de gros (la politique réglementaire de télécom CRTC 2015-177). Le CRTC a déterminé qu'il est nécessaire de réglementer les tarifs que Rogers Communications et deux de ses concurrents (Bell Mobilité et Telus Communications) facturent aux autres entreprises canadiennes de services sans fil pour les services nationaux d'itinérance de gros au moyen de la technologie GSM. Le CRTC a ordonné à Rogers, à Bell et à Telus de déposer chacune, le 4 novembre 2015, des propositions tarifaires fondées sur les coûts pour les services d'itinérance de gros. En attendant sa conclusion définitive quant aux propositions tarifaires, le CRTC a approuvé provisoirement un tarif maximal pour chacun des services d'itinérance de gros de voix, de messagerie texte et de données fournis par Bell, Rogers et Telus à l'échelle de leurs réseaux respectifs fondés sur la technologie GSM aux autres entreprises canadiennes de services sans fil. Ce tarif maximal correspond au tarif le plus élevé facturé par Rogers,

Bell et Telus à n'importe quelle autre entreprise canadienne de services sans fil pour chacun des services d'itinérance de gros de voix, de messagerie texte et de données sur les réseaux fondés sur la technologie GSM à la date de la décision. Ce tarif a été remplacé lorsque le CRTC a approuvé provisoirement les tarifs fondés sur les coûts proposés par les fournisseurs le 3 décembre 2015 et a mis ces tarifs provisoires en vigueur le 23 novembre 2015.

Toujours dans sa politique réglementaire de télécom CRTC 2015-177, le CRTC a recommandé que le gouvernement canadien abroge l'article 27.1 de la Loi sur les télécommunications, qui est entrée en vigueur en juin 2014 et qui établissait des plafonds pour les tarifs de services nationaux d'itinérance sans fil mobiles de gros en fonction des tarifs moyens de détail, afin de soumettre de nouveau au libre jeu du marché, dès que possible, la prestation de tous les autres services d'itinérance de gros. Le 1^{er} juillet 2015, le gouvernement a abrogé l'article 27.1.

Le CRTC a par ailleurs déterminé qu'il n'est pas indiqué de rendre obligatoires les services d'accès de gros pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels (« ERMV »).

Enfin, le CRTC a déterminé que les mesures réglementaires établies dans sa décision seront appliquées pendant au moins cinq ans, période au cours de laquelle le CRTC observera les conditions de concurrence dans le marché des services sans fil mobiles.

TRANSFERT, DIVISION ET SUBORDINATION DES LICENCES D'UTILISATION DU SPECTRE

En juin 2013, ISDE Canada a publié son *Cadre portant sur le transfert, la division et la subordination des licences de spectre mobile commercial*. Le cadre établit les critères que ISDE Canada prendra en compte, ainsi que les processus qu'il appliquera dans le cadre de son examen des transferts des licences d'utilisation du spectre, y compris dans le cas de transferts prospectifs pouvant survenir relativement à des options d'achat ou de vente et à des conventions. Les principaux éléments à noter sont les suivants :

- ISDE Canada procédera à l'examen de toutes les demandes de transfert de licences d'utilisation du spectre et celles qui feraient place à une concentration du spectre indésirable – et diminueraient par le fait même la concurrence – ne seront pas acceptées. Les décisions seront prises au cas par cas et seront rendues publiques afin d'en augmenter la transparence.
- Les détenteurs de licence sont tenus de demander un examen dans les 15 jours suivant la conclusion de toute convention pouvant se solder par un éventuel transfert. ISDE Canada procédera à l'examen de la convention comme si le transfert de licence susceptible d'en découler avait été effectué. Ce calendrier ne s'appliquait pas aux conventions conclues avant la publication du cadre, soit les conventions relatives au spectre SSFE conclues avec Shaw et Québecor.

Le 24 juin 2015, Rogers a obtenu de ISDE Canada l'approbation de procéder à un certain nombre de transferts de licences d'utilisation de spectre et de subordinations de licences se rapportant à son acquisition des licences du spectre SSFE-1 de Shaw et à son acquisition de Mobilicity.

Nous avons obtenu de Shaw des licences du spectre SSFE-1 après avoir exercé une option antérieurement acquise et payé le dernier versement de 100 millions de dollars. Le montant payé pour le spectre totalise 350 millions de dollars. Après l'exercice de l'option,

certaines licences de spectre non contiguës acquises de Shaw ont été transférées à WIND pour un produit en trésorerie symbolique.

Après l'acquisition de Mobilicity, Rogers et WIND ont effectué un échange de licences du spectre SSFE-1 dans le sud de l'Ontario de manière à créer un segment additionnel de 10 MHz de spectre SSFE-1 apparié contigu aux licences du spectre SSFE-1 que nous avons acquises dans le cadre des enchères de 2008. De plus, Rogers a transféré certaines licences du spectre SSFE-1 non contiguës détenues auparavant par Mobilicity, en Colombie-Britannique, en Alberta et dans diverses régions de l'Ontario, à WIND pour un produit en trésorerie symbolique.

CODE SUR LES SERVICES SANS FIL DU CRTC

En juin 2013, le CRTC a publié son Code sur les services sans fil. Le code impose plusieurs obligations aux fournisseurs de services sans fil, dont une durée maximale pour les contrats, des plafonds au titre des services d'itinérance, des exigences en matière de déverrouillage des appareils et des exigences visant les principales modalités du contrat. Il établit également des règles en matière de subvention des appareils et de frais de résiliation anticipée. En vertu du code, si un client met fin à un contrat avant la fin de son engagement, les fournisseurs peuvent uniquement facturer le solde de la subvention de l'appareil reçue, laquelle diminue d'un montant équivalent chaque mois sur une période maximale de 24 mois. Dans les faits, cela limite la durée des contrats à deux ans. Le code a pris effet pour les contrats (sauf ceux des entreprises) conclus ou renouvelés après le 2 décembre 2013.

Depuis le 3 juin 2015, le code s'applique à tous les contrats (sauf ceux des entreprises), peu importe la date à laquelle ils ont été conclus, ce qui signifie qu'il s'est appliqué rétroactivement aux contrats de trois ans conclus entre le 3 juin 2012 et le 2 décembre 2013. Toute personne ayant conclu un contrat de trois ans entre le 3 juin 2012 et le 2 décembre 2013 a par conséquent pu annuler son contrat sans rembourser la totalité de la subvention obtenue. Le 2 juillet 2013, Rogers, Bell, TELUS, MTS et SaskTel ont porté en appel à la Cour fédérale cette disposition du code portant sur la rétroactivité. La Cour a autorisé l'appel et l'audience a eu lieu le 12 novembre 2014. Le 19 mai 2015, la Cour d'appel fédérale a rejeté l'appel déposé par Rogers, Bell, Telus, MTS et SaskTel concernant la décision du CRTC d'appliquer le Code sur les services sans fil à tous les contrats à compter du 3 juin 2015, peu importe le moment où le contrat a été conclu. Ainsi, le Code a porté de manière rétroactive sur les contrats de trois ans conclus entre le 3 juin 2012 et le 2 décembre 2013.

ENCHÈRES LIÉES AUX LICENCES D'UTILISATION DU SPECTRE DE 2 500 MHZ

Les enchères visant les licences d'utilisation commerciale du spectre sans fil de 2 500 MHz de ISDE Canada ont débuté le 14 avril 2015 et pris fin le 5 mai 2015. Les résultats ont fait l'objet d'une annonce publique le 12 mai 2015. Rogers a fait l'acquisition de 41 licences composées de blocs contigus et appariés du spectre de 20 MHz sur les principaux marchés géographiques du Canada pour 27 millions de dollars. Après avoir payé cette somme au titre des licences et fait l'objet de l'examen requis en matière de propriété et de contrôle par des Canadiens, Rogers a pris possession des licences d'une durée de 20 ans le 27 mai 2015 et a commencé à déployer le spectre au cours du deuxième trimestre de 2015.

POLITIQUE EN MATIÈRE DE PARTAGE DES PYLÔNES D'ANTENNE

En mars 2013, ISDE Canada a publié les Cadres révisés d'itinérance obligatoire et de partage obligatoire des pylônes d'antennes et des emplacements, en conclusion de la consultation commencée en 2012. Ce cadre établit les règles en vigueur pour le partage d'emplacements et de pylônes d'antennes, entre autres. Les principaux éléments à noter sont les suivants :

- tous les titulaires de licences d'utilisation du spectre, de licences radio et de certificats de radiodiffusion doivent partager les pylônes d'antennes et les emplacements, lorsque cela est techniquement possible, en contrepartie de tarifs commerciaux;
- la période de négociation des ententes est de 60 jours, après quoi l'arbitrage aux termes des règles de ISDE Canada commencera.

Dans la politique réglementaire de télécom 2015-177 publiée en mai 2015, le CRTC a déterminé qu'il ne rendra pas obligatoires ni n'exigera des tarifs de gros généraux pour le partage de pylônes et d'emplacements. En parallèle, il a déterminé que ses pouvoirs et processus actuels sont suffisants pour traiter les différents litiges touchant aux tarifs et modalités applicables au partage de pylônes et d'emplacements. Par conséquent, les entreprises peuvent avoir recours au processus d'arbitrage mis en place par ISDE Canada, ou encore demander au CRTC d'intervenir dans le cas où les négociations relatives au partage de pylônes et d'emplacements échouent.

ENCHÈRES LIÉES AU SPECTRE SSFE-3

En juillet 2014, ISDE Canada a annoncé que le spectre sans fil SSFE-3 ferait l'objet d'enchères en 2015, et ce, avant les enchères du spectre de 2500 MHz. Le spectre SSFE-3 est constitué des bandes de 1755-1780 MHz et de 2155-2180 MHz. Une tranche de 30 MHz des 50 MHz des spectres appariés mis en enchères a été réservée aux « nouveaux venus déjà en activité ». Les fournisseurs de services sans fil présentant moins de 10 % des parts de marché des services sans fil à l'échelle nationale et moins de 20 % des parts de marché à l'échelle provinciale ou territoriale ont pu prendre part aux enchères portant sur cette portion réservée du spectre dans les zones de service des licences du spectre où elles offraient des services. La tranche de 20 MHz du spectre qui n'est pas soumise à la réservation pour nouveaux venus a été mise aux enchères en deux sous-blocs de 5+5 MHz. L'enchère a pris la forme d'une offre sous pli. Le plus haut soumissionnaire pour un bloc remportait le bloc puis devait verser le deuxième prix offert pour le bloc. Le 6 mars 2015, ISDE Canada a annoncé les résultats des enchères liées aux licences d'utilisation du spectre sans fil SSFE-3 pour les bandes de 1755-1780 MHz et de 2155-2180 MHz. Rogers n'a acquis aucune licence d'utilisation de spectre dans le cadre de ces enchères.

MODIFICATIONS DE LA POLITIQUE VISANT LA BANDE DE 3,5 GHZ

En décembre 2014, ISDE Canada a rendu publiques ses modifications à la politique visant la bande du spectre de 3,5 GHz. Rogers détient une participation de 50 % dans Inukshuk Wireless Partnership (« IWP ») qui détient, en moyenne, entre 100 et 175 MHz du spectre de 3,5 GHz dans la plupart des grands marchés urbains du Canada. Les fréquences de la bande de 3,5 GHz seront réattribuées aux services mobiles (actuellement, les

licences ne visent que les services sans fil fixes au Canada). La mise en place d'un nouveau plan de répartition des fréquences et d'un nouveau cadre de délivrance de licences relatif aux services mobiles fera l'objet d'une consultation future. Les licences relatives à la bande seront un jour réattribuées selon un usage flexible dans le cadre duquel il sera permis aux titulaires de licences de déterminer la mesure dans laquelle ils mettront en œuvre les services fixes ou mobiles de la bande dans une région géographique donnée.

Jusqu'à ce que le processus de consultation futur soit achevé et que les décisions connexes soient rendues publiques, toutes les licences existantes qui seront renouvelées se limiteront à la prestation de services fixes. Les licences des titulaires qui auront satisfait à l'ensemble de leurs conditions de licence seront renouvelées pour une durée de un an. Après les consultations et l'annonce des décisions en découlant, les titulaires dont la licence aura été renouvelée auront des attentes élevées quant à la délivrance de leurs nouvelles licences pour 10 ou 20 ans (tout dépend de l'issue des consultations). Les fréquences liées aux licences existantes qui ne seront pas renouvelées par ISDE Canada seront rendues disponibles, au terme du processus pour soumettre une demande, selon le principe du premier arrivé, premier servi.

CABLE

RÉVISION PAR LE CRTC DE LA PROGRAMMATION LOCALE ET COMMUNAUTAIRE

Le 14 septembre 2015, le CRTC a annoncé une procédure de révision du cadre de politique relatif à la programmation télévisuelle locale et communautaire (l'« Avis de consultation de radiodiffusion CRTC 2015-421 »). La date butoir pour le dépôt des observations était fixée au 29 octobre 2015 et une audience avec comparution s'est tenue le 3 février 2016. Le CRTC devrait rendre sa décision d'ici le milieu de 2016.

EXAMEN PAR LE CRTC DES SERVICES DE TÉLÉCOMMUNICATIONS FILAIRES DE GROS

En octobre 2013, le CRTC a commencé l'examen prévu de sa décision rendue en mars 2008, à l'égard des services essentiels de télécommunications. L'examen déterminera les services filaires que les fournisseurs de services de télécommunications exploitant leurs propres installations doivent rendre disponibles aux autres fournisseurs de services de télécommunications, tels que les revendeurs, et en vertu de quelles modalités. Un nombre important de commentaires a été déposé en 2014, donnant ainsi lieu à une audience publique de deux semaines qui a pris fin le 4 décembre 2014.

Le 22 juillet 2015, le CRTC a publié sa décision sur le cadre de réglementation régissant les services filaires de gros (la politique réglementaire de télécom CRTC 2015-326). Le CRTC a déterminé que les services d'accès haute vitesse de gros, qui sont utilisés pour soutenir la concurrence dans la vente au détail de services comme la téléphonie locale, la télévision et l'accès à Internet, demeureront obligatoires; toutefois, la prestation de services groupés sur une base provinciale ne sera plus obligatoire et sera progressivement éliminée parallèlement à la mise en œuvre d'un service dégroupé avec des raccordements aux centraux des entreprises de services de téléphonie et aux têtes de lignes des entreprises de

câblodistribution. L'exigence de mettre en œuvre des services d'accès haute vitesse de gros dégroupés inclura d'offrir ces services au moyen d'installations de fibre optique. Les tarifs réglementaires continueront d'être établis en fonction des études sur les coûts différentiels à long terme.

DISTRIBUTION DES SERVICES DE TÉLÉVISION

Le 24 octobre 2013, le CRTC a lancé une vaste consultation publique au sujet de la télévision, intitulée *Parlons télé*, couvrant trois grands thèmes au sujet desquels on demandait l'avis des consommateurs, soit :

- la programmation télévisuelle offerte;
- la réception de la programmation télévisuelle des fournisseurs de services et autres sources;
- le fait qu'ils aient ou non assez d'information en mains pour prendre des décisions éclairées et chercher des solutions en cas d'insatisfaction.

En novembre 2014, le CRTC a publié sa première décision prise dans le cadre de l'audience *Parlons télé* qui concerne l'élimination de la provision d'annulation de 30 jours des services de câble, d'Internet et de téléphonie, avec prise d'effet le 23 janvier 2015.

Le 29 janvier 2015, le CRTC a publié ses décisions selon lesquelles les stations locales sont tenues de poursuivre la transmission en direct dans le cadre du régime réglementaire actuellement en place et de maintenir les exigences de substitution simultanée. Cette décision a été prise dans l'optique de permettre aux diffuseurs canadiens de protéger les droits de diffusion d'émissions étrangères populaires qu'ils ont achetés et de vendre leur propre publicité pendant ces émissions, à l'exception du Super Bowl de la NFL à compter de 2017. Dans une décision connexe publiée la même journée, le CRTC a déterminé qu'une entreprise verticalement intégrée offrant un service de télévision mobile qui soustrairait ce service aux limites standards d'utilisation mensuelle de données sans fil et aux frais d'utilisation généralement applicable aux services sans fil constituerait une préférence induite en vertu de la Loi sur les télécommunications.

Le 19 mars 2015, le CRTC a rendu publique la troisième de ses décisions dans le cadre de son initiative *Parlons télé*. Le CRTC a ordonné aux distributeurs d'offrir aux clients un service d'entrée de gamme de base se composant uniquement de canaux canadiens locaux (la radio locale est offerte en option), des services obligatoires nationaux, du canal communautaire et des canaux des assemblées législatives provinciales et, s'ils le souhaitent, des principaux réseaux américains (4+1) à compter du 1^{er} mars 2016. Le tarif au détail de ce service d'entrée de gamme sera plafonné à 25 \$ par mois (matériel en sus). Le CRTC a adopté des exigences qui seront mises en œuvre graduellement en ce qui a trait à la vente de canaux à la carte et dans le cadre de forfaits. Tous les canaux autres que ceux de base devront être offerts à la carte ou au sein de forfaits plus petits à prix raisonnables d'ici le 1^{er} mars 2016. Au plus tard le 1^{er} décembre 2016, ils devront être offerts de ces deux façons. En tant qu'EDR, nous pourrions continuer d'offrir nos forfaits de services et de programmation de base existants. Le CRTC révisera également sa règle en matière de « prépondérance », de sorte que les consommateurs devront se voir offrir, sans nécessairement les recevoir, une majorité de services canadiens.

Le CRTC a par ailleurs proposé plusieurs modifications au code sur la vente en gros (auparavant appelé le « code de déontologie relatif à l'intégration verticale (IV) ») qui portent, entre autres, sur les grilles de tarifs fondées sur les taux de pénétration et les garanties minimales. Tous les responsables de la programmation licenciés et les EDR devront se conformer au code sur la vente en gros, qui a pris effet le 22 janvier 2016.

La décision du 19 mars abordait également les règles en matière de distribution de services étrangers dont la distribution est approuvée au Canada, notamment les exigences en ce qui a trait à l'offre par les services étrangers de leurs canaux à la carte et sous forme de forfaits ou dans le cadre de forfaits préassemblés plus petits et au respect du code sur la vente en gros. La décision portait également sur les règles d'accès relatives aux services à intégration verticale et aux services indépendants, aux forfaits de chaînes et aux règles d'abonnement préalable s'appliquant aux services multiculturels.

Le 26 mars 2015, dans sa décision finale relative à *Parlons télé*, le CRTC a annoncé ses plans en ce qui a trait à la création d'un Code des fournisseurs de services de télévision qui régirait certains aspects de la relation entre les fournisseurs de services de télévision et leurs clients et qui permettrait aux consommateurs de formuler des plaintes au CPRST relativement à leur fournisseur. Le 8 janvier 2016, le CRTC a publié la version définitive du Code des fournisseurs de services de télévision, qui entrera en vigueur le 1^{er} septembre 2017. La décision prévoyait également de nouvelles exigences en matière de prestation des services par les EDR et les diffuseurs aux personnes ayant un handicap.

MATCHPLUS DE GAMECENTRE LIVE DE LA LNH PAR ROGERS

Le 20 novembre 2014, nous avons répondu à une plainte reçue par le CRTC provenant de certaines entreprises selon laquelle l'application MatchPlus de GameCentre LIVE de la LNH par Rogers, le contenu exclusif de GameCentre LIVE de la LNH par Rogers, contrevient aux règles du CRTC parce qu'il n'était pas conçu principalement pour les consommateurs aux fins d'utilisation d'Internet. Le 16 mars 2015, le CRTC a rejeté la plainte.

MEDIA

DROIT DE RETRANSMISSION DE SIGNAUX ÉLOIGNÉS

Aux termes de l'article 31(2) de la *Loi sur le droit d'auteur*, les fournisseurs de services de télévision ont le droit de retransmettre une programmation par des signaux éloignés de télévision en direct dans le cadre d'un système d'octroi de licences obligatoire. Les tarifs de transmission de la programmation sont fixés au moyen de négociations ou par la Commission du droit d'auteur. Les distributeurs et les fournisseurs de contenu ne sont pas parvenus à un accord sur un nouveau tarif de transmission des signaux éloignés avant l'expiration de l'accord qui était en vigueur jusqu'en 2013. La Commission du droit d'auteur a entrepris une procédure le 23 novembre 2015, qui devrait se poursuivre en 2016, une décision étant attendue en 2017.

Les sociétés de gestion collective (les fournisseurs de contenu) ont proposé un tarif qui représente pratiquement le double du tarif actuel et qui, s'il est homologué, aurait une incidence financière considérable sur Rogers en raison des coûts additionnels d'environ 30 millions de dollars par année qui s'y rattachent.

RENOUVELLEMENT DE LICENCES

Le CRTC examine les demandes de renouvellement de licences (services conventionnels et services spécialisés discrétionnaires) selon une approche par groupe pour les grandes sociétés du secteur des médias. Le groupe de Rogers inclut la station de télévision conventionnelle City ainsi que les chaînes spécialisées Sportsnet 360, The Biography Channel, G4Tech et Outdoor Life.

Le 31 juillet 2014, le CRTC a renouvelé nos licences pour une durée de deux ans, tel que nous l'avons demandé. De plus, la décision n'entraînait aucune restriction sur le montant des dépenses au titre de la programmation sportive qui pouvaient servir à respecter les obligations liées aux dépenses en émissions canadiennes et a annulé la condition précédente de la licence qui exigeait des dépenses spécifiques pour la programmation locale à l'extérieur de Toronto. Ces conditions ont été remplacées par une exigence imposant la production d'une programmation originale locale qui ne peut inclure la programmation sportive professionnelle. Conformément aux exigences des autres grands groupes de radiodiffusion, et dans le cadre de la décision, le groupe Rogers est désormais tenu d'atteindre des dépenses en émissions canadiennes de 30 % plutôt que 25 %, dont 5 % doivent être destinés aux émissions d'intérêt national. De plus, le CRTC a déterminé que l'imposition d'un code sur la vente en gros en tant que condition à la licence serait une mesure appropriée afin de s'assurer que les entités canadiennes qui feront affaire avec Rogers joueront sur un pied d'égalité.

Information supplémentaire

MÉTHODES COMPTABLES

ESTIMATIONS ET JUGEMENTS COMPTABLES CRITIQUES

La direction pose des jugements et des hypothèses et effectue des estimations qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables, sur les montants que nous inscrivons au titre de l'actif, du passif, des produits et des charges et sur notre présentation connexe des actifs et des passifs éventuels. Des modifications importantes de nos hypothèses, y compris en ce qui concerne nos plans d'affaires et flux de trésorerie futurs, pourraient donner lieu à des changements importants des montants que nous avons comptabilisés. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

Ces estimations sont critiques pour nos activités commerciales et pour l'appréciation de nos résultats opérationnels. Nous pourrions devoir exercer davantage de jugement en raison de la sensibilité des méthodes et des hypothèses nécessaires pour déterminer le montant des actifs, des passifs, des produits et des charges.

ESTIMATIONS

JUSTE VALEUR

Nous avons recours à des estimations pour déterminer la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris dans le cadre d'une acquisition, utilisant la meilleure information disponible, y compris l'information émanant des marchés financiers. Ces estimations comprennent des hypothèses clés telles les taux d'actualisation, les

taux d'attrition et les taux de croissance finaux qui servent à effectuer des analyses de flux de trésorerie actualisés.

DURÉES D'UTILITÉ

Le coût des immobilisations est amorti sur leur durée d'utilité estimée. Pour ce faire, la Société tient compte des tendances sectorielles et de facteurs propres à l'entreprise, notamment l'évolution des technologies et les délais prévus avant la mise en service de certaines immobilisations au moment opportun. Chaque année, ou lorsque les circonstances changent, nous réévaluons nos estimations de la durée d'utilité pour nous assurer que celle-ci concorde avec la durée prévue des technologies en vue de générer des produits. Si l'évolution des technologies survient plus rapidement ou autrement que ce qui est prévu, la Société pourrait avoir à réduire la durée d'utilité estimée des immobilisations corporelles, ce qui pourrait entraîner une augmentation de l'amortissement au cours de périodes futures ou la comptabilisation d'une charge de dépréciation servant à réduire la valeur. Nous révisons nos choix au moins une fois par année et nous modifions nos taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs s'ils diffèrent de nos estimations précédentes. Nous comptabilisons prospectivement l'incidence de ces changements dans le bénéfice net.

INSCRIPTION À L'ACTIF DE FRAIS DE MAIN-D'ŒUVRE DIRECTS, DE FRAIS GÉNÉRAUX ET DE CHARGES D'INTÉRÊTS

Certains frais de main-d'œuvre directs et frais généraux et certaines charges d'intérêts liés à l'acquisition, à la construction, à l'aménagement et à l'amélioration des réseaux de la Société sont inscrits à l'actif dans les immobilisations corporelles. Les montants inscrits à l'actif sont calculés en fonction des coûts estimés des projets d'immobilisations et sont généralement fondés sur un taux horaire. De plus, les charges d'intérêts sont inscrites à l'actif pendant la construction et l'aménagement de certaines immobilisations corporelles. Les montants inscrits à l'actif augmentent le coût de l'actif et donnent lieu à un accroissement de la dotation aux amortissements au cours de périodes futures.

DÉPRÉCIATION D'ACTIFS

Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée (y compris le goodwill et les licences d'utilisation du spectre ou de diffusion) sont évalués aux fins de dépréciation, au moins une fois par année, ou plus souvent si les événements ou les circonstances le justifient, tout comme les actifs à durée d'utilité déterminée (y compris les immobilisations corporelles et d'autres immobilisations incorporelles) font l'objet de tests de dépréciation si les événements ou les circonstances le justifient. La détermination de la valeur recouvrable de l'unité génératrice de trésorerie (« UGT ») nécessite d'importantes estimations des flux de trésorerie futurs, des taux de croissance finaux et des taux d'actualisation. Si les principales estimations venaient à différer de façon défavorable à l'avenir, la Société pourrait devoir comptabiliser des charges de dépréciation qui viendraient diminuer le bénéfice net.

INSTRUMENTS FINANCIERS

La juste valeur de nos dérivés est comptabilisée selon une évaluation à la valeur de marché estimée, ajustée en fonction de la qualité de crédit. Dans le cas des dérivés en position débitrice (soit

la contrepartie qui doit un montant à Rogers), l'écart de crédit pour la contrepartie bancaire est ajouté au taux d'actualisation sans risque en vue de déterminer la valeur estimée, ajustée en fonction de la qualité du crédit. Dans le cas des dérivés en position créditrice (soit Rogers qui doit un montant aux contreparties), notre écart de crédit est ajouté au taux d'actualisation sans risque. Pour déterminer la valeur estimée des dérivés, ajustée en fonction de la qualité du crédit, le risque de crédit des parties à l'instrument et les taux d'actualisation de l'instrument doivent être évalués.

Nous sommes tenus de veiller à ce que les relations de couverture répondent aux critères d'efficacité de la couverture, tant rétrospectivement que prospectivement, et ce, pour tous les instruments dérivés auxquels s'applique la comptabilité de couverture. Les tests d'efficacité de la couverture nécessitent le recours au jugement et aux estimations.

PRESTATIONS AU TITRE DES RÉGIMES DE RETRAITE

Lors de la comptabilisation des régimes de retraite à prestations définies, la Société pose des hypothèses afin de déterminer la valeur de l'obligation au titre des prestations. Les hypothèses et estimations comprennent le taux d'actualisation, le taux d'augmentation de la rémunération futur et le taux de mortalité. Les modifications de ces principales hypothèses et estimations peuvent avoir une incidence sur la charge de retraite, l'actif et le passif des régimes et les autres éléments du résultat global. Le changement de conjoncture économique, notamment les changements sur les marchés financiers et les fluctuations des taux d'intérêt, risque aussi d'avoir une incidence sur les régimes de retraite de la Société, étant donné que rien ne garantit que ces régimes pourront obtenir les rendements prévus. Par ailleurs, des modifications dictées par le marché pourraient se traduire par des variations des taux d'actualisation et d'autres variables qui pourraient nous obliger à verser des cotisations sensiblement différentes des cotisations et des hypothèses qui sous-tendent le processus d'évaluation actuarielle.

Le tableau présenté ci-après démontre quelle serait l'incidence d'une augmentation ou d'une diminution des principales hypothèses et estimations sur notre obligation au titre des prestations définies et sur notre charge de retraite pour l'exercice 2015 :

(en millions de dollars)	Augmentation (diminution)	Augmentation (diminution)
	de l'obligation au titre des prestations définies	de la charge de retraite
Taux d'actualisation		
Incidence d'une augmentation de 0,5 %	(146)	(18)
Incidence d'une diminution de 0,5 %	167	19
Taux de croissance de la rémunération future		
Incidence d'une augmentation de 0,25 %	18	3
Incidence d'une diminution de 0,25 %	(18)	(3)
Taux de mortalité		
Incidence d'une augmentation de un an	39	4
Incidence d'une diminution de un an	(41)	(4)

RÉMUNÉRATION FONDÉE SUR DES ACTIONS

Régimes d'options sur actions

Les régimes d'options sur actions des membres du personnel de la Société incluent un mode de règlement en trésorerie des droits à l'appréciation d'actions (« DAA ») pour toutes les options antérieurement ou nouvellement attribuées. Le mode de règlement en trésorerie des DAA permet au porteur de l'option de choisir de recevoir un paiement en trésorerie égal à la valeur intrinsèque de l'option, plutôt que d'exercer l'option pour acquérir des actions de catégorie B sans droit de vote.

La rémunération fondée sur des actions versée aux membres du personnel est évaluée à la juste valeur. Nous calculons la juste valeur des options en utilisant le cours des actions de catégorie B sans droit de vote et les modèles d'évaluation des options et comptabilisons toutes les options sur actions en circulation à titre de passifs. Le passif est évalué à la valeur de marché chaque période et est passé en charges selon une acquisition graduelle des droits au cours de la période pendant laquelle les services connexes sont rendus ou, le cas échéant, au cours de la période allant jusqu'à la date d'admissibilité du membre du personnel à la retraite, selon la plus courte des deux. La charge de chaque période dépend de la variation du cours de nos actions de catégorie B sans droit de vote pendant la période.

Régime d'unités d'actions de négociation restreinte et régime d'unités d'actions différées

Nous comptabilisons les unités d'actions de négociation restreinte et les unités d'actions différées à titre de passifs, évaluant les passifs et les charges de rémunération selon les justes valeurs, qui sont fondées sur le cours des actions de catégorie B sans droit de vote, et nous les comptabilisons à titre de charge dans les coûts opérationnels pendant la période d'acquisition des droits. Si la juste valeur de l'attribution change après l'octroi, mais avant la date d'exercice de droits, nous enregistrons la variation dans les passifs à titre de charge portée aux coûts opérationnels de l'exercice au cours duquel le changement survient. Dans le cas des unités d'actions de négociation restreinte, le montant du paiement est établi à la date d'acquisition des droits. Pour les unités d'actions différées, le montant du paiement est établi à la date d'exercice des droits.

JUGEMENTS

DURÉES D'UTILITÉ ET MODES D'AMORTISSEMENT

La Société formule des jugements importants pour choisir les modes d'amortissement des immobilisations corporelles qui, selon elle, reflètent avec précision la consommation des avantages procurés par ces actifs et traduisent la réalité économique de l'utilisation prévue des actifs sous-jacents.

Nous amortissons le coût des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée sur leur durée d'utilité estimée. Nous examinons leur durée d'utilité, leur valeur résiduelle et les modes d'amortissement au moins une fois l'an.

Nous n'amortissons pas les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée (licences d'utilisation du spectre et de radiodiffusion) puisqu'il n'y a pas de limite prévisible à la période au cours de laquelle ces actifs devraient générer des entrées nettes de trésorerie. Nous formulons des jugements pour déterminer que ces actifs ont une durée d'utilité indéterminée en analysant tous les

facteurs pertinents, y compris l'utilisation prévue de l'actif, le cycle de vie habituel et les variations prévues de la demande de produits et services que les actifs aident à générer. Après examen des facteurs liés à la concurrence, aux instances juridiques, aux facteurs réglementaires et autres, nous sommes d'avis que ces facteurs ne limitent pas la durée d'utilité de nos licences d'utilisation du spectre et de radiodiffusion.

Nous exerçons également notre jugement dans le choix des méthodes employées pour amortir nos immobilisations incorporelles et nos droits de diffusion qui, selon nous, reflètent avec précision la consommation de ces actifs et traduisent le mieux la réalité économique de l'utilisation attendue des actifs sous-jacents.

DÉPRÉCIATION D'ACTIFS

Nous formulons des jugements pour déterminer les UGT et l'affectation du goodwill aux UGT et aux groupes d'UGT aux fins des tests de dépréciation. L'affectation du goodwill aux unités génératrices de trésorerie requiert une part considérable de jugement par la direction en ce qui a trait à la détermination des UGT (ou aux groupes d'UGT) dont on s'attend à ce qu'elles bénéficient des synergies découlant d'un regroupement d'entreprises. Une UGT correspond au plus petit groupe d'actifs identifiables générant des entrées de trésorerie qui sont, dans une large mesure, indépendantes des entrées de trésorerie des autres actifs ou groupes d'actifs. Le goodwill et les immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée sont affectés aux UGT (ou aux groupes d'UGT) en fonction du niveau de surveillance du goodwill effectuée par la direction; niveau qui, par ailleurs, n'est pas supérieur à un secteur opérationnel.

SECTEURS

Nous posons des jugements importants dans la détermination de nos secteurs opérationnels. Ces secteurs sont des composantes qui se livrent à des activités ordinaires dont elles peuvent tirer des produits et pour lesquelles elles peuvent engager des charges, et dont les résultats opérationnels sont régulièrement examinés par nos principaux décideurs opérationnels en vue de prendre des décisions sur les ressources à affecter et d'évaluer la performance desdites composantes pour lesquelles des informations financières distinctes sont disponibles.

COMPTABILITÉ DE COUVERTURE

Nous formulons des jugements importants pour déterminer si nos instruments financiers sont admissibles à la comptabilité de couverture, y compris les hypothèses concernant les modèles d'évaluation de l'efficacité.

IMPÔT SUR LE RÉSULTAT ET AUTRES IMPÔTS ET TAXES

La Société constitue des provisions pour impôt sur le résultat et autres impôts et taxes en se fondant sur les renseignements couramment disponibles pour chacun des territoires dans lesquels elle exerce des activités. Bien que nous sommes d'avis que nous avons payé les bonnes sommes et avons constitué des provisions adéquates en ce qui concerne l'impôt, nos activités sont complexes et un degré élevé de jugement doit être exercé pour l'interprétation de l'application des lois et de la réglementation fiscales à nos impôts et taxes. Les déclarations de revenus de la Société peuvent faire l'objet d'audits par les autorités fiscales

gouvernementales pertinentes et les résultats des audits gouvernementaux pourraient modifier considérablement les montants réels de la charge d'impôt sur le résultat, de l'impôt sur le résultat à payer ou à recevoir, des autres taxes ou impôts à payer ou à recevoir et des actifs et passifs d'impôt différé et qui pourraient, dans certains cas, entraîner l'imputation d'intérêts et de pénalités.

ÉVENTUALITÉS

L'établissement des passifs éventuels nécessite l'exercice d'un degré élevé de jugement. Notre jugement est fondé sur l'information dont nous sommes au fait, et sur la probabilité du dénouement ultime des éventualités. S'il devient probable qu'un passif éventuel se soldera par des sorties de ressources économiques, nous comptabiliserons une provision dans la période où le changement de probabilité survient. L'estimation de la perte nécessite du jugement et repose sur les données disponibles au moment de l'estimation en question. Toute provision comptabilisée à l'égard d'un passif éventuel pourrait avoir une incidence significative sur notre situation financière et nos résultats opérationnels consolidés.

TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

La Société a conclu certaines transactions dans le cours normal des activités avec des parties liées dans lesquelles elle possède une participation. Le tableau qui suit présente les montants reçus de ces parties ou versés à ces dernières :

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		Variation en %
	2015	2014	
Produits	115	15	n. s.
Achats	170	88	93

Nous avons conclu des transactions avec des sociétés dont les associés ou les hauts dirigeants siègent au conseil d'administration de RCI, notamment :

- le président du conseil non membre de la direction d'un cabinet d'avocats qui offre une portion des services juridiques de la Société;
- le président du conseil d'une entreprise qui offre des services d'impression à la Société;
- le président du conseil et chef de la direction d'une société à laquelle la Société verse des commissions sur les primes d'assurance (il a cessé d'être une partie liée depuis avril 2015).

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Services d'impression, services juridiques et commissions versées sur les primes d'assurance	31	38

La Société a aussi conclu certaines transactions avec son actionnaire détenant le contrôle et avec les sociétés contrôlées par celui-ci. Ces transactions sont assujetties à des ententes formelles approuvées par le comité d'audit et de risque. Le total des montants versés à ces parties liées rend généralement compte de charges imputées à Rogers liées à l'utilisation commerciale occasionnelle d'un aéronef, déduction faite d'autres services

administratifs, et a été inférieur à 1 million de dollars pour les exercices 2015 et 2014 combinés.

Ces transactions sont inscrites au montant convenu par les parties liées et examinées par le comité d'audit et de risque. Les montants exigibles ne sont pas garantis, ne portent pas intérêt et leur paiement est exigible en trésorerie dans le mois suivant la date de transaction.

NOUVELLES NORMES COMPTABLES

Nous n'avons adopté aucune norme comptable nouvelle ou modifiée qui aurait eu une incidence significative sur nos états financiers consolidés annuels de 2015.

RÉCENTES PRISES DE POSITION EN COMPTABILITÉ

L'IASB a publié les nouvelles normes ou les modifications à des normes existantes suivantes, qui entreront en vigueur pour un exercice ultérieur et auront ou pourraient avoir une incidence sur nos états financiers consolidés de périodes à venir.

- *IFRS 15, Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* (l'« IFRS 15 ») – En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 qui annulera et remplacera toutes les normes et interprétations existantes des IFRS se rapportant aux produits, y compris l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, et l'IFRIC 13, *Programmes de fidélisation de la clientèle*.

L'IFRS 15 présente un seul modèle de comptabilisation des produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients. Cette norme s'applique à tous les contrats conclus avec des clients, sauf pour certaines exceptions, notamment les contrats comptabilisés aux termes d'autres IFRS. La norme impose de comptabiliser les produits de manière à représenter le transfert des produits ou des services promis à des clients selon un montant qui reflète la contrepartie que l'entité prévoit recevoir en échange de ces produits ou services. Pour ce faire, il convient de suivre les cinq étapes suivantes :

1. identifier le contrat conclu avec un client;
2. identifier les obligations de prestation prévues au contrat;
3. déterminer le prix de la transaction;
4. affecter le prix de la transaction aux obligations de prestation prévues au contrat;
5. comptabiliser les produits lorsque l'entité a rempli (ou à mesure qu'elle remplit) une obligation de prestation.

L'IFRS 15 fournit également des directives relatives au traitement des coûts d'obtention de contrats et d'exécution de contrats.

Nous estimons que l'application de cette nouvelle norme aura d'importantes incidences sur les résultats que nous présentons, plus précisément en ce qui a trait au moment de la comptabilisation des produits et à leur classement, ainsi qu'au traitement des coûts engagés pour l'acquisition des contrats avec des clients. Le moment de la comptabilisation des produits et leur classement seront touchés parce que l'IFRS 15 exige que soit évaluée la contrepartie totale estimative sur la durée du contrat à la passation de ce dernier et que la contrepartie soit répartie à l'ensemble des obligations de prestation figurant dans le contrat en proportion de leur prix de vente spécifique. Nous nous attendons à ce que cette disposition touche surtout nos

accords du secteur Sans-fil qui regroupent du matériel et des services au sein des frais de service mensuels, ce qui se traduira par une augmentation des produits tirés du matériel comptabilisés à la conclusion du contrat et une diminution des produits tirés des réseaux sur la durée des contrats.

Le traitement des coûts engagés dans le cadre de l'acquisition de contrats avec des clients sera aussi touché, car l'IFRS 15 exige que certains coûts d'acquisition des contrats (comme les commissions de vente) soient constatés à titre d'actifs et amortis dans les charges opérationnelles au fil du temps. À l'heure actuelle, ces coûts sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

De plus, certains nouveaux actifs et passifs seront comptabilisés dans nos états consolidés de la situation financière. Plus précisément, un actif ou un passif sur contrat sera comptabilisé pour rendre compte de tout écart temporaire entre les produits constatés et les montants facturés au client. En outre, certains coûts liés à l'acquisition de contrats (comme les commissions de vente) seront constatés à titre d'actifs et passés en charges sur une période correspondant au transfert des biens et des services auxquels se rapporte l'actif, plutôt qu'à mesure qu'ils sont engagés.

La norme est en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 (selon les modifications apportées en septembre 2015). Nous sommes tenus d'appliquer l'IFRS 15 de manière rétrospective à tous les contrats qui ne sont pas terminés à la date de première application et nous pouvons choisir l'une des deux options suivantes :

- retraiter chaque période précédente et comptabiliser l'effet cumulatif de la première application de l'IFRS 15 à titre d'ajustement des capitaux propres à l'ouverture de la première période présentée;
- conserver les chiffres des périodes précédentes tels qu'ils ont été publiés aux termes des normes antérieures et comptabiliser l'effet cumulatif de la première application de l'IFRS 15 à titre d'ajustement des capitaux propres d'ouverture à la date de la première application. Selon cette approche, l'entité doit aussi fournir de l'information additionnelle au cours de l'exercice de la première application expliquant comment les postes pertinents des états financiers sont touchés par l'adoption de l'IFRS 15 par rapport aux normes antérieures.

Nous évaluons à l'heure actuelle l'incidence de cette norme sur nos états financiers consolidés.

- *IFRS 9, Instruments financiers* (l'« IFRS 9 ») – En juillet 2014, l'IASB a publié la version définitive de l'IFRS 9, laquelle annulera et remplacera l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* (l'« IAS 39 »). L'IFRS 9 contient des directives révisées sur le classement et l'évaluation des instruments financiers, notamment un nouveau modèle des pertes sur créances attendues pour le calcul de la dépréciation d'actifs financiers et la nouvelle ligne directrice en matière de comptabilité de couverture. Par ailleurs, la norme maintient les directives sur la comptabilisation et la décomptabilisation des instruments financiers de l'IAS 39. La norme entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 et l'adoption anticipée est permise. Nous évaluons à l'heure actuelle l'incidence de cette norme sur nos états financiers consolidés.

- *IFRS 16, Contrats de location* (l'« IFRS 16 ») - En janvier 2016, l'IASB a publié la version définitive de l'IFRS 16, laquelle annulera et remplacera l'IAS 17, *Contrats de location* (l'« IAS 17 ») actuellement en vigueur. L'IFRS 16 introduit un modèle comptable unique pour les preneurs et tous les contrats de location de plus de 12 mois, sauf si l'actif sous-jacent est de faible valeur. Un preneur devra comptabiliser un actif lié au droit d'utilisation, qui représentera son droit d'utiliser l'actif sous-jacent, et une obligation locative, qui représentera son obligation de faire des paiements de location. Pour les bailleurs, le traitement comptable restera pratiquement le même qu'aux termes de l'IAS 17.

La norme entrera en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019. L'adoption anticipée est permise, mais seulement si l'entité adopte aussi l'IFRS 15. Nous pouvons choisir l'une des deux options suivantes :

- adopter l'IFRS 16 selon une application rétrospective intégrale;
- comptabiliser l'effet cumulatif de la première application de l'IFRS 16 à titre d'ajustement des capitaux propres d'ouverture à la date de la première application.

Nous évaluons à l'heure actuelle l'incidence de cette norme sur nos états financiers consolidés.

- *Modifications de l'IAS 16, Immobilisations corporelles et de l'IAS 38, Immobilisations incorporelles* - En mai 2014, l'IASB a publié des modifications à ces normes dans le but d'introduire la présomption réfutable selon laquelle l'utilisation de modes d'amortissement fondés sur les produits n'est pas appropriée dans le cas des immobilisations incorporelles. La modification entre en vigueur avec application prospective pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016. La modification des normes n'aura pas d'incidence significative sur nos états financiers consolidés.
- *Modifications de l'IFRS 11, Partenariats* - En mai 2014, l'IASB a publié une modification à cette norme exigeant l'application des principes de comptabilisation des regroupements d'entreprises aux acquisitions d'intérêts dans une entreprise commune qui constitue une entreprise. La modification entre en vigueur avec application prospective pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016. Nous comptabiliserons de telles transactions à compter du 1^{er} janvier 2016 de manière prospective conformément à la norme modifiée.

INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE

Nous mesurons le succès de notre stratégie à l'aide d'un certain nombre d'indicateurs clés de performance, qui sont définis ci-dessous. La Société estime que ces indicateurs clés de performance lui permettent de mesurer adéquatement sa performance par rapport à sa stratégie opérationnelle, de même que par rapport aux résultats de ses pairs et de ses concurrents. Ces indicateurs ne sont pas des mesures conformes aux IFRS et ne doivent pas être considérés comme des substituts au bénéfice net ni à tout autre indicateur de performance conforme aux IFRS.

NOMBRES D'ABONNÉS

Les nombres d'abonnés à nos services sont fondés sur les abonnés actifs. Lorsqu'un abonné est mis hors service, à sa demande ou pour défaut de paiement, il est réputé avoir été mis hors service

pendant la période au cours de laquelle les services sont interrompus.

Sans-fil

- Un abonné aux services sans fil est représenté par un numéro de téléphone identifiable.
- La Société répartit ses abonnés aux services sans fil en deux groupes, soit les abonnés aux services facturés et les abonnés aux services prépayés. Les abonnés aux services facturés et prépayés comprennent les abonnés aux services de transmission uniquement de la voix ou des données, de même que les abonnés à des forfaits incluant à la fois la transmission de la voix et des données.
- Les abonnés aux services sans fil prépayés sont considérés comme étant actifs pendant une période de 180 jours suivant la date de leur dernière utilisation génératrice de produits.

Cable

- Les abonnés aux services de télévision et d'accès Internet par câble sont représentés par une adresse; les abonnés aux services de téléphonie par câble sont représentés par le nombre de lignes téléphoniques.
- Si une adresse correspond à plusieurs logements, comme dans le cas d'un immeuble d'habitation, chaque locataire qui reçoit les services de télévision par câble, que les services lui soient facturés individuellement ou que le tarif des services soit inclus dans ses frais ou son loyer, représente un abonné. Pour les abonnés commerciaux ou institutionnels, comme les hôpitaux ou les hôtels, chacun d'entre eux représente un abonné.
- Les abonnés aux services de télévision, d'accès Internet et de téléphonie par câble ne comprennent que les abonnés pour qui le service est installé et opérationnel et facturé conséquemment.

TAUX D'ATTRITION DES ABONNÉS

Le taux d'attrition des abonnés constitue une mesure du nombre d'abonnés qui sont mis hors service pendant une période en tant que pourcentage du total des abonnés et est normalement calculé mensuellement et nous indique à quel point nous avons réussi à fidéliser notre clientèle. Nous le calculons en divisant le nombre d'abonnés de Sans-fil qui ont désactivé leur service sur une période donnée (habituellement sur une période de un mois) par le nombre total d'abonnés au début de cette même période. Lorsque la période considérée couvre plus de un mois, le taux d'attrition correspond au nombre d'abonnés mis hors service pendant la période, divisé par le nombre total d'abonnés au début de la période.

PRODUITS MOYENS PAR COMPTE DES SERVICES FACTURÉS

Depuis le premier trimestre de 2015, nous avons commencé à présenter les produits moyens par compte (« PMPC ») des services facturés parmi nos indicateurs clés de performance. Les PMPC des services facturés aident à dégager les tendances et à mesurer notre réussite quant à l'attraction et à la fidélisation d'abonnés ayant plusieurs appareils rattachés au même compte. Un seul compte aux services facturés de Sans-fil permet habituellement aux abonnés de profiter des options du forfait à partir de plusieurs appareils, et ce, en n'apparaissant que sur une seule facture. À chaque compte aux services facturés de Sans-fil est associé un numéro de compte de facturation identifiable. Un seul compte aux

services facturés de Sans-fil peut englober plus d'un numéro de téléphone identifiable et recevoir des services sans fil mensuels pour divers appareils connectés comme les téléphones intelligents, les téléphones de base, les tablettes et autres appareils. Les comptes aux services facturés de Sans-fil sous divers noms de marques sont considérés comme des comptes distincts. Nous calculons les PMPC des services facturés de Sans-fil en divisant le total des produits tirés du réseau de services facturés de Sans-fil (mensuels) par le nombre moyen de comptes de services facturés de Sans-fil pour une même période.

PRODUITS MOYENS PAR ABONNÉ MIXTES

Les produits moyens par abonné (« PMPA ») mixtes aident à dégager les tendances et à mesurer notre réussite quant à l'attrait et à la fidélisation des abonnés offrant une valeur supérieure. Nous calculons les PMPA mixtes en divisant les produits tirés des réseaux (sur une base mensuelle) par le nombre total moyen d'abonnés aux services sans fil pour une même période.

INTENSITÉ DU CAPITAL

L'intensité du capital nous permet de comparer le niveau de nos entrées d'immobilisations corporelles à ceux d'autres sociétés du même secteur. Nos entrées d'immobilisations corporelles ne comprennent pas les dépenses liées aux licences d'utilisation du

spectre. Nous calculons l'intensité du capital en divisant les entrées d'immobilisations corporelles par les produits opérationnels. Pour Sans-fil, l'intensité du capital est calculée au moyen du total des produits du réseau. Nous l'utilisons pour évaluer la performance de nos actifs et lorsque nous prenons des décisions au sujet de nos entrées d'immobilisations corporelles. Nous sommes d'avis que certains investisseurs et analystes utilisent l'intensité du capital pour mesurer le rendement des achats et de la construction d'actifs par rapport aux produits.

RATIOS DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES

Nous calculons le ratio de distribution de dividendes en divisant les dividendes déclarés pour l'exercice par le bénéfice net ou les flux de trésorerie disponibles de l'exercice. Nous utilisons les dividendes en pourcentage du bénéfice net et des flux de trésorerie disponibles pour effectuer des analyses et aider à décider des dividendes que nous devrions verser.

RENDEMENT DE L'ACTIF

Nous utilisons le rendement de l'actif pour mesurer notre efficacité en ce qui a trait à l'utilisation de nos actifs pour générer un bénéfice net. Nous calculons le rendement de l'actif en divisant le bénéfice net de l'exercice par le total des actifs à la clôture de l'exercice.

MESURES NON CONFORMES AUX PCGR

La Société a recours aux mesures non conformes aux PCGR suivantes, qui sont revues périodiquement par la direction et le conseil d'administration, pour évaluer la performance de la Société et prendre des décisions au sujet des activités courantes de la Société et de sa capacité à générer des flux de trésorerie. Ces mesures, en totalité ou en partie, peuvent également être utilisées par les investisseurs, les institutions prêteuses et les agences de notation à titre d'indicateurs de la performance opérationnelle de la Société, de sa capacité à contracter ou à rembourser des emprunts et à titre de mesures d'évaluation des entreprises œuvrant dans le secteur des télécommunications. Ces mesures ne sont pas des mesures conformes aux PCGR et n'ont pas de signification normalisée en vertu des IFRS et, par conséquent, leur fiabilité à des fins de comparaison avec les résultats d'autres sociétés est incertaine.

Mesure non conforme aux PCGR	Raison de son utilisation	Calcul	Mesure financière la plus comparable en IFRS
Résultat d'exploitation ajusté Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée	<ul style="list-style-type: none"> Pour évaluer la performance de nos activités et pour prendre des décisions à l'égard des activités courantes de l'entreprise et de la capacité à générer des flux de trésorerie. Nous croyons que certains investisseurs et analystes utilisent le résultat d'exploitation ajusté pour mesurer notre capacité à rembourser nos emprunts et à honorer nos autres obligations de paiement. Nous l'utilisons également à titre de composante du calcul de la rémunération incitative à court terme de tous les membres du personnel de direction. 	<p>Résultat d'exploitation ajusté : Bénéfice net <i>Plus (moins) les éléments suivants</i> impôt sur le résultat, autres charges (produits), charges financières, frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges, amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, rémunération fondée sur des actions et dépréciation d'actifs</p> <p>Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée : Résultat d'exploitation ajusté <i>Divisé par l'élément suivant</i> Produits opérationnels (produits tirés des réseaux de Sans-fil)</p>	Bénéfice net
Résultat net ajusté Résultat par action de base ajusté et dilué ajusté	<ul style="list-style-type: none"> Pour évaluer la performance de nos activités compte non tenu de l'incidence des éléments précédents puisque ceux-ci nuisent à la comparabilité de nos résultats financiers et pourraient fausser l'analyse des tendances relatives à la performance de nos activités. Exclure ces éléments ne signifie pas qu'ils ne sont pas récurrents. 	<p>Bénéfice net ajusté : Bénéfice net <i>Plus (moins) les éléments suivants</i> rémunération fondée sur des actions, frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges, dépréciation d'actifs, (profit) sur la vente de placements, (profit) sur les acquisitions, perte liée aux obligations d'achat liées à la participation ne donnant pas le contrôle, perte liée aux remboursements sur la dette à long terme et ajustements d'impôt sur le résultat liés à ces éléments, y compris les ajustements liés aux modifications législatives</p> <p>Résultat par action de base ajusté et dilué ajusté : Résultat net ajusté <i>Divisé par l'élément suivant</i> Nombre moyen pondéré d'actions en circulation, avant et après dilution</p>	Bénéfice net Bénéfice de base et dilué par action
Flux de trésorerie disponibles	<ul style="list-style-type: none"> Pour faire état du montant en trésorerie disponible aux fins de remboursement de la dette ou de réinvestissement dans la Société, ce qui est un indicateur important de la solidité et de la performance financières de notre entreprise. Nous croyons que certains investisseurs et analystes utilisent les flux de trésorerie disponibles pour évaluer une entreprise et ses actifs sous-jacents. 	<p>Résultat d'exploitation ajusté <i>Moins les éléments suivants</i> Entrées d'immobilisations corporelles, intérêts sur les emprunts déduction faite des intérêts inscrits à l'actif et impôt sur le résultat en trésorerie</p>	Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles
Dette nette ajustée	<ul style="list-style-type: none"> Pour procéder à des analyses liées à l'évaluation et prendre des décisions en lien avec la structure du capital. Nous sommes d'avis qu'il s'agit d'une mesure qui aide les investisseurs et les analystes à analyser la valeur globale et la valeur nette réelle de la Société et à évaluer notre endettement. 	<p>Total de la dette à long terme <i>Plus (moins) les éléments suivants</i> Partie courante de la dette à long terme, coûts de transaction différés et escomptes, (actifs) passifs nets au titre des dérivés liés à la dette, ajustement lié au risque de crédit relativement à la position nette au titre des dérivés liés à la dette, avances bancaires (trésorerie et équivalents de trésorerie) et emprunts à court terme</p>	Dette à long terme
Ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté	<ul style="list-style-type: none"> Pour procéder à des analyses liées à l'évaluation et prendre des décisions liées à la structure du capital. Nous sommes d'avis qu'il s'agit d'une mesure qui aide les investisseurs et les analystes à analyser la valeur globale et la valeur nette réelle de la Société et à évaluer notre endettement. 	<p>Dette nette ajustée (selon la définition fournie ci-dessus) <i>Divisée par l'élément suivant</i> Résultat d'exploitation ajusté des 12 derniers mois (selon la définition fournie ci-dessus)</p>	Dette à long terme divisée par le bénéfice net

RAPPROCHEMENT DU RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ ET DE LA MARGE BÉNÉFICIAIRE OPÉRATIONNELLE AJUSTÉE

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Bénéfice net	1 381	1 341
Ajouter (déduire) :		
Impôt sur le résultat	466	506
Autres (produits) charges	(32)	1
Charges financières	774	817
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	111	173
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	2 277	2 144
Rémunération fondée sur des actions	55	37
Résultat d'exploitation ajusté	5 032	5 019

(en millions de dollars, sauf les pourcentages)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée		
Résultat d'exploitation ajusté	5 032	5 019
Diviser par : total des produits opérationnels	13 414	12 850
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée	37,5 %	39,1 %

RAPPROCHEMENT DU RÉSULTAT NET AJUSTÉ

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Bénéfice net	1 381	1 341
Ajouter (déduire) :		
Rémunération fondée sur des actions	55	37
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	111	173
Profit sur l'acquisition de Mobilicity	(102)	-
Perte liée à une obligation d'achat liée à la participation ne donnant pas le contrôle	72	-
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	7	29
Incidence fiscale des éléments susmentionnés	(40)	(62)
Ajustement d'impôt sur le résultat, modification des lois fiscales	6	14
Résultat net ajusté	1 490	1 532

RAPPROCHEMENT DES FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles	3 747	3 698
Ajouter (déduire) :		
Entrées d'immobilisations corporelles	(2 440)	(2 366)
Intérêts sur les emprunts, déduction faite des intérêts inscrits à l'actif	(732)	(756)
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	111	173
Intérêts payés	771	778
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	302	(11)
Autres ajustements	(83)	(79)
Flux de trésorerie disponibles	1 676	1 437

RAPPROCHEMENT DU RATIO DE DISTRIBUTION DE DIVIDENDES EN POURCENTAGE DES FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

(en millions de dollars, sauf les pourcentages)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Ratio de distribution de dividendes en pourcentage des flux de trésorerie disponibles :		
Dividendes déclarés au cours de l'exercice	988	942
Diviser par : flux de trésorerie disponibles	1 676	1 437
Ratio de distribution de dividendes en pourcentage des flux de trésorerie disponibles	59 %	66 %

RAPPROCHEMENT DE LA DETTE NETTE AJUSTÉE ET DU RATIO DE LA DETTE NETTE AJUSTÉE SUR LE RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ ¹

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Partie courante de la dette à long terme	1 000	963
Dette à long terme	15 870	13 824
Coûts de transaction différés et escomptes	111	108
	16 981	14 895
Ajouter (déduire) :		
Actifs nets au titre des dérivés liés à la dette	(2 028)	(846)
Ajustement lié au risque de crédit relativement à la position nette au titre des dérivés liés à la dette	(152)	(39)
Emprunts à court terme	800	842
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(11)	(176)
Dette nette ajustée	15 590	14 676

(en millions de dollars, sauf les ratios)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté		
Dette nette ajustée	15 590	14 676
Diviser par : résultat d'exploitation ajusté des 12 derniers mois	5 032	5 019
Ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté	3,1	2,9

¹ Avec prise d'effet le 30 septembre 2015, nous avons modifié notre méthode de calcul de la dette nette ajustée, et ce, de façon rétrospective, afin d'évaluer la position nette au titre des dérivés liés à la dette sans ajustement lié au risque de crédit. Aux fins de la comptabilisation selon les IFRS, nous comptabilisons la juste valeur de nos dérivés liés à la dette selon une méthode d'évaluation de la valeur de marché estimée, en tenant compte de la qualité du crédit, en actualisant les flux de trésorerie à la date d'évaluation. Aux fins du calcul de la dette nette ajustée et du ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté, nous estimons qu'il est d'usage d'inclure les dérivés liés à la dette évalués sans ajustement lié au risque de crédit dans l'évaluation de l'effet de levier de l'endettement et l'évaluation à la valeur de marché, ainsi qu'aux fins de transaction.

RAPPROCHEMENT DU RÉSULTAT PAR ACTION AJUSTÉ

(en millions de dollars, sauf les montants par action et le nombre d'actions en circulation, en millions)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Résultat par action de base ajusté :		
Résultat net ajusté	1 490	1 532
Diviser par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation	515	515
Résultat par action de base ajusté	2,89 \$	2,97 \$
Résultat par action dilué ajusté :		
Résultat net ajusté	1 490	1 532
Diviser par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation après dilution	517	517
Résultat par action dilué ajusté	2,88 \$	2,96 \$
Bénéfice de base par action :		
Bénéfice net	1 381	1 341
Diviser par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation	515	515
Bénéfice de base par action	2,68 \$	2,60 \$
Bénéfice dilué par action :		
Bénéfice net	1 381	1 341
Incidence des titres dilutifs sur le bénéfice net	-	(15)
Bénéfice net dilué	1 381	1 326
Diviser par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation après dilution	517	517
Bénéfice dilué par action	2,67 \$	2,56 \$

SOMMAIRE DES RÉSULTATS FINANCIERS DU GARANT DE LA DETTE À LONG TERME

Nos titres d'emprunt publics en circulation, nos facilités de crédit bancaire et de lettres de crédit de 3,6 milliards de dollars et nos dérivés sont des obligations non garanties de RCI, en sa qualité de débiteur, et de RCCI, en sa qualité de codébiteur ou de garant, selon le cas.

Le tableau qui suit fournit un sommaire des principales données financières consolidées non auditées résumées de RCI pour les périodes indiquées et inclut des colonnes distinctes pour : i) RCI, ii) RCCI, iii) les filiales non garanties, sur une base combinée, iv) les ajustements de consolidation et v) les totaux consolidés.

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, non audité)	RCI 1.2		RCCI 1.2.3.4		Filiales non garantes 1.2.4		Ajustements de consolidation 1.2		Total	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Données tirées de l'état du résultat net										
Produits	24	19	11 489	11 096	2 099	1 881	(198)	(146)	13 414	12 850
Bénéfice net (perte nette)	1 381	1 341	1 478	1 453	1 104	964	(2 582)	(2 417)	1 381	1 341
Aux 31 décembre (en millions de dollars, non audité)	RCI 1.2		RCCI 1.2.3.4		Filiales non garantes 1.2.4		Ajustements de consolidation 1.2		Total	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Données tirées de l'état de la situation financière										
Actifs courants	23 891	18 530	19 322	13 473	8 331	3 280	(48 922)	(32 938)	2 622	2 345
Actifs non courants	27 270	23 760	36 862	33 183	8 236	7 776	(45 815)	(40 542)	26 553	24 177
Passifs courants	24 024	17 701	25 951	20 255	5 609	1 545	(50 567)	(34 581)	5 017	4 920
Passifs non courants	17 928	15 619	1 655	1 483	259	180	(1 429)	(1 161)	18 413	16 121

¹ Aux fins du tableau ci-dessus, les placements dans des filiales sont comptabilisés selon la méthode de la mise en équivalence.

² Les montants présentés au titre des passifs courants et des passifs non courants de RCCI n'incluent pas les obligations découlant du fait d'agir en qualité de codébiteur ou de garant, selon le cas, de la dette à long terme de RCI.

³ Le 1^{er} janvier 2016, Fido Solutions Inc., filiale de RCI, a transféré sa participation dans RCP à Rogers Cable and Data Centres Inc. (« RCDCI »), filiale de RCI, ce qui a fait de RCDCI le seul détenteur de RCP, cette dernière cessant de ce fait d'exister. RCDCI est devenue seule propriétaire des actifs précédemment détenus par RCP, dont elle a également pris en charge tous les passifs. Après cette réorganisation, RCDCI a pris le nom de Rogers Communications Canada Inc. (« RCCI »).

⁴ L'information financière de RCCI et de nos filiales non garanties est présentée sur une base pro forma comme si la dissolution de RCP avait eu lieu le 1^{er} janvier 2014.

SOMMAIRE QUINQUENNAL DES RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

(en millions de dollars, sauf les montants par action, les nombres d'abonnés, les PMPC, les PMPA, les taux d'attrition, les pourcentages et les ratios)	Aux 31 décembre ou pour les exercices clos les 31 décembre				
	2015	2014	2013	2012	2011
Résultat et flux de trésorerie :					
Produits opérationnels					
Sans-fil	7 651	7 305	7 270	7 280	7 138
Cable	3 465	3 467	3 475	3 358	3 309
Solutions d'Affaires	377	382	374	351	405
Media	2 079	1 826	1 704	1 620	1 611
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(158)	(130)	(117)	(123)	(117)
Total des produits opérationnels	13 414	12 850	12 706	12 486	12 346
Résultat d'exploitation ajusté ¹					
Sans-fil	3 239	3 246	3 157	3 063	3 036
Cable	1 658	1 665	1 718	1 605	1 549
Solutions d'Affaires	116	122	106	89	86
Media	172	131	161	190	180
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(153)	(145)	(149)	(113)	(112)
Total du résultat d'exploitation ajusté	5 032	5 019	4 993	4 834	4 739
Bénéfice net des activités poursuivies	1 381	1 341	1 669	1 725	1 590
Bénéfice net	1 381	1 341	1 669	1 693	1 563
Résultat net ajusté des activités poursuivies ¹	1 490	1 532	1 769	1 781	1 736
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles	3 747	3 698	3 990	3 421	3 791
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 676	1 437	1 548	1 649	1 874
Entrées d'immobilisations corporelles	2 440	2 366	2 240	2 142	2 127
Bénéfice par action des activités poursuivies					
De base	2,68 \$	2,60 \$	3,24 \$	3,32 \$	2,93 \$
Dilué	2,67 \$	2,56 \$	3,22 \$	3,30 \$	2,91 \$
Bénéfice par action					
De base	2,68 \$	2,60 \$	3,24 \$	3,26 \$	2,88 \$
Dilué	2,67 \$	2,56 \$	3,22 \$	3,24 \$	2,86 \$
Résultat par action ajusté ¹					
De base	2,89 \$	2,97 \$	3,43 \$	3,43 \$	3,20 \$
Dilué	2,88 \$	2,96 \$	3,42 \$	3,41 \$	3,17 \$
États de la situation financière :					
Actifs					
Immobilisations corporelles, montant net	10 997	10 655	10 255	9 576	9 114
Goodwill	3 891	3 883	3 751	3 215	3 280
Immobilisations incorporelles	7 243	6 588	3 211	2 951	2 721
Placements	2 271	1 898	1 487	1 484	1 107
Autres actifs	4 773	3 498	4 897	2 392	2 140
Total des actifs	29 175	26 522	23 601	19 618	18 362
Passifs et capitaux propres					
Passifs à long terme	18 413	16 121	14 326	12 848	12 241
Passifs courants	5 017	4 920	4 606	3 002	2 549
Total des passifs	23 430	21 041	18 932	15 850	14 790
Capitaux propres	5 745	5 481	4 669	3 768	3 572
Total des passifs et des capitaux propres	29 175	26 522	23 601	19 618	18 362
Nombre d'abonnés (en milliers) ²					
Abonnés aux services sans fil	9 877	9 450	9 503	9 437	9 335
Abonnés aux services d'accès Internet	2 048	2 011	1 961	1 864	1 793
Abonnés aux services de télévision	1 896	2 024	2 127	2 214	2 297
Abonnés aux services de téléphonie	1 090	1 150	1 153	1 074	1 052
Mesures additionnelles sur les services sans fil ²					
Taux d'attrition des services facturés (mensuel)	1,27 %	1,27 %	1,24 %	1,29 %	1,32 %
PMPC des services facturés (mensuels) ³	110,74 \$	106,41 \$			
PMPA mixtes (mensuels)	59,71 \$	59,41 \$	59,58 \$	59,79 %	60,20 \$
Ratios :					
Croissance des produits	4 %	1 %	2 %	1 %	3 %
Croissance du résultat d'exploitation ajusté	0 %	1 %	3 %	2 %	2 %
Dividendes déclarés par action	1,92 \$	1,83 \$	1,74 \$	1,58 \$	1,42 \$
Ratio de distribution de dividendes en pourcentage du bénéfice net ²	72 %	70 %	54 %	48 %	49 %
Ratio de distribution de dividendes en pourcentage des flux de trésorerie disponibles ^{1,2}	59 %	66 %	58 %	50 %	41 %
Rendement de l'actif ²	4,7 %	5,1 %	7,1 %	8,6 %	8,5 %
Dettes nettes ajustées sur le résultat d'exploitation ajusté ¹	3,1	2,9	2,3	2,3	2,2

¹ Le résultat d'exploitation ajusté, le résultat net ajusté, le résultat par action de base et dilué ajusté, les flux de trésorerie disponibles, la dette nette ajustée, le ratio de la dette nette ajustée sur le résultat d'exploitation ajusté et le ratio de distribution de dividendes en pourcentage des flux de trésorerie disponibles sont des mesures non conformes aux PCGR et ne devraient pas être considérés comme un substitut ou une solution de rechange aux mesures conformes aux PCGR. Ces mesures ne sont pas définies en vertu des IFRS et n'ont pas de signification normalisée et, par conséquent, leur fiabilité à des fins de comparaison avec les résultats d'autres sociétés est incertaine. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de ces mesures et sur la façon dont nous les calculons.

² Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance ».

³ Les PMPC des services facturés n'ont pas été présentés pour les périodes antérieures à 2014. Nous avons commencé à présenter les PMPC des services facturés à titre d'indicateur clé de la performance au premier trimestre de 2015. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance ».

Responsabilité de la direction à l'égard de l'information financière 31 décembre 2015

La direction de Rogers Communications Inc. est responsable de la préparation des états financiers consolidés de la Société et ses filiales ci-joints et de tous les renseignements paraissant dans le rapport de gestion, lesquels états et rapport ont été approuvés par le conseil d'administration.

La direction a dressé les états financiers consolidés selon les Normes internationales d'information financière telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board. Les états financiers consolidés comportent certains montants qui sont fondés sur les meilleures estimations de la direction et l'exercice de son meilleur jugement et, de l'avis de celle-ci, ces montants donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière, des résultats opérationnels et des flux de trésorerie de Rogers Communications Inc. La direction a aussi rédigé l'information financière présentée ailleurs dans le rapport de gestion et elle s'est assurée qu'elle était cohérente par rapport aux états financiers consolidés.

La direction a mis au point et maintient un système de contrôles internes en vue d'accroître l'intégrité des états financiers consolidés. Le système de contrôles internes est soutenu par le groupe d'audit interne et comprend la communication au personnel par la direction des politiques qui régissent une conduite commerciale responsable.

La direction est d'avis que les contrôles internes fournissent l'assurance raisonnable que :

- les opérations sont dûment autorisées et inscrites;
- les documents d'information financière sont fiables et constituent une base adéquate pour dresser les états financiers consolidés;
- les actifs de Rogers Communications Inc. et de ses filiales sont comptabilisés et protégés convenablement.

Le conseil d'administration s'assure que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui a trait à la présentation de l'information financière et, ultimement, il passe en revue et

approuve les états financiers consolidés. Le conseil d'administration s'acquitte de cette responsabilité par l'intermédiaire de son comité d'audit et de risque.

Le comité d'audit et de risque rencontre régulièrement la direction de même que les auditeurs internes et externes afin de discuter des contrôles internes liés au processus de communication de l'information financière et des questions d'audit et de présentation de l'information financière de même que pour s'assurer que chaque partie s'acquitte adéquatement de ses responsabilités et pour examiner le rapport de gestion, les états financiers consolidés et le rapport des auditeurs externes. Le comité d'audit et de risque fait part de ses constatations au conseil d'administration pour que celui-ci en tienne compte au moment d'approuver la publication des états financiers consolidés à l'intention des actionnaires. Le comité d'audit et de risque se penche également sur la nomination ou la reconduction des auditeurs externes et soumet ensuite sa recommandation au conseil d'administration avant de demander l'approbation des actionnaires.

Les états financiers consolidés ont été audités par les auditeurs externes, KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., selon les normes d'audit généralement reconnues du Canada et les normes du Public Company Accounting Oversight Board (États-Unis), pour le compte des actionnaires. KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L. a librement accès au comité d'audit et de risque.

Le 11 février 2016



Guy Laurence
Président et chef de la direction



Anthony Staffieri, FCPA, FCA
Chef de la direction des
Finances

Rapport du cabinet d'experts-comptables inscrit indépendant



Aux actionnaires de Rogers Communications Inc.

Nous avons effectué l'audit des états financiers consolidés ci-joints de Rogers Communications Inc., qui comprennent les états consolidés de la situation financière au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014, les états consolidés du résultat net, du résultat global et des variations des capitaux propres et les tableaux consolidés des flux de trésorerie pour les exercices clos à ces dates, ainsi que les notes, qui comprennent un résumé des principales méthodes comptables et d'autres informations explicatives.

Responsabilité de la direction pour les états financiers consolidés

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

Responsabilité des auditeurs

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

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers consolidés. Le choix des procédures relève de notre jugement, et notamment de notre évaluation des risques que les états financiers consolidés comportent des anomalies significatives, que celles-ci résultent de fraudes ou d'erreurs. Dans l'évaluation de ces risques, nous prenons en considération le contrôle interne de l'entité portant sur la préparation et la présentation fidèle des états financiers

consolidés afin de concevoir des procédures d'audit appropriées aux circonstances. Un audit comporte également l'appréciation du caractère approprié des méthodes comptables retenues et du caractère raisonnable des estimations comptables faites par la direction, de même que l'appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers consolidés.

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

Opinion

À notre avis, les états financiers consolidés donnent, dans tous leurs aspects significatifs, une image fidèle de la situation financière consolidée de Rogers Communications Inc. au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014 ainsi que de sa performance financière consolidée et de ses flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos à ces dates, conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS) publiées par l'International Accounting Standards Board.

Autre point

Nous avons aussi effectué l'audit, conformément aux normes du Public Company Accounting Oversight Board (États-Unis), de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière de Rogers Communications Inc. au 31 décembre 2015, en nous fondant sur les critères établis dans le document *Internal Control - Integrated Framework* (2013) publié par le Committee of Sponsoring Organizations (COSO) de la Treadway Commission. Dans notre rapport daté du 11 février 2016, nous exprimons une opinion non modifiée (sans réserve) sur l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière de Rogers Communications Inc.

KPMG s.r.l. / SENCRL.

Comptables professionnels agréés, experts-comptables autorisés
Le 11 février 2016
Toronto, Canada

Rapport du cabinet d'experts-comptables inscrit indépendant



Au conseil d'administration et aux actionnaires de Rogers Communications Inc.

Nous avons audité le contrôle interne à l'égard de l'information financière de Rogers Communications Inc. au 31 décembre 2015, selon les critères établis dans le rapport intitulé *Internal Control - Integrated Framework* (2013) publié par le Committee of Sponsoring Organizations de la Treadway Commission (le « COSO »). La direction de Rogers Communications Inc. est responsable du maintien d'un contrôle interne efficace à l'égard de l'information financière et de l'appréciation qu'elle fait de l'efficacité du contrôle interne à l'égard de l'information financière, présentée dans le rapport de la direction sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière inclus dans le rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 décembre 2015. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société en nous fondant sur notre audit.

Notre audit a été effectué conformément aux normes du Public Company Accounting Oversight Board (États-Unis). Ces normes exigent que l'audit soit planifié et exécuté de manière à fournir l'assurance raisonnable qu'un contrôle interne efficace à l'égard de l'information financière était maintenu, à tous les égards importants. Notre audit a compris l'acquisition d'une compréhension du contrôle interne à l'égard de l'information financière, l'évaluation du risque d'existence d'une faiblesse importante, la mise en œuvre de tests et l'évaluation de l'efficacité de la conception et du fonctionnement du contrôle interne à l'égard de l'information financière en fonction du niveau de risque déterminé. Notre audit a également compris la mise en œuvre d'autres procédés que nous avons jugés nécessaires dans les circonstances. Nous estimons que notre audit constitue une base raisonnable à l'expression de notre opinion.

Le contrôle interne à l'égard de l'information financière d'une société est le processus visant à fournir une assurance raisonnable que l'information financière est fiable et que les états financiers ont été établis, aux fins de la publication de l'information financière, conformément aux principes comptables généralement reconnus. Le contrôle interne à l'égard de l'information financière d'une société s'entend des politiques et procédures qui : 1) concernent la tenue de dossiers suffisamment détaillés qui donnent une image fidèle des opérations et des cessions d'actifs de la société;

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

En raison des limites qui lui sont inhérentes, il se peut que le contrôle interne à l'égard de l'information financière ne permette pas de prévenir ou de détecter certaines anomalies. De plus, toute projection du résultat d'une évaluation de son efficacité sur des périodes futures comporte le risque que les contrôles deviennent inadéquats en raison de changements de situation ou que le niveau de respect des politiques ou des procédures diminue.

À notre avis, Rogers Communications Inc. a maintenu, à tous les égards importants, un contrôle interne efficace à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2015 selon les critères établis dans le rapport *Internal Control - Integrated Framework* (2013) publié par le Committee of Sponsoring Organizations de la Treadway Commission (le « COSO »).

Nous avons également audité conformément aux normes d'audit généralement reconnues du Canada et aux normes du Public Company Accounting Oversight Board (États-Unis), les états consolidés de la situation financière de Rogers Communications Inc. au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014, ainsi que les états consolidés connexes du résultat net, du résultat global, des variations des capitaux propres et les tableaux consolidés connexes des flux de trésorerie pour les exercices clos le 31 décembre 2015 et le 31 décembre 2014, et notre rapport daté du 11 février 2016 exprimait une opinion sans réserve à l'égard de ces états financiers consolidés.

KPMG S.P.L. / SENC.R.L.

Comptables professionnels agréés, experts-comptables autorisés
Le 11 février 2016
Toronto, Canada

États consolidés du résultat net

(en millions de dollars canadiens, sauf les montants par action)

Exercices clos les 31 décembre	Note	2015	2014
Produits opérationnels	5	13 414	12 850
Charges opérationnelles			
Coûts opérationnels	6	8 437	7 868
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	7, 8	2 277	2 144
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	9	111	173
Charges financières	10	774	817
Autres (produits) charges	11	(32)	1
Bénéfice avant impôt sur le résultat		1 847	1 847
Impôt sur le résultat	12	466	506
Bénéfice net de l'exercice		1 381	1 341
Bénéfice par action			
De base	13	2,68 \$	2,60 \$
Dilué	13	2,67 \$	2,56 \$

Les notes afférentes aux états financiers consolidés en font partie intégrante.

États consolidés du résultat global

(en millions de dollars canadiens)

Exercices clos les 31 décembre	Note	2015	2014
Bénéfice net de l'exercice		1 381	1 341
Autres éléments du résultat global :			
Éléments qui ne seront pas reclassés dans le bénéfice			
Régimes de retraite à prestations définies			
Réévaluations	23	24	(168)
(Charge) recouvrement d'impôt sur le résultat connexe		(6)	45
Éléments qui ne seront pas reclassés dans le bénéfice net		18	(123)
Éléments pouvant être par la suite reclassés dans le bénéfice			
Variation de la juste valeur des placements disponibles à la vente			
(Diminution) augmentation de la juste valeur		(143)	369
Recouvrement (charge) d'impôt sur le résultat connexe		20	(49)
		(123)	320
Instruments dérivés utilisés comme couvertures de flux de trésorerie			
Profit latent lié à la juste valeur des instruments dérivés		1 524	925
Reclassement du profit sur les dérivés liés à la dette dans le bénéfice net		(1 307)	(599)
Reclassement de la perte liée aux remboursements sur la dette à long terme dans le bénéfice net	16	7	29
Reclassement du profit sur les dérivés liés aux dépenses dans le bénéfice net ou les immobilisations corporelles		(148)	(69)
Reclassement des intérêts courus dans le bénéfice net		(58)	(1)
Charge d'impôt sur le résultat connexe		(65)	(80)
		(47)	205
Quote-part des autres éléments du résultat global au titre des placements comptabilisés selon la méthode de la mise en équivalence, après impôt		23	10
Éléments pouvant être par la suite reclassés dans le bénéfice net		(147)	535
Autres éléments du résultat global de l'exercice		(129)	412
Résultat global de l'exercice		1 252	1 753

Les notes afférentes aux états financiers consolidés en font partie intégrante.

États consolidés de la situation financière

(en millions de dollars canadiens)

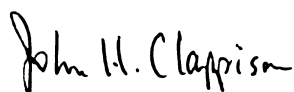
Aux 31 décembre	Note	2015	2014
Actifs			
Actifs courants			
Trésorerie et équivalents de trésorerie		11	176
Débiteurs	14	1 792	1 591
Stocks	15	318	251
Autres actifs courants		303	191
Partie courante des instruments dérivés	16	198	136
Total des actifs courants		2 622	2 345
Immobilisations corporelles	7	10 997	10 655
Immobilisations incorporelles	8	7 243	6 588
Placements	17	2 271	1 898
Instruments dérivés	16	1 992	788
Autres actifs à long terme	18	150	356
Actifs d'impôt différé	12	9	9
Goodwill	8	3 891	3 883
Total des actifs		29 175	26 522
Passifs et capitaux propres			
Passifs courants			
Emprunts à court terme	19	800	842
Créditeurs et charges à payer		2 708	2 578
Impôt sur le résultat à payer		96	47
Partie courante des provisions	20	10	7
Produits constatés d'avance		388	443
Partie courante de la dette à long terme	21	1 000	963
Partie courante des instruments dérivés	16	15	40
Total des passifs courants		5 017	4 920
Provisions	20	50	55
Dette à long terme	21	15 870	13 824
Instruments dérivés	16	95	11
Autres passifs à long terme	22	455	462
Passifs d'impôt différé	12	1 943	1 769
Total des passifs		23 430	21 041
Capitaux propres	24	5 745	5 481
Total des passifs et des capitaux propres		29 175	26 522
Garanties	28		
Engagements et passifs éventuels	29		
Événements postérieurs à la date de clôture	1, 21, 24		

Les notes afférentes aux états financiers consolidés en font partie intégrante.

Au nom du conseil d'administration,



Alan D. Horn, CPA, CA
Administrateur



John H. Clappison, FCPA, FCA
Administrateur

États consolidés des variations des capitaux propres

(en millions de dollars canadiens, sauf les nombres d'actions)

	Actions de catégorie A avec droit de vote		Actions de catégorie B sans droit de vote		Résultats non distribués	Réserve d'actifs financiers disponibles à la vente	Réserve de couverture	Réserve de couverture visant les investissements en titres de capitaux propres	Total des capitaux propres
	Montant	Nombre d'actions (en milliers)	Montant	Nombre d'actions (en milliers)					
Exercice clos le 31 décembre 2015									
Soldes au 1 ^{er} janvier 2015	72	112 448	402	402 298	4 172	721	104	10	5 481
Bénéfice net de l'exercice	-	-	-	-	1 381	-	-	-	1 381
Autres éléments du résultat global :									
Régimes de retraite à prestations définies, après impôt	-	-	-	-	18	-	-	-	18
Placements disponibles à la vente, après impôt	-	-	-	-	-	(123)	-	-	(123)
Instruments dérivés comptabilisés à titre de couvertures, après impôt	-	-	-	-	-	-	(47)	-	(47)
Quote-part attribuable aux placements comptabilisés selon la méthode de la mise en équivalence, après impôt	-	-	-	-	-	-	-	23	23
Autres éléments du résultat global	-	-	-	-	18	(123)	(47)	23	(129)
Résultat global de l'exercice	-	-	-	-	1 399	(123)	(47)	23	1 252
Transactions avec les actionnaires inscrites directement dans les capitaux propres :									
Dividendes déclarés	-	-	-	-	(988)	-	-	-	(988)
Actions ayant changé de catégorie	-	(9)	-	9	-	-	-	-	-
Actions émises à l'exercice d'options sur actions	-	-	-	1	-	-	-	-	-
Total des transactions avec les actionnaires	-	(9)	-	10	(988)	-	-	-	(988)
Soldes au 31 décembre 2015	72	112 439	402	402 308	4 583	598	57	33	5 745

	Actions de catégorie A avec droit de vote		Actions de catégorie B sans droit de vote		Résultats non distribués	Réserve d'actifs financiers disponibles à la vente	Réserve de couverture	Réserve de couverture visant les investissements en titres de capitaux propres	Total des capitaux propres
	Montant	Nombre d'actions (en milliers)	Montant	Nombre d'actions (en milliers)					
Exercice clos le 31 décembre 2014									
Soldes au 1 ^{er} janvier 2014	72	112 462	401	402 281	3 896	401	(101)	-	4 669
Bénéfice net de l'exercice	-	-	-	-	1 341	-	-	-	1 341
Autres éléments du résultat global :									
Régimes de retraite à prestations définies, après impôt	-	-	-	-	(123)	-	-	-	(123)
Placements disponibles à la vente, après impôt	-	-	-	-	-	320	-	-	320
Instruments dérivés comptabilisés à titre de couvertures, après impôt	-	-	-	-	-	-	205	-	205
Quote-part attribuable aux placements comptabilisés selon la méthode de la mise en équivalence, après impôt	-	-	-	-	-	-	-	10	10
Autres éléments du résultat global	-	-	-	-	(123)	320	205	10	412
Résultat global de l'exercice	-	-	-	-	1 218	320	205	10	1 753
Transactions avec les actionnaires inscrites directement dans les capitaux propres :									
Dividendes déclarés	-	-	-	-	(942)	-	-	-	(942)
Actions ayant changé de catégorie	-	(14)	-	14	-	-	-	-	-
Actions émises à l'exercice d'options sur actions	-	-	1	3	-	-	-	-	1
Total des transactions avec les actionnaires	-	(14)	1	17	(942)	-	-	-	(941)
Soldes au 31 décembre 2014	72	112 448	402	402 298	4 172	721	104	10	5 481

Les notes afférentes aux états financiers consolidés en font partie intégrante.

Tableaux consolidés des flux de trésorerie

(en millions de dollars canadiens)

Exercices clos les 31 décembre	Note	2015	2014
Activités opérationnelles			
Bénéfice net de l'exercice		1 381	1 341
Ajustements visant à rapprocher le bénéfice net et les entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles			
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	7, 8	2 277	2 144
Amortissement des droits de diffusion	8	87	66
Charges financières	10	774	817
Impôt sur le résultat	12	466	506
Rémunération fondée sur des actions	25	55	37
Cotisations au titre des avantages postérieurs à l'emploi, déduction faite des charges	23	(16)	(34)
Profit sur l'acquisition de Mobilicity	26	(102)	-
Autres		82	48
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles avant les variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, l'impôt sur le résultat payé et les intérêts payés		5 004	4 925
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement opérationnel	30	(302)	11
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles avant l'impôt sur le résultat payé et les intérêts payés		4 702	4 936
Impôt sur le résultat payé		(184)	(460)
Intérêts payés		(771)	(778)
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles		3 747	3 698
Activités d'investissement			
Entrées d'immobilisations corporelles	7	(2 440)	(2 366)
Entrées de droits de diffusion	8	(64)	(231)
Variations des éléments hors trésorerie du fonds de roulement liés aux immobilisations corporelles et incorporelles		(116)	153
Acquisitions et autres transactions stratégiques, déduction faite de la trésorerie acquise	8, 17, 26	(1 077)	(3 456)
Autres		(70)	(51)
Sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement		(3 767)	(5 951)
Activités de financement			
Produit tiré des emprunts à court terme	19	294	276
Remboursements sur les emprunts à court terme	19	(336)	(84)
Émission de titres d'emprunt à long terme	30	7 338	3 412
Remboursements sur la dette à long terme	30	(6 584)	(2 551)
Produit tiré du règlement de dérivés liés à la dette et de contrats à terme	30	1 059	2 150
Paiements versés au règlement de dérivés liés à la dette, de contrats à terme et de contrats à terme sur obligations	30	(930)	(2 115)
Coûts de transaction engagés		(9)	(30)
Dividendes payés		(977)	(930)
(Sorties) entrées de trésorerie liées aux activités de financement		(145)	128
Variation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie		(165)	(2 125)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice		176	2 301
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice		11	176

La trésorerie et les équivalents de trésorerie s'entendent de l'encaisse et des dépôts à court terme ayant une échéance initiale de moins de 90 jours, moins les avances bancaires. Aux 31 décembre 2015 et 2014, le solde de la trésorerie et des équivalents de trésorerie se composait de la trésorerie et de dépôts à vue.

Les notes afférentes aux états financiers consolidés en font partie intégrante.

Notes afférentes aux états financiers consolidés

Les termes « nous », « notre », « nos », « Rogers », « Rogers Communications » et la « Société » désignent Rogers Communications Inc. et ses filiales. Le terme « RCI » s'entend de l'entité juridique Rogers Communications Inc., à l'exclusion de ses filiales. RCI détient également des participations dans divers placements et entreprises.

Page	Note	Page	Note
108	Note 1	134	Note 17
109	Note 2	135	Note 18
111	Note 3	135	Note 19
111	Note 4	136	Note 20
113	Note 5	137	Note 21
114	Note 6	139	Note 22
115	Note 7	139	Note 23
117	Note 8	144	Note 24
121	Note 9	145	Note 25
121	Note 10	148	Note 26
122	Note 11	150	Note 27
122	Note 12	151	Note 28
124	Note 13	151	Note 29
125	Note 14	153	Note 30
125	Note 15		
125	Note 16		

NOTE 1 : NATURE DE L'ENTREPRISE

Rogers Communications Inc. est une société canadienne diversifiée dans les communications et les médias. La quasi-totalité de nos activités et de nos ventes ont lieu au Canada. RCI est constituée en personne morale au Canada et son siège social est situé au 333 Bloor Street East, Toronto (Ontario) M4W 1G9. Les actions de RCI sont inscrites à la cote de la Bourse de Toronto (TSX : RCI.A et RCI.B) et de la New York Stock Exchange (NYSE : RCI).

Nous présentons nos résultats selon quatre secteurs. Le tableau suivant présente chacun de ces secteurs ainsi que la nature de leurs activités :

Secteur	Principales activités
Sans-fil	Activités de télécommunications sans fil destinées aux entreprises et aux consommateurs canadiens
Cable	Activités de télécommunications par câble, y compris les services d'accès Internet, de télévision et de téléphonie pour les entreprises et les consommateurs canadiens
Solutions d'Affaires	Connectivité réseau offerte au moyen de nos actifs liés au réseau de fibre optique et au centre de données afin de prendre en charge un éventail de services de transmission de la voix et des données, de réseau, d'hébergement et d'infonuagique aux entreprises canadiennes de petite, moyenne et grande envergure et aux administrations gouvernementales, ainsi que des services de gros aux autres entreprises de télécommunications
Media	Portefeuille diversifié de propriétés de médias qui comprend des activités de télédiffusion, de radiodiffusion, de chaînes spécialisées, d'achat multiplateforme, d'édition, de divertissement et de médias sportifs, et de médias numériques

Au cours de l'exercice, Sans-fil, Cable et Solutions d'Affaires étaient exploités par notre filiale en propriété exclusive, Rogers Communications Partnership (« RCP ») et certaines autres filiales en propriété exclusive. Le secteur Media est exploité par notre filiale en propriété exclusive, Rogers Media Inc., et ses filiales.

Il y a lieu de se reporter à la note 4 pour plus de renseignements sur nos secteurs opérationnels à présenter.

Le 1^{er} janvier 2016, Fido Solutions Inc., filiale de RCI, a transféré sa participation dans RCP à Rogers Cable and Data Centres Inc. (« RCDCI »), filiale de RCI, ce qui a fait de RCDCI le seul détenteur de RCP, cette dernière cessant de ce fait d'exister. RCDCI est devenue seule propriétaire des actifs précédemment détenus par RCP, dont elle a également pris en charge tous les passifs. Après cette réorganisation, RCDCI a pris le nom de Rogers Communications Canada Inc. (« RCCI »).

DÉCLARATION DE CONFORMITÉ

Nous avons établi nos états financiers consolidés selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »). Le 11 février 2016, notre conseil d'administration a approuvé la publication des présents états financiers consolidés.

NOTE 2 : PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

a) MODE DE PRÉSENTATION

Tous les montants présentés sont en dollars canadiens, sauf indication contraire. Le dollar canadien est notre monnaie fonctionnelle. Nous établissons les états financiers consolidés au coût historique, sauf pour ce qui est des éléments suivants :

- certains instruments financiers, présentés à la note 16, qui sont évalués à la juste valeur;
- les passifs au titre de la rémunération fondée sur des actions, qui sont évalués à la juste valeur;
- le montant reporté au titre du passif net lié aux régimes de retraite, qui est évalué selon ce qui est décrit à la note 23.

b) MÉTHODE DE CONSOLIDATION

Les filiales sont des entreprises que nous contrôlons. Nous intégrons les états financiers de nos filiales dans nos états financiers consolidés depuis la date de la prise du contrôle jusqu'à la date de la perte du contrôle. Les opérations et soldes intersociétés ayant trait à nos filiales sont éliminés au moment de la consolidation.

c) ÉCARTS DE CONVERSION

Nous convertissons les devises en dollars canadiens comme suit :

- les actifs monétaires et les passifs monétaires – au cours de change en vigueur à la date des états consolidés de la situation financière;
- les actifs non monétaires, les passifs non monétaires ainsi que les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles connexes – aux cours de change historiques;
- les produits et les charges, à l'exclusion des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles – au cours de change moyen du mois au cours duquel la transaction a été comptabilisée.

d) NOUVELLES PRISES DE POSITION COMPTABLES ADOPTÉES EN 2015

Nous n'avons adopté aucune prise de position comptable, nouvelle ou modifiée, qui a eu une incidence significative sur nos états financiers consolidés annuels de 2015.

e) PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES, ESTIMATIONS ET JUGEMENTS ADDITIONNELS

L'établissement d'états financiers consolidés exige que la direction ait recours à son jugement, fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur l'application des méthodes comptables ainsi que sur la valeur comptable des actifs, des passifs, des produits et des charges. Nos principales méthodes comptables, estimations et jugements sont décrits dans la présente note. En outre, les informations suivantes sont présentées dans les notes, tel que l'indique le tableau ci-dessous :

- des informations sur les hypothèses et les incertitudes relatives aux estimations qui présentent un risque important d'entraîner un ajustement significatif des montants comptabilisés dans les états financiers consolidés;
- des informations sur les jugements formulés dans l'application des méthodes comptables qui ont l'incidence la plus importante sur les montants présentés dans les états financiers consolidés;
- des informations sur nos principales méthodes comptables.

Note	Sujet	Page	Méthode comptable	Utilisation d'estimation	Recours aux jugements
4	Secteurs à présenter	111	X		X
5	Comptabilisation des produits	113	X		
7	Immobilisations corporelles	115	X	X	X
8	Immobilisations incorporelles et goodwill	117	X	X	X
12	Impôt sur le résultat	122	X		X
13	Bénéfice par action	124	X		
14	Débiteurs	125	X		
15	Stocks	125	X		
16	Instruments financiers	125	X	X	X
17	Placements	134	X		
20	Provisions	136	X		
23	Avantages postérieurs à l'emploi	139	X	X	
25	Rémunération fondée sur des actions	145	X	X	
26	Regroupements d'entreprises	148	X	X	
29	Engagements et passifs éventuels	151	X		X

f) RÉCENTES PRISES DE POSITIONS COMPTABLES N'AYANT PAS ENCORE ÉTÉ ADOPTÉES

L'IASB a publié les nouvelles normes et modifications aux normes existantes qui suivent, lesquelles entreront en vigueur au cours d'exercices futurs et auront ou pourraient avoir une incidence sur nos états financiers consolidés des périodes à venir :

- *IFRS 15, Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* (l'« IFRS 15 ») – En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 qui annulera et remplacera toutes les normes et interprétations existantes des IFRS se rapportant aux produits, y compris l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, et l'IFRIC 13, *Programmes de fidélisation de la clientèle*.

L'IFRS 15 présente un seul modèle de comptabilisation des produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients. Cette norme s'applique à tous les contrats conclus avec des clients, sauf pour certaines exceptions, notamment les contrats comptabilisés aux termes d'autres IFRS. La norme impose de comptabiliser les produits de manière à représenter le transfert des produits ou des services promis à des clients selon un montant qui reflète la contrepartie que l'entité prévoit recevoir en échange de ces produits ou services. Pour ce faire, il convient de suivre les cinq étapes suivantes :

1. identifier le contrat conclu avec un client;
2. identifier les obligations de prestation prévues au contrat;
3. déterminer le prix de la transaction;
4. affecter le prix de la transaction aux obligations de prestation prévues au contrat;
5. comptabiliser les produits lorsque l'entité a rempli (ou à mesure qu'elle remplit) une obligation de prestation.

L'IFRS 15 fournit également des directives relatives au traitement des coûts d'obtention de contrats et d'exécution de contrats.

Nous estimons que l'application de cette nouvelle norme aura d'importantes incidences sur les résultats que nous présentons, plus précisément en ce qui a trait au moment de la comptabilisation des produits et à leur classement, ainsi qu'au traitement des coûts engagés pour l'acquisition des contrats avec des clients. Le moment de la comptabilisation des produits et leur classement seront touchés parce que l'IFRS 15 exige que soit évaluée la contrepartie totale estimative sur la durée du contrat à la passation de ce dernier et que la contrepartie soit répartie à l'ensemble des obligations de prestation figurant dans le contrat en proportion de leur prix de vente spécifique. Nous nous attendons à ce que cette disposition touche surtout nos accords du secteur Sans-fil qui regroupent du matériel et des services au sein des frais de service mensuels, ce qui se traduira par une augmentation des produits tirés du matériel comptabilisés à la conclusion du contrat et une diminution des produits tirés des réseaux sur la durée des contrats.

Le traitement des coûts engagés dans le cadre de l'acquisition de contrats avec des clients sera aussi touché, car l'IFRS 15 exige que certains coûts d'acquisition des contrats (comme les commissions de vente) soient constatés à titre d'actifs et amortis dans les charges opérationnelles au fil du temps. À l'heure actuelle, ces coûts sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

De plus, certains nouveaux actifs et passifs seront comptabilisés dans nos états consolidés de la situation financière. Plus précisément, un actif ou un passif sur contrat sera comptabilisé

pour rendre compte de tout écart temporaire entre les produits constatés et les montants facturés au client. En outre, certains coûts liés à l'acquisition de contrats (comme les commissions de vente) seront constatés à titre d'actifs et passés en charges sur une période correspondant au transfert des biens et des services auxquels se rapporte l'actif, plutôt qu'à mesure qu'ils sont engagés.

La norme est en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 (selon les modifications apportées en septembre 2015). Nous sommes tenus d'appliquer l'IFRS 15 de manière rétrospective à tous les contrats qui ne sont pas terminés à la date de première application et nous pouvons choisir l'une des deux options suivantes :

- retraiter chaque période précédente et comptabiliser l'effet cumulatif de la première application de l'IFRS 15 à titre d'ajustement des capitaux propres à l'ouverture de la première période présentée;
- conserver les chiffres des périodes précédentes tels qu'ils ont été publiés aux termes des normes antérieures et comptabiliser l'effet cumulatif de la première application de l'IFRS 15 à titre d'ajustement des capitaux propres d'ouverture à la date de la première application. Selon cette approche, l'entité doit aussi fournir de l'information additionnelle au cours de l'exercice de la première application expliquant comment les postes pertinents des états financiers sont touchés par l'adoption de l'IFRS 15 par rapport aux normes antérieures.

Nous évaluons à l'heure actuelle l'incidence de cette norme sur nos états financiers consolidés.

- *IFRS 9, Instruments financiers* (l'« IFRS 9 ») – En juillet 2014, l'IASB a publié la version définitive de l'IFRS 9, laquelle annulera et remplacera l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* (l'« IAS 39 »). L'IFRS 9 contient des directives révisées sur le classement et l'évaluation des instruments financiers, notamment un nouveau modèle des pertes sur créances attendues pour le calcul de la dépréciation d'actifs financiers et la nouvelle ligne directrice en matière de comptabilité de couverture. Par ailleurs, la norme maintient les directives sur la comptabilisation et la décomptabilisation des instruments financiers de l'IAS 39. La norme entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2018 et l'adoption anticipée est permise. Nous évaluons à l'heure actuelle l'incidence de cette norme sur nos états financiers consolidés.
- *IFRS 16, Contrats de location* (l'« IFRS 16 ») – En janvier 2016, l'IASB a publié la version définitive de l'IFRS 16, laquelle annulera et remplacera l'IAS 17, *Contrats de location*, (l'« IAS 17 ») actuellement en vigueur. L'IFRS 16 introduit un modèle comptable unique pour les preneurs et tous les contrats de location de plus de 12 mois, sauf si l'actif sous-jacent est de faible valeur. Un preneur devra comptabiliser un actif lié au droit d'utilisation, qui représentera son droit d'utiliser l'actif sous-jacent, et une obligation locative, qui représentera son obligation de faire des paiements de location. Pour les bailleurs, le traitement comptable restera pratiquement le même qu'aux termes de l'IAS 17.

La norme entrera en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2019. L'adoption anticipée est permise,

mais seulement si l'entité adopte aussi l'IFRS 15. Nous pouvons choisir l'une des deux options suivantes :

- adopter l'IFRS 16 selon une application rétrospective intégrale;
- comptabiliser l'effet cumulatif de la première application de l'IFRS 16 à titre d'ajustement des capitaux propres d'ouverture à la date de la première application.

Nous évaluons à l'heure actuelle l'incidence de cette norme sur nos états financiers consolidés.

- *Modifications de l'IAS 16, Immobilisations corporelles et de l'IAS 38, Immobilisations incorporelles* – En mai 2014, l'IASB a publié des modifications à ces normes dans le but d'introduire la présomption réfutable selon laquelle l'utilisation de modes d'amortissement fondés sur les produits n'est pas appropriée

dans le cas des immobilisations incorporelles. La modification entre en vigueur avec application prospective pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016. La modification des normes n'aura pas d'incidence significative sur nos états financiers consolidés.

- *Modifications de l'IFRS 11, Partenariats* – En mai 2014, l'IASB a publié une modification à cette norme exigeant l'application des principes de comptabilisation des regroupements d'entreprises aux acquisitions d'intérêts dans une entreprise commune qui constitue une entreprise. La modification entre en vigueur avec application prospective pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016. Nous comptabiliserons de telles transactions à compter du 1^{er} janvier 2016 de manière prospective conformément à la norme modifiée.

NOTE 3 : GESTION DU RISQUE DE CAPITAL

En matière de gestion du capital, nous visons à avoir suffisamment de liquidités pour honorer tous nos engagements et exécuter notre plan d'affaires. Nous définissons le capital que nous gérons comme étant les capitaux propres et la dette (y compris la partie courante de la dette à long terme, la dette à long terme et les emprunts à court terme).

Nous gérons notre structure du capital, nos engagements et les échéances et y apportons des ajustements en fonction de la conjoncture économique générale, des marchés financiers, des risques opérationnels, de nos priorités en matière d'investissements et de nos besoins de fonds de roulement. Pour maintenir ou ajuster notre structure du capital, nous pouvons, avec l'approbation de notre conseil d'administration, émettre ou rembourser des titres d'emprunt ou des emprunts à court terme, émettre ou racheter des actions, verser des dividendes ou entreprendre d'autres activités jugées appropriées dans les circonstances. Le conseil d'administration examine et approuve les budgets annuels d'investissement et d'exploitation, ainsi que toute opération importante qui sort du cours normal des activités, y compris les propositions d'acquisition ou d'autres transactions de financement, d'investissement ou de désinvestissement importantes.

Dans le cadre de la gestion de nos liquidités et du rendement offert à nos actionnaires, nous surveillons notre ratio d'endettement pour soutenir l'expansion future de nos activités, nous procédons à des analyses liées à l'évaluation et prenons des décisions concernant le capital.

Le programme de carte Platine MasterCard de Rogers, de même que la filiale en propriété exclusive qui l'exploite, est réglementé par le Bureau du surintendant des institutions financières, qui exige qu'un niveau minimum de capital réglementaire soit maintenu. Aux 31 décembre 2015 et 2014, Rogers respectait cette condition. Les exigences en matière de capital n'étaient pas significatives pour la Société au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014.

Sauf en ce qui concerne le programme de carte Platine MasterCard de Rogers et la filiale qui l'exploite, nous ne sommes pas tenus de respecter des exigences en matière de capital imposées par des organismes externes. Notre stratégie générale en matière de gestion du risque de capital demeure inchangée depuis le 31 décembre 2014.

NOTE 4 : INFORMATIONS SECTORIELLES

MÉTHODES COMPTABLES

Secteurs à présenter

Nous déterminons nos secteurs à présenter en fonction, entre autres, de la façon dont nos principaux décideurs opérationnels, soit le chef de la direction et le chef de la direction des Finances de RCI, examinent régulièrement nos activités et notre performance. Ils examinent le résultat d'exploitation ajusté, qu'ils considèrent comme l'indicateur clé du résultat net aux fins de l'évaluation de la performance pour chaque secteur, et afin de prendre des décisions relatives à l'affectation des ressources. Le résultat d'exploitation ajusté correspond au bénéfice avant la rémunération fondée sur des actions, les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, les frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges, les charges financières, les autres (produits) charges et l'impôt sur le résultat.

Les méthodes comptables applicables à nos secteurs à présenter sont les mêmes que celles décrites dans les notes afférentes à nos états financiers consolidés. Nous comptabilisons les transactions entre les secteurs à présenter comme nous le faisons pour les transactions avec des tiers et les éliminons au moment de la consolidation.

UTILISATION D' ESTIMATIONS ET RECOURS AUX JUGEMENTS

Nous posons des jugements importants dans la détermination de nos secteurs opérationnels. Ces secteurs sont des composantes qui se livrent à des activités ordinaires dont elles peuvent tirer des produits et pour lesquelles elles peuvent engager des charges, et

dont les résultats opérationnels sont régulièrement examinés par nos principaux décideurs opérationnels en vue de prendre des décisions sur les ressources à affecter et d'évaluer la performance desdites composantes pour lesquelles des informations financières distinctes sont disponibles.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

Nos secteurs à présenter sont Sans-fil, Cable, Solutions d'Affaires et Media (se reporter à la note 1). Les activités des quatre secteurs

sont menées essentiellement au Canada. Les éléments relevant du siège social et les éliminations comprennent nos participations dans des unités opérationnelles qui ne sont pas des secteurs opérationnels à présenter, les fonctions administratives du siège social et l'élimination des produits et des coûts intersectoriels. Les résultats par secteur comprennent des éléments directement attribuables à un secteur ainsi que ceux qui, de façon raisonnable, peuvent y être affectés.

INFORMATION PAR SECTEUR

Exercice clos le 31 décembre 2015 (en millions de dollars)	Note	Sans-fil	Cable	Solutions d'Affaires	Media	Éléments relevant du siège social et éliminations	Totaux consolidés
Produits opérationnels	5	7 651	3 465	377	2 079	(158)	13 414
Coûts opérationnels ¹		4 412	1 807	261	1 907	(5)	8 382
Résultat d'exploitation ajusté		3 239	1 658	116	172	(153)	5 032
Rémunération fondée sur des actions ¹	25						55
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	7, 8						2 277
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	9						111
Charges financières	10						774
Autres produits	11						(32)
Bénéfice avant impôt sur le résultat							1 847
Entrées d'immobilisations corporelles		866	1 030	187	60	297	2 440
Goodwill		1 160	1 379	429	923	-	3 891
Total des actifs		14 543	6 007	1 338	2 565	4 722	29 175

Exercice clos le 31 décembre 2014 (en millions de dollars)	Note	Sans-fil	Cable	Solutions d'Affaires	Media	Éléments relevant du siège social et éliminations	Totaux consolidés
Produits opérationnels	5	7 305	3 467	382	1 826	(130)	12 850
Coûts opérationnels ¹		4 059	1 802	260	1 695	15	7 831
Résultat d'exploitation ajusté		3 246	1 665	122	131	(145)	5 019
Rémunération fondée sur des actions ¹	25						37
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	7, 8						2 144
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	9						173
Charges financières	10						817
Autres charges	11						1
Bénéfice avant impôt sur le résultat							1 847
Entrées d'immobilisations corporelles		978	1 055	146	94	93	2 366
Goodwill		1 155	1 379	426	923	-	3 883
Total des actifs		12 935	6 019	1 219	2 466	3 883	26 522

¹ Inclus dans le poste « Coûts opérationnels » des états financiers consolidés.

NOTE 5 : PRODUITS OPÉRATIONNELS

MÉTHODES COMPTABLES

Comptabilisation des produits

Nous comptabilisons les produits lorsque leur montant peut être estimé, que nous avons respecté nos obligations conformément aux accords relatifs aux activités génératrices de produits et que leur recouvrement est raisonnablement assuré. Les produits sont comptabilisés déduction faite des remises ou escomptes.

Sources des produits	Méthodes de comptabilisation
Les frais d'abonnement mensuels liés : <ul style="list-style-type: none"> • aux services sans fil de temps d'antenne et de transmission de données • aux services de câblodistribution, de téléphonie et d'accès Internet • aux services de réseau • aux abonnements aux médias • à la location de matériel 	<ul style="list-style-type: none"> • À mesure que les services sont rendus.
Les produits tirés des services d'itinérance, des services interurbains, des services à la carte et d'autres services optionnels ou sans abonnement et d'autres ventes de produits	<ul style="list-style-type: none"> • À mesure que les services sont rendus ou que les produits sont livrés.
Les produits tirés de la vente de matériel sans fil et de câble	<ul style="list-style-type: none"> • Lorsque le matériel est livré et accepté par le détaillant indépendant ou l'abonné dans un contexte de ventes directes.
Les subventions de matériel liées à la fourniture de matériel aux abonnés nouveaux ou existants	<ul style="list-style-type: none"> • Portées en réduction des produits tirés du matériel au moment de l'activation du matériel en question.
Les frais de mise en service facturés aux abonnés de Sans-fil	<ul style="list-style-type: none"> • À titre de produits tirés de la vente de matériel au moment de la mise en service du matériel. • Ces frais ne remplissent pas les critères afférents à une unité de comptabilisation distincte.
Les produits tirés de la publicité	<ul style="list-style-type: none"> • Lorsque la publicité est diffusée sur les ondes de nos stations de radio ou de télévision, et présentée dans nos publications ou nos médias numériques.
Les produits mensuels reçus par les stations de télévision au titre des abonnements des fournisseurs de services par câble ou par satellite	<ul style="list-style-type: none"> • Lorsqu'ils sont livrés aux abonnés des fournisseurs de services par câble ou par satellite.
Les produits tirés des Blue Jays de Toronto, soit les droits d'entrée aux matchs à domicile et les recettes des concessions	<ul style="list-style-type: none"> • Lorsque les matchs en question sont disputés pendant la saison de baseball et que des biens sont vendus.
Les produits touchés par les Blue Jays de Toronto aux termes de la convention de partage des recettes de la ligue majeure de baseball (<i>Major League Baseball</i>), selon laquelle les fonds sont redistribués entre les clubs membres en fonction des produits relatifs de chaque club	<ul style="list-style-type: none"> • Lorsque leur montant peut être déterminé.
Les produits tirés des ententes conclues avec des stations de radio et de télévision pour la diffusion des matchs des Blue Jays de Toronto	<ul style="list-style-type: none"> • Au moment où les matchs visés sont diffusés.
Les produits tirés de l'octroi de sous-licences visant les droits de diffusion	<ul style="list-style-type: none"> • Sur la durée de la saison applicable.
Les récompenses accordées aux clients au moyen de programmes de fidélisation de la clientèle sont considérées comme une composante séparément identifiable des ventes	<ul style="list-style-type: none"> • Estimation de la tranche de la vente initiale devant être affectée aux crédits en fonction de la juste valeur des biens et des services futurs pouvant être obtenus au moment où les crédits sont échangés. • La tranche affectée aux crédits est différée en tant que produits constatés d'avance jusqu'à ce que les clients utilisent leurs crédits ou que les biens et services soient fournis par la Société. • Produits comptabilisés selon le nombre de crédits échangés par rapport à nos attentes.
Les produits d'intérêts liés aux créances sur cartes de crédit	<ul style="list-style-type: none"> • À mesure qu'ils sont gagnés (c.-à-d. selon l'écoulement du temps), au moyen de la méthode du taux d'intérêt effectif.

Accords de prestations multiples

Nous offrons certains produits et services dans le cadre d'accords de prestations multiples. Ces produits et services sont comptabilisés de la façon suivante :

- les produits et services sont séparés en unités de comptabilisation distinctes pour autant que les éléments fournis aient une valeur intrinsèque pour les clients et que la juste valeur de tout élément non fourni puisse être déterminée de manière objective et fiable;
- la contrepartie versée est ensuite calculée et répartie entre les unités de comptabilisation en fonction de leur juste valeur relative et les produits de chaque unité sont comptabilisés lorsque chaque unité remplit les conditions pertinentes;
- cependant, si un montant affecté à un élément fourni dépend de la livraison d'éléments additionnels ou de la satisfaction de conditions de performance spécifiques, le montant affecté à l'élément fourni se limite au montant non conditionnel, le cas échéant.

Produits constatés d'avance

Nous comptabilisons en tant que produits constatés d'avance les paiements reçus avant d'avoir fourni les biens ou services. Les paiements reçus d'avance comprennent les dépôts des abonnés, les frais d'installation pour les services de câblodistribution, les dépôts reçus relativement à la vente de billets pour les matchs des Blue Jays de Toronto et les autres montants reçus des abonnés pour des services à fournir plus tard et des abonnements à venir.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Sans-fil		
Produits tirés des réseaux	6 902	6 743
Ventes de matériel	749	562
Total pour Sans-fil	7 651	7 305
Cable		
Services d'accès Internet	1 343	1 245
Services de télévision	1 669	1 734
Services de téléphonie	445	478
Produits tirés des services	3 457	3 457
Ventes de matériel	8	10
Total pour Cable	3 465	3 467
Solutions d'Affaires		
Services de prochaine génération	288	271
Services traditionnels	85	106
Produits tirés des services	373	377
Ventes de matériel	4	5
Total pour Solutions d'Affaires	377	382
Media		
Publicité	866	775
Abonnements	440	382
Détail	308	314
Autres	465	355
Total pour Media	2 079	1 826
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(158)	(130)
Total des produits opérationnels	13 414	12 850

NOTE 6 : COÛTS OPÉRATIONNELS

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Coût des ventes de matériel et subventions directes pour les chaînes	1 849	1 493
Marchandise destinée à la revente	202	206
Autres achats externes	4 411	4 229
Salaires et avantages du personnel et rémunération fondée sur des actions	1 975	1 940
Total des coûts opérationnels	8 437	7 868

NOTE 7 : IMMOBILISATIONS CORPORELLES

MÉTHODES COMPTABLES

Comptabilisation et évaluation, y compris l'amortissement

Nous évaluons les immobilisations corporelles au moment de la comptabilisation initiale au coût et enregistrons l'amortissement lorsque l'actif est prêt pour son utilisation attendue. Ensuite, les immobilisations corporelles sont comptabilisées au coût diminué du cumul de l'amortissement et du cumul des pertes de valeur.

Le coût comprend les dépenses directement attribuables à l'acquisition de l'actif. Le coût d'un actif produit par l'entité pour elle-même comprend également :

- les coûts des matières et de la main-d'œuvre directe;
- les coûts directement attribuables à la mise en état de fonctionnement d'un actif en vue de son utilisation attendue;
- les coûts relatifs au démantèlement et à l'enlèvement des immobilisations et à la remise en état du site sur lequel elles sont situées (se reporter à la note 20);
- les coûts d'emprunt relatifs aux actifs qualifiés.

L'amortissement des immobilisations corporelles est imputé au bénéfice net sur la durée d'utilité estimée des immobilisations comme suit :

Actif	Mode	Durée d'utilité estimée
Bâtiments	Dégressif	De 5 à 40 ans
Réseaux câblés et sans fil	Linéaire	De 3 à 30 ans
Matériel informatique et logiciels	Linéaire	De 4 à 10 ans
Matériel installé chez l'abonné	Linéaire	De 3 à 5 ans
Aménagements des locaux loués	Linéaire	Sur la durée d'utilité estimée ou la durée du contrat de location, selon la plus courte des deux
Matériel et véhicules	Dégressif	De 3 à 20 ans

Nous comptabilisons tous les coûts liés à l'acquisition et à la fidélisation des abonnés dans le bénéfice net à mesure qu'ils sont engagés, à l'exception des coûts de connexion et d'installation liés aux services de câblodistribution, qui sont inscrits à l'actif et amortis sur la durée d'utilité attendue de l'abonné.

Nous déterminons le montant des profits et des pertes résultant de la sortie d'une immobilisation corporelle en comparant le produit de la sortie avec la valeur comptable de l'immobilisation corporelle, et comptabilisons le montant des profits et des pertes dans le bénéfice net.

Les dépenses de développement sont inscrites à l'actif si elles répondent aux critères de constatation d'un actif. Les actifs sont amortis sur leur durée d'utilité attendue une fois qu'ils sont prêts à être mis en service. Les dépenses de recherche, de même que les coûts associés à la maintenance et à la formation sont comptabilisés dans les charges à mesure qu'ils sont engagés.

Tests de dépréciation

Les actifs non financiers ayant des durées de vie déterminées sont soumis à des tests de dépréciation lorsque des événements ou des changements de circonstances laissent croire que les valeurs comptables pourraient ne pas être recouvrables. L'actif est déprécié si sa valeur recouvrable est inférieure à sa valeur comptable. Dans l'éventualité où il serait impossible d'estimer la valeur recouvrable d'un actif individuel, puisqu'il ne génère pas d'entrées de trésorerie indépendantes, l'ensemble de l'unité génératrice de trésorerie (l'« UGT ») est soumis à un test de dépréciation.

Une UGT est le plus petit groupe identifiable d'actifs qui génère des entrées de trésorerie largement indépendantes des entrées de trésorerie générées par d'autres actifs ou groupes d'actifs.

Comptabilisation et évaluation d'une charge de dépréciation

Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Comptabilisation et évaluation d'une charge de dépréciation » de la note 8.

UTILISATION D' ESTIMATIONS ET RECOURS AUX JUGEMENTS

Les durées d'utilité des composantes d'une immobilisation corporelle peuvent différer. Le choix des taux d'amortissement et des durées d'utilité des actifs exige que des estimations importantes soient faites en tenant compte des facteurs propres à l'entreprise, tels que notre expérience et l'utilité attendue, et des tendances sectorielles, telles que les progrès technologiques. Nous révisons nos choix au moins une fois par année et nous modifions nos taux d'amortissement et les durées d'utilité des actifs s'ils diffèrent de nos estimations précédentes. Nous comptabilisons prospectivement l'incidence de ces changements dans le bénéfice net.

Afin d'établir les coûts directement attribuables aux actifs produits par la Société pour elle-même, nous faisons des estimations, lesquelles visent principalement certains frais directs de main-d'œuvre à l'interne et à l'externe, les frais généraux et les charges d'intérêts liés à l'acquisition, à la construction, à l'aménagement et à l'amélioration de nos réseaux.

JUGEMENTS

Nous posons des jugements importants dans le choix des méthodes pour la dépréciation de nos immobilisations incorporelles qui, selon nous, reflètent avec précision la consommation des avantages procurés par ces actifs et traduisent le mieux la réalité économique de l'utilisation attendue des actifs sous-jacents.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

(en millions de dollars)	31 décembre 2015			31 décembre 2014			31 décembre 2013		
	Coût	Cumul de l'amortissement	Valeur comptable nette	Coût	Cumul de l'amortissement	Valeur comptable nette	Coût	Cumul de l'amortissement	Valeur comptable nette
Terrains et bâtiments	998	(347)	651	942	(319)	623	923	(291)	632
Réseaux câblés et sans fil	20 900	(13 579)	7 321	19 588	(12 387)	7 201	18 197	(11 287)	6 910
Matériel informatique et logiciels	5 294	(3 421)	1 873	4 960	(3 353)	1 607	4 553	(3 031)	1 522
Matériel installé chez l'abonné	1 658	(1 197)	461	1 543	(988)	555	2 009	(1 415)	594
Aménagements des locaux loués	423	(175)	248	383	(151)	232	492	(271)	221
Matériel et véhicules	1 311	(868)	443	1 236	(799)	437	1 124	(748)	376
Total des immobilisations corporelles	30 584	(19 587)	10 997	28 652	(17 997)	10 655	27 298	(17 043)	10 255

Les variations de la valeur comptable nette des immobilisations corporelles en 2015 et en 2014 se résument comme suit :

(en millions de dollars)	31 décembre 2014					31 décembre 2015
	Valeur comptable nette	Entrées	Acquisitions liées à des regroupements d'entreprises	Amortissement	Autres ¹	Valeur comptable nette
Terrains et bâtiments	623	57	-	(29)	-	651
Réseaux câblés et sans fil	7 201	1 322	15	(1 217)	-	7 321
Matériel informatique et logiciels	1 607	691	1	(426)	-	1 873
Matériel installé chez l'abonné	555	245	-	(339)	-	461
Aménagements des locaux loués	232	37	1	(25)	3	248
Matériel et véhicules	437	88	-	(81)	(1)	443
Total des immobilisations corporelles	10 655	2 440	17	(2 117)	2	10 997

¹ Comprend les sorties, les réductions de valeur, les reclassements et les autres ajustements.

(en millions de dollars)	31 décembre 2013					31 décembre 2014
	Valeur comptable nette	Entrées	Acquisitions liées à des regroupements d'entreprises	Amortissement	Autres ¹	Valeur comptable nette
Terrains et bâtiments	632	19	-	(28)	-	623
Réseaux câblés et sans fil	6 910	1 453	6	(1 179)	11	7 201
Matériel informatique et logiciels	1 522	465	-	(371)	(9)	1 607
Matériel installé chez l'abonné	594	269	-	(303)	(5)	555
Aménagements des locaux loués	221	43	3	(27)	(8)	232
Matériel et véhicules	376	117	-	(71)	15	437
Total des immobilisations corporelles	10 255	2 366	9	(1 979)	4	10 655

¹ Comprend les sorties, les réductions de valeur, les reclassements et les autres ajustements.

Les immobilisations corporelles non encore mises en service et donc non amorties au 31 décembre 2015 s'établissaient à 1 017 millions de dollars (1 048 millions de dollars en 2014). Au cours de 2015, les intérêts inscrits à l'actif relativement aux immobilisations corporelles ont été comptabilisés à un taux moyen pondéré d'environ 4,0 % (4,6 % en 2014).

NOTE 8 : IMMOBILISATIONS INCORPORELLES ET GOODWILL

MÉTHODES COMPTABLES

COMPTABILISATION ET ÉVALUATION, Y COMPRIS L'AMORTISSEMENT

Nous évaluons les immobilisations incorporelles à la comptabilisation initiale au coût, à moins qu'elles aient été acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises, auquel cas elles sont évaluées à la comptabilisation initiale à la juste valeur. Nous enregistrons l'amortissement des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée lorsque l'actif est prêt pour son utilisation attendue. Lorsque l'amortissement est commencé, l'actif est comptabilisé au coût diminué du cumul de l'amortissement et du cumul des pertes de valeur.

Le coût comprend les dépenses directement liées à l'acquisition de l'actif. Le coût d'une immobilisation incorporelle acquise séparément comprend :

- son prix d'achat, y compris les droits de douane et les taxes non remboursables, après déduction des remises et rabais commerciaux;
- tout coût directement attribuable à la préparation de l'actif en vue de son utilisation prévue.

Durée d'utilité indéterminée

Nous n'amortissons pas les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée (licences d'utilisation du spectre et de diffusion).

Durée d'utilité déterminée

Nous amortissons les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée et nous présentons l'amortissement au poste « Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles » des états consolidés du résultat net, sauf pour ce qui est des droits de programmation que nous amortissons et présentons au poste « Coûts opérationnels » des états consolidés du résultat net. Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée sont amorties selon le mode linéaire sur les durées d'utilité estimées, comme le démontre le tableau suivant. Nous révisons la durée d'utilité, la valeur résiduelle et les modes d'amortissement au moins une fois par année.

Immobilisation incorporelle	Durée d'utilité estimée
Marques	De 7 à 20 ans
Relations clients	De 3 à 10 ans
Ententes de services d'itinérance	12 ans
Conventions de commercialisation	3 ans

Droits de diffusion acquis

Les droits de diffusion correspondent aux droits contractuels de diffusion d'émissions de télévision et sportives acquis auprès de tiers. Nous les constatons au coût diminué du cumul de l'amortissement et du cumul des pertes de valeur. Les droits de diffusion sont inscrits à l'actif aux états consolidés de la situation financière lorsque la période visée par la licence commence et que

la programmation est disponible pour diffusion, et le coût est amorti en tant qu'autres achats externes dans les coûts opérationnels aux états consolidés du résultat net sur la durée de diffusion prévue. Si la diffusion d'une programmation n'est pas prévue, les droits de diffusion connexes sont considérés comme dépréciés et sont radiés. Dans le cas contraire, ils sont soumis à des tests de dépréciation à titre d'immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée.

Le coût des accords pluriannuels visant les droits de diffusion de la programmation télévisuelle et sportive est amorti dans les charges opérationnelles au cours de la saison applicable en fonction du rythme attendu de diffusion et de consommation. Si des paiements par anticipation sont effectués à l'entrée en vigueur d'un contrat pluriannuel en faveur de droits de diffusion visant des exercices futurs, ces paiements par anticipation sont comptabilisés à titre d'immobilisations incorporelles et amortis dans les charges opérationnelles sur la durée du contrat. Si des paiements par anticipation sont effectués relativement aux frais contractuels annuels d'une saison en cours, ces paiements sont inclus dans les autres actifs courants - charges payées d'avance dans nos états consolidés de la situation financière, car les avantages économiques tirés des droits seront consommés dans les douze prochains mois.

Goodwill

Nous comptabilisons le goodwill attribuable à un regroupement d'entreprises si la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris identifiables séparément est inférieure à la contrepartie que nous avons payée (y compris la valeur comptabilisée de la participation ne donnant pas le contrôle, le cas échéant). Si la juste valeur de la contrepartie versée est inférieure à celle des actifs et des passifs identifiables séparément, nous comptabilisons immédiatement l'écart en tant que profit dans le bénéfice net.

TESTS DE DÉPRÉCIATION

Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée sont soumises à des tests de dépréciation lorsque des événements ou des changements de circonstances laissent croire que les valeurs comptables pourraient ne pas être recouvrables. Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée et le goodwill sont soumis à un test tous les ans au 1^{er} octobre, ou plus fréquemment si des indications de dépréciation sont relevées.

Dans l'éventualité où il serait impossible d'estimer la valeur recouvrable d'un actif individuel, puisqu'il ne génère pas d'entrées de trésorerie indépendantes, l'ensemble de l'UGT est soumis à un test de dépréciation.

Le goodwill est affecté à une UGT (ou à un groupe d'UGT) en fonction du niveau de surveillance du goodwill effectuée par la direction; niveau qui, par ailleurs, n'est pas supérieur à un secteur opérationnel. Le goodwill est affecté à une UGT (ou à un groupe d'UGT) dont on s'attend à ce qu'elle bénéficie des synergies du regroupement d'entreprises duquel découle le goodwill.

Comptabilisation et évaluation d'une charge de dépréciation

Les immobilisations incorporelles et le goodwill sont dépréciés si leur valeur recouvrable est inférieure à leur valeur comptable. La valeur recouvrable d'une UGT ou d'un actif est la valeur la plus élevée entre :

- sa juste valeur diminuée des coûts de vente;
- sa valeur d'utilité.

Une perte de valeur auparavant comptabilisée, à l'exception d'une perte de valeur à l'égard du goodwill, fait l'objet d'une reprise si notre estimation de la valeur recouvrable d'un actif ou d'une UGT antérieurement déprécié augmente au point où la perte de valeur comptabilisée au cours d'un exercice antérieur a été annulée. La reprise est alors portée en augmentation de la valeur comptable de l'actif ou de l'UGT pour qu'elle soit égale à sa valeur recouvrable nouvellement estimée. La nouvelle valeur comptable ne peut être supérieure à la valeur comptable que nous aurions comptabilisée si une perte de valeur n'avait pas été comptabilisée au cours des exercices antérieurs.

UTILISATION D'ESTIMATIONS ET RECOURS AUX JUGEMENTS

ESTIMATIONS

Nous utilisons des estimations pour déterminer la valeur recouvrable des immobilisations incorporelles et du goodwill.

La détermination de la valeur recouvrable aux fins des tests de dépréciation exige l'utilisation d'estimations importantes, notamment :

- les flux de trésorerie futurs;
- les taux de croissance finaux;
- les taux d'actualisation.

Pour estimer la valeur d'utilité aux fins des tests de dépréciation, nous actualisons les flux de trésorerie futurs estimés. Nous estimons les flux de trésorerie futurs actualisés pour des périodes maximales de cinq ans, en fonction de l'UGT et d'une valeur finale. Les flux de trésorerie futurs sont fondés sur nos estimations et les résultats opérationnels futurs attendus de l'UGT en fonction de la conjoncture économique et des perspectives générales du secteur d'activité de l'UGT. Nos taux d'actualisation tiennent compte notamment des taux de rendement du marché, des ratios de dettes sur capitaux propres et de certaines primes de risque. La valeur finale est celle attribuée aux activités de l'UGT au-delà de la période projetée des flux de trésorerie selon un taux à perpétuité fondé sur la conjoncture économique prévue et les perspectives générales du secteur d'activité.

Nous déterminons la juste valeur diminuée des coûts de vente de l'une des deux façons suivantes :

- Analyse des flux de trésorerie actualisés - Nous estimons les flux de trésorerie futurs actualisés pour des périodes de cinq à dix ans, en fonction de l'UGT, et d'une valeur finale, méthodologie qui s'apparente à celle visant la valeur d'utilité susmentionnée, tout en nous appuyant sur des hypothèses que les intervenants

du marché adopteraient. Les flux de trésorerie futurs sont fondés sur nos estimations des résultats opérationnels futurs attendus de l'UGT. Nos estimations portant sur les flux de trésorerie futurs, les valeurs finales et les taux d'actualisation tiennent compte de facteurs comparables à ceux décrits ci-dessus à l'égard des estimations de la valeur d'utilité.

- Utilisation d'une approche marché - Nous estimons le montant recouvrable de l'UGT à l'aide de multiples de la performance opérationnelle d'entités comparables et de transactions passées en fonction du secteur en cause.

Nous émettons certaines hypothèses au sujet des taux d'actualisation et de croissance finale pour refléter les fluctuations des flux de trésorerie futurs attendus. Ces hypothèses peuvent varier ou évoluer rapidement selon la conjoncture économique ou d'autres événements. Par conséquent, il est possible que des modifications futures des hypothèses influent défavorablement sur les évaluations futures des UGT et du goodwill, ce qui pourrait entraîner des pertes de valeur.

Si la valeur recouvrable estimée de l'actif ou de l'UGT est inférieure à sa valeur comptable, nous ramenons la valeur comptable à la valeur recouvrable et comptabilisons immédiatement la perte dans le bénéfice net.

JUGEMENTS

Nous posons d'importants jugements qui ont une incidence sur l'évaluation de nos immobilisations incorporelles et du goodwill.

Nous avons recours à notre jugement lorsque nous décidons de désigner nos licences d'utilisation du spectre et licences de diffusion en tant qu'actifs à durée d'utilité indéterminée étant donné qu'elles seront probablement renouvelées dans un avenir prévisible; il n'y a donc pas de limite quant à la période au cours de laquelle on s'attend à ce que ces actifs génèrent des entrées nettes de trésorerie. La durée d'utilité indéterminée de ces actifs repose sur un jugement qui tient compte d'une analyse de tous les facteurs pertinents, notamment l'utilisation attendue de l'actif, le cycle de vie caractéristique de l'actif et les fluctuations anticipées de la demande du marché pour les produits et les services que les actifs contribuent à produire. Après examen des facteurs liés à la concurrence, aux instances juridiques et à la réglementation, ainsi que d'autres facteurs, nous sommes d'avis que ceux-ci ne limitent pas la durée d'utilité de nos licences d'utilisation du spectre et de diffusion.

Nous exerçons également notre jugement dans le choix des méthodes employées pour amortir nos immobilisations incorporelles et nos droits de diffusion qui, selon nous, reflètent avec précision la consommation de ces actifs et traduisent le mieux la réalité économique de l'utilisation attendue des actifs sous-jacents.

Enfin, nous avons recours à notre jugement pour identifier les UGT et déterminer l'affectation du goodwill aux UGT et aux groupes d'UGT aux fins de tests de dépréciation.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

(en millions de dollars)	31 décembre 2015				31 décembre 2014				31 décembre 2013			
	Coût avant les pertes de valeur	Cumul de l'amortissement	Cumul des pertes de valeur	Valeur comptable nette	Coût avant les pertes de valeur	Cumul de l'amortissement	Cumul des pertes de valeur	Valeur comptable nette	Coût avant les pertes de valeur	Cumul de l'amortissement	Cumul des pertes de valeur	Valeur comptable nette
Immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée												
Licences d'utilisation du spectre	6 416	-	-	6 416	5 576	-	-	5 576	2 275	-	-	2 275
Licences de diffusion	324	-	(99)	225	324	-	(99)	225	324	-	(99)	225
Immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée												
Marques	420	(270)	(14)	136	420	(255)	(14)	151	438	(257)	(14)	167
Relations clients	1 609	(1 414)	-	195	1 620	(1 339)	-	281	1 543	(1 234)	-	309
Ententes de services d'itinérance	523	(488)	-	35	523	(444)	-	79	523	(400)	-	123
Conventions de commercialisation	10	(10)	-	-	10	(10)	-	-	9	(8)	-	1
Droits de diffusion acquis	332	(91)	(5)	236	343	(62)	(5)	276	168	(52)	(5)	111
Total des immobilisations incorporelles	9 634	(2 273)	(118)	7 243	8 816	(2 110)	(118)	6 588	5 280	(1 951)	(118)	3 211
Goodwill	4 112	-	(221)	3 891	4 104	-	(221)	3 883	3 972	-	(221)	3 751
Total des immobilisations incorporelles et du goodwill	13 746	(2 273)	(339)	11 134	12 920	(2 110)	(339)	10 471	9 252	(1 951)	(339)	6 962

La variation de la valeur comptable nette des immobilisations incorporelles et du goodwill en 2015 et 2014 se présente comme suit :

(en millions de dollars)	31 décembre 2014				31 décembre 2015		
	Valeur comptable nette	Acquisitions liées à des regroupements d'entreprises	Entrées nettes	Amortissement ¹	Autres ²	Valeur comptable nette	
Licences d'utilisation du spectre	5 576	458	381	-	1	6 416	
Licences de diffusion	225	-	-	-	-	225	
Marques	151	-	-	(15)	-	136	
Relations clients	281	19	-	(101)	(4)	195	
Ententes de services d'itinérance	79	-	-	(44)	-	35	
	6 312	477	381	(160)	(3)	7 007	
Droits de diffusion acquis	276	-	64	(87)	(17)	236	
Total des immobilisations incorporelles	6 588	477	445	(247)	(20)	7 243	
Goodwill	3 883	8	-	-	-	3 891	
Total des immobilisations incorporelles et du goodwill	10 471	485	445	(247)	(20)	11 134	

¹ Le total de l'amortissement de 247 millions de dollars comprend 87 millions de dollars liés aux droits de diffusion acquis, inclus dans les autres achats externes dans les coûts opérationnels (se reporter à la note 6), et 160 millions de dollars au titre des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles présentés dans les états consolidés du résultat net.

² Comprend les sorties, les réductions de valeur, les reclassements et les autres ajustements, notamment une réduction de valeur de certains droits de programmation par suite de la restructuration des stations de télévision OMNI (se reporter à la note 9).

(en millions de dollars)	31 décembre 2013				31 décembre 2014	
	Valeur comptable nette	Acquisitions liées à des regroupements d'entreprises	Entrées nettes	Amortissement ¹	Autres ²	Valeur comptable nette
Licences d'utilisation du spectre	2 275	-	3 301	-	-	5 576
Licences de diffusion	225	-	-	-	-	225
Marques	167	-	-	(16)	-	151
Relations clients	309	73	-	(104)	3	281
Ententes de services d'itinérance	123	-	-	(44)	-	79
Conventions de commercialisation	1	-	-	(1)	-	-
	3 100	73	3 301	(165)	3	6 312
Droits de diffusion acquis	111	-	231	(66)	-	276
Total des immobilisations incorporelles	3 211	73	3 532	(231)	3	6 588
Goodwill	3 751	132	-	-	-	3 883
Total des immobilisations incorporelles et du goodwill	6 962	205	3 532	(231)	3	10 471

¹ Le total de l'amortissement de 231 millions de dollars comprend 66 millions de dollars liés aux droits de diffusion acquis, inclus dans les autres achats externes dans les coûts opérationnels (se reporter à la note 6), et 165 millions de dollars au titre des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles présentés dans les états consolidés du résultat net.

² Comprend les sorties, les réductions de valeur, les reclassements et les autres ajustements.

ACQUISITIONS DE LICENCES DU SPECTRE DE 2015

Enchères liées aux licences d'utilisation du spectre de 2 500 MHz

Nous avons participé aux enchères des licences du spectre de 2 500 MHz au Canada. Nous avons obtenu 41 licences du spectre composées de blocs de 20 MHz contigus et appariés sur les principaux marchés géographiques du Canada. À l'acquisition, nous avons comptabilisé les licences de spectre en tant qu'immobilisations incorporelles d'un montant de 27 millions de dollars, dont 3 millions de dollars sont des coûts directement attribuables.

Licences d'utilisation de spectre de Shaw

Nous avons obtenu de Shaw Communications Inc. (« Shaw ») des licences de spectre du SSFE-1 visant un segment de 20 MHz contigu et apparié après avoir exercé une option antérieurement acquise et payé le dernier versement de 100 millions de dollars (un montant de 250 millions de dollars avait précédemment été payé en 2013). À l'acquisition, nous avons comptabilisé les licences de spectre en tant qu'immobilisations incorporelles d'un montant de 352 millions de dollars, lequel comprenait des coûts directement attribuables de 2 millions de dollars. Par suite de l'exercice de l'option, certaines licences de spectre non contiguës acquises de Shaw ont été transférées à WIND Mobile Corp. (« WIND ») pour un produit en trésorerie symbolique.

Licences d'utilisation du spectre de Data & Audio-Visual Enterprises Wireless Inc. (« Mobilicity »)

Nous avons obtenu des licences de spectre du SSFE-1 de 458 millions de dollars dans le cadre de notre acquisition de Mobilicity, comme il en est question à la note 26, et avons comptabilisé les licences de 458 millions de dollars à l'acquisition en tant qu'immobilisations incorporelles.

ACQUISITIONS DE LICENCES DU SPECTRE DE 2014

Enchères liées aux licences d'utilisation du spectre de 700 MHz

Nous avons participé aux enchères portant sur le spectre de 700 MHz au Canada et avons obtenu des licences d'utilisation du spectre visant deux blocs contigus de 12 MHz dans la bande inférieure du spectre de 700 MHz, qui dessert la majorité de la population canadienne. Nous avons versé un total de 3 301 millions de dollars à Innovation, Sciences et Développement économique Canada (anciennement Industrie Canada) pour les licences, ce qui englobait les coûts directement attribuables à l'acquisition des licences d'utilisation du spectre de 9 millions de dollars et avons comptabilisé les licences d'utilisation du spectre de 3 301 millions de dollars en tant qu'immobilisations incorporelles.

TESTS DE DÉPRÉCIATION ANNUELS

Pour les besoins des tests de dépréciation du goodwill, nos UGT ou groupes d'UGT représentent nos secteurs opérationnels présentés à la note 4.

Le tableau suivant constitue un survol des méthodes et des principales hypothèses employées en 2015 pour déterminer les montants recouvrables au titre des UGT ou des groupes d'UGT avec des immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée ou le goodwill que nous considérons comme importants.

(en millions de dollars, sauf les périodes utilisées et les taux)

	Valeur comptable du goodwill	Valeur comptable des immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée	Méthode de la valeur recouvrable	Périodes des flux de trésorerie projetés (en années)	Taux de croissance finaux (en %)	Taux d'actualisation avant impôt (en %)
Sans-fil	1 160	6 416	Valeur d'utilité	5	0,5	7,9
Cable	1 379	-	Valeur d'utilité	5	2,0	8,5
Media	923	-	Juste valeur diminuée des coûts de vente	5	2,0	10,4

Notre évaluation de la juste valeur pour Media se classe dans le niveau 3 de la hiérarchie des justes valeurs.

Nous n'avons comptabilisé aucune charge de dépréciation en 2015 et 2014, puisque les valeurs recouvrables des UGT dépassaient leur valeur comptable.

NOTE 9 : FRAIS DE RESTRUCTURATION, COÛTS D'ACQUISITION ET AUTRES CHARGES

Nous avons engagé 111 millions de dollars (173 millions de dollars en 2014) en frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges, qui se composent de :

- 75 millions de dollars (131 millions de dollars en 2014) en frais de restructuration ayant trait essentiellement aux coûts liés à la restructuration ciblée de nos effectifs et à la réduction de valeur de certains droits de programmation qui ne sont plus utilisables depuis la restructuration des stations de télévision OMNI. En 2014, les frais de restructuration avaient surtout trait à la

réorganisation liée à la mise en œuvre du plan Rogers 3.0, qui consistait en la création d'équipes axées sur la clientèle et en la suppression de niveaux de direction, assurant ainsi une proximité entre les gestionnaires principaux et le personnel de première ligne et les clients;

- 36 millions de dollars (42 millions de dollars en 2014) en coûts de transaction liés à des acquisitions, en coûts de résiliation de contrats, en actions en justice et d'autres charges.

NOTE 10 : CHARGES FINANCIÈRES

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	Note	2015	2014
Intérêts sur les emprunts		761	782
Intérêts sur le passif au titre des avantages postérieurs à l'emploi	23	11	7
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	16	7	29
Perte de change	21	11	11
Intérêts inscrits à l'actif		(29)	(26)
Autres		13	14
Total des charges financières		774	817

NOTE 11 : AUTRES (PRODUITS) CHARGES

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	Note	2015	2014
Pertes liées à nos participations dans des entreprises associées et des coentreprises		99	23
Profit sur l'acquisition de Mobility	26	(102)	-
Autres produits de placement		(29)	(22)
Total des autres (produits) charges		(32)	1

Une perte de 72 millions de dollars liée à notre quote-part de la variation de la juste valeur d'une obligation liée à une de nos coentreprises a été comptabilisée dans les pertes liées à nos participations dans des entreprises associées et des coentreprises pour l'exercice clos le 31 décembre 2015 (néant en 2014).

NOTE 12 : IMPÔT SUR LE RÉSULTAT**MÉTHODES COMPTABLES**

La charge d'impôt sur le résultat comprend l'impôt exigible et l'impôt différé. La charge d'impôt sur le résultat est comptabilisée dans le bénéfice net sauf si elle se rapporte à un élément comptabilisé directement dans les capitaux propres ou les autres éléments du résultat global. Nous comptabilisons une provision adéquate pour l'impôt sur le résultat selon les renseignements dont nous disposons actuellement.

La charge d'impôt exigible est l'impôt qui devra vraisemblablement être payé ou récupéré au titre du bénéfice imposable ou de la perte fiscale d'un exercice. Nous calculons la charge d'impôt d'après les taux d'impôt adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et elle comprend également tout ajustement de l'impôt à payer ou à recevoir relativement à des exercices antérieurs.

Les actifs et passifs d'impôt différé découlent de différences temporaires entre la valeur comptable des actifs et des passifs présentée dans nos états consolidés de la situation financière et leur valeur fiscale respective. Nous évaluons les actifs et passifs d'impôt différé à l'aide des taux d'impôt adoptés ou quasi adoptés qui s'appliqueront au cours des exercices où ces différences temporaires sont censées se résorber.

Les actifs et passifs d'impôt différé peuvent être compensés si l'entité a un droit juridiquement exécutoire de compenser des actifs et passifs d'impôt exigible, et si les actifs et passifs d'impôt différé concernent des impôts sur le résultat prélevés par la même administration fiscale auprès :

- de la même entité imposable;
- des entités imposables différentes qui ont l'intention, soit de régler les passifs d'impôt exigible et de réaliser les actifs d'impôt exigible sur la base de leur montant net, soit de réaliser les actifs et de régler les passifs simultanément.

Nous comptabilisons un actif d'impôt différé au titre des pertes fiscales et crédits d'impôt inutilisés ainsi qu'au titre des différences temporaires déductibles, dans la mesure où il est probable que nous disposerons de bénéfices imposables futurs auxquels ces éléments pourront être imputés.

UTILISATION D'ESTIMATIONS ET RECOURS AUX JUGEMENTS**JUGEMENTS**

Nous formulons d'importants jugements dans l'interprétation des lois et règlements fiscaux pour le calcul de l'impôt sur le résultat. Nous exerçons notre jugement pour évaluer si nous pouvons recouvrer un actif d'impôt différé selon notre évaluation des lois existantes, nos estimations du rendement futur et nos stratégies de planification fiscale.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Charge d'impôt exigible		
Exercice considéré	234	497
Ajustements liés aux réévaluations	-	14
Total de l'impôt exigible	234	511
Charge (recouvrement) d'impôt différé		
Naissance (renversement) des différences temporaires	226	(5)
Réévaluation des soldes d'impôt différé en raison des changements législatifs	6	-
Total de l'impôt différé	232	(5)
Total de l'impôt sur le résultat	466	506

La différence entre la charge d'impôt sur le résultat obtenue en appliquant le taux d'impôt prévu par la loi au bénéfice avant impôt sur le résultat et la charge d'impôt de l'exercice se présentent comme suit :

(en millions de dollars, sauf les taux)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Taux d'impôt prévu par la loi	26,5 %	26,5 %
Bénéfice avant impôt sur le résultat	1 847	1 847
Charge d'impôt sur le résultat calculée	489	489
Augmentation (diminution) de l'impôt découlant de ce qui suit :		
Rémunération fondée sur des actions non déductible (non imposable)	5	(2)
Réévaluation des soldes d'impôt différé en raison des changements législatifs	6	-
Ajustements liés aux réévaluations	-	14
Profit sur acquisition non imposable	(27)	-
Autres	(7)	5
Total de l'impôt sur le résultat	466	506
Taux d'impôt effectif	25,2 %	27,4 %

ACTIFS ET PASSIFS D'IMPÔT DIFFÉRÉ

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Actifs d'impôt différé	9	9
Passifs d'impôt différé	(1 943)	(1 769)
Passif d'impôt différé, montant net	(1 934)	(1 760)

Le tableau qui suit résume les fluctuations des actifs et des passifs d'impôt différé, montant net, au cours de 2015 et de 2014.

Actifs (passifs) d'impôt différé (en millions de dollars)	Immobilisations corporelles et stocks	Goodwill et autres immobilisations incorporelles	Revenu de la période tampon et réserve de la société de personnes	Placements	Reports en avant des pertes autres qu'en capital	Autres	Total
1 ^{er} janvier 2015	(889)	(548)	(313)	(80)	54	16	(1 760)
(Charge) recouvrement dans le bénéfice net	(32)	(105)	135	-	(197)	(33)	(232)
Charge dans les autres éléments du résultat global	-	-	-	19	-	(70)	(51)
Acquisitions	-	(68)	-	-	175	2	109
31 décembre 2015	(921)	(721)	(178)	(61)	32	(85)	(1 934)

Actifs (passifs) d'impôt différé (en millions de dollars)	Immobilisations corporelles et stocks	Goodwill et autres immobilisations incorporelles	Revenu de la période tampon et réserve de la société de personnes	Placements	Reports en avant des pertes autres qu'en capital	Autres	Total
1 ^{er} janvier 2014	(752)	(429)	(594)	(27)	46	85	(1 671)
(Charge) recouvrement dans le bénéfice net	(137)	(110)	281	(4)	8	(33)	5
Charge dans les autres éléments du résultat global	-	-	-	(49)	-	(35)	(84)
Acquisitions	-	(9)	-	-	-	(1)	(10)
31 décembre 2014	(889)	(548)	(313)	(80)	54	16	(1 760)

Les actifs d'impôt différé n'ont pas été comptabilisés en regard des éléments suivants :

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Pertes en capital au Canada pouvant être portées en diminution de gains en capital futurs	31	56
Pertes fiscales dans des territoires étrangers, qui arriveront à échéance entre 2023 et 2033	34	20
Différences temporaires déductibles dans des territoires étrangers	49	37
Total des actifs d'impôt différé non comptabilisés	114	113

La Société possède des différences temporaires imposables liées à ses participations dans des filiales au Canada. Nous ne comptabilisons aucun passif d'impôt différé relativement à ces différences temporaires lorsque nous sommes en mesure de décider à quel moment aura lieu le renversement et que ce renversement n'est pas probable dans un avenir prévisible. Le renversement de ces différences temporaires n'aurait pas d'incidence fiscale importante.

NOTE 13 : BÉNÉFICE PAR ACTION

MÉTHODES COMPTABLES

Nous calculons le bénéfice de base par action en divisant le bénéfice net ou la perte nette attribuable aux actionnaires de catégorie A et de catégorie B par le nombre moyen pondéré d'actions de catégorie A et de catégorie B en circulation au cours de l'exercice.

Aux fins du calcul du bénéfice dilué par action, le bénéfice net ou la perte nette attribuable aux actionnaires de catégorie A et de catégorie B et le nombre moyen pondéré d'actions de catégorie A et de catégorie B en circulation doivent être ajustés pour tenir compte des effets de toutes les actions ordinaires potentielles dilutives. Nous utilisons la méthode du rachat d'actions pour calculer le bénéfice dilué par action, laquelle tient compte de l'incidence des options sur actions des membres du personnel et d'autres instruments ayant potentiellement un effet dilutif.

Les options assorties de droits à la plus-value des actions ou les paiements prévoyant une possibilité de règlement en trésorerie sont comptabilisés en tant qu'attributions réglées en trésorerie. Étant donné que ces attributions peuvent être échangées contre des actions ordinaires de la Société, elles sont considérées comme potentiellement dilutives et sont prises en compte dans le calcul du bénéfice net dilué par action de la Société si elles ont un effet dilutif au cours de la période.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

(en millions de dollars, sauf les montants par action)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Numérateur (de base) – Bénéfice net pour l'exercice	1 381	1 341
Dénominateur – nombre d'actions (en millions)		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – de base	515	515
Incidence des titres ayant un effet dilutif (en millions)		
Options sur actions des membres du personnel et unités d'actions de négociation restreinte	2	2
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – dilué	517	517
Bénéfice par action		
De base	2,68 \$	2,60 \$
Dilué	2,67 \$	2,56 \$

En 2014, la comptabilisation de la rémunération fondée sur des actions selon la méthode de règlement en capitaux propres s'est avérée plus dilutive que la comptabilisation selon la méthode de règlement en trésorerie. Par conséquent, le bénéfice net pour 2014 a été diminué de 15 millions de dollars dans le calcul du bénéfice dilué par action afin de comptabiliser ces attributions comme si elles avaient été réglées en capitaux propres. Rien de tel ne s'est produit en 2015.

Au total, 1 107 344 options étaient hors du cours en 2015 (1 257 117 en 2014). Ces options ont été exclues du calcul de l'effet des titres dilutifs, car leur effet était antidilutif.

NOTE 14 : DÉBITEURS

MÉTHODES COMPTABLES

Nous comptabilisons initialement les débiteurs à la date d'origine. Nous évaluons initialement les débiteurs à la juste valeur et ensuite, au coût amorti; toute variation étant comptabilisée dans le bénéfice net. Une perte de valeur au titre des débiteurs correspond à l'excédent de la valeur comptable par rapport à la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs que nous prévoyons en retirer, le cas échéant. L'écart est affecté à une provision pour créances douteuses et comptabilisé en tant que perte dans le bénéfice net.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Créances client	1 329	1 307
Autres débiteurs	549	382
Provision pour créances douteuses	(86)	(98)
Total des débiteurs	1 792	1 591

NOTE 15 : STOCKS

MÉTHODES COMPTABLES

Nous évaluons les stocks, qui comprennent les appareils et la marchandise destinée à la revente, au plus faible du coût, selon la méthode du premier entré, premier sorti, et de la valeur nette de réalisation. Une reprise de dépréciation antérieure des stocks sera reprise pour les ramener à la valeur nette de réalisation (sans dépasser le coût comptabilisé à l'origine) si, par la suite, la valeur des stocks en question augmente.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Appareils sans fil et accessoires	238	189
Autres produits finis et marchandises	80	62
Total des stocks	318	251

Le coût des ventes de matériel et de marchandise destinée à la revente comprend un montant de 1 966 millions de dollars (1 615 millions de dollars en 2014) au titre du coût des stocks.

NOTE 16 : GESTION DU RISQUE FINANCIER ET INSTRUMENTS FINANCIERS

MÉTHODES COMPTABLES

Comptabilisation

Nous comptabilisons initialement la trésorerie et les équivalents de trésorerie, les débiteurs, les titres de créance et les créditeurs et charges à payer à la date d'origine. Tous les autres actifs financiers et passifs financiers sont comptabilisés initialement à la date de la transaction, soit lorsque nous devenons une partie à la disposition contractuelle de l'instrument.

Classement et évaluation

À des fins d'évaluation, les instruments financiers sont regroupés en catégories lors de la comptabilisation initiale, en fonction de l'objectif des instruments individuels. Nous classons nos actifs financiers et passifs financiers comme suit :

Instrument financier	Classement	Méthode d'évaluation
Actifs financiers		
Trésorerie et équivalents de trésorerie ¹	Prêts et créances	Au coût amorti
Débiteurs ¹	Prêts et créances	Au coût amorti
Placements disponibles à la vente	Disponibles à la vente ²	À la juste valeur
Passifs financiers		
Emprunts à court terme	Autres passifs financiers ³	Au coût amorti
Créditeurs ¹	Autres passifs financiers	Au coût amorti
Charges à payer	Autres passifs financiers	Au coût amorti
Dette à long terme	Autres passifs financiers ³	Au coût amorti
Dérivés ⁴		
Dérivés liés à la dette	Détenus à des fins de transaction ^{2,5}	À la juste valeur
Contrats à terme sur obligations	Détenus à des fins de transaction ^{2,5}	À la juste valeur
Dérivés liés aux dépenses	Détenus à des fins de transaction ^{2,5}	À la juste valeur
Dérivés liés aux capitaux propres	Détenus à des fins de transaction ⁶	À la juste valeur

¹ Initialement et ultérieurement évalués à la juste valeur, les variations subséquentes étant comptabilisées dans le bénéfice net.

² Initialement et ultérieurement évalués à la juste valeur, les variations subséquentes de la juste valeur étant comptabilisées dans les autres éléments du résultat global. La variation nette survenue après la comptabilisation initiale, dans le cas des placements, est reclassée dans le bénéfice net à la sortie du placement ou lorsque le placement est déprécié ou, dans le cas d'instruments dérivés désignés comme couvertures, si l'élément couvert a une incidence sur le bénéfice net.

³ Initialement évalués à la juste valeur majorée des coûts de transaction et ultérieurement évalués au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

⁴ Les instruments dérivés peuvent avoir été en position débitrice ou créditrice à un moment donné dans le passé ou l'être à l'avenir.

⁵ Les instruments dérivés sont désignés comme couvertures de flux de trésorerie et la partie inefficace est immédiatement comptabilisée dans le bénéfice net.

⁶ Initialement évalués à la juste valeur, les variations subséquentes étant portées en diminution de la charge ou du recouvrement au titre de la rémunération fondée sur des actions dans les coûts opérationnels.

Compensation d'actifs financiers et de passifs financiers

Nous compensons les actifs financiers et les passifs financiers, et présentons le solde net aux états consolidés de la situation financière, si nous avons un droit juridiquement exécutoire de compenser ces montants et si nous avons l'intention de régler le montant net ou de réaliser l'actif et de régler le passif simultanément.

Instruments dérivés

Nous avons recours à des instruments dérivés pour gérer les risques liés à certaines activités auxquelles nous prenons part. Ceux-ci comprennent :

Instrument dérivé	Le risque que gèrent les instruments	Types d'instruments dérivés
Dérivés liés à la dette	<ul style="list-style-type: none"> L'incidence de la fluctuation des cours de change sur les paiements en principal et les paiements d'intérêts liés à la dette à long terme libellée en dollars américains 	<ul style="list-style-type: none"> Swaps de devises Contrats de change à terme (de temps à autre, au besoin)
Contrats à terme sur obligations	<ul style="list-style-type: none"> L'incidence de la fluctuation des taux d'intérêts pratiqués sur le marché sur les paiements d'intérêts prévus sur la dette à long terme prévue 	<ul style="list-style-type: none"> Contrats sur taux d'intérêts à terme
Dérivés liés aux dépenses	<ul style="list-style-type: none"> L'incidence de la fluctuation des cours de change sur les dépenses prévues libellées en dollars américains 	<ul style="list-style-type: none"> Contrats de change à terme
Dérivés liés aux capitaux propres	<ul style="list-style-type: none"> L'incidence de la fluctuation du cours des actions sur la charge liée à la rémunération fondée sur des actions 	<ul style="list-style-type: none"> Swaps sur rendement total

Nous avons recours à des instruments dérivés aux seules fins de la gestion des risques, et non pas à des fins de spéculation.

Lorsque nous désignons un instrument dérivé en tant qu'instrument de couverture à des fins comptables, nous évaluons d'abord la probabilité selon laquelle les instruments de couverture s'avéreront hautement efficaces pour compenser les variations de juste valeur ou de flux de trésorerie des éléments couverts. Nous établissons ensuite une documentation formalisée décrivant la relation entre l'instrument de couverture et l'élément couvert, y compris les objectifs et la stratégie en matière de gestion des risques, ainsi que les méthodes qui serviront à évaluer l'efficacité continue de la relation de couverture.

Nous évaluons sur une base trimestrielle la probabilité selon laquelle chaque instrument de couverture continue d'être hautement efficace pour compenser les variations de juste valeur ou de flux de trésorerie de l'élément couvert.

Nous évaluons les contrats hôtes afin d'identifier les dérivés incorporés qui doivent être séparés des contrats hôtes et comptabilisons ces dérivés incorporés comme étant des dérivés distincts au moment où nous devenons partie à un contrat.

Réserve de couverture

La réserve de couverture correspond au cumul de la variation de la juste valeur des instruments dérivés dans la mesure où ils constituaient une couverture efficace à des fins comptables, diminué du cumul des montants reclassés dans le bénéfice net.

Coûts de transaction différés

Les coûts engagés dans le cadre de l'émission de titres d'emprunt à long terme et les coûts directs payés aux prêteurs pour obtenir

des facilités de crédit renouvelables sont différés et, ensuite, amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif sur la durée de l'instrument auquel ils se rapportent.

Réserve d'actifs financiers disponibles à la vente

La réserve d'actifs financiers disponibles à la vente représente le cumul de la variation de la juste valeur des placements disponibles à la vente diminué du cumul des pertes de valeur liées aux placements et du cumul des montants reclassés dans le bénéfice net à la sortie des placements.

Tests de dépréciation

Un actif financier est considéré comme déprécié s'il existe une indication objective qu'au moins un événement a eu une incidence négative sur les flux de trésorerie futurs estimés de l'actif financier, incidence qui peut être estimée de façon fiable. Les actifs financiers dont la valeur est importante sont soumis à un test de dépréciation individuel. Les autres actifs financiers sont évalués collectivement en fonction de la nature de chaque actif.

Nous évaluons la dépréciation des actifs financiers comme suit :

- *Prêts et créances* – nous évaluons une perte de valeur au titre des prêts et créances comme étant l'excédent de la valeur comptable de l'actif par rapport à la valeur actualisée des flux de trésorerie futurs que nous prévoyons en retirer, le cas échéant. L'écart est affecté à une provision pour créances douteuses et comptabilisé en tant que perte dans le bénéfice net.
- *Actifs financiers disponibles à la vente* – nous évaluons une perte de valeur au titre des actifs financiers disponibles à la vente comme étant l'excédent du coût d'acquisition de l'actif (diminué de toute perte de valeur déjà comptabilisée) par rapport à sa juste valeur actuelle, le cas échéant. L'écart est reclassé de la réserve d'actifs financiers disponibles à la vente, dans les capitaux propres, au bénéfice net.

UTILISATION D'ESTIMATIONS ET RECOURS AUX JUGEMENTS

ESTIMATIONS

Les estimations de la juste valeur de nos instruments dérivés sont faites à un moment précis, à partir de renseignements pertinents à propos des marchés et des instruments financiers sous-jacents. Pour réaliser ces estimations, le risque de crédit des parties à l'instrument et les taux d'actualisation de l'instrument doivent être évalués. Ces justes valeurs et estimations sous-jacentes servent également à tester l'efficacité de nos relations de couverture.

JUGEMENTS

Nous avons recours au jugement pour déterminer si nos instruments financiers sont admissibles à la comptabilité de couverture. Nous formulons ces jugements afin d'évaluer si les transactions désignées comme éléments couverts dans des relations de couvertures se concrétiseront comme prévu et si les relations de couverture désignées comme couvertures efficaces à des fins comptables continuent d'être efficaces d'un point de vue qualitatif, et afin d'identifier la méthodologie servant à déterminer les justes valeurs utilisées dans l'évaluation de l'efficacité des relations de couverture.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

Nous sommes exposés à des risques de crédit, de liquidité et de marché. Notre principal objectif en matière de gestion des risques est de protéger nos bénéfices, nos flux de trésorerie et, ultimement, la valeur pour les actionnaires. Les stratégies de gestion des risques sont conçues et mises en œuvre de manière à assurer que les risques auxquels la Société est exposée et son degré d'exposition sont conformes aux objectifs commerciaux et à la tolérance au risque de la Société, comme on en traite ci-après. Le tableau qui suit fait état de notre exposition aux risques selon les instruments financiers.

Instrument financier	Risques financiers
Actifs financiers	
Trésorerie et équivalents de trésorerie	De crédit et de change
Débiteurs	De crédit et de change
Placements disponibles à la vente	De marché
Passifs financiers	
Emprunts à court terme	De liquidité
Créditeurs	De liquidité
Charges à payer	De liquidité
Dette à long terme	De liquidité, de change et de taux d'intérêt
Dérivés¹	
Dérivés liés à la dette	De crédit, de liquidité et de change
Contrats à terme sur obligations	De crédit, de liquidité et de taux d'intérêt
Dérivés liés aux dépenses	De crédit, de liquidité et de change
Dérivés liés aux capitaux propres	De crédit, de liquidité et de marché

¹ Les instruments dérivés peuvent avoir été en position débitrice ou créditrice à un moment donné dans le passé ou l'être à l'avenir.

RISQUE DE CRÉDIT

Le risque de crédit représente la perte financière que nous pourrions subir si une contrepartie à un instrument financier, qui nous est redevable en raison de cet instrument, ne s'acquitte pas de son obligation conformément aux modalités du contrat qui la lie à nous.

Notre exposition au risque de crédit est essentiellement attribuable à nos débiteurs ainsi qu'à nos dérivés liés à la dette et aux dépenses. La concentration du risque de crédit lié aux débiteurs est toutefois limitée en raison du grand nombre de clients de la Société. Les débiteurs figurant à nos états consolidés de la situation financière sont présentés déduction faite de la provision pour créances douteuses, qui est estimée par la direction de la Société en fonction des résultats passés et de l'évaluation de la conjoncture économique. Nous sommes d'avis que notre provision pour créances douteuses est suffisante pour couvrir le risque de crédit connexe associé à nos débiteurs. Au 31 décembre 2015, une tranche de 461 millions de dollars (461 millions de dollars en 2014) des débiteurs bruts était en souffrance, ce qui correspond aux montants impayés au-delà des modalités habituelles de crédit pour les clients concernés.

Les tableaux ci-dessous présentent le classement chronologique des créances clients et des informations supplémentaires à propos de la provision pour créances douteuses.

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Créances clients (déduction faite de la provision pour créances douteuses)		
Moins de 30 jours depuis la date de facturation	759	713
De 30 à 60 jours après la date de facturation	305	326
De 61 à 90 jours après la date de facturation	113	108
Plus de 90 jours après la date de facturation	66	62
Total	1 243	1 209

L'évolution de notre provision pour créances douteuses se présente comme suit :

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Solde à l'ouverture de l'exercice	98	104
Charge au titre de la provision pour créances douteuses	66	77
Utilisation, montant net	(78)	(83)
Solde à la clôture de l'exercice	86	98

Les tableaux qui suivent présentent les échéances contractuelles non actualisées de nos passifs financiers ainsi que la composante débiteurs de nos dérivés aux 31 décembre 2015 et 2014.

31 décembre 2015 (en millions de dollars)	Valeur comptable	Flux de				
		trésorerie contractuels	Moins de un an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Plus de 5 ans
Emprunts à court terme	800	800	800	-	-	-
Créditeurs et charges à payer	2 708	2 708	2 708	-	-	-
Dettes à long terme	16 870	16 981	1 000	3 188	1 800	10 993
Autres passifs financiers à long terme	28	28	-	19	5	4
Instruments dérivés liés aux dépenses						
Sorties de trésorerie (en dollars CA)	-	1 415	1 025	390	-	-
Entrées de trésorerie (équivalent en dollars CA des entrées en dollars US)	-	(1 578)	(1 163)	(415)	-	-
Instruments dérivés liés aux capitaux propres	-	15	15	-	-	-
Instruments dérivés liés à la dette						
Sorties de trésorerie (en dollars CA)	-	6 746	-	1 435	-	5 311
Entrées de trésorerie (équivalent en dollars CA des entrées en dollars US) ¹	-	(8 581)	-	(1 938)	-	(6 643)
Contrats à terme sur obligations						
Sorties de trésorerie	-	91	-	91	-	-
Entrées de trésorerie	-	-	-	-	-	-
Valeur comptable nette des dérivés (actifs)	(2 080)					
	18 326	18 625	4 385	2 770	1 805	9 665

¹ Correspond au montant équivalent en dollars CA des entrées de trésorerie en dollars US selon un rapprochement avec des titres d'emprunt à long terme à l'égard des dérivés liés à la dette en dollars US assortis des mêmes échéances.

Nous appliquons divers contrôles internes qui ont été conçus pour atténuer le risque de crédit, comme la vérification de la solvabilité, la perception de dépôts auprès des clients et la facturation anticipée. Nous surveillons et prenons les mesures nécessaires pour suspendre la prestation des services quand les clients ont atteint les limites de crédit approuvées ou dérogé aux modalités de paiement prévues. Même si les contrôles de crédit et processus de la Société ont été efficaces pour gérer le risque de crédit, ces contrôles ne peuvent pas l'éliminer et rien ne garantit qu'ils continueront d'être efficaces ou que le niveau actuel des créances irrécouvrables se maintiendra.

Le risque de crédit lié à nos dérivés liés à la dette, contrats à terme sur obligations, dérivés liés aux dépenses et dérivés liés aux capitaux propres (les « dérivés ») découle de la possibilité que les contreparties aux contrats manquent à leurs obligations. Nous n'exigeons pas de garantie ni d'autres types de sûreté à l'égard du risque de crédit lié à nos dérivés en raison de notre évaluation de la solvabilité des contreparties. Les contreparties de la totalité de notre portefeuille de dérivés sont des institutions financières ayant une cote de solvabilité allant de A+ à AA- selon Standard & Poor's (ou l'équivalent).

RISQUE DE LIQUIDITÉ

Le risque de liquidité découle de la possibilité que nous ne soyons pas en mesure de nous acquitter de nos obligations financières à leur échéance. Nous gérons notre risque de liquidité selon nos engagements et les échéances et au moyen de notre structure du capital et de l'effet de levier financier (se reporter à la note 3). Nous gérons également notre risque de liquidité en surveillant de manière continue nos flux de trésorerie réels et projetés pour nous assurer de disposer de liquidités suffisantes lorsque nos obligations arrivent à échéance, que la conjoncture soit normale ou difficile, sans subir de pertes inacceptables ou entacher notre réputation.

31 décembre 2014 (en millions de dollars)	Valeur comptable	Flux de trésorerie contractuels	Moins de un an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Plus de 5 ans
Emprunts à court terme	842	842	842	-	-	-
Créditeurs et charges à payer	2 578	2 578	2 578	-	-	-
Dettes à long terme	14 787	14 895	963	1 750	2 524	9 658
Autres passifs financiers à long terme	26	26	-	12	9	5
Instruments dérivés liés aux dépenses						
Sorties de trésorerie (en dollars CA)	-	1 050	790	260	-	-
Entrées de trésorerie (équivalent en dollars CA des entrées en dollars US)	-	(1 114)	(835)	(279)	-	-
Instruments dérivés liés aux capitaux propres	-	30	30	-	-	-
Instruments dérivés liés à la dette						
Sorties de trésorerie (en dollars CA)	-	6 313	905	-	1 435	3 973
Entrées de trésorerie (équivalent en dollars CA des entrées en dollars US) ¹	-	(6 995)	(963)	-	(1 624)	(4 408)
Contrats à terme sur obligations						
Sorties de trésorerie	-	14	3	3	8	-
Entrées de trésorerie	-	(1)	-	-	(1)	-
Valeur comptable nette des dérivés (actifs)	(873)					
	17 360	17 638	4 313	1 746	2 351	9 228

¹ Correspond au montant équivalent en dollars CA des entrées de trésorerie en dollars US selon un rapprochement avec des titres d'emprunt à long terme à l'égard des dérivés liés à la dette en dollars US assortis des mêmes échéances.

Les paiements d'intérêts, montants nets, sur la durée de vie de la dette à long terme, compte tenu de l'incidence des dérivés liés à la dette connexes, s'établissaient comme suit aux 31 décembre 2015 et 2014.

31 décembre 2015 (en millions de dollars)	Moins de un an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Plus de 5 ans
Paiements d'intérêts, montant net	714	1 313	1 042	6 025

31 décembre 2014 (en millions de dollars)	Moins de un an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Plus de 5 ans
Paiements d'intérêts, montant net	757	1 343	1 143	6 022

RISQUE DE MARCHÉ

Le risque de marché découle de la possibilité que les variations des cours du marché, comme les fluctuations des cours de nos placements disponibles à la vente, des cours de nos actions, des cours de change et des taux d'intérêt, influent sur notre bénéfice, sur nos flux de trésorerie ou sur la valeur de nos instruments financiers. Les instruments dérivés que nous utilisons pour gérer le risque de marché sont décrits à la présente note.

Risque de marché - Placements dans des sociétés ouvertes

Nous gérons notre risque lié aux fluctuations des cours de nos placements dans des sociétés ouvertes en examinant régulièrement l'information accessible au public à l'égard de ces placements de manière à assurer la conformité de tous les risques avec les seuils de tolérance établis. Nous ne réalisons pas d'opérations de couverture sur dérivés ou instruments de vente à découvert pour gérer le risque lié à nos placements dans des sociétés ouvertes.

Risque de marché - Actions de catégorie B de Rogers

Le passif lié à la rémunération fondée sur des actions est évalué à la valeur de marché chaque période et la charge au titre de la rémunération fondée sur des actions dépend de la variation du cours des actions de catégorie B sans droit de vote de la Société pendant la durée de vie d'un droit, notamment des options sur actions, des unités d'actions de négociation restreinte et des unités d'actions différées. De temps à autre, la Société a recours à des dérivés liés aux capitaux propres pour gérer son exposition relativement au passif lié à la rémunération fondée sur des actions. En ce qui a trait à la rémunération fondée sur des actions, du fait de nos dérivés liés aux capitaux propres, une variation de 1 \$ de la valeur par action de nos actions de catégories B sans droit de vote n'aurait pas d'incidence significative sur le bénéfice net.

Cours de change et taux d'intérêt

Nous avons recours à des dérivés liés à la dette pour gérer le risque lié aux fluctuations des cours de change relativement à nos

instruments d'emprunt libellés en dollars américains en désignant les dérivés liés à la dette comme des couvertures de titres de créances spécifiques à des fins comptables. Nous avons recours à des dérivés liés aux dépenses afin de gérer le risque de change inhérent à nos activités en désignant ces dérivés comme des couvertures à l'égard de certaines dépenses opérationnelles et dépenses d'investissement attendues. Au 31 décembre 2015, la totalité de la dette à long terme libellée en dollars américains était couverte contre les fluctuations des cours de change par des dérivés liés à la dette. En ce qui a trait à notre dette à long terme, du fait de nos dérivés liés à la dette, une variation de 0,01 \$ du dollar canadien par rapport au dollar américain n'aurait pas d'incidence sur le bénéfice net.

Une tranche de nos débiteurs et de nos créditeurs et charges à payer est libellée en dollars américains; cependant, en raison de leur échéance à court terme, il n'y avait aucun risque de marché important découlant des fluctuations des cours de change au 31 décembre 2015.

Nous sommes exposés au risque lié à la variation des taux d'intérêt pratiqués sur le marché en raison de l'incidence que cette variation a sur la charge d'intérêts relative à nos emprunts à court terme et à nos facilités de crédit bancaire et sur nos billets de premier rang non garantis à taux variable, qui s'élèvent à 250 millions de dollars. Au 31 décembre 2015, 90,3 % de l'encours de notre dette à long terme et de nos emprunts à court terme portait intérêt à taux fixe.

Le tableau suivant présente le sommaire d'une analyse de sensibilité dans le cas d'une exposition importante relativement à nos placements dans des sociétés ouvertes, à nos dérivés liés aux capitaux propres, à nos dérivés liés aux dépenses et à nos billets de premier rang, aux 31 décembre 2015 et 2014, toutes les autres variables demeurant constantes. L'analyse expose dans quelle mesure la variation de la variable de risque pertinente toucherait le bénéfice net et les autres éléments du résultat global.

(variations en millions de dollars)	Bénéfice net		Autres éléments du résultat global	
	2015	2014	2015	2014
Cours par action – placements dans des sociétés ouvertes				
Variation de 1 \$	-	-	14	14
Dérivés liés aux dépenses – variation du cours de change				
Variation de 0,01 \$ du \$ CA par rapport au \$ US	-	-	8	7
Emprunts à court terme				
Variation de 1 % des taux d'intérêt	6	6	-	-
Billets de premier rang (taux variable)				
Variation de 1 % des taux d'intérêt	2	2	-	-
Facilités de crédit bancaire (taux variable)				
Variation de 1 % des taux d'intérêt	4	-	-	-

INSTRUMENTS DÉRIVÉS

Au 31 décembre 2015, tous nos instruments liés à la dette à long terme libellés en dollars américains étaient couverts contre les fluctuations des cours de change à des fins comptables.

La position nette débitrice (créditrice) de nos dérivés s'établissait comme suit :

(en millions de dollars, sauf le cours de change)	Au 31 décembre 2015			
	Montant notionnel (\$ US)	Cours de change	Montant notionnel (\$ CA)	Juste valeur (\$ CA)
Dérivés liés à la dette comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	5 900	1,0755	6 345	2 032
En passifs	300	1,3367	401	(4)
Position nette évaluée à la valeur de marché représentant un actif au titre des dérivés liés à la dette				2 028
Contrats à terme sur obligations comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En passifs	-	-	1 400	(91)
Dérivés liés aux dépenses comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	1 140	1,2410	1 415	158
Dérivés liés aux capitaux propres non comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En passifs	-	-	286	(15)
Position nette évaluée à la valeur de marché représentant un actif				2 080

(en millions de dollars, sauf le cours de change)	Au 31 décembre 2014			
	Montant notionnel (\$ US)	Cours de change	Montant notionnel (\$ CA)	Juste valeur (\$ CA)
Dérivés liés à la dette comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	5 725	1,0396	5 952	853
En passifs	305	1,1857	362	(7)
Position nette évaluée à la valeur de marché représentant un actif au titre des dérivés liés à la dette				846
Contrats à terme sur obligations comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	-	-	250	1
En passifs	-	-	1 650	(14)
Position nette évaluée à la valeur de marché représentant un passif au titre des contrats à terme sur obligations				(13)
Dérivés liés aux dépenses comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	960	1,0940	1 050	70
Dérivés liés aux capitaux propres non comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En passifs	-	-	286	(30)
Position nette évaluée à la valeur de marché représentant un actif				873

Les actifs et les passifs liés aux instruments dérivés présentés dans nos états consolidés de la situation financière se composent de ce qui suit :

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Actifs courants	198	136
Actifs à long terme	1 992	788
	2 190	924
Passifs courants	(15)	(40)
Passifs à long terme	(95)	(11)
	(110)	(51)
Position nette évaluée à la valeur de marché représentant un actif	2 080	873

Tous nos dérivés liés à la dette, contrats à terme sur obligations et dérivés liés aux dépenses en cours ont été désignés comme couvertures à des fins comptables. En 2015, nous avons

comptabilisé une baisse de 3 millions de dollars du bénéfice net relativement à l'inefficacité de la couverture (baisse de 2 millions de dollars en 2014).

Dérivés liés à la dette

En 2015 et 2014, nous avons conclu de nouveaux dérivés liés à la dette pour couvrir les obligations relatives au principal et aux intérêts contre le risque de change lié à nos billets de premier rang libellés en dollars américains émis le 8 décembre 2015 (se reporter à la note 21). Le tableau suivant présente les dérivés liés à la dette que nous avons conclus afin de couvrir les billets de premier rang émis au cours de 2015 et 2014.

(en millions de dollars, sauf les taux d'intérêt nominaux et les taux d'intérêt)	Montant du principal/notionnel (\$ US)	Date d'échéance	\$ US		Incidence de la couverture	
			Taux d'intérêt nominal	Taux fixe	Taux d'intérêt couvert en \$ CA ¹	Équivalent en \$ CA
Entrée en vigueur						
<i>Émissions de 2015</i>						
Le 8 décembre 2015	700	2025	3,625 %	3,566 %		937
Le 8 décembre 2015	300	2044	5,000 %	5,145 %		401
Total	1 000					1 338
<i>Émissions de 2014</i>						
Le 10 mars 2014	750	2044	5,000 %	4,990 %		832

¹ Conversion d'un taux d'intérêt nominal fixe en \$ US en un taux moyen pondéré fixe en \$ CA.

Le tableau qui suit présente les dérivés liés à la dette qui sont arrivés à échéance parallèlement au remboursement ou au rachat des billets de premier rang connexes au cours de 2015 et 2014 (se reporter à la note 21).

(en millions de dollars)	Montant notionnel (\$ US)	(Produit) règlement en trésorerie, montant net (\$ CA)
Le 15 mars 2015	550	(106)
Le 15 mars 2015	280	(48)
Total	830	(154)
Le 1 ^{er} mars 2014	750	(61)
Le 15 mars 2014	350	26
Total	1 100	(35)

Au remboursement des billets de premier rang connexes en mars 2015, une perte hors trésorerie de 7 millions de dollars (perte hors trésorerie de 29 millions de dollars en 2014), qui avait été auparavant différée dans la réserve de couverture, a été comptabilisée dans le bénéfice net (se reporter à la note 10). Cette perte a trait à des transactions effectuées en 2013 (pour 2014, transactions effectuées en 2008 et en 2013) dans le cadre desquelles les cours de change contractuels sur les dérivés liés à la dette connexes ont été renégociés selon les cours alors en vigueur.

Contrats à terme sur obligations

Nous n'avons conclu aucun nouveau contrat à terme sur obligations au cours de 2015.

Le tableau suivant présente les contrats à terme sur obligations que nous avons conclus pour couvrir le risque de taux d'intérêt sur 10 ans sous-jacent du Gouvernement du Canada (le « GDC ») visant les titres d'emprunt que nous prévoyons émettre.

(en millions de dollars, sauf les taux d'intérêt)

Durée des taux du GDC (en années)	Entrée en vigueur	Date d'échéance ¹	Montant notionnel	Taux d'intérêt du GDC couverts au 31 décembre 2015	Taux d'intérêt du GDC couverts au 31 décembre 2014 ¹	2015	2014
10	Décembre 2014	31 décembre 2015	500	-	2,05 %	-	500
10	Décembre 2014	4 janvier 2017	500	2,34 %	2,04 %	500	500
10	Décembre 2014	30 avril 2018	500	2,23 %	2,07 %	500	500
30	Décembre 2014	31 décembre 2018	400	2,52 %	2,41 %	400	400
Total			1 900			1 400	1 900

¹ Les contrats à terme sur obligations dont les dates d'échéance sont postérieures au 31 décembre 2015 sont parfois assujettis aux nouveaux taux fixés par le GDC. La date d'ajustement des contrats de 500 millions de dollars venant à échéance en avril 2018 a été prorogée en octobre 2015; l'ajustement de taux aura lieu en avril 2016. La date d'ajustement des contrats de 500 millions de dollars venant à échéance en janvier 2017 a été prorogée en décembre 2015; l'ajustement de taux aura lieu en janvier 2017. Enfin, la date d'ajustement des contrats de 400 millions de dollars venant à échéance en décembre 2018 a été prorogée en décembre 2015; l'ajustement de taux aura lieu en janvier 2017.

Le 8 décembre 2015, nous avons exercé notre contrat à terme sur obligations d'un montant notionnel de 500 millions de dollars échéant le 31 décembre 2015 parallèlement à l'émission des billets de premier rang de 700 millions de dollars américains échéant en 2025 et nous avons payé 25 millions de dollars pour régler l'instrument dérivé. Le montant ainsi payé représente la juste valeur du contrat à terme sur obligations au moment du règlement et sera amorti dans les charges financières sur la durée des billets de premier rang de 700 millions de dollars américains échéant en 2025.

Dérivés liés aux dépenses

Le tableau qui suit présente les dérivés liés aux dépenses que nous avons conclus afin de gérer le risque de change à l'égard de certaines dépenses attendues.

(en millions de dollars, sauf les cours de change)

Date de transaction	Date d'échéance	Montant notionnel (\$ US)	Cours de change	Montant notionnel converti (\$ CA)
Avril 2015	De juillet 2015 à décembre 2016	270	1,2222	330
Juin 2015	De janvier 2016 à décembre 2016	60	1,2167	73
Septembre 2015	De janvier 2016 à décembre 2016	360	1,3194	475
Octobre 2015	De janvier 2017 à décembre 2017	300	1,2933	388
Total au cours de 2015		990	1,2788	1 266
Février 2014	De janvier 2015 à avril 2015	200	1,1100	222
Mai 2014	De mai 2015 à décembre 2015	232	1,0948	254
Juin 2014	De janvier 2015 à décembre 2015	288	1,0903	314
Juillet 2014	De janvier 2016 à décembre 2016	240	1,0833	260
Total au cours de 2014		960	1,0940	1 050

Au 31 décembre 2015, nos dérivés liés aux dépenses en cours s'élevaient à 1 140 millions de dollars américains (960 millions de dollars américains en 2014) à un cours de change moyen de 1,24 \$ pour 1 \$ US (1,09 \$ pour 1 \$ US en 2014). Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2015, nous avons réglé des dérivés liés aux dépenses s'élevant à 810 millions de dollars américains (900 millions de dollars américains en 2014) contre 902 millions de dollars (923 millions de dollars en 2014).

Dérivés liés aux capitaux propres

En 2013, nous avons conclu des dérivés liés aux capitaux propres pour couvrir le risque d'appréciation des cours liés à 5,7 millions d'actions de catégorie B sans droit de vote de RCI, qui ont été attribuées dans le cadre de nos programmes de rémunération fondée sur des actions relativement aux options sur actions, aux unités d'actions de négociation restreinte et aux unités d'actions différées (se reporter à la note 25). Les dérivés liés aux capitaux propres ont été conclus à un prix moyen pondéré de 50,37 \$, et l'échéance initiale de un an est renouvelable pour des périodes de un an additionnelles avec le consentement des contreparties à l'opération de couverture. En 2015, nous avons signé des accords de prorogation pour chacun de nos contrats de dérivés liés aux capitaux propres selon des modalités essentiellement identiques avec des dates d'échéance révisées et maintenant fixées en avril 2016 (auparavant en avril 2015). Les dérivés liés aux capitaux propres n'ont pas été désignés comme couvertures à des fins comptables.

Au cours de 2015, nous avons comptabilisé un recouvrement de 22 millions de dollars, déduction faite des intérêts reçus (charge de 10 millions de dollars en 2014), au titre de la charge de rémunération fondée sur des actions relativement à la variation de la juste valeur de nos contrats de dérivés liés aux capitaux propres, déduction faite des paiements reçus. Au 31 décembre 2015, la juste valeur des dérivés liés aux capitaux propres se composait d'un passif de 15 millions de dollars (30 millions de dollars en 2014), lequel est inclus dans la partie courante des passifs au titre des instruments dérivés.

JUSTE VALEUR DES INSTRUMENTS FINANCIERS

La valeur comptable de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des débiteurs, des emprunts à court terme et des créditeurs et charges à payer se rapproche de leur juste valeur en raison de la nature à court terme de ces instruments financiers.

La juste valeur de nos placements dans des sociétés ouvertes est déterminée selon les cours du marché. La juste valeur de nos placements dans des sociétés fermées est déterminée à partir d'évaluations fondées sur des financements ultérieurs, des négociations de vente par des tiers ou des approches fondées sur le marché, lesquelles sont appliquées comme il se doit à chaque placement, en fonction des activités futures et des perspectives de rentabilité.

La juste valeur de chacun de nos titres d'emprunt publics est fondée sur les rendements du marché estimés à la clôture de l'exercice. Nous déterminons la juste valeur de nos dérivés liés à la dette et de nos dérivés liés aux dépenses selon une méthode d'évaluation de la valeur de marché estimée, en tenant compte de la qualité du crédit et en actualisant les flux de trésorerie à la date d'évaluation. Si les dérivés liés à la dette et les dérivés liés aux dépenses sont en position débitrice, l'écart de crédit pour l'institution financière contrepartiste est ajouté au taux d'actualisation sans risque en vue de déterminer la valeur estimée,

ajustée en fonction de la qualité du crédit, de chaque dérivé. Si ces dérivés liés à la dette et aux dépenses sont en position créditrice, notre écart de crédit est ajouté au taux d'actualisation sans risque de chaque dérivé.

La juste valeur de nos dérivés liés aux capitaux propres se fonde sur le cours du marché des actions de catégorie B sans droit de vote de RCI.

La hiérarchie des justes valeurs à trois niveaux que nous présentons tient compte de l'importance des données utilisées pour évaluer la juste valeur :

- les actifs financiers et les passifs financiers classés dans le niveau 1 sont évalués en fonction des prix cotés sur des marchés actifs pour des actifs et passifs identiques;
- les actifs financiers et les passifs financiers classés dans le niveau 2 sont évalués à l'aide de données du marché directement ou indirectement observables autres que les prix cotés;
- les évaluations de niveau 3 sont établies à partir de données autres que des données du marché observables.

Aux 31 décembre 2015 et 2014, aucun instrument financier significatif n'avait été classé dans le niveau 3 et aucun transfert entre les niveaux 1, 2 et 3 n'est survenu au cours de ces périodes.

Le tableau ci-dessous présente les instruments financiers comptabilisés à la juste valeur.

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre					
	Valeur comptable		Niveau 1		Niveau 2	
	2015	2014	2015	2014	2015	2014
Actifs financiers						
Disponibles à la vente, évalués à la juste valeur						
Placements dans des sociétés ouvertes	966	1 130	966	1 130	-	-
Détenus à des fins de transaction						
Dérivés liés à la dette comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie	2 032	853	-	-	2 032	853
Contrats à terme sur obligations comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie	-	1	-	-	-	1
Dérivés liés aux dépenses comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie	158	70	-	-	158	70
Total des actifs financiers	3 156	2 054	966	1 130	2 190	924
Passifs financiers						
Détenus à des fins de transaction						
Dérivés liés à la dette comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie	4	7	-	-	4	7
Contrats à terme sur obligations comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie	91	14	-	-	91	14
Dérivés liés aux capitaux propres non comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie	15	30	-	-	15	30
Total des passifs financiers	110	51	-	-	110	51

La juste valeur de notre dette à long terme se présentait comme suit :

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre			
	2015		2014	
	Valeur comptable	Juste valeur ¹	Valeur comptable	Juste valeur ¹
Dette à long terme (y compris la partie courante)	16 870	18 252	14 787	16 584

¹ La dette à long terme (y compris la partie courante) est évaluée selon les données de niveau 2 de la hiérarchie des justes valeurs à trois niveaux, selon les rendements du marché à la clôture de l'exercice.

Nous n'avons aucun actif financier non dérivé détenu jusqu'à l'échéance au cours des exercices clos les 31 décembre 2015 et 2014.

NOTE 17 : PLACEMENTS

MÉTHODES COMPTABLES

Placements dans des sociétés ouvertes et fermées

Nos placements dans des sociétés ouvertes et fermées sur lesquelles nous n'exerçons pas un contrôle ni une influence notable sont classés comme étant disponibles à la vente et comptabilisés comme suit :

- sociétés ouvertes - comptabilisées à la juste valeur selon des prix cotés;
- sociétés fermées - comptabilisées à la juste valeur à partir d'évaluations fondées sur des financements ultérieurs, des négociations de vente par des tiers ou des approches fondées sur le marché.

Participations dans des entreprises associées et des partenariats

Une entité est considérée comme une entreprise associée lorsque nous exerçons une influence notable sur les politiques financières et opérationnelles de l'entité sans toutefois la contrôler. En règle générale, il est présumé que nous exerçons une influence notable sur une entité lorsque nous détenons plus de 20 % des droits de vote.

Un partenariat existe si un accord contractuel établit le contrôle conjoint sur les activités de l'entité et exige qu'il y ait consentement unanime en regard des décisions stratégiques financières et opérationnelles. Nous classons nos participations dans des partenariats dans l'une des deux catégories suivantes :

- coentreprises - si nous avons des droits sur l'actif net de l'entreprise;
- entreprises communes - si nous avons des droits sur les actifs et des obligations au titre des passifs relatifs à l'entreprise.

Nous utilisons la méthode de la mise en équivalence pour comptabiliser nos participations dans des entreprises associées et des coentreprises, alors que nous comptabilisons notre quote-part des actifs, passifs, produits et charges de notre participation dans les entreprises communes.

Nous comptabilisons nos participations dans des entreprises associées et des coentreprises initialement au coût pour ensuite hausser ou diminuer leur valeur comptable selon notre quote-part dans le bénéfice ou la perte de chaque entité détenue après la comptabilisation initiale. Les distributions reçues de ces entités réduisent la valeur comptable de nos participations.

Les profits et pertes latents liés à nos participations dans des entreprises associées ou des coentreprises sont éliminés en contrepartie de ces participations jusqu'à concurrence de notre participation dans l'entité.

Dépréciation de nos participations dans des entreprises associées et des coentreprises

À la clôture de chaque période de présentation de l'information, nous évaluons s'il existe une indication objective de dépréciation de nos participations dans des entreprises associées et des coentreprises. S'il existe une indication objective de dépréciation, nous comparons la valeur comptable de la participation à sa valeur recouvrable et comptabilisons l'excédent sur la valeur recouvrable, le cas échéant, à titre de perte dans le bénéfice net.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Placements		
Sociétés ouvertes	966	1 130
Sociétés fermées	212	161
Placements disponibles à la vente	1 178	1 291
Participations dans des entreprises associées et des coentreprises	1 093	607
Total des placements	2 271	1 898

PLACEMENTS DISPONIBLES À LA VENTE

Sociétés ouvertes

Nous détenons des participations dans un certain nombre de sociétés ouvertes. En 2015, nous avons enregistré des pertes réalisées de néant et des pertes latentes de 164 millions de dollars (profits réalisés de 3 millions de dollars et profits latents de 325 millions de dollars en 2014) et une diminution correspondante dans le bénéfice net et les autres éléments du résultat global, respectivement.

PARTICIPATIONS DANS DES ENTREPRISES ASSOCIÉES ET DES COENTREPRISES

Nous détenons des participations dans un certain nombre d'entreprises associées et de coentreprises, notamment :

Maple Leaf Sports and Entertainment Limited (« MLSE »)

MLSE, entreprise du secteur des sports et du divertissement, détient et exploite le Air Canada Centre, les Maple Leafs de Toronto de la LNH, les Raptors de Toronto de la NBA, le Toronto FC de la MLS et les Marlies de Toronto de l'AHL, ainsi que d'autres actifs. Nous détenons, conjointement avec BCE Inc. (« BCE »), une participation nette indirecte de 75 % dans MLSE, notre participation comptant pour 37,5 %. Notre participation dans MLSE est comptabilisée en tant que coentreprise et selon la méthode de la mise en équivalence.

shomi

En 2014, nous sommes devenus partie à une coentreprise détenue à parts égales par Rogers et Shaw en vue de mettre en oeuvre, de lancer et d'exploiter un service de vidéo sur demande de qualité supérieure offert par abonnement qui permet de visionner des films et séries télévisées en ligne et sur les terminaux de télévision. Notre participation dans shomi est comptabilisée en tant que coentreprise et selon la méthode de la mise en équivalence.

Glentel

En 2015, nous avons conclu l'achat de 50 % des actions ordinaires de Glentel Inc. (« Glentel ») appartenant à BCE pour une contrepartie en trésorerie de 473 millions de dollars, de telle sorte que Glentel est désormais détenue en copropriété par nous et BCE. Glentel est un grand détaillant de téléphones mobiles de plusieurs fournisseurs ayant plusieurs centaines de points de distribution de services sans fil au Canada et menant aussi des activités aux États-Unis et en Australie. Notre investissement dans Glentel est comptabilisé comme une coentreprise selon la méthode de la mise en équivalence.

Le tableau qui suit présente l'information financière sommaire relative à toutes nos participations et à nos quotes-parts dans des entreprises associées et des coentreprises. Nous comptabilisons nos participations dans des coentreprises et entreprises associées selon la méthode de la mise en équivalence.

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre ou pour les exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Actifs courants	1 024	261
Actifs à long terme	3 295	2 577
Passifs courants	(935)	(432)
Passifs à long terme	(1 221)	(1 247)
Total des actifs, montant net	2 163	1 159
Notre quote-part des actifs, montant net	1 086	580
Produits	1 958	714
Charges	(2 178)	(736)
Total de la perte, montant net	(220)	(22)
Notre quote-part de la perte, montant net	(99)	(11)

Une de nos coentreprises a une participation ne donnant pas le contrôle dont les détenteurs ont le droit d'exiger que notre coentreprise fasse l'acquisition de cette participation ne donnant pas le contrôle à une date ultérieure et à la juste valeur. Au cours de 2015, nous avons comptabilisé une perte de 72 millions de dollars (néant en 2014) relative à notre quote-part de la variation de la juste valeur de cette obligation (se reporter à la note 11).

NOTE 18 : AUTRES ACTIFS À LONG TERME

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Dépôts liés aux licences d'utilisation du spectre	-	250
Autres	150	106
Total des autres actifs à long terme	150	356

Au 31 décembre 2014, le total de nos dépôts visant l'option d'achat des licences du spectre pour les services sans fil évolués (« SSFE ») de Shaw s'élevait à 250 millions de dollars. En 2015, nous avons obtenu les approbations réglementaires nous permettant de poursuivre la transaction et nous avons acquis les licences du spectre connexes (se reporter à la note 8).

NOTE 19 : EMPRUNTS À COURT TERME

Nous participons à un programme de titrisation des débiteurs conclu avec une institution financière canadienne qui nous permet de vendre certaines créances clients visées par le programme. Au 31 décembre 2015, le produit des ventes était engagé jusqu'à concurrence de 1 050 millions de dollars (900 millions de dollars en 2014). Nous avons modifié les modalités du programme de titrisation des débiteurs, modifications entrées en vigueur le 1^{er} janvier 2015 et qui visent l'augmentation du produit éventuel maximal aux termes du programme de 900 millions de dollars à 1 050 millions de dollars et le report de l'échéance du 31 décembre 2015 au 1^{er} janvier 2018.

En 2015, aux termes du programme, nous avons reçu un financement de 294 millions de dollars et avons remboursé 336 millions de dollars (nous avons reçu un financement de 276 millions de dollars et avons remboursé 84 millions de dollars en 2014). Nous continuons de gérer les débiteurs que nous vendons et nous en conservons presque tous les risques et avantages, et, par conséquent, ces débiteurs demeurent comptabilisés dans nos états consolidés de la situation financière et le financement obtenu est comptabilisé à titre d'emprunt à court terme. Les droits de l'acheteur relativement à ces créances clients ont priorité de rang sur nos droits. Aux termes du programme,

nous ne pouvons pas utiliser les débiteurs comme garantie à toute autre fin. L'acheteur de nos créances clients ne détient aucun droit sur nos autres actifs.

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Créances client vendues à l'acheteur à titre de sûreté	1 359	1 135
Emprunts à court terme contractés auprès de l'acheteur	(800)	(842)
Surdimensionnement	559	293

NOTE 20 : PROVISIONS

MÉTHODES COMPTABLES

Une provision est constatée lorsqu'une obligation juridique ou implicite découlant d'un événement passé devra se traduire par une sortie de ressources économiques dont le montant peut faire l'objet d'une estimation raisonnable. Nous comptabilisons une provision même si le moment ou le montant de la sortie demeurent incertains.

Coûts de démantèlement et de remise en état

Dans le cadre de certaines de nos activités, nous utilisons les réseaux et d'autres actifs dans des locaux que nous louons. Puisque nous nous attendons à quitter ces locaux dans le futur, nous constituons des provisions pour les coûts associés au démantèlement des actifs et à la remise en état des locaux où se trouvent les actifs lorsque l'obligation juridique ou implicite de le faire nous incombe. Nous calculons ces coûts en fonction d'une estimation actuelle des coûts qui seront engagés, nous extrapolons ensuite les coûts dans l'avenir selon les meilleures estimations de la direction relativement aux tendances futures des prix, l'inflation et d'autres facteurs, et nous actualisons ces coûts. Les prévisions sont revues pour tenir compte de l'évolution de la conjoncture et des nouvelles exigences technologiques.

Lorsque nous comptabilisons un passif relatif au démantèlement, nous comptabilisons un actif correspondant dans les immobilisations corporelles et l'amortissons selon sa durée d'utilité conformément à nos méthodes d'amortissement des immobilisations corporelles. Nous comptabilisons la désactualisation du passif dans les charges financières dans les états consolidés du résultat net.

Restructuration

Nous comptabilisons une provision pour restructuration si nous avons approuvé un plan formalisé et détaillé de restructuration, et lorsque la restructuration a été amorcée ou que la direction a dévoilé les grandes lignes du plan aux personnes concernées. Les obligations liées à la restructuration dont le calendrier et les montants sont incertains sont comptabilisées à titre de provisions, autrement, elles sont comptabilisées à titre de charges à payer. Toutes les charges sont comptabilisées dans les frais de

En 2015, nous avons engagé des charges d'intérêts de 15 millions de dollars (14 millions de dollars en 2014), que nous avons comptabilisées au titre des charges financières.

restructuration, coûts d'acquisition et autres charges aux états consolidés du résultat net (se reporter à la note 9).

Contrats déficitaires

Nous comptabilisons une provision pour contrats déficitaires lorsque les coûts inévitables que nous devons engager pour satisfaire aux obligations contractuelles dépassent les avantages que nous nous attendons à recevoir du contrat. La provision est évaluée à la valeur actualisée du montant le moins élevé entre le coût attendu de la résiliation du contrat et le coût attendu de l'exécution du contrat. Avant d'établir une provision, nous comptabilisons toute perte de valeur sur les actifs associés au contrat.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

(en millions de dollars)	Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations		
	Autres	Total	
31 décembre 2014	33	29	62
Entrées	8	-	8
Ajustements apportés aux provisions existantes	2	-	2
Reprises	-	(5)	(5)
Montants utilisés	(3)	(4)	(7)
31 décembre 2015	40	20	60
Partie courante	10	-	10
Partie à long terme	30	20	50

En règle générale, on s'attend à ce que les sorties de trésorerie attribuables à nos obligations liées à la mise hors service d'immobilisations se produisent à la date de la mise hors service des actifs connexes, car ces actifs sont à long terme. Le calendrier et l'étendue des travaux de remise en état qui seront ultimement requis pour ces sites sont incertains.

Les autres provisions comprennent des provisions pour divers frais juridiques, dont le règlement est prévu d'ici cinq ans.

NOTE 21 : DETTE À LONG TERME

(en millions de dollars, sauf les taux d'intérêt)	Date d'échéance	Montant en principal	Taux d'intérêt	Aux 31 décembre	
				2015	2014
Facilités de crédit bancaire			Variable	500	-
Billets de premier rang ¹	2015	550 US	7,500 %	-	638
Billets de premier rang ²	2015	280 US	6,750 %	-	325
Billets de premier rang	2016	1 000	5,800 %	1 000	1 000
Billets de premier rang	2017	500	3,000 %	500	500
Billets de premier rang	2017	250	Variable	250	250
Billets de premier rang	2018	1 400 US	6,800 %	1 938	1 624
Billets de premier rang	2019	400	2,800 %	400	400
Billets de premier rang	2019	500	5,380 %	500	500
Billets de premier rang	2020	900	4,700 %	900	900
Billets de premier rang	2021	1 450	5,340 %	1 450	1 450
Billets de premier rang	2022	600	4,000 %	600	600
Billets de premier rang	2023	500 US	3,000 %	692	580
Billets de premier rang	2023	850 US	4,100 %	1 176	986
Billets de premier rang	2024	600	4,000 %	600	600
Billets de premier rang	2025	700 US	3,625 %	969	-
Débetures de premier rang ²	2032	200 US	8,750 %	277	232
Billets de premier rang	2038	350 US	7,500 %	484	406
Billets de premier rang	2039	500	6,680 %	500	500
Billets de premier rang	2040	800	6,110 %	800	800
Billets de premier rang	2041	400	6,560 %	400	400
Billets de premier rang	2043	500 US	4,500 %	692	580
Billets de premier rang	2043	650 US	5,450 %	900	754
Billets de premier rang	2044	1 050 US	5,000 %	1 453	870
				16 981	14 895
Coûts de transaction différés et escomptes				(111)	(108)
Moins la partie courante				(1 000)	(963)
				15 870	13 824

¹ Correspond aux billets de premier rang émis à l'origine par Rogers Wireless Inc., qui constituent des obligations non garanties de RCI, et pour lesquels RCP était un codébiteur non garanti au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014.

² Correspond aux billets et débetures de premier rang émis à l'origine par Rogers Cable Inc., qui constituent des obligations non garanties de RCI, et pour lesquels RCP était un garant ordinaire au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014.

Au 31 décembre 2015 et au 31 décembre 2014, les billets et débetures de premier rang susmentionnés ont pour seule garantie le cautionnement de RCP et ont égalité de rang avec l'ensemble des autres billets et débetures de premier rang, ainsi que les facilités de crédit bancaire et de lettres de crédit de RCI. Nous nous servons des dérivés dans le but de couvrir les obligations relatives au principal et aux intérêts contre le risque de change lié à nos billets et débetures de premier rang libellés en dollars américains (se reporter à la note 16).

Depuis le 1^{er} janvier 2016, par suite de sa dissolution (se reporter à la note 1), RCP n'est plus garant ni codébiteur, selon le cas, des facilités de crédit bancaire et de lettres de crédit de la Société, de ses débetures et billets de premier rang, ni de ses instruments dérivés. RCI demeure codébiteur relativement à chacun de ces instruments, tandis que RCCI demeure codébiteur ou garant des débetures et billets de premier rang, et garant, le cas échéant, des facilités de crédit bancaire et de lettres de crédit et des instruments dérivés.

TAUX D'INTÉRÊT MOYEN PONDÉRÉ

Au 31 décembre 2015, notre taux d'intérêt moyen pondéré effectif sur la totalité de la dette et des emprunts à court terme, compte tenu de l'incidence de tous les dérivés liés à la dette connexes et des contrats à terme sur obligations exercés, était de 4,82 % (5,20 % en 2014).

FACILITÉS DE CRÉDIT BANCAIRE ET DE LETTRES DE CRÉDIT

En 2015, nous avons conclu une nouvelle facilité de crédit bancaire (la « facilité de crédit non renouvelable »), qui nous donne accès à 1,0 milliard de dollars sous forme d'emprunts non renouvelables, ce qui s'ajoute à notre facilité de crédit renouvelable existante de 2,5 milliards de dollars (la « facilité de crédit renouvelable »). La facilité de crédit non renouvelable vient à échéance en avril 2017 et aucun remboursement du montant en principal n'est prévu avant l'échéance. Le taux d'intérêt appliqué aux sommes empruntées aux termes de la facilité de crédit non renouvelable se situe dans la fourchette des taux qui s'appliquent à notre facilité de crédit renouvelable.

En décembre 2015, nous avons modifié notre facilité de crédit bancaire non renouvelable afin d'autoriser le remboursement partiel et temporaire de celle-ci de décembre 2015 à mai 2016; le plafond de la facilité demeure fixé à 1,0 milliard de dollars.

Au cours de 2015, nous avons prélevé 6 025 millions de dollars (1 330 millions de dollars en 2014) au titre de nos facilités de crédit renouvelable et non renouvelable et avons remboursé 5 525 millions de dollars (1 330 millions de dollars en 2014) (se reporter à la note 30).

En avril 2014, nous avons renégocié les modalités de notre facilité de crédit renouvelable afin d'augmenter le montant maximal disponible, le faisant passer de 2,0 milliards de dollars à 2,5 milliards de dollars, et avons prorogé l'échéance de juillet 2017 à juillet 2019. La facilité de crédit renouvelable de 2,5 milliards de dollars est entièrement renouvelable jusqu'à son échéance, et aucune réduction du montant disponible n'est prévue avant l'échéance. Les sommes empruntées aux termes de la facilité de crédit renouvelable portent intérêt au taux préférentiel bancaire ou au taux de base majoré de 0 % à 1,25 % par année ou au taux des acceptations bancaires ou au taux interbancaire offert à Londres majoré de 0,85 % à 2,25 % (de 1,00 % à 2,25 % avant avril 2014).

En avril 2014, nous avons procédé au rappel et à l'annulation de lettres de crédit d'environ 0,4 milliard de dollars consenties relativement aux enchères de la licence du spectre de 700 MHz

ayant pris fin au début de 2014 et la facilité de lettres de crédit connexe a été annulée de manière permanente.

Au 31 décembre 2015, le solde impayé de nos facilités de crédit renouvelable et non renouvelable était de 500 millions de dollars (néant en 2014).

Au 31 décembre 2015, des liquidités s'élevant à 3,0 milliards de dollars (2,5 milliards de dollars en 2014) étaient disponibles au titre de nos facilités de crédit renouvelable et non renouvelable et de nos facilités et lettres de crédit de 3,6 milliards de dollars (2,6 milliards de dollars en 2014). Aux termes de ces facilités, une tranche d'environ 0,1 milliard de dollars (0,1 milliard de dollars en 2014) a été prélevée sous forme de lettres de crédit, lesquelles sont en cours, et une tranche de 0,5 milliard de dollars, sous forme d'emprunts (néant en 2014).

BILLETS ET DÉBENTURES DE PREMIER RANG

Les intérêts sur nos billets de premier rang sont payés comme suit :

- semestriellement sur la totalité de nos billets et débentures de premier rang à taux fixe;
- trimestriellement sur nos billets de premier rang à taux variable.

Nos billets et débentures de premier rang à taux fixe sont remboursables en tout temps, en totalité ou en partie, à notre gré, sous réserve du paiement des primes prévues dans les ententes correspondantes.

Émission de billets de premier rang

Le tableau qui suit présente un sommaire des billets de premier rang que nous avons émis en 2015 et 2014.

(en millions de dollars, sauf les taux d'intérêt et les taux d'escompte)

Date d'émission	Montant en principal	Date d'échéance	Taux d'intérêt	Escompte/prime à l'émission	Produit brut total ¹ (en \$ CA)	Coûts de transaction et escomptes ² (en \$ CA)
<i>Émissions de 2015</i>						
Le 8 décembre 2015	700 US	2025	3,625 %	99,252 %	937	
Le 8 décembre 2015	300 US	2044	5,000 %	101,700 %	401	
Total pour 2015					1 338	13
<i>Émissions de 2014</i>						
Le 10 mars 2014	250	2017	Variable	100,000 %	250	
Le 10 mars 2014	400	2019	2,80 %	99,972 %	400	
Le 10 mars 2014	600	2024	4,00 %	99,706 %	600	
Le 10 mars 2014	750 US	2044	5,00 %	99,231 %	832	
Total pour 2014					2 082	24

¹ Produit brut avant les coûts de transaction et escomptes (se reporter à la note 30).

² Les coûts de transaction et escomptes sont inclus dans la valeur comptable de la dette à long terme à titre de coûts de transaction différés et escomptes, et sont comptabilisés dans le bénéfice net selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Simultanément aux émissions de 2015 et à l'émission de 2014 libellée en dollars américains, nous avons conclu des dérivés liés à la dette afin de convertir en dollars canadiens la totalité des obligations de paiement d'intérêts et de remboursement de principal (se reporter à la note 16).

Remboursement de billets de premier rang et règlement des dérivés connexes

Au cours de l'exercice considéré, nous avons remboursé nos billets de premier rang de 550 millions de dollars américains (702 millions de dollars) et de 280 millions de dollars américains (357 millions de

dollars) qui venaient à échéance en mars 2015. Au même moment, les dérivés liés à la dette qui s'y rapportaient ont été réglés à l'échéance, pour un produit net reçu de 154 millions de dollars, de sorte que le montant net des remboursements, compte tenu du règlement des dérivés connexes, s'est chiffré à 905 millions de dollars (se reporter à la note 16).

En 2014, nous avons remboursé ou racheté nos billets de premier rang de 750 millions de dollars américains (834 millions de dollars) et de 350 millions de dollars américains (387 millions de dollars) qui venaient à échéance en mars 2014. Au même moment, les dérivés liés à la dette qui s'y rapportaient ont été réglés à l'échéance, pour un produit net reçu de 35 millions de dollars, de sorte que le montant net des remboursements, compte tenu du règlement des dérivés connexes, s'est chiffré à 1 186 millions de dollars (se reporter à la note 16).

REMBOURSEMENTS DE PRINCIPAL

Le tableau qui suit présente les remboursements de principal sur la dette à long terme, exigibles au cours de chacun des cinq prochains exercices et par la suite, au 31 décembre 2015.

(en millions de dollars)	
2016	1 000
2017	1 250
2018	1 938
2019	900
2020	900
Par la suite	10 993
Total de la dette à long terme	16 981

CHANGE

En 2015, nous avons comptabilisé des pertes de change de 11 millions de dollars (11 millions de dollars en 2014) dans les charges financières aux états consolidés du résultat net. Ces pertes ont été entièrement compensées par un montant équivalent provenant de la réserve de couverture. La compensation est attribuable au fait que les dérivés liés à la dette étaient comptabilisés comme couvertures efficaces contre le risque de change découlant des obligations relatives au principal et aux intérêts de notre dette libellée en dollars américains en 2015 et 2014.

MODALITÉS

Aux 31 décembre 2015 et 2014, nous respectons l'ensemble des clauses restrictives financières, des ratios financiers et des modalités des conventions d'emprunt à long terme. Aucune clause restrictive liée au ratio d'endettement n'était en vigueur hormis celles applicables aux facilités de crédit bancaire et de lettres de crédit.

Les débetures à 8,75 % échéant en 2032 comportent des restrictions portant sur l'engagement de la dette et sur les placements supplémentaires, la vente d'actifs et le versement de dividendes, restrictions qui seront toutes levées du moment que les titres d'emprunt publics se verront attribuer une cote de crédit de première qualité par au moins deux des trois agences de notation désignées. Au 31 décembre 2015, ces titres d'emprunt publics s'étaient vu attribuer une cote de crédit de première qualité par chacune des trois agences de notation désignées et, par conséquent, les restrictions ont été levées aussi longtemps que ces cotes de crédit seront maintenues. Nos autres billets de premier rang ne comportent pas de telles restrictions, peu importe la cote de crédit qui leur est attribuée. Les dates de remboursement prévues dans certaines conventions d'emprunt peuvent être devancées si RCI subit un changement de contrôle.

NOTE 22 : AUTRES PASSIFS À LONG TERME

(en millions de dollars)	Note	Aux 31 décembre	
		2015	2014
Montant reporté au titre du passif lié aux régimes de retraite	23	296	321
Régime de retraite complémentaire des dirigeants	23	56	56
Rémunération fondée sur des actions	25	50	37
Autres		53	48
Total des autres passifs à long terme		455	462

NOTE 23 : AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI

MÉTHODES COMPTABLES

Avantages postérieurs à l'emploi

Nous offrons des régimes de retraite à prestations définies contributifs et non contributifs, lesquels assurent aux membres du personnel une pension mensuelle à vie à leur retraite.

Nous calculons l'obligation nette de la Société au titre des régimes de retraite à prestations définies séparément pour chacun des

régimes, au moyen d'une estimation du montant des avantages futurs que les membres du personnel ont gagnés en contrepartie des services rendus pendant l'exercice en cours et les exercices antérieurs; le montant de ces avantages est comptabilisé à sa valeur actualisée.

Nous accumulons les obligations au titre des régimes de retraite à mesure que les membres du personnel rendent les services nécessaires au cumul des droits à leurs prestations. Nous utilisons

un taux d'actualisation déterminé en fonction des rendements sur le marché des obligations de sociétés de haute qualité à la date d'évaluation pour mesurer l'obligation au titre des prestations définies. Les réévaluations de l'obligation au titre des prestations définies sont établies en fin d'exercice et comprennent les gains actuariels et les pertes actuarielles, le rendement des actifs des régimes et toute variation de l'effet du plafond de l'actif. Ces réévaluations sont comptabilisées dans les autres éléments du résultat global et dans les résultats non distribués.

Le coût relatif aux prestations de retraite est établi par calculs actuariels et prend en compte les hypothèses et méthodes suivantes aux fins de la comptabilisation des régimes de retraite en lien avec nos régimes de retraite à prestations définies :

- les taux attendus des augmentations de salaire pour déterminer les augmentations des prestations futures;
- les taux de mortalité servant au calcul de l'espérance de vie des participants aux régimes;
- les coûts des services passés découlant des modifications apportées aux régimes sont immédiatement passés en charges.

Nous comptabilisons les charges nettes afférentes aux régimes de retraite à prestations définies et les cotisations aux régimes à cotisations définies dans les états consolidés du résultat net, dans les coûts opérationnels, en tant que charges au titre des avantages du personnel pendant les périodes au cours desquelles les services associés sont rendus par les membres du personnel.

Indemnités de fin de contrat de travail

Nous comptabilisons les indemnités de fin de contrat de travail en charges si nous nous sommes engagés, selon un plan formalisé et détaillé, sans possibilité réelle de se rétracter, à mettre fin à l'emploi avant la date normale de mise à la retraite.

UTILISATION D'ESTIMATIONS ET RECOURS AUX JUGEMENTS ESTIMATIONS

Les hypothèses importantes utilisées dans les calculs actuariels pour déterminer le montant de l'obligation au titre des prestations définies et la charge connexe sont présentées en détail ci-après.

D'importantes estimations sont faites afin de déterminer les soldes relatifs aux prestations de retraite. Les estimations actuarielles sont formulées en fonction des projections des niveaux de rémunération des membres du personnel au moment de leur départ à la retraite. Les prestations maximales sont essentiellement fondées sur les gains moyens pendant la carrière, sous réserve de certains ajustements. Les évaluations actuarielles les plus récentes datent du 1^{er} janvier 2015.

Principales hypothèses actuarielles

	2015	2014
Moyenne pondérée des hypothèses importantes		
<i>Obligation au titre des prestations définies</i>		
Taux d'actualisation	4,3%	4,1%
Taux de croissance de la rémunération	3,0%	3,0%
Taux de mortalité	Table de l'ICA pour le secteur privé et échelle CPM-B	Table de l'ICA pour le secteur privé et échelle CPM-B
<i>Charge de retraite</i>		
Taux d'actualisation	4,1%	5,1%
Taux de croissance de la rémunération	3,0%	3,0%
Taux de mortalité	Table de l'ICA pour le secteur privé et échelle CPM-B	Table de l'ICA pour le secteur privé et échelle CPM-A

Sensibilité des hypothèses clés

Dans notre analyse de sensibilité présentée ci-dessous, la méthode employée pour déterminer l'obligation au titre des prestations définies est la même que celle ayant servi au calcul de l'obligation au titre des prestations définies que nous avons comptabilisée dans les états consolidés de la situation financière. Pour calculer la sensibilité, nous modifions une hypothèse tout en maintenant les autres hypothèses constantes. Cette façon de faire limite la portée de l'analyse, puisqu'il se pourrait que la variation réelle de l'obligation au titre des prestations définies diffère de ce qui est présenté dans le tableau ci-dessous, étant donné qu'il est probable que plus d'une hypothèse change simultanément, et que certaines hypothèses soient corrélées.

(en millions de dollars)	Augmentation (diminution) de l'obligation au titre des prestations définies		Augmentation (diminution) de la charge de retraite	
	2015	2014	2015	2014
Taux d'actualisation				
Incidence d'une augmentation de 0,5 %	(146)	(141)	(18)	(15)
Incidence d'une diminution de 0,5 %	167	162	19	16
Taux de croissance de la rémunération future				
Incidence d'une augmentation de 0,25 %	18	18	3	3
Incidence d'une diminution de 0,25 %	(18)	(18)	(3)	(3)
Taux de mortalité				
Incidence d'une augmentation de 1 an	39	35	4	3
Incidence d'une diminution de 1 an	(41)	(36)	(4)	(3)

INFORMATIONS EXPLICATIVES

Nous offrons des régimes de retraite à prestations définies, tant contributifs que non contributifs, couvrant la majorité des membres du personnel. Ces régimes prévoient des prestations fondées sur les années de service, les années de cotisation et la rémunération. Nous n'offrons pas d'avantages complémentaires de retraite non liés aux régimes de retraite. Nous prévoyons également des prestations de retraite non capitalisées complémentaires à l'intention de certains dirigeants.

Nous sommes les promoteurs d'un certain nombre d'ententes de retraites destinées aux membres du personnel, notamment des régimes de retraite à prestations définies et à cotisations définies. Le régime de retraite à prestations définies de Rogers prévoit des prestations fondées sur les années de service et la rémunération, sans toutefois prévoir d'augmentations des prestations pour tenir compte de l'inflation. La participation au régime est facultative, mais les employés participants sont tenus de cotiser au régime de façon régulière. En 2009 et en 2011, nous avons acheté des rentes collectives destinées à nos employés alors retraités. Par conséquent, les participants au régime actuel sont essentiellement des membres du personnel actifs de Rogers et non pas des retraités. Un régime complémentaire de retraite non capitalisé est offert à certains hauts dirigeants. Ce régime fournit des prestations en sus des montants maximaux pouvant être versés aux termes du régime de retraite à prestations définies conformément à la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada.

Outre le régime de retraite à prestations définies de Rogers, nous sommes également les promoteurs de régimes de retraite à prestations définies de plus petite envergure. Le régime de retraite des employés de Rogers Communications Inc. et le régime de retraite de Rogers pour les employés de Selkirk sont d'anciens régimes de retraite à prestations définies et ont été résiliés. Le régime de retraite pour certains employés de Rogers Cable Communications Inc. visés par la réglementation fédérale est comparable au régime de retraite principal, à cela près que seuls les employés du secteur Cable visés par la réglementation fédérale y sont admissibles.

En plus des régimes de retraite à prestations définies, nous offrons des régimes de retraite à cotisations définies à certains employés syndiqués au Nouveau-Brunswick, aux employés des Blue Jays de Toronto et du Centre Rogers et aux employés de certaines filiales situées aux États-Unis. En outre, nous offrons d'autres programmes d'épargne à impôt différé, notamment un REER collectif et un CELI collectif, qui sont comptabilisés à titre d'ententes à cotisations différées.

Les actifs de nos régimes de retraite à prestations définies sont détenus dans des comptes séparés, isolés de nos actifs. Nous gérons les régimes de retraite à prestations définies conformément à la réglementation applicable, aux énoncés relatifs aux procédures et politiques de placement et au mandat du comité de retraite du conseil d'administration. Le comité de retraite du conseil

d'administration supervise l'administration des régimes de retraite à prestations définies, dans les principaux domaines suivants :

- superviser le financement, l'administration, la communication et la gestion des placements des régimes;
- sélectionner toutes les tierces parties affectées à des tâches liées aux régimes et surveiller l'exécution de celles-ci, y compris les services d'audit, d'actuariat et de gestion de placements;
- proposer, examiner et approuver les modifications apportées aux régimes de retraite à prestations définies;
- proposer, examiner et adopter les changements à tout énoncé relatif aux politiques et aux procédures de placement;
- réviser les rapports de la direction et les rapports actuariels préparés relativement à l'administration des régimes de retraite à prestations définies;
- réviser et approuver les états financiers audités des régimes de retraite à prestations définies.

Les actifs des régimes de retraite à prestations définies sont investis et gérés conformément à toute réglementation applicable et aux énoncés relatifs aux procédures et politiques de placement, tout en maintenant des fonds suffisants pour payer les prestations promises, et en tenant compte des caractéristiques et de la composition d'actifs de chaque régime de retraite à prestations définies. Les risques liés aux investissements et aux rendements des marchés sont gérés comme suit :

- en engageant par contrat des gestionnaires de placements professionnels pour mettre à exécution la stratégie d'investissement conformément aux énoncés relatifs aux procédures et politiques de placement et aux exigences réglementaires;
- en précisant le type d'investissements pouvant être détenus dans les régimes et en surveillant le respect de la réglementation;
- en appliquant des stratégies liées à la répartition d'actifs et à la diversification;
- en achetant des rentes, de temps à autre.

Les régimes de retraite capitalisés sont enregistrés auprès du Bureau du surintendant des institutions financières et sont régis au fédéral par la *Loi sur les normes de prestation de pension*. Les régimes sont également enregistrés auprès de l'Agence du revenu du Canada et sont soumis à la *Loi de l'impôt sur le revenu* du Canada. Les prestations prévues par les régimes et les cotisations aux régimes sont financées et gérées conformément à toute législation et réglementation applicables.

Les augmentations de cotisation, les excédents du régime inadéquats, les obligations au titre des régimes non capitalisés et le rendement des actifs des régimes de retraite à prestations définies comportent des risques que nous atténuons au moyen des pratiques de gouvernance décrites ci-dessus. Toutes modifications importantes apportées à ces éléments des régimes de retraite à prestations définies peuvent avoir une incidence sur nos flux de trésorerie futurs.

La valeur actualisée estimée des prestations définies et la valeur de marché estimée de l'actif net disponible pour le paiement de ces prestations à l'égard de nos régimes capitalisés sont les suivantes :

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Juste valeur des actifs des régimes	1 432	1 285
Obligations au titre des prestations définies	(1 713)	(1 592)
Insuffisance des actifs des régimes par rapport aux obligations au titre des prestations définies	(281)	(307)
Effet du plafond de l'actif	(3)	(7)
Montant reporté au titre du passif net lié aux régimes de retraite	(284)	(314)
Composé de ce qui suit :		
Montant reporté au titre de l'actif lié aux régimes de retraite	12	7
Montant reporté au titre du passif lié aux régimes de retraite	(296)	(321)
Montant reporté au titre du passif net lié aux régimes de retraite	(284)	(314)

Le tableau qui suit fournit de l'information sur les actifs des régimes de retraite.

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Actifs des régimes à l'ouverture de l'exercice	1 285	1 037
Produit d'intérêts	56	57
Réévaluations, (pertes liées aux actifs) rendement des actifs des régimes comptabilisés dans les autres éléments du résultat global et les capitaux propres	(10)	94
Cotisations des membres du personnel	32	30
Cotisations de l'employeur	118	106
Prestations payées	(46)	(37)
Charges administratives payées à même les actifs des régimes	(3)	(2)
Actifs des régimes à la clôture de l'exercice	1 432	1 285

Les obligations au titre des prestations définies découlant des obligations capitalisées sont décrites ci-dessous.

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Obligations au titre des prestations définies à l'ouverture de l'exercice	1 592	1 209
Coût des services rendus	98	70
Coût financier	65	61
Prestations payées	(46)	(37)
Cotisations des membres du personnel	32	30
Réévaluations comptabilisées dans les autres éléments du résultat global et les capitaux propres	(28)	259
Obligations au titre des prestations définies à la clôture de l'exercice	1 713	1 592

L'effet du plafond de l'actif se présente comme suit :

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Plafond de l'actif à l'ouverture de l'exercice	(7)	(9)
Intérêts	(1)	(1)
Réévaluations, variation du plafond de l'actif (exclusion faite du produit d'intérêts)	5	3
Plafond de l'actif à la clôture de l'exercice	(3)	(7)

Les actifs des régimes sont investis principalement dans des fonds de placement composés d'actions ordinaires et d'obligations se négociant sur des marchés actifs. Le tableau suivant présente la juste valeur de l'ensemble des actifs des régimes selon les catégories principales d'actifs.

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Titres de capitaux propres	873	774
Titres de créance	554	506
Autres - trésorerie	5	5
Total de la juste valeur des actifs des régimes	1 432	1 285

Le tableau qui suit présente la charge nette afférente aux régimes. Le coût financier net est compris dans les charges financières et les autres charges afférentes aux régimes sont incluses dans les charges relatives aux salaires et aux avantages dans les coûts opérationnels des états consolidés du résultat net.

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Coût des régimes		
Coût des services rendus	98	70
Coût financier net	9	4
Charge nette afférente aux régimes	107	74
Charge administrative	3	2
Total de la charge de retraite comptabilisée dans le bénéfice net	110	76

Le coût financier net, composante du coût des régimes présenté ci-dessus, est compris dans les charges financières et se présente comme suit :

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Coût financier net		
Produit d'intérêts généré par les actifs des régimes	(56)	(57)
Coût financier lié à l'obligation au titre des régimes	65	61
Coût financier net comptabilisé dans les charges financières	9	4

La réévaluation comptabilisée dans les autres éléments du résultat global se détaille comme suit :

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
(Pertes liées aux actifs) rendement des actifs des régimes (exclusion faite du produit d'intérêts)	(10)	94
Changements dans les hypothèses financières	45	(265)
Changements dans les hypothèses démographiques	-	15
Effet des ajustements liés à l'expérience	(17)	(9)
Variation du plafond de l'actif	4	2
Réévaluation comptabilisée dans les autres éléments du résultat global et les capitaux propres	22	(163)

Nous prévoyons également des prestations de retraite non capitalisées complémentaires à l'intention de certains dirigeants. Le tableau ci-dessous présente les obligations au titre des prestations définies, la charge de retraite comprise dans les salaires

et avantages du personnel, le coût financier net et les autres éléments du résultat global.

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Obligation au titre des prestations définies à l'ouverture de l'exercice	56	49
Charge de retraite comprise dans la charge au titre des salaires et avantages du personnel	3	2
Coût financier net comptabilisé dans les charges financières	2	2
Réévaluation comptabilisée dans les autres éléments du résultat global	(2)	5
Prestations payées	(3)	(2)
Obligation au titre des prestations définies à la clôture de l'exercice	56	56

Certaines filiales ont établi des régimes de retraite à cotisations définies dont la charge de retraite totale s'est établie à 3 millions de dollars en 2015 (2 millions de dollars en 2014), laquelle est incluse dans la charge au titre des salaires et avantages du personnel.

RÉPARTITION DES ACTIFS DES RÉGIMES

	Répartition des actifs des régimes		Pourcentage de la répartition visée des actifs
	2015	2014	
Titres de participation			
Au pays	19,7 %	20,3 %	De 10 % à 29 %
À l'international	41,3 %	40,0 %	De 29 % à 48 %
Titres de créance	38,7 %	39,4 %	De 38 % à 47 %
Autres - trésorerie	0,3 %	0,3 %	De 0 % à 2 %
Total	100,0 %	100,0 %	

Les actifs des régimes sont investis principalement dans des fonds de placement composés d'actions ordinaires et d'obligations. Le fonds de placement en actions canadiennes inclut des placements dans nos titres de participation. Ainsi, une tranche d'environ 3 millions de dollars (3 millions de dollars en 2014) des actifs des régimes est indirectement investie dans nos propres titres de participation.

Nous cotisons aux régimes afin de garantir les prestations des participants aux régimes et nous investissons dans des placements admissibles selon les fourchettes cibles établies par notre comité des régimes de retraite. Le comité des régimes de retraite revoit annuellement les hypothèses actuarielles.

Les cotisations réelles aux régimes se présentent comme suit :

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Cotisations de l'employeur	118	106
Cotisations des membres du personnel	32	30
Total des cotisations	150	136

Nous estimons pour 2016 que les cotisations de l'employeur s'élèveront à 119 millions de dollars. Au 31 décembre 2015, la durée moyenne de l'obligation au titre des prestations définies était de 19 ans (20 ans en 2014).

Le rendement réel des actifs des régimes s'est chiffré à 44 millions de dollars en 2015 (149 millions de dollars en 2014).

Au 31 décembre 2015, nous avons comptabilisé une perte cumulée dans les autres éléments du résultat global ainsi que des résultats non distribués de 306 millions de dollars (324 millions de dollars en 2014).

NOTE 24 : CAPITAUX PROPRES

CAPITAL SOCIAL

Catégories d'actions	Nombre d'actions dont l'émission est autorisée	Caractéristiques	Droits de vote
Actions privilégiées	400 millions	<ul style="list-style-type: none"> • Sans valeur nominale • Peuvent être émises en séries; les droits et modalités rattachés à chaque série devant être établis par le conseil d'administration avant l'émission de toute série. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun
Actions de catégorie A avec droit de vote	112 474 388	<ul style="list-style-type: none"> • Sans valeur nominale • Chaque action peut être convertie en une action de catégorie B sans droit de vote. 	<ul style="list-style-type: none"> • Chaque action donne droit à 50 votes.
Actions de catégorie B sans droit de vote	1,4 milliard	<ul style="list-style-type: none"> • Sans valeur nominale 	<ul style="list-style-type: none"> • Aucun

Les clauses de prorogation de RCI en vertu de la *Company Act* (Colombie-Britannique) imposent des restrictions sur le transfert, le vote et l'émission d'actions de catégorie A avec droit de vote et d'actions de catégorie B sans droit de vote afin que nous puissions conserver ou obtenir les licences requises pour exercer certaines de nos activités commerciales au Canada. Nous sommes autorisés à refuser d'enregistrer les transferts de nos actions à toute personne qui n'est pas canadienne afin de faire en sorte que Rogers puisse conserver les licences dont il est question précédemment.

DIVIDENDES

En 2015 et en 2014, nous avons déclaré et versé des dividendes sur nos actions de catégorie A avec droit de vote et nos actions de catégorie B sans droit de vote en circulation comme suit :

Date de déclaration	Date de paiement	Dividende par action (en dollars)
Le 28 janvier 2015	Le 1 ^{er} avril 2015	0,48
Le 21 avril 2015	Le 2 juillet 2015	0,48
Le 13 août 2015	Le 1 ^{er} octobre 2015	0,48
Le 22 octobre 2015	Le 4 janvier 2016	0,48
		1,92
Le 12 février 2014	Le 4 avril 2014	0,4575
Le 22 avril 2014	Le 2 juillet 2014	0,4575
Le 14 août 2014	Le 1 ^{er} octobre 2014	0,4575
Le 23 octobre 2014	Le 2 janvier 2015	0,4575
		1,83

Les porteurs d'actions de catégorie A ont le droit de recevoir des dividendes au taux maximal de 0,05 \$ par action, mais seulement une fois que les dividendes au taux de 0,05 \$ l'action ont été versés ou mis de côté pour les actions de catégorie B. Les actions de catégorie A avec droit de vote et les actions de catégorie B sans droit de vote donnent donc droit aux mêmes dividendes.

Le 27 janvier 2016, le conseil d'administration a déclaré un dividende trimestriel de 0,48 \$ par action de catégorie A avec droit de vote et action de catégorie B sans droit de vote, payable le 1^{er} avril 2016 aux actionnaires inscrits le 13 mars 2016.

NOTE 25 : RÉMUNÉRATION FONDÉE SUR DES ACTIONS

MÉTHODES COMPTABLES

Régimes d'options sur actions

Les régimes d'options sur actions des membres de notre personnel prévoient un mode de règlement en trésorerie des droits à l'appréciation d'actions (« DAA ») pour toutes les options sur actions attribuées. Ce mode de règlement en trésorerie permet au détenteur de l'option de choisir de recevoir un paiement égal à la valeur intrinsèque de l'option, qui représente l'excédent du cours des actions de catégorie B sans droit de vote sur le prix d'exercice de l'option à la date d'exercice, plutôt que d'exercer l'option pour acquérir des actions de catégorie B sans droit de vote. Nous classons toutes les options sur actions en circulation qui comportent des modalités de règlement en trésorerie à titre de passif et nous les comptabilisons à leur juste valeur, laquelle est déterminée selon le modèle d'évaluation des options Black-Scholes ou un modèle trinomial d'évaluation des options, selon la nature des attributions fondées sur des actions. Nous réévaluons la juste valeur du passif chaque période et nous l'amortissons dans les coûts opérationnels selon la méthode de l'acquisition progressive au cours de la période d'acquisition des droits ou au cours de la période allant jusqu'à la date d'admissibilité du membre du personnel à la retraite, selon la plus courte des deux.

Régime d'unités d'actions de négociation restreinte et régime d'unités d'actions différées

Nous comptabilisons les unités d'actions de négociation restreinte et les unités d'actions différées en circulation à titre de passifs, évaluant nos passifs et nos charges de rémunération en fonction de la juste valeur de l'attribution, laquelle juste valeur est fondée sur le cours des actions de catégorie B sans droit de vote, et les comptabilisons à titre de charge dans les coûts opérationnels pendant la période d'acquisition des droits. Si la juste valeur de l'attribution change après l'octroi, mais avant la date d'exercice des droits, nous comptabilisons la variation dans les passifs à titre de charge portée aux coûts opérationnels de l'exercice au cours duquel le changement survient. Pour les unités d'actions de négociation restreinte, le montant du paiement est établi à la date d'acquisition des droits. Pour les unités d'actions différées, le montant du paiement est établi à la date d'exercice des droits.

Régime d'accumulation d'actions des membres du personnel

Les membres du personnel participent, à leur gré, au régime d'accumulation d'actions en versant un pourcentage précis de

leurs gains habituels. Nous versons une cotisation équivalant à celle des membres du personnel, jusqu'à un certain seuil, et comptabilisons nos cotisations à titre de charge de rémunération de l'exercice pendant lequel elles sont versées. Les charges liées au régime d'accumulation d'actions des membres du personnel sont incluses dans les coûts opérationnels.

UTILISATION D'ESTIMATIONS ET RECOURS AUX JUGEMENTS ESTIMATIONS

La direction fait d'importantes estimations afin de déterminer la juste valeur des options sur actions, des unités d'actions de négociation restreinte et des unités d'actions différées. Le tableau suivant présente la juste valeur moyenne pondérée des options sur actions attribuées au cours de 2015 et de 2014 et les principales hypothèses utilisées dans l'application du modèle Black-Scholes pour ce qui est des options non liées à la performance et d'un modèle trinomial d'évaluation des options pour ce qui est des options liées à la performance pour déterminer leur juste valeur à la date d'attribution :

	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Juste valeur moyenne pondérée	4,65 \$	7,35 \$
Taux d'intérêt sans risque	1,1 %	1,2 %
Taux de dividende	4,5 %	4,0 %
Volatilité des actions de catégorie B sans droit de vote	22,0 %	25,7 %
Durée de vie moyenne pondérée attendue	s. o.	s. o.
Temps moyen pondéré avant l'acquisition des droits	2,4 ans	2,4 ans
Temps moyen pondéré avant l'expiration	9,9 ans	9,9 ans
Taux de sortie des membres du personnel	3,9 %	3,9 %
Facteur d'exercice sous-optimal	1,5	1,6
Étapes treillis	50	50

La volatilité a été estimée en fonction des statistiques réelles sur la négociation de nos actions de catégorie B sans droit de vote.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

Le tableau qui suit présente un résumé de la charge au titre de la rémunération fondée sur des actions, dont le montant est inclus dans les charges relatives aux salaires et aux avantages du personnel.

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Options sur actions	18	(9)
Unités d'actions de négociation restreinte	40	34
Unités d'actions différées	19	2
Incidence des dérivés liés aux capitaux propres, déduction faite des intérêts reçus	(22)	10
Total de la charge liée à la rémunération fondée sur des actions	55	37

Au 31 décembre 2015, nous avons inscrit un passif total comptabilisé à sa juste valeur de 157 millions de dollars (144 millions de dollars en 2014) au titre de la rémunération fondée sur des actions, y compris des options sur actions, des unités d'actions de négociation restreinte et des unités d'actions différées. La partie courante de ce passif se chiffre à 107 millions de dollars (106 millions de dollars en 2014) et est incluse dans les créditeurs et charges à payer. La partie à long terme de ce passif s'élève à 50 millions de dollars (37 millions de dollars en 2014) et est comprise dans les autres passifs à long terme (se reporter à la note 22).

La valeur intrinsèque totale des passifs acquis, laquelle correspond à la différence entre le prix d'exercice des attributions à base d'actions et le prix de négociation des actions de catégorie B sans

droit de vote de RCI pour tous les droits à des attributions fondées sur des actions acquis au 31 décembre 2015, s'est établie à 56 millions de dollars (67 millions de dollars en 2014).

En 2015, nous avons versé un montant de 73 millions de dollars (48 millions de dollars en 2014) aux porteurs d'options sur actions, d'unités d'actions de négociation restreinte et d'unités d'actions différées à la date d'exercice, selon le mode de règlement en trésorerie, ce qui représente un prix moyen pondéré par action de 46,63 \$ à la date d'exercice (43,42 \$ en 2014).

OPTIONS SUR ACTIONS

Des options sur actions de catégorie B sans droit de vote peuvent être attribuées à raison de une pour une aux membres du personnel, aux administrateurs et aux dirigeants par le conseil d'administration ou par le comité de rémunération de la direction. Un total de 65 millions d'options a été autorisé aux termes de divers régimes et la durée de chaque option varie de sept à dix ans. En général, l'acquisition des droits se fait graduellement sur quatre ans, mais les modalités d'acquisition peuvent être modifiées par le comité de rémunération de la direction à la date d'attribution. Le prix d'exercice des options correspond à la juste valeur de marché des actions de catégorie B sans droit de vote, déterminée comme étant le cours moyen affiché à la TSX pour la période de cinq jours précédant la date d'attribution.

Options liées à la performance

En 2015, nous avons attribué 496 200 options liées à la performance (845 989 en 2014) à certains hauts dirigeants. Les droits à ces options deviennent acquis graduellement sur quatre ans, à condition que l'action atteigne certains cours cibles à la date d'anniversaire ou après celle-ci. Au 31 décembre 2015, nous avons 3 688 612 options liées à la performance en circulation (4 740 308 options en 2014).

Sommaire des options sur actions

Le tableau qui suit présente un résumé des régimes d'options sur actions, lesquelles comprennent les options liées à la performance :

(nombre d'unités, à l'exception des prix)	Exercice clos le 31 décembre 2015		Exercice clos le 31 décembre 2014	
	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
En circulation à l'ouverture de l'exercice	5 759 786	38,71 \$	6 368 403	37,39 \$
Attribution	1 289 430	44,77 \$	845 989	42,94 \$
Exercice	(1 978 149)	35,40 \$	(1 259 533)	34,14 \$
Renonciation	(197 127)	43,49 \$	(195 073)	43,37 \$
En circulation à la clôture de l'exercice	4 873 940	41,47 \$	5 759 786	38,71 \$
Exercibles à la clôture de l'exercice	2 457 005	38,57 \$	3 363 046	35,47 \$

Le tableau qui suit présente la fourchette des prix d'exercice, le prix d'exercice moyen pondéré et la durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée au 31 décembre 2015 :

Fourchette des prix d'exercice	Options en circulation			Options exerçables	
	Nombre d'options en circulation	Durée de vie contractuelle résiduelle moyenne pondérée (en années)	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options exerçables	Prix d'exercice moyen pondéré
29,39 \$ - 29,99 \$	86 299	0,30	29,40 \$	86 299	29,40 \$
30,00 \$ - 34,99 \$	1 094 635	1,40	33,70 \$	1 094 635	33,70 \$
35,00 \$ - 39,99 \$	630 132	3,03	37,96 \$	466 126	37,96 \$
40,00 \$ - 44,99 \$	1 859 900	8,74	44,03 \$	178 421	43,01 \$
45,00 \$ - 48,57 \$	1 202 974	7,63	47,27 \$	631 524	47,44 \$
	4 873 940	5,93	41,47 \$	2 457 005	38,57 \$

Au 31 décembre 2015, la charge au titre de la rémunération fondée sur des actions afférente aux régimes d'options sur actions non comptabilisée s'établissait à 7 millions de dollars (7 millions de dollars en 2014) et sera comptabilisée dans le bénéfice net au cours des quatre prochains exercices à mesure que les droits à ces options deviennent acquis.

UNITÉS D' ACTIONS DE NÉGOCIATION RESTREINTE

Le régime d'unités d'actions de négociation restreinte permet aux membres du personnel, aux dirigeants et aux administrateurs de Rogers de participer à sa croissance et à son évolution. Aux termes du régime, des unités d'actions de négociation restreinte sont émises à l'intention du participant et les droits aux unités émises deviennent acquis sur une période ne pouvant pas être supérieure à trois ans à partir de la date d'attribution.

À la date d'acquisition des droits, nous rachèterons la totalité des unités d'actions de négociation restreinte des participants contre un montant en trésorerie ou par l'émission d'une action de catégorie B sans droit de vote pour chaque unité d'action de négociation restreinte. Nous avons réservé 4 000 000 d'actions de catégorie B sans droit de vote en vue de leur émission aux termes de ce régime. En 2015, nous avons attribué 683 095 unités d'actions de négociation restreinte (1 088 951 en 2014).

Unités d'actions de négociation restreinte liées à la performance

En 2015, nous avons attribué 114 979 unités d'actions de négociation restreinte liées à la performance à certains hauts dirigeants (313 291 en 2014). Le nombre d'unités dont les droits deviendront acquis et qui seront payées dans les trois ans suivant la date d'attribution s'inscrira dans une fourchette allant de 50 % à 150 % du nombre initial d'unités d'actions attribuées sous réserve de l'atteinte de certains objectifs annuels et trisannuels cumulatifs non liés aux marchés.

Sommaire des unités d'actions de négociation restreinte

Le tableau qui suit présente un sommaire des unités d'actions de négociation restreinte en circulation, y compris les unités d'actions de négociation restreinte liées à la performance.

(nombre d'unités)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
En circulation à l'ouverture de l'exercice	2 765 255	2 472 390
Attribution et réinvestissement des dividendes	798 074	1 402 242
Exercice	(822 972)	(828 645)
Renonciation	(255 952)	(280 732)
En circulation à la clôture de l'exercice	2 484 405	2 765 255

La charge au titre de la rémunération fondée sur des actions afférente à ces unités d'actions de négociation restreinte non comptabilisée au 31 décembre 2015 s'est établie à 41 millions de dollars (48 millions de dollars en 2014) et sera comptabilisée dans le bénéfice net sur les trois prochains exercices à mesure que les droits à ces unités deviennent acquis.

RÉGIME D'UNITÉ D' ACTIONS DIFÉRÉES

Le régime d'unités d'actions différées permet aux administrateurs, à certains dirigeants clés et à d'autres hauts dirigeants de recevoir un certain type de rémunération sous forme d'unités d'actions différées. Aux termes du régime, des unités d'actions différées sont émises à l'intention du participant et les droits aux unités émises deviennent acquis sur une période ne pouvant pas être supérieure à trois ans à partir de la date d'attribution.

Unités d'actions différées liées à la performance

En 2015, nous avons attribué 443 139 unités d'actions différées liées à la performance à certains dirigeants clés (néant en 2014). Le nombre d'unités dont les droits deviendront acquis et qui seront payées dans les trois ans suivant la date d'attribution s'inscrira dans une fourchette allant de 50 % à 150 % du nombre initial d'unités d'actions attribuées sous réserve de l'atteinte de certains objectifs annuels et trisannuels cumulatifs non liés aux marchés.

Sommaire des unités d'actions différées

Le tableau qui suit présente un sommaire des unités d'actions différées en circulation, y compris les unités d'actions différées liées à la performance.

(nombre d'unités)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
En circulation à l'ouverture de l'exercice	826 891	700 912
Attribution et réinvestissement des dividendes	1 324 169	125 979
Exercice	(257 677)	-
Renonciation	(122 512)	-
En circulation à la clôture de l'exercice	1 770 871	826 891

La charge au titre de la rémunération fondée sur des actions afférente à ces unités d'actions différées non comptabilisée au 31 décembre 2015 s'est établie à 26 millions de dollars (2 millions de dollars en 2014) et sera comptabilisée dans le bénéfice net au

cours des trois prochains exercices à mesure que les droits aux unités des dirigeants deviennent acquis. Les droits afférents à toutes les autres unités d'actions différées sont entièrement acquis.

RÉGIME D'ACCUMULATION D' ACTIONS DES MEMBRES DU PERSONNEL

La participation au régime d'accumulation d'actions est facultative. Les membres du personnel peuvent verser jusqu'à 10 % de leurs gains habituels au moyen de retenues sur la paie régulière (pour un montant annuel maximal de 25 000 \$). L'administrateur désigné du régime achète au nom des membres du personnel, sur une base mensuelle, nos actions de catégorie B sans droit de vote sur le marché libre. À la fin de chaque mois, nous versons une cotisation allant de 25 % à 50 % des cotisations des membres du personnel pour le mois, et l'administrateur affecte ensuite ce montant à l'achat d'actions supplémentaires au nom des membres du personnel. Nous comptabilisons notre cotisation comme une charge au titre de la rémunération.

La charge au titre de la rémunération relative au régime d'accumulation d'actions des membres du personnel a été de 38 millions de dollars en 2015 (38 millions de dollars en 2014).

DÉRIVÉS LIÉS AUX CAPITAUX PROPRES

Nous avons conclu des dérivés liés aux capitaux propres afin de couvrir une partie des charges au titre de la rémunération fondée sur des actions (se reporter à la note 16) et avons comptabilisé un profit de 22 millions de dollars (perte de 10 millions de dollars en 2014) relativement à la charge au titre de la rémunération fondée sur des actions pour ces dérivés.

NOTE 26 : REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES**MÉTHODES COMPTABLES**

Nous utilisons la méthode de l'acquisition pour comptabiliser l'acquisition des filiales. Nous calculons la juste valeur de la contrepartie payée à la date d'acquisition, à la juste valeur des actifs que nous avons transférés et des titres de capitaux propres que nous avons émis, diminuée des passifs que nous avons repris pour acquérir la filiale.

Nous évaluons le goodwill comme la juste valeur de la contrepartie transférée, diminuée du montant net comptabilisé des actifs identifiables acquis et des passifs identifiables repris, qui sont généralement évalués à la juste valeur, à la date d'acquisition. Si l'excédent est négatif, un profit sur l'acquisition est immédiatement comptabilisé dans le bénéfice net.

Nous passons en charges les coûts de transaction liés aux acquisitions à mesure qu'ils sont engagés.

UTILISATION D'ESTIMATIONS ET RECOURS AUX JUGEMENTS ESTIMATIONS

Nous utilisons des estimations afin de déterminer la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris au moyen de la meilleure information disponible, y compris les renseignements issus des marchés financiers. Ces estimations comprennent des hypothèses clés telles que les taux d'actualisation, les taux d'attrition et les taux

de croissance finaux pour effectuer des analyses de flux de trésorerie actualisés.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

Nous avons réalisé plusieurs acquisitions en 2015 et en 2014, lesquelles sont décrites ci-après. Le goodwill qui a été comptabilisé relativement aux acquisitions de détaillants en 2015 et en 2014 est déductible à des fins fiscales, alors que le goodwill comptabilisé relativement aux autres acquisitions n'est pas déductible à des fins fiscales. Le goodwill représente les synergies opérationnelles attendues des immobilisations incorporelles ou des actifs de l'entreprise acquise non admissibles à une comptabilisation distincte.

ACQUISITIONS DE 2015*Mobility*

En juillet 2015, nous avons conclu l'acquisition de la totalité des actions ordinaires en circulation de Mobility pour une contrepartie en trésorerie de 443 millions de dollars. Mobility fournissait des services de télécommunications sans fil à des Canadiens abonnés aux services prépayés à Toronto, à Ottawa, à Calgary, à Edmonton et à Vancouver, et possédait des licences de spectre du SSFE-1.

Par suite de l'acquisition de Mobility, Rogers et WIND ont effectué un échange de licences de spectre du SSFE-1 dans le sud

de l'Ontario de manière à créer un segment additionnel de 10 MHz de spectre SSFE-1 contigu et apparié pour Rogers. De plus, Rogers a transféré certaines licences de spectre du SSFE-1 non contiguës, détenues auparavant par Mobicility, en Colombie-Britannique, en Alberta et dans diverses régions de l'Ontario, à WIND pour un produit en trésorerie symbolique.

Avant la date d'acquisition, Mobicility était sous la protection de la *Loi sur les arrangements avec les créanciers des compagnies* et la juste valeur du montant net des actifs identifiables acquis à la date d'acquisition était supérieure à la contrepartie payée, ce qui a donné lieu à un profit sur l'acquisition de 102 millions de dollars. Cette acquisition nous a permis d'étendre notre position en matière de licences du spectre et d'enregistrer des pertes fiscales.

Autres

En 2015, nous avons conclu d'autres acquisitions non significatives prises individuellement pour une contrepartie en trésorerie totale de 33 millions de dollars.

Juste valeur définitive des actifs acquis et des passifs repris

Le tableau suivant présente un sommaire de la juste valeur définitive des actifs acquis et des passifs repris relativement à l'ensemble des acquisitions susmentionnées.

(en millions de dollars)	Mobicility	Autres	Total
Juste valeur de la contrepartie transférée	443	33	476
Actif ou passif identifiable, montant net			
Actifs courants	5	3	8
Immobilisations corporelles	11	6	17
Licences de spectre	458	-	458
Relations clients ¹	-	19	19
Actifs d'impôt différé	175	-	175
Passifs courants	(31)	(2)	(33)
Autres passifs	(8)	-	(8)
Passifs d'impôt différé	(65)	(1)	(66)
Juste valeur des actifs acquis et passifs repris identifiables, montant net	545	25	570
(Profit sur l'acquisition) goodwill	(102)	8	
Coûts de transaction liés aux acquisitions	16	-	16

¹ Les relations clients sont amorties sur une période de sept ans.

Le tableau qui suit présente les produits additionnels et la perte nette avant impôt attribuables à l'acquisition de Mobicility, de la date d'acquisition au 31 décembre 2015.

(en millions de dollars)	Mobicility
Produits additionnels	30
Perte nette avant impôt ¹	17

¹ Comprend des coûts de transaction liés à l'acquisition de 16 millions de dollars.

INFORMATIONS PRO FORMA

Si l'acquisition de Mobicility avait eu lieu le 1^{er} janvier 2015, nous estimons que, pour l'exercice clos le 31 décembre 2015, les

produits additionnels que nous aurions tirés de cette acquisition auraient été de 59 millions de dollars et le bénéfice avant impôt sur le résultat aurait diminué de 17 millions de dollars.

Les informations pro forma se fondent sur des estimations et des hypothèses que nous considérons comme raisonnables. L'information fournie ne constitue pas nécessairement une indication de nos résultats financiers consolidés futurs.

ACQUISITIONS DE 2014

Détaillants

En janvier 2014, nous avons conclu une acquisition d'actifs composés de certains détaillants situés en Colombie-Britannique, en Alberta et en Ontario pour une contrepartie en trésorerie de 46 millions de dollars, qui a été versée en guise de dépôt au quatrième trimestre de 2013. Les détaillants sont des magasins de détail qui vendent des produits et services de télécommunication. L'acquisition des détaillants a permis une pénétration accrue des produits.

Source Cable Limited (« Source »)

En novembre 2014, nous avons acquis la totalité des actions ordinaires de Source pour une contrepartie en trésorerie de 156 millions de dollars. Source est un fournisseur de services de télévision, d'accès Internet et de téléphonie situé à Hamilton, en Ontario, et ses abonnés se trouvent sur un territoire adjacent aux systèmes de câblodistribution existants de Rogers.

Juste valeur définitive des actifs acquis et des passifs repris

Le tableau suivant présente un sommaire de la juste valeur définitive des actifs acquis et des passifs repris relativement à l'ensemble des acquisitions susmentionnées.

(en millions de dollars)	Source Cable	Détaillants	Total
Juste valeur de la contrepartie transférée	156	46	202
Actif ou passif identifiable, montant net			
Trésorerie	1	-	1
Actifs courants	2	2	4
Immobilisations corporelles	9	-	9
Relations clients ¹	38	35	73
Passifs courants	(6)	-	(6)
Autres passifs	(2)	-	(2)
Passifs d'impôt différé	(9)	-	(9)
Juste valeur des actifs acquis et passifs repris identifiables, montant net	33	37	70
Goodwill	123	9	132
Coûts de transaction liés aux acquisitions	1	-	1
Goodwill affecté aux secteurs suivants	Cable	Sans-fil	

¹ Les relations clients sont amorties sur une période de cinq ans.

NOTE 27 : TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

ACTIONNAIRE DÉTENANT LE CONTRÔLE

Notre actionnaire détenant le contrôle ultime est la Fiducie de contrôle Rogers (la « Fiducie »), laquelle détient le contrôle des voix de RCI. Les bénéficiaires de la Fiducie sont des membres de la famille Rogers. La famille est représentée par certains administrateurs de RCI.

Nous avons conclu certaines transactions avec des sociétés de portefeuille fermées appartenant à la famille Rogers, contrôlées par la Fiducie. Telles qu'elles sont décrites ci-après, ces transactions ont été inscrites au montant convenu par les parties liées et sont soumises aux conditions énoncées dans les ententes formelles approuvées par le comité d'audit et de risque.

TRANSACTIONS AVEC LES PRINCIPAUX DIRIGEANTS

Les principaux dirigeants comprennent les administrateurs et nos plus hauts dirigeants qui sont les principaux responsables de la planification, de la direction et du contrôle de nos activités commerciales.

Rémunération

La charge au titre de la rémunération associée aux principaux dirigeants en échange de services rendus a été incluse dans les salaires et avantages du personnel comme l'illustre le tableau suivant :

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Salaires et autres avantages à court terme	13	10
Avantages postérieurs à l'emploi	3	2
Rémunération fondée sur des actions ¹	20	18
Total de la rémunération	36	30

¹ La rémunération fondée sur des actions ne tient pas compte de l'incidence de la variation de la juste valeur des actions de catégorie B sans droit de vote de RCI ni des dérivés liés aux capitaux propres.

Transactions

Nous avons conclu des transactions avec des sociétés dont les associés ou les hauts dirigeants siègent au conseil d'administration de RCI, notamment :

- le président du conseil non membre de la direction d'un cabinet d'avocats qui offre une portion de nos services juridiques;
- le président d'une entreprise qui offre des services d'impression à la Société;
- le président du conseil et chef de la direction d'une société à laquelle la Société verse des commissions sur les primes d'assurance (il a cessé d'être une partie liée depuis avril 2015).

Nous inscrivons ces transactions au montant convenu par les parties liées et elles sont examinées par le comité d'audit et de

risque. Les soldes à payer à ces parties liées sont non garantis, ne portent pas intérêt et doivent être réglés en trésorerie à moins de un mois suivant la date de la transaction. Le tableau qui suit présente un sommaire des activités entre parties liées relativement aux transactions susmentionnées :

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		Solde impayé aux 31 décembre	
	2015	2014	2015	2014
Paiements au titre de services d'impression et de services juridiques et commissions versées sur les primes d'assurance	31	38	3	2

FILIALES, ENTREPRISES ASSOCIÉES ET PARTENARIATS

Nos principales filiales aux 31 décembre 2015 et 2014 sont les suivantes :

- Rogers Communications Partnership (se reporter à la note 1);
- Rogers Media Inc.

Notre participation dans ces filiales est de 100 %. Nos filiales sont constituées au Canada et leur période de présentation des états financiers annuels correspond à la nôtre.

Lorsque cela est nécessaire, des ajustements sont apportés pour harmoniser les méthodes comptables des filiales avec celles de Rogers. Aucune restriction importante ne limite la capacité des filiales, des partenariats et des entreprises associées à transférer des fonds à Rogers sous la forme de dividendes en trésorerie, ou de remboursements de prêts ou d'avances, sous réserve de l'approbation d'autres actionnaires, le cas échéant.

Nous avons conclu les transactions commerciales suivantes avec nos entreprises associées et partenariats. Les transactions effectuées entre nous et nos filiales ont été éliminées au moment de la consolidation et ne sont pas présentées à la présente note.

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Produits	115	15
Achats	170	88

Les soldes à la clôture de l'exercice sont non garantis, ne portent pas intérêt et doivent être réglés en trésorerie.

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2015	2014
Débiteurs	56	-
Créditeurs et charges à payer	30	15

NOTE 28 : GARANTIES

Aux 31 décembre 2015 et 2014, nous détenons les garanties suivantes dans le cadre normal de nos activités.

VENTES ET REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES

Dans le cadre d'opérations concernant la cession d'entreprises, la vente d'actifs ou d'autres regroupements d'entreprises, nous pouvons être tenus d'indemniser les contreparties au titre de coûts et de pertes découlant de violations de déclarations et de garanties, d'infraction aux droits de propriété intellectuelle, de pertes ou de dommages causés à la propriété, d'obligations environnementales, de modifications des lois et des règlements (y compris la législation fiscale), du règlement de poursuites contre les contreparties, de passifs éventuels liés à une entreprise cédée ou des réévaluations de déclarations fiscales antérieures de la société qui exerce les activités commerciales.

VENTES DE SERVICES

Dans le cadre d'opérations concernant des ventes de services, nous pouvons être tenus d'indemniser les contreparties au titre de coûts et de pertes découlant de violations de déclarations et de garanties, de modifications des lois et des règlements (y compris la législation fiscale) et du règlement de poursuites contre les contreparties.

ACHATS ET MISE EN VALEUR D'ACTIFS

Dans le cadre d'opérations concernant des acquisitions et des mises en valeur d'actifs, nous pouvons être tenus d'indemniser les contreparties au titre de coûts et de pertes découlant de violations de déclarations et de garanties, de pertes ou de dommages causés à la propriété, de modifications des lois et des règlements (y compris la législation fiscale) et du règlement de poursuites contre les contreparties.

INDEMNITÉS

Nous indemnisons nos administrateurs, nos dirigeants et notre personnel à l'égard de recours auxquels ils pourraient être exposés, dans un contexte raisonnable, et qui résultent de leur prestation de services à Rogers, et nous souscrivons une assurance responsabilité civile pour nos administrateurs et dirigeants de même que pour ceux de nos filiales.

Aucun montant n'a été comptabilisé dans les états consolidés de la situation financière à l'égard de ces types d'indemnité ou de garantie aux 31 décembre 2015 ou 2014. Dans le passé, nous n'avons jamais fait de paiement important aux termes de ces indemnités ou garanties.

NOTE 29 : ENGAGEMENTS ET PASSIFS ÉVENTUELS

MÉTHODES COMPTABLES

Les passifs éventuels sont des passifs dont le calendrier ou le montant sont incertains et qui ne sont comptabilisés que lorsque nous avons une obligation actuelle résultant d'un événement passé, qu'il est probable qu'une sortie de ressources représentative des avantages économiques servira à régler l'obligation, et qu'une estimation fiable de l'obligation peut être effectuée.

Nous présentons nos passifs éventuels à moins que la probabilité d'une sortie de ressources pour règlement soit faible.

UTILISATION D'ESTIMATIONS ET RECOURS AUX JUGEMENTS

Il est possible que nous subissions des pertes dans le cadre de diverses réclamations ou actions en justice intentées contre nous, dont l'issue est inconnue. Par conséquent, nous posons d'importants jugements lorsque nous déterminons la probabilité que nous subissions des pertes dans le cadre de l'évaluation des passifs éventuels.

INFORMATIONS EXPLICATIVES

ENGAGEMENTS

Le tableau et les paragraphes qui suivent présentent les paiements minimaux futurs au titre de nos engagements contractuels qui ne sont pas comptabilisés en tant que passifs au 31 décembre 2015 :

(en millions de dollars)	Moins de un an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Au-delà de 5 ans	Total
Contrats de location simple	153	229	114	64	560
Contrats avec des joueurs ¹	137	166	80	-	383
Obligations liées à des achats ²	457	286	136	94	973
Droits de diffusion ³	620	1 135	1 096	2 948	5 799
Total des engagements	1 367	1 816	1 426	3 106	7 715

¹ Les contrats avec des joueurs ont trait aux contrats salariaux des joueurs des Blue Jays de Toronto que nous avons conclus et que nous sommes tenus d'honorer.

² Les obligations liées à des achats sont des obligations contractuelles aux termes de contrats de service, de produits et d'appareils par lesquels nous nous sommes engagés pour les cinq prochaines années au moins.

³ Les droits de diffusion sont des ententes d'achat de droits de diffusion d'émissions sportives et de films que nous avons conclues pour des périodes supérieures à un an à partir du moment de la passation du contrat.

Les contrats de location simple visent des bureaux et des magasins de détail partout au pays. La majorité des contrats ont une durée de cinq à dix ans. Les charges locatives en 2015 se sont élevées à 219 millions de dollars (210 millions de dollars en 2014).

Au 31 décembre 2015, nos engagements contractuels s'établissaient à 282 millions de dollars pour l'acquisition d'immobilisations corporelles et à 156 millions de dollars pour l'acquisition d'immobilisations incorporelles.

Au 31 décembre 2015, nos engagements contractuels liés à l'ensemble de nos entreprises associées et coentreprises se chiffraient à 459 millions de dollars.

PASSIFS ÉVENTUELS

Au 31 décembre 2015, nos passifs éventuels avaient trait aux litiges suivants :

Frais d'accès au système - Saskatchewan

En 2004, un recours collectif a été intenté contre des fournisseurs de services de communications sans fil au Canada en vertu de la *Class Actions Act* de la Saskatchewan. Le recours collectif a trait aux frais d'accès au système facturés par les fournisseurs de services sans fil auprès de certains de leurs clients. Les demandeurs exigent des remboursements indéterminés en dommages de droit et en dommages punitifs, à savoir le remboursement de tous les frais d'accès au système déboursés.

En 2007, la Cour de la Saskatchewan a accueilli la proposition des demandeurs afin que la poursuite soit autorisée à titre de recours collectif avec option d'adhésion à l'échelle nationale dans le cadre duquel les clients concernés hors de la Saskatchewan doivent prendre des mesures précises pour prendre part aux procédures. En 2008, la requête de la Société visant une suspension de la poursuite en vertu de la clause d'arbitrage incluse dans les contrats de service sans fil a été acceptée. La Cour de la Saskatchewan a déclaré que son ordonnance visant l'autorisation de la poursuite excluait du recours collectif les clients liés par une clause d'arbitrage.

En 2009, les avocats des demandeurs ont entrepris une deuxième poursuite en vertu de la *Class Actions Act* de la Saskatchewan au motif des mêmes allégations que dans la poursuite initiale. Si la demande est acceptée, cette deuxième poursuite serait une poursuite d'« option de refus ». En 2009, la Cour a ordonné la suspension conditionnelle de la deuxième poursuite parce que celle-ci constituait un abus de procédure.

En 2013, les demandeurs ont déposé une demande d'ordonnance pour que la deuxième poursuite visant les frais d'accès au système soit autorisée à aller de l'avant. Cependant, la Cour a rejeté la demande de prolongation et la deuxième poursuite demeure assujettie à une suspension conditionnelle.

Au moment où le recours collectif en Saskatchewan a été intenté, en 2004, des réclamations correspondantes ont été déposées auprès de plusieurs administrations au Canada bien qu'aucune mesure concrète n'ait été prise par les demandeurs. En 2014, la Cour suprême de la Nouvelle-Écosse a refusé de suspendre ou de rejeter la réclamation correspondante intentée par les demandeurs en Nouvelle-Écosse pour cause d'abus de procédure. En avril 2015, la Cour d'appel de la Nouvelle-Écosse a suspendu définitivement la

réclamation néo-écossaise. Les demandeurs demandent l'autorisation d'en appeler à la Cour suprême du Canada. La Cour du Banc de la Reine du Manitoba a suspendu inconditionnellement la réclamation correspondante intentée au Manitoba pour cause d'abus de procédure. La Cour d'appel du Manitoba doit rendre sa décision à ce sujet. La Cour d'appel de la Colombie-Britannique a rendu une décision similaire. En 2015, la Cour du Banc de la Reine de l'Alberta a refusé de rejeter la réclamation correspondante intentée en Alberta. En octobre 2015, la Cour d'appel de l'Alberta a autorisé notre appel et rejeté la réclamation albertaine. Aucun passif n'a été comptabilisé à l'égard de cette éventualité.

Frais d'accès au système - Colombie-Britannique

En décembre 2011, un recours collectif a été intenté en Colombie-Britannique contre des fournisseurs de services de communications sans fil au Canada relativement aux frais d'accès au système facturés par les fournisseurs de services sans fil auprès de certains de leurs clients. Le recours collectif a trait, entre autres, à des allégations de fausses représentations contraaires à la *Business Practices and Consumer Protection Act* de la Colombie-Britannique. Les demandeurs exigent des remboursements indéterminés en dommages de droit et la restitution. En juin 2014, la Cour a rejeté la demande de certification des demandeurs, concluant que rien n'indiquait que le terme « frais d'accès au système » suggère qu'il s'agit de frais devant être remis au gouvernement. Un appel déposé par les demandeurs a été rejeté par la Cour d'appel de la Colombie-Britannique en 2015, cette dernière étant d'avis que la conclusion à laquelle est arrivé le juge de première instance était inattaquable. Les demandeurs entendent interjeter appel auprès de la Cour suprême du Canada. Aucun passif n'a été comptabilisé à l'égard de cette éventualité.

Frais liés au service d'urgence 911

En juin 2008, un recours collectif a été intenté en Saskatchewan contre des fournisseurs de services de communications sans fil au Canada. La poursuite concerne des allégations, notamment, de rupture de contrat, de fausse déclaration et de publicité mensongère relativement aux frais du service 911 facturés par la Société et d'autres fournisseurs de services de communication sans fil au Canada. Les demandeurs exigent des remboursements indéterminés en dommages de droit et la restitution. Les demandeurs tentent d'obtenir une ordonnance attestant que la poursuite constitue un recours collectif en Saskatchewan. Aucun passif n'a été comptabilisé à l'égard de cette éventualité.

Appareils cellulaires

En juillet 2013, un recours collectif a été intenté en Colombie-Britannique contre des fournisseurs de services de communications sans fil au Canada et des fabricants d'appareils sans fil. Le recours collectif a trait aux effets néfastes allégués sur la santé subis par des utilisateurs d'appareils cellulaires de longue date. Les demandeurs exigent des remboursements indéterminés en dommages de droit et en dommages punitifs, à savoir le remboursement d'un montant égal aux produits réalisés par les défendeurs pouvant raisonnablement être attribués à la vente de téléphones cellulaires au Canada. Aucun passif n'a été comptabilisé à l'égard de cette éventualité.

Impôt sur le résultat

Nous sommes d'avis que nous avons comptabilisé une provision adéquate pour l'impôt sur le résultat selon les renseignements dont nous disposons actuellement. Le calcul de l'impôt et des taxes repose dans bien des cas sur l'interprétation judiciaire (se reporter à la note 12) des lois et règlements fiscaux. Nos déclarations de revenus sont susceptibles de faire l'objet d'audits qui pourraient modifier considérablement les montants des actifs et passifs d'impôt exigible et différé et des provisions, et qui pourraient, dans certains cas, entraîner l'imputation d'intérêts et de pénalités.

Issue des procédures

L'issue de l'ensemble des poursuites et réclamations intentées contre la Société, y compris celle des cas précités, dépend de leur

règlement futur, notamment des incertitudes inhérentes aux litiges. Il nous est impossible de prédire le résultat ni l'ampleur des réclamations en raison de divers facteurs et incertitudes liés aux procédures judiciaires. À la lumière de l'information dont nous disposons actuellement, nous sommes d'avis qu'il est improbable que le règlement final de ces poursuites et réclamations, prises séparément ou dans leur ensemble, ait une incidence défavorable importante sur nos activités, nos résultats financiers ou notre situation financière. Si l'éventualité de notre responsabilité devient envisageable dans le cadre de réclamations intentées contre nous, nous comptabiliserons une provision pendant la période au cours de laquelle le changement d'éventualité survient et une telle provision pourrait être significative en regard de nos états consolidés du résultat net ou de nos états consolidés de la situation financière.

NOTE 30 : INFORMATIONS SUPPLÉMENTAIRES SUR LES FLUX DE TRÉSORERIE

VARIATION DES ÉLÉMENTS HORS TRÉSORERIE DU FONDS DE ROULEMENT OPÉRATIONNEL

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2015	2014
Débiteurs	(185)	(81)
Stocks	(66)	26
Autres actifs courants	(23)	(18)
Créditeurs et charges à payer	33	(2)
Produits constatés d'avance	(61)	86
Total de la variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	(302)	11

ENTRÉES DE TRÉSORERIE LIÉES AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	Note	2015	2014
Produit tiré de dérivés liés à la dette et de contrats de change à terme		1 059	2 150
Paiements sur les dérivés liés à la dette, les contrats à terme sur obligations et les contrats de change à terme		(930)	(2 115)
Produit en trésorerie tiré des dérivés liés à la dette, des contrats à terme sur obligations et des contrats de change à terme, montant net	21	129	35

Les deux tableaux qui suivent fournissent des précisions sur le montant brut du produit (des paiements) au titre des dérivés liés à la dette, des contrats à terme sur obligations et des contrats de change à terme.

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	Note	2015	2014
Produit de la résiliation de dérivés liés à la dette de 550 millions de dollars américains	21	702	-
Produit de la résiliation de dérivés liés à la dette de 280 millions de dollars américains	21	357	-
Produit de la résiliation de dérivés liés à la dette de 750 millions de dollars américains	21	-	834
Produit de la résiliation de dérivés liés à la dette de 350 millions de dollars américains	21	-	387
Produit tiré de contrats de change à terme		-	929
Total du produit tiré des dérivés liés à la dette et des contrats de change à terme, montant brut		1 059	2 150

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	Note	2015	2014
Paiements à la résiliation de dérivés liés à la dette de 550 millions de dollars américains	21	(596)	-
Paiements à la résiliation de dérivés liés à la dette de 280 millions de dollars américains	21	(309)	-
Paiements à la résiliation de contrats à terme sur obligations	16	(25)	-
Paiements à la résiliation de dérivés liés à la dette de 750 millions de dollars américains	21	-	(773)
Paiements à la résiliation de dérivés liés à la dette de 350 millions de dollars américains	21	-	(413)
Paiements sur des contrats de change à terme		-	(929)
Total des paiements au titre des dérivés liés à la dette, des contrats à terme sur obligations et des contrats de change à terme, montant brut		(930)	(2 115)

Les tableaux qui suivent fournissent des précisions sur le montant net des émissions de (remboursements sur les) titres d'emprunt à long terme ayant une incidence sur la trésorerie.

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	Note	2015	2014
Émission de billets de premier rang, montant net	21	1 338	2 082
Emprunts aux termes des facilités de crédit bancaire	21	6 025	1 330
Escompte sur les facilités de crédit bancaire		(25)	-
Total du produit tiré de l'émission de titres d'emprunt à long terme		7 338	3 412

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	Note	2015	2014
Remboursements sur les billets de premier rang, montant net	21	(1 059)	(1 221)
Remboursements sur les facilités de crédit bancaire	21	(5 525)	(1 330)
Total des remboursements sur les titres d'emprunt à long terme		(6 584)	(2 551)

Glossaire de termes propres à l'industrie et liens utiles

3G (technologie sans fil de troisième génération) : Troisième génération de normes et de technologie de téléphonie mobile. L'un des principaux objectifs des normes 3G était de rendre possible la transmission de données mobiles à large bande à des vitesses supérieures à 384 Kb/s. Les réseaux 3G permettent aux exploitants de réseau d'offrir à leurs utilisateurs un éventail plus large de services perfectionnés tout en maximisant la capacité de leur réseau grâce à l'optimisation de l'efficacité spectrale. Les services perfectionnés comprennent notamment la messagerie vidéo et multimédia et la transmission de données sans fil à large bande, le tout dans un environnement mobile.

3.5G (technologie sans fil de troisième génération améliorée) : Mises à niveau évolutives des services 3G qui offrent une amélioration importante du débit de données sans fil à large bande permettant d'atteindre des débits de données se chiffrant en multimégabits. Les principales technologies 3.5G en Amérique du Nord sont les accès HSPA et CDMA-EV-DO.

4G (technologie sans fil de quatrième génération) : Technologie qui offre des capacités de voix, de vidéo et de multimédia améliorées, une plus grande capacité de réseau, une plus grande efficacité spectrale, et des débits de données haute vitesse surpassant les normes de référence 3G actuelles.

4K - Visionnement en ultra haute définition : Offre une résolution d'affichage sur écran de télévision précise de 4096 x 2160 pixels. Les téléviseurs actuels en HD intégrale de 1920 x 1080 affichent une image d'environ 2 mégapixels, alors que les écrans de génération 4K offrent des images de 8 mégapixels.

À large bande : Services de communication qui permettent la transmission de la voix, des données et des vidéos simultanément et à haute vitesse (débits de 1,544 Mb/s et plus).

Accès HSPA (accès par paquets haut débit, d'après l'anglais High Speed Packet Access) : Technologie IP par paquets à large bande développée sur la base de la technologie WCDMA dans laquelle les données sont transmises par paquets à haut débit sur les réseaux 3G. HSPA+ assure la transmission de données par paquets à haut débit sur les réseaux 4G à des vitesses encore plus grandes que l'accès HSPA.

Attrition : Mesure du rendement décrivant le taux de débranchement des clients d'un service de télécommunications. Il s'agit d'une mesure de roulement de la clientèle, laquelle est souvent représentative, du moins partiellement, de la qualité du service offert et de l'intensité de la concurrence. L'attrition est habituellement exprimée en pourcentage et correspond au nombre d'abonnés se débranchant au cours d'une période divisé par le nombre d'unités sur le réseau pendant la même période.

Bande passante : La bande passante peut avoir deux significations, soit : 1) bande ou bloc de radiofréquences mesurées en cycles par seconde, ou hertz; 2) une quantité ou une unité de capacité au sein d'un réseau de transmission de télécommunications. En termes simples, la bande passante est l'espace disponible aux fins de transmission d'un signal. Plus la bande passante est large, meilleure est la capacité de transmission de l'information.

B/s (bit par seconde) : Une mesure de la rapidité de transmission des données utilisée pour mesurer la quantité de données transférée par seconde entre deux points de télécommunications ou entre des dispositifs d'un réseau. Un Kb/s (kilobit par seconde) représente mille bits par seconde, un Mb/s (mégabit par seconde) représente un million de bits par seconde, un Gb/s (gigabit par seconde) représente un milliard de bits par seconde et un Tb/s (téra-bit par seconde) représente un billion de bits par seconde.

Centre de données : Installation servant à héberger des systèmes informatiques et des composants connexes, par exemple, des systèmes de télécommunications et de stockage. Comprend généralement des blocs d'alimentation redondants ou de réserve, des connexions redondantes de transmission de données, des contrôles des paramètres environnementaux (p. ex., climatisation, extinction d'incendie) et des contrôles de sécurité.

Clients qui apportent leur propre appareil : Clients qui concluent un contrat de services sans fil pour un appareil qui leur appartient en propre. Auparavant, il était d'usage d'acquiescer un appareil par l'intermédiaire d'un contrat à terme.

Communication machine à machine (M2M) : Interconnexion sans fil de dispositifs ou d'objets physiques qui sont intégrés en toute transparence dans un réseau d'information de façon à devenir des participants actifs dans des processus fonctionnels. Des services sont mis à disposition pour interagir avec ces « objets intelligents » dans Internet, les interroger, modifier leur état et capter les informations qui leurs sont associées.

Contournement : Média audio, vidéo ou autre distribué par Internet ou d'autres moyens non traditionnels.

CRTC (Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes) : Organisme de réglementation du gouvernement fédéral pour les télédiffuseurs et les radiodiffuseurs, ainsi que pour les entreprises de télécommunications et de câblodistribution au Canada.

DOCSIS (Data over Cable Service Interface Specification) : Norme de l'industrie non exclusive élaborée par CableLabs qui permet l'interopérabilité du matériel de la tête de réseau au matériel installé chez l'abonné. La dernière version (DOCSIS 3.0/3.1) permet le regroupement de multiples canaux pour atteindre des débits de transmission de plus de 250 Mb/s ou plus selon le nombre de canaux regroupés.

DSL (ligne d'abonné numérique) : Famille de technologies à large bande qui offre une transmission toujours en fonction à bande passante élevée (généralement asymétrique) sur une ligne téléphonique à paire torsadée en cuivre. La technologie DSL partage la même ligne que le service téléphonique, mais occupe une partie différente de la bande passante de la ligne téléphonique.

EDR (entreprise de distribution de radiodiffusion) : Entreprise consacrée à la réception de la radiodiffusion et à sa retransmission par ondes radio ou d'autres moyens de télécommunications à plus d'une unité d'habitation ou résidence permanente ou temporaire, ou à une autre entreprise du même ordre.

ESLC (entreprise de services locaux concurrentiels) : Fournisseur de services de télécommunications qui livre concurrence aux autres fournisseurs de longue date, généralement l'ESLT.

ESLT (entreprise de services locaux titulaire) : L'entreprise de télécommunications dominante fournissant un service téléphonique local dans un secteur géographique donné au début de la concurrence. Habituellement, une ESLT est la compagnie de téléphone traditionnelle ayant été la première entreprise de services locaux à s'établir dans un marché donné.

EVP (enregistreur vidéo personnel) : Appareil électronique grand public ou logiciel d'application qui enregistre les vidéos en format numérique. Le terme englobe les terminaux numériques dotés d'une fonction d'enregistrement direct sur disque, qui permettent l'enregistrement vidéo sur un disque dur et la lecture depuis celui-ci.

FSI (fournisseur de services Internet) : Fournisseur d'accès Internet au grand public et aux entreprises.

FTTH (installation de fibre jusqu'au domicile, d'après l'anglais Fiber-to-The-Home) : Permet de relier le câble de fibre optique au domicile, par exemple à un boîtier fixé sur le mur extérieur d'une habitation.

GSM (Système mondial de communications mobiles, d'après l'anglais Global System for Mobile) : Technologie fondée sur la technologie TDMA et membre de la famille des protocoles mobiles de deuxième génération (2G) qui est largement déployée à l'échelle mondiale, particulièrement aux bandes de fréquences de 850, 900, 1800 et 1900 MHz.

HDR (imagerie à grande gamme dynamique, d'après l'anglais High Dynamic Range) : Technique servant à reproduire une plus grande gamme dynamique de luminosité que ne le permettent les techniques d'imagerie ou de photographie numériques standard.

Hébergement (hébergement Web) : Service consistant à héberger, à servir et à conserver des fichiers pour un ou plusieurs sites Web ou comptes électroniques. Le recours à un service d'hébergement permet à de nombreuses entreprises de partager les frais de connexion Internet haute vitesse pour accéder aux fichiers, de même que d'autres frais liés à la gestion et à l'infrastructure d'Internet.

Hors réseau : Qualifie les emplacements client où une infrastructure réseau n'est pas facilement accessible et nécessitant la location d'un accès auprès d'un tiers aux fins de connectivité aux locaux.

HUP (mise à niveau matérielle, d'après l'anglais Hardware Upgrade) : Lorsqu'un abonné au sans-fil existant passe à la puissance supérieure en optant pour un nouvel appareil sans fil.

Infonuagique : Capacité d'exécuter un programme ou une application sur plusieurs ordinateurs connectés de façon simultanée, les logiciels, les données et les services résidant dans des centres de données.

ISDE Canada (Innovation, Sciences et Développement économique Canada) : Ministère du gouvernement fédéral canadien responsable, entre autres, de la réglementation, de la gestion et de l'attribution du spectre des radiofréquences, ainsi que de l'établissement d'exigences techniques pour différents systèmes sans fil.

IP (protocole Internet) : Protocole informatique de couche réseau que tous les appareils connectés à Internet doivent connaître pour pouvoir communiquer entre eux. Le protocole IP est essentiellement un ensemble de règles de commutation et d'acheminement de données qui précise comment l'information est divisée en paquets et comment ces derniers sont adressés aux fins de livraison entre les ordinateurs.

LTE (technologie d'évolution à long terme, d'après l'anglais Long Term Evolution) : Technologie cellulaire sans fil de quatrième génération (également connue sous le nom de 4G) marquant une évolution et une amélioration par rapport aux normes de téléphonie cellulaire UMTS et HSPA+. La technologie LTE améliore l'efficacité spectrale, réduit les coûts, améliore le service et, surtout, offre un meilleur débit de données. La technologie LTE offre un débit de 150 Mb/s, lequel devrait augmenter au fil du temps.

LTE évoluée : Norme de communication sans fil qui représente une amélioration marquée par rapport à la norme LTE. Offrant un débit de données de pointe de 1 Go par seconde, la technologie LTE évoluée offre également une commutation plus rapide entre différents modes de consommation et une performance améliorée en bordure de cellule.

Matériel installé chez l'abonné : Matériel de télécommunications, tels les modems ou les terminaux, situés dans la résidence ou l'entreprise d'un client.

Pénétration : Mesure dans laquelle un produit ou un service a été vendu ou adopté par des abonnés ou clients potentiels dans un secteur géographique donné. Généralement exprimée en pourcentage.

PMPA (produits moyens par abonné) : Mesure du rendement, exprimée en dollars par mois, utilisée essentiellement dans les secteurs des services sans fil et de la câblodistribution pour décrire les produits générés par client par mois. Les PMPA constituent un indicateur clé de la performance opérationnelle d'une entreprise de services sans fil ou de câblodistribution.

PMPA (produits moyens par compte) : Mesure du rendement, exprimée en dollars par mois, qui correspond à la totalité des produits tirés d'un compte donné et non d'un utilisateur ou d'un appareil; l'abonné qui possède plusieurs appareils procure généralement des PMPA plus élevés que celui qui en possède un seul.

Point d'accès : Point d'accès au réseau dans un lieu public tel qu'un café, une gare, un aéroport, un immeuble de bureaux ou un centre de congrès.

POP (personnes dans la population) : Terme propre au secteur du sans-fil désignant la population ou le nombre d'abonnés potentiels dans un marché, une mesure de la taille du marché. Une POP fait référence à une personne vivant dans une région qui est incluse complètement, ou en grande partie, dans les secteurs de couverture.

Proche : Qualifie les emplacements client adjacents à une infrastructure réseau permettant d'étendre relativement facilement la connectivité aux locaux.

Réseau local : Groupe d'ordinateurs reliés entre eux et situés dans un espace géographiquement limité, comme un immeuble.

Réseaux possédés : Emplacements client où il existe une infrastructure réseau réel en place capable d'assurer une connectivité aux locaux sans autres travaux ou locations auprès de tiers. Un client sur réseaux possédés peut être servi rapidement.

Services d'accès Internet de tiers : Services d'accès Internet à haute vitesse de gros offerts par les grands fournisseurs de services Internet par câble et permettant aux fournisseurs indépendants de proposer des services Internet de détail à leurs propres utilisateurs.

Services facturés : Méthode conventionnelle de paiement des services sans fil selon laquelle un abonné paie des frais mensuels fixes pour une partie importante des services. L'utilisation (par exemple, les appels interurbains) et les dépassements de forfait sont facturés à terme échu, après consommation des services. Les frais font habituellement l'objet d'un contrat de service à durée déterminée.

Services prépayés : Méthode de paiement de services sans fil permettant à un abonné de payer d'avance un montant établi de frais avant l'utilisation du réseau. Généralement, le compte prépayé d'un abonné est débité au moment de l'utilisation; ainsi, l'utilisation ne pourra dépasser celle prévue par le montant prépayé, à moins qu'un autre paiement anticipé ne soit effectué.

Spectre : Terme s'appliquant généralement aux fréquences radio électromagnétiques utilisées pour la transmission de sons, de données et de vidéos. Diverses portions du spectre sont désignées pour utilisation par les services cellulaires, la télévision, la radio FM et les transmissions par satellite.

SSFE (services sans fil évolués) : Bande de fréquences de télécommunications sans fil utilisée pour les services de transmission de la voix et des données, les services de messagerie et le multimédia sans fil.

Taux de pénétration : Nombre total de foyers pouvant être connectés à un réseau câblé dans un secteur géographique défini.

Téléphonie par câble (téléphone) : Transmission des communications vocales en temps réel par l'intermédiaire d'un réseau câblé.

Télévision sur IP (télévision sur protocole Internet) : Système assurant la transmission d'un signal de télévision numérique par protocole Internet. Contrairement à la télédiffusion, les téléspectateurs ne reçoivent que le contenu en continu qu'ils ont demandé (en naviguant d'une chaîne à l'autre ou en commandant des vidéos sur demande).

Terminal numérique : Appareil autonome qui reçoit et décode la programmation de manière à ce qu'elle puisse être affichée sur un téléviseur. Les terminaux numériques peuvent être utilisés pour capter des émissions télédiffusées, par câble et par satellite.

Transmission par fibres optiques : Méthode de transmission d'informations (voix, vidéo ou données) au moyen de laquelle la lumière est modulée et propagée sur des faisceaux de fils de verre très fins portant le nom de câbles de fibre optique. La capacité de bande passante des câbles de fibre optique est de loin supérieure à celle des fils de cuivre et la lumière peut voyager sur des distances relativement grandes sans devoir être amplifiée.

TSU (total des unités de service, d'après l'anglais Total Service Unit ou Cable TSU) : Dans l'industrie de la câblodistribution, désigne les abonnés aux services de télévision, aux services d'Internet et aux services de téléphonie par câble. Une personne qui s'abonne aux services de télévision et d'Internet compte pour deux TSU. Une personne qui s'abonne aux services de télévision, d'Internet et de téléphonie par câble compte pour trois TSU, etc.

VoIP (voix sur IP) : Technologie utilisée pour transmettre des conversations en temps réel en paquets de données sur un réseau de données utilisant le protocole IP. De tels réseaux de données comprennent les réseaux des compagnies de téléphone, les réseaux de câblodistribution, les réseaux sans fil, les intranets d'entreprise et Internet.

VoLTE (voix sur LTE) : Plateforme fournissant des services de transmission de la voix aux abonnés mobiles sur réseaux sans fil LTE. La norme LTE ne peut prendre en charge qu'une commutation par paquets étant donné qu'elle repose intégralement sur la technologie IP. Les communications vocales sur les réseaux GSM passent par la commutation de circuit, alors l'adoption de la norme LTE oblige les entreprises de télécommunications à reconfigurer leur réseau de communication vocale, tout en assurant une continuité aux réseaux à commutation de circuits traditionnels de 2G et 3G.

VSD (vidéo sur demande) : Service de câble qui permet à un client de sélectionner et de regarder des films et des émissions en tout temps parmi un répertoire de milliers de titres.

VSDA (vidéo sur demande par abonnement) : Offre, moyennant des frais mensuels, un accès sur demande illimité à une programmation donnée.

Wi-Fi : Nom commercial de la norme visant la technologie de réseau pour les réseaux locaux sans fil. Les réseaux locaux sans fil fournissent essentiellement les mêmes services que les réseaux filaires, mais à des débits moindres. Le Wi-Fi permet à tout utilisateur muni d'un appareil compatible avec le Wi-Fi de se connecter à un point d'accès sans fil.



Pour accéder à un glossaire plus complet de termes ayant trait à l'industrie et aux technologies, veuillez consulter rogers.com/glossary

Liens utiles

Association canadienne des télécommunications sans fil (ACTS)

L'ACTS fait autorité pour tout ce qui concerne le sans-fil au Canada - ses préoccupations, son évolution et ses tendances. L'Association représente des fournisseurs de services sans fil et des entreprises qui conçoivent et réalisent des produits et des services pour l'industrie du sans-fil, comme les fabricants de combinés téléphoniques et de matériel, les créateurs de contenu et d'applications et les fournisseurs de services interentreprises.
www.cwta.ca

Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC)

Le CRTC est un organisme public indépendant qui réglemente et supervise la radiodiffusion et les télécommunications canadiennes. Il relève du parlement par l'intermédiaire du ministre du Patrimoine canadien.
www.crtc.gc.ca

CTIA (The Wireless Association)

La CTIA est un organisme international à but non lucratif fondé en 1984 qui représente les entreprises de télécommunications et leurs fournisseurs de même que les fournisseurs et les fabricants de services et de produits de transmission de données sans fil. Aux États-Unis, la CTIA fait du lobbying auprès de tous les échelons du gouvernement.
www.ctia.org

Federal Communications Commission (FCC)

La FCC est une agence indépendante du gouvernement des États-Unis. La FCC a été établie par la Communications Act of 1934 [Loi sur les communications de 1934] et est chargée de réglementer la radio, la télévision ainsi que les télécommunications sur fil, par câble et par satellite à l'échelle nationale et dans chaque État. L'autorité de la FCC s'étend sur les 50 États, le District de Columbia et les territoires des États-Unis.
www.fcc.gov

GSM Association (GSMA)

La GSMA est une association sectorielle mondiale qui représente près de 800 exploitants, dont plus de 250 entreprises du milieu des télécommunications mobiles (fabricants de combinés téléphoniques et d'appareils, développeurs de logiciels, fournisseurs de matériel et fournisseurs d'accès Internet) et diverses entreprises de secteurs d'activité connexes. En outre, plus de 180 fabricants et fournisseurs soutiennent les activités de la GSMA en tant que membres associés. La GSMA travaille à des projets et initiatives servant les intérêts de l'ensemble de l'industrie des télécommunications mobiles, et en particulier ceux des exploitants.
www.gsma.com

Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE Canada)

ISDE Canada est un ministère du gouvernement fédéral qui a pour mission de favoriser l'essor d'une économie canadienne concurrentielle, axée sur le savoir. Pour s'acquitter de cette mission, le Ministère travaille avec les Canadiens de tous les secteurs de l'économie et de toutes les régions du pays à instaurer un climat favorable à l'investissement, à stimuler l'innovation canadienne, à accroître la présence canadienne sur les marchés mondiaux et à créer un marché efficace et concurrentiel.
www.ic.gc.ca

Renseignements relatifs à la Société et à l'intention des actionnaires

SIÈGE SOCIAL

Rogers Communications Inc.
333, rue Bloor Est, 10^e étage
Toronto (Ontario) M4W 1G9
416-935-7777

SERVICE À LA CLIENTÈLE ET RENSEIGNEMENTS SUR LES PRODUITS

888-764-3771 ou rogers.com

SERVICES AUX ACTIONNAIRES

Si vous êtes un actionnaire inscrit et que vous avez des questions sur votre compte, souhaitez modifier votre nom ou adresse, ou avez des questions à propos de certificats d'actions perdus, de transferts d'actions, du règlement d'une succession ou de dividendes, veuillez communiquer avec l'agent des transferts et agent comptable des registres de la Société :

Société de fiducie CST

C.P. 700, Succursale postale B
Montréal (Québec) H3B 3K3
416-682-3860 ou 1-800-387-0825
inquiries@canstockta.com

DOCUMENTS ENVOYÉS EN DOUBLE

Si vous recevez en double exemplaire des documents de Rogers Communications destinés aux actionnaires, veuillez communiquer avec la Société de fiducie CST aux coordonnées ci-dessus afin de regrouper vos comptes.

RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS

Les investisseurs institutionnels, analystes financiers et autres personnes désirant obtenir d'autres renseignements de nature financière sont priés de consulter rogers.com/investors ou de communiquer avec nous au :

888-935-7777 ou 416-935-7777
(à l'extérieur de l'Amérique du Nord)
ou à investor.relations@rci.rogers.com

MÉCÉNAT D'ENTREPRISE

Pour en savoir plus sur les diverses activités philanthropiques de Rogers, veuillez consulter la rubrique « À propos de Rogers » à rogers.com

DURABILITÉ

Rogers est déterminée à poursuivre sur la voie de la croissance responsable. Ainsi, en matière de durabilité sociale et environnementale, nous concentrons nos efforts dans les secteurs qui sont les plus susceptibles d'avoir une influence sur ces deux aspects. Pour en savoir plus, veuillez consulter rogers.com/csr

INSCRIPTIONS EN BOURSE

Bourse de Toronto (TSX) :

RCI.b - Actions sans droit de vote de catégorie B (No CUSIP : 775109200)

RCI.a - Actions avec droit de vote de catégorie A (No CUSIP : 775109101)

Bourse de New York (NYSE) :

RCI - Actions sans droit de vote de catégorie B (No CUSIP : 775109200)

Inclusions dans des indices boursiers :

Indice Dow Jones Canada Titans 60
Indice Dow Jones Telecom Titans 30
Série d'indices FTSE All-World
Indice mondial FTSE4Good
Indice Jantzi Social
Indice S&P/TSX 60
Indice de dividendes composé S&P/TSX
Indice composé S&P/TSX
Indice des télécommunications S&P/TSX



TITRES D'EMPRUNT

Pour en savoir plus sur les titres d'emprunt des sociétés Rogers, veuillez consulter la rubrique « Titres d'emprunt » rogers.com/investors

AUDITEURS INDÉPENDANTS

KPMG S.R.L./S.E.N.C.R.L.

RENSEIGNEMENTS EN LIGNE

Rogers s'engage à assurer une communication financière ouverte et complète et adhère aux meilleures pratiques en matière de gouvernance d'entreprise. Nous vous invitons à consulter la rubrique « Relations avec les investisseurs », à rogers.com/investors, afin d'en apprendre plus sur notre entreprise, en ce qui a trait notamment : à nos événements et présentations, à nos communiqués, à nos dépôts auprès des organismes de réglementation, à nos pratiques de gouvernance, à notre responsabilité sociale d'entreprise et à nos documents d'information continue, dont les communiqués sur nos résultats financiers trimestriels, les notices annuelles et les circulaires d'information de la direction. Vous pouvez aussi vous abonner à nos nouvelles par courriel ou fils RSS afin de recevoir automatiquement les communiqués de Rogers par voie électronique.



BALAYEZ CE CODE
POUR EN SAVOIR PLUS

rogers.com/investors
Obtenez la plus récente
information publiée par Rogers
à l'intention des investisseurs

RENSEIGNEMENTS SUR LES ACTIONS ORDINAIRES ET LES DIVIDENDES

2015	Cours de clôture RCI.b à la TSX			Dividendes déclarés par action
	Haut	Bas	Clôture	
Premier trimestre	47,01 \$	42,40 \$	42,40 \$	0,48 \$
Deuxième trimestre	44,30 \$	41,40 \$	44,30 \$	0,48 \$
Troisième trimestre	46,90 \$	43,19 \$	45,98 \$	0,48 \$
Quatrième trimestre	53,92 \$	45,55 \$	47,72 \$	0,48 \$

Actions en circulation au 31 décembre 2015

Catégorie A	112 438 692
Catégorie B	402 307 976

Dates de versement des dividendes en 2016

Date de clôture des registres*	Date de paiement*
13 mars 2016	1 ^{er} avril 2016
12 juin 2016	4 juillet 2016
11 septembre 2016	3 octobre 2016
11 décembre 2016	3 janvier 2017

* Sous réserve de l'approbation du conseil

Sauf indication contraire, tous les dividendes versés par Rogers Communications constituent des dividendes « admissibles » au sens de la *Loi sur l'impôt* (Canada) et des lois provinciales similaires.

SERVICE DE DÉPÔT DIRECT

Les dividendes peuvent être déposés directement dans les comptes que les actionnaires détiennent auprès d'institutions financières. Pour bénéficier du service de dépôt direct, veuillez communiquer avec la Société de fiducie CST aux coordonnées susmentionnées.

RÉGIME DE RÉINVESTISSEMENT DES DIVIDENDES (« RRD »)

Rogers propose un régime de réinvestissement des dividendes pratique qui permet aux actionnaires admissibles d'acquiescer des actions supplémentaires de Rogers Communications en réinvestissant leurs dividendes en espèces sans engager de frais de courtage ou d'administration. Pour en savoir plus sur le RRD de Rogers et obtenir les documents nécessaires pour vous y inscrire, veuillez consulter https://www.canstockta.com/fr/Services_aux_investisseurs/Regimes_dividendes/Apercu/index.html, ou communiquer avec la Société de fiducie CST aux coordonnées susmentionnées.

TRANSMISSION ÉLECTRONIQUE DE DOCUMENTS DESTINÉS AUX ACTIONNAIRES

Les actionnaires inscrits à www.canstockta.com/fr/Services_aux_investisseurs/Livraison_documentation_investisseurs/Consentement_electronique/index.jsp peuvent recevoir des avis par courrier électronique concernant la publication des rapports financiers et des documents de procurations. Cette méthode permet de transmettre l'information aux actionnaires plus rapidement que par la poste, en plus d'aider Rogers à protéger l'environnement et à réduire ses frais d'impression et d'expédition.

GLOSSAIRE

Pour obtenir un glossaire complet des termes liés à l'industrie et à la technologie, veuillez consulter rogers.com/glossary

MISE EN GARDE CONCERNANT LES ÉNONCÉS PROSPECTIFS ET LES AUTRES RISQUES

Le présent rapport annuel renferme des énoncés prospectifs concernant la situation financière et les perspectives de Rogers Communications qui sont assujetties à des incertitudes et à des risques importants, lesquels sont décrits en détail sous les rubriques « Risques et incertitudes influant sur les secteurs d'activité de la Société » et « À propos des énoncés prospectifs » du rapport de gestion ci-inclus. Toutes les sections du présent rapport annuel doivent être lues à la lumière de ces énoncés prospectifs.



© 2016
Rogers Communications Inc.
Les autres marques déposées qui figurent dans le présent rapport annuel sont la propriété de leurs titulaires respectifs.
Conception : Interbrand
Imprimé au Canada

Le meilleur reste à venir.

Ted Rogers

