

une seule **ROGERS**

ROGERS COMMUNICATIONS INC.
RAPPORT ANNUEL 2014



SANS-FIL | CABLE | MEDIA

 **ROGERS**^{MC}

ROGERS COMMUNICATIONS INC.

Rogers Communications (TSX : RCI; NYSE : RCI) est une société de télécommunications et de médias canadienne diversifiée. Comme il est indiqué dans les pages qui suivent, Rogers Communications exerce des activités dans les télécommunications et les médias par l'intermédiaire de ses principaux secteurs d'exploitation, soit Sans-fil, Cable, Solutions d'affaires et Media.

ROGERS COMMUNICATIONS

SANS-FIL

CABLE

SOLUTIONS D'AFFAIRES

MEDIA

SECTEUR SANS-FIL

Le secteur Sans-fil fournit des services de transmission de la voix et de données partout au Canada à environ 9,5 millions de clients sous les marques Rogers, Fido et chatr. Le secteur Sans-fil est le premier fournisseur de services sans fil en importance au Canada et la seule entreprise de télécommunications nationale au pays à exploiter des plateformes technologiques combinant les normes mondiales GSM, HSPA+ et LTE. Le secteur Sans-fil est également le chef de file canadien des services sans fil novateurs et fournit à ses clients ce qu'il y a de meilleur et de plus récent en fait d'appareils et d'applications sans fil, ainsi que les vitesses de réseau les plus élevées. Le secteur Sans-fil procure une couverture sans fil fluide partout aux États-Unis et dans plus de 200 autres pays et est le chef de file canadien en matière de déploiement de solutions de commerce mobile et de communications machine à machine.

SECTEURS CABLE ET SOLUTIONS D'AFFAIRES

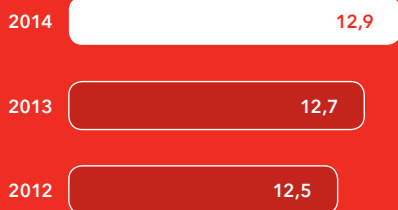
Le secteur Cable, un des principaux fournisseurs de services de câblodistribution au Canada, sert un territoire d'environ 4 millions de foyers en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve, soit environ 30 % de l'ensemble du marché de la câblodistribution canadien. Son réseau numérique de fibre coaxiale hybride de pointe procure un accès Internet à large bande à haute vitesse de premier plan sur le marché et le choix le plus novateur 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, le secteur 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 moyennes et grandes entreprises, aux organismes gouvernementaux et à des entreprises de télécommunications clientes.

SECTEUR MEDIA

Le secteur Media est la destination de choix au Canada, offrant des actifs de premier plan dans les secteurs de la télédiffusion et de la radiodiffusion, du divertissement sportif, de l'édition et des médias numériques. Ses actifs télévisuels comprennent le réseau national de stations City, auquel ont accès environ 80 % des Canadiens, cinq stations de télévision multilingues OMNI, sept stations Sportsnet régionales et nationales, et les stations spécialisées FX, FXX, OLN et G4. Le secteur Media possède également The Shopping Channel, le seul service de téléachat et de magasinage en ligne et télévisé à l'échelle nationale au Canada. Il exploite plus de 50 stations radiophoniques canadiennes, publie plus de 40 magazines grand public et d'affaires bien connus et détient plusieurs actifs médias numériques, dont Next Issue. Le secteur Media possède le club de baseball des Blue Jays de Toronto et le Centre Rogers, détient une participation de 37,5 % dans le groupe Maple Leaf Sports & Entertainment, qui exploite les Maple Leafs de Toronto, les Raptors de Toronto et le Toronto FC, de même qu'une participation de 50 % dans shomi, service de vidéo sur demande par abonnement (VSDA) en continu.

EN UN COUP D'ŒIL

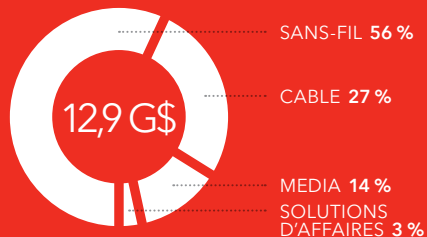
PRODUITS (EN MILLIARDS DE DOLLARS)



RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ (EN MILLIARDS DE DOLLARS)



PRODUITS CONSOLIDÉS 2014¹ 12,9 G\$



¹ Comprend l'élimination des produits intersectoriels

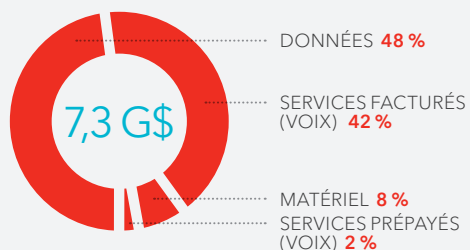
PRODUITS (EN MILLIARDS DE DOLLARS)



RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ (EN MILLIARDS DE DOLLARS)



PRODUITS 2014 7,3 G\$



PRODUITS (EN MILLIARDS DE DOLLARS)



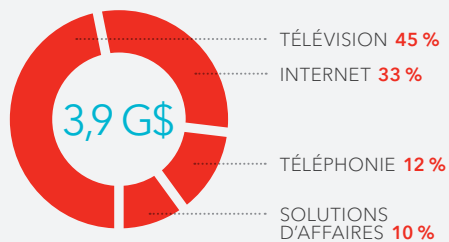
SOLUTIONS D'AFFAIRES/CABLE

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ (EN MILLIARDS DE DOLLARS)

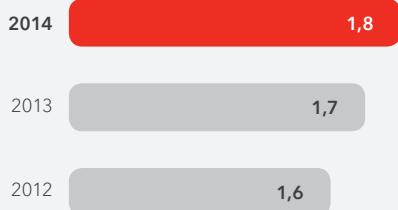


SOLUTIONS D'AFFAIRES/CABLE

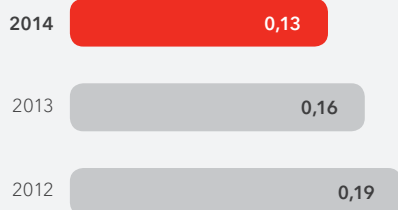
PRODUITS 2014 3,9 G\$



PRODUITS (EN MILLIARDS DE DOLLARS)



RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ (EN MILLIARDS DE DOLLARS)



PRODUITS 2014 1,8 G\$



La Société

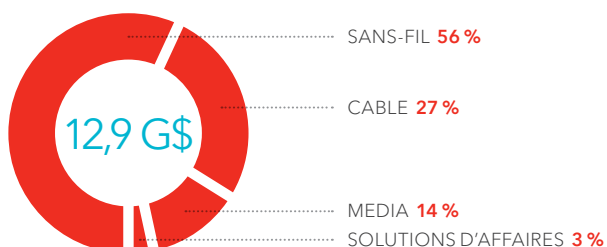
Rogers Communications Inc. est une société de télécommunications et de médias canadienne diversifiée. Le secteur **Sans-fil** est le plus important fournisseur de services sans fil de télécommunications voix et données au Canada et la seule entreprise de télécommunications nationale au pays à exploiter des plateformes technologiques combinant les normes mondiales GSM, HSPA+ et LTE. Le secteur **Cable**, fournisseur de services de câblodistribution de premier plan au Canada, offre des services de connectivité Internet haute vitesse, de télévision et de téléphonie et, de concert avec le secteur **Solutions d'affaires**, des solutions de télécommunications d'affaires, de réseautage, d'hébergement et de services gérés, et des solutions IP aux petites, moyennes et grandes entreprises, organismes gouvernementaux et entreprises de télécommunications clientes. Le secteur **Media** réunit un groupe inégalé au Canada d'actifs de premier plan dans les domaines de la radiodiffusion, des chaînes spécialisées et des médias imprimés et en ligne grâce à des entreprises qui exercent leurs activités dans la radiodiffusion et la télédiffusion, le téléachat, le divertissement sportif, la publication de magazines et de revues spécialisés, ainsi que les médias numériques. Nos actions ordinaires de catégorie B se négocient activement aux bourses de Toronto et de New York, le volume moyen combiné des opérations quotidiennes étant d'environ 1,3 million d'actions. De plus, nos actions de catégorie A se négocient à la TSX. Les dividendes sont les mêmes pour les deux catégories d'actions et ils se sont accrus au cours de chacune des 12 dernières années. En 2014, chaque action a rapporté un dividende annualisé de 1,83 \$. Notre conseil d'administration a récemment annoncé que ce montant sera augmenté de 5 % et passera à 1,92 \$ par action en 2015. La Société fait partie de l'indice S&P/TSX 60, qui regroupe les plus importantes sociétés ouvertes au Canada.

Faits saillants financiers 2014

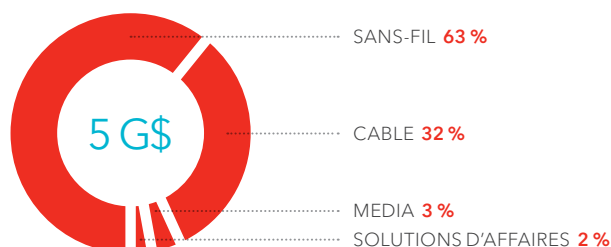
POUR OBTENIR UNE DESCRIPTION DÉTAILLÉE DE NOS DONNÉES FINANCIÈRES ET D'EXPLOITATION ET DE NOS RÉSULTATS, VEUILLEZ VOUS REPORTER AU RAPPORT DE GESTION QUI FIGURE PLUS LOIN DANS LE PRÉSENT RAPPORT.

PROFIL DES PRODUITS ET DU RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ CONSOLIDÉS 2014

PRODUITS



RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ



(EN MILLIONS DE DOLLARS, SAUF LES MARGES, LES MONTANTS PAR ACTION, LE NOMBRE D'ABONNÉS ET LE NOMBRE D'EMPLOYÉS)

	2014	2013	2012	2011	2010
Produits	12 850	12 706	12 486	12 346	11 999
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 019	4 993	4 834	4 739	4 668
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée ¹	39 %	39 %	39 %	38 %	39 %
Résultat net ajusté ¹	1 532	1 769	1 781	1 736	1 704
Résultat par action ajusté dilué ¹	2,96 \$	3,42 \$	3,41 \$	3,17 \$	2,94 \$
Taux de dividende annualisé à la clôture de l'exercice	1,83 \$	1,74 \$	1,58 \$	1,42 \$	1,28 \$
Total de l'actif	26 522	23 601	19 618	18 362	17 033
Dette à long terme (y compris la dette courante)	14 787	13 343	10 789	10 034	8 654
Capitaux propres	5 481	4 669	3 768	3 572	3 760
Capitalisation boursière	23 435	24 903	23 346	20 736	19 435
Abonnés de Sans-fil (en milliers)	9 450	9 503	9 437	9 335	8 977
Abonnés aux services Internet (en milliers)	2 011	1 961	1 864	1 793	1 686
Abonnés aux services de télévision (en milliers)	2 024	2 127	2 214	2 297	2 305
Abonnés aux services de téléphonie par câble (en milliers)	1 150	1 153	1 074	1 052	1 003
Nombre d'employés (approximatif)	27 000	28 000	27 000	29 000	28 000

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.

Tenir nos Engagements en 2014

ROGERS 3.0

ENGAGEMENT PRIS : Développer et exécuter un plan pour repenser l'expérience client et stimuler la croissance.

ENGAGEMENT TENU : Présentation d'un plan pluriannuel en vue de jeter les bases nécessaires pour redynamiser la croissance des revenus et des flux de trésorerie par rapport aux sociétés comparables.

AXER LA MISE EN MARCHÉ SUR UNE SEULE ROGERS

ENGAGEMENT PRIS : Rétablir notre croissance en exploitant mieux nos actifs et en exécutant nos activités systématiquement en tant qu'Une seule Rogers.

ENGAGEMENT TENU : Exécution d'un plan visant à tirer parti de l'ensemble des actifs de Rogers afin d'augmenter la fidélisation des clients, comme en font foi les mises en œuvre réussies associées à la LNH et à shomi.

GÉNÉRATION DE FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

ENGAGEMENT PRIS : Générer, pour un autre exercice, de solides flux de trésorerie disponibles consolidés.

ENGAGEMENT TENU : Génération de flux de trésorerie disponibles d'une valeur de 1,4 G\$ en 2014, lesquels ont favorisé les importants investissements et le versement de liquidités substantielles aux actionnaires au cours de l'exercice.

CROISSANCE DES DIVIDENDES

ENGAGEMENT PRIS : Augmenter les liquidités versées aux actionnaires de façon constante au fil du temps.

ENGAGEMENT TENU : Augmentation de 5 % du dividende annualisé par action, qui passe de 1,74 \$ à 1,83 \$ en 2014. Il a encore été relevé de 5 %, passant à 1,92 \$, en janvier 2015.

RÉSEAUX RAPIDES ET FIABLES

ENGAGEMENT PRIS : Maintenir le leadership de Rogers en matière d'innovation et de technologies de réseau.

ENGAGEMENT TENU : Acquisition de 24 MHz d'un spectre contigu de 700 MHz et reconnaissance, une fois de plus, en tant que réseau sans fil et fournisseur d'accès Internet à large bande les plus rapides au Canada par PCMag.com.

CROISSANCE DES PRODUITS DES SERVICES DE TRANSMISSION DE DONNÉES

ENGAGEMENT PRIS : Générer une croissance solide des produits tirés des services sans fil et à large bande de transmission de données en accord avec notre stratégie de monétisation d'utilisation des données.

ENGAGEMENT TENU : Augmentations respectives de 10 % et de 7 % des produits tirés des services sans fil et à large bande de transmission de données par rapport à 2013.

DES ABONNÉS AUX SERVICES SANS FIL OFFRANT UNE VALEUR SUPÉRIEURE

ENGAGEMENT PRIS : Continuer à accroître le nombre d'abonnements associés à un téléphone intelligent afin de stimuler les produits et les PMPA tirés des services sans fil de transmission de données.

ENGAGEMENT TENU : Plus de 2,6 millions de téléphones intelligents ont été activés et la croissance des abonnements aux services sans fil a été réorientée vers les forfaits « Partagez tout » aux PMPA plus élevés.

ÉVOLUTION ET AMÉLIORATION DE LA PLATEFORME TÉLÉVISUELLE

ENGAGEMENT PRIS : Investir dans l'évolution de notre plateforme de télévision actuelle et étendre l'offre de service vidéo à de nouvelles plateformes.

ENGAGEMENT TENU : Amélioration et développement de TerminalPlus 3.0, qui offre une expérience télévisuelle supérieure, et lancement d'un service gratuit de vidéo sur demande par contournement avec l'abonnement à shomi.

RÉSULTATS DE 2014 PAR RAPPORT AUX OBJECTIFS ¹

(EN MILLIONS DE DOLLARS)	OBJECTIFS POUR 2014		DONNÉES RÉELLES 2014		ATTEINTE
Objectifs consolidés					
Résultat d'exploitation ajusté ²	5 000	à 5 150	5 019		✓
Entrées d'immobilisations corporelles	2 275	à 2 375	2 366		✓
Flux de trésorerie disponibles ²	1 425	à 1 500	1 437		✓

¹ Doit être lu en parallèle avec le rapport de gestion ci-joint.

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.

✘ Non atteint ✓ Atteint ★ Dépassé

Table des matières

- | | | |
|---|---|--|
| 2 Message aux actionnaires | 18 Gouvernance d'entreprise | 96 États consolidés de la situation financière |
| 4 Faire une refonte complète de l'expérience client | 20 Administrateurs et hauts dirigeants | 97 États consolidés des variations des capitaux propres |
| 6 Stimuler la croissance dans le marché affaires | 22 Pourquoi investir dans Rogers | 98 Tableaux consolidés des flux de trésorerie |
| 8 Investir dans les employés et les former | 24 Rapport de gestion | 99 Notes afférentes aux états financiers consolidés |
| 10 Offrir un contenu captivant en tout lieu | 93 Responsabilité de la direction à l'égard de l'information financière | 142 Glossaire de termes propres à l'industrie et liens utiles |
| 12 Miser sur l'innovation et notre position de chef de file en ce qui a trait au réseau | 93 Rapport des auditeurs indépendants | 144 Renseignements relatifs à la Société et à l'intention des actionnaires |
| 14 Présenter un front uni sous la bannière Rogers | 94 États consolidés du résultat net | |
| 16 Une entreprise socialement responsable | 95 États consolidés du résultat global | |



Message du **PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION**

À TOUS LES ACTIONNAIRES

La priorité que je me suis fixée, suivant mon entrée en fonction en tant que chef de la direction, consistait à réunir une masse d'informations et à jeter les bases de notre nouvelle stratégie. J'ai passé une bonne partie des trois premiers mois de 2014 à sillonner le pays pour rencontrer et écouter des employés, des clients et des parties prenantes externes, notamment des fournisseurs, des organismes de réglementation, des représentants de la classe politique et des investisseurs.

Mes interlocuteurs souhaitaient ardemment s'exprimer, et cette tournée m'a donné l'occasion d'entendre l'opinion de nombreuses parties prenantes. Beaucoup de choses positives ont été dites. Rogers dispose d'imposantes ressources. Nous possédons des actifs enviables, notamment des avoirs en fréquences considérables, des réseaux à large bande, un excellent contenu médiatique, des effectifs motivés et innovants, un bilan et des flux de trésorerie vigoureux, et nous avons fait nos preuves pour ce qui est de faire fructifier la valeur actionnariale.

J'ai également prêté l'oreille alors que l'on décrivait les défis auxquels nous sommes confrontés. Je me suis fait dire que notre service à la clientèle avait besoin d'être amélioré et que nos processus et procédures étaient bien souvent inutilement complexes. Certains ont affirmé que nous n'avions pas de vision claire et que la notion d'imputabilité faisait souvent défaut au sein de l'entreprise, que notre stratégie de mise en marché manquait de rigueur, que notre différenciation de produits n'était pas convaincante, que les identités et la publicité de marque n'étaient pas aussi claires ou efficaces qu'elles pourraient l'être, et finalement, qu'une amélioration s'imposait sur le plan de la formation du personnel et des outils.

Les milliers d'idées et de suggestions glanées dans le cadre de cette tournée ont ensuite été distillées. J'en ai dégagé des priorités absolues, que j'ai partagées avec le conseil d'administration de Rogers à la fin du printemps. Rogers 3.0, un plan pluriannuel, aura pour effet de rehausser considérablement l'expérience client, de simplifier et d'accroître la reddition de

comptes dans l'ensemble de l'entreprise, d'améliorer notre souplesse et de redynamiser la croissance des produits et des flux de trésorerie par rapport à nos concurrents. Rogers 3.0 est d'ores et déjà opérationnel et progresse bien.

Notre plan Rogers 3.0 repose sur sept piliers de base. Nous les examinerons, de même que nos progrès, de façon plus détaillée plus loin dans le présent rapport. Ces piliers sont :

Être une entreprise canadienne à forte croissance

Il s'agit de redynamiser la croissance de Rogers, surtout par rapport à nos concurrents. Bien que la croissance de Rogers ait ralenti au cours des dernières années, je crois que nous pouvons renouer avec la croissance. Cependant, cela ne se produira pas en l'espace de semaines, ni même de mois; il faudra plutôt y consacrer quelques trimestres. En 2014, nous avons établi des assises solides et avons commencé à mettre en œuvre notre plan Rogers 3.0.

Faire une refonte complète de l'expérience client

S'il y a un message qui ressort clairement des commentaires de nos clients, c'est la nécessité de bonifier l'expérience client. Il s'agit d'un volet important de notre plan Rogers 3.0, mais il faudra du temps. Nous commencerons par offrir à nos clients une expérience beaucoup plus homogène, que cela soit au téléphone, en magasin, à la maison ou en ligne. En 2014, nous avons commencé par mettre sur pied une équipe Expérience client unique relevant directement de moi. Nous commençons à réaliser des progrès dans ce domaine. Selon le rapport annuel du CPRST (Commissaire aux plaintes relatives aux services de télécommunications), le nombre de plaintes formulées par des clients de Rogers a chuté de plus de 30 % par rapport à l'an dernier.

Stimuler la croissance dans le marché affaires

Le milieu des entreprises formera un volet essentiel de notre stratégie de croissance. Il recèle d'importantes occasions inexploitées, et compte tenu de nos actifs, nous sommes particulièrement bien placés pour remporter du succès. Pourtant, notre société est actuellement sous-indexée dans ce secteur. En 2014, nous avons regroupé des équipes de service aux entreprises auparavant distinctes. Ce segment unique dispose d'une gamme complète de solutions d'affaires tirées des différents ensembles de produits de Rogers, ce qui accroît nettement notre capacité à attirer et à servir les clients d'affaires.

Investir dans les employés et les former

Nous ferons en sorte d'offrir à nos employés la formation, les outils de perfectionnement et l'environnement de travail adéquats. Prendre soin de nos gens a toujours occupé une place importante chez Rogers, mais en vérité, nous n'avons pas suffisamment investi dans leur formation et les outils; c'est particulièrement manifeste dans le cas du personnel de première ligne et des employés qui interagissent avec les clients. Cependant, les choses changent, et nous sommes de toute évidence sur la bonne voie. En novembre, Rogers a été reconnue comme l'un des 100 meilleurs employeurs au Canada dans le cadre d'un sondage annuel auprès de 3 250 entreprises.

Offrir un contenu captivant en tout lieu

Rogers dispose d'une collection de contenus exceptionnelle et enviable, mais nous devons optimiser la façon dont nous tirons parti de ces actifs si nous voulons continuer à nous démarquer et à offrir aux clients des propositions de valeur attrayantes à l'échelle de l'entreprise. En 2014, nous avons initialement remporté un certain succès sur le plan de l'offre de contenu captivant partout : nous avons lancé GameCentre Live de la LNH par Rogers, shomi, notre service de vidéo en ligne, et annoncé notre entente de partenariat avec VICE Media.



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

Rogers a toujours été à la fine pointe de l'innovation, et nos réseaux sans fil et à large bande sont parmi les plus évolués au monde. Nous allons doubler la mise en matière d'innovation, en donnant plus d'oxygène à moins de projets déjà bien avancés, dont l'impact est plus important. Nous sommes reconnus pour le déploiement de réseaux de classe mondiale, et cela ne changera pas, puisque nous continuons d'investir afin de conserver notre longueur d'avance. Nous avons considérablement investi dans le spectre pour préserver la position de tête de nos réseaux et assurer leur pérennité face à l'augmentation des demandes de nos clients. Enfin, nous avons lancé Partout chez vous, une nouvelle technologie qui permet à nos clients d'utiliser Internet, de faire des appels et d'envoyer des courriels aux États-Unis comme ils le feraient à la maison grâce à leur forfait Partagez tout.

Présenter un front uni sous la bannière Rogers

Et finalement, nous axerons de plus en plus notre mise en marché sur Une seule Rogers. Nous avons créé un segment unique afin de mieux servir nos marques et gérer la publicité à l'échelle de l'entreprise. Vous avez d'ailleurs peut-être déjà aperçu certaines de nos nouvelles publicités en 2014 mettant en valeur la marque Rogers. Vous pouvez vous attendre à plusieurs autres initiatives en ce sens en 2015. Nous adopterons également des approches plus disciplinées et plus coordonnées pour la mise en marché de nos produits et services. Ce faisant, nous collaborerons plus étroitement à l'interne dans le cadre de stratégies de vente croisée et de vente poussée de notre contenu captivant et pour beaucoup mieux exploiter celui-ci. Le fait de travailler en tant qu'Une seule Rogers nous permettra de concrétiser notre promesse de bonifier l'expérience client et de mieux différencier nos gammes de produits sur le marché.

Aller de l'avant

Pour résumer, j'ai passé les trois premiers mois de 2014 à écouter nos clients, nos employés et nos actionnaires et à apprendre d'eux. Je me suis servi de cette rétroaction pour mettre au point le plan Rogers 3.0. Nous avons ensuite réorganisé l'entreprise au complet autour du client et de nos sept priorités. Au quatrième trimestre, nous avons commencé à présenter de nouvelles propositions commerciales relativement à notre plan Rogers 3.0. Dans le cadre de la réorganisation, nous avons éliminé la bureaucratie et aplati la structure de gestion afin de créer une entreprise beaucoup plus agile et à l'écoute du client. Nous réinvestissons les économies découlant de cette mesure pour aider à financer les nombreuses nouvelles initiatives que nous mettons en œuvre pour redynamiser notre croissance.

Pendant notre réorganisation, nous avons eu le privilège d'attirer plusieurs dirigeants de premier plan; parmi les nouvelles adjonctions à l'équipe des cadres de direction de Rogers, mentionnons le chef de la direction de l'Expérience client, le président du segment Grand public, le président du segment Affaires, le chef de la direction de la Stratégie et le chef de la direction des Affaires de l'entreprise. Ces dirigeants à l'écoute du client adhèrent à des pratiques exemplaires mondialement reconnues et ont fait leurs preuves au chapitre de la transformation d'entreprises. Qui plus est, ils comprennent bien les technologies et leur évolution future.

Le plan Rogers 3.0 est maintenant opérationnel, l'équipe est en place et il ne reste plus qu'à le mettre en œuvre. Comme je l'ai dit au départ, il s'agit d'un plan pluriannuel qui aura pour effet de transformer en profondeur le mode opératoire de Rogers et de rétablir notre fière tradition de croissance. Cela n'arrivera pas du jour au lendemain. Bien que nous ayons apporté beaucoup de changements cette année, il nous reste une foule de choses à mettre en œuvre, mais nous sommes maintenant manifestement sur la bonne voie.

« La réussite fait partie de l'ADN de cette entreprise. Son histoire passe par les succès. En allant de l'avant, nous ne cherchons pas à altérer cet état d'esprit, mais plutôt à nous servir des actifs exceptionnels que nous possédons déjà pour offrir une exécution inégalée en tant qu'Une seule Rogers et renouer avec la réussite. »

En 2015, nous avons l'intention de continuer à bonifier l'expérience client et à faire le suivi de ces améliorations en compilant des statistiques éloquentes comme « Net Promoter Score ». Ces changements seront associés à la façon dont nous servons les clients et leur offrons des solutions simplifiées et plus rationalisées dont ils raffoleront. Nous continuerons également à investir dans nos gens et nos réseaux de premier plan et à les perfectionner. Vous devriez assister à une continuation de l'expansion de notre réseau LTE et du déploiement de notre spectre nec plus ultra de 700 MHz, à la bonification de nos solutions par câble, et à d'autres formations, outils et améliorations du milieu de travail à l'intention de nos employés.

En 2015, nous prévoyons également une croissance organique des résultats financiers dans tous nos secteurs et associée au lancement d'autres produits et services novateurs. Cette croissance sera comptabilisée en produits de même que par le biais d'autres mesures de valeur que nous utiliserons pour illustrer nos progrès. Des innovations sont attendues dans l'ensemble de nos entreprises et sous une foule de formes différentes.

Je me réjouis à l'idée d'annoncer nos futurs progrès et succès et de continuer à vous servir, vous, nos actionnaires.

Je vous remercie de votre confiance, de vos investissements et de votre soutien continu.

GUY LAURENCE
PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
ROGERS COMMUNICATIONS INC.



CHEZ ROGERS, NOUS SOMMES CONSCIENTS QU'OFFRIR UN EXCELLENT SERVICE À LA CLIENTÈLE EST AUSSI IMPORTANT QUE DE FOURNIR DES PRODUITS ET SERVICES NOVATEURS ET LES RÉSEAUX LES PLUS RAPIDES ET LES PLUS FIABLES.

Bien que nos clients saluent nos produits et notre innovation, nous serions les premiers à admettre que nos services n'ont pas toujours atteint le niveau d'excellence recherché par la clientèle. Voilà pourquoi le service à la clientèle fait partie des piliers de base de notre stratégie Rogers 3.0. Nous sommes déterminés à bonifier l'expérience client et avons déjà pris des mesures en ce sens.

Pour bon nombre d'entreprises, la bonification de l'expérience client est une vue de l'esprit. Ici, chez Rogers, nous avons entrepris une révision de fond en comble et la réorganisation de pratiquement chaque point de service à la clientèle de l'entreprise.

Afin que ce projet déterminant bénéficie de l'attention et des ressources requises, nous avons regroupé le service à la clientèle en une équipe distincte au sein de Rogers; celle-ci compte plus de 9 000 employés dévoués répartis dans l'ensemble des points de service à la clientèle et relevant directement de notre chef de la direction. Nous avons embauché Deepak Khandelwal, de Google Inc., qui devient le premier chef de la direction de l'Expérience client de Rogers.

Cette nouvelle équipe a d'ores et déjà appliqué des tactiques précises afin de faire bouger les choses rapidement, et nous mesurons nos progrès en fonction de paramètres éprouvés qui sont déjà intégrés aux cibles de rendement utilisées à l'échelle de l'entreprise. L'amélioration de nos services à la clientèle ne se fera pas du jour au lendemain. Il ne s'agit pas simplement de recruter plus de personnel de centres d'appels, mais plutôt de repenser entièrement, selon un point de vue axé sur le client, l'ensemble de nos processus, politiques, plans et systèmes sous-jacents. Nos équipes de spécialistes opérationnels épluchent et documentent des milliers de politiques, procédures et processus commerciaux accumulés sur plusieurs dizaines d'années de croissance accélérée. Alors que ces solutions individuelles semblaient logiques au départ, la complexité accompagnant leur accumulation au fil du temps nous empêche souvent de fournir un service optimal à nos clients et a entravé notre capacité d'agir avec efficacité, souplesse et agilité.

À mesure que nous décortiquons, rationalisons et simplifions ces politiques, procédures et processus commerciaux, nous les institutionnaliserons en les versant dans nos systèmes de TI. Qui plus est, nous investissons considérablement dans la formation et le perfectionnement, afin que les expériences client offertes par nos employés de première ligne soient toujours positives. Finalement, nous sommes déterminés à faire en sorte que nos forfaits soient perçus par nos clients comme étant simples et faciles à comprendre, et que nos interfaces de produits soient intuitives et conviviales.

Afin de pouvoir offrir invariablement une excellente expérience client, il faut, entre autres, comprendre parfaitement les besoins particuliers de nos différents groupes de clients. Répondre à ces différents besoins requiert de la souplesse et de l'agilité. Alors que les clients auront de plus en plus tendance à privilégier Internet, certains préféreront toujours parler à un agent au téléphone ou en personne dans un point de service. La technologie a permis à notre industrie de proposer de plus en plus de fonctions sur le Web et par le biais d'applications afin que les clients aient accès au libre-service, plutôt que d'avoir à téléphoner ou à se rendre dans un de nos points de service. Nous travaillons fort pour mettre en œuvre des options libre service en ligne plus nombreuses et plus simples afin que les clients puissent apporter les changements qu'ils souhaitent, à l'endroit et au moment qui leur conviennent le mieux, toujours en augmentant les efficacités opérationnelles et en réduisant les coûts pour Rogers. Naturellement, il y aura toujours des clients qui communiqueront avec notre centre d'appels parce qu'ils préfèrent une interaction humaine. Nous sommes conscients que les besoins varient d'un client à l'autre, alors nous tiendrons compte des besoins de tous les groupes de clients au moyen de capacités, de politiques et d'expériences client unifiées d'un bout à l'autre des canaux et des points de service.

L'expérience client est un parcours et non une destination; les besoins et les préférences des clients évoluent constamment, et notre tâche consiste à orienter et à anticiper ces changements. L'innovation et la réussite sont inscrites dans l'histoire et l'ADN de notre société. Conquérir le cœur et l'esprit de nos millions de clients alors que nous allons de l'avant figure en tête de notre liste de priorités.

FAIRE UNE REFONTE COMPLÈTE DE L'EXPÉRIENCE CLIENT





AU CANADA, LE MARCHÉ ENGLOBANT LE RÉSEAU DE TÉLÉCOMMUNICATIONS, LES CENTRES DE DONNÉES ET LES SERVICES ADJACENTS REPRÉSENTENT PLUS DE 20 MILLIARDS DE DOLLARS EN PRODUITS ET SONT CENSÉS CROÎTRE À ENVIRON 25 MILLIARDS DE DOLLARS D'ICI 2017.

Cette croissance sera principalement dopée par la demande accrue de services de transmission de données et une migration vers des technologies de prochaine génération fournissant des services plus rapides et optimisés, dont bon nombre sont basés sur l'infonuagique.

NOS PILIERS DE BASE STIMULER LA CROISSANCE DANS LE MARCHÉ AFFAIRES

Au fil du temps, Rogers a constitué un portefeuille d'actifs destinés à fournir aux entreprises une combinaison de solutions sans fil, à bande large, de téléphonie et de centres de données. Jusqu'à récemment cependant, Rogers fournissait ces solutions de façon plutôt fragmentée parce que différents produits d'affaires et segments de clientèle étaient servis par différentes sections de la Société. En conséquence, Rogers est sous indexée par rapport aux titulaires canadiens au sein de ce vaste marché en croissance. Au second semestre de 2014, Rogers a consolidé les différentes fonctions produits, marketing, ventes et service servant nos clients d'affaires en un seul segment axé sur les entreprises.

En regroupant ces différentes fonctions et capacités en un seul segment axé sur les entreprises, Rogers sera mieux outillée pour augmenter ses produits et réduire ses coûts tout en rehaussant l'expérience client. Au chapitre des produits, la gamme de produits combinée de ces segments répondra mieux aux besoins de télécommunications d'entreprises de toute taille qui exigent plus de fiabilité, d'extensibilité, de sécurité et de services à valeur ajoutée, y compris l'hébergement et le stockage. Nous bonifierons l'expérience client tout en augmentant les produits au moyen d'une structure de mise en marché et de vente unifiée qui comprend les besoins de bout en bout des clients d'affaires de toute taille et peut offrir des solutions intégrées et en assurer l'entretien afin de répondre à leurs besoins. Enfin, cette nouvelle structure offre un rapport coût efficacité grâce à l'intégration de l'ensemble des fonctions marketing, ventes, service et développement de produits en un seul segment. Nous pourrons ainsi puiser dans un vaste ensemble combiné de compétences et de capacités pour aider les entreprises canadiennes à devenir plus productives et prospères.

En 2014, nous avons conclu une entente de partenariat exclusive avec le groupe Vodafone, l'une des plus importantes sociétés de télécommunications à l'échelle mondiale. Parmi les nombreux avantages associés à cette entente, mentionnons l'accès à la vaste expérience internationale de Vodafone en matière de service au marché des entreprises. L'entente permet également à Rogers d'accéder à différents nouveaux produits, services et applications qui contribueront à stimuler notre croissance au sein du marché des entreprises.

En ce qui concerne les plus petites entreprises, Rogers offre des solutions personnalisées qui mettent à contribution nos réseaux câblés et sans fil afin d'offrir une connectivité téléphonique et à large bande au bureau comme en déplacement. Nous continuerons d'améliorer ces solutions en misant sur des applications et le stockage infonuagiques en tirant parti de notre dynamisme grandissant dans le créneau des centres de données.

Quant aux plus grandes entreprises, nous offrons une gamme de services commerciaux sur réseau Ethernet et IP de prochaine génération de classe transporteur au moyen de notre couverture de réseau de fibre optique qui raccorde des milliers d'immeubles de bureaux; nous possédons également des centres de données à la fine pointe situés un peu partout au Canada qui offrent des services de colocation, d'hébergement et infonuagiques. Nous intégrons ces solutions à notre réseau et nos solutions sans fil à l'échelle nationale afin d'assurer une connectivité voix et données transparente aux entreprises, peu importe la destination d'affaires de leurs employés. Rogers offre également la gamme de solutions machine à machine sans fil de premier plan au Canada, laquelle permet aux entreprises de créer des efficacités au niveau de la chaîne d'approvisionnement et des activités d'exploitation en tirant parti de l'« Internet des objets », qui connaît une expansion rapide. Notre imposant portefeuille de solutions machine à machine est appuyé par notre gamme étendue de nouvelles technologies commerciales mobiles, mises au point par Rogers.

Notre histoire, qui repose sur l'innovation, les meilleurs réseaux de leur catégorie, et l'engagement à aider nos clients à réaliser les possibilités des technologies de télécommunications sans fil, à large bande et IP, fait de Rogers le partenaire idéal des entreprises canadiennes de toute taille souhaitant mettre à profit un avenir branché captivant. Le marché des entreprises occupera une place de choix alors que nous allons de l'avant. Nous sommes persuadés que Rogers est dans une position favorable et dispose des capacités et de la structure nécessaires pour concrétiser cette occasion de croissance substantielle.

STIMULER LA CROISSANCE DANS LE MARCHÉ AFFAIRES





ROGERS POSSÈDE UNE COMBINAISON INÉGALÉE D'ACTIFS DE RÉSEAU, DE CONTENU ET DE MARQUE, MAIS LE TALENT ET LE DÉVOUEMENT DE NOS 27 000 EMPLOYÉS CONSTITUENT NOTRE RESSOURCE LA PLUS PRÉCIEUSE, ET ILS SONT ESSENTIELS À NOTRE SUCCÈS FUTUR.

Nos gens sont au cœur de notre entreprise. Sans effectifs motivés et compétents, nous ne réussirons pas à atteindre nos objectifs. Les employés de Rogers ont toujours manifesté un grand enthousiasme à l'égard de nos clients, de nos communautés et de notre entreprise. Ensemble, nous avons créé une culture qui attire les meilleurs talents au Canada.

Les nombreuses récompenses attribuées à Rogers en 2014 pour souligner ses qualités d'employeur témoignent de cette situation, notamment : l'un des 100 meilleurs employeurs au Canada pour la deuxième année d'affilée, le meilleur employeur pour les jeunes au Canada pour la cinquième année d'affilée, le meilleur employeur pour la diversité au Canada, et l'un des meilleurs employeurs dans la région du grand Toronto.

En dépit de cette reconnaissance, nous sommes conscients qu'il reste beaucoup à faire pour mieux soutenir et canaliser la passion et l'énergie de nos employés. Bien que nos gens soient la clé de notre succès, nous n'avons pas suffisamment investi dans leurs outils et n'avons pas, dans de nombreux cas, offert assez de formation et de perfectionnement, notamment à certains de nos employés de première ligne. Par conséquent, nous avons décidé d'accélérer les investissements dans nos gens, tant en ce qui concerne la façon dont la formation est offerte, que les systèmes et milieux de travail que nous leur fournissons. L'autonomisation, la formation et les outils des employés sont essentiels à la prestation d'un service à la clientèle exceptionnel, au succès du plan Rogers 3.0 et à l'entreprise dans son ensemble.

De plus, nous apportons des améliorations à chacun des éléments de nos programmes de recrutement, d'accueil et d'intégration. Non seulement devons-nous nous assurer d'attirer les bons candidats possédant les compétences et les valeurs appropriées pour réussir à long terme; nos programmes d'accueil et d'intégration doivent également être améliorés de façon à nous assurer que les nouveaux employés sont mieux équipés et disposent des compétences et des connaissances nécessaires pour réussir chez Rogers avant d'assumer leurs fonctions au sein de l'entreprise. Ces mesures permettront d'assurer dès le départ que les nouveaux employés sont prêts à évoluer avec succès au sein de leur équipe et auprès des clients.

Dans le cadre de notre programme d'accueil et d'intégration, qui sera mis en œuvre prochainement, l'ensemble des employés suivra une formation sur l'histoire de la Société, notre culture, notre façon de travailler et le comportement attendu. Les nouveaux employés seront également mieux formés sur le plan de la connaissance de la clientèle et de la gamme de produits et services que nous offrons. Une fois entièrement mis en œuvre, le programme aura pour effet d'améliorer le service à la clientèle et de rehausser le degré de satisfaction professionnelle de nos employés estimés. Toutes ces mesures, conjuguées aux nombreuses autres mesures connexes, notamment celles définissant clairement les responsabilités professionnelles à tous les échelons de l'entreprise, optimiseront l'engagement, la motivation et l'autonomisation de nos employés.

Afin de stimuler la motivation professionnelle, nous avons également mis sur pied un programme d'action bénévole en milieu de travail qui encourage la participation au Fonds pour la jeunesse de Rogers, qui s'associe à des organismes caritatifs locaux comme les Clubs garçons et filles du Canada pour offrir à des jeunes à risque un meilleur avenir grâce à l'éducation. Chacun de nos employés peut consacrer un jour par année au bénévolat, soit pour le Fonds pour la jeunesse, soit pour un organisme caritatif enregistré qui lui tient à cœur. Nous avons également mis sur pied le programme « Mettez-vous à leur place », qui permet à nos employés de se familiariser avec le travail de collègues ayant des contacts directs avec la clientèle, par exemple, dans un magasin de détail ou en accompagnant un technicien d'installations de câblodistribution.

Il s'agit d'investissements importants que nous faisons dans le perfectionnement et le soutien de nos actifs les plus précieux. Nous savons que le succès de Rogers passe par le succès de nos employés.

INVESTIR DANS LES EMPLOYÉS ET LES FORMER





AUJOURD'HUI, LES APPAREILS UTILISÉS PAR LES CANADIENS POUR CONSOMMER DU CONTENU DE DIVERTISSEMENT, D'INFORMATION ET DE SPORT, ET LES FAÇONS D'Y ACCÉDER SONT PLUS DIVERSIFIÉS QUE JAMAIS. LES OPTIONS DISPONIBLES ÉTANT APPAREMMENT ILLIMITÉES, LES CANADIENS PEUVENT DÉSORMAIS OBTENIR L'INFORMATION ET LES DIVERTISSEMENTS QU'ILS DÉSIRENT À L'ENDROIT, AU MOMENT ET DE LA FAÇON CONVENANT LE MIEUX À LEUR STYLE DE VIE.

Au Canada, Rogers a montré la voie en offrant des réseaux de classe mondiale et sa gamme de services de divertissement de premier plan comme Télétransportée, GameCentre LIVE de la LNH par Rogers avec MatchPlus, shomi, Next Issue Canada et une foule d'autres.

Nous continuerons d'offrir encore plus de contenu captivant partout où nos clients le réclameront. Un exemple parfait est l'acquisition que nous avons faite à la fin de 2013 des droits exclusifs au contenu national de la LNH au Canada pour la diffusion télévisée, en ligne et sans fil. Nous offrons maintenant plus de matchs à plus de Canadiens de plus de façons que jamais auparavant; ces matchs sont accessibles aux Canadiens sur pratiquement toutes les plateformes imaginables.

Ce nouvel univers de diffusion de contenu emballant est offert par les réseaux sans fil et à large bande de pointe de Rogers, grâce auxquels nous diffusons notre contenu de premier choix pratiquement n'importe où. Rogers détient certains des actifs les plus populaires au Canada dans les domaines du sport, de la télévision, de la radio, du numérique et des médias imprimés; ces actifs joignent près de 90 % des Canadiens chaque semaine, tout en rehaussant la valeur de nos activités de base liées aux secteurs Sans-fil et Câble.

Notre réseau spécialisé Sportsnet offre ce qui se fait de mieux en matière de programmation sportive dans tout le Canada par l'intermédiaire de ses quatre chaînes de télévision régionales et de ses stations Sportsnet ONE, Sportsnet World et Sportsnet 360, diffusées à l'échelle nationale. Rogers possède le réseau City, qui regroupe sept stations et diffuse des émissions de nouvelles urbaines locales, ainsi que des émissions de divertissement canadiennes et américaines aux heures de grande écoute dans les principaux marchés canadiens, ainsi que les chaînes de nouvelles, d'information et de divertissement multilingues OMNI à l'intention des communautés ethniques du pays. Rogers offre également une programmation primée sur ses chaînes de télévision spécialisées FX, FXX, OLN et G4. Au moyen de ces actifs de radiodiffusion et réseaux sans fil et à large bande, Rogers offre aux Canadiens le plus riche éventail de matchs de la LNH et de contenu connexe qui soit à ce jour.

De plus, Rogers a également inauguré le plus grand studio de production d'émissions de hockey au monde, d'une superficie de 11 000 pieds carrés, où sont diffusés trois matchs de la LNH en direct pour trois réseaux différents en même temps.

Nous avons réuni une équipe de rêve composée des meilleurs animateurs, commentateurs et analystes de hockey, dont George Stroumboulopoulos, animateur de Hockey Night in Canada; Ron MacLean, animateur de la Tournée Hockey d'ici de Rogers; et Don Cherry, de Coach's Corner. De plus, la Tournée Hockey d'ici de Rogers a été lancée dans le but d'amener l'expérience complète de la LNH dans 25 villes d'un bout à l'autre du Canada, y compris son studio de radiodiffusion mobile, en proposant des activités amusantes liées au hockey, des rencontres avec des vétérans du hockey, des groupes locaux et des prix fabuleux.

Nous avons levé davantage d'interdictions de diffusion en ligne et offert 50 % plus de matchs en direct aux amateurs grâce au lancement de GameCentre Live de la LNH de Rogers, destination en ligne pour la diffusion en continu de l'action de la LNH sur n'importe quel écran, y compris plus de 1 000 matchs de la saison régulière, les séries éliminatoires de 2015 de la Coupe Stanley, la Classique hivernale Bridgestone de la LNH 2015 et le match des étoiles 2015 de la LNH.

En outre, les clients privilégiés de Rogers obtiennent les meilleurs sièges au pays grâce à l'accès exclusif à MatchPlus, une expérience incroyable sur un deuxième écran à partir d'une tablette ou d'un cellulaire permettant aux amateurs d'accéder à des angles de caméra tout à fait uniques leur permettant de suivre l'action selon le point de vue de l'arbitre, à partir du banc des joueurs, sur la patinoire et au-dessus du filet, ainsi que de reprises de multiples angles de caméra.

Sur le plan du divertissement sportif, Rogers possède l'équipe de baseball de ligue majeure des Blue Jays de Toronto. Nous détenons également une participation de 37,5 % dans le groupe Maple Leaf Sports & Entertainment, qui exploite les Maple Leafs de Toronto de la LNH, les Raptors de Toronto de la NBA, le Toronto FC de la MLS, ainsi que d'autres actifs associés au sport.

Notre portefeuille de stations de radio comprend plus de 50 stations de radio populaires à l'échelle du pays répondant à tous les goûts musicaux au Canada. Nos stations attirent des millions d'auditeurs chaque jour, et certaines de nos stations sont parmi les mieux cotées au pays.

Nous nous sommes également associés à Shaw pour lancer shomi, notre nouveau service emballant de vidéo sur demande en ligne en continu proposant des milliers d'heures d'émissions et de films parmi les plus populaires. Nous continuerons à rendre accessible encore plus de contenu intéressant pouvant être consommé partout et sur de plus en plus de plateformes différentes. Nous investirons également de façon stratégique dans du nouveau contenu captivant qui plaira à nos clients, comme nous le faisons dans le cadre de notre entente conjointe avec VICE Media.

La diffusion de tout ce fabuleux contenu d'un océan à l'autre par l'intermédiaire de téléviseurs, de tablettes, de téléphones intelligents, d'ordinateurs, de radios et de magazines, a fait en sorte que les annonceurs perçoivent de plus en plus le secteur Media de Rogers comme leur solution à guichet unique pour combler leurs besoins en matière de publicité à l'échelle locale et nationale.

OFFRIR UN CONTENU CAPTIVANT EN TOUT LIEU





CHEZ ROGERS, L'INNOVATION EST INSCRITE DANS NOTRE ADN. NOTRE AVANT-GARDISME SE MANIFESTE DANS LA LONGUE LISTE DE PREMIÈRES QUI JALONNENT NOTRE HISTOIRE, NOTAMMENT LE PREMIER APPEL PASSÉ AU MOYEN D'UN TÉLÉPHONE CELLULAIRE AU CANADA, LE PREMIER SERVICE INTERNET HAUTE VITESSE PAR CÂBLE AU MONDE, LE PREMIER RÉSEAU CELLULAIRE NUMÉRIQUE EN AMÉRIQUE DU NORD, LES PREMIERS SERVICES DE VIDÉO SUR DEMANDE ET DE TÉLÉVISION MOBILE AU PAYS ET LES PREMIERS RÉSEAUX HSPA ET LTE. LA SOCIÉTÉ A ÉGALEMENT ÉTÉ LA PREMIÈRE À OFFRIR DES APPAREILS COMME LES TÉLÉPHONES INTELLIGENTS IPHONE, ANDROID ET BLACKBERRY, ET WINDOWS 8 AU CANADA.

Nous avons également été l'une des premières sociétés de télécommunications au monde à fournir quatre services de communication intégrés, en l'occurrence le sans-fil, la télévision, Internet et la téléphonie, sur nos propres réseaux et l'une des premières à ajouter le Système de domotique en tant que cinquième produit pour la maison.

Aujourd'hui, les clients consomment de plus en plus de contenu à partir de leurs appareils mobiles et tablettes. D'après certaines recherches, d'ici 2018, l'utilisation de vidéo mobile devrait contribuer pour 70 % du volume de transmission de données sans fil.

La cadence des innovations est phénoménale, et c'est à nous de suivre l'évolution des demandes de nos clients. Les téléphones intelligents, les tablettes, les téléviseurs et les autres appareils deviennent plus rapides, plus intelligents et plus puissants chaque jour. Les applications sont régulièrement mises à niveau, gagnant en fonctionnalités et en convivialité. Les entrepreneurs créent constamment de nouvelles entreprises à partir de nouvelles technologies. Dans un tel contexte, nos clients s'attendent à ce que nous continuions d'apporter des innovations à nos produits et services, tout en continuant d'offrir des réseaux sans fil et à large bande de classe mondiale.

Des études indépendantes ont démontré que nos réseaux sans fil sont les plus rapides au Canada, d'ailleurs nous investissons considérablement d'efforts et de ressources pour conserver cette longueur d'avance. Nous avons récemment obtenu un spectre nec plus ultra consistant en deux blocs contigus de 12 MHz, appariés à la bande inférieure de 700 MHz couvrant la vaste majorité de la population canadienne. Ce spectre de premier choix permettra à Rogers d'offrir l'expérience vidéo par excellence et de transmettre des signaux sans fil sur de plus grandes distances. Il profitera également à notre clientèle d'entreprises, qui aura accès à des services mobiles à large bande plus rapides par rapport à la couverture LTE existante. Le spectre de 700 MHz présente un avantage supplémentaire, soit une meilleure réception intérieure dans les villes densément peuplées, ce qui permet aux clients de profiter de la vitesse et de la cohérence de la LTE à l'intérieur des bâtiments. Ce spectre était le plus convoité, et Rogers s'est présentée aux enchères dans l'intention de se l'approprier pour nos clients. Nous avons également lancé la LTE évoluée, qui combine le spectre de 700 MHz avec le spectre des services sans fil évolués pour une expérience vidéo en continu en direct optimisée sur les appareils mobiles et les tablettes. Nous l'avons d'ores et déjà déployé à Vancouver, Edmonton, Calgary, Windsor, London, Hamilton, Toronto, Kingston, Moncton, Fredericton, Halifax et Saint John, et d'autres marchés un peu partout au pays suivront en 2015.

Nous avons également innové en matière de paiements mobiles avec le lancement du portefeuille mobiXpress, une nouvelle application qui permet aux clients d'utiliser leur téléphone intelligent pour payer leurs achats chez des dizaines de milliers de détaillants d'un bout à l'autre du pays. Grâce au portefeuille mobiXpress, les clients peuvent enregistrer en toute sécurité leurs cartes de paiement admissibles sur leur téléphone intelligent et régler leurs achats simplement en passant l'appareil devant un terminal de point de vente sans contact, tout comme ils le feraient avec des cartes de crédit ou de débit en plastique.

Nous effectuons également d'importants investissements dans nos réseaux de câblodistribution à large bande en vue d'étendre nos avantages associés aux services Internet et vidéo. Les clients exigent des services Internet de plus en plus rapides et souhaitent avoir accès à leur contenu télévisuel partout; en conséquence, nous mettons constamment notre infrastructure à niveau et continuons à développer notre réseau de fibre. Nous continuons à dominer le marché en offrant des services Internet haute vitesse atteignant jusqu'à 350 Mbps, et nous continuerons à le faire.

Nous continuons à faire progresser les fonctions de nos terminaux numériques de télévision par câble et à améliorer l'interface utilisateur. Aujourd'hui, nous offrons des fonctions liées à l'EVP dans toute la maison à partir d'un seul terminal; les clients peuvent également utiliser leur téléphone intelligent pour contrôler leur guide des canaux, regarder la télé en direct sur leur tablette, et accéder à des émissions enregistrées en ligne de n'importe quel emplacement. Nous nous employons aussi activement à mettre au point une plateforme vidéo IP afin que les clients puissent regarder du contenu vidéo n'importe où, n'importe quand et sur n'importe quel écran.

En 2015, nous poursuivrons sur la lancée amorcée en 2014, avec le lancement de GameCentre Live de la LNH et la fonction innovante MatchPlus, shomi, et Partout chez vous. Comme le disait souvent Ted Rogers : « Le meilleur est à venir. »

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





« UNE SEULE ROGERS » EST UNE PHRASE DE RALLIEMENT INTERNE QUI NOUS RAPPELLE QUE LA VALEUR DE ROGERS DANS SON ENSEMBLE EST NETTEMENT SUPÉRIEURE À CELLE DE LA SOMME DE SES PARTIES.

En canalisant et en coordonnant les talents de nos employés dans toutes les facettes et fonctions de la Société, et en les combinant avec nos réseaux sans fil et à large bande, nos marques puissantes et nos actifs médiatiques de premier plan, nous pouvons offrir une combinaison imbattable à nos clients.

Pour reprendre une métaphore musicale, Rogers est comme un orchestre qui a une section des cors formidable, une section des vents géniale et d'incroyables percussionnistes, mais jusqu'à présent, nous n'avons pas toujours joué à l'unisson, comme tout grand orchestre digne de ce nom se doit de le faire. Bien que chaque section individuelle arrive à offrir une exécution parfaite, ce n'est qu'une fois que nous aurons réussi à harmoniser le tout que nous atteindrons l'excellence. Voilà ce à quoi nous nous employons désormais chez Rogers.

Une meilleure coordination interfonctionnelle et une structure organisationnelle s'articulant autour de segments axés sur la clientèle nous aideront à exploiter nos actifs de façon optimale et à offrir de meilleurs services à nos clients. Par exemple, une meilleure intégration de nos actifs Media et de nos actifs de communication Sans-fil et Cable de base peut rehausser la valeur offerte au client et favoriser la fidélisation, bonifier l'expérience client et dynamiser la croissance.

Axer la mise en marché sur Une seule Rogers signifie également repenser et préciser la façon dont nous gérons nos marques et communiquons avec nos clients. Afin d'accélérer nos progrès à cet égard, nous avons consolidé l'ensemble des fonctions de communication liée à la valorisation de la marque et au marketing à l'échelle de l'entreprise en un seul segment de marque relevant du chef de la direction. Nous avons nommé Dale Hooper au poste de chef de la direction, Marques. Cette nouvelle équipe responsable de la marque gère toutes les marques, les communications avec la clientèle et les initiatives en matière de responsabilité sociale d'entreprise à l'échelle de Rogers.

La gestion de la marque deviendra une compétence de base chez Rogers alors que la Société ira de l'avant, parce que les marques sont essentielles pour communiquer clairement le type d'expérience à laquelle s'attendent les consommateurs.

Une bonne exécution au sein du marché est indissociable de la différenciation claire des marques. Nous avons les actifs appropriés, mais notre exécution doit être celle d'une seule équipe mettant en œuvre un seul plan. Accroître la collaboration dans l'ensemble de l'entreprise et améliorer notre agilité, voilà deux éléments essentiels de notre stratégie; nous apporterons donc différents changements à notre milieu de travail pour favoriser une telle collaboration. Parallèlement, nous avons mis sur pied une équipe responsable de la mise en marché pour nous assurer de fournir des propositions commerciales clés à nos clients. Ainsi, toutes les sections de l'entreprise seront appelées à prendre part à des projets interfonctionnels. Nous avons également commencé à revoir notre publicité de façon à renforcer le concept d'Une seule Rogers par l'intermédiaire de campagnes représentant notre entreprise comme une entité plutôt que comme une simple collection de produits.

L'expression « Une seule Rogers » évoque notre plan visant à mobiliser tous les actifs de Rogers - employés, réseaux, contenus et marques - pour travailler à l'unisson; en parlant d'une seule voix puissante, notre agilité, notre vélocité et la fidélité de nos clients s'en trouveront accrues.

PRÉSENTER UN FRONT UNI SOUS LA BANNIÈRE ROGERS





AGIR EN TANT QU'ENTREPRISE SOCIALEMENT RESPONSABLE FAIT PARTIE INTÉGRANTE DE NOS ACTIVITÉS. CETTE VALEUR, ADOPTÉE PAR NOTRE FONDATEUR, TED ROGERS, EST TOUJOURS D'ACTUALITÉ AU SEIN DE L'ENTREPRISE AUJOURD'HUI. ELLE NOUS Pousse À CONSTAMMENT AMÉLIORER NOS FAÇONS DE FAIRE ET À RECHERCHER L'EXCELLENCE POUR NOS PARTIES PRENANTES, TOUT EN LIMITANT LES RISQUES ET EN VISANT LE SUCCÈS À LONG TERME.

En 2014, Rogers a fait des dons en argent et en nature d'une valeur de plus de 70 millions de dollars pour soutenir divers organismes et causes, notamment son programme vedette Fonds pour la jeunesse de Rogers. Nous croyons que l'éducation est l'une des meilleures façons d'amener les jeunes à s'intéresser davantage à l'école et d'accroître les possibilités d'avenir. Le Fonds pour la jeunesse de Rogers appuie les programmes éducationnels destinés aux jeunes à risque dispensés par les Clubs garçons et filles du Canada et des organismes sans but lucratif locaux d'un bout à l'autre du Canada. Les programmes prévoient de l'aide aux devoirs après l'école, du tutorat scolaire et des méthodes d'enseignement non traditionnelles afin d'aider les jeunes à exceller tant en classe qu'à l'extérieur de l'école.

Le programme Visez la réussite Rogers est l'un des principaux volets du Fonds pour la jeunesse de Rogers. Au cours de la dernière année, 42 000 jeunes ont participé au programme parascolaire interactif, qui assigne des mentors et des tuteurs à des jeunes afin de les aider à faire leurs travaux scolaires et à découvrir leurs intérêts personnels. Un centre de technologie d'avant-garde, équipé d'ordinateurs et de ressources électroniques à la fine pointe pour favoriser l'apprentissage et développer la culture numérique, appuie chaque programme Visez la réussite, dans le but d'accroître l'aptitude aux études des participants, les taux de diplomation au secondaire et l'accès aux études postsecondaires. Nous cherchons également à réduire l'écart en matière d'inclusion numérique en offrant le programme Branché sur le succès. Plus de 4 200 familles sont actuellement inscrites à ce programme lancé en 2013. Celui-ci offre un accès subventionné à Internet à large bande aux familles à faible revenu en partenariat avec l'organisme Toronto Community Housing.

Le Programme des employés bénévoles de Rogers offre à nos employés une journée de congé pour faire du bénévolat auprès d'un organisme qui leur tient à cœur, et chaque automne, nos employés s'impliquent dans notre campagne Centraide, dans le cadre de laquelle Rogers a été, pendant de nombreuses années d'affilée, la fière lauréate du prix Un million de mercis, récompense décernée aux organisations de premier plan qui, avec l'aide de leurs employés, réussissent à amasser plus de 1 million de dollars en dons annuellement.

Nous nous employons également à créer un milieu de travail exceptionnel en investissant dans la formation et le perfectionnement des employés, en offrant une rémunération et des avantages sociaux attrayants, en mettant sur pied une culture positive de la santé, de la sécurité et du bien-être, ainsi qu'en favorisant une main-d'œuvre inclusive et diversifiée au moyen de programmes aux employés tels que le Réseau des femmes de Rogers et le groupe RogersPride.

En 2014, Rogers a été reconnue comme l'un des 100 meilleurs employeurs au Canada, l'un des meilleurs employeurs pour la diversité au Canada, l'un des meilleurs employeurs pour les jeunes et l'un des meilleurs employeurs de la région du grand Toronto. Nous avons également été reconnus comme l'un des 50 employeurs nord-américains dont le milieu de travail favorise le plus l'engagement des employés, de même que pour nos programmes de bien-être des employés par Excellence Canada en matière de milieu de travail sain.

La gérance environnementale est un volet essentiel de notre stratégie en matière de responsabilité sociale d'entreprise (RSE). Afin de gérer notre empreinte écologique, nous mettons en œuvre de nombreux programmes qui prévoient des cibles claires en matière de réduction de nos émissions de gaz à effet de serre et de consommation d'énergie. En outre, nous nous attachons grandement à réduire les déchets de bureau et électroniques à l'aide de nos programmes de gérance, ainsi que la consommation de papier en favorisant les factures électroniques et en utilisant du papier arborant la certification FSC pour nos magazines.

D'un bout à l'autre de notre chaîne d'approvisionnement, nous adhérons à des principes d'approvisionnement éthique et disposons d'un cadre strict pour y parvenir. Au moyen de nos ententes, de nos relations et de notre Code de déontologie des fournisseurs, Rogers collabore constamment avec nos partenaires afin d'assurer le respect collectif de saines pratiques en matière d'approvisionnement, de production et d'environnement.

Nous attachons une grande importance à la protection de la vie privée de nos clients et tenons à ce qu'ils sachent que leur information est entre bonnes mains. En 2014, nous avons publié notre premier Rapport sur la transparence dans le but de fournir de plus amples détails au sujet des requêtes que nous recevons du gouvernement et d'organismes d'application de la loi. En tant qu'entreprise, nous nous conformons aux lois canadiennes relatives à la protection de la vie privée et ne répondons aux agences gouvernementales fédérales, provinciales et municipales et aux organismes d'application de la loi que lorsqu'ils présentent une requête juridiquement valide – par exemple, un mandat de perquisition ou une ordonnance du tribunal.

Bien que nous ayons entrepris de nombreux programmes comme ceux énumérés aux présentes, nous sommes conscients du fait que la RSE est un parcours et que nous pouvons faire encore plus pour exceller auprès des Canadiens. Pour obtenir de plus amples renseignements concernant notre performance et nos programmes en matière de RSE, veuillez consulter la page rogers.com/csr et surveiller la publication de notre Rapport 2014 sur la responsabilité sociale d'entreprise au cours des prochains mois.

Chez Rogers, la croissance n'est pas juste une question de gros chiffres – il s'agit d'améliorer le monde qui nous entoure.

UNE ENTREPRISE SOCIALEMENT RESPONSABLE



Gouvernance d'entreprise

AU 13 FÉVRIER 2015

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION ET SES COMITÉS							
	AUDIT	GOVERNANCE D'ENTREPRISE	CANDIDATURES	RESSOURCES HUMAINES	DIRECTION	FINANCES	RETRAITE
Alan D. Horn, CPA, CA					●	●	★
Charles Sirois		★			●	●	
C. William D. Birchall	●		●			●	
Stephen A. Burch	●			●			
John H. Clappison, FCPA, FCA	★	●					●
Thomas I. Hull		●		●	●	●	
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 attache une grande importance à une saine gouvernance d'entreprise; il examine continuellement ses pratiques de gouvernance et les mesure 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 assure 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 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 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 de Rogers Communications 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 également 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 nos pratiques de gouvernance en tant qu'émetteur non établi aux États-Unis qui est coté à la NYSE.

Le comité d'audit 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 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, et il évalue les systèmes de comptabilité interne et de contrôles financiers, les systèmes de gestion des risques, ainsi que les compétences, l'indépendance et le travail à la fois des auditeurs externes et internes.



« 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 D'ADMINISTRATION
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 et indépendantes. »

CHARLES SIROIS
ADMINISTRATEUR PRINCIPAL
ROGERS COMMUNICATIONS INC.



Le **comité de gouvernance** 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 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.

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/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 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.

Administrateurs de Rogers Communications Inc.

AU 13 FÉVRIER 2015



ADMINISTRATEURS

1 Alan D. Horn, CPA, CA
Président du conseil, président
et chef de la direction
Rogers Telecommunications Ltd.

2 Charles Sirois
Administrateur principal,
chef de la direction
Telesystem Ltée

3 Charles William David Birchall
Vice-président du conseil
Société aurifère Barrick

4 Stephen A. Burch
Président du conseil
*University of Maryland
Medical System*

5 John H. Clappison, FCPA, FCA
Administrateur de sociétés

6 Thomas I. Hull
Président du conseil
et chef de la direction
The Hull Group of Companies

*** Guy Laurence**
Président et chef de la direction
Rogers Communications
* Voir la page en regard.

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.
Associé principal et 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
Docteure en médecine
naturopathique

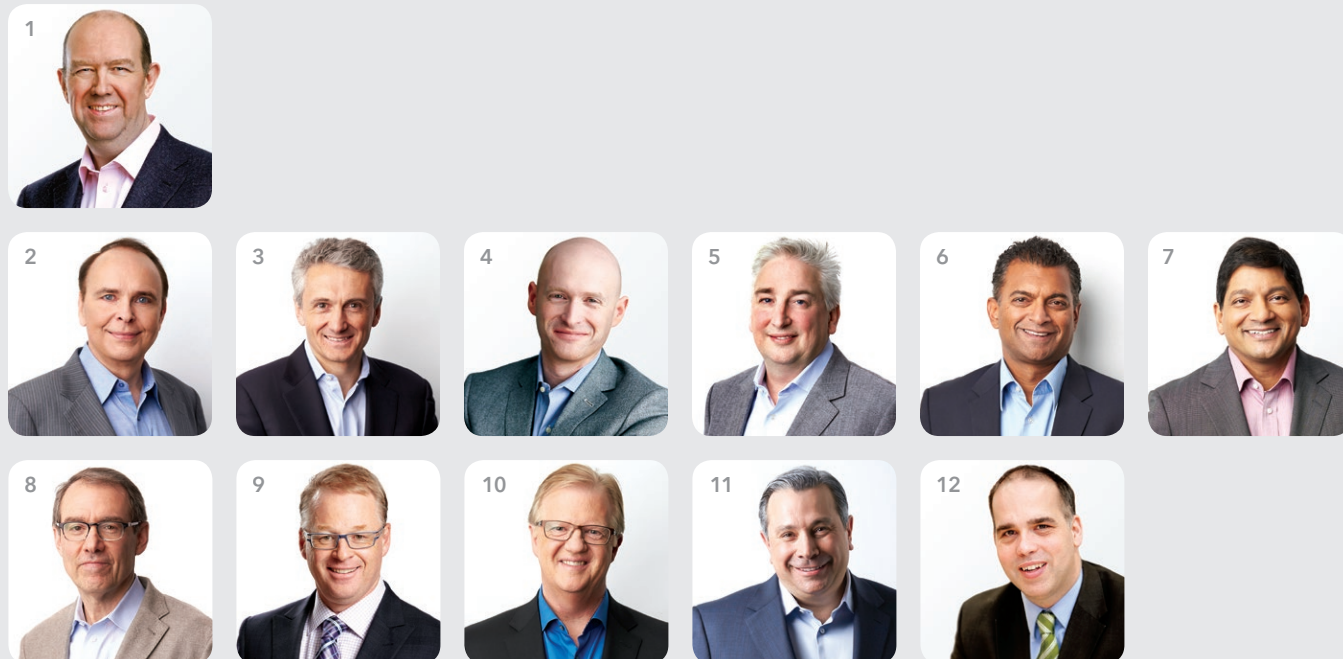
14 Melinda M. Rogers
Administratrice de sociétés



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

Hauts dirigeants de Rogers Communications Inc.

AU 13 FÉVRIER 2015



HAUTS DIRIGEANTS

1 Guy Laurence
Président et chef de la direction

2 Robert Berner
Chef de la direction de la Technologie

3 Frank Boulben
Chef de la direction de la Stratégie

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

5 Dale Hooper
Chef de la direction, Marques

6 Nitin Kawale
Président, segment Affaires

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

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

9 Keith Pelley
Président, segment Media

10 Jim Reid
Chef de la direction des
Ressources humaines

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

12 Dirk Woessner**
Président, segment Grand public

** à compter du 6 avril 2015



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

Pourquoi investir dans Rogers

ROGERS COMMUNICATIONS OCCUPE D'EXCELLENTE POSITIONS SUR DES MARCHÉS EN CROISSANCE, SES PUISSANTES MARQUES SONT SYNONYMES D'INNOVATION ET SON ÉQUIPE DE GESTION A FAIT SES PREUVES. ELLE A TOUJOURS SU STIMULER LA CROISSANCE ET REHAUSSER LA VALEUR ACTIONNAIRE, ET SA VIGUEUR FINANCIÈRE LUI PERMET DE CONTINUER À OFFRIR UNE CROISSANCE À LONG TERME.

UN CHEF DE FILE DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DES COMMUNICATIONS

Principal fournisseur de services sans fil au Canada et câblodistributeur chef de file, Rogers offre aux consommateurs et aux entreprises un service quadruple de communication intégré, soit le sans-fil, Internet, la télévision et la téléphonie.

DES PRODUITS ET SERVICES INCONTOURNABLES

Rogers est un fournisseur chef de file de produits et services de communications et de divertissement qui s'avèrent de plus en plus indispensables et font partie intégrante de la vie moderne.

DES ACTIFS MÉDIATIQUES QUI DOMINENT LEUR CATÉGORIE

Un ensemble d'actifs de premier plan tout à fait uniques et complémentaires dans les domaines de la radiodiffusion et la télédiffusion, les chaînes spécialisées, le divertissement sportif, l'édition et les médias numériques.

UN PORTEFEUILLE D'ACTIFS SUPÉRIEUR

Rogers tire la majeure partie de ses produits et de ses rentrées de fonds des services sans fil et à large bande, segments de l'industrie des télécommunications dont la croissance est la plus dynamique.

DES FRANCHISES SOLIDES ET DES MARQUES PUISSANTES

Ses franchises solides s'appuient sur des marques reconnues et très respectées à l'échelle nationale, qui sont synonymes au Canada d'innovation, de choix et de valeur.

DES RÉSEAUX DE POINTE ET DES PRODUITS NOVATEURS

Les plateformes de réseau sans fil et à large bande de pointe fournissent les services de communication, d'information et de divertissement les plus novateurs qui soient.

DES DIRIGEANTS CHEVRONNÉS ET DES EMPLOYÉS MOTIVÉS

Les équipes de direction et d'exploitation chevronnées et axées sur le rendement possèdent de solides compétences sectorielles et sont soutenues par un esprit d'innovation et une culture entrepreneuriale.

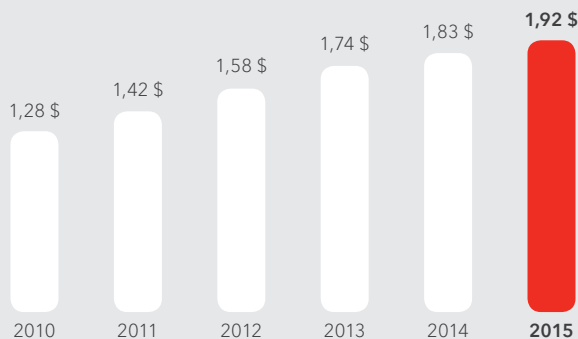
VIGUEUR ET SOUPLESSE FINANCIÈRES

En excellente santé financière, la Société affiche un bilan de première qualité et un ratio d'endettement prudent, et a d'importants flux de trésorerie disponibles.

UN VOLUME DE TRANSACTIONS SAIN ET DES DIVIDENDES EN CROISSANCE

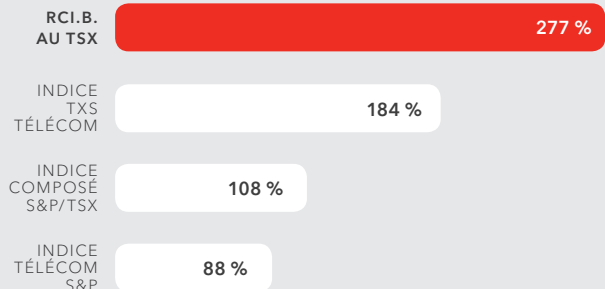
Les actions ordinaires RCI se négocient activement aux bourses de Toronto et de New York, le volume des transactions quotidiennes moyen étant d'environ 1,3 million d'actions. Chaque action rapporte un dividende annualisé de 1,92 \$ par action en 2015.

DIVIDENDES ANNUALISÉS PAR ACTION : DE 2010 À 2015



RENDEMENT TOTAL POUR LES ACTIONNAIRES

RENDEMENT TOTAL COMPARATIF SUR 10 ANS : DE 2005 À 2014



Rapport financier 2014

24 RAPPORT DE GESTION

26 Sommaire

- 26 À propos de Rogers Communications Inc.
- 27 Principaux résultats financiers de 2014

29 Comprendre nos activités

- 29 Produits et services
- 30 Concurrence
- 32 Tendances dans le secteur

34 Notre stratégie

35 Principaux moteurs de la performance et faits saillants

- 35 Faits saillants de 2014
- 37 Objectifs pour 2015
- 38 Objectifs financiers et opérationnels

39 Capacité à produire des résultats

- 39 Distribution de produits à grande échelle
- 39 Réseaux de pointe
- 42 Contenu média de premier ordre
- 42 Employés jouant un rôle actif
- 42 Marques fortes
- 42 Vigueur et souplesse sur le plan financier
- 43 Volume de transactions sain et historique de croissance des dividendes

43 Résultats financiers de 2014

- 43 Sommaire des résultats consolidés
- 44 Principales variations des résultats financiers par rapport à 2013
- 45 Sans-fil
- 47 Cable
- 49 Solutions d’Affaires
- 50 Media
- 51 Entrées d’immobilisations corporelles
- 52 Revue de la performance consolidée
- 55 Résultats trimestriels
- 58 Survol du bilan

59 Gestion de nos liquidités et de nos ressources financières

- 59 Provenance et affectation de la trésorerie
- 61 Situation financière
- 63 Gestion des risques financiers
- 66 Données sur les dividendes et les actions
- 67 Engagements et autres obligations contractuelles
- 67 Ententes hors bilan

67 Gouvernance et gestion des risques

- 67 Gouvernance chez Rogers
- 68 Responsabilité sociale
- 70 Gestion des risques
- 71 Risques et incertitudes influant sur les secteurs d’activité de la Société
- 77 Contrôles et procédures

78 Réglementation de notre secteur

- 79 Sans-fil
- 81 Cable
- 83 Media

83 Information supplémentaire

- 83 Méthodes comptables
- 87 Indicateurs clés de performance
- 89 Mesures non conformes aux PCGR
- 91 Sommaire des résultats financiers du garant de la dette à long terme
- 92 Sommaire quinquennal des résultats financiers consolidés

93 ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

93 Responsabilité de la direction à l’égard de l’information financière

93 Rapport des auditeurs indépendants

94 États consolidés du résultat net

95 États consolidés du résultat global

96 États consolidés de la situation financière

97 États consolidés des variations des capitaux propres

98 Tableaux consolidés des flux de trésorerie

99 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 2014. Le présent rapport de gestion doit être lu à la lumière de nos états financiers consolidés audités de l'exercice 2014 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.

Nous présentons nos résultats opérationnels en quatre secteurs : Sans-fil, Cable, Solutions d'Affaires et Media. Sans-fil, Cable et Solutions d'Affaires sont 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.

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 13 février 2015 et a été approuvé par notre conseil d'administration. Le présent rapport de gestion contient des énoncés prospectifs et des hypothèses. Il y a lieu de se reporter à la rubrique intitulée « 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 2014 et l'expression l'« exercice précédent » désigne l'exercice clos le 31 décembre 2013. Sauf indication contraire, tous les commentaires concernant les résultats comparatifs ont trait aux périodes correspondantes de 2013 ou au 31 décembre 2013.

À PROPOS DES ÉNONCÉS PROSPECTIFS

Le présent rapport de gestion contient des énoncés prospectifs, au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables, 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.

Information et 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
- le résultat d'exploitation ajusté
- les dépenses d'investissement
- les paiements d'impôt en trésorerie
- les flux de trésorerie disponibles
- les paiements de dividendes
- 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 continue
- la croissance des nouveaux produits et services
- tous les autres énoncés qui ne relèvent pas de faits passés

Les énoncés prospectifs 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 2015 en matière de résultat d'exploitation ajusté, de dépenses d'investissement 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 :

- les nouvelles normes comptables et les nouvelles interprétations des organismes de normalisation comptable
- 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 du divertissement, de l'information et des communications
- l'intégration des acquisitions
- les litiges et les questions fiscales
- l'intensité de la concurrence
- l'émergence de nouvelles occasions d'affaires

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 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 INC.

ROGERS COMMUNICATIONS EST L'UNE DES PREMIÈRES SOCIÉTÉS DIVERSIFIÉES DANS LES COMMUNICATIONS ET LES MÉDIAS AU CANADA.

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 télédiffusion et de la radiodiffusion, du magasinage multiplateforme, du divertissement et des médias sportifs, des médias numériques, des publications grand public spécialisées et des publications professionnelles.

Les activités et les ventes de Rogers se déroulent presque exclusivement au Canada. Notre personnel hautement qualifié et diversifié compte environ 27 000 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 aux entreprises canadiennes de petite, moyenne et grande envergure et aux administrations gouvernementales, ainsi que de 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, de médias numériques, de magasinage multiplateforme, d'édition et de divertissement et médias sportifs.

PRINCIPAUX RÉSULTATS FINANCIERS DE 2014

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES

(en millions de dollars, sauf les marges et leurs montants par action)	Exercices clos les 31 décembre		
	2014	2013	Variation en %
Données consolidées			
Produits opérationnels	12 850	12 706	1
Après ajustement ¹			
Résultat d'exploitation	5 019	4 993	1
Marge bénéficiaire opérationnelle	39,1 %	39,3 %	(0,2) pts
Résultat net	1 532	1 769	(13)
Résultat net par action dilué	2,96 \$	3,42 \$	(13)
Bénéfice net	1 341	1 669	(20)
Bénéfice de base par action	2,60 \$	3,24 \$	(20)
Bénéfice dilué par action	2,56 \$	3,22 \$	(20)
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles	3 698	3 990	(7)
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 437	1 548	(7)
Sans-fil			
Produits opérationnels	7 305	7 270	-
Résultat d'exploitation ajusté	3 246	3 157	3
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée en % des produits tirés des réseaux	48,1 %	46,8 %	1,3 pts
Cable			
Produits opérationnels	3 467	3 475	-
Résultat d'exploitation ajusté	1 665	1 718	(3)
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée	48,0 %	49,4 %	(1,4) pts
Solutions d'Affaires			
Produits opérationnels	382	374	2
Résultat d'exploitation ajusté	122	106	15
Media			
Produits opérationnels	1 826	1 704	7
Résultat d'exploitation ajusté	131	161	(19)

INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE

	Exercices clos les 31 décembre		
	2014	2013	Variation
Nombre d'abonnés (en milliers)²			
Abonnés aux services sans fil	9 450	9 503	(53)
Abonnés aux services d'accès Internet	2 011	1 961	50
Abonnés aux services de télévision	2 024	2 127	(103)
Abonnés aux services de téléphonie	1 150	1 153	(3)
Mesures additionnelles sur les services sans fil²			
Taux d'attrition des services sans fil facturés (mensuel)	1,27 %	1,24 %	0,03 pts
PMPA des services sans fil facturés (mensuels)	66,86 \$	67,76 \$	(0,90) \$
Ratios			
Prédominance du capital ²	18,4 %	17,6 %	0,8 pts
Ratio de distribution de dividendes ²	70 %	54 %	16 pts
Ratio de distribution de dividendes en pourcentage des flux de trésorerie disponibles ^{1,2}	66 %	58 %	8 pts
Rendement de l'actif ²	5,1 %	7,1 %	(2,0) pts
Dette nette ajustée/résultat d'exploitation ajusté ¹	2,9	2,4	0,5
Données liées au personnel			
Nombre d'employés (approximatif)	27 000	28 000	(4) %

¹ Le résultat d'exploitation ajusté, la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée, le résultat net ajusté, le résultat par action dilué ajusté, les flux de trésorerie disponibles et la dette nette ajustée/résultat d'exploitation 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 Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance ».

PRINCIPALES RÉALISATIONS

PRODUITS OPÉRATIONNELS ET RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

- Les produits consolidés ont augmenté de 1 % au cours de l'exercice considéré, 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 étaient stables. Les produits tirés du secteur Sans-fil sont demeurés stables grâce à l'adoption soutenue de forfaits simples Partagez Tout de Rogers qui entraînent la hausse des PMPA 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 Ligue nationale de hockey (la « LNH »), de la croissance de Sportsnet et de la hausse des produits de The Shopping Channel, des Blue Jays et de Radio, facteurs partiellement contrebalancés par le ralentissement persistant de la publicité conventionnelle télédiffusée et imprimée.
- Le résultat d'exploitation ajusté consolidé s'est accru de 1 % au cours de l'exercice considéré pour se chiffrer à 5 019 millions de dollars, et la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée consolidée s'est établie à 39,1 % en raison de la hausse des produits contrebalancée par la hausse des charges dans les secteurs Cable et Media. Notre bénéfice net a reculé de 20 % pour s'établir à 1 341 millions de dollars en raison surtout de la hausse des dotations aux amortissements, des frais de restructuration, d'acquisition et autres charges et des charges financières.
- Rogers a mis en service 2,6 millions de téléphones intelligents sans fil, dont 30 % étaient destinés à de nouveaux abonnés, les utilisateurs de téléphones intelligents, qui sont des clients à rentabilité plus élevée, s'étant ainsi accrus pour désormais constituer 84 % des abonnés aux services facturés de Sans-fil.

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

- Les flux de trésorerie disponibles ont reculé de 7 % pour l'exercice considéré pour se chiffrer à 1 437 millions de dollars en raison de l'augmentation des dépenses d'investissement et de la hausse des intérêts sur nos emprunts, partiellement compensées par l'augmentation du résultat d'exploitation ajusté et la diminution de l'impôt sur le résultat en trésorerie. De la même manière, les entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles ont diminué de 7 % pour s'établir à 3 698 millions de dollars.

BILAN ET SITUATION DE TRÉSORERIE

- Rogers a émis des billets de premier rang pour un montant de 2,1 milliards de dollars à des taux d'intérêt historiquement bas pour Rogers, se composant d'un montant de 250 millions de dollars de billets de premier rang à taux variable dont l'échéance est de trois ans, d'un montant de 400 millions de dollars de billets de premier rang à 2,80 % dont l'échéance est de cinq ans, d'un montant de 600 millions de dollars de billets de premier rang à 4,00 % dont l'échéance est de dix ans et d'un montant de 750 millions de dollars américains (832 millions de dollars) à 5,00 % dont l'échéance est de 30 ans.
- Le coût moyen pondéré d'ensemble de nos emprunts s'établissait à 5,20 % au 31 décembre 2014, contre 5,54 % au 31 décembre 2013, et le terme moyen pondéré à l'échéance atteignait 10,8 années, contre 10,3 années au 31 décembre 2013.
- À la clôture de l'exercice, Rogers avait des liquidités disponibles se chiffrant à environ 2,8 milliards de dollars composées de fonds en caisse de 0,2 milliard de dollars, d'un solde de 2,5 milliards de dollars au titre de notre facilité de crédit bancaire et d'un solde de 0,1 milliard de dollars disponible aux termes de notre programme de titrisation des débiteurs de 0,9 milliard de dollars.

DIVIDENDES EN CROISSANCE

- Nous avons augmenté le taux de notre dividende annualisé de 5 % en février 2014, le portant à 1,83 \$ par action de catégorie A et par action de catégorie B sans droit de vote et avons versé un dividende trimestriel de 0,4575 \$ par action en 2014. Le 28 janvier 2015, le conseil d'administration de Rogers a autorisé une hausse supplémentaire de notre dividende annualisé de 5 % pour le porter à 1,92 \$.

NOUVEAU PLAN STRATÉGIQUE

- En mai 2014, nous avons dévoilé Rogers 3.0, un plan pluriannuel en sept points fondé sur les commentaires de milliers de clients, d'employés et d'actionnaires et d'un certain nombre d'autres parties prenantes. Le plan repose sur la composition de l'actif inégalée de Rogers et sur les forces sous-jacentes de la Société pour améliorer le service à la clientèle, stimuler la croissance et mieux tirer parti des occasions de croissance et d'innovation.
- Nous avons mené à terme la restructuration prévue aux termes du plan Rogers 3.0 afin d'améliorer le service, l'imputabilité et la souplesse, et ce, en créant des équipes axées sur la clientèle et en supprimant des niveaux de direction, assurant ainsi une proximité entre les gestionnaires principaux et les clients et le personnel de première ligne. Nous avons recruté des dirigeants ayant une vaste expérience pour occuper des postes de haute direction et avons commencé à mettre en œuvre notre plan Rogers 3.0.

Comprendre nos activités

Rogers Communications est l'une des premières sociétés diversifiées 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 à l'heure actuelle 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 de transmission de la voix et des données, de télévision et d'accès Internet haute vitesse à la fois aux consommateurs et aux entreprises tirant parti de la 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 télédiffusion et de radiodiffusion, des services d'édition, du contenu pour médias numériques, des services de magasinage à la télévision et en ligne, ainsi que des services de divertissement et des médias sportifs qui comprennent 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 au Canada sur toutes les plateformes.

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 et Chatr, 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;
- des solutions machine à machine;
- des solutions d'affaires évoluées;

- le service de paiement mobile mobiXpress;
- le service Télétransportée Rogers;
- le service Un seul numéro Rogers.

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 de télévision comprennent la programmation sur demande, les enregistreurs vidéo personnels (« EVP »), l'EVP dans toute la maison, la programmation régulière et les déplacements d'horaire, les chaînes spécialisées numériques, ainsi que Télétransportée Rogers et Télétransportée Rogers, édition maison, pour l'écoute de contenu télévisuel sur téléphones intelligents, tablettes et ordinateurs personnels.

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

SOLUTIONS D'AFFAIRES

Nos services répondant à la demande croissante d'applications d'affaires essentielles de notre époque 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 services de réseau sans fil et de câbles étendus 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 80 % 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;

- The Shopping Channel, le seul service de téléachat d'envergure nationale au Canada, dont une part importante et croissante des produits est tirée des ventes en ligne;
- VICE Canada, un partenariat entre Rogers et VICE Media visant à offrir une programmation exclusivement canadienne axée sur les informations et le divertissement sur les trois plateformes que sont le sans fil, Internet et la télévision à compter de 2015.

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 590, The FAN, KISS 92,5, 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;
- Next Issue Canada, notre service d'abonnement numérique qui offre un accès illimité à un catalogue de près de 150 magazines canadiens et américains de première qualité.

Notre contrat avec la LNH, en vigueur à compter de la saison de LNH 2014-2015, nous permet d'offrir une couverture jamais vue du hockey professionnel sur l'ensemble des plateformes, soit la télévision, les téléphones intelligents, les tablettes et la diffusion en continu sur ordinateur, y compris sur GameCentre LIVE de la LNH de Rogers, qui permet aux abonnés de regarder plus de 1 000 parties en saison régulière en continu au moyen du sans fil ou en ligne.

Dans le secteur du divertissement sportif, nous sommes propriétaires des Blue Jays de Toronto, la seule équipe de baseball canadienne de la Major League Baseball (« 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, ainsi que 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, 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 :

- 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;
 - Zoocasa, une plateforme immobilière en ligne présentant des outils en ligne de pointe et de l'information émanant d'experts du secteur pour les acheteurs et les vendeurs;
 - Alertes Rogers, un programme offert gratuitement aux clients de Rogers Sans-fil qui présente des offres mobiles de détaillants participants basées sur l'emplacement;
- Système de domotique Rogers, un système de sécurité résidentielle et d'automatisation novateur;

- Fidélité Rogers, un programme de fidélisation permettant aux clients de Rogers d'accumuler des points sur les produits de Sans-fil et de Cable;
- la carte Mastercard Fidélité Rogers, une carte sans frais annuels qui permet aux clients d'accumuler des points Fidélité Rogers sur les achats qu'ils portent à leur carte de crédit.

AUTRES PLACEMENTS

Nous détenons des participations dans d'autres entreprises associées et coentreprises, 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 nouveau service de vidéo sur demande en continu offert par abonnement et en ligne et sur les terminaux de télévision présentant une offre de 11 000 heures de films et les saisons passées de certaines séries télévisées populaires;
- 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

La concurrence des autres fournisseurs de services sans fil régionaux et nationaux et de nouveaux venus impose des pressions à la baisse sur les prix, réduisant éventuellement les marges bénéficiaires et le taux d'attrition de la clientèle.

Les services de téléphonie et de télévision classiques sont désormais offerts sur Internet, ouvrant la porte à des concurrents non traditionnels et changeant la façon dont se livrent concurrence les fournisseurs traditionnels. Il s'ensuit des modifications quant aux forfaits et aux tarifs offerts par les fournisseurs de services, ce qui a 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 vouer une plus grande partie de leur budget à ces nouveaux médias numériques et en ligne au détriment des médias traditionnels. Par ailleurs, nous faisons désormais face à davantage de concurrents dans le secteur des médias, 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 se fonde sur 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* : nous avons été le premier fournisseur au Canada à lancer un réseau LTE pour servir les 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 et nous nous attendons à ce que la concurrence s'intensifie au fil du temps alors que la technologie LTE deviendra la technologie la plus répandue au Canada. Nous sommes également en concurrence avec ces

fournisseurs et d'autres fournisseurs régionaux tels Wind Mobile et Mobilicity, 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.

- *Produits, marques et tarifs* : nous faisons concurrence à deux fournisseurs nationaux, soit Bell et Telus. Nous livrons également concurrence à de nouveaux venus, 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* : la parité croissante des appareils sans fil entre les réseaux a changé de façon draconienne l'environnement concurrentiel, et nous nous attendons à ce que cette tendance se maintienne, voire à ce qu'elle s'intensifie. Le regroupement entre de nouveaux arrivants ou avec des fournisseurs de services titulaires pourrait encore plus changer la donne en matière de concurrence pour Sans-fil, tant à l'échelle régionale que nationale.
- *Spectre* : Industrie Canada a annoncé que deux mises en enchères du spectre auront lieu en 2015. La première mise en enchères est pour le spectre sans fil SSFE-3 visant les bandes de 1755-1780 MHz et de 2155-2180 MHz et se tiendra le 3 mars 2015. Une tranche de 30 MHz des 50 MHz des spectres appariés qui seront mis en enchères sera réservée aux « nouveaux venus déjà en activité ». La deuxième mise en enchères du spectre de 2500 MHz commencera le 14 avril 2015. Cette mise en enchères est assujettie à une limite de spectre totale de 40 MHz. L'issue de ces deux mises en enchères pourrait être l'accroissement de la concurrence.

CABLE

Les services d'accès Internet par câble livrent 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 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.

Les services de télévision par câble livrent concurrence :

- à un nombre de plus en plus élevé d'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 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;
- à des fournisseurs, tels que Netflix, YouTube, Apple TV et Crave TV, d'émissions télévisées et de films accessibles en diffusion continue sur Internet et à des chaînes diffusant en continu leur propre contenu.

Les services de téléphonie sont 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. Voici nos principaux concurrents, mais nous nous mesurons également à d'autres concurrents régionaux :

- Ontario : Bell, Cogeco Data Services et Allstream;
- Québec : principalement Bell, Telus et Vidéotron;
- Région de l'Atlantique : Bell Aliant 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 la SRC, 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 télévision 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 l'exploitant de la radio par satellite Sirius/XM, la SRC, Bell Media et Corus Entertainment;
- 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.

The Shopping Channel est en concurrence avec :

- des magasins de vente au détail, détaillants par catalogue, détaillants Internet et détaillants recourant au publipostage;
- des publiereportages 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;
- des titres étrangers, principalement américains, dont les ventes sont fortes au Canada;
- 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 en ce qui a trait aux téléspectateurs des équipes de Rogers Sports Entertainment;

- d'autres équipes professionnelles de Toronto en ce qui concerne l'assistance aux matchs des Blue Jays;
- les autres équipes de la ligue majeure de baseball sur les plans des joueurs et des amateurs de sport;
- 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 toutes les plateformes pousse les fournisseurs à développer des réseaux en mesure de fournir davantage de données plus rapidement et plus facilement, à moindre coût. L'adoption accrue de téléphones intelligents et la croissance dans les deux chiffres 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.

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, particulièrement dans notre secteur Media, dans lequel les produits de publicité sont directement tributaires de la vigueur de l'économie.

RÉGLEMENTATION

La plupart des aspects de nos activités sont très réglementés, ce qui a une incidence sur les entreprises auxquelles nous livrons concurrence, 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 et sur le spectre que nous achetons. Les secteurs des services sans fil et par câble du secteur des télécommunications sont touchés par l'introduction de nouvelles règles et par un plus grand nombre de révisions des règlements en vigueur. Il y a lieu de se reporter à la rubrique intitulée « Réglementation de notre secteur ».

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 pour soutenir la croissance de la demande de données.

La pénétration du marché des services sans fil au Canada avoisine 81,5 % de la population et devrait croître à un taux estimé de 2 % par année.

Le code des services sans fil du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (« CRTC ») a restreint à deux ans la durée des contrats sans fil qui étaient auparavant de trois ans.

Les abonnés possèdent de plus en plus leurs propres appareils et n'ont par conséquent pas besoin de signer de contrat pour les services sans fil.

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 branchement minimaliste (*cord-shaving*) et le débranchement (*cord-cutting*) sont en hausse en raison de la plus grande adoption des services par contournement, tels Apple TV, Netflix et les terminaux Android.

Les entreprises de câblodistribution de l'Amérique du Nord améliorent leurs réseaux de câblodistribution et étendent leur offre afin d'offrir des services d'accès Internet plus rapides. Nos services de téléphonie par câble numérique et voix sur IP se mesurent à la concurrence émanant du déploiement de services de télévision IP par des sociétés concurrentes et des fournisseurs de services n'exploitant pas leurs propres installations, ce qui continue d'exercer une pression influant défavorablement sur la croissance.

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

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 de plus forts volumes de données plus détaillées. Cette tendance, alliée à la montée du multimédia et des applications d'affaires Internet engendre une croissance exponentielle de la demande de données. Le taux de pénétration et d'utilisation de l'Internet des objets par les entreprises est en hausse, car celles-ci cherchent à améliorer leur productivité et à faire des économies.

Les entreprises et tous les paliers de gouvernement changent de manière draconienne leur infrastructure de centre de données et passent 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.

Pour suivre cette tendance, 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 resserrent 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.

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 une partie de leurs dépenses de la télévision conventionnelle pour la consacrer aux plateformes numériques.

La concurrence a changé et 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, alors que la technologie a permis à de nouveaux venus, et même à des particuliers, de devenir des acteurs à part entière du secteur des médias. Sur les plateformes traditionnelles et émergentes, de nombreux joueurs sont devenus plus intégrés verticalement, devenant à la fois des fournisseurs et des acheteurs de contenu, ce qui suscite davantage d'incertitudes quant au plan d'affaires étant donné que la relation entre ces entités est devenue plus complexe.

Enfin, l'accès à du contenu de première qualité est devenu encore plus important afin d'acquérir 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 également par conséquent devenues de plus en plus importantes pour les sociétés œuvrant dans les médias.

Notre stratégie

Nous avons annoncé notre nouvel ensemble de priorités stratégiques en mai 2014, nommé Rogers 3.0. Cette stratégie a été élaborée des suites du projet de cueillette d'informations étalé sur quatre mois de notre président et chef de la direction Guy Laurence, qui a permis de recueillir les commentaires de milliers de clients, employés, actionnaires et d'un certain nombre d'autres parties prenantes. Rogers 3.0 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 une meilleure expérience à nos employés.

Pour atteindre ces objectifs, Rogers 3.0 établit 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 de traiter avec Rogers, et ce, quel que soit le moment, l'endroit ou la méthode choisis par ceux-ci. Cela sous-tend la redéfinition de notre approche pour considérablement simplifier nos processus et politiques et pour les intégrer dans nos systèmes de TI et dans 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 mars 2014 par l'International Data Corporation (IDC) Canada à environ 20 milliards de dollars en 2014, et Rogers occupe une part relativement petite de ce marché. À l'heure actuelle, nous offrons à nos clients des services IP sans fil et à large bande de prochaine génération et des centres de données. Nous avons maintenant mis sur pied une équipe unifiée pour gagner davantage de parts de marché et susciter la croissance sur ce marché. Nous sommes d'avis que cela améliore la structure auparavant fragmentée et permet de mieux coordonner les activités entre les diverses parties de la Société. Le segment Affaires présente de nombreuses occasions inexploitées pour Rogers et nous en ferons une priorité à l'avenir, de manière à être en mesure d'attirer et de servir davantage de clients d'affaires.

INVESTIR DANS LES EMPLOYÉS ET LES FORMER

Nos employés sont le cœur et l'esprit de notre société et leur passion pour cette 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 la formation, les outils et le soutien dont ils ont besoin, particulièrement au personnel de première ligne. 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 les équipes de Sans-fil, Cable, Solutions d'Affaires et Media de manière à ce que notre contenu très populaire soit entièrement exploité à l'échelle de la Société et soit disponible partout, quel que soit l'appareil utilisé par nos clients.

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 de Sans-fil et de Cable et dans de nouveaux produits novateurs qui y sont utilisés pour nous assurer que nous pouvons répondre à la demande croissante de données avec le meilleur service qui soit tout en maintenant notre avantage, soit la rapidité de notre réseau. Les technologies et services émergents qui prennent en charge notre offre de service de base continueront également d'être développés et offerts, respectivement.

PRÉSENTER UN FRONT UNI SOUS LA BANNIÈRE ROGERS

Faire de Rogers une seule entreprise est notre plan visant à utiliser l'ensemble de nos employés, du réseau, du contenu et des actifs de marque pour collaborer 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 pour le bénéfice de nos clients.

Notre contrat de douze ans avec la LNH est un exemple parfait incarnant la bannière unique Rogers, où Media, Sans-fil et Cable ont travaillé en équipe pour offrir des expériences améliorées à l'échelle de notre gamme de services et de notre bassin de clientèle.

PROGRÈS RÉALISÉS EN 2014

Pour mettre en œuvre notre stratégie Rogers 3.0, nous avons procédé à d'importantes transformations et avons mené à bien plusieurs projets en 2014. Plus particulièrement, nous :

- avons recentré la Société autour du client – toutes les fonctions liées à l'expérience client ont été rassemblées au sein d'une seule équipe de plus de 9 000 employés sous l'égide d'un chef de la direction de l'Expérience client relevant directement du chef de la direction;
- avons intégré et amélioré la fonction de la marque, regroupant diverses fonctions d'entreprise clés pour améliorer l'expérience client;
- avons simplifié l'organisation pour nous permettre d'être plus souples et nous assurer un rapprochement entre la haute direction et les consommateurs et employés de première ligne;

- avons considérablement augmenté nos effectifs de gestion par la nomination de nouveaux membres de la haute direction;
- avons acquis un spectre de choix composé de deux blocs contigus de 12 MHz dans la bande inférieure de 700 MHz à l'échelle du pays;
- avons dévoilé le calendrier 2014-2015 de diffusion nationale des matchs de la LNH de Rogers;
- avons lancé de nouveaux produits et services tels shomi et Partout chez vous;
- avons conclu un partenariat avec VICE Media afin de présenter une programmation de divertissement et d'information canadienne par l'intermédiaire de VICE Canada à compter de 2015.

Le déploiement du plan stratégique Rogers 3.0 est un long parcours et il nous reste encore beaucoup à faire. Toutefois, au cours du dernier exercice, nous avons fait de bons progrès vers la mise en place de la structure et du cadre qui nous permettront de respecter ces priorités stratégiques tout au long du processus.

Principaux moteurs de la performance et faits saillants

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 DE 2014

FAIRE UNE REFORTE COMPLÈTE DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

- Nous avons lancé Partout chez vous, façon simple et économique pour la clientèle de Sans-fil d'utiliser Internet, de faire des appels et d'envoyer des messages texte et des courriels dans le cadre du forfait Partagez tout, ce qui permet aux abonnés de profiter de leur forfait sans fil canadien quand ils sont aux États-Unis.
- Rogers a lancé le portefeuille mobiXpress, une nouvelle application de commerce mobile à la fine pointe qui permet aux clients d'utiliser leur téléphone intelligent pour enregistrer de façon sûre les cartes de paiement admissibles sur leur téléphone intelligent et d'effectuer des paiements auprès de dizaines de milliers de détaillants partout au Canada.
- Les plaintes des abonnés ont chuté de plus de 30 % par rapport à l'exercice précédent, tel que le démontre le rapport annuel du commissaire aux plaintes relatives aux services de télécommunications (le « CPRST ») fédéral. Le rapport fait état du nombre de plaintes déposées par la clientèle des plus importants fournisseurs de services de télécommunications.
- Nous avons nommé des cadres dirigeants possédant une expérience considérable dans notre secteur et une connaissance approfondie des meilleures pratiques à l'échelle mondiale :
 - Deepak Khandelwal s'est joint à Rogers à titre de chef de la direction de l'Expérience client. Auparavant, M. Khandelwal travaillait pour Google où il occupait le poste de chef des Services mondiaux d'assistance à la clientèle, laquelle était répartie dans plus d'une centaine de pays.
 - Nitin Kawale a joint les rangs de Rogers en tant que président, segment Affaires. M. Kawale est l'ancien président de Cisco Systems Canada. À ce titre il était responsable de tous les aspects de l'exploitation au Canada, y compris les ventes, le marketing, les finances, la distribution et les services.

- Jacob Glick a été nommé au poste nouvellement créé de chef des Affaires de l'entreprise. Avant de se joindre à Rogers, M. Glick a occupé divers postes de haute direction au sein de Google, notamment celui de chef de l'équipe mondiale de politiques publiques et des relations avec les gouvernements.
- Frank Boulben a joint les rangs de Rogers à titre de chef de la direction de la Stratégie. Il est fort de plus de 20 ans d'expérience dans les secteurs filaires et sans fil où il a occupé des postes supérieurs en commercialisation et en stratégie auprès d'importants fournisseurs de services sans fil en Europe.
- Dirk Woessner a été nommé président, segment Grand public et il entrera en fonction le 6 avril 2015. M. Woessner passe à Rogers de Deutsche Telekom, où il a occupé un certain nombre de postes de direction à Telekom Deutschland et à T-Mobile, au Royaume-Uni comme en Allemagne.
- Nous avons annoncé une entente aux termes de laquelle Rogers détiendra 50 % de Glentel Inc. (« Glentel »), y compris plusieurs centaines de points de vente de services sans fil au Canada, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation et de la finalisation de l'acquisition de Glentel par BCE Inc. (« BCE »).

STIMULER LA CROISSANCE DANS LE MARCHÉ AFFAIRES

- Rogers a étendu ses activités de centres de données dans 15 emplacements à l'échelle nationale, Solutions d'Affaires ayant inauguré le premier centre de données certifié de niveau III en Alberta grâce auquel les clients d'affaires reçoivent des services de transmission de données sécuritaires et fiables.
- Vicinity s'est mérité le prix Product of the Year dans la catégorie des programmes de services financiers décerné par Product of the Year, le plus important prix décerné selon le vote du public en matière d'innovation produit. Rogers Vicinity est un programme de fidélisation automatisé offrant aux petites entreprises et à leurs clients un accès à des programmes et à des récompenses fidélité.

- Rogers a présenté Service de suivi Rogers, un nouveau service qui permet aux petites entreprises clientes de rapidement et facilement passer leur compte en revue avec un spécialiste des petites entreprises afin de s'assurer qu'elles profitent des services adaptés à leurs besoins d'affaires.
- Dans le cadre du mois de la petite entreprise (octobre), nous avons annoncé la tenue de Conférence Rogers, une série d'événements gratuits offerts dans tout le Canada aux petites entreprises. Des experts en médias sociaux, en marketing et en ventes sont sur place pour parler de la façon dont les technologies peuvent aider les propriétaires de petites entreprises à propulser leur entreprise.

INVESTIR DANS LES EMPLOYÉS ET LES FORMER

- Rogers a été nommée l'un des « meilleurs employeurs au Canada » pour une deuxième année consécutive par les juges du palmarès des 100 meilleurs employeurs au Canada, compétition nationale qui amorce sa 16^e année et qui s'intéresse à plus de 3 250 employeurs au Canada. En outre, Rogers figure, pour la première fois, dans le prestigieux top 10 employeurs de choix au Canada et a été reconnue comme l'un des meilleurs employeurs favorisant la diversité par les juges du palmarès des 100 meilleurs employeurs au Canada en 2015.
- Rogers a été nommée l'un des « meilleurs employeurs pour les jeunes au Canada » pour une cinquième année consécutive. Les juges ont affirmé que Rogers offre du travail intéressant et stimulant, un vaste éventail de possibilités de carrières, un programme de rémunération globale des plus avantageux et une chance de travailler avec les meilleurs éléments du secteur. Les juges ont également souligné le soutien unique qu'offre Rogers aux nouveaux diplômés grâce à des partenariats d'alternance qui permettent d'acquérir une plus grande expérience pratique.

OFFRIR UN CONTENU CAPTIVANT EN TOUT LIEU

- Rogers a dévoilé son calendrier 2014-2015 de diffusion nationale des matchs de la LNH, présentant le double des matchs gratuits à la télévision traditionnelle et le double des matchs du samedi soir dans le cadre de l'émission Hockey Night in Canada jamais présentés auparavant, et ce, sur 9 chaînes. Nous avons construit un studio à la fine pointe de la technologie de 4,5 millions de dollars pour la LNH, apportons la LNH à 25 collectivités à l'échelle du Canada avec la tournée Rogers Hometown Hockey, et avons constitué une équipe en ondes qui affichera quelques-uns des noms les plus en vue à la télévision.
- Atteignant 22 millions de Canadiens, Hockey Night in Canada continue d'être l'événement sportif le plus regardé au Canada au cours d'une semaine donnée, le nombre de téléspectateurs entre octobre et décembre 2014 étant en hausse de 12 % par rapport à l'exercice précédent, depuis que Rogers a acquis les droits nationaux de la LNH, comme l'a indiqué Numeris en se basant sur la portée cumulative. L'auditoire de Scotiabank Wednesday Night Hockey présenté sur Sportsnet a augmenté de 14 % au cours de l'exercice, tandis que Rogers Hometown Hockey sur City a fait bondir l'auditoire de ce réseau de 50 % les dimanches soirs, comme l'a indiqué Numeris pour la période allant d'octobre à décembre 2014 en se basant sur l'auditoire moyen par minute. Depuis l'ouverture de la saison de la LNH, l'auditoire de Sportsnet ONE a augmenté de 33 % et celui de Sportsnet 360, de 40 %.
- Nous avons lancé GameCentre LIVE de la LNH pour téléphones intelligents, tablettes et ordinateurs qui permet aux abonnés de

regarder plus de 1 000 parties en saison régulière en continu, au moyen du sans fil ou en ligne, et qui bonifie considérablement l'expérience hockey. GameCentre LIVE de la LNH est offert à tous les Canadiens et était offert gratuitement à titre d'essai aux abonnés aux services de transmission de données sans fil et d'Internet de Rogers. L'application GameCentre LIVE de la LNH comprend MatchPlus, qui diffuse en continu des prises de vue inédites, des reprises de jeu sur demande et plus d'entrevues. Exclusivement offert aux clients de Rogers, MatchPlus permet aux amateurs de voir la partie à partir de plusieurs caméras et revoir les jeux importants sous pas moins de sept angles différents. Le nombre hebdomadaire de visiteurs uniques de sportsnet.ca a augmenté de 76 %, les pages vues sont en hausse de 53 % et les lancements de vidéo ont augmenté de 94 %, alors que les amateurs consomment beaucoup plus de hockey numérique.

- Nous avons lancé shomi, un nouveau service de vidéo sur demande en continu captivant offert par abonnement et disponible sur les appareils mobiles, les tablettes, en ligne et sur les terminaux de télévision. shomi offre du divertissement en ligne et télévisé en proposant la plupart des émissions de télévision les plus regardées actuellement, les séries emblématiques d'autrefois, des films à succès et un choix de contenu conçu pour les enfants. Offert aux clients des services de télévision ou des services d'accès Internet de Rogers ou de Shaw, shomi présente une interface facile à utiliser et des sélections plus personnalisées pour les abonnés. shomi est une coentreprise détenue à parts égales par Rogers et Shaw Communications Inc.
- Rogers a lancé Sportsnet NOW, un service de diffusion en continu haute définition de contenu en direct accessible tous les jours 24 heures sur 24 regroupant les sept chaînes de télévision de Sportsnet. Conçu pour permettre aux amateurs de sports de suivre leurs équipes, joueurs ou programmations Sportsnet favoris, Sportsnet NOW est offert gratuitement sur les appareils mobiles et ordinateurs portables aux abonnés à la chaîne Sportsnet TV.
- Rogers a conclu une entente avec VICE Media visant à offrir en 2015 une programmation toute canadienne axée sur les nouvelles et le divertissement sur les trois plateformes que sont le sans fil, Internet et la télévision. Les propriétés de VICE Canada comprendront une installation de production multimédia ultramoderne située à Toronto, qui produira du contenu qui sera exporté dans le monde entier, le réseau VICE TV Network, le contenu mobile et le réseau de propriétés numériques canadiennes de VICE.
- MLB Network, la première chaîne en ondes 24 heures sur 24 vouée au baseball au Canada, a été lancée par l'entremise du service de câble numérique de Rogers. Parallèlement, Sportsnet a confirmé la prorogation pour une durée de huit ans de ses droits de diffusion multiplateformes consentis par MLB Properties et MLB Advanced Media pour la diffusion en direct des matchs ainsi que des faits saillants de ceux-ci au Canada.
- Nous avons continué d'augmenter l'offre de Next Issue en ajoutant People Magazine, National Geographic, Travel+ Leisure et Food & Wine au kiosque numérique. Next Issue offre désormais près de 150 magazines nord-américains de qualité supérieure.
- Rogers a conclu avec les Canadiens de Montréal de la LNH, une entente de trois ans visant des droits de diffusion régionaux. Conjointement au forfait national, Sportsnet offrira désormais aux partisans les 82 matchs en saison régulière des Canadiens de Montréal en langue anglaise, offrant ainsi aux partisans davantage de parties à l'échelle nationale que jamais auparavant.

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

- Rogers a obtenu un spectre de choix composé de deux blocs contigus de 12 MHz dans la bande inférieure de 700 MHz, qui dessert la grande majorité de la population canadienne. Ce spectre de premier ordre était le plus convoité et Rogers a participé aux enchères expressément pour l'obtenir et ainsi pouvoir l'offrir à ses clients. L'investissement de 3,3 milliards de dollars cadrait avec les transactions relatives au spectre de 700 MHz conclues récemment aux États-Unis. Nous avons déployé ce spectre dans des communautés rurales et urbaines de l'Ontario, de la Colombie-Britannique, de l'Alberta, du Québec, de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick et de l'Île-du-Prince-Édouard, offrant à nos abonnés l'ultime expérience vidéo mobile tout en émettant des signaux au plus profond des sous-sols, des ascenseurs et des bâtiments aux murs de béton.
- Rogers a continué d'élargir la couverture du premier réseau canadien sans fil à large bande LTE 4G. Notre réseau desservait environ 84 % de la population canadienne au 31 décembre 2014. Nous continuons d'offrir une vaste sélection d'appareils LTE et sommes devenus le premier fournisseur en Amérique du Nord et un des premiers au monde à offrir des services d'itinérance LTE internationaux aux abonnés des services sans fil.
- Rogers est devenu le premier opérateur canadien à lancer la LTE évoluée, maintenant déployée dans diverses collectivités au Canada. Cette technologie sans fil LTE de prochaine génération tire parti tant du spectre réservé aux services sans fil évolués et de celui de 700 MHz afin de donner aux utilisateurs la vitesse nécessaire

pour télécharger des vidéos de qualité et les regarder en continu dans encore plus d'endroits, et ce, au moyen de leur appareil mobile ou de leur tablette. La LTE évoluée a été lancée à Vancouver, Edmonton, Calgary, Windsor, London, Hamilton, Toronto, Kingston, Moncton, Fredericton, Halifax et Saint John.

- Rogers a signé une entente avec Vodafone pour devenir son partenaire sur le marché canadien. L'entente permettra à Rogers d'appliquer l'expérience, les innovations et la portée internationales de Vodafone au marché canadien pour générer un certain nombre d'occasions de création de revenus, d'économies et de produits.
- PCMag.com a reconnu, en septembre 2014, pour une deuxième année consécutive, le réseau LTE de Rogers comme le réseau mobile ayant la vitesse de téléchargement la plus rapide au Canada. PCMag.com a également sélectionné Rogers comme le fournisseur de services Internet à large bande le plus rapide du Canada.

PRÉSENTER UN FRONT UNI SOUS LA BANNIÈRE ROGERS

- Nous avons simplifié la structure de l'organisation de manière à offrir plus de souplesse et à veiller à ce que les membres de la haute direction soient plus proches des clients et du personnel de première ligne. Nous avons fait en sorte de lancer nos produits et services sur le marché d'une façon plus structurée et coordonnée. Nous avons davantage recours à des équipes constituées de membres de tous les services et toutes les fonctions de l'entreprise pour nos projets de mise en marché, car ce modèle a fait ses preuves cette année avec la conclusion de notre contrat de 12 ans avec la LNH.

OBJECTIFS POUR 2015

FAIRE UNE REFORTE COMPLÈTE DE L'EXPÉRIENCE CLIENT

Nous visons à créer une expérience harmonieuse à l'échelle de tous les canaux et réduirons le nombre de plaintes de clients. Notre objectif est de continuer d'améliorer l'expérience client et de suivre la progression de ces améliorations au moyen de statistiques significatives.

STIMULER LA CROISSANCE DANS LE MARCHÉ AFFAIRES

Nous visons à accroître notre part de marché et à déployer de nouveaux produits de prochaine génération qui contribueront à la réussite de nos clients, ce qui nous fera gagner des parts de marché.

INVESTIR DANS LES EMPLOYÉS ET LES FORMER

Nous visons à repenser l'expérience de notre personnel en déployant des programmes d'orientation et de perfectionnement triés sur le volet, et à adapter les locaux dans lesquels nous travaillons pour favoriser la polyvalence et la collaboration.

OFFRIR UN CONTENU CAPTIVANT EN TOUT LIEU

Nous visons à continuer d'investir afin d'offrir un contenu attrayant et d'augmenter la valeur de nos actifs de médias et d'en tirer un meilleur parti à l'échelle de la Société pour offrir plus de valeur à notre clientèle.

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

Nous visons à offrir une expérience vidéo mobile de renommée mondiale, à continuer à innover, à lancer de nouveaux produits et services sur le marché et à accroître la vitesse et la couverture de nos réseaux, notamment la poursuite de l'expansion de notre réseau LTE.

PRÉSENTER UN FRONT UNI SOUS LA BANNIÈRE ROGERS

Nous visons à repositionner nos principales marques et à lancer de nouveaux produits sur le marché sous la bannière unique Rogers.

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 2014 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 2014.

(en millions de dollars)	2014		Réalisation
	2014 Objectif	Données réelles	
Objectifs consolidés			
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 000 à 5 150	5 019	✓
Entrées d'immobilisations corporelles ²	2 275 à 2 375	2 366	✓
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 425 à 1 500	1 437	✓

Non atteint x Atteint ✓ Surpassé ☆

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 Comprend les entrées d'immobilisations corporelles pour les secteurs Sans-fil, Cable, Solutions d'Affaires, Media et siège social et exclut les achats de licences d'utilisation du spectre.

OBJECTIFS CONSOLIDÉS POUR L'ENSEMBLE DE L'EXERCICE 2015

Le tableau qui suit présente les fourchettes prévisionnelles pour certaines mesures financières consolidées présentées pour l'ensemble de l'exercice 2015, lesquelles tiennent compte de nos perspectives actuelles et de nos résultats réels de 2014 et sont fondées sur un certain nombre d'hypothèses, y compris celles indiquées après le tableau ci-dessous. Les informations sur nos objectifs, notamment les diverses hypothèses sous-jacentes aux objectifs, 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 d'administration. 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-après.

Objectifs pour l'ensemble de l'exercice 2015 (en millions de dollars)	2014	
	Données réelles	2015 Objectif
Objectifs consolidés		
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 019	5 020 à 5 175
Entrées d'immobilisations corporelles ²	2 366	2 350 à 2 450
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 437	1 350 à 1 500

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 Comprend les entrées d'immobilisations corporelles pour les secteurs Sans-fil, Cable, Solutions d'Affaires, Media et siège social et exclut les achats de licences d'utilisation du spectre.

Hypothèses clés sous-jacentes

Nos fourchettes prévisionnelles pour 2015 sont fondées sur de nombreuses hypothèses importantes, notamment les suivantes :

1. Concurrence intense soutenue dans tous les secteurs dans lesquels nous exerçons nos activités.
2. Une tranche importante de nos dépenses libellées en dollars américains a été couverte.
3. Aucune nouvelle réglementation ni aucun changement de la conjoncture ou d'ordre macroéconomique dans l'environnement concurrentiel n'a eu de répercussion sur nos activités. Nous soulignons que les décisions des organismes de réglementation attendues en 2015 pourraient modifier considérablement nos hypothèses sous-jacentes concernant les résultats de Sans-fil, de Cable, de Solutions d'Affaires et de Media pour 2015, 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.

Capacité à produire des résultats

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, Fido et Chatr détenus par la Société;
- les grandes chaînes de vente au détail et les dépanneurs;
- les canaux de distribution avec lesquels nous avons conclu des partenariats, tels que les magasins spécialisés en téléphonie mobile WOW!;
- les sites Web d'affaires électroniques en libre-service utilisant rogers.com, fido.ca et chatrwireless.com;
- les centres d'appel de Rogers et le télémarketing.

CABLE

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

- les magasins Rogers détenus par la Société;
- le site rogers.com et son option de libre-service;
- les centres d'appel de Rogers, 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 concluent 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.

RÉSEAUX DE POINTE

SANS-FIL

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

- seul réseau sans fil national détenu en propriété exclusive au Canada;
- le premier réseau LTE haute vitesse au Canada, atteignant plus de 84 % de la population canadienne au 31 décembre 2014;
- reposant 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;
- comprend des ententes de partage de réseau avec trois fournisseurs de services sans fil régionaux exerçant leurs activités dans des régions 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.

De nouvelles technologies nous permettent d'offrir de nouveaux services tels qu'un seul numéro Rogers, qui permet aux abonnés d'accéder aux services sans fil améliorés depuis leur ordinateur, leur tablette ou leur téléphone intelligent au moyen d'un numéro unique, et elles peuvent être utilisées en remplacement des services de téléphonie par ligne fixe. Les utilisateurs profitent des mêmes services et caractéristiques dans l'ensemble de la zone de couverture grâce à la couverture continue et à la nature intégrée du réseau de Rogers et de ceux de nos partenaires pour les services d'itinérance et de partage de réseau.

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 2014 :

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), 50 MHz au sud de l'Ontario et 40 MHz au Yukon, dans les Territoires du Nord-Ouest et au Nunavut.	Abonnés des réseaux GSM 2G et HSPA + 3,5G / 4G (abonnés du réseau LTE 4G à l'avenir)
SSFE 1700/2100 MHz	20 MHz à l'échelle du Canada.	Abonnés du réseau LTE 4G
2500 MHz	60 MHz (40 MHz DRF et 20 MHz DRT) dans les principaux centres urbains à l'échelle du Canada à l'est et au sud du Québec, au sud et à l'est de l'Ontario, ainsi qu'en Colombie-Britannique. Hors de ces zones, Rogers détient un spectre de 20 MHz de DRF.	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 certaines ententes visant l'achat de licences d'utilisation du spectre supplémentaires, sous réserve des approbations réglementaires :

Type de spectre	Transaction	Prise en charge
Spectre des SSFE-1	Obtention d'une option d'achat des avoirs du spectre des SSFE-1 de Shaw dans l'Ouest du Canada. L'option n'a pas encore été exercée et est assujettie à des approbations réglementaires.	Abonnés du réseau LTE 4G
Spectre des SSFE-1	Partie d'une importante transaction stratégique conclue avec Vidéotron qui pourrait mener à l'acquisition du spectre des SSFE-1 de niveau 3 de Vidéotron à Toronto. Si la transaction se concrétise, elle sera assujettie aux 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 nord-américain qui s'étend sur plus de 44 000 kilomètres utilisé pour la prestation de services aux clients d'affaires, notamment aux administrations gouvernementales et autres fournisseurs de services de télécommunications. 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 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.

Le réseau est divisé en petites grappes de résidences reliées à un nœud central. Le nœud est relié au réseau de fibre optique, puis les services de transmission des vidéos et de la voix, ainsi que les services à large bande, sont transmis du nœud aux résidences au moyen d'un câble coaxial utilisant le spectre de 860 MHz.

Nous mettons sans cesse à niveau le réseau pour en améliorer la capacité et la performance 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 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 l'introduction de nouvelles technologies telles que la vidéo commutée numérique;
- l'augmentation du débit de l'accès Internet grâce à DOCSIS 3.0 (*Data Over Cable Service Interface Specification*), qui offre désormais des vitesses de téléchargement allant jusqu'à 250 Mb/s dans plus de 98 % de notre zone de couverture et constitue les assises de futures vitesses accrues;
- l'augmentation de la couverture de la connexion fibre optique jusqu'au domicile en raccordant directement davantage de maisons au réseau de fibre optique.

En 2015, nous prévoyons compléter 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 coûts opérationnels et d'entretien des réseaux. La conversion des services de câble analogiques nécessite 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, 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 50 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.

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. En outre, nous offrons une solution de recharge en ligne au service de ligne fixe nommé Téléphonie résidentielle de Rogers.

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 15 centres de données à la fine pointe de la technologie hautement fiables et certifiés à l'échelle du Canada, 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, et le premier centre de données à recevoir la certification de niveau III en Alberta, ouvert en 2014.

CONTENU MÉDIA DE PREMIER ORDRE

Nous offrons un contenu de divertissement sportif très recherché et amélioré grâce aux initiatives suivantes entreprises en 2014 :

- Rogers NHL GameCentre LIVE, une destination en ligne améliorée pour porter plus loin l'action de la LNH sur tout écran; MatchPlus, 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;
- un nouveau studio pour Sportsnet Hockey, au coût de plusieurs millions de dollars, doté notamment d'un moniteur HD ultra large de 38 pieds, d'un bureau de présentateur rotatif, de 52 moniteurs et de 14 caméras;
- *Rogers Hometown Hockey Tour*, une tournée s'arrêtant dans 25 communautés à l'échelle du Canada et offrant des festivités sur le thème du hockey, ainsi que l'écoute de matchs en plein air;
- des droits de télédiffusion et de diffusion exclusifs pour les Blue Jays de Toronto en raison de notre propriété de l'équipe;
- 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;
- une entente multiplateforme de dix ans aux termes de laquelle Rogers sera le distributeur exclusif de la programmation vedette de la World Wrestling Entertainment (« WWE ») au Canada.

EMPLOYÉS JOUANT UN RÔLE ACTIF

Pour nos quelque 27 000 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.

MARQUES FORTES

La marque Rogers jouit d'une forte reconnaissance à l'échelle nationale grâce à son vaste réseau de distribution établi, à du contenu et de la programmation média qui lui sont associés, à de la publicité, à des commandites d'événements tels la Coupe Rogers, à des événements communautaires tels le Fonds pour la jeunesse Rogers, et 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 et Chatr;
- plus de 20 stations de télévision, dont Sportsnet, The Shopping Channel, FX (Canada) et FXX (Canada), OMNI et City;
- plus de 40 publications, dont Maclean's, Châtelaine, Flare, Hello! Canada et Canadian Business;
- Next Issue Canada, composé d'un catalogue de près de 150 magazines de premier ordre au Canada et aux États-Unis;
- plus de 50 stations de radio, dont des stations de radio populaires telles KISS 92,5, 98,1 CHFI, 680 News et Sportsnet 590 The Fan;
- des équipes des ligues majeures telles les Blue Jays de Toronto et des investissements dans les Maple Leafs de Toronto et les Toronto Raptors;
- 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.

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. 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 1,1 milliard de dollars de titres de participation négociables de sociétés cotées en bourse au 31 décembre 2014.

Les informations qui suivent sont prospectives et devraient être lues de concert avec les rubriques « À propos des énoncés prospectifs » et « Risques et incertitudes influant sur les secteurs d'activité de la Société », ainsi qu'avec les 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.

La Société prévoit dégager en 2015 un excédent de trésorerie net sur les entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles. Elle prévoit disposer de ressources en capital suffisantes pour satisfaire à ses besoins de trésorerie en 2015, dont le financement des dividendes versés sur ses 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, compte tenu du solde de trésorerie à l'ouverture, des entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles et des disponibilités aux termes de sa facilité de crédit bancaire de 2,5 milliards de dollars, de son 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 2014, 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.

VOLUME DE TRANSACTIONS SAIN ET HISTORIQUE DE CROISSANCE DES 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 1,3 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 et ont été augmentés chaque année depuis 12 ans. Un dividende annualisé de 1,83 \$ a été versé pour chaque action en 2014 et nous avons récemment augmenté ce dividende de 5 % pour le porter à 1,92 \$ par action pour 2015.

Résultats financiers de 2014

Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Estimations comptables critiques » et « Nouvelles normes comptables » sous « Méthodes comptables » dans le présent rapport de gestion ainsi qu'aux notes afférentes aux états financiers consolidés audités de 2014 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		
	2014	2013	Variation en %
Produits opérationnels			
Sans-fil	7 305	7 270	-
Cable	3 467	3 475	-
Solutions d'Affaires	382	374	2
Media	1 826	1 704	7
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(130)	(117)	11
Produits opérationnels	12 850	12 706	1
Résultat d'exploitation ajusté			
Sans-fil	3 246	3 157	3
Cable	1 665	1 718	(3)
Solutions d'Affaires	122	106	15
Media	131	161	(19)
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(145)	(149)	(3)
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 019	4 993	1
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée ¹	39,1 %	39,3 %	(0,2) pts
Bénéfice net	1 341	1 669	(20)
Bénéfice dilué par action	2,56	3,22	(20)
Résultat net ajusté ¹	1 532	1 769	(13)
Résultat par action dilué ajusté ¹	2,96	3,42	(13)
Entrées d'immobilisations corporelles	2 366	2 240	6
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 437	1 548	(7)
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles	3 698	3 990	(7)

¹ Le résultat d'exploitation ajusté, la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée, le résultat net ajusté, le résultat par action 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.

PRINCIPALES VARIATIONS DES RÉSULTATS FINANCIERS PAR RAPPORT À 2013

(en millions de dollars)	Variation	Voir page
Variation des produits opérationnels – augmentation (diminution) :		
Produits tirés des réseaux – Sans-fil	(5)	45
Ventes de matériel – Sans-fil	40	46
Cable	(8)	47
Solutions d’Affaires	8	49
Media	122	50
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(13)	
Produits opérationnels en hausse par rapport à ceux de 2013	144	
Variation du résultat d’exploitation ajusté – augmentation (diminution) :		
Sans-fil	89	46
Cable	(53)	48
Solutions d’Affaires	16	49
Media	(30)	50
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	4	
Augmentation du résultat d’exploitation ajusté¹ par rapport à celui de 2013	26	
Diminution de la charge de rémunération fondée sur des actions		
	47	52
Augmentation des frais de restructuration, des coûts d’acquisition et autres charges		
	(88)	52
Augmentation des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles		
	(246)	52
Augmentation des charges financières		
	(75)	53
Augmentation des autres charges		
	(82)	53
Diminution de l’impôt sur le résultat		
	90	53
Diminution du bénéfice net par rapport à celui de 2013	(328)	
Diminution de la charge de rémunération fondée sur des actions		
	(47)	52
Augmentation des frais de restructuration, des coûts d’acquisition et autres charges		
	88	52
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme		
	29	53
Profit sur la vente de la participation dans TVtropolis		
	47	53
Incidence fiscale des éléments susmentionnés		
	(32)	
Ajustement d’impôt sur le résultat, modification des lois fiscales		
	6	53
Diminution du résultat net ajusté¹ par rapport à celui de 2013	(237)	

¹ Le résultat d’exploitation ajusté et le résultat net 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.

PRODUITS OPÉRATIONNELS

Au cours de l’exercice, les produits tirés des réseaux de Sans-fil sont demeurés relativement stables en raison de l’adoption soutenue des forfaits Partagez tout de Rogers générateurs de PMPA accrus, le tout contrebalancé par l’introduction au cours du dernier exercice de forfaits d’itinérance à tarif réduit.

Les produits opérationnels de Cable sont demeurés relativement stables pour l’exercice essentiellement en raison du fait que l’incidence de l’augmentation du nombre d’abonnés à nos produits Internet combinée à la migration de nos clients vers des services offrant des vitesses et des capacités supérieures a été contrebalancée par la perte d’abonnés aux services de télévision au cours du dernier exercice et par un environnement de tarification des services de téléphonie plus concurrentiel qu’au cours de l’exercice précédent.

Les produits opérationnels de Solutions d’Affaires pour l’exercice considéré se sont accrus principalement en raison de la croissance soutenue des services de prochaine génération et sur réseaux possédés, y compris la hausse des produits tirés de nos centres de données, augmentations qui ont été contrebalancées en partie par le recul des marges des services traditionnels hors réseau à marge inférieure.

Les produits opérationnels de Media se sont accrus au cours de l’exercice considéré essentiellement en raison des produits tirés de notre contrat avec la LNH, de la croissance de Sportsnet et de la hausse des produits des Blue Jays de Toronto, de The Shopping Channel et de Radio, facteurs annulés en partie par le ralentissement persistant de la publicité conventionnelle télévisée et imprimée.

RÉSULTAT D’EXPLOITATION AJUSTÉ

Le résultat d’exploitation ajusté de Sans-fil s’est accru au cours de l’exercice considéré principalement en raison de la baisse des subventions.

Le résultat d’exploitation ajusté de Cable a reculé au cours de l’exercice à l’étude essentiellement en raison d’investissements plus importants dans le service à la clientèle et dans le réseau, à des coûts liés aux améliorations de la valeur offerte aux clients et d’un ajustement cumulatif ponctuel de frais à payer au CRTC.

Le résultat d’exploitation ajusté de Solutions d’Affaires s’est accru au cours de l’exercice considéré en raison de la croissance soutenue des marges supérieures des services de prochaine génération et sur réseaux possédés découlant surtout de nos récentes acquisitions de centre de données et d’améliorations au chapitre de la productivité.

Le résultat d’exploitation ajusté de Media a reculé au cours de l’exercice considéré principalement en raison des sommes injectées dans les salaires des joueurs des Blue Jays de Toronto, de la hausse du coût des marchandises de The Shopping Channel, des coûts liés au lancement de Next Issue Canada et de 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 et le résultat net ajusté ont reculé au cours de l’exercice considéré principalement en raison des variations des produits et des charges susmentionnés, des dotations aux amortissements plus élevées et de la hausse des charges financières. Le bénéfice net a également reculé en raison de la hausse des frais de restructuration, coûts d’acquisition et autres charges.

SANS-FIL

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

Au 31 décembre 2014, nous avons :

- environ 9,5 millions d'abonnés;
- une part de marché représentant environ 35 % des abonnés des services sans fil et 35 % 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		
	2014	2013	Variation en %
Produits opérationnels			
Produits tirés des réseaux	6 743	6 748	-
Ventes de matériel	562	522	8
Produits opérationnels	7 305	7 270	-
Charges opérationnelles			
Coût du matériel ¹	(1 488)	(1 535)	(3)
Autres charges opérationnelles	(2 571)	(2 578)	-
	(4 059)	(4 113)	(1)
Résultat d'exploitation ajusté	3 246	3 157	3
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée exprimée en pourcentage des produits tirés des réseaux	48,1 %	46,8 %	1,3 pts
Entrées d'immobilisations corporelles	978	865	13

¹ Le coût du matériel comprend le coût des ventes de matériel et les subventions directes pour les chaînes.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS D'ABONNEMENT DE SANS-FIL^{1, 2}

(en milliers, sauf les PMPA et les taux d'attrition)	Exercices clos les 31 décembre		
	2014	2013	Variation
Services facturés			
Ajouts bruts d'abonnés	1 238	1 409	(171)
(Pertes nettes) ajouts nets	(1)	228	(229)
Total des abonnés aux services facturés	8 073	8 074	(1)
Attrition (mensuelle)	1,27 %	1,24 %	0,03 pts
PMPA (mensuels)	66,86 \$	67,76 \$	(0,90) \$
Services prépayés			
Ajouts bruts d'abonnés	507	525	(18)
Pertes nettes	(52)	(162)	110
Total des abonnés aux services prépayés	1 377	1 429	(52)
Attrition (mensuelle)	3,42 %	3,85 %	(0,43) pts
PMPA (mensuels)	15,16 \$	15,64 \$	(0,48) \$
PMPA mixtes	59,41 \$	59,58 \$	(0,17) \$

¹ Les résultats des abonnés aux services facturés de Sans-fil ne tiennent pas compte des abonnés de notre service de téléphonie sans fil résidentielle, qui représente environ 52 000 nouveaux abonnés nets pour l'exercice considéré et environ 92 000 abonnés cumulatifs au 31 décembre 2014.

² Le nombre d'abonnés, le taux d'attrition et les produits moyens par abonné (« PMPA »), sont des indicateurs clés de performance. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance ».

PRODUITS OPÉRATIONNELS

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

Produits tirés des réseaux

Les produits tirés des réseaux comprennent les services facturés (transmission de la voix et des données) composés des frais mensuels, du temps d'antenne, de l'utilisation des services de transmission des données, des appels interurbains, des services optionnels, des frais d'itinérance et de certains autres frais, ainsi que des produits tirés des services prépayés composés du temps d'antenne, de l'utilisation des services de transmission des données et des frais accessoires comme les frais des appels interurbains.

Les produits tirés des réseaux sont demeurés stables au cours de l'exercice en raison des facteurs suivants :

- adoption soutenue des forfaits économiques Partagez Tout de Rogers qui génèrent des PMPA plus élevés regroupant dans certains cas les fonctions supplémentaires et les appels interurbains, offrent la possibilité de combiner l'utilisation des données avec d'autres appareils sur un même compte et attirent les clients en leur donnant un accès à nos autres produits tels que Partout chez vous et GameCentre LIVE de la LNH par Rogers;
- hausse des produits tirés des services de transmission des données sans fil;
- facteurs contrebalancés par le recul des produits tirés des services d'itinérance en raison du lancement au cours de la dernière année de la tarification d'itinérance américaine et internationale, qui offrent une valeur accrue à nos clients.

Les PMPA mixtes ont connu une baisse au cours de l'exercice considéré principalement en raison de la relative stabilité susmentionnée des produits tirés des réseaux et d'une légère augmentation du nombre moyen d'abonnés aux services sans fil.

Compte non tenu de la baisse des produits tirés des services d'itinérance, les produits du réseau auraient augmenté de 2 % et les PMPA des services facturés auraient progressé de 1 %.

La hausse du taux d'attrition et la volatilité des ajouts nets d'abonnés aux services facturés au cours de l'exercice étaient prévues à court terme en raison de la mise en œuvre de notre plan Rogers 3.0 et de notre stratégie visant l'optimisation de la valeur et non du volume des produits ou services souscrits et pour la migration des clients existants vers les forfaits actuels. Au cours du deuxième semestre de l'exercice, nous avons mis en œuvre un certain nombre de politiques commerciales qui, entre autres choses, ont ajusté le prix minimal admissible pour qu'un client puisse obtenir une subvention pour son appareil et ont supprimé l'admissibilité à la subvention pour un certain nombre d'offres présentant déjà un rabais. De plus, nous sommes d'avis que le passage du secteur de contrats de trois ans à des contrats de deux ans en raison de la récente adoption par le CRTC du Code sur les services sans fil a pu avoir ralenti la croissance globale du nombre d'abonnés aux services sans fil au cours de l'exercice. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Réglementation de notre secteur » pour obtenir de plus amples renseignements sur le Code sur les services sans fil.

Nous avons procédé à la mise en service et au rehaussement d'environ 2,6 millions de téléphones intelligents pour des nouveaux abonnés et

des abonnés existants, contre environ 2,7 millions en 2013. Le recul est imputable à une baisse de 1 % des rehaussements d'appareils par les abonnés existants conjuguée à une réduction de 12 % des ajouts bruts d'abonnés.

Le pourcentage d'abonnés dotés de téléphones intelligents à la fin de l'exercice s'établissait à 84 % du total de nos abonnés aux services facturés, contre 75 % à la clôture de 2013. Selon ce que nous avons expérimenté, les utilisateurs de téléphones intelligents génèrent habituellement des PMPA grandement supérieurs et présentent un taux d'attrition moindre que les clients possédant des appareils moins évolués. Depuis le 1^{er} octobre 2014, les clients qui font activer leur propre téléphone intelligent sont pris en compte dans la mesure des abonnés dotés de téléphones intelligents, ce qui a également contribué à la hausse de la pénétration des téléphones intelligents.

Les produits tirés des services de transmission des données se sont accrus de 10 % au cours de l'exercice considéré, principalement en raison de la pénétration soutenue et de l'utilisation croissante des téléphones intelligents, des tablettes et des cartes sans fil de transmission de données sur portables, ce qui accroît l'utilisation du courriel, de l'accès Internet, des médias sociaux, de la vidéo mobile, de la messagerie texte et d'autres services sans fil de transmission des données. Les produits tirés des services de transmission des données ont excédé les produits tirés des services de transmission de la voix pour la première fois au cours de l'exercice considéré et représentaient environ 52 % du total des produits tirés des réseaux, contre environ 47 % pour la période correspondante de l'exercice précédent.

La diminution des abonnés aux services prépayés reflète principalement l'intensification de la concurrence, particulièrement sur le marché d'entrée de gamme des services sans fil où les produits prépayés sont essentiellement vendus, au moment où nous continuons de nous détourner du plus grand nombre d'abonnés possible pour mettre l'accent sur le segment de marché où les abonnés présentent une valeur plus élevée à long terme.

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 revendeurs indépendants;
- directement 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 8 % des produits tirés des ventes de matériel pour l'exercice considéré rend principalement compte des subventions moindres que nous avons versées en raison du passage du secteur de forfaits de trois ans à des forfaits de deux ans et de la composition des téléphones intelligents. Au cours de l'exercice à l'étude, nous avons procédé à la mise en service de 12 % de plus de iPhone qu'à l'exercice précédent, ce qui coïncide avec le lancement du iPhone 6 au deuxième semestre de 2014. Cette hausse a été contrebalancée en partie par un nombre moindre de rehaussements d'appareils d'abonnés existants et par la réduction du nombre brut de mises en service. Dans l'ensemble, le pourcentage d'abonnés ayant opté pour un rehaussement de leur appareil sans fil pendant tout l'exercice ont représenté environ 23 % du bassin d'abonnés aux services facturés à la clôture d'exercice, ce qui est stable par rapport à l'exercice précédent.

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.

Le coût des ventes de matériel a reculé de 3 % au cours de l'exercice en raison d'un nombre moindre de rehaussements et d'une baisse du nombre brut d'activations, comme susmentionné, facteurs partiellement contrebalancés par la migration vers des téléphones intelligents à coût plus élevé.

Les charges de fidélisation totales, y compris les subventions liées aux rehaussements des appareils, ont connu une légère hausse pour atteindre 946 millions de dollars pour l'exercice considéré, contre 939 millions de dollars à l'exercice précédent en raison du changement de composition susmentionné, facteur compensé en partie par la réduction du nombre de rehaussements d'abonnés existants.

Les autres charges opérationnelles, compte non tenu des charges de fidélisation, ont reculé de 2 % pour l'exercice considéré en raison des améliorations apportées au chapitre de la gestion des coûts et des gains d'efficacité.

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

Le résultat d'exploitation ajusté a augmenté de 3 % au cours de l'exercice en raison :

- de la croissance soutenue des produits tirés des services de transmission de données sans fil et de l'adoption continue de plans générant des PMPA supérieurs;
- de la hausse des produits tirés du matériel;
- facteurs contrebalancés en partie par les coûts unitaires plus élevés des appareils et des rehaussements;
- les modifications de prix liées à nos forfaits d'itinérance.

La marge bénéficiaire opérationnelle ajustée exprimée en pourcentage des produits tirés des réseaux a augmenté au cours de l'exercice, passant de 46,8 % en 2013 à 48,1 % en 2014.

AUTRES FAITS NOUVEAUX

À la fin du mois de décembre 2014, nous avons annoncé une entente avec BCE aux termes de laquelle Rogers acquerra 50 % de Glentel pour une contrepartie en trésorerie d'environ 392 millions de dollars. Dans le cadre de cette entente, Rogers et BCE comptent se départir de toutes les activités de Glentel exercées à l'extérieur du Canada (les « activités internationales »). Selon les modalités de l'entente, BCE a droit aux premiers 100 millions de dollars du produit tiré du démantèlement des activités internationales et Rogers, aux 195 millions de dollars suivants. Le produit tiré du démantèlement au-delà de 295 millions de dollars devra être partagé également entre les deux parties. Glentel est un important fournisseur multiporteur et détaillant de téléphones cellulaires avec plusieurs centaines de points de vente au détail de produits sans fil au Canada. Les points de vente exercent leurs activités sous les marques Wave sans fil et La cabine T sans fil. La transaction devrait être réalisée au cours du premier semestre de 2015, sous réserve des approbations réglementaires et de la finalisation de l'acquisition de Glentel par BCE.

CABLE

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

Au 31 décembre 2014, nous avons :

- 2,0 millions d'abonnés à Internet haute vitesse;
- 2,0 millions d'abonnés aux services de télévision, ce qui représente environ 30 % de tous les abonnés aux services de télévision par câble au Canada;
- 1,2 million d'abonnés aux services de téléphonie;
- un réseau desservant environ 4 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		
	2014 ¹	2013 ²	Variation en %
Produits opérationnels			
Internet	1 245	1 159	7
Services de télévision	1 734	1 809	(4)
Services de téléphonie	478	498	(4)
Produits tirés des services	3 457	3 466	–
Ventes de matériel	10	9	11
Produits opérationnels	3 467	3 475	–
Charges opérationnelles			
Coût du matériel	(6)	(6)	–
Autres charges opérationnelles	(1 796)	(1 751)	3
Charges opérationnelles	(1 802)	(1 757)	3
Résultat d'exploitation ajusté	1 665	1 718	(3)
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée	48,0 %	49,4 %	(1,4) pts
Entrées d'immobilisations corporelles	1 055	1 105	(5)

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.

² Les résultats opérationnels de Mountain Cable sont inclus dans les résultats opérationnels de Cable à compter de la date d'acquisition, soit le 1^{er} mai 2013.

RÉSULTATS D'ABONNEMENT DE CABLE¹

(en milliers)	Exercices clos les 31 décembre		
	2014	2013	Variation
Foyers branchés^{2,3}	4 068	3 978	90
Internet			
Ajouts nets d'abonnés	34	63	(29)
Nombre total d'abonnés aux services d'accès Internet ^{2,3}	2 011	1 961	50
Services de télévision			
Réductions nettes d'abonnés	(119)	(127)	8
Nombre total d'abonnés aux services de télévision ^{2,3}	2 024	2 127	(103)
Services de téléphonie			
(Réductions nettes) ajouts nets d'abonnés	(14)	42	(56)
Nombre total d'abonnés aux services de téléphonie ^{2,3}	1 150	1 153	(3)
Nombre total d'abonnés^{2,3,4}	5 185	5 241	(56)
Réductions nettes d'abonnés	(99)	(22)	(77)
Nombre total d'abonnés	5 185	5 241	(56)

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 1^{er} mai 2013, nous avons acquis environ 34 000 abonnés aux services Internet haute vitesse, 40 000 abonnés aux services de télévision et 37 000 abonnés aux services de téléphonie par câble dans le cadre de notre acquisition de Mountain

Cable. Ces abonnés ne figurent pas au nombre des ajouts nets, mais sont pris en compte dans le solde de clôture au 31 décembre 2013. L'acquisition a en outre fait croître le nombre de foyers branchés de 59 000 unités.

³ 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 au 31 décembre 2014. L'acquisition a en outre fait croître le nombre de foyers branchés de 26 000 unités.

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, composés des frais des canaux numériques, y compris les frais d'abonnement aux services supérieurs et spécialisés, de la programmation à la carte et liés à la vidéo sur demande;
- les services de câble analogiques, composés des frais de câble de base, des frais de câble de base étendu (forfaits) et des frais d'accès ou de service imposés à des tiers pour l'utilisation des réseaux;
- la location et la vente de terminaux numériques et de modems pour l'accès Internet.

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 :

- de la hausse du nombre d'abonnés aux services d'accès Internet combinée à une migration générale vers des services offrant des vitesses et des capacités supérieures;
- de l'acquisition de Mountain Cable en mai 2013 et de Source Cable en novembre 2014;
- facteurs contrebalancés par une diminution du nombre d'abonnés aux services de télévision au cours de l'exercice;
- un recul des produits tirés des services de téléphonie en raison des rabais de fidélisation et autres rabais promotionnels.

Produits tirés des services d'accès Internet

Les produits tirés des services d'accès Internet ont augmenté de 7 % au cours de l'exercice considéré en raison :

- d'un nombre accru d'abonnés aux services d'accès Internet;
- d'une migration générale des clients vers des services offrant des vitesses et des capacités supérieures;
- des augmentations de la tarification des services d'accès Internet.

Produits tirés des services de télévision

Les produits tirés des services de télévision ont reculé de 4 % au cours de l'exercice en raison :

- de la réduction du nombre d'abonnés aux services de télévision au cours de l'exercice combinée à l'intensification de la concurrence relativement à la télévision payante;

- facteur partiellement compensé par l'incidence des augmentations de prix appliquées au cours du dernier exercice;
- les acquisitions de Mountain Cable et de Source Cable.

Le nombre d'abonnés aux services de câble numériques représentait 88 % du total de nos abonnés aux services de télévision à la fin de l'exercice, contre 84 % à la fin de 2013. 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.

Produits tirés des services de téléphonie

Les produits tirés des services de téléphonie ont reculé de 4 % au cours de l'exercice en raison :

- d'une hausse des rabais de fidélisation et autres rabais promotionnels liés à l'intensification de la concurrence et aux offres multiproduits;
- facteur compensé en partie par une hausse du nombre moyen d'abonnés aux services de téléphonie tout au long de l'exercice;
- l'incidence des augmentations de prix appliquées au cours de l'exercice.

Ventes de matériel

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

Les produits tirés des ventes de matériel ont augmenté de 11 % au cours de l'exercice considéré en raison d'une hausse des ventes de terminaux par rapport à l'exercice précédent.

CHARGES OPÉRATIONNELLES

Nous classons les charges opérationnelles de Cable en trois catégories :

- le coût de la programmation;
- le coût des ventes de matériel (terminal numérique et modem Internet et accessoires);

- 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 se sont accrues de 3 % au cours de l'exercice, en raison des éléments suivants :

- des coûts supplémentaires liés aux acquisitions de Mountain Cable et de Source Cable;
- une hausse des investissements dans le service à la clientèle et le réseau et des coûts connexes pour rehausser la valeur offerte aux clients;
- l'incidence de 5 millions de dollars d'un ajustement cumulatif non récurrent au titre du Fonds pour l'amélioration de la programmation locale apporté relativement à la décision prise par le CRTC et un ajustement favorable de 8 millions de dollars en 2013 relatif aux honoraires liés aux licences à payer pour concorder avec la période de facturation du CRTC;
- facteurs compensés en partie par diverses mesures visant l'efficacité et une hausse de la productivité.

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

Le résultat d'exploitation ajusté a reculé de 3 % au cours de l'exercice considéré en raison de la hausse des charges opérationnelles, comme susmentionné. L'acquisition de Source Cable n'a pas eu d'incidence importante sur le résultat d'exploitation ajusté de l'exercice considéré.

ACQUISITION DE CABLE

Le 4 novembre 2014, nous avons fait l'acquisition de Source Cable Limited, un petit fournisseur de services de télévision, d'Internet et de téléphonie, pour une contrepartie de 156 millions de dollars. Le territoire de Source Cable Limited est adjacent aux réseaux de câble existants de Rogers au sud-ouest de l'Ontario et on s'attend à ce que l'acquisition permette de nombreuses synergies.

SOLUTIONS D'AFFAIRES

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

- vente aux petites, moyennes et grandes entreprises et aux gouvernements;
- vente en gros aux autres fournisseurs de services;
- 7 800 immeubles branchés aux réseaux possédés;
- 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		
	2014	2013 ¹	Variation en %
Produits opérationnels			
Activités de prochaine génération	271	213	27
Activités traditionnelles	106	149	(29)
Produits tirés des services	377	362	4
Ventes de matériel	5	12	(58)
Produits opérationnels	382	374	2
Charges opérationnelles	(260)	(268)	(3)
Résultat d'exploitation ajusté	122	106	15
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée	31,9 %	28,3 %	3,6 pts
Entrées d'immobilisations corporelles	146	107	36

¹ Les résultats opérationnels de Blackiron et de Pivot Data Centres sont compris dans les résultats de Solutions d'Affaires depuis leur date d'acquisition respective, soit le 17 avril 2013 et le 1^{er} octobre 2013.

Le secteur Solutions d'Affaires tire des produits de la prestation de services de communications filaires et des ventes de matériel connexe.

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 se concentre également à l'heure actuelle sur la cooccupation, l'hébergement, l'infonuagique et les services de reprise après sinistre pour centres de données. Les services de prochaine génération, qui comprennent les activités de nos centres de données, ont représenté 72 % du total des produits tirés des services au cours de l'exercice considéré.

PRODUITS OPÉRATIONNELS

Les produits tirés des services ont augmenté de 4 % au cours de l'exercice considéré en raison des facteurs suivants :

- 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;
- croissance attribuable aux acquisitions de Pivot Data Centres et de Blackiron qui ont eu lieu respectivement en octobre et en avril 2013; facteurs contrebalancés en partie par la poursuite du déclin des services traditionnels hors réseau de transmission de la voix et des données, une tendance qui devrait se poursuivre alors que nous concentrons nos activités sur les occasions que présentent les réseaux possédés et que les clients se tournent vers des services IP plus évolués et rentables.

Compte non tenu des acquisitions de centres de données, les produits tirés des services de prochaine génération se seraient accrus de 6 % et le total des produits tirés des services aurait diminué de 9 %, comparativement à 2013.

Les ventes de matériel ont reculé au cours de l'exercice, étant donné que le premier trimestre de 2013 comprenait une vente de matériel non récurrente.

CHARGES OPÉRATIONNELLES

Les charges opérationnelles ont reculé de 3 % au cours de l'exercice considéré en raison des facteurs suivants :

- baisse des coûts liés aux services traditionnels, y compris le nombre moindre d'installations de tiers louées, attribuable au recul prévu des volumes et du nombre de clients;
- mesures continues mises en place pour améliorer les coûts et la productivité;
- facteurs partiellement contrebalancés par la hausse des coûts liés aux services de prochaine génération et sur réseaux possédés en raison des volumes plus élevés.

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

Le résultat d'exploitation ajusté a connu une hausse de 15 % au cours de l'exercice à l'étude en raison de la croissance soutenue des services de prochaine génération et sur réseaux possédés à marge plus élevée, essentiellement en raison de nos acquisitions récentes de centres de données, ainsi que des gains au chapitre de la productivité.

MEDIA

SOCIÉTÉ CANADIENNE DIVERSIFIÉE DANS LES MÉDIAS

Nous présentons un vaste portefeuille de propriétés de médias, qui comprend principalement :

- des propriétés de télédiffusion et de radiodiffusion de premier plan;
- des services d'achat multiplateformes télévisés et en ligne;
- des actifs d'édition, y compris Next Issue Canada;
- des actifs de divertissement et de médias sportifs;
- un contrat exclusif de 12 ans avec la LNH;
- des médias numériques.

RÉSULTATS FINANCIERS DE MEDIA

(en millions de dollars, sauf les marges)	Exercices clos les 31 décembre		
	2014	2013 ¹	Variation en %
Produits opérationnels	1 826	1 704	7
Charges opérationnelles	(1 695)	(1 543)	10
Résultat d'exploitation ajusté	131	161	(19)
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée	7,2 %	9,4 %	(2,2) pts
Entrées d'immobilisations corporelles	94	79	19

¹ Les résultats opérationnels de Sportsnet 360 (auparavant theScore) sont compris dans les résultats opérationnels de Media depuis la date d'acquisition du 30 avril 2013.

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 de Rogers Sports Entertainment.

Les produits opérationnels se sont accrus de 7 % au cours de l'exercice considéré en raison des facteurs suivants :

- des produits d'environ 100 millions de dollars tirés du contrat avec la LNH qui est entré en vigueur vers la fin de l'exercice considéré pour la saison 2014-2015;

- une hausse des produits tirés des abonnements générés par les propriétés de Sportsnet;
- une hausse des produits liés aux Blue Jays de Toronto;
- une hausse des produits tirés des services de radiodiffusion;
- une hausse des ventes de The Shopping Channel;
- la croissance de Next Issue Canada, lancé à la fin de l'exercice 2013;
- facteurs partiellement contrebalancés par le ralentissement persistant de la publicité conventionnelle télédiffusée et imprimée et les changements structurels en découlant.

Compte non tenu de l'incidence du contrat avec la LNH, le total des produits de l'exercice considéré aurait augmenté de 1 %.

CHARGES OPÉRATIONNELLES

Les charges opérationnelles de Media se répartissent en quatre catégories :

- le coût du contenu diffusé (y compris de la programmation sportive);
- le coût des marchandises vendues par The Shopping Channel et Sports Entertainment;
- 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 10 % au cours de l'exercice considéré, en raison de l'incidence des facteurs suivants :

- les coûts supplémentaires associés au contrat avec la LNH qui sont passés en charges selon la proportion de matchs de la saison joués pendant une période donnée;
- les hausses de salaires des joueurs des Blue Jays de Toronto;
- la hausse des coûts de programmation;
- les coûts additionnels d'environ 16 millions de dollars liés à la croissance de Next Issue Canada;
- la hausse des coûts des marchandises à The Shopping Channel;
- facteurs partiellement contrebalancés par la baisse des coûts d'édition attribuable à la réduction des volumes d'impression.

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

Le résultat d'exploitation ajusté a reculé pour l'exercice considéré en raison des variations susmentionnées des produits et des charges.

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 des licences du spectre de 700 MHz d'un montant de 3,3 milliards de dollars ne figurent pas aux entrées d'immobilisations corporelles et n'entrent pas dans le calcul des flux de trésorerie disponibles ou de la prédominance 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.

La direction se concentre sur la planification, le financement et la gestion des entrées d'immobilisations corporelles, puisqu'elles sont importantes et ont une incidence significative sur nos flux de trésorerie.

Les entrées d'immobilisations corporelles avant les variations connexes du fonds de roulement hors trésorerie représentent des immobilisations dont la Société a effectivement acquis le titre de propriété pendant la période et qui étaient prêtes à être utilisées. 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 la prédominance du capital ¹)	Exercices clos les 31 décembre		
	2014	2013	Variation en %
Entrées d'immobilisations corporelles			
Sans-fil	978	865	13
Cable	1 055	1 105	(5)
Solutions d'Affaires	146	107	36
Media	94	79	19
Siège social	93	84	11
Total des entrées d'immobilisations corporelles	2 366	2 240	6
Prédominance du capital ¹	18,4 %	17,6 %	0,8 pts

¹ La prédominance du capital est un indicateur clé de performance. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance ».

SANS-FIL

Les entrées d'immobilisations corporelles de Sans-fil en 2014 se rapportent surtout aux investissements liés à la capacité du réseau LTE et au déploiement de celle-ci et aux activités de construction de sites afin d'améliorer encore davantage la couverture et le déploiement initial de notre spectre de 700 MHz nouvellement acquis. Le déploiement du réseau LTE a atteint environ 84 % de la population canadienne au 31 décembre 2014.

CABLE

Les investissements effectués au cours de l'exercice avaient pour objectif d'améliorer la capacité de notre plateforme Internet, d'accroître la fiabilité et la qualité du réseau et de poursuivre les travaux de développement relatifs aux services IP liés à la vidéo de prochaine génération. Nous avons également investi dans le matériel des abonnés en lien avec la poursuite du déploiement des boîtes numériques TerminalPlus de prochaine génération et avec la conversion aux services numériques des abonnés aux services analogiques. La réduction des dépenses d'un exercice à l'autre rend principalement compte d'un plus grand volume de terminaux TerminalPlus installés l'an dernier au moment du lancement de la plus récente génération de ce produit.

La conversion des abonnés des services analogiques aux services numériques continuera de renforcer l'expérience client et elle nous permet d'accroître considérablement la capacité des réseaux et de réduire les coûts opérationnels et d'entretien des réseaux. Cette conversion nécessite des dépenses additionnelles afin de fournir des convertisseurs numériques aux abonnés aux services analogiques restants et de mettre le matériel de filtrage analogique du réseau hors service.

SOLUTIONS D'AFFAIRES

Les entrées d'immobilisations corporelles du secteur Solutions d'Affaires ont connu une hausse au cours de l'exercice considéré en raison de l'expansion de nos réseaux dans le but de joindre davantage de clients et d'emplacements et des investissements dans des centres de données.

MEDIA

Les entrées d'immobilisations du secteur Media se sont accrues au cours de l'exercice considéré en raison d'investissements effectués dans notre infrastructure de TI, ainsi que dans les installations de diffusion de la LNH.

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		
	2014	2013	Variation en %
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 019	4 993	1
Rémunération fondée sur des actions	(37)	(84)	(56)
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	(173)	(85)	104
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(2 144)	(1 898)	13
Charges financières	(817)	(742)	10
Autres (charges) produits	(1)	81	(101)
Impôt sur le résultat	(506)	(596)	(15)
Bénéfice net	1 341	1 669	(20)

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 « Résultats financiers de 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	
	2014	2013
Incidence de l'acquisition des droits	44	42
Incidence des variations du cours	(17)	34
Dérivés liés aux capitaux propres, déduction faite des intérêts reçus	10	8
Total de la rémunération fondée sur des actions	37	84

La rémunération fondée sur des actions a reculé, passant de 84 millions de dollars en 2013 à 37 millions de dollars essentiellement en raison de l'incidence en 2013 de l'augmentation du cours des actions ordinaires de catégorie B de RCI au début de

l'exercice 2013, avant la mise en place du programme visant les dérivés liés aux capitaux propres.

Au 31 décembre 2014, la Société avait un passif de 144 millions de dollars (164 millions de dollars en 2013) 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 2014, un montant de 48 millions de dollars (101 millions de dollars en 2013) a été versé aux détenteurs d'options sur actions, d'unités d'actions de négociation restreinte et d'unités d'actions différées. De temps à autre, nous pouvons avoir recours à des instruments dérivés pour gérer notre exposition aux fluctuations du marché relativement à notre charge au titre de la rémunération fondée sur des actions.

FRAIS DE RESTRUCTURATION, COÛTS D'ACQUISITION ET AUTRES CHARGES

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

- un montant de 131 millions de dollars (53 millions de dollars en 2013) de frais de restructuration ayant principalement trait à la réorganisation dans le cadre de la mise en œuvre du plan Rogers 3.0 visant à créer des équipes axées sur la clientèle et à supprimer des niveaux de gestion pour plus de souplesse et de proximité entre les gestionnaires principaux et le personnel de première ligne et les clients;
- un montant de 42 millions de dollars (32 millions de dollars en 2013) de frais liés aux acquisitions, aux provisions pour certaines poursuites juridiques et à d'autres charges.

AMORTISSEMENTS DES IMMOBILISATIONS CORPORELLES ET INCORPORELLES

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	2014	2013	Variation en %
Amortissement des immobilisations corporelles	1 979	1 748	13
Amortissement des immobilisations incorporelles	165	150	10
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, montant total	2 144	1 898	13

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

- du récent investissement important dans le matériel des nouveaux abonnés et du déploiement de celui-ci, dans le secteur Cable, principalement constitué de terminaux de télévision numérique TerminalPlus de prochaine génération, lesquels sont amortis sur une durée de trois ans;
- 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'entrée de nouvelles immobilisations corporelles et de nouvelles immobilisations incorporelles résultant des récentes acquisitions dans les secteurs Cable, Solutions d'Affaires et Media en 2013 et 2014.

CHARGES FINANCIÈRES

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	2014	2013	Variation en %
Intérêts sur les emprunts ¹	782	734	7
Intérêts sur les passifs au titre des retraites	7	14	(50)
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	29	-	n. s.
Perte de change	11	23	(52)
Variation de la juste valeur des instruments dérivés	2	(16)	n. s.
Intérêts inscrits à l'actif	(26)	(25)	4
Autres	12	12	-
Total des charges financières	817	742	10

n.s. : non significatif.

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

La hausse des intérêts sur les emprunts pour l'exercice considéré découle de la hausse de l'encours de la dette, hausse qui a été compensée en partie par une baisse du taux d'intérêt moyen pondéré sur l'encours de la dette. Au 31 décembre 2014, nos emprunts présentaient un coût moyen pondéré de 5,20 % (5,54 % au 31 décembre 2013) et le terme moyen pondéré à l'échéance était de 10,8 années (10,3 années au 31 décembre 2013).

Au début de l'exercice, nous avons remboursé ou racheté nos billets de premier rang à 6,375 % de 750 millions de dollars américains (834 millions de dollars) et nos billets de premier rang à 5,50 % de 350 millions de dollars américains (387 millions de dollars). Parallèlement au remboursement ou au rachat de cette dette, une perte de 29 millions de dollars relative aux dérivés liés à la dette ayant été résiliés, qui avait été différée dans la réserve de couverture jusqu'à échéance des billets, a été comptabilisée. Cette perte a trait à des transactions effectuées en 2008 et en 2013 dans le cadre desquelles les cours de change sur les dérivés liés à la dette ont été mis à jour selon les cours alors en vigueur.

Les pertes de change enregistrées en 2013 découlaient principalement de la réévaluation des billets de premier rang de 350 millions de dollars américains échéant en 2038 pour lesquels les dérivés liés à la dette n'avaient pas été désignés comme des couvertures à des fins comptables avant le 6 mars 2013. Cette perte de change a été contrebalancée en grande partie par la variation correspondante de la juste valeur des dérivés liés à la dette connexes. À l'exercice 2014, 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 (CHARGES) PRODUITS

Les autres (charges) produits ont affiché une baisse au cours de l'exercice considéré en raison de la diminution des produits découlant de certains placements dans des entreprises associées et des coentreprises et d'un profit de 47 millions de dollars réalisé sur la vente de notre participation dans TVtropolis en 2013.

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	
	2014	2013
Taux d'impôt prévu par la loi	26,5 %	26,5 %
Bénéfice avant impôt sur le résultat	1 847	2 265
Charge d'impôt sur le résultat calculée	489	600
Augmentation (diminution) de l'impôt découlant de ce qui suit :		
Tranche non imposable des gains en capital	(1)	(9)
Comptabilisation des actifs d'impôt différé non comptabilisés précédemment	-	(14)
Charge au titre de la rémunération fondée sur des actions (non imposable) non déductible	(2)	8
Ajustement d'impôt sur le résultat, modification des lois fiscales	14	8
Autres éléments	6	3
Total de l'impôt sur le résultat	506	596
Taux d'impôt effectif	27,4 %	26,3 %
Impôt sur le résultat en trésorerie payé	460	496

Le taux d'impôt effectif de la Société a atteint 27,4 % pour l'exercice considéré, contre 26,3 % pour la période correspondante de 2013. Le taux d'impôt effectif pour 2014 différait du taux d'impôt prévu par la loi essentiellement en raison d'un ajustement aux crédits de taxe de vente harmonisée de l'Ontario pour la période précédente de 14 millions de dollars. Compte non tenu de cet ajustement, notre taux d'impôt effectif pour l'exercice aurait été de 26,6 %.

L'impôt sur le résultat en trésorerie payé au cours de l'exercice à l'étude a diminué en raison du calendrier des versements.

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 les exercices 2015 à 2016 continueront de comprendre ces montants additionnels. Bien que l'élimination du report du revenu des sociétés de personnes ait une incidence sur le calendrier des paiements d'impôt en trésorerie, elle n'a pas de conséquences sur notre impôt sur le résultat à des fins comptables. Il y a lieu de se reporter à la rubrique intitulée « À propos des énoncés prospectifs ».

BÉNÉFICE NET

Le bénéfice net a reculé de 20 % 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 2013 » pour obtenir de plus amples renseignements.

(en millions de dollars, sauf les données par action)	Exercices clos les 31 décembre		Variation en %
	2014	2013	
Bénéfice net	1 341	1 669	(20)
Bénéfice de base par action	2,60	3,24	(20)
Bénéfice dilué par action	2,56	3,22	(20)

Compte non tenu de certains éléments, le résultat net ajusté a diminué de 13 % comparativement à celui de 2013, principalement en raison de l'accroissement des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles et des charges financières, compensés en partie par la baisse de la charge d'impôt sur le résultat.

(en millions de dollars, sauf les données par action)	Exercices clos les 31 décembre		Variation en %
	2014	2013	
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 019	4 993	1
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(2 144)	(1 898)	13
Charges financières ²	(788)	(742)	6
Autres produits ³	(1)	34	(103)
Impôt sur le résultat ⁴	(554)	(618)	(10)
Résultat net ajusté ¹	1 532	1 769	(13)
Résultat par action de base ajusté ¹	2,97	3,43	(13)
Résultat par action dilué ajusté ¹	2,96	3,42	(13)

¹ Le résultat d'exploitation ajusté, le résultat net ajusté, 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 29 millions de dollars liée aux remboursements sur la dette à long terme pour l'exercice clos le 31 décembre 2014.

³ Les autres produits ne tiennent pas compte du profit de 47 millions de dollars sur la vente de la participation dans TVtropics pour l'exercice clos le 31 décembre 2013.

⁴ L'impôt sur le résultat ne tient pas compte d'un recouvrement de 62 millions de dollars (recouvrement de 30 millions de dollars en 2013) pour l'exercice clos le 31 décembre 2014 lié à l'incidence fiscale des éléments ajustés. Pour 2014, l'impôt sur le résultat exclut également une charge de 14 millions de dollars (néant en 2013) pour ajuster les crédits de taxe de vente harmonisée de l'Ontario comptabilisés au préalable. Pour 2013, la charge d'impôt exclut également la charge de 8 millions de dollars pour la réévaluation des soldes d'impôt différé en raison de changements apportés au taux d'impôt prévu par la loi.

MEMBRES DU PERSONNEL

Les salaires et avantages du personnel représentent une part significative des charges de la Société. Au 31 décembre 2014, la Société comptait environ 27 000 employés (28 000 en 2013) 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 2014 est demeuré inchangé par rapport à celui de 2013, se chiffrant à environ 1 940 millions de dollars. L'exercice 2014 a été marqué par le recul du nombre d'employés, la diminution de la charge de retraite en raison de la charge d'intérêts moindre et par la diminution de la charge de rémunération fondée sur des actions, contrebalancés par la hausse des salaires des joueurs de baseball et du coût des avantages du personnel.

RÉSULTATS DE L'EXERCICE 2013 COMPARATIVEMENT À CEUX DE 2012

Produits opérationnels

Les produits consolidés avaient augmenté de 220 millions de dollars en 2013 par rapport à ceux de 2012, rendant compte d'augmentations de 117 millions de dollars pour Cable, de 23 millions de dollars pour Solutions d'Affaires, de 84 millions de dollars pour Media, ainsi que de 6 millions de dollars au titre des éléments relevant du siège social et des éliminations intersociétés, partiellement contrebalancées par une baisse de 10 millions de dollars des produits de Sans-fil. Cette hausse était attribuable à l'augmentation des produits tirés des services Internet de Cable et à la hausse des produits tirés des abonnements et de la publicité de Media, partiellement contrebalancées par le recul des ventes de matériel de Sans-fil en raison de la baisse du nombre d'abonnés existants rehaussant leur appareil et du nombre brut d'activations.

Résultat d'exploitation ajusté

Le résultat d'exploitation ajusté s'est accru de 159 millions de dollars en 2013 par rapport à celui de 2012, rendant compte des hausses de 94 millions de dollars de Sans-fil, de 113 millions de dollars de Cable et de 17 millions de dollars de Solutions d'Affaires partiellement contrebalancées par la baisse de 29 millions de dollars de Media. La hausse enregistrée par Sans-fil est attribuable à la croissance soutenue des produits tirés de la transmission de données et des améliorations au chapitre de la gestion des coûts et de l'efficacité. La hausse de Cable était attribuable à la croissance des produits partiellement atténuée par la hausse des charges opérationnelles.

Bénéfice net et résultat net ajusté

Le bénéfice net consolidé est passé de 1 725 \$ en 2012 à 1 669 \$ en 2013, en raison surtout d'un profit de 233 millions de dollars réalisé en 2012 relativement aux licences d'utilisation du spectre vendues par Inukshuk à nos partenaires de coentreprise non liés, ainsi qu'à l'économie d'impôt afférente enregistrée au cours de ce même exercice. Le résultat net ajusté consolidé avait aussi affiché une baisse, passant de 1 781 millions de dollars en 2012 à 1 769 millions de dollars en 2013, principalement en raison de hausses des charges financières et des dotations aux amortissements, lesquelles ont été compensées en partie par une hausse du résultat d'exploitation ajusté.

RÉSULTATS TRIMESTRIELS

Le tableau qui suit présente les résultats financiers consolidés trimestriels et les indicateurs clés de performance pour les exercices 2014 et 2013.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS TRIMESTRIELS

(en millions de dollars, sauf les montants par action)	2014					2013				
	Exercice complet	T4	T3	T2	T1	Exercice complet	T4	T3	T2	T1
Produits opérationnels										
Sans-fil	7 305	1 898	1 880	1 800	1 727	7 270	1 851	1 846	1 813	1 760
Cable	3 467	871	864	872	860	3 475	871	873	870	861
Solutions d'Affaires	382	97	96	95	94	374	98	93	90	93
Media	1 826	544	440	475	367	1 704	453	440	470	341
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(130)	(44)	(28)	(30)	(28)	(117)	(30)	(28)	(31)	(28)
Total des produits opérationnels	12 850	3 366	3 252	3 212	3 020	12 706	3 243	3 224	3 212	3 027
Résultat d'exploitation ajusté										
Sans-fil	3 246	725	888	843	790	3 157	696	875	821	765
Cable	1 665	424	409	423	409	1 718	433	425	431	429
Solutions d'Affaires	122	34	32	28	28	106	29	29	25	23
Media	131	78	23	54	(24)	161	49	55	64	(7)
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(145)	(28)	(40)	(35)	(42)	(149)	(40)	(43)	(35)	(31)
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 019	1 233	1 312	1 313	1 161	4 993	1 167	1 341	1 306	1 179
Rémunération fondée sur des actions	(37)	(12)	(9)	(11)	(5)	(84)	(18)	(7)	(1)	(58)
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	(173)	(43)	(91)	(30)	(9)	(85)	(24)	(38)	(14)	(9)
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	(2 144)	(560)	(533)	(532)	(519)	(1 898)	(508)	(477)	(463)	(450)
Charges financières	(817)	(202)	(202)	(188)	(225)	(742)	(196)	(180)	(185)	(181)
Autres (charges) produits	(1)	10	(12)	(9)	10	81	14	(3)	60	10
Bénéfice net avant impôt sur le résultat	1 847	426	465	543	413	2 265	435	636	703	491
Impôt sur le résultat	(506)	(129)	(133)	(138)	(106)	(596)	(115)	(172)	(171)	(138)
Bénéfice net	1 341	297	332	405	307	1 669	320	464	532	353
Bénéfice par action										
De base	2,60	0,58	0,64	0,79	0,60	3,24	0,62	0,90	1,03	0,69
Dilué	2,56	0,57	0,64	0,76	0,57	3,22	0,62	0,90	0,93	0,68
Bénéfice net	1 341	297	332	405	307	1 669	320	464	532	353
Ajouter (déduire) :										
Rémunération fondée sur des actions	37	12	9	11	5	84	18	7	1	58
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	173	43	91	30	9	85	24	38	14	9
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	29	-	-	-	29	-	-	-	-	-
Profit sur la vente de TVtropolis	-	-	-	-	-	(47)	-	-	(47)	-
Incidence fiscale des éléments susmentionnés	(62)	(11)	(27)	(14)	(10)	(30)	(5)	(8)	(11)	(6)
Ajustement d'impôt sur le résultat, modification des lois fiscales	14	14	-	-	-	8	-	-	8	-
Résultat net ajusté ¹	1 532	355	405	432	340	1 769	357	501	497	414
Résultat par action ajusté ¹										
De base	2,97	0,69	0,79	0,84	0,66	3,43	0,69	0,97	0,97	0,80
Dilué	2,96	0,69	0,78	0,84	0,66	3,42	0,69	0,97	0,96	0,80
Entrées d'immobilisations corporelles	2 366	664	638	576	488	2 240	703	548	525	464
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 437	275	370	436	356	1 548	109	506	505	428
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles	3 698	1 031	1 057	1 202	408	3 990	1 072	1 052	1 061	805

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 2014

PRODUITS OPÉRATIONNELS

Les produits tirés des réseaux de Sans-fil se sont accrus au quatrième trimestre essentiellement en raison de la poursuite de l'adoption de forfaits Partagez tout de Rogers générant des PMPA plus élevés et de la vente de plus nombreux téléphones intelligents.

Les produits opérationnels de Cable sont demeurés stables au quatrième trimestre en raison de l'incidence d'un bassin de clientèle plus important pour nos produits Internet, combinée à la migration des clients vers des vitesses et des capacités d'utilisation supérieures. Ces facteurs ont été contrebalancés par la perte d'abonnés aux services de télévision au cours de l'exercice et par une baisse des produits liés à la téléphonie en raison des rabais promotionnels.

Les produits opérationnels de Solutions d'Affaires ont diminué au quatrième trimestre compte tenu du recul soutenu des produits tirés des 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 et par la hausse des produits tirés des centres de données.

Les produits opérationnels de Media ont connu une hausse au quatrième trimestre essentiellement en raison du contrat avec la LNH, de la hausse des produits tirés des abonnements générés par les propriétés de Sportsnet, de l'augmentation des produits tirés des activités radiophoniques et de la croissance des produits de Next Issue Canada, hausse qui a été atténuée par le ralentissement persistant de la publicité conventionnelle télédiffusée et imprimée.

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

Le résultat d'exploitation ajusté de Sans-fil s'est accru au quatrième trimestre essentiellement en raison de la hausse des produits tirés des réseaux susmentionnée, partiellement contrebalancée par l'augmentation des coûts liés aux téléphones intelligents vendus.

Le résultat d'exploitation ajusté de Cable a reculé au quatrième trimestre principalement en raison des investissements dans la programmation et des coûts liés aux améliorations de la valeur offerte aux clients.

Le résultat d'exploitation ajusté de Media a connu une hausse au cours du quatrième trimestre en raison des fluctuations des produits susmentionnées et des économies de coûts réalisées dans les segments de la télévision et de l'édition.

BÉNÉFICE NET ET RÉSULTAT NET AJUSTÉ

Le bénéfice net a reculé au quatrième trimestre essentiellement en raison des changements reflétés dans la hausse du résultat d'exploitation ajusté mentionnée précédemment et de la hausse des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, de l'augmentation des frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges et de la hausse de l'impôt sur le résultat.

Le résultat net ajusté s'est chiffré à 355 millions de dollars au quatrième trimestre de 2014, pour un résultat par action dilué ajusté de 0,69 \$, ce qui cadre avec le résultat net ajusté de 357 millions de dollars et au résultat par action dilué ajusté de 0,69 \$ comptabilisés au quatrième trimestre de 2013.

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 subventions relatives aux appareils découlant de l'engouement des clients pour les téléphones intelligents;
- une légère augmentation du taux d'attrition rendant compte de notre attention accrue placée sur les clients représentant une plus grande valeur au détriment des clients qui génèrent des marges plus faibles.

Nous continuons à cibler les abonnés aux services facturés générant des produits plus élevés, ce qui a fortement contribué à favoriser les acquisitions d'abonnés aux services facturés plutôt qu'aux services prépayés. 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, pendant certaines périodes, à une augmentation des coûts d'acquisition d'abonnés et des frais de mise en service connexes. Cette intensification des activités se produit généralement aux troisième et quatrième trimestres, et peut aussi avoir lieu, ou être plus prononcée, au moment du lancement de nouveaux appareils sans fil populaires.

Cable

Les tendances à l'égard des produits et du résultat d'exploitation des services de Cable sont surtout attribuables :

- à une pénétration et à un usage accru des services et produits de téléphonie, d'accès Internet et de câble numériques;
- à des augmentations de tarifs au cours de l'exercice;
- facteurs contrebalancés par des réductions d'abonnés aux services de télévision au profit de la concurrence.

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;
- 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.

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, la hausse des droits afférents à la diffusion de divertissement sportif, l'accroissement des tarifs d'abonnement et 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; de la saison de la ligue majeure de baseball, dont les produits et les charges sont enregistrés essentiellement au printemps, à l'été et à l'automne; et de la saison de la Ligue nationale de hockey, dont les produits de publicité et les charges de programmation sont concentrés à l'automne et à l'hiver.

SURVOL DU BILAN

BILANS CONSOLIDÉS

Aux 31 décembre (en millions de dollars)	2014	2013	Variation (en \$)	Variation (en %)	Explication des principales variations
Actifs					
Actifs courants					
Trésorerie et équivalents de trésorerie	176	2 301	(2 125)	(92)	Provenant principalement du paiement de 3,3 milliards de dollars au titre du spectre de 700 MHz et de 1,2 milliard de dollars au titre des remboursements de billets de premier rang, paiements qui ont été annulés par un montant de 2,1 milliards de dollars provenant des émissions de billets de premier rang en mars 2014. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Gestion de nos liquidités et de nos ressources financières ».
Débiteurs	1 591	1 509	82	5	A principalement trait aux créances clients en conséquence des produits tirés de la publicité de la LNH et du moment des recouvrements.
Stocks	251	276	(25)	(9)	Principalement en raison d'une diminution des stocks d'appareils de Sans-fil.
Autres actifs courants	191	162	29	18	Principalement en raison d'une augmentation des charges payées d'avance, partiellement annulée par une baisse des impôts sur le résultat à recevoir.
Partie courante des instruments dérivés	136	73	63	86	Rend compte des variations des valeurs de marché des dérivés liés à la dette et des dérivés liés aux dépenses essentiellement attribuables à la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain.
Total des actifs courants	2 345	4 321	(1 976)	(46)	
Immobilisations corporelles	10 655	10 255	400	4	Résulte des entrées d'immobilisations corporelles, déduction faite de l'amortissement. Se reporter à la rubrique « Entrées d'immobilisations corporelles ».
Immobilisations incorporelles	6 588	3 211	3 377	105	A principalement trait à l'acquisition de licences d'utilisation du spectre de 700 MHz de 3,3 milliards de dollars.
Placements	1 898	1 487	411	28	A principalement trait à l'appréciation de nos parts dans des titres de participation négociables en bourse et de notre investissement initial dans l'entreprise shomi.
Instruments dérivés	788	148	640	n. s.	Rend compte des variations des valeurs de marché des dérivés liés à la dette, des contrats à terme sur obligations et des dérivés liés aux dépenses essentiellement attribuables à la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain.
Autres actifs à long terme	356	397	(41)	(10)	Rend compte de l'utilisation du dépôt de 46 millions de dollars pour mener à terme l'acquisition de certains détaillants après la clôture de l'opération au début 2014.
Actifs d'impôt différé	9	31	(22)	(71)	n. s.
Goodwill	3 883	3 751	132	4	A principalement trait à l'acquisition de Source Cable en 2014.
Total des actifs	26 522	23 601	2 921	12	
Passifs et capitaux propres					
Passifs courants					
Emprunts à court terme	842	650	192	30	Rend compte du financement accru dans le cadre du programme de titrisation des débiteurs.
Créditeurs et charges à payer	2 578	2 344	234	10	Comprend une hausse des comptes fournisseurs imputable au calendrier des paiements.
Impôt sur le résultat à payer	47	22	25	114	Rend compte d'une diminution des versements d'impôts en trésorerie, contrebalancée par un petit recul de la charge d'impôt sur le résultat.
Partie courante des provisions	7	7	-	-	n. s.
Produits constatés d'avance	443	350	93	27	A principalement trait aux dépôts reçus au titre des mesures prises en lien avec la LNH et aux reports de produits liés à notre programme de fidélisation Récompenses Fidélité Rogers qui a été lancé vers la fin de 2013.
Partie courante de la dette à long terme	963	1 170	(207)	(18)	Rend compte du calendrier de remboursement de nos billets de premier rang. Se reporter à la rubrique « Gestion de nos liquidités et de nos ressources financières ».
Partie courante des instruments dérivés	40	63	(23)	(37)	Rend principalement compte des variations des valeurs de marché des dérivés liés à la dette essentiellement attribuables à la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain.
Total des passifs courants	4 920	4 606	314	7	
Provisions	55	40	15	38	n. s.
Dette à long terme	13 824	12 173	1 651	14	Augmentation découlant d'émissions au titre de la dette à long terme en mars 2014. Se reporter à la rubrique « Gestion de nos liquidités et de nos ressources financières ».
Instruments dérivés	11	83	(72)	(87)	Rend principalement compte des variations des valeurs de marché des dérivés liés à la dette essentiellement attribuables à la dépréciation du dollar canadien par rapport au dollar américain.
Autres passifs à long terme	462	328	134	41	Rend principalement compte de l'augmentation de la charge de retraite attribuable à une diminution des taux d'actualisation et à une hausse du taux de participation des membres du personnel.
Passifs d'impôt différé	1 769	1 702	67	4	Rend principalement compte des différences temporaires supplémentaires relatives aux immobilisations corporelles et aux réserves liées aux partenariats.
Total des passifs	21 041	18 932	2 109	11	
Capitaux propres	5 481	4 669	812	17	Tient compte des variations des résultats non distribués et des réserves liées aux capitaux propres.
Total des passifs et des capitaux propres	26 522	23 601	2 921	12	

n.s. : non significatif

Gestion de nos liquidités et de nos ressources financières

PROVENANCE ET AFFECTATION DE LA TRÉSORERIE

TABLEAUX CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

(en millions de dollars)	Exercice clos le 31 décembre		
	2014	2013	Variation en %
Activités opérationnelles			
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	4 925	4 948	
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement opérationnel	11	238	
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles avant l'impôt sur le résultat payé et les intérêts payés	4 936	5 186	
Impôt sur le résultat payé	(460)	(496)	
Intérêts payés	(778)	(700)	
Entrées de trésorerie liées des activités opérationnelles	3 698	3 990	(7)
Activités d'investissement			
Entrées d'immobilisations corporelles	(2 366)	(2 240)	
Entrées de droits de diffusion	(231)	(69)	
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement liés aux immobilisations corporelles et incorporelles	153	(114)	
Acquisitions et transactions stratégiques, déduction faite de la trésorerie acquise	(3 456)	(1 080)	
Produits tirés de la vente de TVtropolis	-	59	
Autres	(51)	(29)	
Sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement	(5 951)	(3 473)	71
Activités de financement			
Produit tiré du règlement de swaps de devises et du règlement de contrats à terme	2 150	662	
Paiements versés au règlement de swaps de devises	(2 115)	(1 029)	
Produit tiré des emprunts à court terme	276	650	
Remboursements sur les emprunts à court terme	(84)	-	
Émission de titres d'emprunt à long terme	3 412	2 578	
Remboursements sur les emprunts à long terme	(2 551)	(356)	
Coûts de transaction engagés	(30)	(37)	
Rachat d'actions de catégorie B sans droit de vote	-	(21)	
Dividendes payés	(930)	(876)	
Entrées de trésorerie liées aux activités de financement	128	1 571	(92)
Variation de la trésorerie et équivalents de trésorerie	(2 125)	2 088	n. s.
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice	2 301	213	n. s.
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice	176	2 301	(92)

n.s. : non significatif

ACTIVITÉS OPÉRATIONNELLES

Les entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles ont reculé de 7 % pour l'exercice considéré en raison des éléments suivants :

- une légère baisse des entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles avant les variations des éléments opérationnels hors trésorerie, l'impôt sur le résultat payé et les intérêts payés;
- le recul du financement net tiré des éléments hors trésorerie du fonds de roulement;
- la hausse des paiements d'intérêts attribuables à la dette à long terme;
- facteurs partiellement contrebalancés par la diminution des paiements d'impôt en trésorerie en raison du calendrier.

ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT

Entrées d'immobilisations corporelles

Les entrées d'immobilisations corporelles se sont chiffrées à 2 366 millions de dollars pour l'exercice considéré, avant la variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement plus élevée de 6 % que celle de 2013. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Entrées d'immobilisations corporelles ».

Acquisitions et mesures stratégiques

Nous avons versé des paiements totaux de 3 301 millions de dollars pour l'exercice relativement à l'acquisition des licences d'utilisation du spectre de 700 MHz et de 156 millions de dollars relativement à l'acquisition de Source Cable. En 2013, les dépenses avaient trait aux

dépôts liés aux licences d'utilisation du spectre avec Shaw et à nos acquisitions de Blackiron, de Pivot, de Mountain Cable et de Sportsnet 360 (anciennement theScore).

Entrées de droits de diffusion

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

ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

Titrisation des débiteurs

Au cours de l'exercice, nous avons obtenu un financement de 192 millions de dollars, déduction faite des remboursements, en vertu de notre programme de titrisation des débiteurs, comparativement à des emprunts de 650 millions de dollars en 2013. Au 31 décembre 2014, nous avons prélevé un total de 842 millions de dollars de financement en vertu du programme aux termes duquel un montant maximal de 900 millions de dollars nous avait été consenti au 31 décembre 2014. À compter du 1^{er} janvier 2015, les modifications apportées au programme de titrisation des débiteurs ont eu pour effet d'augmenter le produit maximal pouvant être tiré du programme à 1,05 milliard de dollars et de proroger l'échéance du programme 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.

Émissions de billets de premier rang

Le 10 mars 2014, nous avons émis un montant de 1,25 milliard de dollars et un montant de 750 millions de dollars américains (832 millions de dollars) de billets de premier rang pour un produit net total d'environ 2,1 milliards de dollars, déduction faite de l'escompte d'émission initial, de la rémunération des placeurs pour compte et d'autres frais connexes. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Gestion des risques financiers » pour obtenir de plus amples renseignements au sujet des opérations de couverture connexes. Les billets émis étaient les suivants :

- des billets de premier rang à taux variable d'un montant de 250 millions de dollars échéant en 2017;
- des billets de premier rang à 2,8 % d'un montant de 400 millions de dollars échéant en 2019;
- des billets de premier rang à 4,0 % d'un montant de 600 millions de dollars échéant en 2024;
- des billets à 5,0 % d'un montant de 750 millions de dollars américains échéant en 2044.

Le montant de 1,25 milliard de dollars au titre des billets de premier rang émis s'inscrit 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 rapporte à une offre publique distincte qui a eu lieu aux États-Unis.

Le 7 mars 2013, nous avons émis un montant de 1 milliard de dollars américains de billets de premier rang pour un produit net total

d'environ 985 millions de dollars américains (1 015 millions de dollars). Les billets émis étaient les suivants :

- des billets de premier rang à 3,0 % d'un montant de 500 millions de dollars américains échéant en 2023;
- des billets de premier rang à 4,5 % d'un montant de 500 millions de dollars américains échéant en 2043.

Le 2 octobre 2013, nous avons émis un montant de 1,5 milliard de dollars américains de billets de premier rang pour un produit net total d'environ 1 481 millions de dollars américains (1 528 millions de dollars). Les billets émis étaient les suivants :

- des billets de premier rang à 4,1 % d'un montant de 850 millions de dollars américains échéant en 2023;
- des billets de premier rang à 5,45 % d'un montant de 650 millions de dollars américains échéant en 2043.

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

Remboursement de la dette et règlement des dérivés connexes

Au cours de 2014 :

- nous avons remboursé ou racheté les billets de premier rang à 6,375 % d'un montant de 750 millions de dollars américains (834 millions de dollars) échéant en 2014 et des billets de premier rang à 5,50 % d'un montant de 350 millions de dollars américains (387 millions de dollars) échéant en 2014;
- nous avons résilié un montant de 1,1 milliard de dollars américains de dérivés liés à la dette connexes à l'échéance.

Au cours de 2013 :

- nous avons remboursé ou racheté la totalité des billets de premier rang à 6,25 % d'un montant de 350 millions de dollars américains (356 millions de dollars) échéant en juin 2013 et avons résilié les dérivés liés à la dette connexes d'un montant de 350 millions de dollars américains à l'échéance;
- nous avons versé un montant de 263 millions de dollars pour résilier les dérivés liés à la dette d'un montant de 1 075 millions de dollars américains. Parallèlement, nous avons contracté de nouveaux dérivés liés à la dette d'un montant notionnel de 1 075 millions de dollars américains, dont les modalités sont identiques à celles des dérivés que nous avons résiliés au même moment, à l'exception du montant notionnel en dollars canadiens à taux fixe.

Coût moyen pondéré des emprunts

Le coût moyen pondéré de nos emprunts se chiffrait à 5,20 % au 31 décembre 2014 (5,54 % au 31 décembre 2013) et le terme moyen pondéré à l'échéance était de 10,8 années (10,3 années au 31 décembre 2013). Cette réduction favorable comparative de notre taux d'intérêt moyen pondéré pour 2014 et cette augmentation du terme moyen pondéré à l'échéance rendent compte de l'incidence combinée des éléments suivants :

- l'utilisation de notre programme de titrisation;
- les émissions, aux termes d'offres publiques, de titres d'emprunt en mars et en octobre 2013 et en mars 2014 à des taux d'intérêt historiquement bas pour Rogers et assortis d'échéances à long terme allant jusqu'à 30 ans;
- les remboursements et rachats prévus d'une dette relativement plus coûteuse en juin 2013 et en mars 2014.

Achats aux termes de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités

En février 2014, nous avons renouvelé notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités (l'« offre publique de rachat ») visant nos actions de catégorie B sans droit de vote pour une autre année. L'offre publique de rachat de 2014 nous confère le droit de racheter des actions de catégorie B de RCI sans droit de vote jusqu'à un nombre représentant un montant maximal de 500 millions de dollars ou 35 780 234 actions de catégorie B sans droit de vote de RCI, selon le moins élevé de ces nombres, en tout temps entre le 25 février 2014 et le 24 février 2015. Nous n'avons pas racheté d'actions aux fins d'annulation au cours de 2014 et nous n'avons pas l'intention, pour le moment, de renouveler notre offre publique de rachat au-delà de l'échéance du 24 février 2015.

En 2013, 546 674 actions de catégorie B sans droit de vote avaient été rachetées par l'intermédiaire de la TSX aux fins d'annulation dans le cadre de l'offre publique de rachat pour un prix de rachat de 22 millions de dollars.

Dividendes

En 2014, la Société a déclaré et versé des dividendes sur ses actions de catégorie A avec droit de vote et ses actions de catégorie B sans droit de vote en circulation. Elle a payé un montant total de 930 millions de dollars en dividendes en trésorerie, soit une hausse de 54 millions de dollars par rapport aux dividendes versés en 2013. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Données sur les dividendes et les actions ».

Prospectus préalable

Nous avons deux prospectus préalable visant le placement de temps à autre de titres d'emprunt. Un de ces prospectus préalable 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). Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Émission de billets de premier rang » pour obtenir de plus amples renseignements.

FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	2014	2013	Variation en %
Résultat d'exploitation ajusté ¹	5 019	4 993	1
Dépenses d'investissement ²	(2 366)	(2 240)	6
Intérêts sur les emprunts, après inscription à l'actif	(756)	(709)	7
Impôt sur le résultat en trésorerie	(460)	(496)	(7)
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 437	1 548	(7)

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 Comprend les entrées aux dépenses d'investissement et exclut les achats de licences d'utilisation du spectre.

Les flux de trésorerie disponibles ont reculé de 7 % pour l'exercice considéré, en raison de la hausse des dépenses d'investissement et des intérêts sur nos emprunts (déduction faite de l'inscription à l'actif) attribuables à l'augmentation de la dette à long terme impayée, facteurs qui ont été annulés en partie par une hausse du résultat d'exploitation ajusté et une baisse de l'impôt sur le résultat en trésorerie.

SITUATION FINANCIÈRE

FACILITÉS DE CRÉDIT BANCAIRE ET DE LETTRES DE CRÉDIT

Le 16 avril 2014, nous avons renégocié les modalités de notre facilité de crédit bancaire existante 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. Également en avril 2014, nous avons procédé au rappel et à l'annulation de lettres de crédit d'environ 0,4 milliard de dollars qui avaient été consenties relativement aux enchères du spectre de 700 MHz ayant pris fin au début en 2014 et la facilité de lettres de crédit connexe a été annulée de manière permanente.

Au cours de l'exercice considéré, nous avons emprunté, puis remboursé, un montant de 1,3 milliard de dollars au titre de notre facilité de crédit bancaire. Au 31 décembre 2014, les emprunts disponibles aux termes nos facilités de crédit bancaires totalisaient 2,6 milliards de dollars, dont une tranche d'environ 0,1 milliard de dollars a été prélevée aux termes de ces facilités sous forme de lettres de crédit en cours. Chacune de ces facilités a pour unique garantie le cautionnement de RCP et a égalité de rang avec les billets de premier rang non garantis et les débiteurs de la Société.

LIQUIDITÉS

Au 31 décembre 2014, nous disposons de liquidités disponibles d'environ 2,8 milliards de dollars (4,5 milliards de dollars au 31 décembre 2013), lesquelles comprenaient :

- un montant de 0,2 milliard de dollars sous forme de trésorerie et d'équivalents de trésorerie (2,3 milliards en 2013);
- un montant de 2,5 milliards de dollars disponible aux termes de notre facilité de crédit bancaire (2,0 milliards en 2013);
- un montant de 0,1 milliard de dollars disponible en vertu de notre programme de titrisation des débiteurs (0,2 milliard en 2013).

En plus des sources de liquidités disponibles susmentionnées, nous détenons environ 1,1 milliard de dollars (0,8 milliard de dollars au 31 décembre 2013) de titres de capitaux propres négociables de sociétés cotées en bourse.

CLAUSES RESTRICTIVES

Les modalités de la facilité de crédit bancaire susmentionnée de 2,5 milliards de dollars de la Société imposent certaines restrictions sur les transactions et les activités de la Société dont les plus importantes portent sur le maintien de ratios d'endettement. Aux 31 décembre 2014 et 2013, la Société respectait l'ensemble des clauses restrictives

financières, des ratios financiers et des modalités des conventions d'emprunt à long terme et, tout au long de 2014, 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 février 2014, 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 », au lieu de « perspective stable », 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 2014 :

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 cotes de crédit 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 cotes de crédit 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 de temps 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 307 millions de dollars (172 millions de dollars en 2013). En 2014, notre déficit aux fins de solvabilité a augmenté de 135 millions de dollars, surtout en raison d'une baisse du taux de désactualisation que nous utilisons pour mesurer ces obligations.

Nous avons versé des cotisations totales de 106 millions de dollars (101 millions de dollars en 2013) à nos régimes de retraite. Nous nous

attendons à ce que les exigences de capitalisation estimées totales s'établissent à 117 millions de dollars en 2015 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 dans l'avenir. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Estimations comptables critiques » pour obtenir de plus amples renseignements.

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 2014 et en 2013, 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	• 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	• Swaps de devises • Contrats de change à terme (de temps à autre, selon le cas)
Contrats à terme sur obligations	• Incidence des fluctuations des taux d'intérêt de marché applicables aux paiements d'intérêts prévus de la dette à long terme attendue	• Contrats de taux d'intérêt à terme
Dérivés liés aux dépenses	• Incidence des fluctuations des cours de change sur les charges prévisionnelles libellées en dollars américains	• Contrats de change à terme
Dérivés liés aux capitaux propres	• Incidence de la variation du cours de l'action sur la charge de rémunération fondée sur des actions	• Swaps sur rendement total

Nous gérons également notre exposition aux fluctuations des taux d'intérêt et, au 31 décembre 2014, nous avons un taux d'intérêt fixe pour 92,7 % de notre dette, y compris les emprunts à court terme (95,3 % en 2013).

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 billets de premier rang et de nos débetures libellés en dollars américains.

En 2014, nous avons mené à terme les transactions sur dérivés liés à la dette suivantes :

- conclusion de nouveaux dérivés liés à la dette pour couvrir les billets de premier rang émis;
- règlement de dérivés liés à la dette arrivés à échéance parallèlement au remboursement ou au rachat des billets de premier rang connexes.

Tous nos dérivés liés à la dette en cours ont été désignés comme couvertures efficaces contre le risque de change à des fins comptables, tel qu'il est décrit ci-dessous et à la note 16 afférente aux états financiers consolidés.

Nouveaux dérivés liés à la dette pour couvrir les billets de premier rang émis en 2014

(en millions de dollars, sauf les taux d'intérêt)	Montant du principal/montant notionnel (en \$ US)	\$ US		Incidence de la couverture	
		Date d'échéance	Taux nominal	Taux couvert fixe en \$ CA ¹	Équivalent (en \$ CA)
Entrée en vigueur					
10 mars 2014	750	2044	5,00 %	4,99 %	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 2014

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

Au 31 décembre 2014, nous avons des billets de premier rang et des débetures libellés en dollars américains d'un montant de 6,0 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)	31 décembre 2014	31 décembre 2013
Dettes à long terme libellées en dollars américains ¹	6 030 \$ US	6 380 \$ US
Tranche couverte au moyen des dérivés liés à la dette	6 030 \$ US	6 380 \$ US
Cours de change couvert	1,0470	1,0447
Pourcentage de couverture ²	100,0 %	100,0 %
Tranche des emprunts à taux fixe ³		
Total des emprunts	15 055 \$ CA	13 965 \$ CA
Total des emprunts à taux fixe	13 963 \$ CA	13 315 \$ CA
Pourcentage des emprunts à taux fixe	92,7 %	95,3 %
Taux d'intérêt moyen pondéré des emprunts	5,20 %	5,54 %
Durée moyenne pondérée à l'échéance	10,8 ans	10,3 ans

¹ La dette à long terme libellée en dollars américains reflète le taux de change 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 2014 et 2013, 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, au 31 décembre 2014, la totalité de la 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.

Contrats à terme sur obligations

Nous pouvons parfois avoir 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 2014, une tranche d'environ 5,2 milliards de dollars de nos titres d'emprunt publics en circulation venaient à échéance au cours des 5 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. Aucun contrat à terme sur obligations n'était en vigueur en 2013, pas plus qu'il n'y avait de solde en cours à ce titre.

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

GDC (en années)	Date d'échéance ¹	Taux d'intérêt initial du GDC ¹	Montant notionnel
10	31 décembre 2015	2,05 %	500
10	31 décembre 2016	2,04 %	500
10	30 avril 2018	2,07 %	500
30	31 décembre 2018	2,41 %	400
Total			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.

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.

Dérivés liés aux dépenses conclus en 2014

(en millions de dollars, sauf les cours de change)		Montant	Montant
Date de transaction	Dates d'échéance	notionnel (en \$ US)	Cours de change converti (en \$ CA)
Février 2014	de janvier 2015 à avril 2015	200	1,1100 222
Mai 2014	de mai 2015 à décembre 2015	232	1,0948 254
Jun 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 31 décembre 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 2014, nous avons réglé des dérivés liés aux dépenses d'un montant de 900 millions de dollars américains (435 millions de dollars américains en 2013) pour un montant de 923 millions de dollars (430 millions de dollars en 2013).

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 2014, 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 et, par conséquent, 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 partie l'incidence des fluctuations du cours des actions de catégorie B de RCI comprises dans 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 2014, 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 2015 (auparavant en avril 2014).

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.

	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	1,04	5 952	853
En passifs	305	1,19	362	(7)
Position nette débitrice évaluée à la valeur de marché des dérivés liés à la dette				
	6 030	1,05	6 314	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 créditrice évaluée à la valeur de marché des contrats à terme sur obligations				
			1 900	(13)
Dérivés liés aux capitaux propres non comptabilisés comme des couvertures				
En passifs				(30)
Dérivés liés aux dépenses comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	960	1,09	1 050	70
Position nette débitrice évaluée à la valeur de marché				
				873

DETTE NETTE AJUSTÉE ET RATIO DETTE NETTE AJUSTÉE/RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

Nous utilisons la dette nette ajustée et le ratio dette nette ajustée/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	
	2014	2013
Dettes à long terme ¹	14 895	13 436
Actifs nets au titre des dérivés liés à la dette ²	(846)	(51)
Emprunts à court terme	842	650
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(176)	(2 301)
Dettes nettes ajustées³	14 715	11 734
Ratio dette nette ajustée/résultat d'exploitation ajusté³	2,9	2,4

¹ Compte tenu de la partie courante et de la partie à long terme de la dette, majorés 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 Compte tenu de la partie courante et de la partie à long terme.

³ La dette nette ajustée et le ratio dette nette ajustée/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.

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

La dette nette ajustée s'est accrue de 3,0 milliards de dollars en 2014 et le ratio de la dette nette ajustée/résultat d'exploitation ajusté a augmenté pour s'établir à 2,9. Cette hausse prévue est essentiellement attribuable à l'utilisation de fonds en caisse provenant du financement obtenu en octobre 2013 et en mars 2014 pour régler notre investissement relatif au spectre de 700 MHz effectué en avril 2014. Notre fourchette cible à long terme du ratio dette nette ajustée/résultat d'exploitation ajusté est un ratio allant de 2,0 à 2,5.

DONNÉES SUR LES DIVIDENDES ET LES ACTIONS

DIVIDENDES

En février 2014, le conseil d'administration a approuvé l'augmentation du dividende annualisé de 1,74 \$ à 1,83 \$ par action de catégorie A avec droit de vote et action de catégorie B sans droit de vote. De plus, le 28 janvier 2015, le conseil d'administration a autorisé une nouvelle hausse du taux de dividende annualisé à 1,92 \$ par action de catégorie A avec droit de vote et action de catégorie B sans droit de vote, les dividendes trimestriels étant payables en versements trimestriels de 0,48 \$ par action.

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)
14 février 2013	15 mars 2013	2 avril 2013	0,435	224
23 avril 2013	14 juin 2013	3 juillet 2013	0,435	224
15 août 2013	13 septembre 2013	2 octobre 2013	0,435	224
23 octobre 2013	13 décembre 2013	2 janvier 2014	0,435	224
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

La Société s'attend à ce que les dates de clôture des registres et les dates de versement à l'égard de la déclaration de dividendes pour 2015, sous réserve de la déclaration au gré du conseil, se présentent comme suit :

Date de clôture des registres	Date de versement
13 mars 2015	1 ^{er} avril 2015
12 juin 2015	2 juillet 2015
11 septembre 2015	1 ^{er} octobre 2015
11 décembre 2015	4 janvier 2016

ACTIONS ORDINAIRES EN CIRCULATION

Le tableau qui suit indique les actions ordinaires en circulation aux 31 décembre 2014 et 2013.

	Aux 31 décembre	
	2014	2013
Actions ordinaires en circulation ¹		
De catégorie A avec droit de vote	112 448 000	112 462 000
De catégorie B sans droit de vote	402 297 667	402 281 178
Total des actions ordinaires	514 745 667	514 743 178
Options d'achat d'actions de catégorie B sans droit de vote		
Options en circulation	5 759 786	6 368 403
Options en circulation exerçables	3 363 046	4 066 698

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. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Mesures non conformes aux PCGR » pour obtenir de plus amples renseignements sur le résultat par action ajusté.

	Exercices clos les 31 décembre	
(nombre d'actions en millions)	2014	2013
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation - de base	515	515
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation - après dilution	517	518

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 2014. Il y a lieu de se reporter aux notes 3, 22 et 29 afférentes aux états financiers consolidés audités de 2014 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	842	-	-	-	842
Dette à long terme ¹	963	1 750	2 524	9 658	14 895
Instruments dérivés liés à la dette ²	(58)	-	(189)	(435)	(682)
Instruments dérivés liés aux dépenses ²	(45)	(19)	-	-	(64)
Contrats à terme sur obligations ²	3	3	7	-	13
Contrats de location simple	150	221	120	67	558
Contrats avec des joueurs ³	132	100	52	5	289
Obligations liées à des achats ⁴	1 610	308	140	102	2 160
Immobilisations corporelles	63	52	22	45	182
Immobilisations incorporelles	112	78	26	24	240
Droits de diffusion ⁵	735	1 178	1 117	3 487	6 517
Autres passifs à long terme	-	12	9	5	26
Total	4 507	3 683	3 828	12 958	24 976

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

² (Actifs 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 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. Les obligations liées aux achats comprennent l'engagement d'acquiescer une participation à 50 % dans Glentel, dont la réalisation est prévue en 2015, sous réserve de l'approbation des organismes de réglementation et de la réalisation de l'acquisition de Glentel par BCE.

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 allant de 1 à 12 ans.

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 2014 pour obtenir de plus amples renseignements.

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 2014 pour obtenir des chiffres à cet égard, ainsi que de plus amples renseignements.

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 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.

Notre conseil d'administration 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.

GOUVERNANCE 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 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 à toutes les 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 – Le comité d'audit 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, le comité d'audit 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 internes comptables et financiers, ainsi que les compétences, l'indépendance et le travail des auditeurs externes et internes. Il examine également les processus qui permettent d'identifier les principaux risques et de déterminer quelles sont les politiques de gestion des risques qui conviennent.
- 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.

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.

Gouvernance

- Gouvernance et gestion des risques : Notre engagement à exercer une gouvernance responsable se reflète dans notre structure de gouvernance et dans nos pratiques. Notre programme de gestion du risque d'entreprise vise à nous assurer que les risques sont détectés, évalués, gérés, surveillés et communiqués de manière uniforme dans l'ensemble de l'entreprise.
- Éthique et intégrité d'affaires : Nous avons des lignes directrices et des politiques qui régissent les activités de nos employés, encouragent une conduite responsable en tout temps et assurent la conformité avec les exigences réglementaires applicables.

Clients

- Service à la clientèle : Nous nous efforçons d'augmenter les niveaux de service, d'éliminer les principaux facteurs d'insatisfaction des clients et d'améliorer la résolution de problèmes.

- **Transparence envers les clients :** Nous visons à fournir à nos clients l'information nécessaire à la prise de décisions éclairées au moyen de formations en service à la clientèle, de matériel publicitaire et de sources d'information afin d'aider les clients.
- **Couverture et fiabilité du réseau :** Chaque année, nous investissons dans la mise à niveau et l'entretien de nos réseaux, en vue d'offrir une vaste couverture dans les régions urbaines et rurales et de mieux servir un nombre croissant d'utilisateurs de téléphones intelligents utilisant de plus en plus de données sans fil et de données à large bande.
- **Produits responsables :** 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.

Employés

- **Engagement des employés :** Nous nous efforçons de mettre sur pied des équipes très performantes grâce à bon nombre de programmes et de politiques, notamment par un sondage biennuel sur l'engagement, des programmes de développement du leadership et des échanges d'idées entre le personnel et les équipes de gestion.
- **Gestion des talents :** Nous cherchons à attirer et à retenir les meilleurs éléments et à réduire le taux de roulement volontaire quand c'est possible en offrant une formation et un perfectionnement efficaces, des possibilités de carrière et des ressources liées à la gestion de carrière ainsi qu'un solide programme d'avantages sociaux.
- **Diversité et inclusion :** Notre plan pluriannuel axé sur la diversité est élaboré et défendu par les plus hauts dirigeants de l'entreprise. Notre engagement fait partie intégrante de nos pratiques et politiques, de nos systèmes de gestion, de nos programmes de recrutement et de formation ainsi que de nos groupes de soutien aux employés tels que Réseau des femmes Rogers et Rogers Pride.
- **Santé, sécurité et bien-être :** Nous avons mis en place des programmes et des pratiques solides pour cerner les risques potentiels et les réduire, et nous examinons continuellement ces pratiques, nos sites et notre travail afin d'assurer la sécurité de notre personnel.

Environnement

- **Énergie et atténuation des changements climatiques :** Afin de surveiller et de réduire notre consommation énergétique, nous évaluons régulièrement les risques liés aux changements climatiques, mesurons chaque année notre empreinte carbone et mettons en place des solutions aux changements climatiques. Par ailleurs, nous avons récemment fixé des 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 encourageons nos employés à réduire leur consommation de papier de différentes façons, tout en travaillant de concert avec les fournisseurs pour nous assurer que leurs pratiques d'approvisionnement, de production et de recyclage sont responsables, et en offrant à nos clients des options sans papier.

- **Recyclage et gestion des déchets :** Nous cherchons des moyens pour éviter la production de déchets et mettons en place des programmes de recyclage et de réutilisation des matériaux afin d'assurer une gestion responsable de nos déchets. En 2014, nous avons approfondi notre programme Pousse Vert! en fournissant des réceptacles à déchets centralisés et en éliminant les poubelles qui se trouvent aux postes de travail des employés dans certains de nos grands bureaux afin de réduire les déchets.

Collectivité

- **Collectivités fortes et dynamiques :** 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 2014, Rogers a versé plus de 70 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. Par ailleurs, depuis plus de 30 ans, nous avons injecté 400 millions de dollars dans des productions canadiennes afin de promouvoir notre culture canadienne dans le secteur de la diffusion, de la littérature et des arts. 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.
- **Engagement communautaire des employés :** Nous appuyons 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.

Économie et société

- **Développement et retombées économiques :** Nous appuyons les collectivités dans lesquelles nous exerçons nos activités, notamment en offrant des possibilités de carrière, en payant des impôts, en instaurant le dialogue en matière de politique publique et en obtenant un succès commercial générant des revenus élevés qui nous permettent de verser des dividendes à nos actionnaires.
- **Gestion de la chaîne d'approvisionnement :** Nous travaillons avec près de 30 000 fournisseurs à l'échelle pancanadienne et internationale. Grâce à des politiques et un cadre qui soutiennent nos normes en ce qui concerne notre chaîne d'approvisionnement et notre approvisionnement responsable, notamment notre Code de déontologie des fournisseurs qui définit des normes élevées pour tout fournisseur qui fait affaire avec nous.

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 ont une incidence 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 506 millions de dollars en 2014, 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 460 millions de dollars en 2014. 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 est inférieur à notre charge

d'impôt en raison essentiellement 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 dépenses d'investissement 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 les impôts et taxes et les droits suivants aux gouvernements fédéral et provinciaux et aux administrations municipales :

- diverses taxes sur les salaires (cotisations sociales) que nous versons à l'intention de nos employés, qui sont environ 27 000;
- 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 1 140 millions de dollars à Rogers en 2014.

(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	460	8	132	496	44	1 140

¹ Comprend un montant de 264,5 millions de dollars relatif aux montants de 1,0 milliard de dollars et de 3,3 milliards de dollars que nous avons payés relativement à l'acquisition des licences d'utilisation du spectre de 2008 et de 2014, respectivement.

Nous avons perçu, au nom du gouvernement, des taxes de vente d'environ 1 667 millions de dollars sur nos produits et services et des cotisations sociales d'environ 545 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.

Le comité d'audit 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 examine aussi :

- l'adéquation 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 ou du conseil d'administration.

GESTION DES RISQUES D'ENTREPRISE

Notre programme de gestion du risque d'entreprise utilise un modèle en trois points de contrôle pour détecter, évaluer, gérer, surveiller et signaler les risques. L'équipe de haute direction et ses unités d'affaires et services constituent le premier point de contrôle de ce modèle; leur tâche consiste à détecter et à évaluer les principaux risques et à déterminer les contrôles et plans d'action qui permettront de réduire ces risques pour faciliter l'atteinte de nos objectifs d'entreprise. Ce groupe est responsable des risques. La direction des unités d'affaires et des services est responsable de maintenir des contrôles efficaces au quotidien de manière à réduire les risques à un niveau acceptable.

La Gestion des risques d'entreprise constitue le deuxième point de contrôle. Dans le cadre de ses fonctions, la Gestion des risques d'entreprise aide l'équipe de haute direction à déterminer la tolérance

au risque de l'entreprise, à cerner les nouveaux risques et à surveiller l'efficacité et le caractère approprié des contrôles afin de réduire les risques à un niveau acceptable. La Gestion des risques d'entreprise travaille de concert avec les unités d'affaires pour fournir une gouvernance et une surveillance en ce qui a trait à la gestion des principaux risques et des contrôles liés de manière à atténuer ces risques.

La Gestion des risques d'entreprise procède annuellement à une évaluation des risques stratégique afin de détecter nos principaux risques et leur incidence éventuelle sur notre capacité à atteindre nos objectifs d'affaires. La Gestion des risques d'entreprise présente les résultats de l'évaluation stratégique annuelle des risques à l'équipe de haute direction, ainsi qu'au comité d'audit. L'équipe mène également une enquête officielle tous les deux ans pour obtenir la rétroaction de la direction sur les principaux risques auxquels fait face l'organisation et déterminer quels sont les risques émergents. Elle établit ensuite l'ordre de priorité de ces risques au moyen de critères d'évaluation des risques normalisés.

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 financière et en surveille l'exécution par la direction afin de déterminer quels éléments de nos états financiers pourraient laisser place à la fraude 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 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 d'Industrie 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 nos conventions annoncées au préalable avec Shaw et Vidéotron, tout en rendant 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

TECHNOLOGIES CONCURRENTES

Plusieurs technologies pourraient entraîner 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 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 pourraient permettre 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 pourrait influencer 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 numérique et par satellite par abonnement pourraient modifier les habitudes d'écoute et influencer 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.

DÉPENDANCE AUX SYSTÈMES DE TECHNOLOGIE DE L'INFORMATION

L'exploitation quotidienne de nos activités dépend de systèmes de technologie de l'information. L'incapacité de la Société d'exploiter ou d'améliorer ses systèmes en fonction de la croissance du nombre d'abonnés et de manière à soutenir les nouveaux produits et services ou en cas de panne des systèmes pourrait influencer défavorablement sur sa capacité d'acquérir de nouveaux abonnés, de servir ses 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 les résultats financiers ou la situation financière de la Société.

La majeure partie de l'effectif de la Société ainsi que certains éléments critiques de son infrastructure de réseaux et de ses 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 facilités 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.

RISQUE LIÉ À LA SÉCURITÉ DE L'INFORMATION

La sécurité est essentielle au maintien de processus efficaces et fiables et à la croissance soutenue des activités. Les avancées technologiques et les utilisateurs de ces technologies introduisent de nouveaux risques liés à la sécurité de l'information. Les cybermenaces se développent au fil du temps et leur technicité ainsi que leur efficacité augmentent. Une atteinte à la sécurité pourrait donner lieu à la perte de produits et de ressources, à une atteinte à la réputation ou conférer un avantage à un concurrent.

La Société applique les pratiques normalisées au sein du secteur en matière de sécurité des réseaux et de la technologie de l'information, de survie et de pratiques de reprise après sinistre. Son succès continu dépend en partie de la protection de ses données commerciales confidentielles, y compris des renseignements personnels qu'elle détient sur ses clients et son personnel. La Société traite cette information au même titre que de la propriété intellectuelle et elle la protège contre l'accès non autorisé et la compromission. Nous nous fondons sur nos politiques et procédures, ainsi que sur nos systèmes de technologie de l'information, pour protéger cette information. Si la Société ne protège pas ses données et la confidentialité des renseignements sur ses clients, elle pourrait être en situation de non-conformité aux normes réglementaires, ce qui pourrait entraîner de la publicité défavorable, des litiges et des atteintes à sa réputation. L'une ou l'autre de ces situations pourrait nous faire perdre des clients ou la confiance du public, et entraîner des pertes financières.

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.

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 VSD et la VSDA, de même que les produits tirés des services d'accès Internet, pourraient régresser, ce qui pourrait entraîner une baisse des produits tirés de nos services par câble.

RISQUES LIÉS À LA RÉGLEMENTATION

MODIFICATIONS DE LA RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE

La quasi-totalité des activités de la Société est réglementée par Industrie 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 intitulée « Réglementation de notre secteur ».

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 filaires 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 pour exercer des activités dans le secteur des services 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 significative. 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 dépenses d'investissement en raison de la densification du réseau et des autres mises à niveau connexes du réseau.

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 résultat d'exploitation.

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 pourrait modifier 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'appliquera aussi à tous les contrats (sauf les plans d'entreprises), à compter du 3 juin 2015, sans égard à la date à laquelle ils ont été conclus. Se reporter à la rubrique « Réglementation de notre secteur ».

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 toutefois 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. Il est également possible que de futures mesures réglementaires entraînent 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.

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. Les dessaisissements pourraient réduire le total de nos produits et notre bénéfice net d'un montant excédant les prix de vente.

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.

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.

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.

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. 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 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.

AUGMENTATION DES CLIENTS QUI APPORTENT LEUR PROPRE APPAREIL

Avec le Code sur les services sans fil du CRTC entré en vigueur en 2013 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 pourrait augmenter. 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.

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.

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 accrus 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 refacturer ces coûts aux abonnés.

ALIGNEMENT DES CHÂÎNES ET REGROUPEMENT DE CHÂÎNES

Un alignement défavorable des chaînes pourrait avoir une incidence néfaste sur le volet dont font partie certaines chaînes, dont The Shopping Channel, Sportsnet, Sportsnet 360, SportsnetONE, Sportsnet World et nos chaînes spécialisées, notamment Outdoor Life Network, FX (Canada), FXX (Canada) et G4 Canada. Certaines chaînes sont comprises dans des forfaits de chaînes avantageux offerts par les EDR. Les technologies de distribution numérique et les décisions possibles des organismes de réglementation permettraient aux EDR de mettre en place des forfaits de chaînes flexibles. 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 » de la section portant sur la réglementation du secteur Cable.

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, ont 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 dépenses d'investissement 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 pourraient ne pas produire des flux de trésorerie suffisants et les transactions de financement futures 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 avait 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 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 exclurait du recours collectif les clients liés par une clause d'arbitrage.

Nous avons interjeté appel de la décision de 2007 portant sur l'autorisation, toutefois l'autorisation d'en appeler auprès de la Cour suprême du Canada a été rejetée par la Cour d'appel de la Saskatchewan.

En 2012, les demandeurs ont présenté une autre demande pour prolonger la période d'appel de la décision de la Cour de la Saskatchewan quant à l'option d'adhésion. En mars 2013, la Cour d'appel de la Saskatchewan a rejeté la demande.

En août 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 avril 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. En août 2013, la Cour a rejeté la demande de prolongation et la deuxième poursuite demeure assujettie à une suspension conditionnelle. En décembre 2013, les demandeurs ont déposé une demande leur permettant de modifier la demande introductive d'instance pour présenter de nouveau les réclamations faisant l'objet de la poursuite dont la Cour, dans le cadre de sa décision de 2007 portant sur l'autorisation, n'avait pas autorisé la poursuite. En mars 2014, la Cour a rejeté la demande. En Alberta, au Manitoba et en Nouvelle-Écosse, des procédures

judiciaires sont en cours en vue de déterminer si des réclamations de même nature devraient être autorisées à aller de l'avant dans ces provinces.

Au même moment, le recours collectif intenté en Saskatchewan a été engagé et 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 juillet 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. Rogers a déposé son avis d'appel relativement à cette décision. En août, la Cour du Banc de la Reine du Manitoba a suspendu inconditionnellement la réclamation correspondante intentée au Manitoba pour cause d'abus de procédure. Un appel a été déposé par les demandeurs relativement à cette décision. 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. Le recours collectif a trait, entre autres, à des allégations de fausses représentations contraires à la *Business Practices and Consumer Protection Act* de la Colombie-Britannique. Les demandeurs exigent notamment des remboursements indéterminés en dommages de droit et la restitution. Une audience portant sur l'autorisation a eu lieu en avril 2014 et en juin 2014, la Cour a rejeté cette demande. Un appel a été déposé par les demandeurs relativement à cette décision. 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 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 considérable 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 les états consolidés du résultat net et les états consolidés de la situation financière de la Société. Si l'éventualité de notre responsabilité devenait envisageable, nous comptabiliserions une provision dans la période au cours de laquelle le changement d'éventualité surviendrait et cela aurait 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 Rogers Control Trust, 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 2014, les sociétés de portefeuille privées de la famille Rogers sous le contrôle de la fiducie détenaient, environ 90,9 % de nos actions de catégorie A avec droit de vote en circulation, et environ 9,9 % de nos actions de catégorie B sans droit de vote pour un total d'environ 28 % du total des actions en circulation. 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 2014 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 2014 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 2014, 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 la section « Exhibit 99.2 » du rapport annuel de RCI sur le Formulaire 40-F de l'exercice clos le 31 décembre 2014 qui se trouve sur le site d'EDGAR (sec.gov).

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 2014 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'Industrie, au nom du ministre de l'Industrie du Canada (collectivement, « Industrie Canada »);
- 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'acquiescer 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 AU CANADA

Au Canada, les activités de diffusion, 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. 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, 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

Industrie 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

Les modifications de la *Loi sur la protection du consommateur* du Québec en vigueur en juin 2010 prévoyaient de nouvelles dispositions concernant les contrats de service sans fil, filaires et d'accès Internet. Ces modifications incluent de nouvelles règles sur le contenu de ces contrats, la détermination des frais de résiliation par anticipation pouvant être facturés aux clients, la perception de dépôts de garantie ainsi que les droits de résiliation et de renouvellement des consommateurs. Les modifications stipulent aussi de nouvelles dispositions sur la vente de cartes d'appel prépayées et la communication d'informations sur les coûts connexes. Des lois semblables sont entrées en vigueur au Manitoba, à Terre-Neuve-Labrador, en Nouvelle-Écosse et en Ontario.

En règle générale, ces 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 » dans la section portant sur la réglementation des services sans fil.

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.

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 nouvelle 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 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.

SANS-FIL

CONSULTATION SUR LE CADRE POLITIQUE ET TECHNIQUE POUR LES BANDES DE 2500-2690 MHZ ET SUR L'UTILISATION COMMERCIALE DU SPECTRE MOBILE

En octobre 2013, Industrie Canada a lancé une consultation dans le but de solliciter des commentaires sur les points à considérer à propos des licences quant au format, aux règles et aux processus des enchères du spectre, et sur les conditions de licence relatives aux fréquences dans la bande de 2500-2690 MHz. La version définitive de la politique a été publiée le 10 janvier 2014.

Les principaux éléments à noter au sujet de la politique régissant le spectre de 2500-2690 MHz sont les suivants :

- Industrie Canada a adopté un plafond des enchères du spectre, lequel diffère du plafond adopté pour les enchères du spectre de 700 MHz, aux termes duquel aucun fournisseur participant aux enchères ne peut détenir plus de 40 MHz du spectre de 2500-2690 MHz. Rogers est bénéficiaire d'une clause de droits acquis eu égard à ses avoirs dans les situations où elle détient déjà plus de 40 MHz de ce spectre. La Société ne sera pas contrainte de se départir d'avoirs du spectre.
- La mise aux enchères pour le spectre de 2500 MHz utilisera des zones de service de niveau 3 régies par des licences.
- Les exigences minimales pour le déploiement édictées par Industrie Canada allant de 5 % à 50 % de la population, selon les zones

géographiques déterminées visées par les licences, doivent être respectées dans les 10 ans suivant l'émission initiale de la licence en question.

- Les enchères devraient débuter le 14 avril 2015.

ENCHÈRES LIÉES AU SPECTRE SSFE-3

En juillet 2014, Industrie 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 qui seront mis en enchères sera 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 pourront prendre part aux enchères portant sur cette portion réservée du spectre dans les zones de service des licences du spectre où elles offrent des services. Les règles définitives des enchères ont été publiées le 18 décembre 2014. La tranche de 20 MHz du spectre qui n'est pas soumise à la réservation pour nouveaux venus sera mise aux enchères en deux sous-blocs de 5+5 MHz plutôt qu'en un seul bloc de 10+10 MHz, tel qu'il était proposé au départ. L'enchère prendra la forme d'une offre sous pli. Le plus haut soumissionnaire pour un bloc remportera le bloc puis devra verser le deuxième prix offert pour le bloc. Les enchères débuteront le 3 mars 2015 avec la soumission des offres et l'annonce des gagnants se fera le 6 mars 2015. Le paiement est exigé le 20 mars 2015.

MODIFICATIONS DE LA POLITIQUE VISANT LA BANDE DE 3,5 GHZ

En décembre 2014, Industrie 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 dépendant de l'issue des consultations). Les fréquences liées aux licences existantes qui ne seront pas renouvelées par Industrie Canada seront rendues disponibles, au terme du processus pour soumettre une demande, selon le principe du premier arrivé, premier servi.

TRANSFERT, DIVISION ET SUBORDINATION DES LICENCES D'UTILISATION DU SPECTRE

En juin 2013, Industrie 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 qu'Industrie 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 :

- Industrie 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. Industrie 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'applique pas aux conventions conclues avant la publication du cadre, soit les conventions relatives au spectre SSFE conclues avec Shaw et Québecor.
- Rogers a demandé à Industrie Canada l'approbation de l'entente de Shaw en vertu de laquelle Rogers achèterait le spectre SSFE de Shaw; la requête est toujours entre les mains d'Industrie Canada.

ENCHÈRES LIÉES AU SPECTRE DE 700 MHZ

Les enchères visant les licences d'utilisation commerciale du spectre sans fil de 700 MHz au Canada ont débuté le 14 janvier 2014 et ont pris fin le 13 février 2014. Les résultats ont fait l'objet d'une annonce publique le 19 février 2014. Dix sociétés ont pris part aux enchères et 97 des 98 licences ont été octroyées à huit de ces participants, pour un produit total de 5,27 milliards de dollars. Rogers a fait l'acquisition de 22 licences à l'échelle pancanadienne au coût de 3,3 milliards 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 3 avril 2014 et a commencé à déployer le spectre au cours du deuxième trimestre de 2014.

POLITIQUE EN MATIÈRE D'ITINÉRANCE ET DE PARTAGE DES PYLÔNES D'ANTENNE

En mars 2013, Industrie 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 l'itinérance et le partage de pylônes d'antennes et d'emplacements. 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.
- Tous les titulaires de licences ont été autorisés à déposer des demandes d'itinérance auprès d'autres titulaires de licences en contrepartie de tarifs commerciaux.
- La période de négociation des ententes est de 60 jours, après quoi l'arbitrage aux termes des règles d'Industrie Canada commencera.

- Les fonctions liées à l'itinérance doivent permettre la connexion des services numériques de transmission de la voix et des données, peu importe la bande de fréquences ou la technologie sous-jacente utilisée.
- En outre, l'exploitant du réseau hôte n'a pas à fournir aux utilisateurs itinérants des services qu'il n'offre pas à ses propres abonnés ni à leur fournir un service ou un niveau de service que le réseau de rattachement des utilisateurs itinérants n'offre pas. La politique n'exige pas le transfert ininterrompu des communications entre les réseaux.

CODE SUR LES SERVICES SANS FIL DU CRTC

En juin 2013, le CRTC a publié son Code sur les services sans fil. Les principaux éléments à noter sont les suivants :

- Le code établit plusieurs nouvelles obligations pour les 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 est réduite 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 prise d'effet pour les contrats (sauf ceux des entreprises) conclus ou renouvelés après le 2 décembre 2013.
- À compter du 3 juin 2015, le code s'appliquera à tous les contrats (sauf ceux des entreprises), peu importe la date à laquelle ils ont été conclus, ce qui signifie qu'il s'appliquera 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 pourrait par conséquent annuler son contrat sans rembourser la totalité de la subvention obtenue. Nous sommes d'avis que le CRTC ne dispose pas du pouvoir requis pour imposer une telle disposition et, 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. Nous sommes en attente de décision.

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. La formule proposée qu'utilisera le gouvernement pour calculer le tarif d'itinérance maximal correspondra aux produits tirés du service divisé par l'utilisation du service au cours de l'exercice précédent. Pour les appels téléphoniques, cela signifie le total des produits des fournisseurs de services titulaires au titre des appels entrants et sortants divisé par le nombre de minutes utilisées à l'exercice précédent. Pour les données, les tarifs d'itinérance maximaux que peuvent facturer les fournisseurs correspondent aux produits tirés des services de transmission de données divisés par le nombre de mégaoctets et pour la messagerie texte, il s'agit des produits divisés par le nombre total de messages texte entrants et sortants au Canada. La législation confère également au CRTC le pouvoir d'établir des tarifs d'itinérance au Canada entre les

fournisseurs, et ce, sans égard à la formule. Le CRTC procède 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 et qui pourrait avoir une incidence sur les taux. Un examen de la concurrence dans son ensemble qui règne sur le marché du sans fil au Canada est également effectué. Une décision est attendue au début de 2015.

PROCÉDURE DU CRTC À L'ÉGARD DE L'ITINÉRANCE SANS FIL AU CANADA ET AUX ÉTATS-UNIS

Le CRTC a lancé le 12 décembre 2013 un appel aux observations intitulé *Itinérance des services sans fil mobiles de gros au Canada - Situation de discrimination injuste ou de préférence induite* (Avis de consultation de télécom CRTC 2013-685). Alors que l'enquête avait pour objectif d'évaluer l'incidence des ententes d'itinérance sans fil de gros sur le caractère concurrentiel du secteur canadien des services sans fil, l'appel aux observations lancé par le CRTC aura pour objectif de déterminer si, dans les faits, nous sommes en présence ou non d'une situation de discrimination injuste ou de préférence induite en ce qui concerne les ententes d'itinérance au Canada. Le CRTC a noté, en particulier, que les tarifs d'itinérance de gros payés par les fournisseurs de services canadiens étaient plus élevés que ceux payés par les fournisseurs américains.

Le 31 juillet 2014, le CRTC a publié sa décision portant sur la discrimination injuste ou de préférence induite en ce qui concerne l'itinérance sans fil de gros (*Avis de consultation de télécom CRTC 2013-685*). Le CRTC a conclu que Rogers (à titre de fournisseur de services d'itinérance à presque tous les nouveaux venus) avait effectivement fait preuve de discrimination injuste ou de préférence induite. Le Conseil n'a pas déterminé de recours à l'égard de cette discrimination injuste touchant les tarifs d'itinérance de gros payés et a statué que la mise en œuvre de la loi sur les tarifs d'itinérance décrite à la rubrique précédente constituerait un recours adéquat, et ce, jusqu'à ce qu'une décision définitive soit rendue aux termes de la procédure à l'égard du service de gros.

CABLE

INTÉGRATION VERTICALE

Le CRTC considère que notre secteur Cable est intégré verticalement puisque nous assurons à la fois les services de diffusion et de programmation. Les règles imposées par l'organisme aux sociétés intégrées verticalement dans le secteur de la diffusion sont énoncées dans sa *Politique réglementaire de radiodiffusion CRTC-2011-601*. La politique :

- ne permet pas aux sociétés d'offrir leurs émissions de télévision en exclusivité à leurs abonnés aux services mobiles ou d'accès à Internet. Toute émission diffusée à la télévision, y compris les parties de hockey et d'autres émissions en direct, doit être offerte aux concurrents selon des modalités justes et raisonnables;
- permet aux entités d'offrir une programmation exclusive aux abonnés à leurs services mobiles ou d'accès Internet si ladite programmation est produite précisément pour un portail Internet ou un appareil mobile;
- impose un code de déontologie pour empêcher tout comportement anticoncurrentiel et s'assurer que les distributeurs, diffuseurs et fournisseurs de services de programmation en ligne négocient de bonne foi. Afin que les Canadiens ne perdent pas l'accès à un service de télévision pendant les négociations, les

diffuseurs doivent continuer à fournir ledit service et les distributeurs, à l'offrir à leurs abonnés;

- obligeait les entités intégrées verticalement à présenter un rapport au CRTC au plus tard en avril 2012 à propos des mesures prises pour offrir plus de souplesse aux consommateurs en ce qui concerne les services auxquels ils peuvent s'abonner, comme un modèle « choisir et payer ». Dans notre rapport d'avril 2012, nous avons présenté les résultats d'un essai de mise en marché que nous avons mené à London, en Ontario, aux termes duquel les clients bénéficiaient d'une plus grande souplesse en matière de programmation.

Dans le cadre de l'audience *Parlons télé* en 2014 décrite dans la rubrique ci-dessous, la Commission a une fois de plus examiné les mesures afin de s'assurer que les entreprises verticalement intégrées n'agissent pas de manière anticoncurrentielle en refusant l'accès aux services de programmation indépendants.

Le 20 novembre 2014, nous avons répondu à une plainte reçue par le CRTC provenant de certaines entreprises réclamant que Rogers NHL GameCentre LIVE Plus, le contenu exclusif de Rogers NHL GameCentre LIVE, violait les règles du CRTC parce que celui-ci n'était pas conçu principalement pour les consommateurs aux fins d'utilisation d'Internet. Nous attendons la décision du CRTC à cet égard.

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.

La date limite de remise des commentaires était le 22 novembre 2013. Le 14 novembre 2013, le gouvernement a cependant enjoint le CRTC de lui présenter un rapport, au plus tard le 30 avril 2014, sur les étapes devant être prises pour maximiser la capacité des Canadiens à s'abonner à des services payants et spécialisés fondés sur un modèle « choisir et payer ». Le gouvernement a exigé que le rapport :

- étudie l'incidence sur les consommateurs et sur leur capacité à accéder à des services de télévision discrétionnaires abordables;
- détermine l'incidence sur les intervenants du secteur (c.-à-d. les responsables de la programmation, les distributeurs et les producteurs);
- s'assure que la majorité des services offerts aux Canadiens demeure canadiens et que les distributeurs continuent de donner la priorité à la prestation de services canadiens.

Le 24 avril 2014, le CRTC a fourni au gouvernement le rapport demandé et a publié un avis public lançant une procédure, dont une audience publique débutant le 8 septembre 2014, afin d'examiner les prises de position prises par le Conseil dans le rapport destiné au gouvernement. Le Conseil a exprimé l'opinion préliminaire que la distribution et l'assemblage des services de télévision devraient être examinés en vue de maximiser le choix et la souplesse offerts aux

consommateurs et que, dans le cadre de l'audience *Parlons télé*, le Conseil envisage d'explorer la possibilité d'exiger que les distributeurs :

- offrent aux abonnés un petit service de base entièrement canadien qui ne comprendrait que les stations de télévision locales conventionnelles canadiennes, les services 9(1) h) et les services éducatifs provinciaux, ainsi que, dans certains cas, la chaîne communautaire et le service de programmation législatif provincial;
- fassent la promotion du petit service de base afin que les Canadiens soient informés de sa disponibilité;
- permettent aux abonnés de choisir tous les services de programmation facultatifs sur une base individuelle (à la carte);
- permettent aux abonnés de créer leurs propres forfaits de services de programmation facultatifs (forfait sur mesure).

Le Conseil a indiqué que les distributeurs seraient également autorisés à continuer à offrir des services de programmation facultatifs dans des forfaits préassemblés aux Canadiens qui sont satisfaits de l'offre actuelle.

Rogers et un bon nombre de parties ont participé à la totalité de la procédure et ont discuté lors de l'audience publique de l'opinion préliminaire du Conseil décrite précédemment ainsi que de nombreuses autres questions, y compris la substitution simultanée, le financement et la promotion du contenu canadien, et les problèmes d'accès des services de programmation indépendants.

En novembre 2014, le Conseil 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 Conseil 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 induue en vertu de la Loi sur les télécommunications. Les autres décisions devraient être rendues au cours du mois de mars 2015.

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. Une décision est attendue au deuxième trimestre de 2015.

MEDIA

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 Rogers inclut les stations de télévision conventionnelles City et OMNI ainsi que les chaînes spécialisées Sportsnet 360, G4 Canada, Outdoor Life Network, FX (Canada) et FXX (Canada).

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 (« DÉC ») et a annulé la condition précédente de la licence qui exigeait des dépenses spécifiques pour la programmation locale à l'extérieur de Toronto. 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 DÉC de 30 % plutôt que 25 %, dont 5 % doivent être destinés aux émissions d'intérêt national (« ÉIN »). De plus, le CRTC a déterminé que l'imposition d'un code de déontologie relatif à l'intégration verticale 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.

SIGNAUX ÉLOIGNÉS

Les stations de télévision conventionnelles doivent consentir à la distribution de leurs signaux locaux sur les marchés éloignés. Les EDR qui veulent distribuer des signaux américains décalés doivent par conséquent obtenir le consentement de chacun des trois grands réseaux de langue anglaise autres que CBC (CTV, Global et City) en vue de distribuer leurs signaux dans ces fuseaux horaires. Nous avons entrepris des négociations avec divers distributeurs en ce qui concerne la distribution des signaux éloignés.

Information supplémentaire

MÉTHODES COMPTABLES

ESTIMATIONS COMPTABLES CRITIQUES

La direction pose des jugements et des hypothèses et effectue des estimations qui ont une incidence sur l'application des méthodes comptables et 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 exerçons un degré élevé de jugement pour déterminer la juste valeur des immobilisations corporelles et incorporelles acquises et des passifs repris dans le cadre d'une acquisition, utilisant la meilleure information disponible, y compris l'information émanant des marchés financiers. Cela pourrait comprendre des analyses de flux de trésorerie actualisés qui nécessitent l'utilisation d'hypothèses clés telles les taux d'actualisation, les taux d'attrition et les taux de croissance finaux utilisés pour estimer le bénéfice futur. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations.

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 changerons nos méthodes d'amortissement, nos taux d'amortissement ou les durées d'utilité des immobilisations 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 nécessite d'importantes estimations des flux de trésorerie futurs, des périodes

d'utilisation et des taux d'actualisation applicables. L'affectation du goodwill aux unités génératrices de trésorerie (ou aux groupes d'unités génératrices de trésorerie) requiert l'exercice du jugement et s'applique aux unités génératrices de trésorerie (ou aux groupes d'unités génératrices de trésorerie) dont on s'attend à ce qu'elles bénéficient des synergies du regroupement d'entreprises duquel découle le goodwill. 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. En 2014 et en 2013, la Société n'avait constaté aucune charge de dépréciation puisque les valeurs recouvrables des unités génératrices de trésorerie dépassaient leur valeur comptable.

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. La valeur estimée des dérivés, ajustée en fonction de la qualité du crédit, peut changer selon la variation des écarts entre nous et nos contreparties.

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 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 2014 :

(en millions de dollars)	Augmentation (diminution) de l'obligation au titre des prestations définies pour	
	2014	Augmentation (diminution) de la charge de retraite pour 2014
Taux d'actualisation		
Incidence d'une augmentation de 0,5 %	(141)	(15)
Incidence d'une diminution de 0,5 %	162	16
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	35	3
Incidence d'une diminution de un an	(36)	(3)

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 détenteur de l'option de choisir de recevoir un montant en trésorerie égal à la valeur intrinsèque, 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

Nous comptabilisons les unités d'actions de négociation restreinte en circulation à titre de passifs, évaluant nos passifs et nos charges de rémunération en fonction de la juste valeur de l'attribution et la comptabilisant 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 de règlement, nous enregistrons la variation dans les passifs à titre de charge portée aux coûts opérationnels de l'exercice au cours duquel le changement survient. Le montant du paiement est établi à la date d'acquisition des droits.

Régime d'unités d'actions différées

Nous comptabilisons les unités d'actions différées à titre de passifs, évaluant nos passifs et nos charges de rémunération selon les justes

valeurs des attributions à la date d'octroi. Si la juste valeur de l'attribution change après l'octroi, mais avant la date de règlement, nous enregistrons la variation dans les passifs à titre de charge portée aux coûts opérationnels de l'exercice au cours duquel le changement survient. Le montant du paiement est établi à la date d'exercice des droits.

JUGEMENTS

DURÉES D'UTILITÉ ET MODES D'AMORTISSEMENT

La Société a recours au jugement pour choisir les méthodes 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 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 avons recours au jugement pour déterminer la durée de vie de ces actifs, analyser les divers facteurs, 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 avons également recours au jugement pour déterminer le mode d'amortissement des paiements par anticipation versés aux termes des accords pluriannuels visant les droits de programmation sportive (soit la durée du contrat, la période de diffusion, etc.). Nous n'avons apporté aucune modification importante à la méthode d'amortissement au cours de l'exercice considéré.

Nous changerons nos modes d'amortissement, nos taux ou 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.

DÉPRÉCIATION D'ACTIFS

Nous avons recours au jugement pour déterminer les unités génératrices de trésorerie et l'affectation du goodwill 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 unités génératrices de trésorerie (ou aux groupes d'unités génératrices de trésorerie) dont on s'attend à ce qu'elles bénéficient des synergies découlant d'un regroupement d'entreprises. Une unité génératrice de trésorerie 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 unités génératrices de trésorerie (ou aux groupes d'unités génératrices de trésorerie) 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 avons recours au jugement pour déterminer les secteurs opérationnels qui constituent des composantes qui se livrent aux activités d'entreprises qui pourraient générer des produits et engager des dépenses, et dont les résultats opérationnels sont régulièrement passés en revue par les principaux décideurs opérationnels aux fins de prises de décision à propos des ressources à affecter et d'évaluation de la performance de la composante, et pour lesquels peu d'information financière est disponible.

COMPTABILITÉ DE COUVERTURE

Nous avons recours au jugement pour déterminer si certains 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 versés à ces parties :

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		
	2014	2013	Variation en %
Produits	15	3	n. s.
Achats	88	83	6

n.s. : non significatif

La Société a conclu certaines transactions avec des sociétés dont les associés ou les hauts dirigeants siègent à son conseil d'administration ou à celui de filiales. Le total des montants payés à ces parties liées, directement ou indirectement, s'est établi comme suit :

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre		Variation en %
	2014	2013	
Services d'impression, services juridiques et commissions versées sur les primes d'assurance	38	43	(12)

La Société a 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. 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 2014 et 2013 combinés.

Ces transactions sont inscrites au montant convenu par les parties liées et examinées par le comité d'audit. 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 avons adopté les nouvelles normes comptables ci-dessous à compter du 1^{er} janvier 2014.

- Modifications de l'IAS 32, *Instruments financiers : Présentation* (l'« IAS 32 ») - En décembre 2011, l'IASB a modifié l'IAS 32 pour préciser la signification des situations dans lesquelles une entité a un droit juridiquement exécutoire de compensation.
- Modifications de l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* (l'« IAS 39 ») - En juin 2013, l'IASB a modifié l'IAS 39 afin de permettre par exception la poursuite de la relation de couverture existante lorsqu'une novation non prévue dans la documentation originale relative à la couverture répond à certains critères précis.
- IFRIC 21, *Droits ou taxes* (l'« IFRIC 21 ») - En mai 2013, l'IASB a publié l'IFRIC 21 qui présente des directives quant au moment auquel doit être comptabilisé un passif au titre de droits ou de taxes imposés par un gouvernement, à la fois pour les droits ou taxes comptabilisés conformément à l'IAS 37, *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* et pour ceux dont le montant et le calendrier sont certains. L'interprétation présente le fait générateur d'obligation pour la comptabilisation d'un passif comme étant l'activité qui déclenche le paiement des droits ou taxes conformément à la législation pertinente. Elle présente également les directives suivantes sur la comptabilisation d'un passif pour payer les droits ou taxes : i) le passif est comptabilisé progressivement si le fait générateur d'obligation se produit au fil du temps et ii) si une obligation est enclenchée à l'atteinte d'un seuil minimal, le passif est comptabilisé lorsque ce seuil minimal est atteint.

Les prises de position comptables que nous avons adoptées en 2014 étaient conformes aux dispositions transitoires y afférentes, qui devaient être appliquées rétrospectivement et qui n'ont eu aucune incidence sur nos résultats financiers.

RÉCENTES PRISES DE POSITION EN COMPTABILITÉ

Nous sommes tenus d'adopter les normes comptables révisées suivantes le 1^{er} janvier 2015 ou par la suite. La Société a entrepris d'évaluer l'incidence des normes révisées sur ses états financiers consolidés et intermédiaires pour 2015.

- IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients* (l'« IFRS 15 ») - En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15 qui annule et remplace les normes et interprétations existantes, y compris l'IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, et l'IFRIC 13, *Programmes de fidélisation de la clientèle*. La norme entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2017.

L'IFRS 15 présente un seul modèle de comptabilisation des produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients, sauf pour certains contrats visés par d'autres IFRS, comme l'IAS 17, *Contrats de location*. 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'obtention de contrats avec des clients. 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 annule et remplace l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* (l'« IAS 39 »), actuellement en vigueur. 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 les nouvelles exigences générales 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.
- 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 pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016 et l'adoption anticipée est permise. Nous évaluons à l'heure actuelle l'incidence de cette modification 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. Nous évaluons à l'heure actuelle l'incidence de cette modification sur nos états financiers consolidés.

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 et 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 qui sont facturés 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 ABONNÉ

Les PMPA 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 les calculons en divisant les produits (mensuels, habituellement) par le nombre moyen d'abonnés de la période. Pour Sans-fil, les PMPA sont calculés au moyen des produits tirés des réseaux. Pour un groupe particulier d'abonnés, les PMPA correspondent aux produits mensuels générés par ces abonnés, divisés par le nombre moyen d'abonnés pendant le mois.

CALCULS DES PRODUITS MOYENS PAR ABONNÉ - SANS-FIL

(en millions de dollars, sauf les PMPA et les mois, et en milliers pour les données sur les abonnés)	Aux 31 décembre	
	2014	2013
PMPA aux services facturés (par mois)		
Produits tirés des services facturés (transmission de la voix et des données)	6 495	6 470
Diviser par le nombre moyen d'abonnés aux services facturés de transmission sans fil de la voix et des données	8 095	7 957
Diviser par douze mois pour l'exercice	12	12
	66,86 \$	67,76 \$
PMPA aux services prépayés (par mois)		
Produits tirés des services prépayés (transmission de la voix et des données)	248	278
Diviser par le nombre moyen d'abonnés aux services prépayés	1 363	1 481
Diviser par douze mois pour l'exercice	12	12
	15,16 \$	15,64 \$
PMPA mixtes (par mois)		
Produits tirés des services de transmission de la voix et des données	6 743	6 748
Diviser par le nombre moyen d'abonnés aux services de transmission de la voix et des données	9 458	9 438
Diviser par douze mois pour l'exercice	12	12
	59,41 \$	59,58 \$

PRÉDOMINANCE DU CAPITAL

La prédominance 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 achats de licences d'utilisation du spectre. Nous calculons la prédominance du capital en divisant les entrées d'immobilisations corporelles par les produits opérationnels. Pour Sans-fil, la prédominance du capital est calculée au moyen du total des produits du réseau. Nous utilisons pour évaluer la performance de nos actifs et lorsque nous prenons des décisions au sujet de nos dépenses d'investissement. Nous sommes d'avis que certains investisseurs et analystes utilisent la prédominance 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 de l'exercice. Nous utilisons les dividendes en pourcentage des flux de trésorerie disponibles pour effectuer des analyses et aider à décider des dividendes que nous devrions verser. Nous calculons les dividendes en pourcentage des flux de trésorerie en divisant les dividendes déclarés au cours de l'exercice par les flux de trésorerie disponibles pour l'exercice.

(en millions de dollars, sauf les ratios)	Exercices clos les 31 décembre	
	2014	2013
Ratio de distribution de dividendes		
Dividendes déclarés de l'exercice	942	896
Diviser par : bénéfice net	1 341	1 669
Ratio de distribution de dividendes	70 %	54 %
Ratio de distribution de dividendes en pourcentage des flux de trésorerie disponibles		
Dividendes déclarés de l'exercice	942	896
Diviser par : flux de trésorerie disponibles ¹	1 437	1 548
Ratio de distribution de dividendes en pourcentage des flux de trésorerie disponibles	66 %	58 %

¹ Les flux de trésorerie disponibles sont une mesure non conforme aux PCGR et ne devraient pas être considérés 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.

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.

(en millions de dollars, sauf les ratios)	Exercices clos les 31 décembre	
	2014	2013
Rendement de l'actif		
Bénéfice net	1 341	1 669
Diviser par : total de l'actif	26 522	23 601
Rendement de l'actif	5,1 %	7,1 %

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 mesure 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 et marges connexes	<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 les éléments suivants</i> impôt sur le résultat, autres charges (produits), charges financières, amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, dépréciation d'actifs, rémunération fondée sur des actions et frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges</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 <i>Plus 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, 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>	Bénéfice net Bénéfice par action
Flux de trésorerie disponibles	<ul style="list-style-type: none"> Indicateur important de la solidité et de la performance financières de notre entreprise puisqu'il fait état du montant en trésorerie disponible aux fins de remboursement de la dette ou de réinvestissement dans la Société. 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 (après inscription 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 les éléments suivants</i> partie courante de la dette à long terme, coûts de transaction différés et escomptes, passifs ou actifs nets au titre des dérivés liés à la dette et emprunts à court terme <i>Moins les éléments suivants</i> trésorerie et équivalents de trésorerie</p>	Dette à long terme
Ratio dette nette ajustée/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 (selon la définition fournie ci-dessus)</p>	Dette à long terme divisée par le bénéfice net

RAPPROCHEMENT DU RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2014	2013
Bénéfice net	1 341	1 669
Ajouter (déduire) :		
Impôt sur le résultat	506	596
Autres charges (produits)	1	(81)
Charges financières	817	742
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	2 144	1 898
Rémunération fondée sur des actions	37	84
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	173	85
Résultat d'exploitation ajusté	5 019	4 993

(en millions de dollars, sauf les pourcentages)	Exercices clos les 31 décembre	
	2014	2013
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée		
Résultat d'exploitation ajusté	5 019	4 993
Diviser par : total des produits opérationnels	12 850	12 706
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée	39,1 %	39,3 %

RAPPROCHEMENT DU RÉSULTAT NET AJUSTÉ

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2014	2013
Bénéfice net	1 341	1 669
Ajouter (déduire) :		
Rémunération fondée sur des actions	37	84
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	173	85
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	29	–
Profit sur la vente de TVtropolis	–	(47)
Incidence fiscale des éléments susmentionnés	(62)	(30)
Ajustement d'impôt sur le résultat, modification des lois fiscales	14	8
Résultat net ajusté	1 532	1 769

RAPPROCHEMENT DES FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

(en millions de dollars)	Exercices clos les 31 décembre	
	2014	2013
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles	3 698	3 990
Ajouter (déduire) :		
Dépenses d'investissement	(2 366)	(2 240)
Intérêts sur les emprunts, après inscription à l'actif	(756)	(709)
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	173	85
Intérêts payés	778	700
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement	(11)	(238)
Autres ajustements	(79)	(40)
Flux de trésorerie disponibles	1 437	1 548

RAPPROCHEMENT DE LA DETTE NETTE AJUSTÉE ET DU RATIO DE LA DETTE NETTE AJUSTÉE/RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ

(en millions de dollars)	Aux 31 décembre	
	2014	2013
Partie courante de la dette à long terme	963	1 170
Dettes à long terme	13 824	12 173
Coûts de transaction différés et escomptes	108	93
	14 895	13 436
Ajouter (déduire) :		
Actifs nets au titre des dérivés liés à la dette	(846)	(51)
Emprunts à court terme	842	650
Trésorerie et équivalents de trésorerie	(176)	(2 301)
Dettes nettes ajustées	14 715	11 734

(en millions de dollars, sauf les ratios)	Aux 31 décembre	
	2014	2013
Ratio dette nette ajustée/résultat d'exploitation ajusté		
Dette nette ajustée	14 715	11 734
Diviser par : résultat d'exploitation ajusté	5 019	4 993
Ratio dette nette ajustée/résultat d'exploitation ajusté	2,9	2,4

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	
	2014	2013
Résultat par action de base ajusté :		
Résultat net ajusté	1 532	1 769
Diviser par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation	515	515
Résultat par action de base ajusté	2,97	3,43
Résultat par action dilué ajusté :		
Résultat net ajusté	1 532	1 769
Diviser par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation après dilution	517	518
Résultat par action dilué ajusté	2,96	3,42
Bénéfice de base par action :		
Bénéfice net	1 341	1 669
Diviser par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation	515	515
Bénéfice de base par action	2,60	3,24
Bénéfice dilué par action :		
Bénéfice net	1 341	1 669
Incidence des titres dilutifs sur le bénéfice net	(15)	–
Bénéfice net dilué	1 326	1 669
Diviser par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation après dilution	517	518
Bénéfice dilué par action	2,56	3,22

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 2,6 milliards de dollars et nos dérivés sont des obligations non garanties de RCI, en sa qualité de débiteur, et de RCP, 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) RCP, iii) les filiales non garanties (les « autres filiales »), sur une base combinée, iv) les ajustements de consolidation et v) les totaux consolidés.

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)	RCI		RCP		Filiales non garanties ^{1,2}		Ajustements de consolidation ^{1,2}		Totaux	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Données tirées de l'état du résultat net										
Produits	19	14	10 983	11 028	1 994	1 822	(146)	(158)	12 850	12 706
Bénéfice net (perte nette)	1 341	1 669	2 674	3 093	(257)	772	(2 417)	(3 865)	1 341	1 669
Aux 31 décembre (en millions de dollars)	RCI		RCP		Filiales non garanties ^{1,2}		Ajustements de consolidation ^{1,2}		Totaux	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Données tirées du bilan										
Actifs courants	18 530	16 592	13 764	11 035	1 775	3 594	(31 724)	(26 900)	2 345	4 321
Actifs non courants	23 760	19 464	16 347	12 731	24 612	21 678	(40 542)	(34 593)	24 177	19 280
Passifs courants	17 701	14 853	6 716	3 014	13 870	15 269	(33 367)	(28 530)	4 920	4 606
Passifs non courants	15 619	13 018	443	293	1 220	1 186	(1 161)	(171)	16 121	14 326

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 RCP 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.

SOMMAIRE QUINQUENNAL DES RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

(en millions de dollars, sauf les montants par action, les nombres d'abonnés, les PMPA, les taux d'attrition, les pourcentages et les ratios)	Exercices clos les 31 décembre				
	2014	2013	2012	2011	2010
Résultat et flux de trésorerie :					
Produits					
Sans-fil	7 305	7 270	7 280	7 138	6 973
Cable	3 467	3 475	3 358	3 309	3 190
Solutions d'Affaires	382	374	351	405	452
Media	1 826	1 704	1 620	1 611	1 461
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(130)	(117)	(123)	(117)	(77)
	12 850	12 706	12 486	12 346	11 999
Résultat d'exploitation ajusté¹					
Sans-fil	3 246	3 157	3 063	3 036	3 173
Cable	1 665	1 718	1 605	1 549	1 419
Solutions d'Affaires	122	106	89	86	40
Media	131	161	190	180	131
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(145)	(149)	(113)	(112)	(95)
	5 019	4 993	4 834	4 739	4 668
Bénéfice net des activités poursuivies	1 341	1 669	1 725	1 590	1 532
Bénéfice net	1 341	1 669	1 693	1 563	1 502
Résultat net ajusté des activités poursuivies ¹	1 532	1 769	1 781	1 736	1 704
Flux de trésorerie disponibles ¹	1 437	1 548	1 649	1 874	1 983
Dépenses d'investissement	2 366	2 240	2 142	2 127	1 821
Bénéfice par action des activités poursuivies :					
De base	2,60	3,24	3,32	2,93	2,66
Dilué	2,56	3,22	3,30	2,91	2,64
Bénéfice par action					
De base	2,60	3,24	3,26	2,88	2,61
Dilué	2,56	3,22	3,24	2,86	2,59
Résultat par action ajusté¹					
De base	2,97	3,43	3,43	3,20	2,96
Dilué	2,96	3,42	3,41	3,17	2,94
Bilan :					
Actifs					
Immobilisations corporelles, montant net	10 655	10 255	9 576	9 114	8 437
Goodwill	3 883	3 751	3 215	3 280	3 108
Immobilisations incorporelles	6 588	3 211	2 951	2 721	2 591
Placements	1 898	1 487	1 484	1 107	933
Autres actifs	3 498	4 897	2 392	2 140	1 964
	26 522	23 601	19 618	18 362	17 033
Passifs et capitaux propres					
Passifs à long terme	16 121	14 326	12 848	12 241	10 440
Passifs courants	4 920	4 606	3 002	2 549	2 833
Total des passifs	21 041	18 932	15 850	14 790	13 273
Capitaux propres	5 481	4 669	3 768	3 572	3 760
	26 522	23 601	19 618	18 362	17 033
Nombre d'abonnés (en milliers)²					
Abonnés aux services sans fil	9 450	9 503	9 437	9 335	8 977
Abonnés aux services d'accès Internet	2 011	1 961	1 864	1 793	1 686
Abonnés aux services de télévision	2 024	2 127	2 214	2 297	2 305
Abonnés aux services de téléphonie	1 150	1 153	1 074	1 052	1 003
Mesures additionnelles sur les services sans fil²					
PMPA des services sans fil facturés (mensuels)	66,86	67,76	69,30	70,26	72,62
Taux d'attrition des services sans fil facturés (mensuel)	1,27 %	1,24 %	1,29 %	1,32 %	1,18 %
Ratios :					
Croissance des produits ³	1 %	2 %	1 %	3 %	4 %
Croissance du résultat d'exploitation ajusté ^{1,3}	1 %	3 %	2 %	2 %	6 %
Dividendes déclarés par action	1,83	1,74	1,58	1,42	1,28
Ratio de distribution de dividendes ²	70 %	54 %	48 %	49 %	49 %
Ratio de distribution de dividendes en pourcentage des flux de trésorerie disponibles ¹	66 %	58 %	50 %	41 %	37 %
Rendement de l'actif ²	5,1 %	7,1 %	8,6 %	8,5 %	8,8 %
Dette nette ajustée/résultat d'exploitation ajusté ^{1,2}	2,9	2,4	2,3	2,2	2,1

¹ Le résultat d'exploitation ajusté, le résultat net ajusté, le résultat par action de base et dilué ajusté, les flux de trésorerie disponibles et la dette nette ajustée 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 taux de croissance de 2010 sont établis par comparaison aux données IFRS déterminées selon les PCGR du Canada en 2009.

Responsabilité de la direction à l'égard de l'information financière 31 décembre 2014

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.

Le comité d'audit 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 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 se penche également sur la nomination ou la reconduction des auditeurs externes, question qu'il soumet ensuite 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.

Le 13 février 2015



Guy Laurence
Président et chef de la direction



Anthony Staffieri, FCPA, FCA
Chef de la direction des finances

Rapport des auditeurs indépendants



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 aux 31 décembre 2014 et 2013, 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 les 31 décembre 2014 et 2013, 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. aux 31 décembre 2014 et 2013 ainsi que de sa performance financière consolidée et de ses flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos les 31 décembre 2014 et 2013, conformément aux Normes internationales d'information financière (IFRS) publiées par l'International Accounting Standards Board.

KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L.

Comptables professionnels agréés, experts-comptables autorisés
Le 13 février 2015
Toronto, Canada

États consolidés du résultat net

(en millions de dollars canadiens, sauf les montants par action)

Exercices clos les 31 décembre	Note	2014	2013
Produits opérationnels	5	12 850	12 706
Charges opérationnelles			
Coûts opérationnels	6	7 868	7 797
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	7, 8	2 144	1 898
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	9	173	85
Charges financières	10	817	742
Autres charges (produits)	11	1	(81)
Bénéfice avant impôt sur le résultat		1 847	2 265
Impôt sur le résultat	12	506	596
Bénéfice net de l'exercice		1 341	1 669
Bénéfice par action			
De base	13	2,60 \$	3,24 \$
Dilué	13	2,56 \$	3,22 \$

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	2014	2013
Bénéfice net de l'exercice		1 341	1 669
Autres éléments du résultat global			
Éléments qui ne seront pas reclassés dans le bénéfice :			
Régimes de retraite à prestations définies			
Réévaluations	23	(168)	134
Recouvrement (charge) d'impôt sur le résultat connexe		45	(36)
Éléments qui ne seront pas reclassés dans le bénéfice net		(123)	98
Éléments pouvant être par la suite reclassés dans le bénéfice :			
Variation de la juste valeur des placements disponibles à la vente			
Augmentation de la juste valeur		369	181
Charge d'impôt sur le résultat connexe		(49)	(23)
		320	158
Instruments dérivés utilisés comme couvertures de flux de trésorerie			
Profit latent lié à la juste valeur des instruments dérivés		925	197
Reclassement du profit sur les dérivés liés à la dette dans le bénéfice net		(599)	(343)
Reclassement de la perte liée aux remboursements sur la dette à long terme dans le bénéfice net	16	29	-
Reclassement du profit sur les dérivés liés aux dépenses dans le bénéfice net ou les immobilisations corporelles		(69)	(19)
Reclassement des intérêts courus dans le bénéfice net		(1)	44
(Charge) recouvrement d'impôt sur le résultat connexe		(80)	10
		205	(111)
Quote-part des autres éléments du résultat global au titre des placements comptabilisés selon la méthode de la mise en équivalence		10	-
Éléments pouvant être par la suite reclassés dans le bénéfice net		535	47
Autres éléments du résultat global de l'exercice		412	145
Résultat global de l'exercice		1 753	1 814

Les notes afférentes aux états financiers consolidés en font partie intégrante.

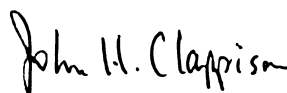
États consolidés de la situation financière

(en millions de dollars canadiens)

Aux 31 décembre	Note	2014	2013
Actifs			
Actifs courants			
Trésorerie et équivalents de trésorerie		176	2 301
Débiteurs	14	1 591	1 509
Stocks	15	251	276
Autres actifs courants		191	162
Partie courante des instruments dérivés	16	136	73
Total des actifs courants		2 345	4 321
Immobilisations corporelles	7	10 655	10 255
Immobilisations incorporelles	8	6 588	3 211
Placements	17	1 898	1 487
Instruments dérivés	16	788	148
Autres actifs à long terme	18	356	397
Actifs d'impôt différé	12	9	31
Goodwill	8	3 883	3 751
Total des actifs		26 522	23 601
Passifs et capitaux propres			
Passifs courants			
Emprunts à court terme	19	842	650
Créditeurs et charges à payer		2 578	2 344
Impôt sur le résultat à payer		47	22
Partie courante des provisions	20	7	7
Produits constatés d'avance		443	350
Partie courante de la dette à long terme	21	963	1 170
Partie courante des instruments dérivés	16	40	63
Total des passifs courants		4 920	4 606
Provisions	20	55	40
Dette à long terme	21	13 824	12 173
Instruments dérivés	16	11	83
Autres passifs à long terme	22	462	328
Passifs d'impôt différé	12	1 769	1 702
Total des passifs		21 041	18 932
Capitaux propres	24	5 481	4 669
Total des passifs et des capitaux propres		26 522	23 601
Garanties	28		
Engagements et passifs éventuels	29		
Événements postérieurs à la date de clôture	31		

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 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 après impôt	-	-	-	-	-	-	205	-	205
Quote-part attribuable aux placements comptabilisés selon la méthode de la mise en équivalence après impôt	-	-	-	-	-	-	-	10	10
Total des 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

	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 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 2013									
Soldes au 1 ^{er} janvier 2013	72	112 462	397	402 788	3 046	243	10	-	3 768
Bénéfice net de l'exercice	-	-	-	-	1 669	-	-	-	1 669
Autres éléments du résultat global									
Régimes de retraite à prestations définies après impôt	-	-	-	-	98	-	-	-	98
Placements disponibles à la vente après impôt	-	-	-	-	-	158	-	-	158
Instruments dérivés après impôt	-	-	-	-	-	-	(111)	-	(111)
Total des autres éléments du résultat global	-	-	-	-	98	158	(111)	-	145
Résultat global de l'exercice	-	-	-	-	1 767	158	(111)	-	1 814
Transactions avec les actionnaires inscrites directement dans les capitaux propres									
Rachat des actions de catégorie B sans droit de vote (note 24)	-	-	(1)	(591)	(21)	-	-	-	(22)
Dividendes déclarés	-	-	-	-	(896)	-	-	-	(896)
Actions émises à l'exercice d'options sur actions	-	-	5	84	-	-	-	-	5
Total des transactions avec les actionnaires	-	-	4	(507)	(917)	-	-	-	(913)
Soldes au 31 décembre 2013	72	112 462	401	402 281	3 896	401	(101)	-	4 669

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	2014	2013
Activités opérationnelles			
Bénéfice net de l'exercice		1 341	1 669
Ajustements visant à rapprocher le bénéfice net et les entrées nettes de trésorerie liées aux activités opérationnelles			
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	7, 8	2 144	1 898
Amortissement des droits de diffusion	8	66	52
Charges financières	10	817	742
Impôt sur le résultat	12	506	596
Rémunération fondée sur des actions	25	37	84
Profit sur la vente de TVtropolis	11	-	(47)
Cotisations au titre des avantages postérieurs à l'emploi, déduction faite des charges	23	(34)	(32)
Autres		48	(14)
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		4 925	4 948
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement opérationnel	30	11	238
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles avant l'impôt sur le résultat payé et les intérêts payés		4 936	5 186
Impôt sur le résultat payé		(460)	(496)
Intérêts payés		(778)	(700)
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles		3 698	3 990
Activités d'investissement			
Entrées d'immobilisations corporelles	7	(2 366)	(2 240)
Entrées de droits de diffusion	8	(231)	(69)
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement liés aux immobilisations corporelles et incorporelles		153	(114)
Acquisitions et transactions stratégiques, déduction faite de la trésorerie acquise	8, 26	(3 456)	(1 080)
Produit tiré de la vente de TVtropolis	11	-	59
Autres		(51)	(29)
Sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement		(5 951)	(3 473)
Activités de financement			
Produit du règlement de swaps de devises et du règlement de contrats à terme	30	2 150	662
Paiements versés au règlement de swaps de devises et au règlement de contrats à terme	30	(2 115)	(1 029)
Produit tiré des emprunts à court terme	19	276	650
Remboursements sur la dette à court terme	19	(84)	-
Émission de titres d'emprunt à long terme	30	3 412	2 578
Remboursements sur la dette à long terme	30	(2 551)	(356)
Coûts de transaction engagés		(30)	(37)
Rachat des actions de catégorie B sans droit de vote	24	-	(21)
Dividendes payés		(930)	(876)
Entrées de trésorerie liés aux activités de financement		128	1 571
Variation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie		(2 125)	2 088
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice		2 301	213
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice		176	2 301

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 2014 et 2013, 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 nos filiales. RCI détient également des participations dans divers placements et entreprises.

Page	Note		Page	Note	
99	Note 1	Nature de l'entreprise	124	Note 17	Placements
100	Note 2	Principales méthodes comptables	125	Note 18	Autres actifs à long terme
109	Note 3	Gestion du risque de capital	125	Note 19	Emprunts à court terme
110	Note 4	Informations sectorielles	126	Note 20	Provisions
111	Note 5	Produits opérationnels	126	Note 21	Dettes à long terme
111	Note 6	Coûts opérationnels	128	Note 22	Autres passifs à long terme
111	Note 7	Immobilisations corporelles	128	Note 23	Avantages postérieurs à l'emploi
112	Note 8	Immobilisations incorporelles et goodwill	132	Note 24	Capitaux propres
114	Note 9	Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	133	Note 25	Rémunération fondée sur des actions
115	Note 10	Charges financières	135	Note 26	Regroupements d'entreprises
115	Note 11	Autres charges (produits)	137	Note 27	Transactions entre parties liées
115	Note 12	Impôt sur le résultat	138	Note 28	Garanties
117	Note 13	Bénéfice par action	139	Note 29	Engagements et passifs éventuels
117	Note 14	Débiteurs	140	Note 30	Informations supplémentaires sur les flux de trésorerie
117	Note 15	Stocks	141	Note 31	Événements postérieurs à la date de clôture
118	Note 16	Gestion du risque financier et instruments financiers			

NOTE 1 : NATURE DE L'ENTREPRISE

Rogers Communications Inc. est un groupe canadien diversifié dans les communications et les médias. Les activités et les ventes de Rogers se déroulent presque exclusivement 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. La nature des activités de chacun de ces secteurs se présente comme suit :

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 de 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, de médias numériques, d'achat multiplateforme, d'édition et de divertissement et médias sportifs.

Sans-fil, Cable et Solutions d'Affaires sont 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 précisions sur nos secteurs opérationnels à présenter.

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 13 février 2015, notre conseil d'administration a approuvé la publication des états financiers consolidés pour les exercices clos les 31 décembre 2014 et 2013.

NOTE 2 : PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

MODE DE PRÉSENTATION

Tous les montants présentés sont en dollars canadiens, le dollar canadien étant notre monnaie fonctionnelle, sauf indication contraire. Nous établissons les états financiers consolidés au coût historique, sauf pour ce qui est de certains instruments financiers, des passifs au titre de paiements fondés sur des actions réglés en trésorerie et du montant reporté au titre du passif net lié aux régimes de retraite, qui ont été évalués à la juste valeur comme il en est question dans les notes appropriées.

MÉTHODE DE CONSOLIDATION

Filiales

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.

Regroupements d'entreprises

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 éléments suivants :

- les actifs cédés, plus
- les instruments de capitaux propres émis, moins
- les passifs engagés ou repris, à la date de l'échange.

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, tous ces éléments étant évalués à la juste valeur, à la date d'acquisition. Si l'excédent est négatif, un profit résultant d'une acquisition à des conditions avantageuses est comptabilisé immédiatement dans le bénéfice (la perte).

Nous utilisons des estimations et exerçons notre jugement 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. Les estimations et le jugement 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. Les coûts de transaction liés aux acquisitions sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

Il y a lieu de se reporter à la note 26 pour obtenir des renseignements sur les regroupements d'entreprises qui ont eu lieu en 2014 et en 2013.

UTILISATION D'ESTIMATIONS ET RECOURS AUX JUGEMENTS

L'établissement d'états financiers 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. Des modifications importantes de ces hypothèses, notamment celles se rapportant aux plans d'affaires et flux de trésorerie futurs, pourraient

faire varier considérablement les montants que nous enregistrons. Les résultats réels pourraient différer des estimations.

Les éléments clés visés par ces estimations, qui sont incertains en raison de leur nature, comprennent ceux énumérés ci-après :

- la considération des données dans la détermination de la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris dans le cadre de regroupements d'entreprises (se reporter à la rubrique « Méthode de consolidation » plus haut);
- la considération de l'utilisation attendue, des tendances sectorielles et d'autres facteurs dans la détermination de la durée d'utilité estimée des immobilisations corporelles (se reporter à la rubrique « Immobilisations corporelles » ci-après);
- l'inscription à l'actif des frais de main-d'œuvre directs, des frais généraux et des charges d'intérêts dans les immobilisations corporelles (se reporter à la rubrique « Immobilisations corporelles » ci-après);
- la détermination du montant recouvrable dans l'évaluation de la dépréciation des actifs non financiers (se reporter à la rubrique « Dépréciation » ci-après);
- la détermination de la juste valeur des obligations au titre des avantages postérieurs à l'emploi (note 23), des passifs au titre de la rémunération fondée sur des actions (note 25) et des instruments dérivés afin de les évaluer et d'appliquer la comptabilisation de couverture (note 16).

Les autres éléments à l'égard desquels il faut faire preuve de beaucoup de jugement comprennent notamment :

- la détermination d'unités génératrices de trésorerie et l'affectation du goodwill pour les besoins des tests de dépréciation (note 8);
- le choix des méthodes pour la dépréciation et l'amortissement des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et des droits de diffusion 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 (se reporter aux rubriques « Immobilisations corporelles » et « Immobilisations incorporelles » ci-après);
- la détermination de nos secteurs opérationnels, qui sont des composantes qui pourraient toucher des produits et engager des charges relativement aux activités qu'elles mènent, et dont les résultats opérationnels sont régulièrement examinés par les principaux décideurs opérationnels en vue de prendre des décisions sur les ressources à affecter à la composante et d'évaluer la performance de celle-ci, et pour laquelle des informations financières distinctes sont disponibles (note 4);
- la décision de désigner nos licences d'utilisation du spectre 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 (note 8);
- la détermination de l'admissibilité de certains instruments financiers à la comptabilisation de couverture (note 16);
- l'interprétation des lois et règlements fiscaux pour le calcul de l'impôt sur le résultat (note 12);
- la détermination de la probabilité de pertes dans l'évaluation des passifs éventuels (note 29).

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 rabais.

Sources des produits	Méthodes de comptabilisation
Les frais d'abonnement mensuels liés aux services sans fil de temps d'antenne et de transmission de données, de câblodistribution, de téléphonie, d'accès Internet, de réseau, ainsi que les abonnements aux médias et la location de matériel	<ul style="list-style-type: none"> Comptabilisés à titre de produits à mesure que les services sont rendus.
Les produits tirés des services d'itinérance, des services interurbains et d'autres services optionnels ou sans abonnement et des services à la carte et d'autres ventes de produits	<ul style="list-style-type: none"> Comptabilisés 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"> Comptabilisés 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 d'installation facturés aux abonnés de Cable et de Solutions d'Affaires	<ul style="list-style-type: none"> Ne remplissent pas les critères afférents à une unité de comptabilisation distincte. Pour le secteur Cable, les frais sont différés et amortis sur la durée des services connexes, soit environ trois ans. Dans le secteur des Solutions d'Affaires, les frais sont différés et amortis sur la durée du contrat avec les clients.
Les frais de mise en service facturés aux abonnés de Sans-fil	<ul style="list-style-type: none"> Ne remplissent pas les critères afférents à une unité de comptabilisation distincte. Comptabilisés comme des produits tirés de la vente de matériel.
Les produits tirés de la publicité	<ul style="list-style-type: none"> Comptabilisés lorsque la publicité est diffusée ou présentée à la radio, à la télévision, dans les publications de la Société ou dans ses 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"> Comptabilisés 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"> Comptabilisés 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 Major League Baseball, selon laquelle les fonds sont redistribués entre les clubs membres en fonction des produits relatifs de chaque club	<ul style="list-style-type: none"> Comptabilisés lorsque leur montant peut être déterminé.
Les produits tirés des ententes conclues avec des stations de radio et de télévision pour la diffusion des parties des Blue Jays de Toronto	<ul style="list-style-type: none"> Comptabilisés 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"> Comptabilisés au cours 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 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"> Comptabilisés 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

La Société offre 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 sont comptabilisés lorsque chaque unité remplit les conditions pertinentes.
- 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.

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 et les autres montants reçus des abonnés pour des services à fournir plus tard et des abonnements à venir.

IMMOBILISATIONS CORPORELLES*Amortissement*

L'amortissement des immobilisations corporelles est imputé aux états consolidés du résultat 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

Les durées d'utilité des composantes d'une immobilisation corporelle peuvent différer. Le choix des modes d'amortissement, des taux d'amortissement et des durées d'utilité exige que des estimations importantes soient faites en tenant compte des facteurs particuliers à l'entreprise et des tendances sectorielles. Nous révisons nos choix au moins une fois par année et nous modifions nos modes d'amortissement, nos taux d'amortissement ou 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.

Comptabilisation et évaluation

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. Dès que la dépréciation est amorcée, il est comptabilisé 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 rubrique portant sur les provisions, plus bas);
- les coûts d'emprunt relatifs aux actifs qualifiés.

Afin d'établir les coûts directement attribuables aux actifs produits par la Société pour elle-même, la direction doit faire des estimations, lesquelles visent principalement certains frais directs de main-d'œuvre à l'interne et à l'externe liés à l'acquisition, à la construction, à l'aménagement et à l'amélioration des réseaux de la Société, ainsi que les charges d'intérêts inscrites à l'actif pendant la construction et l'aménagement de certaines immobilisations corporelles.

Nous utilisons d'importantes estimations afin de déterminer la durée d'utilité estimée des immobilisations corporelles, les tendances du secteur, telles que les progrès technologiques, notre expérience, l'utilisation que nous comptons faire des immobilisations corporelles ainsi que notre évaluation de la durée d'utilité des actifs.

Nous engageons des coûts liés à l'acquisition et à la fidélisation des abonnés.

- Les coûts d'installation liés aux services de câblodistribution sont inscrits à l'actif des réseaux câblés et sont amortis sur la durée d'utilité attendue de l'abonné connexe.
- Les coûts d'installation directs additionnels afférents à des reconnections aux services de câblodistribution sont différés et amortis à mesure que les produits tirés de la reconnexion connexes sont comptabilisés.
- Les autres coûts sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

Le montant des profits et des pertes résultant de la sortie d'une immobilisation corporelle est déterminé par la comparaison du produit de la sortie avec la valeur comptable de l'immobilisation corporelle, et il est comptabilisé aux états consolidés du résultat net, au poste « Autres produits ».

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.

Il y a lieu de se reporter à la note 7 pour plus de précisions sur les immobilisations corporelles.

IMMOBILISATIONS INCORPORELLES*Amortissement*

Les immobilisations incorporelles acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont évaluées à la juste valeur à la comptabilisation initiale et nous comptabilisons l'amortissement lorsque l'actif est prêt pour son utilisation attendue. Dès que l'actif est utilisé ou déprécié, il est comptabilisé au coût diminué du cumul de l'amortissement et du cumul des pertes de valeur. Les immobilisations

incorporelles font l'objet d'un test de dépréciation au besoin (il y a lieu de se reporter à la rubrique « Dépréciation », plus bas).

Durée d'utilité indéterminée

Nous n'amortissons pas les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée (licences d'utilisation du spectre et de diffusion), puisqu'il n'y a pas de limite prévisible à la période au cours de laquelle on s'attend à ce que ces actifs génèrent, pour nous, des entrées nettes de trésorerie. La durée de vie 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.

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. Les immobilisations incorporelles à durée de vie 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

Il y a lieu de se reporter à la note 8 pour obtenir plus de précisions sur les immobilisations incorporelles.

Droits de diffusion acquis

Les droits de diffusion correspondent aux droits contractuels de diffusion d'émissions de télévision et sportives acquis auprès de tiers. Ils sont constatés au coût diminué du cumul de l'amortissement et du cumul des pertes de valeur. Les droits de diffusion acquis 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 de vie déterminée.

Les droits de diffusion liés aux accords pluriannuels de programmation sportive sont passés en charges lorsque les parties sont diffusées. Le coût des accords pluriannuels visant les droits de diffusion de la programmation sportive est amorti dans les charges opérationnelles au cours de la saison applicable en fonction du rythme attendu de consommation des avantages économiques futurs liés aux droits de diffusion par rapport à nos prévisions à l'égard des produits provenant de la publicité et des abonnements. Si les paiements contractuels annuels de chaque saison se rapprochent du rythme attendu de

consommation des avantages économiques futurs, nous passons en charge ces paiements contractuels au cours de la saison applicable.

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 aussitôt l'écart en tant que profit dans le bénéfice net.

Il y a lieu de se reporter à la note 8 pour obtenir plus de précisions sur notre goodwill.

DÉPRÉCIATION

Actifs financiers

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 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 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.

Participations dans des entreprises associées et des partenariats

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 partenariats. 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 (il y a lieu de se reporter à la rubrique « Comptabilisation d'une charge de dépréciation » ci-après).

Immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée et goodwill

Les immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée et le goodwill sont soumis à un test tous les ans ou plus fréquemment si des

indications de dépréciation sont relevées. Le goodwill est affecté aux unités génératrices de trésorerie (ou aux groupes d'unités génératrices de trésorerie) pour les besoins des tests de dépréciation en fonction du niveau auquel la direction fait le suivi du goodwill; par ailleurs, ce niveau n'est pas supérieur à un secteur opérationnel. Un jugement considérable est exercé par la direction en ce qui a trait à l'affectation, laquelle est faite aux unités génératrices de trésorerie (ou aux groupes d'unités génératrices de trésorerie) dont on s'attend à ce qu'elles bénéficient des synergies découlant du regroupement d'entreprises ayant donné lieu au goodwill.

Une unité génératrice de trésorerie 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.

Actifs non financiers ayant des durées de vie déterminées

Nos actifs non financiers ayant des durées de vie déterminées comprennent des immobilisations corporelles et des immobilisations incorporelles. Ces actifs 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 est soumis à un test de dépréciation.

Comptabilisation d'une charge de dépréciation

La valeur recouvrable d'une unité génératrice de trésorerie ou d'un actif correspond à la valeur la plus élevée entre :

- sa juste valeur diminuée des coûts de vente et
- sa valeur d'utilité.

Pour estimer la juste valeur diminuée des coûts de vente d'un actif ou d'une unité génératrice de trésorerie, nous nous servons de la meilleure information disponible afin d'estimer le montant que nous pourrions toucher en cédant l'actif dans des conditions de concurrence normale, diminué du coût estimé de la sortie.

Aux fins de l'évaluation de la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés provenant d'une unité génératrice de trésorerie ou d'un actif sont actualisés par application d'un taux d'actualisation avant impôt qui reflète les appréciations actuelles du marché en regard de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif. Les flux de trésorerie estimés se fondent sur les hypothèses de la direction et sont étayés par de l'information obtenue en externe.

Les notions susmentionnées, qui servent à déterminer la valeur recouvrable, exigent que d'importantes estimations soient faites, notamment en ce qui concerne :

- les flux de trésorerie futurs;
- le taux de croissance final;
- le taux d'actualisation appliqué.

Si notre estimation de la valeur recouvrable de l'actif ou de l'unité génératrice de trésorerie est inférieure à la valeur comptable, nous ramenons la valeur comptable à la valeur recouvrable et comptabilisons immédiatement la perte dans le bénéfice net.

Une perte de valeur auparavant comptabilisée fait l'objet d'une reprise si notre estimation de la valeur recouvrable d'un actif ou d'une unité génératrice de trésorerie antérieurement dépréciée 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'unité génératrice de trésorerie 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. Les pertes de valeur comptabilisées à l'égard du goodwill ne sont pas reprises.

IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

La charge d'impôt sur le résultat comprend l'impôt exigible et l'impôt différé. Nous exerçons notre jugement dans l'interprétation des lois et règlements fiscaux servant au calcul de la charge d'impôt sur le résultat chaque période. 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.

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. La charge d'impôt est calculée 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. Les actifs et passifs d'impôt différé sont évalués 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.

Un actif d'impôt différé est comptabilisé 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 l'on disposera de bénéfices imposables futurs auxquels ces éléments pourront être imputés. 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.

Nous nous appuyons sur des estimations et des hypothèses pour déterminer le montant de l'impôt exigible et de l'impôt différé et nous prenons en compte l'incidence des positions fiscales incertaines et la possibilité que de l'impôt et des intérêts supplémentaires soient dus. Si de nouvelles informations deviennent disponibles, nous pourrions devoir réviser le jugement que nous avons posé à l'égard du caractère approprié des passifs d'impôt comptabilisés. Tout changement aux passifs d'impôt aura une incidence sur la charge d'impôt de la période au cours de laquelle le changement survient.

Il y a lieu de se reporter à la note 12 pour en savoir davantage sur l'impôt sur le résultat.

BÉNÉFICE PAR ACTION

Le bénéfice de base par action se calcule en divisant le bénéfice net 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 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.

Il y a lieu de se reporter à la note 13 pour obtenir nos calculs du bénéfice de base par action et du bénéfice dilué par action.

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 tous les actifs financiers et passifs financiers comme suit :

Instrument financier	Catégorie	Méthode d'évaluation
Actifs financiers		
Trésorerie et équivalents de trésorerie	Prêts et créances	Coût amorti
Débiteurs	Prêts et créances	Coût amorti
Placements disponibles à la vente	Disponibles à la vente ¹	Juste valeur
Passifs financiers		
Emprunts à court terme	Autres passifs financiers ²	Coût amorti
Créditeurs	Autres passifs financiers	Coût amorti
Charges à payer	Autres passifs financiers	Coût amorti
Dettes à long terme	Autres passifs financiers ²	Coût amorti
Instruments dérivés³		
Dérivés liés à la dette	Détenus à des fins de transaction ^{1,4}	Juste valeur
Contrats à terme sur obligations	Détenus à des fins de transaction ^{1,4}	Juste valeur
Dérivés liés aux dépenses	Détenus à des fins de transaction ^{1,4}	Juste valeur
Dérivés liés aux capitaux propres	Détenus à des fins de transaction ⁵	Juste valeur

¹ Initialement évalués à la juste valeur, les variations subséquentes étant comptabilisées dans les autres éléments du résultat global. La variation nette est reclassée dans le bénéfice net à la sortie de l'actif ou lorsque l'actif est déprécié ou, dans le cas d'instruments dérivés désignés comme couvertures, si l'élément couvert a une incidence sur le bénéfice net.

² Initialement évalués à la juste valeur majorée des coûts de transaction et amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

³ Les instruments dérivés peuvent avoir été en position débitrice ou créditrice à un moment donné dans le passé ou l'être à l'avenir.

⁴ Les instruments dérivés sont désignés comme couvertures de flux de trésorerie et la partie inefficace est immédiatement comptabilisée dans le bénéfice net.

⁵ 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.

Juste valeur

Les estimations de la juste valeur sont faites à un moment précis, à partir des renseignements pertinents sur les marchés et les instruments financiers. Elles sont subjectives et comportent des incertitudes et des éléments pour lesquels un jugement important doit être posé. La modification des hypothèses pourrait avoir des répercussions importantes sur ces estimations et sur l'efficacité de nos relations de couverture.

Classification dans les actifs ou passifs courants ou non courants

Les actifs et passifs financiers exigibles, en totalité ou en partie, plus de un an après la date des états consolidés de la situation financière sont

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 de la dotation aux amortissements - au cours de change moyen du mois au cours duquel la transaction a été inscrite.

INSTRUMENTS FINANCIERS

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.

considérés comme non courants. Tous les autres actifs et passifs financiers, y compris la partie de la dette à long terme et des dérivés liés à la dette exigible, en totalité ou en partie, moins de un an après la date des états consolidés de la situation financière, sont considérés comme courants.

Compensation d'actifs et de passifs financiers

Les actifs financiers et les passifs financiers sont compensés, et le solde net est présenté aux états consolidés de la situation financière, si la Société a un droit juridiquement exécutoire de compenser ces montants et si elle a l'intention de régler le montant net ou de réaliser l'actif et de régler le passif simultanément.

Instruments dérivés

La Société a recours à des instruments dérivés pour gérer les risques liés à certaines activités auxquelles elle prend part. Ceux-ci comprennent :

Instruments dérivés	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 si un dérivé incorporé doit être séparé de son contrat hôte et comptabilisé en tant que dérivé au moment où nous devenons partie à un contrat pour la première fois.

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

Les placements disponibles à la vente sont présentés à la juste valeur dans les états consolidés de la situation financière et les variations de la juste valeur sont comptabilisées dans la réserve d'actifs financiers disponibles à la vente à titre de composante des capitaux propres, par le biais des autres éléments du résultat global, jusqu'à ce que les placements soient cédés ou dépréciés, auquel moment la variation de la juste valeur est comptabilisée dans le bénéfice net.

Réserve de couverture

Nous présentons tous les dérivés à la juste valeur dans les états consolidés de la situation financière. Si les couvertures sont efficaces,

nous comptabilisons les variations de la juste valeur des dérivés de couverture de flux de trésorerie dans la réserve de couverture à titre de composante des capitaux propres par le biais des autres éléments du résultat global, jusqu'à ce que l'actif ou le passif couvert soit comptabilisé dans le bénéfice net.

Pour plus de renseignements sur nos instruments financiers, il y a lieu de se reporter aux notes suivantes : note 14 (Débiteurs), note 16 (Gestion du risque financier et instruments financiers), note 17 (Placements), note 19 (Emprunts à court terme) et note 21 (Dette à long terme).

STOCKS

Les stocks, comprenant les appareils, le matériel rattaché au service de câble numérique et la marchandise destinée à la revente, sont évalués au plus faible du coût, selon la méthode du premier entré, premier sorti, et de la valeur nette de réalisation. La dépréciation antérieure des stocks pour les ramener à la valeur nette de réalisation est reprise si, par la suite, la valeur des stocks en question augmente.

Il y a lieu de se reporter à la note 15 pour un complément d'information sur nos stocks.

PLACEMENTS*Placements dans des sociétés ouvertes et fermées*

Les placements dans des sociétés ouvertes et fermées sur lesquelles la Société n'exerce 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 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 :

- Coentreprise, si nous avons des droits sur l'actif net de l'entreprise.
- Entreprise commune, si nous avons des droits sur les actifs et 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.

Les participations dans des entreprises associées et des coentreprises sont initialement inscrites au coût. La valeur comptable est ensuite haussée ou diminuée 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 la participation dans l'entité.

Il y a lieu de consulter la note 17 pour plus de précisions sur nos placements.

PROVISIONS

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 demeure incertain.

D'importantes estimations sont faites pour déterminer une provision. Celle-ci est évaluée selon le montant estimé des dépenses nécessaires pour éteindre l'obligation actuelle, selon les éléments probants les plus fiables existant à la date de clôture, y compris les risques et les incertitudes associés à l'obligation. Nous actualisons ensuite nos flux de trésorerie futurs attendus, à la date des états consolidés de la situation financière, à un taux avant impôt qui reflète les appréciations actuelles, par le marché, de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques aux passifs.

Coûts de démantèlement et de remise en état

Dans le cadre de ses activités, la Société utilise les réseaux et d'autres actifs dans des locaux qu'elle loue. 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 incombera. 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 en matière de tendances des prix futurs, 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. La Société comptabilise la désactualisation du passif dans les charges financières dans les états consolidés du résultat net.

Restructuration

Une provision pour restructuration est comptabilisée lorsque la Société a 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 restructuration, coûts d'acquisition et autres charges aux états consolidés du résultat net. Il y a lieu de se reporter à la note 9 pour de plus amples renseignements à propos de ces charges.

Contrats déficitaires

Une provision pour contrats déficitaires est comptabilisée lorsque les coûts inévitables que la Société devra engager pour satisfaire aux obligations contractuelles dépassent les avantages qu'elle s'attend 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, la Société comptabilise toute perte de valeur sur les actifs associés au contrat.

Il y a lieu de se reporter à la note 20 pour connaître la ventilation de nos provisions.

AVANTAGES DU PERSONNEL

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.

L'obligation nette de la Société au titre des régimes de retraite à prestations définies est calculée 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.

La Société accumule ses 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. Elle utilise 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 les 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.

Les charges nettes afférentes aux régimes de retraite à prestations définies et les cotisations aux régimes à cotisations définies sont constatées 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.

Il y a lieu de se reporter à la note 23 pour plus de renseignements sur nos régimes de retraite.

Indemnités de fin de contrat de travail

Les indemnités de fin de contrat de travail sont comptabilisées en charges si la Société s'est engagée, 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.

RÉMUNÉRATION FONDÉE SUR DES ACTIONS

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. La juste valeur du passif est réévaluée chaque période et elle est amortie 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

Nous comptabilisons les unités d'actions de négociation restreinte 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 de règlement, nous enregistrons la variation dans les passifs à titre de charge portée aux coûts opérationnels de l'exercice au cours duquel le changement survient. Le montant du paiement est établi à la date d'acquisition des droits.

Régime d'unités d'actions différées

Nous comptabilisons les unités d'actions différées à titre de passifs, évaluant nos passifs et nos charges de rémunération selon la juste valeur des attributions à la date d'octroi, 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 de règlement, nous enregistrons la variation dans les passifs à titre de charge portée aux coûts opérationnels de l'exercice au cours duquel le changement survient. 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.

Il y a lieu de se reporter à la note 25 pour plus de précisions sur la rémunération et autres paiements fondés sur des actions.

ACTIVITÉS ABANDONNÉES

Une activité abandonnée est une composante de notre entreprise dont les activités et les flux de trésorerie peuvent être clairement distingués du reste de Rogers, qui a été cédée ou qui est classée comme détenue à des fins de transaction et :

- qui représente une ligne d'activité principale et distincte;
- qui fait partie d'un plan unique et coordonné pour se séparer d'une ligne d'activité principale et distincte;
- qui est une filiale acquise exclusivement en vue de la revente.

Lorsqu'une composante est classée comme activité abandonnée, l'état du résultat net et l'état du résultat global comparatifs sont présentés à nouveau comme si l'activité avait été abandonnée depuis l'ouverture de l'exercice comparatif.

NOUVELLES PRISES DE POSITION COMPTABLES EN VIGUEUR EN 2014

Nous avons adopté les modifications comptables suivantes dans l'établissement de nos états financiers consolidés de 2014 :

- Modifications de l'IAS 32, *Instruments financiers : Présentation* (l'« IAS 32 ») - En décembre 2011, l'IASB a modifié l'IAS 32 pour préciser la signification des situations dans lesquelles une entité a un droit juridiquement exécutoire de compensation.
- Modifications de l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation* (l'« IAS 39 ») - En juin 2013, l'IASB a modifié l'IAS 39 afin de permettre par exception la poursuite de la relation de couverture existante lorsqu'une novation non prévue dans la documentation originale relative à la couverture répond à certains critères précis.
- IFRIC 21, *Droits ou taxes* (l'« IFRIC 21 ») - En mai 2013, l'IASB a publié l'IFRIC 21 qui présente des directives quant au moment auquel doit être comptabilisé un passif au titre de droits ou de taxes imposés par un gouvernement, à la fois pour les droits ou taxes comptabilisés conformément à l'IAS 37, *Provisions, passifs éventuels et actifs éventuels* et pour ceux dont le montant et le calendrier sont certains. L'interprétation présente le fait générateur d'obligation pour la comptabilisation d'un passif comme étant l'activité qui déclenche le paiement des droits ou taxes conformément à la législation pertinente. Il présente également les directives suivantes sur la comptabilisation d'un passif pour payer les droits ou taxes i) le passif est comptabilisé progressivement si le fait générateur

d'obligation se produit au fil du temps et ii) si une obligation est enclenchée à l'atteinte d'un seuil minimal, le passif est comptabilisé lorsque ce seuil minimal est atteint.

Les prises de position comptables que nous avons adoptées en 2014 l'ont été conformément à leurs dispositions transitoires. Les prises de positions comptables devaient être appliquées rétrospectivement et leur adoption n'a eu aucune incidence sur nos résultats financiers.

RÉCENTES PRISES DE POSITION COMPTABLES N'AYANT PAS ENCORE ÉTÉ ADOPTÉES

L'IASB a émis de nouvelles normes et modifications aux normes existantes. Au 31 décembre 2014, ces modifications n'avaient pas encore été adoptées et elles pourraient avoir une incidence sur les résultats des périodes futures.

- IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats avec des clients* (l'« IFRS 15 ») - En mai 2014, l'IASB a publié l'IFRS 15, qui annule et remplace les normes et interprétations existantes, 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 avec des clients, sauf pour certains contrats visés par d'autres IFRS, comme l'IAS 17, *Contrats de location*. 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'obtention de contrats avec des clients. La norme entre en vigueur pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2017. Nous évaluons actuellement 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 annule et remplace 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 les nouvelles exigences générales en matière de comptabilité de couverture. L'IFRS 9 maintient en outre 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, son adoption anticipée étant permise. Nous évaluons actuellement 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 pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016 et l'adoption anticipée est permise. Nous évaluons actuellement l'incidence de cette modification 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 pour les exercices ouverts à compter du 1^{er} janvier 2016. Nous évaluons actuellement l'incidence de ces normes sur nos états financiers consolidés.

NOTE 3 : GESTION DU RISQUE DE CAPITAL

En matière de gestion du capital, la Société vise à avoir assez de liquidités pour honorer tous ses engagements et exécuter son plan d'affaires. La Société définit le capital qu'elle gère comme étant les capitaux propres (qui est composé du capital émis, de la prime d'émission, des résultats non distribués, de la réserve de couverture et de la réserve d'actifs financiers disponibles à la vente) 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 et des risques opérationnels, ainsi que des exigences d'investissement et des besoins de fonds de roulement. Pour maintenir ou ajuster notre structure du capital, nous, avec l'approbation de notre conseil d'administration, pouvons 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 ses liquidités et du rendement offert à ses actionnaires, la Société surveille son ratio d'endettement, tel que le ratio de la dette nette ajusté sur le résultat d'exploitation ajusté, pour soutenir l'expansion future de ses activités, elle procède à des analyses liées à l'évaluation et prend des décisions concernant le capital.

Le programme de carte de crédit Récompenses Fidélité Rogers (exploité par une filiale en propriété exclusive de RCI) est réglementé par le Bureau du surintendant des institutions financières, qui exige qu'un niveau minimum de capital réglementaire soit maintenu. Aux 31 décembre 2014 et 2013, Rogers respectait cette condition. Le programme a été lancé au quatrième trimestre de 2013 et, au 31 décembre 2014, les exigences en matière de capital n'étaient pas significatives.

Hormis le programme de carte de crédit Récompenses Fidélité Rogers, la Société n'est pas tenue de respecter des exigences en matière de capital imposées par des organismes externes. Notre

stratégie générale en matière de gestion du risque de capital est demeurée inchangée depuis le 31 décembre 2013.

NOTE 4 : INFORMATIONS SECTORIELLES

Nos secteurs à présenter sont Sans-fil, Cable, Solutions d'Affaires et Media. 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 méthodes comptables applicables à nos secteurs à présenter sont les mêmes que celles décrites à la note 2. Les résultats par secteur comprennent des éléments directement attribuables à un secteur ainsi que ceux qui, de façon raisonnable, peuvent y être affectés. 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.

Le chef de la direction et le chef de la direction des finances de RCI constituent les principaux décideurs opérationnels et sont ceux qui examinent régulièrement nos opérations et notre performance par secteur. Ils examinent le résultat d'exploitation ajusté, qu'ils considèrent comme l'indicateur clé du résultat net aux fins de l'évaluation de performance pour chaque secteur et afin de prendre des décisions relatives à l'affectation des ressources. Le résultat d'exploitation ajusté correspond au résultat avant les frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges, la rémunération fondée sur des actions, les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, les charges financières, les autres charges (produits) et l'impôt sur le résultat.

INFORMATION PAR SECTEUR

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
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	9						173
Rémunération fondée sur des actions ¹	25						37
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	7, 8						2 144
Charges financières	10						817
Autres charges							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

Exercice clos le 31 décembre 2013 (en millions de dollars)	Note	Sans-fil	Cable	Solutions d'Affaires	Media	Éléments relevant du siège social et éliminations	Totaux consolidés
Produits opérationnels	5	7 270	3 475	374	1 704	(117)	12 706
Coûts opérationnels ¹		4 113	1 757	268	1 543	32	7 713
Résultat d'exploitation ajusté		3 157	1 718	106	161	(149)	4 993
Frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges	9						85
Rémunération fondée sur des actions ¹	25						84
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	7, 8						1 898
Charges financières	10						742
Autres produits							(81)
Bénéfice avant impôt sur le résultat							2 265
Entrées d'immobilisations corporelles		865	1 105	107	79	84	2 240
Goodwill		1 146	1 256	426	923	-	3 751
Total des actifs		9 775	5 527	1 195	2 247	4 857	23 601

¹ Inclus dans les coûts opérationnels des états consolidés du résultat net.

NOTE 5 : PRODUITS OPÉRATIONNELS

(en millions de dollars)	2014	2013	(en millions de dollars)	2014	2013
Sans-fil			Solutions d'Affaires		
Services facturés	6 495	6 470	Services de prochaine génération	271	213
Services prépayés	248	278	Activités traditionnelles	106	149
Produits tirés des réseaux	6 743	6 748	Produits tirés des services	377	362
Ventes de matériel	562	522	Ventes de matériel	5	12
Total pour Sans-fil	7 305	7 270	Total pour Solutions d'Affaires	382	374
Cable			Media		
Services d'accès Internet	1 245	1 159	Publicité	775	762
Services de télévision	1 734	1 809	Abonnements	382	316
Services de téléphonie	478	498	Détail	314	305
Produits tirés des services	3 457	3 466	Autres	355	321
Ventes de matériel	10	9	Total pour Media	1 826	1 704
Total pour Cable	3 467	3 475	Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	(130)	(117)
			Total des produits opérationnels	12 850	12 706

NOTE 6 : COÛTS OPÉRATIONNELS

(en millions de dollars)	2014	2013
Coût des ventes de matériel et subventions directes pour les chaînes	1 493	1 541
Marchandise destinée à la revente	206	190
Autres achats externes	4 229	4 126
Salaires et avantages du personnel et rémunération fondée sur des actions	1 940	1 940
Total des coûts opérationnels	7 868	7 797

NOTE 7 : IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Le tableau suivant détaille le cumul de l'amortissement des immobilisations corporelles aux 31 décembre 2014, 2013 et 2012 :

(en millions de dollars)	31 décembre 2014			31 décembre 2013			31 décembre 2012		
	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	942	(319)	623	923	(291)	632	894	(260)	634
Réseaux câblés et sans fil	19 588	(12 387)	7 201	18 197	(11 287)	6 910	16 805	(10 138)	6 667
Matériel informatique et logiciels	4 960	(3 353)	1 607	4 553	(3 031)	1 522	3 972	(2 644)	1 328
Matériel installé chez l'abonné	1 543	(988)	555	2 009	(1 415)	594	1 764	(1 319)	445
Aménagements des locaux loués	383	(151)	232	492	(271)	221	407	(248)	159
Matériel et véhicules	1 236	(799)	437	1 124	(748)	376	1 055	(712)	343
Total des immobilisations corporelles	28 652	(17 997)	10 655	27 298	(17 043)	10 255	24 897	(15 321)	9 576

Les variations de la valeur comptable nette des immobilisations corporelles en 2014 et en 2013 se résument comme suit :

(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.

(en millions de dollars)	31 décembre 2012				31 décembre 2013	
	Valeur comptable nette	Entrées	Acquisitions liées à des regroupements d'entreprises	Amortissement	Autres ¹	Valeur comptable nette
Terrains et bâtiments	634	25	3	(30)	-	632
Réseaux câblés et sans fil	6 667	1 235	91	(1 087)	4	6 910
Matériel informatique et logiciels	1 328	495	6	(310)	3	1 522
Matériel installé chez l'abonné	445	372	6	(230)	1	594
Aménagements des locaux loués	159	27	44	(20)	11	221
Matériel et véhicules	343	86	8	(71)	10	376
Total des immobilisations corporelles	9 576	2 240	158	(1 748)	29	10 255

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 2014 s'établissaient à 1 048 millions de dollars (882 millions de dollars au 31 décembre 2013). Les intérêts inscrits à l'actif relativement aux immobilisations corporelles ont été comptabilisés à un taux moyen pondéré d'environ 4,6 % (5,1 % en 2013).

NOTE 8 : IMMOBILISATIONS INCORPORELLES ET GOODWILL

(en millions de dollars)	31 décembre 2014				31 décembre 2013				31 décembre 2012			
	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 de vie indéterminée												
Licences d'utilisation du spectre	5 576	-	-	5 576	2 275	-	-	2 275	2 231	-	-	2 231
Licences de diffusion	324	-	(99)	225	324	-	(99)	225	209	-	(99)	110
Immobilisations incorporelles à durée de vie déterminée												
Marques	420	(255)	(14)	151	438	(257)	(14)	167	437	(240)	(14)	183
Relations clients	1 620	(1 339)	-	281	1 543	(1 234)	-	309	1 310	(1 147)	-	163
Ententes de services d'itinérance	523	(444)	-	79	523	(400)	-	123	523	(357)	-	166
Conventions de commercialisation	10	(10)	-	-	9	(8)	-	1	63	(59)	-	4
Droits de diffusion acquis	343	(62)	(5)	276	168	(52)	(5)	111	162	(63)	(5)	94
Total des immobilisations incorporelles	8 816	(2 110)	(118)	6 588	5 280	(1 951)	(118)	3 211	4 935	(1 866)	(118)	2 951
Goodwill	4 104	-	(221)	3 883	3 972	-	(221)	3 751	3 436	-	(221)	3 215
Total des immobilisations incorporelles et du goodwill	12 920	(2 110)	(339)	10 471	9 252	(1 951)	(339)	6 962	8 371	(1 866)	(339)	6 166

La variation de la valeur comptable nette des immobilisations incorporelles et du goodwill en 2014 et 2013 se présente comme suit :

(en millions de dollars)	31 décembre 2013				31 décembre 2014	
	Valeur comptable nette	Acquisitions liées à des regroupements d'entreprises	Entrées	Amortissement ¹	Autres	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 (note 6), et 165 millions de dollars au titre des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles présentés dans les états consolidés du résultat net.

(en millions de dollars)	31 décembre 2012				31 décembre 2013	
	Valeur comptable nette	Acquisitions liées à des regroupements d'entreprises	Entrées	Amortissement ¹	Autres	Valeur comptable nette
Licences d'utilisation du spectre	2 231	-	44	-	-	2 275
Licences de diffusion	110	104	11	-	-	225
Marques	183	-	-	(16)	-	167
Relations clients	163	233	-	(87)	-	309
Ententes de services d'itinérance	166	-	-	(43)	-	123
Conventions de commercialisation	4	-	1	(4)	-	1
	2 857	337	56	(150)	-	3 100
Droits de diffusion acquis	94	-	69	(52)	-	111
Total des immobilisations incorporelles	2 951	337	125	(202)	-	3 211
Goodwill	3 215	536	-	-	-	3 751
Total des immobilisations incorporelles et du goodwill	6 166	873	125	(202)	-	6 962

¹ Le total de l'amortissement de 202 millions de dollars comprend 52 millions de dollars liés aux droits de diffusion acquis, inclus dans les autres achats externes dans les coûts opérationnels (note 6), et 150 millions de dollars au titre des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles présentés dans les états consolidés du résultat net.

En 2014, 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 Industrie Canada pour la licence, ce qui englobait les coûts directement attribuables à l'acquisition des licences d'utilisation du spectre de 9 millions de dollars, lesquels ont été inscrits à l'actif.

DÉPRÉCIATION

Immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée et goodwill

La Société effectue des tests de dépréciation pour les unités génératrices de trésorerie ou les groupes d'unités génératrice de trésorerie avec les immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée ou avec le goodwill affecté, au 1^{er} octobre de chaque année civile. Pour déterminer s'il y a effectivement eu dépréciation, la Société établit la valeur recouvrable d'une unité génératrice de trésorerie selon la valeur la plus élevée entre sa valeur d'utilité et sa juste valeur diminuée des coûts de vente.

Pour estimer la valeur d'utilité, 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'unité génératrice de trésorerie et d'une valeur finale. Les flux de trésorerie futurs sont fondés sur nos estimations et les résultats opérationnels futurs attendus de l'unité génératrice de trésorerie en fonction de la conjoncture économique et des perspectives générales du secteur d'activité de l'unité génératrice de trésorerie. Notre taux d'actualisation tient 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'unité génératrice de trésorerie 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'unité génératrice de trésorerie, 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'unité génératrice de trésorerie. 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'unité génératrice de trésorerie à l'aide de multiples

de la performance opérationnelle d'entités comparables et de transactions passées en fonction du secteur en cause.

La Société a émis 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 unités génératrices de trésorerie et du goodwill, ce qui pourrait entraîner des pertes de valeur.

Pour les besoins des tests de dépréciation du goodwill, nos unités génératrices de trésorerie ou groupes d'unités génératrices de trésorerie représentent nos secteurs opérationnels présentés à la note 4.

Le tableau suivant constitue un survol des méthodes et hypothèses employées pour déterminer les montants recouvrables au titre des unités génératrices de trésorerie ou des groupes d'unités génératrices de trésorerie avec des immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée ou le goodwill qui sont importants pour la Société :

(en millions de dollars, sauf les années et pourcentages)

	Valeur comptable du goodwill	Valeur comptable des immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée	Méthode de la valeur recouvrable	Périodes utilisées (en années)	Taux de croissance finaux en %	Taux d'actualisation avant impôt en %
Sans-fil	1 155	5 576	Valeur d'utilité	5	0,5	8,1
Cable	1 379	-	Valeur d'utilité	5	2,0	8,5
Media	923	225	Juste valeur diminuée des coûts de vente	5	2,5	10,3

Notre évaluation de la juste valeur pour Media se classe dans le niveau 3 de la hiérarchie des justes valeurs (se reporter à la note 16).

Pertes de valeur

La Société n'a constaté aucune charge de dépréciation en 2014 et 2013, puisque les valeurs recouvrables des unités génératrices de trésorerie dépassaient leur valeur comptable.

NOTE 9 : FRAIS DE RESTRUCTURATION, COÛTS D'ACQUISITION ET AUTRES CHARGES

Nous avons engagé 173 millions de dollars (85 millions de dollars en 2013) en frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges, qui se composent de :

- 131 millions de dollars (53 millions de dollars en 2013) en frais de restructuration liés essentiellement aux coûts de réorganisation relatifs à la mise en œuvre du plan de restructuration Rogers 3.0, qui consiste 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;

- 42 millions de dollars (32 millions de dollars en 2013) en coûts de transaction liés à des acquisitions, en actions en justice et d'autres charges.

Les passifs connexes ont été comptabilisés dans les créditeurs et charges à payer, les autres passifs à long terme et les provisions.

NOTE 10 : CHARGES FINANCIÈRES

(en millions de dollars)	Note	2014	2013
Intérêts sur les emprunts		782	734
Intérêts sur le passif au titre des avantages postérieurs à l'emploi	23	7	14
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	16	29	-
Perte de change	21	11	23
Variation de la juste valeur des instruments dérivés		2	(16)
Intérêts inscrits à l'actif		(26)	(25)
Autres		12	12
Total des charges financières		817	742

NOTE 11 : AUTRES CHARGES (PRODUITS)

(en millions de dollars)	2014	2013
Pertes (bénéfice) lié(es) à nos participations dans des entreprises associées et des coentreprises	23	(7)
Profit sur la vente de TVtropolis	-	(47)
Autres produits de placement	(22)	(27)
Total des autres charges (produits)	1	(81)

En 2013, nous avons vendu notre participation de un tiers dans TVtropolis après avoir obtenu les approbations réglementaires du CRTC. Nous avons touché un produit de 59 millions de dollars et avons enregistré un profit de 47 millions de dollars dans les autres produits.

NOTE 12 : IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

(en millions de dollars)	2014	2013
Impôt exigible		
Exercice en cours	497	513
Ajustements liés aux réévaluations	14	-
Total de l'impôt exigible	511	513
Charge (recouvrement) d'impôt différé		
Naissance et renversement des différences temporaires	(5)	89
Réévaluation des soldes d'impôt différé requise en raison des changements législatifs et des modifications des taux d'impôt	-	8
Comptabilisation des actifs d'impôt différé non comptabilisés précédemment	-	(14)
Total de l'impôt différé	(5)	83
Total de l'impôt sur le résultat	506	596

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 pourcentages)	2014	2013
Taux d'impôt prévu par la loi	26,5 %	26,5 %
Bénéfice avant impôt sur le résultat	1 847	2 265
Charge d'impôt sur le résultat calculée	489	600
Augmentation (diminution) de l'impôt découlant de ce qui suit :		
Tranche non imposable des gains en capital	(1)	(9)
Comptabilisation des actifs d'impôt différé non comptabilisés précédemment	-	(14)
Rémunération fondée sur des actions (non imposable) non déductible	(2)	8
Réévaluation des soldes d'impôt différé requise en raison des changements législatifs et des modifications des taux d'impôt	-	8
Ajustements liés aux réévaluations	14	-
Autres éléments	6	3
Total de l'impôt sur le résultat	506	596
Taux d'impôt effectif	27,4 %	26,3 %

ACTIFS ET PASSIFS D'IMPÔT DIFFÉRÉ

(en millions de dollars)	2014	2013
Actifs d'impôt différé	9	31
Passifs d'impôt différé	(1 769)	(1 702)
Passif d'impôt différé, montant net	(1 760)	(1 671)

Le tableau qui suit résume les fluctuations des actifs et des passifs d'impôt différé, montant net, au cours de 2014 et de 2013 :

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	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)

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	Pertes autres qu'en capital	Autres	Total
1 ^{er} janvier 2013	(601)	(360)	(735)	(4)	25	205	(1 470)
(Charge) recouvrement dans le bénéfice net	(135)	(9)	141	-	19	(99)	(83)
Charge dans les autres éléments du résultat global	-	-	-	(23)	-	(26)	(49)
Acquisitions	(16)	(60)	-	-	2	5	(69)
31 décembre 2013	(752)	(429)	(594)	(27)	46	85	(1 671)

Aux 31 décembre 2014 et 2013, les actifs d'impôt différé n'ont pas été comptabilisés en regard des éléments suivants :

(en millions de dollars)	2014	2013
Pertes en capital au Canada pouvant être portées en diminution de gains en capital futurs	56	43
Pertes fiscales dans des territoires étrangers, qui arriveront à échéance de 2023 à 2033	20	17
Différences temporaires déductibles dans des territoires étrangers	37	32
	113	92

La Société possède des différences temporaires imposables liées à ses participations dans des filiales au Canada. Aucun passif d'impôt différé n'est comptabilisé relativement à ces différences temporaires lorsque la Société est 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

Le tableau qui suit présente le calcul du bénéfice de base et du bénéfice dilué par action pour 2014 et 2013 :

(en millions de dollars, sauf les nombres d'actions)	2014	2013
Numérateur (de base) - Bénéfice net de l'exercice	1 341	1 669
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	2	3
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation - dilué	517	518
Bénéfice par action		
De base	2,60 \$	3,24 \$
Dilué	2,56 \$	3,22 \$

La comptabilisation des paiements fondés sur des actions en circulation selon la méthode de règlement en capitaux propres de la rémunération fondée sur des actions s'est avérée plus dilutive en 2014 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 (néant en 2013) dans le calcul du bénéfice dilué par action afin de comptabiliser ces attributions comme si elles avaient été réglées en capitaux propres.

Au total, 1 257 117 options étaient hors du cours en 2014 (577 584 en 2013). Ces options ont été exclues du calcul de l'incidence des titres dilutifs, car leur effet aurait été antidilutif.

NOTE 14 : DÉBITEURS

(en millions de dollars)	2014	2013
Créances client	1 307	1 252
Autres débiteurs	382	361
Provision pour créances douteuses	(98)	(104)
Total des débiteurs	1 591	1 509

NOTE 15 : STOCKS

(en millions de dollars)	2014	2013
Appareils sans fil et accessoires	189	213
Autres produits finis et marchandises	62	63
Total des stocks	251	276

Le coût des ventes de matériel et de marchandise destinée à la revente comprend un montant de 1 615 millions de dollars (1 667 millions de dollars en 2013) au titre du coût des stocks.

NOTE 16 : GESTION DU RISQUE FINANCIER ET INSTRUMENTS FINANCIERS

La Société est exposée à des risques de crédit, de liquidité et de marché. Notre principal objectif en matière de gestion des risques est de protéger nos bénéficiaires et 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
Dérivés ¹	
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 la Société pourrait subir si une contrepartie à un instrument financier, qui est redevable à la Société en raison de cet instrument, ne s'acquitte pas de son obligation conformément aux modalités du contrat qui la lie à la Société.

Le risque de crédit de la Société découle essentiellement de ses débiteurs. 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 aux 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. La direction fait des estimations afin de déterminer la provision pour créances douteuses et tient compte de facteurs comme les résultats historiques de la Société en matière de recouvrement et de radiation, le nombre de jours de retard de la partie contractante et l'état du compte. La Société est d'avis que sa provision pour créances douteuses est suffisante pour couvrir le risque de crédit connexe associé aux débiteurs de la Société. Au 31 décembre 2014, une tranche de 461 millions de dollars (452 millions de dollars au 31 décembre 2013) des débiteurs bruts était en souffrance, ce qui correspond aux montants impayés au-delà des modalités habituelles de crédit pour les clients concernés.

Le tableau ci-dessous présente le classement chronologique des créances clients aux 31 décembre et des informations supplémentaires à propos de la provision pour créances douteuses.

(en millions de dollars)	2014	2013
Créances clients (déduction faite de la provision pour créances douteuses)		
Moins de 30 jours depuis la date de facturation	713	695
De 30 à 60 jours après la date de facturation	326	291
De 61 à 90 jours après la date de facturation	108	94
Plus de 90 jours après la date de facturation	62	68
Total	1 209	1 148

L'évolution de notre provision pour créances douteuses se présente comme suit :

(en millions de dollars)	2014	2013
Solde à l'ouverture de l'exercice	104	119
Charge au titre de la provision pour créances douteuses	77	111
Utilisation, montant net	(83)	(126)
Solde à la clôture de l'exercice	98	104

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 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 aux dérivés liés à la dette, aux contrats à terme sur obligations, aux dérivés liés aux dépenses et aux dérivés liés aux capitaux propres de la Société (les « dérivés ») découle de la possibilité que les contreparties aux contrats manquent à leurs obligations. La Société n'exige pas de garantie ni d'autres types de sûreté à l'égard du risque de crédit lié à ses dérivés en raison de son 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 la Société ne soit pas en mesure de s'acquitter de ses obligations financières à leur échéance. La Société gère son risque de liquidité selon ses engagements et les échéances et au moyen de sa structure du capital et de l'effet de levier financier, ainsi qu'il en est question à la note 3. Elle gère également son risque de liquidité en surveillant de manière continue ses flux de trésorerie réels et projetés pour s'assurer de disposer de liquidités suffisantes lorsque ses obligations arrivent à échéance, que la conjoncture soit normale ou difficile, sans subir de pertes inacceptables ou entacher sa réputation.

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 2014 et 2013 :

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.

31 décembre 2013 (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	650	650	650	-	-	-
Créditeurs et charges à payer	2 344	2 344	2 344	-	-	-
Dettes à long terme	13 343	13 436	1 170	1 883	1 989	8 394
Autres passifs financiers à long terme	38	38	-	14	18	6
Instruments dérivés liés aux dépenses						
Sorties de trésorerie (en dollars CA)	-	923	923	-	-	-
Entrées de trésorerie (équivalent en dollars CA des entrées en dollars US)	-	(957)	(957)	-	-	-
Instruments dérivés liés aux capitaux propres	-	13	13	-	-	-
Instruments dérivés liés à la dette						
Sorties de trésorerie (en dollars CA)	-	6 665	1 183	905	1 435	3 142
Entrées de trésorerie (équivalent en dollars CA des entrées en dollars US) ¹	-	(6 786)	(1 170)	(883)	(1 489)	(3 244)
Valeur comptable nette des dérivés (actifs)	(75)					
	16 300	16 326	4 156	1 919	1 953	8 298

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 2014 et 2013 :

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

31 décembre 2013 (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	743	1 258	1 093	5 341

RISQUE DE MARCHÉ

Le risque de marché découle de la possibilité que les variations des cours du marché, comme les fluctuations des cours des placements disponibles à la vente de la Société, des cours des actions de la Société, des cours de change et des taux d'intérêt, influent sur le bénéfice de la Société, sur ses flux de trésorerie ou sur la valeur de ses instruments financiers. Les instruments dérivés qu'utilise la Société pour gérer le risque de marché sont décrits à la note 2.

Risque de marché - Placements dans des sociétés ouvertes

La Société gère son risque lié aux fluctuations des cours de ses 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. La Société ne réalise pas d'opérations de couverture sur dérivés ou instruments de vente à découvert pour gérer le risque lié à ses 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 DAA, 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 catégorie B sans droit de vote n'aurait pas d'incidence 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 instruments 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 2014, 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.

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 sur nos billets de premier rang non garantis à taux variable, qui s'élèvent à 250 millions de dollars. Au 31 décembre 2014, 92,7 % de l'encours de notre dette à long terme et de nos emprunts à court terme portait intérêt à taux fixe.

Une tranche des débiteurs et des créditeurs et charges à payer de la Société 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 2014.

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, au 31 décembre 2014 et 2013, 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	
	2014	2013	2014	2013
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	-	-	7	7
Emprunts à court terme				
Variation de 1 % des taux d'intérêt	6	4	-	-
Billets de premier rang (taux variable)				
Variation de 1 % des taux d'intérêt	2	-	-	-

INSTRUMENTS DÉRIVÉS

Au 31 décembre 2014, 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.

Aux 31 décembre 2014 et 2013, la position nette débitrice (créditrice) des dérivés s'établissait comme suit :

31 décembre 2014 (en millions de dollars, sauf le cours de change)	Montant notionnel		Montant notionnel		Juste valeur
	(\$ US)	Cours de change	(\$ CA)		
Dérivés liés à la dette					
En actifs	5 725	1,0396	5 952		853
En passifs	305	1,1857	362		(7)
Position nette débitrice évaluée à la valeur de marché des dérivés liés à la dette					846
Contrats à terme sur obligations					
En actifs			250		1
En passifs			1 650		(14)
Dérivés liés aux capitaux propres					
En passifs					(30)
Dérivés liés aux dépenses					
En actifs	960	1,0940	1 050		70
Position nette débitrice évaluée à la valeur de marché					873
31 décembre 2013 (en millions de dollars, sauf le cours de change)					
Dérivés liés à la dette					
En actifs	4 250	1,0285	4 371		184
En passifs	2 130	1,0769	2 294		(133)
Position nette débitrice évaluée à la valeur de marché des dérivés liés à la dette					51
Dérivés liés aux capitaux propres					
En passifs					(13)
Dérivés liés aux dépenses					
En actifs	900	1,0262	923		37
Position nette débitrice évaluée à la valeur de marché					75

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)	2014	2013
Actifs courants	136	73
Actifs à long terme	788	148
	924	221
Passifs courants	(40)	(63)
Passifs à long terme	(11)	(83)
	(51)	(146)
Position nette débitrice évaluée à la valeur de marché	873	75

En 2014, nous avons comptabilisé une baisse de 2 millions de dollars du bénéfice net relativement à l'inefficacité de la couverture (augmentation de 4 millions de dollars en 2013).

Dérivés liés à la dette

En 2014 et 2013, nous avons conclu des transactions sur dérivés liés à la dette, comme suit :

- conclusion de nouveaux dérivés liés à la dette pour couvrir les billets de premier rang émis;
- règlement de dérivés liés à la dette arrivés à échéance parallèlement au remboursement ou au rachat des billets de premier rang connexes;
- résiliation de dérivés liés à la dette existants et conclusion de nouveaux dérivés liés à la dette comportant des modalités différentes aux fins de la couverture de billets de premier rang existants.

Tous nos dérivés liés à la dette en circulation ont été désignés comme couvertures efficaces de risques de change spécifiques à des fins comptables comme il est décrit ci-dessus.

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

Au cours de 2014 et de 2013, nous avons conclu les dérivés liés à la dette suivants afin de couvrir les billets de premier rang émis au cours de l'exercice.

(en millions de dollars, sauf les taux d'intérêt)	Montant du principal/notionnel (\$ US)	\$ US		Incidence de la couverture	
		Date d'échéance	Taux d'intérêt nominal	Taux d'intérêt fixe couvert en \$ CA ¹	Équivalent (\$ CA)
Entrée en vigueur					
Le 10 mars 2014	750	2044	5,00 %	4,99 %	832
Le 7 mars 2013	500	2023	3,00 %	3,62 %	515
Le 7 mars 2013	500	2043	4,50 %	4,60 %	515
Total partiel	1 000				1 030
Le 2 octobre 2013	850	2023	4,10 %	4,59 %	877
Le 2 octobre 2013	650	2043	5,45 %	5,61 %	671
Total partiel	1 500				1 548
Total pour 2013	2 500				2 578

¹ Conversion d'un taux d'intérêt nominal fixe en \$ US en un taux moyen pondéré fixe en \$ CA.

Dérivés liés à la dette échus

Au cours de 2014 et de 2013, les dérivés liés à la dette suivants sont arrivés à échéance parallèlement au remboursement ou au rachat des billets de premier rang connexes (se reporter à la note 30).

(en millions de dollars)	Montant notionnel (\$ US)	Règlement (produit) en trésorerie, montant net (\$ CA)
Date d'échéance		
Le 1 ^{er} mars 2014	750	(61)
Le 15 mars 2014	350	26
Total pour 2014	1 100	(35)
Le 17 juin 2013	350	104

Résiliation et remplacement des dérivés liés à la dette

Au cours de 2013, nous avons résilié les dérivés liés à la dette existants et conclu de nouveaux dérivés liés à la dette selon des modalités différentes afin de couvrir les billets de premier rang existants.

(en millions de dollars)	Dérivés liés à la dette résiliés			Nouveaux dérivés liés à la dette			Incidence de la couverture	
	Montant notionnel (\$ US)	Échéance initiale	Règlement en trésorerie (\$ CA) ¹	Date de conclusion	Montant des dérivés (\$ US)	Nouvelle échéance	Taux moyen pondéré fixe ²	Équivalent en \$ CA à taux fixe ³
Le 6 mars 2013	350	2018	-	Le 6 mars 2013	350	2038	7,62 %	359
Le 27 sept. 2013	1 075	2014-2015	263	Le 27 sept. 2013	1 075	2014-2015	7,42 %	1 110

¹ Se reporter à la note 30.

² Conversion d'un taux d'intérêt nominal fixe libellé en \$ US en un taux moyen pondéré fixe libellé en \$ CA.

³ Conversion d'un montant notionnel fixe libellé en \$ US en un montant notionnel fixe libellé en \$ CA.

La résiliation du 6 mars 2013 a trait aux dérivés liés à la dette couvrant les billets de premier rang de 350 millions de dollars américains venant à échéance en 2038 (les « billets de 2038 »). Les dérivés liés à la dette résiliés le 6 mars 2013 n'ont pas été désignés comme des couvertures efficaces à des fins comptables et avaient une échéance initiale de 10 ans fixée au 15 août 2018. Les nouveaux dérivés liés à la

dette couvrent le risque de change découlant des obligations relatives au principal et aux intérêts sur les billets de 2038 jusqu'à leur échéance aux taux du marché aux dates respectives des transactions et sont désignés comme des couvertures efficaces à des fins comptables.

La résiliation du 27 septembre 2013 a trait aux dérivés liés à la dette couvrant les billets de premier rang dont l'échéance était prévue pour

2014 et 2015. Pour ce qui est des nouveaux dérivés liés à la dette et les dérivés liés à la dette résiliés, seul le cours de change fixe diffèrait. Toutes les autres conditions sont identiques à celles qui s'appliquaient aux dérivés liés à la dette résiliés qu'ils remplacent. Avant la résiliation des dérivés liés à la dette le 27 septembre 2013, nous enregistrons les variations de leur juste valeur dans les autres éléments du résultat global et les reclassons périodiquement dans le bénéfice net afin de contrebalancer les profits ou pertes de change liés à la dette connexe ou pour modifier la charge d'intérêts en fonction du montant couvert. À la date de résiliation, le solde de la réserve de couverture se rapportant à ces dérivés liés à la dette représentait une perte de 10 millions de dollars. De ce montant, une tranche de 1 million de dollars avait trait aux échanges d'intérêts périodiques futurs et sera comptabilisée dans le bénéfice net sur la durée de vie résiduelle des titres d'emprunt connexes. La tranche restante de 8 millions de dollars, déduction faite de l'impôt sur le résultat de 1 million de dollars, demeurera dans la réserve de couverture jusqu'à ce que la dette connexe soit réglée.

Remboursement de billets de premier rang et dérivés liés à la dette réglés à l'échéance

Au cours de 2014, nous avons remboursé ou racheté nos billets de premier rang d'un montant de 750 millions de dollars américains (834 millions de dollars) et de 350 millions de dollars américains (387 millions de dollars) venant à échéance en 2014, soit un total de 1 221 millions de dollars (se reporter à la note 30). En outre, les dérivés liés à la dette afférents à ces billets de premier rang sont venus à échéance en mars 2014.

Au remboursement ou au rachat de ces billets de premier rang, une perte de 29 millions de dollars, qui a été différée dans la réserve de couverture au cours d'exercices précédents, a été comptabilisée dans le bénéfice net (se reporter à la note 10). Cette perte a trait à des transactions effectuées en 2008 et en 2013 et 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.

Au 31 décembre 2014, nos billets de premier rang et débetures libellés en dollars américains s'élevaient à 6,0 milliards de dollars américains (6,4 milliards de dollars américains en 2013) et avaient tous été couverts par des dérivés liés à la dette (100 % en 2013).

Lorsque nous avons remboursé ou racheté nos billets de premier rang d'un montant de 350 millions de dollars américains (356 millions de dollars) en juin 2013, les dérivés liés à la dette connexes ont été réglés à l'échéance, ce qui a donné lieu à des paiements totaux d'environ 104 millions de dollars. Les règlements de ces dérivés liés à la dette n'ont pas eu d'incidence sur le bénéfice net de l'exercice clos le 31 décembre 2014.

Contrats à terme sur obligations

Nous avons recours aux dérivés liés aux contrats à terme sur obligations (les « contrats à terme sur obligations ») pour couvrir le risque de taux d'intérêt sur les billets de premier rang que nous prévoyons émettre dans l'avenir. Nous avons recours aux contrats à terme sur obligations uniquement à des fins de gestion du risque.

Au cours de 2014, nous avons conclu des contrats à terme sur obligations pour couvrir le risque de taux d'intérêt sous-jacent lié au Gouvernement du Canada (le « GDC »), risque qui englobera une partie du risque de taux d'intérêt lié aux titres d'emprunt que nous prévoyons émettre. Ces contrats à terme sur obligations ont permis

de couvrir le taux sur 10 ans sous-jacent du GDC touchant les émissions de titres d'emprunt prévues pour 2015 à 2018 d'un montant notionnel de 1,5 milliard de dollars, ainsi que le taux sur 30 ans sous-jacent du GDC visant un montant notionnel de 0,4 milliard de dollars pour le 31 décembre 2018. Les contrats à terme sur obligations entrent en vigueur à compter de décembre 2014. Aucune activité ni aucun solde au titre des contrats à terme sur obligations n'ont été enregistrés en 2013.

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

Durée des taux du GDC (en années)	Date d'échéance ¹	Taux d'intérêt	
		initial du GDC ¹	Montant notionnel
10	31 déc. 2015	2,05 %	500
10	31 déc. 2016	2,04 %	500
10	30 avril 2018	2,07 %	500
30	31 déc. 2018	2,41 %	400
Total			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.

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 prévues. Nous avons uniquement recours aux dérivés liés aux dépenses pour la gestion des risques.

Nous avons conclu des dérivés liés aux dépenses afin de gérer le risque de change lié à certaines dépenses prévues comme suit :

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

Date de transaction	Date d'échéance	Montant notionnel (\$ US)	Cours de change	Montant converti (\$ CA)
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 31 décembre 2014		960	1,0940	1 050
Juillet 2011	De janvier 2014 à juillet 2014	140	0,9643	135
Septembre 2013	De janvier 2014 à décembre 2014	760	1,0368	788
Total au 31 décembre 2013		900	1,0256	923

Les dérivés liés aux dépenses susmentionnés ont été désignés comme couvertures à des fins comptables. Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2014, nous avons réglé des dérivés liés aux dépenses d'un montant de 900 millions de dollars américains (435 millions de dollars américains en 2013) contre 923 millions de dollars (430 millions de dollars en 2013). Tous nos dérivés liés aux dépenses en circulation à l'heure actuelle ont été désignés comme couvertures efficaces à des fins comptables.

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. Nous utilisons uniquement les dérivés liés aux capitaux propres pour la gestion des risques.

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 2014, 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 2015 (auparavant en avril 2014). Les dérivés liés aux capitaux propres n'ont pas été désignés comme couvertures à des fins comptables.

Au cours de 2014, nous avons comptabilisé une charge de 10 millions de dollars (8 millions de dollars en 2013), déduction faite des intérêts reçus, 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 2014, la juste valeur des dérivés liés aux capitaux propres se composait d'un passif de 30 millions de dollars (13 millions de dollars au 31 décembre 2013), lequel est inclus dans la partie courante des passifs au titre des instruments dérivés.

JUSTES VALEURS 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 la 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 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.

Les estimations de la juste valeur sont faites à un moment précis, à partir de renseignements pertinents à propos des marchés et des instruments financiers. En raison de leur nature, les estimations sont subjectives et comportent des incertitudes et des éléments pour lesquels un jugement doit être posé.

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 au 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 2013 et 2014, aucun instrument financier significatif n'avait été classé dans le niveau 3 et aucun transfert entre les niveaux 1 et 2 n'est survenu au cours de ces exercices.

Le tableau ci-dessous propose, selon la méthode d'évaluation, une analyse des instruments financiers comptabilisés à la juste valeur aux 31 décembre 2014 et 2013 :

(en millions de dollars)	Valeur comptable		Niveau 1		Niveau 2	
	2014	2013	2014	2013	2014	2013
Actifs financiers						
Disponibles à la vente, évalués à la juste valeur						
Placements dans des sociétés ouvertes	1 130	809	1 130	809	-	-
Détenus à des fins de transaction						
Dérivés liés à la dette comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie	853	184	-	-	853	184
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	70	37	-	-	70	37
Total des actifs financiers	2 054	1 030	1 130	809	924	221
Passifs financiers						
Détenus à des fins de transaction						
Dérivés liés à la dette comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie	7	133	-	-	7	133
Contrats à terme sur obligations comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie	14	-	-	-	14	-
Dérivés liés aux capitaux propres non comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie	30	13	-	-	30	13
Total des passifs financiers	51	146	-	-	51	146

Aux 31 décembre, l'estimation de la juste valeur de notre dette à long terme se présente comme suit :

(en millions de dollars)	2014		2013	
	Valeur comptable	Juste valeur ¹	Valeur comptable	Juste valeur ¹
Dette à long terme (y compris la partie courante)	14 787	16 584	13 343	14 463

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 2014 et 2013.

NOTE 17 : PLACEMENTS

(en millions de dollars)	2014	2013
Placements		
Sociétés ouvertes	1 130	809
Sociétés fermées	161	103
Placements disponibles à la vente	1 291	912
Participations dans des entreprises associées et des coentreprises	607	575
Total des placements	1 898	1 487

PLACEMENTS DISPONIBLES À LA VENTE

Sociétés ouvertes

Nous détenons des participations dans un certain nombre de sociétés ouvertes. En 2014, nous avons enregistré des profits réalisés de 3 millions de dollars et des profits latents de 325 millions de dollars (profits réalisés de 13 millions de dollars et profits latents de 186 millions de dollars en 2013) et une augmentation 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.

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., une participation nette indirecte de 75 % dans MLSE, notre participation comptant pour 37,5 %. Notre participation dans MLSE en est une de coentreprise et est comptabilisée 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 Communications Inc. en vue de mettre en œuvre, 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 en est une de coentreprise et est comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence.

Inukshuk

Inukshuk est une entreprise commune détenue par Rogers et BCE Inc. à parts égales qui a été créée afin d'exploiter un réseau national de télécommunications sans fil destiné aux entreprises associées et à leurs filiales.

Les tableaux qui suivent présentent l'information financière sommaire relative à toutes nos participations significatives et à nos quotes-parts dans des entreprises associées et coentreprises. Nous comptabilisons nos participations dans des coentreprises et entreprises associées selon la méthode de la mise en équivalence.

(en millions de dollars)	2014	2013
Actifs courants	261	153
Actifs à long terme	2 577	2 434
Passifs courants	432	334
Passifs à long terme	1 247	1 146
Total des actifs, montant net	1 159	1 108
Notre quote-part des actifs, montant net	580	554
Produits	714	648
Charges	736	644
Total (de la perte) du bénéfice, montant net	(22)	4
Notre quote-part (de la perte) du bénéfice, montant net	(11)	2

Les actionnaires ne détenant pas le contrôle de certaines de nos coentreprises ont le droit d'exiger d'elles qu'elles fassent l'acquisition des participations ne donnant pas le contrôle à une date ultérieure.

NOTE 18 : AUTRES ACTIFS À LONG TERME

(en millions de dollars)	2014	2013
Dépôts liés aux licences d'utilisation du spectre	250	250
Autres	106	147
Total des autres actifs à long terme	356	397

En 2013, nous avons versé des dépôts totalisant 250 millions de dollars visant l'option d'achat des avoirs du spectre pour les services sans fil évolués (« SSFE ») de Shaw, sous réserve des approbations réglementaires. Aux termes de l'entente, une tranche de 200 millions de dollars du solde devient remboursable si la transaction n'est pas réalisée.

NOTE 19 : EMPRUNTS À COURT TERME

Conformément à un programme de titrisation des débiteurs conclu le 31 décembre 2012 avec une institution financière canadienne, nous pouvons, depuis cette date, vendre certaines créances clients visées par le programme. Au 31 décembre 2014, le produit des ventes était engagé jusqu'à concurrence de 900 millions de dollars (900 millions de dollars en 2013). Nous avons modifié les modalités du programme de titrisation des débiteurs, modifications qui entrent en vigueur le 1^{er} janvier 2015 et qui visent l'augmentation du produit éventuel maximal aux termes du programme à 1,05 milliard de dollars et le report de l'échéance au 1^{er} janvier 2018.

En 2014, un financement de 192 millions de dollars nous a été octroyé, déduction faite des remboursements, aux termes du programme. 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 garanties 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)	2014	2013
Créances client vendues à l'acheteur à titre de sûreté	1 135	1 091
Emprunts à court terme contractés auprès de l'acheteur	(842)	(650)
Surdimensionnement	293	441

En 2014, nous avons engagé des charges d'intérêts de 14 millions de dollars (7 millions de dollars en 2013), que nous avons comptabilisées au titre des charges financières.

NOTE 20 : PROVISIONS

Les provisions et leur classement entre la partie courante et la partie à long terme aux 31 décembre 2014 et 2013 se résument comme suit :

(en millions de dollars)	Obligations liées à la mise hors service		
	d'immobilisations	Autres	Total
31 décembre 2013	31	16	47
Entrées	1	21	22
Ajustements apportés aux provisions existantes	1	(6)	(5)
Montants utilisés	-	(2)	(2)
31 décembre 2014	33	29	62
Partie courante	2	5	7
Partie à long terme	31	24	55

En règle générale, on s'attend à ce que les sorties de trésoreries 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 est incertaine.

Les autres provisions comprennent des provisions au titre des contrats déficitaires et des provisions pour frais juridiques, dont le règlement est prévu dans un délai de un an à cinq ans.

NOTE 21 : DETTE À LONG TERME

(en millions de dollars, sauf les taux d'intérêt)	Date d'échéance	Montant		2014	2013
		en principal	Taux d'intérêt		
Facilité de crédit bancaire			Variable	-	-
Billets de premier rang ¹	2014	750 US	6,375 %	-	798
Billets de premier rang ²	2014	350 US	5,50 %	-	372
Billets de premier rang ¹	2015	550 US	7,50 %	638	585
Billets de premier rang ²	2015	280 US	6,75 %	325	298
Billets de premier rang	2016	1 000	5,80 %	1 000	1 000
Billets de premier rang	2017	500	3,00 %	500	500
Billets de premier rang	2017	250	Variable	250	-
Billets de premier rang	2018	1 400 US	6,80 %	1 624	1 489
Billets de premier rang	2019	400	2,80 %	400	-
Billets de premier rang	2019	500	5,38 %	500	500
Billets de premier rang	2020	900	4,70 %	900	900
Billets de premier rang	2021	1 450	5,34 %	1 450	1 450
Billets de premier rang	2022	600	4,00 %	600	600
Billets de premier rang	2023	500 US	3,00 %	580	532
Billets de premier rang	2023	850 US	4,10 %	986	904
Billets de premier rang	2024	600	4,00 %	600	-
Débetures ¹	2032	200 US	8,75 %	232	213
Billets de premier rang	2038	350 US	7,50 %	406	372
Billets de premier rang	2039	500	6,68 %	500	500
Billets de premier rang	2040	800	6,11 %	800	800
Billets de premier rang	2041	400	6,56 %	400	400
Billets de premier rang	2043	500 US	4,50 %	580	532
Billets de premier rang	2043	650 US	5,45 %	754	691
Billets de premier rang	2044	750 US	5,00 %	870	-
				14 895	13 436
Coûts de transaction différés et escomptes				(108)	(93)
Moins la partie courante				(963)	(1 170)
Total de la dette à long terme				13 824	12 173

¹ Correspond aux billets de premier rang émis à l'origine par Rogers Wireless Inc., qui constituent désormais des obligations non garanties de RCI, et pour lesquels RCP est un codébiteur non garanti.

² Correspond aux billets de premier rang et aux débetures émis à l'origine par Rogers Cable Inc., qui constituent désormais des obligations non garanties de RCI, et pour lesquels RCP est un garant ordinaire.

Les billets de premier rang susmentionnés ont pour seule garantie le cautionnement de RCP et ont égalité de rang avec l'ensemble des autres billets de premier rang et débentures, 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 de premier rang et à nos débentures libellés en dollars américains (se reporter à la note 16).

TAUX D'INTÉRÊT MOYEN PONDÉRÉ

Au 31 décembre 2014, 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, était de 5,2 % (5,5 % en 2013).

FACILITÉS DE CRÉDIT BANCAIRE ET DE LETTRES DE CRÉDIT

Le 16 avril 2014, nous avons renégocié les modalités de notre facilité de crédit bancaire afin d'augmenter le montant disponible, 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. La facilité de crédit bancaire 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 bancaire 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 le 1^{er} avril 2014).

Émission de billets de premier rang

Un sommaire des billets de premier rang que nous avons émis au cours de 2014 et de 2013 est présenté ci-après (se reporter à la note 30).

(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 à l'émission	Produit brut total ¹ (en \$ CA)	Coûts de transaction et escomptes ² (en \$ CA)
<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
<i>Émissions de 2013</i>						
Le 7 mars 2013	500 US	2023	3,00 %	99,845 %	515	
Le 7 mars 2013	500 US	2043	4,50 %	99,055 %	515	
Le 2 octobre 2013	850 US	2023	4,10 %	99,813 %	877	
Le 2 octobre 2013	650 US	2043	5,45 %	99,401 %	671	
Total pour 2013					2 578	35

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.

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 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 2014, le montant maximum des emprunts disponibles aux termes de nos facilités de crédit bancaire était de 2,6 milliards de dollars (2,5 milliards de dollars au 31 décembre 2013), dont une tranche d'environ 0,1 milliard de dollars a été prélevée aux termes de ces facilités sous forme de lettres de crédit, lesquelles sont en cours (lettres de crédit de 0,5 milliard de dollars au 31 décembre 2013).

Chacune de ces facilités a pour unique garantie le cautionnement de RCP et a égalité de rang avec la totalité de nos billets de premier rang et débentures.

BILLETS DE PREMIER RANG

Les intérêts sur nos billets de premier rang sont payés comme suit :

- semestriellement sur la totalité de nos billets de premier rang et débentures à taux fixe;
- trimestriellement sur nos billets de premier rang à taux variable.

Nos billets de premier rang et débentures à taux fixe sont remboursables en tout temps, en totalité ou en partie, à notre gré, sous réserve du paiement d'une prime prévu dans les ententes correspondantes.

Remboursement des billets de premier rang et règlements des dérivés connexes

Au cours de 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) venant à échéance en 2014, soit un total de 1 221 millions de dollars (se reporter à la note 30). En outre, les dérivés liés à la dette liés à ces billets de premier rang sont venus à échéance en mars 2014.

En 2013, nous avons remboursé ou racheté nos billets de premier rang de 350 millions de dollars américains (356 millions de dollars) venant à échéance en juin 2013 (se reporter à la note 30). Au même moment, les dérivés liés à la dette connexes ont également été réglés à l'échéance.

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 2014 :

(en millions de dollars)	
2015	963
2016	1 000
2017	750
2018	1 624
2019	900
Par la suite	9 658
	14 895

NOTE 22 : AUTRES PASSIFS À LONG TERME

(en millions de dollars)	Note	2014	2013
Passif lié aux régimes de retraite, montant reporté	23	321	189
Régime de retraite complémentaire des dirigeants	23	56	49
Rémunération fondée sur des actions	25	37	36
Autres		48	54
Total des autres passifs à long terme		462	328

NOTE 23 : AVANTAGES POSTÉRIEURS À L'EMPLOI

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.

CHANGE

En 2014 et en 2013, nous avons enregistré des pertes de change de 11 millions de dollars et de 23 millions de dollars dans les charges financières dans les états consolidés du résultat net. La grande partie des pertes de change de 2013 avaient trait à la conversion de la dette à long terme qui n'était pas couverte à des fins comptables. La totalité du risque de change se rapportant aux obligations relatives au principal et aux intérêts de notre dette libellée en dollars américains était couverte à des fins comptables en 2014.

MODALITÉS

Aux 31 décembre 2014 et 2013, 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 2014, 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.

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 sont financées et gérées conformément à toute législation et réglementation applicables.

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 2014 pour les régimes de la Société.

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.

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 des régimes capitalisés de la Société aux 31 décembre 2014 et 2013 sont les suivantes :

(en millions de dollars)	2014	2013
Juste valeur des actifs des régimes	1 285	1 037
Obligations au titre des prestations définies	1 592	1 209
Insuffisance des actifs des régimes par rapport aux obligations au titre des prestations définies	(307)	(172)
Effet du plafond de l'actif	(7)	(9)
Passif net lié aux régimes de retraite, montant reporté	(314)	(181)
Composé de ce qui suit :		
Actif lié aux régimes de retraite, montant reporté	7	8
Passif lié aux régimes de retraite, montant reporté	(321)	(189)
Passif net lié aux régimes de retraite, montant reporté	(314)	(181)

Le tableau qui suit fournit de l'information sur les actifs des régimes de retraite pour 2014 et 2013 :

(en millions de dollars)	2014	2013
Actifs des régimes aux 1 ^{er} janvier	1 037	833
Produit d'intérêts	57	40
Réévaluations et rendement des actifs des régimes comptabilisés dans les autres éléments du résultat global et les capitaux propres	94	65
Cotisations des membres du personnel	30	26
Cotisations de l'employeur	106	101
Prestations payées	(37)	(26)
Charges administratives payées à même les actifs des régimes	(2)	(2)
Actifs des régimes aux 31 décembre	1 285	1 037

Les obligations au titre des prestations définies découlant des obligations capitalisées pour les exercices clos les 31 décembre 2014 et 2013 sont décrites ci-dessous :

(en millions de dollars)	2014	2013
Obligations au titre des prestations définies aux 1 ^{er} janvier	1 209	1 167
Coût des services rendus	70	71
Coût financier	61	52
Prestations payées	(37)	(26)
Cotisations des membres du personnel	30	26
Réévaluations comptabilisées dans les autres éléments du résultat global et les capitaux propres	259	(81)
Obligations au titre des prestations définies aux 31 décembre	1 592	1 209

L'effet du plafond de l'actif pour les exercices clos les 31 décembre 2014 et 2013 se présente comme suit :

(en millions de dollars)	2014	2013
Plafond de l'actif aux 1 ^{er} janvier	(9)	-
Charge d'intérêts	(1)	-
Réévaluations, variation du plafond de l'actif (exclusion faite de la charge d'intérêts)	3	(9)
Plafond de l'actif aux 31 décembre	(7)	(9)

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 pour les exercices clos les 31 décembre 2014 et 2013 :

(en millions de dollars)	2014	2013
Titres de capitaux propres	774	631
Titres de créance	506	403
Autres - trésorerie	5	3
Total de la juste valeur des actifs des régimes	1 285	1 037

Le tableau qui suit présente les charges nettes afférentes aux régimes pour les exercices 2014 et 2013. 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 états consolidés du résultat net.

(en millions de dollars)	2014	2013
Coût des régimes		
Coût des services rendus	70	71
Coût financier net	4	12
Charge nette afférente aux régimes	74	83
Charge administrative	2	2
Total de la charge de retraite comptabilisée dans le bénéfice net	76	85

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)	2014	2013
Coût financier net		
Produit d'intérêts généré par les actifs des régimes	(57)	(40)
Coût financier lié à l'obligation au titre des régimes	61	52
Coût financier net comptabilisé dans les charges financières	4	12

La réévaluation comptabilisée dans les autres éléments du résultat global se détaille comme suit :

(en millions de dollars)	2014	2013
Rendement des actifs des régimes (exclusion faite du produit d'intérêts)	94	65
Changements dans les hypothèses financières	(265)	140
Changements dans les hypothèses démographiques	15	(43)
Effet des ajustements liés à l'expérience	(9)	(16)
Variation du plafond de l'actif	2	(9)
(Perte) bénéfice à la réévaluation comptabilisé(e) dans les autres éléments du résultat global et les capitaux propres	(163)	137

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)	2014	2013
Obligations au titre des prestations définies à l'ouverture de l'exercice	49	45
Charge de retraite comprise dans la charge au titre des salaires et avantages du personnel	2	2
Coût financier net comptabilisé dans les charges financières	2	2
Réévaluation comptabilisée dans les autres éléments du résultat global	5	3
Prestations payées	(2)	(3)
Obligations au titre des prestations définies à la clôture de l'exercice	56	49

Certaines filiales ont établi des régimes de retraite à cotisations définies dont la charge de retraite totale s'est établie à 2 millions de dollars en 2014 (2 millions de dollars en 2013), laquelle est incluse dans la charge au titre des salaires et avantages du personnel.

HYPOTHÈSES

D'importantes hypothèses sont utilisées dans les calculs effectués par nos actuaires; il revient à la direction de déterminer quelles hypothèses pourraient avoir une incidence notable sur l'établissement des obligations au titre des prestations définies et de la charge de retraite.

Principales hypothèses actuarielles

	2014	2013
Moyenne pondérée des hypothèses importantes		
<i>Obligation au titre des prestations définies</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
<i>Charge de retraite</i>		
Taux d'actualisation	5,1 %	4,5 %
Taux de croissance de la rémunération	3,0 %	3,0 %
Taux de mortalité	Table de l'ICA pour le secteur privé et échelle CPM-A	UP-94 générationnelle

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)	2014	2013	2014	2013
			Augmentation (diminution) de l'obligation au titre des prestations définies	Augmentation (diminution) de la charge de retraite
Taux d'actualisation				
Incidence d'une augmentation de 0,5 %	(141)	(105)	(15)	(11)
Incidence d'une diminution de 0,5 %	162	120	16	13
Taux de croissance de la rémunération future				
Incidence d'une augmentation de 0,25 %	18	14	3	3
Incidence d'une diminution de 0,25 %	(18)	(14)	(3)	(2)
Taux de mortalité				
Incidence d'une augmentation de 1 an	35	26	3	4
Incidence d'une diminution de 1 an	(36)	(27)	(3)	(3)

RÉPARTITION DES ACTIFS DES RÉGIMES

	Répartition des actifs des régimes		Pourcentage de la répartition visée des actifs
	2014	2013	
Titres de participation			
Au pays	20,3 %	20,1 %	De 10 % à 29 %
À l'international	40,0 %	40,7 %	De 29 % à 48 %
Titres de créance	39,4 %	38,9 %	De 38 % à 47 %
Autres - trésorerie	0,3 %	0,3 %	De 0 % à 2 %
	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 2013) 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 pour les exercices clos les 31 décembre se présentent comme suit :

(en millions de dollars)	2014	2013
Cotisations de l'employeur	106	101
Cotisations des membres du personnel	30	26
Total des cotisations	136	127

Pour 2015, les cotisations prévues de l'employeur devraient s'élever à 117 millions de dollars. Au 31 décembre 2014, la durée moyenne de

l'obligation au titre des prestations définies était de 20 ans (19 ans au 31 décembre 2013).

Le rendement réel des actifs des régimes s'est chiffré à 149 millions de dollars en 2014 (102 millions de dollars en 2013).

Au 31 décembre 2014, nous avons comptabilisé une perte cumulée dans les autres éléments du résultat global ainsi que des résultats non distribués de 324 millions de dollars (201 millions de dollars au 31 décembre 2013).

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. La Société est autorisée à refuser d'enregistrer les transferts de ses actions à toute personne qui n'est pas canadienne afin de faire en sorte que la Société puisse conserver les licences dont il est question précédemment.

DIVIDENDES

En 2014 et en 2013, 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
Le 14 février 2013	Le 2 avril 2013	0,435
Le 23 avril 2013	Le 3 juillet 2013	0,435
Le 15 août 2013	Le 2 octobre 2013	0,435
Le 24 octobre 2013	Le 2 janvier 2014	0,435
		1,74
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.

OFFRE PUBLIQUE DE RACHAT DANS LE COURS NORMAL DES ACTIVITÉS

En février 2014, nous avons renouvelé notre offre publique de rachat dans le cours normal des activités de nos actions de catégorie B sans droit de vote pour une autre période de un an. Ce renouvellement nous confère le droit de racheter des actions de catégorie B de RCI sans droit de vote jusqu'à un nombre représentant un montant maximal de 500 millions de dollars ou 35 780 234 actions de catégorie B sans droit de vote de RCI, selon le moins élevé de ces nombres, à la TSX, à la NYSE ou à un autre système de négociation entre le 25 février 2014 et le 24 février 2015. Au cours de 2014, nous n'avons racheté aucune action à des fins d'annulation dans le cadre de l'offre publique de rachat dans le cours normal des activités. En 2013, nous avons racheté un total de 546 674 actions de catégorie B sans droit de vote à des fins d'annulation pour un produit totalisant 22 millions de dollars, ce qui a entraîné des réductions respectives du capital social de catégorie B sans droit de vote, des primes d'émission et des résultats non distribués de 1 million de dollars, de néant et de 21 millions de dollars. En 2013, nous avons annulé 43 993 actions de catégorie B sans droit de vote liées à d'anciens régimes d'actions des membres du personnel pour un produit de néant.

NOTE 25 : RÉMUNÉRATION FONDÉE SUR DES ACTIONS

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)	2014	2013
Rémunération fondée sur des actions		
Options sur actions	(9)	30
Unités d'actions de négociation restreinte	34	42
Unités d'actions différées	2	4
Incidence des dérivés liés aux capitaux propres, déduction faite des intérêts reçus	10	8
	37	84

Au 31 décembre 2014, nous avons inscrit un passif total comptabilisé à sa juste valeur de 144 millions de dollars (164 millions de dollars au 31 décembre 2013) 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 106 millions de dollars (128 millions de dollars au 31 décembre 2013) et est incluse dans les créditeurs et charges à payer. La partie à long terme de ce passif s'élève à 37 millions de dollars (36 millions de dollars au 31 décembre 2013) 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 2014, s'est établie à 67 millions de dollars (85 millions de dollars au 31 décembre 2013).

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 :

	2014		2013	
	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
En circulation à l'ouverture de l'exercice	6 368 403	37,39 \$	8 734 028	32,34 \$
Attribution	845 989	42,94 \$	1 415 482	47,56 \$
Exercice	(1 259 533)	34,14 \$	(3 323 239)	27,78 \$
Renonciation	(195 073)	43,37 \$	(457 868)	42,15 \$
En circulation à la clôture de l'exercice	5 759 786	38,71 \$	6 368 403	37,39 \$
Exerçables à la clôture de l'exercice	3 363 046	35,47 \$	4 066 698	35,08 \$

En 2014, un montant de 48 millions de dollars (101 millions de dollars en 2013) 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, selon le mode de règlement en trésorerie, ce qui représente un prix moyen pondéré par action de 43,42 \$ à la date d'exercice (48,18 \$ en 2013).

OPTIONS SUR ACTIONS

Des options sur actions de catégorie B sans droit de vote de la Société peuvent être attribuées à raison de une pour une aux membres du personnel, aux administrateurs et aux dirigeants de la Société par le conseil d'administration ou par le comité de rémunération de la direction de la Société. Un 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 2014, nous avons attribué 845 989 options liées à la performance (1 415 482 en 2013) 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 2014, 4 740 308 options liées à la performance étaient en circulation (4 728 959 options au 31 décembre 2013).

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 2014 :

	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
Fourchette des prix d'exercice					
De 29,39 \$ à 29,99 \$	623 075	1,16	29,40 \$	623 075	29,40 \$
De 30,00 \$ à 34,99 \$	1 503 278	2,47	33,90 \$	1 348 319	33,85 \$
De 35,00 \$ à 39,99 \$	1 638 787	2,47	38,27 \$	1 210 212	38,43 \$
De 40,00 \$ à 44,99 \$	838 064	8,95	43,06 \$	-	-
De 45,00 \$ à 48,57 \$	1 156 582	8,48	47,47 \$	181 440	48,56 \$
	5 759 786	4,48	38,71 \$	3 363 046	35,47 \$

Au 31 décembre 2014, 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 (11 millions de dollars en 2013) 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 2014, nous avons attribué 1 088 951 unités d'actions de négociation restreinte (871 988 en 2013).

Unités d'actions de négociation restreinte liées à la performance

En 2014, nous avons attribué 313 291 unités d'actions de négociation restreinte liées à la performance à certains hauts dirigeants (232 220 en 2013). 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)	2014	2013
En circulation à l'ouverture de l'exercice	2 472 390	2 255 158
Attribution et réinvestissement des dividendes	1 402 242	1 104 208
Exercice	(828 645)	(681 652)
Renonciation	(280 732)	(205 324)
En circulation à la clôture de l'exercice	2 765 255	2 472 390

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 2014 s'est établie à 48 millions de dollars (42 millions de dollars en 2013) 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 DIFFÉRÉES

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.

En 2014, nous avons attribué 125 979 unités d'actions différées (103 990 en 2013). Au 31 décembre 2014, 826 891 unités d'actions différées (700 912 en 2013) étaient en circulation. La charge au titre de la rémunération fondée sur des actions afférente à ces unités d'actions différées non comptabilisée au 31 décembre 2014 s'est établie à 2 millions de dollars (2 millions de dollars en 2013) 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 2014 (30 millions de dollars en 2013).

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 une perte de 10 millions de dollars (perte de 8 millions de dollars en 2013) relativement à la charge au titre de la rémunération fondée sur des actions pour ces dérivés.

HYPOTHÈSES

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 2014 et de 2013 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 :

	2014	2013
Juste valeur moyenne pondérée	7,35 \$	9,68 \$
Taux d'intérêt sans risque	1,2 %	1,2 %
Taux de dividende	4,0 %	3,4 %
Volatilité des actions de catégorie B sans droit de vote	25,7 %	26,2 %
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 %	3,3 %
Facteur d'exercice sous-optimal	1,6	1,5
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.

NOTE 26 : REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES

Nous avons réalisé plusieurs acquisitions en 2014 et en 2013, lesquelles sont décrites ci-après. Le goodwill qui a été comptabilisé relativement à l'acquisition de détaillants en 2014 est déductible à des fins fiscales, alors que tout autre 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 2014

Détaillants

En janvier 2014, nous avons conclu une acquisition d'actifs composés de certains détaillants situés en Colombie-Britannique, en Alberta

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.

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 permet 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.

Le tableau qui suit présente les produits additionnels, le bénéfice net (la perte nette) avant impôt, les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles et les frais de restructuration, coûts d'acquisition et autres charges depuis la date respective de chaque acquisition jusqu'au 31 décembre 2014 :

(en millions de dollars)	Source Cable	Détaillants	Total
Produits additionnels	4	-	4
Bénéfice net avant impôt ¹	1	4	5

¹ Ne tient pas compte des coûts de transaction liés aux acquisitions.

INFORMATIONS PRO FORMA

Si l'acquisition de Source Cable avait eu lieu le 1^{er} janvier 2014, nous estimons que, pour 2014, les produits additionnels que nous aurions tirés de cette acquisition auraient été de 26 millions de dollars et notre bénéfice net additionnel avant impôt, de 8 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 2013

Mountain Cable

Le 1^{er} mai 2013, nous avons mené à terme l'entente avec Shaw en vue d'acquérir la totalité des actions ordinaires de Mountain Cable pour une contrepartie en trésorerie de 398 millions de dollars. Mountain Cable offre des services groupés complets et évolués de télévision par câble, d'accès Internet et de téléphonie par la voie de son réseau hybride fibre optique-câble coaxial, récemment mis à niveau. Grâce à l'acquisition, nos activités de câble s'étendent jusque dans le sud de l'Ontario et nous pourrions développer des synergies en profitant d'une zone de service accrue et de gains en efficacité.

Blackiron Data (« Blackiron »)

Le 17 avril 2013, nous avons réalisé une entente visant l'acquisition de la totalité des actions ordinaires de Blackiron pour une contrepartie en trésorerie de 198 millions de dollars. Blackiron permet

à Solutions d'Affaires d'améliorer sa gamme de centres de données pour entreprises et de services d'infonuagique, ainsi que les services de connectivité par fibre optique.

Score Media Inc. (« theScore »)

Le 30 avril 2013, la Société a obtenu les approbations réglementaires finales visant l'acquisition de theScore. Le 19 octobre 2012, nous avons versé 167 millions de dollars pour la totalité des actions ordinaires de theScore. Ces actions étaient détenues en fiducie en attendant que nous obtenions les approbations réglementaires et le contrôle de l'entreprise. Cette acquisition met à profit nos capacités en matière de diffusion d'événements sportifs et raffermi notre offre d'un contenu sportif de haute qualité à notre auditoire sur la plateforme de son choix.

Pivot Data Centres (« Pivot »)

Le 1^{er} octobre 2013, nous avons acquis la totalité des actions ordinaires de Pivot pour une contrepartie en trésorerie de 158 millions de dollars. Pivot positionne Solutions d'Affaires en tant que chef de file au Canada dans le domaine des centres de données et en matière de services d'hébergement et rehaussera sa capacité de desservir la clientèle dans des marchés clés par l'offre de services d'infonuagique supérieurs et bien gérés.

Autres

En 2013, nous avons conclu d'autres acquisitions non significatives prises individuellement pour une contrepartie en trésorerie totale de 40 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)	Mountain Cable	Blackiron	theScore ¹	Pivot	Autres	Total
Juste valeur de la contrepartie transférée	398	198	167	158	40	961
Trésorerie	-	-	5	2	2	9
Actifs courants	3	4	12	6	-	25
Immobilisations corporelles	53	35	11	58	1	158
Relations clients ²	135	45	-	36	17	233
Licence de diffusion ³	-	-	104	-	-	104
Passifs courants	(5)	(8)	(6)	(7)	(2)	(28)
Autres passifs	-	-	-	(4)	(3)	(7)
Passifs d'impôt différé	(44)	(7)	(7)	(11)	-	(69)
Juste valeur des actifs acquis et passifs repris identifiables, montant net	142	69	119	80	15	425
Goodwill	256	129	48	78	25	536
Coûts de transaction liés aux acquisitions	2	1	19 ⁴	1	-	23
Goodwill affecté aux secteurs suivants	Cable	Solutions d'Affaires	Media	Solutions d'Affaires	Multiples secteurs ⁵	

¹ Le 19 octobre 2012, nous avons payé 167 millions de dollars relativement à theScore.

² Les relations clients sont amorties sur une période de cinq à dix ans.

³ La licence de diffusion est une immobilisation incorporelle à durée de vie indéterminée.

⁴ Les coûts de transaction liés à l'acquisition de theScore comprennent 17 millions de dollars liés à des obligations en matière d'avantages tangibles envers le CRTC, lesquelles constituaient une des conditions requises pour obtenir l'approbation du CRTC.

⁵ Le goodwill lié aux autres acquisitions a été affecté à Media et à Solutions d'Affaires.

NOTE 27 : TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

ACTIONNAIRE DÉTENANT LE CONTRÔLE

La Fiducie de contrôle Rogers (la « Fiducie »), qui détient le contrôle des voix de RCI, est l'actionnaire détenant le contrôle ultime de la Société. 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.

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)	2014	2013
Salaires et autres avantages à court terme	10	9
Avantages postérieurs à l'emploi	2	2
Charge au titre de la rémunération fondée sur des actions	7	27
Total de la rémunération	19	38

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 et chef de la direction d'une société qui reçoit des commissions versées sur les primes d'assurance;
- 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.

Ces transactions sont inscrites au montant convenu par les parties liées et sont examinées par le comité d'audit. 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)	Montant des transactions pour les exercices		Solde	
	2014	2013	2014	2013
Services d'impression, services juridiques et commissions versées sur les primes d'assurance	38	43	2	2

FILIALES, ENTREPRISES ASSOCIÉES ET PARTENARIATS

Nos principales filiales sont les suivantes :

- Rogers Communications Partnership
- 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.

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)	2014	2013
Produits	15	3
Achats	88	83

Les ventes et les achats conclus avec nos entreprises associées et partenariats sont faits selon des modalités équivalant à celles qui prévalent dans le cas de transactions soumises à des conditions de concurrence normale. Les soldes à la clôture de l'exercice sont non garantis, ne portent pas intérêt et doivent être réglés en trésorerie. Au 31 décembre 2014, les soldes entre la Société et les parties liées découlant de transactions commerciales similaires se sont chiffrés à 15 millions de dollars et sont inclus dans les créditeurs et charges à payer (14 millions de dollars à payer au 31 décembre 2013).

NOTE 28 : GARANTIES

Aux 31 décembre 2014 et 2013, nous détenons les garanties suivantes dans le cadre normal de ses 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.

Nous sommes incapables de faire une estimation raisonnable du montant éventuel maximal que nous pouvons être tenus de verser aux contreparties. Ce montant est également tributaire de l'issue d'événements et de situations futurs qui ne sont pas prévisibles. 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 2014 ou 2013. Dans le passé, nous n'avons jamais fait de paiement important aux termes de ces indemnités ou garanties.

NOTE 29 : ENGAGEMENTS ET PASSIFS ÉVENTUELS

ENGAGEMENTS

Le tableau qui suit présente les paiements minimaux futurs aux termes des contrats de location simple au 31 décembre 2014 :

(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	150	221	120	67	558
Contrats avec des joueurs ¹	132	100	52	5	289
Obligations liées à des achats ²	1 610	308	140	102	2 160
Droits de diffusion ³	735	1 178	1 117	3 487	6 517
Total des engagements	2 627	1 807	1 429	3 661	9 524

¹ Les contrats avec des joueurs ont trait aux contrats salariaux des joueurs des Blue Jays 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. Les obligations liées à des achats comprennent un engagement visant l'acquisition d'une participation conjointe de 50 % dans Glentel Inc. prévue en 2015, sous réserve des approbations réglementaires et de la conclusion de l'acquisition de Glentel Inc. par BCE Inc. (se reporter à la note 31).

³ Nous avons conclu des ententes d'achat de droits de diffusion d'émissions sportives et de films pour des périodes de un à douze ans.

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 2014 se sont élevées à 210 millions de dollars (198 millions de dollars en 2013).

Au 31 décembre 2014, nos engagements contractuels concernaient l'acquisition d'immobilisations corporelles pour un montant de 182 millions de dollars et l'acquisition d'immobilisations incorporelles s'élevant à 240 millions de dollars.

Au 31 décembre 2014, nos engagements contractuels liés à l'ensemble de nos entreprises associées et coentreprises se chiffraient à 549 millions de dollars.

PASSIFS ÉVENTUELS

Au 31 décembre 2014, nos passifs éventuels se composaient de ce qui suit.

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 avait 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 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.

Nous avons interjeté appel de la décision de 2007 portant sur l'autorisation, toutefois l'autorisation d'en appeler auprès de la Cour suprême du Canada a été refusée.

En 2012, les demandeurs ont présenté une autre demande pour prolonger la période d'appel de la décision de la Cour de la Saskatchewan quant à l'option d'adhésion. En mars 2013, la Cour d'appel de la Saskatchewan a rejeté la demande.

En août 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 avril 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. En août 2013, la Cour a rejeté la demande de prolongation et la deuxième poursuite demeure assujettie à une suspension conditionnelle. En décembre 2013, les demandeurs ont déposé une demande leur permettant de modifier la demande introductive d'instance pour présenter de nouveau les réclamations faisant l'objet de la poursuite dont la Cour, dans le cadre de sa décision de 2007 portant sur l'autorisation, n'avait pas autorisé la poursuite. En mars 2014, la Cour a rejeté la demande. En Alberta, au Manitoba et en Nouvelle-Écosse, des procédures judiciaires sont en cours en vue de déterminer si des réclamations de même nature devraient être autorisées à aller de l'avant dans ces provinces.

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 contraires 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. Une audience portant sur l'autorisation s'est tenue en avril 2014 et, en juin 2014, la Cour a rejeté cette demande. Un appel a été déposé par les demandeurs. 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 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 et taxes indirectes

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 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.

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 considérable sur nos résultats financiers.

Issue des poursuites

L'issue de l'ensemble des poursuites et réclamations intentées contre nous, 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 n'est pas probable que le règlement final de ces poursuites et réclamations, prises séparément ou dans leur ensemble, ait une incidence défavorable importante sur nos états consolidés du résultat net ou nos états consolidés de la situation financière. Si l'éventualité de notre responsabilité devient envisageable, nous comptabilisons une provision dans 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)	2014	2013
La variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement opérationnel se présente comme suit :		
Débiteurs	(81)	58
Stocks	26	17
Autres actifs courants	(18)	(8)
Créditeurs et charges à payer	(2)	180
Produits constatés d'avance	86	(9)
Total de la variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement opérationnel	11	238

ENTRÉES DE TRÉSORERIE LIÉES AUX ACTIVITÉS DE FINANCEMENT

(en millions de dollars)	Note	2014	2013
Dérivés liés à la dette :			
Produit tiré des dérivés liés à la dette		2 150	662
Paiements sur les dérivés liés à la dette		(2 115)	(766)
Produit (règlement) en trésorerie au titre des dérivés liés à la dette, montant net	16	35	(104)

Les deux tableaux qui suivent fournissent des précisions sur le produit (règlement) en trésorerie au titre des dérivés liés à la dette, montant net :

(en millions de dollars)	Note	2014	2013
Produit de la résiliation de dérivés liés à la dette de 750 millions de dollars américains		834	-
Produit de la résiliation de dérivés liés à la dette de 350 millions de dollars américains		387	-
Produit de la résiliation de dérivés liés à la dette de 350 millions de dollars américains		-	356
Produit tiré de contrats de change à terme		929	306
Produit tiré des dérivés liés à la dette et des contrats de change à terme, montant brut		2 150	662

(en millions de dollars)	Note	2014	2013
Paiements à la résiliation de dérivés liés à la dette de 750 millions de dollars américains		(773)	-
Paiements à la résiliation de dérivés liés à la dette de 350 millions de dollars américains		(413)	-
Paiements à la résiliation de dérivés liés à la dette de 350 millions de dollars américains		-	(460)
Paiements sur des contrats de change à terme		(929)	(306)
Total partiel		(2 115)	(766)
Paiements à la résiliation anticipée de dérivés liés à la dette de 1 075 millions de dollars américains	16	-	(263)
Paiements sur les dérivés liés à la dette et sur des contrats de change à terme, montant brut		(2 115)	(1 029)

Les deux 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)	Note	2014	2013
Émission de titres d'emprunt à long terme :			
Émission de billets de premier rang, montant net	21	2 082	2 578
Emprunts aux termes de la facilité de crédit bancaire		1 330	-
Total du produit tiré de l'émission de titres d'emprunt à long terme		3 412	2 578
<hr/>			
(en millions de dollar)	Note	2014	2013
Remboursements sur les titres d'emprunt à long terme :			
Remboursements sur les billets de premier rang, montant net	21	(1 221)	(356)
Remboursements sur la facilité de crédit bancaire		(1 330)	-
Total des remboursements sur les titres d'emprunt à long terme		(2 551)	(356)

NOTE 31 : ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DE CLÔTURE

Les événements suivants se sont produits ou se produiront après la date de clôture de l'exercice du 31 décembre 2014 :

PARTICIPATION DANS GLENTEL INC.

À la fin de décembre 2014, nous avons annoncé une entente conclue avec BCE Inc. (« BCE ») aux termes de laquelle Rogers fera l'acquisition d'une participation de 50 % dans Glentel Inc. (« Glentel ») pour une contrepartie en trésorerie d'environ 392 millions de dollars. Dans le cadre de cette entente, Rogers et BCE comptent se départir de toutes les activités de Glentel exercées à l'extérieur du Canada (les « activités internationales »). Selon les modalités de l'entente, BCE a droit aux premiers 100 millions de dollars du produit tiré du démantèlement des activités internationales et Rogers, aux 195 millions de dollars suivants. Le produit tiré du démantèlement au-delà de 295 millions de dollars devra être partagé également entre les deux parties. Glentel est un important détaillant de services de téléphonie sans fil à opérateurs multiples au Canada qui détient plusieurs centaines de magasins de distribution au détail de services sans fil. Les magasins mènent leurs activités sous des bannières telles que Wave sans fil et La cabine T sans fil. La transaction devrait être réalisée au cours du premier semestre de 2015, sous réserve des approbations réglementaires et de la réalisation de l'acquisition de Glentel par BCE.

AUGMENTATION DU TAUX DE DIVIDENDE ANNUEL ET DÉCLARATION DE DIVIDENDES

En janvier 2015, le conseil d'administration a approuvé une augmentation du dividende annualisé de 5 %, le faisant passer à 1,92 \$ par action de catégorie A avec droit de vote et action de catégorie B sans droit de vote, avec prise d'effet immédiate. Le dividende sera payé sous forme de versements trimestriels de 0,48 \$ par action. Cela fait suite à la dernière augmentation par le conseil d'administration du dividende annualisé, qui était passé de 1,74 \$ à 1,83 \$ par action de catégorie A avec droit de vote et action de catégorie B sans droit de vote en février 2014. Les dividendes ne sont payables qu'après avoir été déclarés par le conseil.

Le 28 janvier 2015, 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 2015 aux actionnaires inscrits le 13 mars 2015. Il s'agit du premier dividende trimestriel déclaré en 2015 et celui-ci tient compte du nouveau taux de dividende.

Glossaires de termes propres à l'industrie et liens utiles

3.5G (technologie sans fil de troisième génération améliorée) : Désigne les mises à niveau révolutionnaires 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 l'accès par paquets haut débit (HSPA) et l'accès multiple par répartition en code/évolution-données optimisées (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 très précise de 4096 x 2160. 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 : Transmission haute vitesse. Ce terme est couramment utilisé pour qualifier les services de communication qui permettent la transmission de la voix, des données et des vidéos simultanément à des débits de 1,544 Mbps 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 : Terme utilisé pour décrire le taux de débranchement des clients d'un service de télécommunications. Habituellement exprimé en pourcentage et calculé comme le nombre d'abonnés se débranchant dans une période d'un mois divisé par le nombre d'unités sur le réseau à l'ouverture. 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.

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 large est la bande passante, meilleure est la capacité de transmission de l'information.

Bps (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 Kbps (kilobit par seconde) représente mille bits par seconde, un Mbps (mégabit par seconde) représente un million de bits par seconde, un Gbps (gigabit par seconde) représente un milliard de bits par seconde et un Tbps (téra-bit par seconde) représente un billion de bits par seconde.

Centre de données : Installation servant à héberger des systèmes informatiques et des composantes 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 dispositifs de sécurité.

Communication machine à machine (M2M) : Fait référence à l'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, interroger et 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 Cable Labs qui permet l'interopérabilité de l'équipement du CMTS (Cable Modem Termination System, situé à la tête de réseau) à l'équipement des locaux d'abonné (situé chez l'utilisateur). La dernière version (DOCSIS 3.0) permet le regroupement de multiples canaux pour atteindre des débits de transmission de plus de 100 Mbps 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.

Du réseau : Qualifie les emplacements client où il existe une infrastructure réseau en place capable d'assurer une connectivité aux locaux sans autres travaux ou locations auprès de tiers. Un client du réseau peut être servi rapidement.

ESLC (entreprise de services locaux concurrentiels) : Fournisseur de services de télécommunications qui livre concurrence aux autres fournisseurs de longue date, généralement l'entreprise de services locaux titulaire (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) : La technologie GSM est une technologie fondée sur la technologie TDMA et un membre de la famille des protocoles mobile de deuxième génération (2G) qui est largement déployée à l'échelle mondiale, particulièrement aux bandes de fréquences de 850, 900, 1800 et 1900 MHz.

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 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, de l'anglais Hardware Upgrade) : Lorsqu'un abonné au sans-fil existant passe à la puissance supérieure en optant pour un nouvel appareil sans fil.

Industrie 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.

Infonuagique : L'infonuagique est synonyme d'informatique répartie et désigne la capacité d'exécuter un programme ou une application sur plusieurs ordinateurs connectés de façon simultanée.

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, de 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 Mbps, 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 (technologie d'évolution à long terme). 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.

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.

PMPA (produits moyens par abonné) :

Produits moyens par utilisateur, ou abonné, exprimés en dollars par mois pour une période donnée. Mesure principalement utilisée 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.

Point d'accès : Point d'accès au réseau sans fil dans un lieu public tel qu'un café, une gare, un aéroport, une place d'affaires 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.

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 et frais d'utilisation impayés, après consommation des services. Les frais sont 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 les services cellulaires, la télévision, la radio FM, les transmissions par satellite, etc.

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 analogique ou numérique 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, les abonnés aux services d'Internet et les abonnés 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 la 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, UMTS et CDMA2000 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. La technologie VoLTE assure des communications vocales de qualité nettement supérieure.

VSD (vidéo sur demande) : Service de câble qui permet à un client de sélectionner et de commander des films et des émissions en tout temps parmi un répertoire de milliers de titres. Le téléspectateur peut mettre l'enregistrement sur pause, utiliser le mode d'avance rapide ou reculer l'enregistrement.

VSDA (vidéo sur demande par abonnement) : Offre, moyennant des frais mensuels, un accès sur demande illimité à une programmation donnée.

WiFi : 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 WiFi permet à tout utilisateur muni d'un appareil compatible avec le WiFi de se connecter à un point d'accès sans fil à des débits atteignant plusieurs Mbps.



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'Association canadienne des télécommunications sans fil (ACTS) fait autorité pour tout ce qui concerne le sans-fil au Canada – ses préoccupations, son évolution et ses tendances. L'Association représente des exploitants de services de téléphonie cellulaire et de communications personnelles (SCP), de messagerie, de radiocommunications mobiles, de télécommunications fixes sans fil et mobile par satellite, ainsi que des entreprises qui conçoivent et réalisent des produits et services pour l'industrie du sans-fil.

www.cwta.ca

Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC)

Le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) est une agence indépendante du gouvernement fédéral responsable de réglementer la radiodiffusion et les télécommunications canadiennes. Il relève du parlement par l'entremise du ministre du Patrimoine canadien.

www.crtc.gc.ca

CTIA The Wireless Association

La CTIA The Wireless Association est un organisme international à but non lucratif fondé en 1984 qui est actif dans tous les secteurs des communications sans fil, soit les services de téléphonie cellulaire, de communications personnelles ainsi que de radio sans fil spécialisée et évoluée. Il représente les fournisseurs de services, les fabricants, les entreprises de services de transmission de données sans fil et Internet, ainsi que d'autres sociétés qui contribuent à l'industrie du sans-fil. Aux États-Unis, la CTIA fait du lobbying auprès du pouvoir exécutif, de la Federal Communications Commission, du Congrès, ainsi que des organismes de réglementation et des corps législatifs des différents États.

www.ctia.org

Federal Communications Commission (FCC)

La Federal Communications Commission (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)

Établie en 1987, la GSMA est une association sectorielle mondiale qui représente plus de 750 fournisseurs de services sans-fil GSM dans 218 territoires et pays du monde. En outre, plus de 180 fabricants et fournisseurs soutiennent les activités de la GSMA en tant que membres associés. Les objectifs principaux de la GSMA consistent à assurer l'interopérabilité des appareils et services sans fil à l'échelle mondiale.

www.gsmworld.com

Industrie Canada

Industrie 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, à accroître la présence canadienne sur les marchés mondiaux et à créer un marché équitable, efficace et concurrentiel. Les programmes d'Industrie Canada portent sur le développement industriel et technologique, l'appui à la recherche scientifique, l'établissement de politiques des télécommunications, la promotion de l'investissement et du commerce, la croissance de la petite entreprise et l'essor du tourisme ainsi que l'élaboration de règles et de services qui assureront le bon fonctionnement du marché.

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 (N° CUSIP : 775109200)
RCI.a – Actions avec droit de vote de catégorie A (N° CUSIP : 775109101)

Bourse de New York (NYSE) :

RCI – Actions sans droit de vote de catégorie B (N° CUSIP : 775109200)

Inclusions dans des indices boursiers :

Indice Dow Jones Canada Titans 60
Indice Dow Jones Telecom Titans 30
Indice FTSE Global Telecoms
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.

RENSEIGNEMENTS SUR LES ACTIONS ORDINAIRES ET LES DIVIDENDES

2014	Cours de clôture RCI.b à la TSX			Dividendes déclarés par action
	Haut	Bas	Clôture	
Premier trimestre	47,86 \$	42,64 \$	45,81 \$	0,4575 \$
Deuxième trimestre	46,25 \$	42,28 \$	42,94 \$	0,4575 \$
Troisième trimestre	44,87 \$	41,17 \$	41,92 \$	0,4575 \$
Quatrième trimestre	45,87 \$	41,67 \$	45,17 \$	0,4575 \$

Actions en circulation au 31 décembre 2014

Catégorie A	112 448 000
Catégorie B	402 297 667

Dates de versement des dividendes en 2015

Date de clôture des registres*	Date de paiement*
13 mars 2015	1 ^{er} avril 2015
12 juin 2015	2 juillet 2015
11 septembre 2015	1 ^{er} octobre 2015
11 décembre 2015	4 janvier 2016

* 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 indiquées ci-dessus.

RÉGIME DE RÉINVESTISSEMENT DES DIVIDENDES (« RRD »)

Rogers propose un régime de réinvestissement des dividendes pratique qui permet aux actionnaires admissibles d'acquérir 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 indiquées ci-dessus.

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 courriel électronique concernant la publication des rapports financiers et des documents de procurations et utiliser Internet pour soumettre des procurations en ligne. 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.



**BALAYEZ CE CODE
POUR EN SAVOIR PLUS**

rogers.com/investors
Obtenez la plus récente information publiée par Rogers à l'intention des investisseurs



Facebook facebook.com/rogers



Twitter twitter.com/rogersbuzz



Google + google.com/+Rogers



Redboard redboard.rogers.com



LinkedIn linkedin.com/company/rogers-communications

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 pouvant influencer sur les secteurs d'activité de la Société » et « Mise en garde concernant les énoncés prospectifs, les risques et les hypothèses » du rapport de gestion ci-inclus. Toutes les sections du présent rapport annuel doivent être lues à la lumière de ces énoncés prospectifs.



© 2015
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

