ROGERS

Des expériences Internet dignes de leaders mondiaux

ROGERS COMMUNICATIONS INC.
RAPPORT ANNUEL 2012

SANS-FIL | CABLE | MEDIA

LA SOCIÉTÉ

Rogers Communications Inc. est une société de communications et de médias canadienne diversifiée qui exerce ses activités dans les secteurs des télécommunications et des médias. **Rogers Sans-fil** est le premier fournisseur de services sans fil de transmission de la voix et de données 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. Rogers **Cable** est l'une des premières entreprises de câblodistribution en importance au Canada. En plus des services de câble, de connectivité Internet haute vitesse et de téléphonie, elle fournit, de concert avec **Solutions d'affaires** Rogers, des solutions de télécommunications d'affaires, de transmission de données et d'accès IP aux petites, moyennes et grandes entreprises, aux organismes gouvernementaux et à des entreprises de télécommunications clientes. **Rogers 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 spécialisées, ainsi que les médias numériques. La Société est inscrite à la cote des bourses de Toronto et de New York et fait partie de l'indice S&P/TSX 60 qui regroupe les plus importantes sociétés ouvertes au Canada.

TENIR LES ENGAGEMENTS EN 2012

PRODUCTION DE FLUX DE TRÉSORERIE DISPONIBLES

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

ENGAGEMENT TENU : La Société a généré des flux de trésorerie disponibles avant impôt d'une valeur de 2,0 G$ en 2012, lesquels ont favorisé le versement de liquidités substantielles aux actionnaires au cours de l'exercice.

HAUSSE DU DIVIDENDE

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

ENGAGEMENT TENU : Le dividende annualisé par action a augmenté de 11 %, passant de 1,42 $ à 1,58 $ en 2012.

RACHAT D'ACTIONS

ENGAGEMENT PRIS : Verser des liquidités additionnelles aux actionnaires en rachetant des actions de Rogers sur le marché libre.

ENGAGEMENT TENU : La Société a racheté 9,6 millions d'actions de catégorie B de Rogers, au coût de 350 M$.

CROISSANCE DU CHIFFRE D'AFFAIRES

ENGAGEMENT PRIS : Tirer parti de nos réseaux, de nos canaux et de nos marques pour accroître nos produits de façon constante.

ENGAGEMENT TENU : La Société a accru son chiffre d'affaires consolidé de 1 % et son résultat d'exploitation ajusté de 2 %.

GAINS D'EFFICIENCE OPÉRATIONNELLE

ENGAGEMENT PRIS : Mettre en œuvre des initiatives de limitation des coûts pour réaliser des gains d'efficience.

ENGAGEMENT TENU : La Société a réduit d'environ 1 % les charges opérationnelles des secteurs Sans-fil et Cable combinés, exception faite des coûts associés aux ventes de matériel sans fil, comparativement à 2011.

RÉSEAUX RAPIDES ET FIABLES

ENGAGEMENT PRIS : Maintenir le leadership de Rogers au chapitre de l'innovation et des technologies de réseau.

ENGAGEMENT TENU : La Société a déployé le premier réseau sans fil 4G LTE au Canada et mené à bien le déploiement de services Internet offrant une vitesse de 150 Mb/s dans plus de 90 % de son réseau de câblodistribution.

CROISSANCE DES PRODUITS DES SERVICES SANS FIL DE TRANSMISSION DE DONNÉES

ENGAGEMENT PRIS : Générer une croissance dans les deux chiffres des produits tirés des services sans fil de transmission de données afin de favoriser le maintien du leadership de la Société en ce qui a trait aux PMPA.

ENGAGEMENT TENU : La Société a accru de 17 % les produits tirés des services sans fil de transmission de données, qui représentent maintenant 41 % des produits tirés des réseaux, comparativement à 35 % en 2011.

DES ABONNÉS AUX SERVICES SANS FIL PLUS RENTABLES

ENGAGEMENT PRIS : Maintenir la croissance rapide du 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.

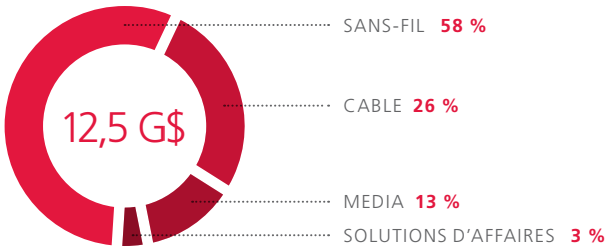
ENGAGEMENT TENU : Près de 2,9 millions de téléphones intelligents ont été activés, ce qui a contribué à faire passer à 69 % le taux de pénétration des téléphones intelligents parmi les abonnés aux services facturés.

Table des matières

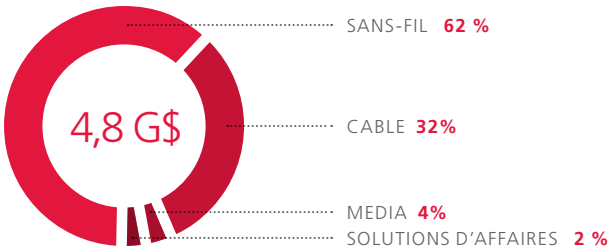
2 Lettre aux actionnaires
5 Objectifs stratégiques et générateurs de valeur
6 Des expériences Internet dignes de leaders mondiaux
14 Responsabilité sociale
16 Gouvernance
18 Administrateurs et hauts dirigeants
20 Pourquoi investir dans Rogers
22 Rapport de gestion
85 Responsabilité de la direction à l'égard de l'information financière
85 Rapport des auditeurs indépendants membres du cabinet d'experts-comptables inscrit
86 Comptes consolidés de résultat
87 États consolidés du résultat global
88 États consolidés de la situation financière
89 États consolidés des variations des capitaux propres
90 Tableaux consolidés des flux de trésorerie
91 Notes afférentes aux états financiers consolidés

Profil des produits et du résultat d'exploitation consolidés 2012

PRODUITS



RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ



FAITS SAILLANTS FINANCIERS 2012

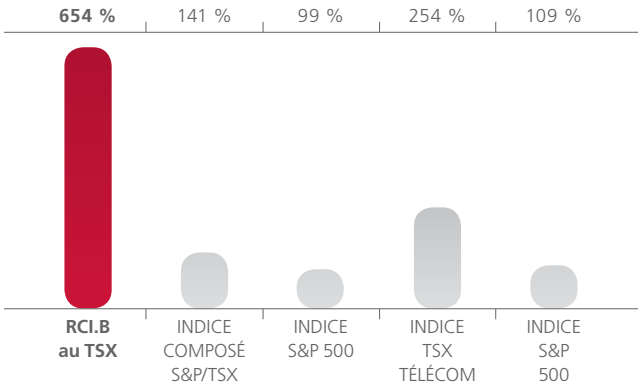
POUR OBTENIR UNE DESCRIPTION DÉTAILLÉE DES DONNÉES FINANCIÈRES ET D'EXPLOITATION ET DES RÉSULTATS, VEUILLEZ VOUS REPORTER AU RAPPORT DE GESTION QUI FIGURE PLUS LOIN DANS LE PRÉSENT RAPPORT.

Faits saillants financiers

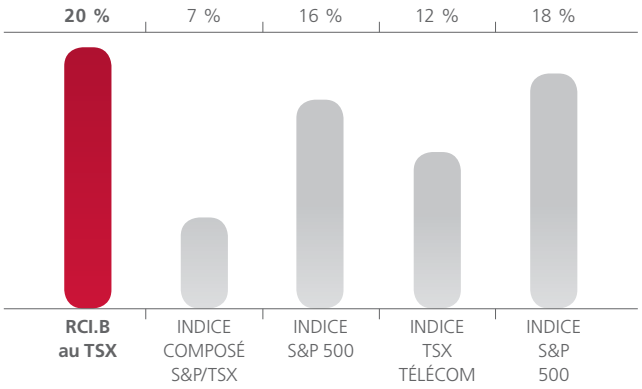
(EN MILLIONS DE DOLLARS, SAUF LES DONNÉES PAR ACTION, LE NOMBRE D'ABONNÉS ET LE NOMBRE D'EMPLOYÉS)	IFRS			PCGR DU CANADA	
	2012	2011	2010	2009	2008
Produits	**12 486 $**	12 346 $	11 999 $	11 537 $	11 110 $
Résultat d'exploitation ajusté	**4 834**	4 739	4 668	4 407	4 075
Marge bénéficiaire opérationnelle ajusté	**39 %**	38 %	39 %	38 %	37 %
Résultat net ajusté	**1 788**	1 736	1 704	1 569	1 272
Résultat par action ajusté dilué	**3,43**	3,17	2,94	2,53	1,99
Taux de dividende annualisé à la fin de l'exercice	**1,58**	1,42	1,28	1,16	1,00
Total de l'actif	**19 618**	18 362	17 033	17 018	17 082
Dette à long terme (y compris la partie courante	**10 789**	10 034	8 654	8 464	8 507
Capitaux propres	**3 768**	3 572	3 760	4 273	4 716
Capitalisation boursière	**23 346**	20 736	19 435	19 476	23 679
Abonnés aux services sans fil (en milliers)	**9 437**	9 335	8 977	8 494	7 942
Abonnés aux services de câblodistribution (en milliers)	**2 214**	2 297	2 305	2 296	2 320
Abonnés aux services Internet (en milliers)	**1 864**	1 793	1 686	1 619	1 571
Abonnés aux services de téléphonie par câble (en milliers)	**1 074**	1 052	1 003	937	840
Nombre d'employés	**26 801**	28 745	27 971	28 985	29 200

Rendement total pour les actionnaires

RENDEMENT TOTAL COMPARATIF SUR 10 ANS : DE 2003 À 2012



RENDEMENT TOTAL COMPARATIF SUR 1 AN : 2012



Rogers Communications Inc.

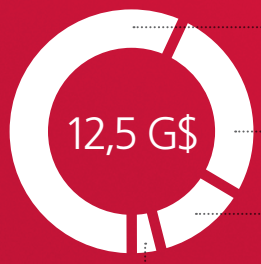
En un coup d'œil

ROGERS COMMUNICATIONS

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

PRODUITS
(en milliards de dollars)

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ
(en milliards de dollars)



PRODUITS DE L'EXERCICE 2012 :
12,5 G$

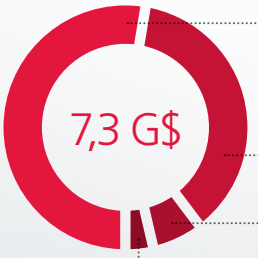
- SANS-FIL **58 %**
- CABLE **26 %**
- MEDIA **13 %**
- SOLUTIONS D'AFFAIRES **3 %**

SANS-FIL

Rogers Sans-fil fournit des services de transmission de la voix et de données partout au Canada à plus de 9 millions de clients sous les marques Rogers Sans-fil, Fido et chatr. Rogers 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. Rogers Sans-fil est le chef de file canadien des services sans fil novateurs de transmission de la voix et des données 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. Rogers Sans-fil procure également une couverture sans fil fluide partout aux États-Unis et dans plus de 200 autres pays et constitue le chef de file au Canada pour le déploiement de solutions de commerce mobile et de communications machine à machine.

PRODUITS
(en milliards de dollars)

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ
(en milliards de dollars)



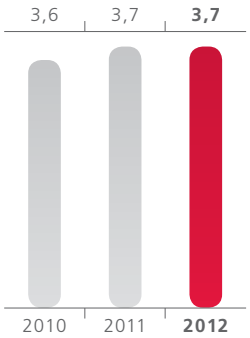
PRODUITS DE L'EXERCICE 2012 :
7,3 G$

- SERVICES FACTURÉS (VOIX) **52%**
- DONNÉES **37%**
- MATÉRIEL **8%**
- SERVICES PRÉPAYÉS (VOIX) **3%**

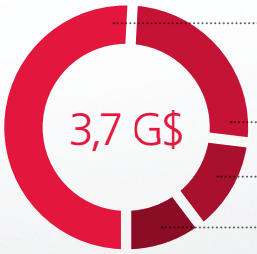
CABLE ET SOLUTIONS D'AFFAIRES

Rogers Cable est l'un des principaux fournisseurs de services de câblodistribution au Canada qui sert un territoire d'environ 3,8 millions de foyers en Ontario, au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve. Son réseau numérique bidirectionnel de fibre coaxiale hybride de pointe procure un choix des plus originaux et de premier plan de services de télévision numérique et d'écoute en ligne, d'accès Internet à large bande à haute vitesse et de téléphonie, ainsi que de solutions de surveillance et d'automatisation pour la domotique. De concert avec Solutions d'affaires Rogers, Rogers Cable fournit des solutions évolutives de télécommunications d'affaires, de transmission de données et de connectivité Internet aux petites, moyennes et grandes entreprises, aux organismes gouvernementaux et à des entreprises de télécommunications clientes.

PRODUITS
(en milliards de dollars)



RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ
(en milliards de dollars)



PRODUITS DE L'EXERCICE 2012 :
3,7 G$

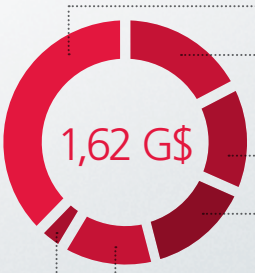
- TÉLÉVISION **51%**
- INTERNET **27%**
- TÉLÉPHONIE RÉSIDENTIELLE **13%**
- SOLUTIONS D'AFFAIRES **9%**

MEDIA

Rogers Media réunit un ensemble inégalé au Canada d'entreprises de premier choix dans leurs domaines respectifs, notamment ceux de la radiodiffusion et de la télédiffusion, du divertissement sportif, de l'édition et des médias numériques. Ses entreprises télévisuelles comprennent le réseau de cinq stations City, ses cinq stations de télévision multiculturelles OMNI, les services de télévision spécialisée dans les sports Rogers Sportsnet et Sportsnet ONE qui offrent une programmation sportive partout au Canada, et The Shopping Channel, le seul service de téléachat à l'échelle nationale au Canada. Son groupe Radio exploite 55 stations radiophoniques dans l'ensemble du Canada, tandis que son groupe Édition publie plus de 50 magazines grand public et revues spécialisées qui sont bien connus. Rogers Media possède le club de baseball des Blue Jays de Toronto et le Centre Rogers, qui est le principal lieu de divertissement et d'événements sportifs au Canada. Rogers détient également une participation de 37,5 % dans le groupe Maple Leaf Sports & Entertainment.

PRODUITS
(en milliards de dollars)

RÉSULTAT D'EXPLOITATION AJUSTÉ
(en milliards de dollars)



PRODUITS DE L'EXERCICE 2012 :
1,62 G$

- TÉLÉVISION **40%**
- DIVERTISSEMENT SPORTIF **13%**
- RADIO **14%**
- THE SHOPPING CHANNEL **16%**
- ÉDITION **14%**
- MÉDIAS NUMÉRIQUES **3%**

À tous les actionnaires,

Nadir Mohamed, FCA

Rogers a toujours démontré une capacité particulière pour ce qui est de croître et de s'adapter à un contexte commercial en évolution rapide, et ce don a certainement été mis à l'épreuve en 2012. De plus, malgré les défis posés par l'environnement concurrentiel, nous avons continué d'aller de l'avant en nous appuyant sur nos nombreuses réalisations au chapitre de la croissance et de l'innovation. Les résultats que nous avons générés en 2012 ont mis en évidence notre bonne tenue et la force de notre portefeuille d'actifs, et nous permettent d'entreprendre l'année dans une position de stabilité et sur la voie d'une croissance renouvelée.

GÉNÉRER DES RÉSULTATS

En 2012, nous avons augmenté nos produits d'exploitation, qui ont atteint le niveau record de 12,5 G$, et propulsé notre résultat d'exploitation ajusté à un nouveau sommet de 4,8 G$. Par suite de la croissance soutenue de notre chiffre d'affaires et des gains considérables au chapitre de l'efficience, nos marges se sont accrues, nos flux de trésorerie disponibles avant impôt se sont chiffrés à plus de 2,0 G$ et notre résultat par action ajusté a progressé de 8 %. Nous avons également atteint ou dépassé la totalité des objectifs financiers que nous nous étions fixés au début de l'exercice.

Grâce à nos solides flux de trésorerie, nous avons eu la latitude nécessaire pour les dépenses en capital que nous devions engager afin de maintenir un réseau de premier ordre et pour la hausse de 11 % du dividende trimestriel que notre conseil d'administration a déclarée au début de 2012. En tout, Rogers a remis des liquidités de plus de 1,2 G$ aux actionnaires au cours de l'exercice sous la forme de dividendes et de rachats d'actions. En outre, en février 2013, notre conseil a autorisé une hausse supplémentaire, et immédiate, de 10 % de notre dividende.

Parallèlement, les tendances sous-jacentes de la croissance de nos activités n'ont rien perdu de leur intensité, car les ventes de téléphones intelligents, l'utilisation des services sans fil de transmission de données et le nombre de nos abonnés aux services à large bande sont autant d'éléments caractérisés par la croissance et l'atteinte de niveaux records. Dans l'ensemble, les résultats que nous avons générés en 2012 témoignent d'une progression soutenue et vigoureuse au chapitre du nombre d'abonnés et des paramètres financiers, ainsi que du versement de liquidités substantielles à nos actionnaires. Bien que les défis n'aient pas manqué durant cette période, l'année 2012 nous a permis de croître et de prendre de la vigueur, et nous nous retrouvons maintenant en excellente position pour 2013.

UNE STRATÉGIE AXÉE SUR LA POURSUITE DE LA CROISSANCE

L'objectif de Rogers est de permettre à ses clients d'accéder facilement à ce qui compte le plus pour eux en jouant un rôle de chef de file comme catalyseur d'expériences de communication, de divertissement, d'information et de transaction uniformes et conviviales peu importe l'appareil utilisé, en tout temps et en tout lieu.

La réussite de Rogers a toujours été fondée sur notre engagement à innover, à être des pionniers et à avoir des réseaux de qualité supérieure et aujourd'hui, en regardant le flot continu des progrès technologiques qui viennent révolutionner presque chaque aspect de notre vie, je suis plus que jamais convaincu que l'avenir de notre entreprise réside dans notre capacité à mettre l'innovation à la portée de nos clients.

Comme le montre le tableau placé à la fin de ce message, six objectifs stratégiques à long terme sous-tendent principalement notre mandat : 1) procurer aux clients des expériences de bout en bout distinctes; 2) accroître la portée des services; 3) conserver un statut de chef de file au chapitre des réseaux; 4) bonifier l'expérience des clients; 5) améliorer la productivité et la structure de coûts; et 6) favoriser les possibilités de croissance future.

PROGRÈS RÉALISÉS EN LIEN AVEC NOS IMPÉRATIFS STRATÉGIQUES

En 2012, nous avons réalisé, dans l'ensemble de nos secteurs d'activité, des progrès considérables en lien avec nos objectifs stratégiques.

Procurer aux clients des expériences de bout en bout distinctes

Afin de soutenir le statut de premier ordre de ses réseaux sans fil, Rogers continue de proposer la plus grande sélection qui soit d'appareils LTE, mettant ainsi la toute dernière technologie la plus rapide de l'industrie à la portée de nos clients. Nous avons réalisé une autre première au sein du secteur avec Un seul numéro Rogers. Ce service IP permet aux Canadiens d'utiliser leur numéro de sans-fil Rogers avec leur ordinateur, leur tablette et leur téléphone résidentiel pour échanger des textos ainsi que des appels vocaux et vidéo avec d'autres utilisateurs du service Un seul numéro Rogers où qu'ils soient. Par ailleurs, notre nouvelle application mobile Télétransportée Rogers permet aux clients d'accéder à une sélection encore plus vaste d'actualités, de sports, de films, de séries télé et de contenu vidéo pour enfants sur leur téléphone intelligent ou leur tablette.

Nous nous sommes également associés à SAP afin de déployer à grande échelle des applications sans fil d'entreprise reposant sur la plateforme sans fil de SAP. Cette nouvelle application exclusive contribuera à simplifier la façon dont les organisations peuvent faire profiter leurs effectifs des avantages de la mobilité en s'assurant que ceux-ci ont accès, sur les tablettes et les téléphones intelligents, aux applications sans fil d'entreprise qui n'étaient auparavant hébergées que sur un ordinateur de bureau.

Nous avons fait réaliser une évolution importante à notre offre télévisuelle avec le dévoilement de TerminalPlus 2.0, une gamme de services de câblodistribution et de fonctions de terminaux améliorées. Ces fonctionnalités redéfinissent l'expérience de divertissement maison vécue par les clients en leur permettant de choisir où, quand et comment ils regardent leurs émissions préférées, qu'elles soient enregistrées ou en direct. De plus, les clients ont désormais accès à un guide de programmation et à des outils de recherche interactifs grandement améliorés, ils peuvent accéder aux fonctions liées à l'EVP dans toute leur maison et ils peuvent regarder des émissions de télévision

« DANS L'ENSEMBLE, LES RÉSULTATS QUE NOUS AVONS GÉNÉRÉS EN 2012 TÉMOIGNENT D'UNE PROGRESSION SOUTENUE ET VIGOUREUSE AU CHAPITRE DU NOMBRE D'ABONNÉS ET DES PARAMÈTRES FINANCIERS, AINSI QUE DU VERSEMENT DE LIQUIDITÉS SUBSTANTIELLES À NOS ACTIONNAIRES. BIEN QUE LES DÉFIS N'AIENT PAS MANQUÉ DURANT CETTE PÉRIODE, L'ANNÉE 2012 NOUS A PERMIS DE CROÎTRE ET DE PRENDRE DE LA VIGUEUR, ET NOUS NOUS RETROUVONS MAINTENANT EN EXCELLENTE POSITION POUR 2013. »

en direct à partir de n'importe quelle pièce de la maison, et ce, même en mode continu sur leur tablette.

Nous avons continué d'améliorer notre service vidéo en ligne, Télétransportée Rogers, en proposant aux clients de Rogers une sélection encore plus grande de sports, d'émissions locales, de films et de séries télévisées qui sont accessibles partout en continu sur leurs ordinateurs, leurs téléphones intelligents ou leurs tablettes. Ajoutant encore à l'expérience qui permet aux clients de Rogers de regarder des vidéos en tout lieu et sur plusieurs écrans, nous avons donné le coup d'envoi à une expérience multiécran exclusive dans le monde du soccer par l'intermédiaire du service Télétransportée Rogers et de Sportsnet World, en plus de lancer le premier service de programmation sportive par contournement sur abonnement au Canada, Sportsnet World Online.

À l'intention de nos clients d'affaires, nous avons procédé au lancement de la connectivité par technologie SIP (protocole d'ouverture de session), une nouvelle solution de transmission de la voix fondée sur le protocole IP, destinée aux entreprises et conçue pour servir de complément à nos services d'Internet par fibre optique et de connectivité WAN. Grâce à l'intégration des services de transmission de la voix à un réseau de données d'entreprise, les solutions de connectivité par technologie SIP répartissent automatiquement la bande passante nécessaire pour répondre aux besoins en matière de transmission de la voix et des données, selon la capacité requise pendant les heures de pointe, et fournissent également une plateforme pour la nouvelle génération d'applications et de services IP liés à la productivité, à la mobilité et à la vidéo.

Conserver un statut de chef de file au chapitre des réseaux

Dans notre secteur Sans-fil, nous avons accompli de grands progrès en vue de mettre en œuvre la transformation stratégique que nous avons entreprise à la fin de 2010 et qui vise à doter notre réseau d'une infrastructure entièrement fondée sur le protocole IP. Conformément à ce que nous avons mentionné précédemment, la poursuite du déploiement du premier réseau LTE au Canada joue un rôle central dans cette transformation. La LTE est une technologie sans fil de nouvelle génération très évoluée qui assure une connectivité inégalée et qui permet d'atteindre des vitesses de 150 Mb/s.

Dans notre secteur Cable, nous avons une fois de plus démontré l'engagement de Rogers à procurer aux Canadiens des expériences Internet dignes des leaders mondiaux en tirant parti de nos investissements dans la technologie DOCSIS 3.0. Nous avons fait passer à la vitesse turbo les différents volets de nos services Internet à large bande de premier ordre, actuellement accessibles à plus de 90 % des clients de notre secteur Cable, notamment en doublant la vitesse du forfait Supérieur qui atteint maintenant 150 Mb/s.

Dans l'ensemble, 2012 a été une année importante pour ce qui est de renforcer la supériorité de nos réseaux sans fil et à large bande, les réseaux de Rogers continuant ainsi de compter parmi les meilleurs et les plus rapides au monde.

Accroître la portée des services

Au cours de l'année 2012, nous avons étendu la couverture du premier réseau à large bande sans fil LTE 4G au Canada à environ 60 % de la population canadienne, et nous poursuivrons cette expansion rapide en 2013.

Nous avons également entrepris une initiative stratégique visant à assurer la conversion complète de notre réseau de câblodistribution à large bande à une infrastructure entièrement numérique et, finalement, entièrement fondée sur le protocole IP. Cette initiative fait partie de notre feuille de route pour procurer des expériences encore plus formidables, notamment en proposant beaucoup plus de contenu haute définition, un accès Internet encore plus rapide et d'autres nouveaux services IP, à plus de clients et sur un nombre plus élevé d'écrans et d'appareils.

Dans notre secteur Media, nous avons pris un certain nombre de mesures décisives en vue d'étendre à d'autres régions du Canada le réseau de stations de télévision City. Nous avons ainsi inauguré City Saskatchewan, signé des ententes à long terme avec des fournisseurs affiliés dans l'Ouest canadien et, tout récemment, lancé City Montréal.

Grâce à ces acquisitions et à ces ententes, plus de 80 % des foyers canadiens ont maintenant accès aux stations City.

Bonifier l'expérience des clients

Afin d'offrir plus de souplesse à ses clients, Rogers a lancé « FLEXIbalance », un nouveau programme de rehaussement d'appareils sans fil. Grâce à FLEXIbalance, les abonnés aux services facturés peuvent, s'ils le désirent, procéder plus rapidement à un rehaussement d'appareil sans fil anticipé, en payant simplement un montant correspondant à la partie proportionnelle du prix de l'appareil qui n'a pas été payée, et ce, à tout moment au cours de la durée de leur contrat. Nous avons également considérablement remanié et simplifié nos services sans fil et le prix de nos forfaits, ce qui a permis de réduire la complexité pour nos clients et d'améliorer l'efficience de nos équipes des ventes et du service à la clientèle. Ces nouveaux forfaits de services de transmission de données sans fil comportent généralement différents plafonds d'utilisation et diverses options pour le partage de l'accès compris dans les forfaits de données sans fil, en plus d'un nombre illimité d'appels vocaux et de textos, ce qui permet de répondre aux besoins variés de la clientèle de plus en plus nombreuse de nos services Internet.

Dans le but de bonifier encore davantage l'expérience des clients, nous avons récemment lancé deux nouveaux programmes qui remportent beaucoup de succès, Rogers TechXpert et Rogers Concierge. Rogers TechXpert est un service de soutien technologique étendu auquel nos clients peuvent accéder 24 heures sur 24, 7 jours sur 7, pour leurs ordinateurs et autres appareils disposant d'une connexion à Internet, ce qui comprend également les produits et les logiciels fabriqués et vendus par d'autres fabricants et détaillants. Grâce à ce service, les clients sont immédiatement mis en contact, par téléphone ou par séance de clavardage, avec un conseiller personnel et technicien spécialisé qui peut accéder à distance à leur ordinateur et à leurs

autres appareils afin de trouver et de résoudre des problèmes courants et souvent frustrants. Rogers Concierge est un service gratuit procurant aux clients un point de contact spécialisé pour organiser leur déménagement et s'assurer que tous leurs services Rogers seront accessibles dans leur nouvelle résidence.

Parallèlement, afin de renouveler l'expérience de magasinage offerte aux clients des services sans fil et de câblodistribution de Rogers, nous avons dévoilé un nouveau concept pour nos magasins de détail Rogers, lequel est axé sur une approche plus personnalisée et intégrée en matière de service.

Même si nous avons réalisé des progrès considérables pour ce qui est de bonifier l'expérience des clients de Rogers, nous avons encore beaucoup à faire pour que cette expérience soit simple et parfaite, et c'est un objectif que nous sommes résolus à atteindre.

Améliorer la productivité et la structure de coûts

Nous avons mis en œuvre avec succès un certain nombre d'initiatives de gestion des coûts et d'amélioration de la productivité dans l'ensemble de nos secteurs d'activité en 2012. Ces initiatives nous ont permis de réaliser d'importants investissements supplémentaires pour nos clients, tout en accroissant nos marges et notre levier d'exploitation.

Nous avons accordé la priorité à de judicieux gains d'efficience et à une exécution ciblée, ce qui a notamment consisté à réduire le nombre d'initiatives sur lesquelles nous nous concentrons, à regrouper les tâches et à limiter les dédoublements, à renforcer toute notre chaîne d'approvisionnement, à éliminer les appels dans les centres d'appels ainsi qu'à faire preuve de plus de rigueur au chapitre des dépenses discrétionnaires. Il s'agit d'un processus permanent qui nous permettra d'investir dans l'accroissement de la valeur que nous procurons à nos clients.

Favoriser les possibilités de croissance future

Nous avons franchi d'importantes étapes pour ce qui est de poursuivre le développement et le déploiement de produits et de services dans le cadre de nos initiatives de croissance, tournant notamment une page d'histoire lors du traitement de la toute première transaction de paiement mobile par carte SIM au Canada. De concert avec la Banque CIBC, nous avons créé la première solution de paiement mobile au pays. Ainsi, à l'aide d'un téléphone intelligent de Rogers équipé de la technologie NFC, les Canadiens peuvent désormais régler des achats avec leur carte de crédit CIBC dans les commerces canadiens qui acceptent déjà les paiements par carte de crédit sans contact.

Rogers a également joué un rôle de premier plan dans l'établissement des bases nécessaires au développement de l'écosystème qui permettra la poursuite de l'expansion rapide des communications sans fil machine à machine au Canada. Afin de tirer le meilleur parti possible des possibilités très importantes que représentent déjà les communications machine à machine, nous avons formé une alliance avec des entreprises de télécommunications internationales, à savoir KPN, NTT Docomo, SingTel, Telefónica, Telstra et Vimpelcom, en vue de collaborer sur des initiatives commerciales machine à machine à l'échelle mondiale qui favoriseront la création d'une plateforme mondiale unique dont les entreprises multinationales pourront tirer profit afin de permettra aux appareils connectés de fonctionner dans plusieurs pays.

Dans le but d'accroître la présence que nous assurent nos nombreux produits dans les foyers canadiens, nous avons également mis au point et commercialisé le Système de domotique de Rogers, un service évolué de surveillance, d'automatisation et de sécurité en temps réel pour la maison. Tirant parti de la connectivité redondante de nos réseaux sans fil et à large bande, le Système de domotique permet, avec un ordinateur ou un téléphone intelligent disposant d'une connexion à Internet, d'accéder à distance aux fonctions de surveillance et de contrôle de sa résidence, de recevoir des messages d'alerte en temps réel et d'utiliser un service de télésurveillance vidéo.

Nous avons connu également beaucoup de succès pour ce qui est d'accroître les produits que nous tirons des services filaires de téléphonie pour les entreprises. En effet, les produits des services d'accès Internet et de téléphonie que nous fournissons aux petites entreprises ont augmenté de 24 %, tandis que les produits liés aux services d'affaires de prochaine génération sur les réseaux de SAR ont progressé de 27 %. Nous avons également lancé des solutions tout à fait uniques pour soutenir cette clientèle, dont une exclusivité, OutRank, un service de marketing en ligne de qualité inégalée qui permet aux petites entreprises de se doter d'une présence en ligne, de façon simple et abordable. Le service comprend notamment la conception d'un site Web, la publicité dans les moteurs de recherche, le référencement et un tableau de rapports sur les résultats. Nous continuons d'investir dans un certain nombre d'autres possibilités multiplateformes dans le but de tirer parti du déplacement des dépenses publicitaires des médias traditionnels vers les médias numériques que l'on observe actuellement.

Nous avons également franchi une autre étape importante dans notre stratégie qui consiste à devenir le chef de file en matière de programmation sportive au Canada en acquérant une participation de 37,5 % dans Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd. MLSE exploite les Maple Leafs de la LNH, les Raptors de la NBA, le Toronto FC de la MLS ainsi que d'autres actifs emblématiques dans le domaine des sports. Cet investissement nous a permis d'accomplir des progrès considérables pour ce qui est de procurer une programmation très prestigieuse en tout temps, en tout lieu et sur n'importe quelle plateforme par l'entremise de nos réseaux sans fil et à large bande.

Peu de temps après notre investissement dans le groupe MLSE, nous avons acquis The Score Television Network. Ce service de télévision spécialisée à l'échelle nationale qui constitue la troisième chaîne sportive spécialisée en importance au Canada présente des nouvelles, de l'information et des faits saillants en lien avec le sport, en plus de diffuser des événements en direct.

FAIRE NOTRE PART

Procurer de la valeur à nos clients et à nos actionnaires revêt pour nous une importance cruciale, et réinvestir dans les collectivités où nous exerçons nos activités fait partie de nos valeurs fondamentales. Au début de 2012, nous avons lancé le Fonds pour la jeunesse de Rogers, une importante initiative qui vise à soutenir les jeunes Canadiens et leur éducation. Il s'agit pour Rogers d'un engagement national à aider des jeunes de partout au Canada à surmonter les obstacles qui les empêchent de s'investir dans leur éducation en les outillant pour qu'ils réussissent mieux en classe et dans la vie en général. Plus tard au cours de l'année, nous avons étoffé notre soutien à cette initiative en procédant au lancement du programme de bénévolat des employés de Rogers qui permet à tout notre personnel d'obtenir une commandite d'entreprise pour accomplir une activité bénévole et soutenir le Fonds pour la jeunesse de Rogers.

Bien que nous ayons accompli des progrès remarquables au chapitre de nos activités en 2012, ce fut une année difficile, et les milliers d'employés dévoués et talentueux à l'œuvre dans l'ensemble de notre organisation sont bien placés pour le savoir. Je tiens à remercier chacun d'eux pour leurs efforts exceptionnels et leur dévouement exemplaire.

Il y a quelques semaines, Rogers a été récompensée lors de la remise des prestigieux IR Magazine Awards 2013 en remportant le prix des Meilleures relations avec les investisseurs pour une société du secteur des technologies ou des télécommunications. Nous ne ménageons aucun effort à Rogers pour faire preuve de transparence et être attentifs aux besoins des investisseurs, et nous recevons avec fierté cette distinction qui, selon moi, témoigne bien de notre engagement sincère à créer de la valeur à long terme pour nos actionnaires.

Comme nous l'avons annoncé en février 2013, après avoir passé 13 années à Rogers et plus de 30 années dans l'industrie des télécommunications, je quitterai mes fonctions de président et chef de la direction en 2014. Le conseil d'administration de Rogers a entrepris le processus qui mènera à la nomination de mon successeur, et je suis convaincu que la transition s'effectuera harmonieusement et en douceur. Pour l'heure, je me consacre entièrement à poursuivre l'exécution de notre plan au cours de 2013.

Plus que jamais, j'envisage l'avenir de Rogers avec enthousiasme et, au nom de nos employés, de nos dirigeants et de nos administrateurs, je tiens à vous remercier pour votre investissement et votre appui constants.

Nadir Mohamed, FCA

PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION
ROGERS COMMUNICATIONS INC.

OBJECTIFS STRATÉGIQUES ET GÉNÉRATEURS DE VALEUR

L'objectif de Rogers est de permettre à ses clients d'accéder facilement à ce qui compte le plus pour eux. La vision de la Société est d'être connue pour son rôle de chef de file en tant que catalyseur d'expériences de communication, de divertissement, d'information et de transaction, axées sur le client et uniformes, peu importe l'appareil utilisé, en tout temps et en tout lieu.

PROCURER AUX ACTIONNAIRES LES MEILLEURS RENDEMENTS DE L'INDUSTRIE

Rogers a comme mandat de générer de la valeur à long terme et de procurer aux actionnaires les meilleurs rendements de l'industrie. Afin de conserver son statut de principale entreprise de communications et de médias intégrée au Canada, la Société fonde les mesures qu'elle prend et les investissements qu'elle réalise sur les six objectifs stratégiques à long terme ci-dessous :

PROCURER AUX CLIENTS DES EXPÉRIENCES DE BOUT EN BOUT DIVERSIFIÉES

Rogers veut mettre l'accent sur la poursuite de l'intégration de tous les appareils afin de procurer des expériences uniformes, fiables et conviviales en tout temps et en tout lieu. La Société s'efforce aussi de fournir un éventail diversifié d'appareils et de services connexes et d'assurer une plus grande intégration de ses actifs médiatiques sur divers écrans.

CONSERVER UN STATUT DE CHEF DE FILE AU CHAPITRE DES RÉSEAUX

Rogers vise à renforcer la rapidité et la fiabilité inégalées de son réseau en rendant accessible à un plus grand nombre de Canadiens son réseau LTE, en continuant d'accroître la vitesse de ses services Internet à large bande et en améliorant encore davantage sa plateforme télévisuelle par l'ajout de caractéristiques et de fonctions de nouvelle génération.

ACCROÎTRE LA PORTÉE DES SERVICES

Rogers vise à accroître la portée de ses réseaux et de ses services en construisant de nouvelles installations et en procédant à des acquisitions ciblées qui servent de complément à ses plateformes existantes, en déployant sur une plus grande échelle ses produits et ses services, ainsi qu'en augmentant le rayonnement de ses marques médiatiques dans l'ensemble du pays et de ses plateformes numériques.

BONIFIER L'EXPÉRIENCE DES CLIENTS

Rogers vise à constamment améliorer l'expérience vécue par les clients qui utilisent ses produits et ses services en simplifiant cette expérience, en leur fournissant les outils et les ressources dont ils ont besoin pour utiliser ses produits avec assurance, en étant attentif à l'évolution des besoins de ses clients et en continuant de simplifier son offre de produits.

AMÉLIORER LA PRODUCTIVITÉ ET LA STRUCTURE DE COÛTS

Rogers veut continuer à se concentrer sur les initiatives d'optimisation des coûts et l'efficience organisationnelle en améliorant la prestation des services, en réduisant la complexité, en mettant l'accent sur un nombre réduit de projets, mais qui génèrent plus de résultats, en gérant les dépenses et en travaillant en étroite collaboration avec les principaux fournisseurs.

FAVORISER LES POSSIBILITÉS DE CROISSANCE FUTURE

Rogers veut poursuivre le développement de nouveaux secteurs de croissance ciblés pour ses activités, notamment les communications machine à machine, le commerce mobile, la vidéo, les sports, les services de communications d'entreprise, les services médiatiques locaux et numériques ainsi que la domotique.

*Pour obtenir une description détaillée des objectifs stratégiques de la Société, veuillez consulter la section **« Stratégie »** du rapport de gestion qui figure plus loin dans le présent rapport.*

L'expérience… D'UNE CONNECTIVITÉ SANS LIMITE

Rogers sait que pour ses clients, pouvoir joindre les amis, la famille et les collègues, peu importe où ils se trouvent, c'est être mieux branché sur la vie. Et la vie est plus facile et plus agréable, quand on a accès en tout temps et en tout lieu à ce qui compte le plus pour nous en fait d'information et de divertissement.

C'est pourquoi, dans les villes et le monde entier, des millions de Canadiens font confiance à Rogers pour rester en contact et disposer d'un accès Internet au fond de leur poche grâce aux services sans fil les plus évolués qui assurent des vitesses de navigation vertigineuses et une couverture continue.

Grâce au premier réseau sans fil LTE (une référence mondiale en matière de technologie de réseau sans fil) de nouvelle génération disponible au Canada, Rogers donne véritablement tout son sens à l'« accès à distance » pour que ses clients puissent communiquer, s'informer et se divertir facilement et de façon transparente pratiquement n'importe où. Rogers contribue à l'avènement d'un monde où il est de plus en plus courant de regarder la télévision dans le train, d'animer une réunion de travail virtuelle sur la plage, de désactiver un système de surveillance résidentiel à l'aide d'un téléphone intelligent ou de répondre au téléphone à la maison même à 5 000 kilomètres de distance. Les clients de Rogers n'ont pas besoin de décrocher le téléphone pour consulter leur messagerie vocale; ils n'ont pas besoin d'être dans les environs pour écouter leurs nouvelles locales et ils peuvent recevoir leurs courriels ailleurs que sur leur ordinateur personnel.

Au travail, les activités ne se déroulent plus nécessairement dans des bureaux conventionnels, car Rogers aide à créer rapidement un poste de travail virtuel qui permet de rester en contact avec tous les clients et les collègues et d'accéder à tous les dossiers et à toutes les applications d'entreprise, ce qui fait que les employés sont aussi productifs dans leurs déplacements qu'au bureau.

Les clients savent que grâce à Rogers, il est particulièrement facile d'accéder en continu à la même expérience personnalisée en matière d'information, de communication et de divertissement peu importe l'endroit, que ce soit au travail, à la maison ou en voyage dans plus de 200 pays au monde. Ils savent aussi que Rogers innove en offrant en premier de nouveaux services, comme Un seul numéro Rogers qui leur permet de passer de leur appareil sans fil à leur ordinateur ou à leur téléphone résidentiel et vice-versa sans que leurs appels soient interrompus. Grâce à ce service, ils peuvent également gérer leurs courriels, leurs messages texte et leur messagerie vocale; faire des appels vidéos en direct et synchroniser la liste de contacts de tous leurs appareils, peu importe où ils se trouvent.

VOIX ET DONNÉES SANS FIL	TÉLÉPHONES INTELLIGENTS ET TABLETTES	TÉLÉPHONIE RÉSIDENTIELLE ET D'AFFAIRES	INTERNET MOBILE
MÉDIAS ET RÉSEAUX SOCIAUX	TÉLÉ EN DIRECT PARTOUT	COMMERCE MOBILE	DOMOTIQUE À DISTANCE

L'expérience…
DE LA MAISON CONNECTÉE DE DEMAIN, DÈS AUJOURD'HUI

Rogers continue de jouer un rôle déterminant dans la façon dont les familles passent du temps ensemble et s'ouvrent sur leur monde. Des millions de Canadiens ont recours à Rogers pour s'informer, se divertir et rester branchés grâce à une combinaison de ce qui constitue actuellement le nec plus ultra en fait de vitesses Internet rapides, de services télévisuels et téléphoniques novateurs et de solutions de surveillance pour la domotique.

Dans le cadre de sa stratégie en matière de maison connectée, Rogers vise à fournir des connexions à large bande d'une vitesse vertigineuse et à abolir les contraintes – d'horaires, d'écrans et de lieux – afin que les familles puissent accéder à n'importe quel contenu, n'importe quand et sur n'importe quel écran.

Rogers procure ce qui se fait de mieux en fait de programmation sur demande, sportive, cinématographique, télévisuelle, spécialisée, multiculturelle et haute définition. Ainsi, ses clients peuvent programmer des enregistrements, utiliser les fonctions de pause et de marche arrière, regarder du contenu sur demande, rechercher des émissions et contrôler leur EVP à distance à l'aide de leur téléphone intelligent, en plus de faire diffuser des émissions en mode continu sur leur tablette dans n'importe quelle pièce de leur maison. Ils peuvent également regarder des émissions de télévision et des films sur demande n'importe où avec leur ordinateur portable ou leur téléphone intelligent grâce à l'application Télétransportée Rogers.

Il n'a jamais été aussi agréable et facile de regarder la télévision, et jamais les clients n'ont eu autant de liberté en tant que téléspectateurs. La vie est encore plus belle avec les fonctions novatrices de Rogers, qui permettent notamment de filtrer les appels téléphoniques à partir de l'écran de la télé, de consulter la messagerie vocale sur une tablette ou de recevoir des textos parlants sur la ligne téléphonique résidentielle. Les clients des services sans fil peuvent également utiliser le service Un seul numéro Rogers pour passer de leur ordinateur, à leur téléphone résidentiel ou à leur appareil sans fil et vice-versa sans que leurs appels soient interrompus, ou alors pour gérer leurs courriels, leurs messages texte et leur messagerie vocale; faire des appels vidéos en direct et synchroniser la liste de contacts de tous leurs appareils.

Quand ils ne sont pas à la maison, les clients peuvent aussi faire confiance au Système de domotique de Rogers, une solution de surveillance, d'automatisation et de sécurité complète dotée des technologies et des caractéristiques les plus novatrices actuellement. Grâce au Système de domotique, les clients peuvent utiliser leur téléphone intelligent ou Internet pour surveiller et contrôler leur résidence et recevoir des messages d'alerte. Bref, ils peuvent rester en contact avec leur maison pratiquement n'importe où et jouir de la tranquillité d'esprit que procure ce qui se fait actuellement de mieux en fait de solution de surveillance. Avec le Système de domotique, qui permet également aux clients d'automatiser les luminaires, les appareils et les thermostats, les maisons sont non seulement bien protégées, mais également plus écoénergétiques et pratiques.

INTERNET À LARGE BANDE	TÉLÉPHONIE RÉSIDENTIELLE	EVP POUR TOUTE LA MAISON	COURRIEL RÉSIDENTIEL ET SANS FIL
TÉLÉ MULTIÉCRAN	CONTENU MÉDIATIQUE DE PREMIER CHOIX	CONTENU NUMÉRIQUE SUR DEMANDE	DOMOTIQUE À DISTANCE

L'expérience…
DES AFFAIRES QUAND LE TEMPS ET LA DISTANCE N'ONT PLUS D'IMPORTANCE

Dans le monde numérique des affaires d'aujourd'hui où les activités se déroulent à un rythme effréné, la capacité de communiquer de l'information, et d'y accéder, en tout temps et en tout lieu constitue un avantage concurrentiel que les professionnels veulent obtenir en faisant appel à Rogers. Rogers aide les entreprises à définir les conditions de leur réussite dans ce monde numérique et fait en sorte que l'information qui stimule le commerce est toujours disponible. Rogers est la source fiable pour toutes les solutions d'affaires évoluées de téléphonie, d'accès Internet et de transmission de données qui sont spécialement conçues pour répondre aux attentes les plus élevées en matière d'applications commerciales sans fil et filaires.

Les entreprises de partout au Canada font confiance à Rogers pour son réseau sans fil d'envergure nationale, sa technologie LTE de classe mondiale, sa connectivité mondiale en continu et son éventail inégalé d'applications et d'appareils sans fil, parce qu'elles savent que leurs besoins en matière de mobilité et de connectivité à distance sont toujours comblés par les solutions les plus évoluées qui soient. Parce qu'elle sait bien comment fonctionnent les entreprises, Rogers propose également une foule de forfaits et d'options spécialement conçus pour permettre aux utilisateurs d'échanger tout plein de conversations et de données, de communiquer directement avec leurs collègues de travail, de mettre en place une connexion secondaire sans fil pour les points de vente et d'autres systèmes et d'utiliser fréquemment des services d'itinérance dont ils connaissent le coût avec certitude.

Aux centaines de milliers de petites entreprises établies à l'intérieur et à proximité de la zone de couverture de son réseau de câblodistribution, Rogers propose un ensemble attrayant de solutions filaires de téléphonie et d'accès Internet digne des plus grandes sociétés pour ce qui est de la fiabilité et de la valeur. Grâce à ses services de transmission de la voix et des données, d'hébergement et de sécurité pensés spécifiquement pour les entreprises, Rogers constitue la source fiable pour toutes les solutions de communications novatrices et sûres prises en charge par un soutien technique en direct et accessible en tout temps.

Les grandes entreprises font également de plus en plus confiance à Rogers pour obtenir les solutions de téléphonie, d'accès Internet et de transmission de données essentielles à leurs activités par l'intermédiaire de son réseau de fibres optiques reliant des milliers d'édifices commerciaux et municipaux. Ces clients des services sur réseau de prochaine génération pour entreprise sont soutenus en tout temps par un service dévoué, par la connectivité au réseau fédérateur de fibres optiques à haute vitesse d'envergure nationale de Rogers ainsi que par la connectivité en continu avec les États-Unis et l'Europe.

Les entreprises du Canada restent également en contact avec leurs clients en faisant des stations de radio et de télévision et des médias imprimés de premier plan de Rogers leur solution à guichet unique pour combler tous leurs besoins en matière de publicité radio, télé, en ligne et imprimée à l'échelle locale et nationale.

VOIX ET DONNÉES SANS FIL	TÉLÉPHONIE D'AFFAIRES	SOLUTIONS MÉDIATIQUES PUBLICITAIRES	INTERNET ET COURRIEL SANS FIL
BUREAU VIRTUEL	VIDÉO CONFÉRENCE	SOLUTIONS IP POUR ENTREPRISE	TRANSMISSION DE DONNÉES

L'expérience… DE L'INNOVATION À LA VITESSE DE LA VIE

Ce qui caractérise d'abord et avant tout Rogers, c'est l'innovation et sa volonté d'être la première société à proposer les services de communication et de divertissement les plus évolués qui soient. Rogers a 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 ses propres réseaux. À ce titre, peu d'entreprises peuvent rivaliser avec son expérience et sa réussite pour ce qui est de permettre aux abonnés d'utiliser une multiplicité d'écrans en continu.

Les Canadiens savent que Rogers leur propose ce qui se fait de plus rapide, branché et novateur en fait de technologies et de services. Grâce à son réseau sans fil national de nouvelle génération perfectionné, à sa puissante infrastructure de câblodistribution à large bande à laquelle des millions de foyers sont reliés et à son ensemble d'entreprises médiatiques de premier ordre, Rogers est particulièrement bien placée pour continuer à jouer un rôle déterminant dans les communications des Canadiens.

Les premières font depuis longtemps partie de l'histoire de Rogers : on lui doit notamment le premier appel fait au moyen d'un téléphone cellulaire au Canada, le premier service haute vitesse par modem câble au monde, le premier réseau cellulaire numérique en Amérique du Nord, le premier service de vidéo sur demande au pays, ainsi que les premiers réseaux HSPA et LTE au Canada.

Récemment, la Société a lancé une autre nouveauté, à savoir le service Un seul numéro Rogers qui permet aux clients de passer de leur appareil sans fil à leur ordinateur ou à leur téléphone résidentiel et vice-versa sans que leurs appels soient interrompus, ou alors de gérer leurs courriels, leurs messages texte et leur messagerie vocale, de faire des appels vidéos en direct et de synchroniser la liste de contacts de tous leurs appareils. De plus, grâce au nouveau Système de domotique de Rogers, une solution de surveillance, d'automatisation et de sécurité complète dotée des technologies et des caractéristiques les plus novatrices actuellement disponibles au Canada, les clients peuvent utiliser leur téléphone intelligent pour surveiller et contrôler leur résidence et recevoir des messages d'alerte, ce qui leur permet de rester en contact avec leur maison pratiquement n'importe où.

Rogers continue d'innover en mettant en œuvre des technologies et des services sans fil et à large bande qui modifient fondamentalement la façon dont ses clients restent en contact, s'informent et se divertissent, que ce soit à la maison, au travail ou dans leurs déplacements, et en proposant les vitesses les plus élevées, les appareils les plus en vogue et les applications les plus novatrices qui soient.

Qu'il s'agisse de déployer les premiers réseaux et services sans fil LTE de nouvelle génération au Canada, de faire passer les services à large bande à la vitesse turbo dans les foyers et les entreprises avec la technologie de câblodistribution DOCSIS ou d'ouvrir toutes grandes les portes de l'univers des médias numériques, les Canadiens sont sûrs d'une chose : en faisant affaire avec Rogers, ils ne manqueront jamais rien.

RÉSEAUX DE NOUVELLE GÉNÉRATION DE POINTE	COMMUNICATIONS MACHINE À MACHINE	COMMERCE MOBILE	MÉDIAS NUMÉRIQUES
TÉLÉVISION MOBILE	DOMOTIQUE	SOLUTIONS IP ÉVOLUÉES	SERVICES SANS FIL ET FILAIRES CONVERGENTS

ROGERS
Youth Fund

L'expérience... D'UNE APPROCHE PLUS HUMAINE ET DURABLE

Rogers s'investit dans un large éventail de programmes de développement communautaire et durable et fait partie du Programme des entreprises généreuses d'Imagine Canada, ce qui signifie qu'elle s'engage à verser chaque année au moins 1 % de son bénéfice net avant impôt à des organismes caritatifs et sans but lucratif sous forme de dons en argent ou en nature. À titre d'employeur parmi les plus importants au Canada, Rogers juge capital de se préoccuper des collectivités où elle exerce ses activités et de les appuyer. La Société soutient des programmes qui visent à garder les enfants et leurs familles bien nourris, en sécurité et actifs : initiatives pédagogiques et sportives pour les jeunes, recherche d'enfants portés disparus, banques alimentaires locales et sécurité communautaire.

Au cours de la dernière année, la Société a procédé avec fierté au lancement du Fonds pour la jeunesse de Rogers, initiative d'entreprise visant à soutenir et à outiller les jeunes Canadiens à risque en misant sur l'éducation. Cette initiative témoigne de l'engagement de Rogers à aider les jeunes de partout au pays à surmonter les obstacles à l'éducation et à leur donner le goût de la réussite, en classe et dans la vie en général, par l'intermédiaire d'une gamme de programmes de formation novateurs offrant du soutien scolaire, ce qui comprend l'aide aux devoirs après l'école, le tutorat et le mentorat, les méthodes d'enseignement non traditionnelles et d'autres outils essentiels.

Rogers commandite également un éventail d'événements communautaires au bénéfice d'organismes tels que le Hospital for Sick Children de Toronto, les Timbres de Pâques pour ne nommer que ceux-là. Les 39 stations de télévision par câble de Rogers produisent des milliers d'heures de programmation locale mettant à contribution plus de 29 000 groupes communautaires, en plus d'assurer gratuitement la couverture d'activités de bienfaisance locales et de faire don de ressources publicitaires. En outre, la Société soutient diverses activités artistiques et culturelles qui mettent en valeur les talents de nos artistes canadiens en parrainant des galeries d'art, des festivals cinématographiques et télévisuels et des prix littéraires.

Parce qu'elle achète des quantités particulièrement importantes de produits électroniques et de papier, la Société accorde une attention toute spéciale à la réduction des répercussions environnementales potentielles de ses activités. Dans sa chaîne d'approvisionnement, Rogers est, par ses ententes, ses relations et son code de conduite, en constante collaboration avec ses partenaires en vue de respecter et de renforcer les saines pratiques d'approvisionnement, de production et de recyclage. Par ailleurs, à titre d'entreprise qui fournit des services à des millions de clients chaque mois, Rogers s'emploie depuis longtemps à réduire sa consommation de papier en faisant activement la promotion de l'adoption de la facture électronique.

L'objectif est simple : assurer une utilisation responsable et efficiente des ressources naturelles, tout en réduisant les effets sur l'environnement et en assurant la conformité réglementaire, partout où la Société et ses partenaires exercent leurs activités. Rogers mesure également son empreinte carbone et prend diverses mesures pour réduire ses émissions de gaz à effet de serre dans la mesure du possible.

Pour obtenir une description complète de la vision, des priorités, de la stratégie et des résultats de Rogers en matière de responsabilité sociale d'entreprise (RSE), veuillez consulter la page à l'adresse rogers.com/csr.

ÉDUCATION DES JEUNES	BANQUES ALIMENTAIRES ET REFUGES LOCAUX	TÉLÉVISION COMMUNAUTAIRE	ARTS ET CULTURE
GÉRANCE ENVIRONNEMENTALE	CODE DE CONDUITE DES FOURNISSEURS	APPROVISIONNEMENT RESPONSABLE	RECYCLAGE DES APPAREILS SANS FIL

GOUVERNANCE

★ PRÉSIDENT ● MEMBRE

AU 14 FÉVRIER 2013

	LE CONSEIL D'ADMINISTRATION ET SES COMITÉS						
	AUDIT	GOUVERNANCE	CANDIDATURES	RÉMUNÉRATION	DIRECTION	FINANCES	RETRAITE
Alan D. Horn, CA					●	●	★
Peter C. Godsoe, O.C., O. Ont.		★	●	●	●	●	
C. William D. Birchall	●		●			●	
Stephen A. Burch	●						
John H. Clappison, FCA	★						●
Thomas I. Hull		●		●	●	●	
Philip B. Lind, CM							
John A. MacDonald	●						
Isabelle Marcoux		●		●			
Nadir H. Mohamed, FCA							
L'hon. David R. Peterson, C.P., C.R.							●
Edward S. Rogers			★		★	★	
Loretta A. Rogers							
Martha L. Rogers							●
Melinda M. Rogers			●			●	●
Dr. Charles Sirois						●	
John H. Tory, O. Ont.		●	●	★			

Le conseil d'administration de Rogers Communications s'emploie fermement 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. Notre société a été fondée par une famille et son contrôle est toujours familial. Nous sommes fiers de notre approche proactive et disciplinée, qui nous assure que les structures et pratiques de gouvernance de Rogers méritent la confiance des marchés financiers publics.

Avec le décès en décembre 2008 du fondateur 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 RCI au bénéfice des générations successives de la famille Rogers.

En tant que partie prenante importante, la famille Rogers est représentée au sein de notre conseil et témoigne d'un attachement de longue date à la surveillance et à la création de valeur. Parallèlement, nous profitons de l'apport d'administrateurs de l'externe qui sont des chefs d'entreprise expérimentés en Amérique du Nord.

Le conseil de Rogers Communications croit que les systèmes de gouvernance et de gestion des risques de la Société sont efficaces et que des structures et des 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 avons rendu facilement accessibles, dans la section sur la gouvernance d'entreprise de la rubrique Relations avec les investisseurs de notre site Web rogers.com, des renseignements sur nos structures et nos pratiques de gouvernance, dont notre énoncé complet relatif aux pratiques de gouvernance, notre code de déontologie, le mandat complet des comités et les notices biographiques des administrateurs. De même, dans la partie sur la gouvernance d'entreprise de notre site Web, vous trouverez 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 des auditeurs externes et internes.

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 de s'acquitter de ses responsabilités. À cette fin, le comité aide le conseil à élaborer, à recommander et à établir des politiques et des pratiques de gouvernance d'entreprise et il dirige le conseil dans son examen périodique du rendement du conseil et de ses comités.

« Rogers peut compter depuis longtemps sur des représentants indépendants et des administrateurs solides autour de la table du conseil et de saines structures de gouvernance qui leur donnent une influence concrète. La structure de notre conseil d'administration vise essentiellement à nous assurer que les administrateurs et la direction agissent au mieux des intérêts de l'ensemble des actionnaires de Rogers – une approche qui a contribué à assurer la continuation, l'autonomie et la vigueur de sociétés canadiennes créées par des familles. »

PETER C. GODSOE, O.C., O. ONT.
ADMINISTRATEUR PRINCIPAL, ROGERS COMMUNICATIONS INC.

« Au cours des années, l'économie canadienne a grandement profité de sociétés créées et contrôlées par des familles qui peuvent envisager des horizons en matière d'investissement et une gestion générale des affaires à plus long terme. Chez Rogers, nous avons réussi à superposer les uns aux autres des procédés de gouvernance rigoureux qui forment ensemble un bon équilibre grâce au fait qu'ils soutiennent le succès continu de l'entreprise, qu'ils sont empreints d'un bon sens des affaires et qu'ils profitent à l'ensemble des actionnaires. »

ALAN D. HORN, CA
PRÉSIDENT DU CONSEIL D'ADMINISTRATION, ROGERS COMMUNICATIONS INC.

Le **comité des candidatures** recense les candidats éventuels à un poste d'administrateur aux fins d'élection par les actionnaires et aux fins de nomination par le conseil, et il recommande également les candidats pour chaque comité du conseil, y compris le président de chaque comité.

Le **comité de la rémunération** 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 hauts 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 les questions éventuelles relatives à la Société.

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

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.

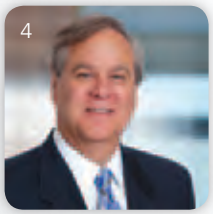
PRATIQUES DE BONNE GOUVERNANCE APPLIQUÉES PAR ROGERS

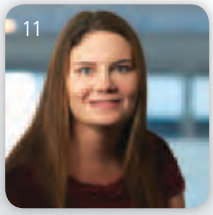
- Séparation des rôles de chef de la direction et de président du conseil
- Administrateur principal indépendant
- Politiques et chartes officielles en matière de gouvernance
- Code de déontologie et ligne de dénonciation
- Lignes directrices sur la propriété d'actions par les administrateurs
- Discussions 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

Pour obtenir une description complète de la structure et des pratiques de gouvernance de Rogers, des renseignements biographiques sur les administrateurs de la Société ainsi que des exemplaires de sa notice annuelle et de sa circulaire de sollicitation de procurations, veuillez consulter **rogers.com/governance**

ADMINISTRATEURS
DE ROGERS COMMUNICATIONS INC.

AU 14 FÉVRIER 2013





ADMINISTRATEURS

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

2 **Peter C. Godsoe, O.C., O. Ont.**
Administrateur principal,
administrateur de sociétés

14 **Nadir H. Mohamed, FCA***
Président et chef de la direction
Rogers Communications

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

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

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

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

21 **Philip B. Lind, CM***
Vice-président principal,
Affaires réglementaires,
et vice-président du conseil
Rogers Communications

7 **John A. MacDonald**
Administrateur de sociétés

8 **Isabelle Marcoux**
Présidente du conseil
Transcontinental Inc.

9 **L'hon. David R. Peterson, C.P., C.R.**
Associé principal et président du conseil
Cassels Brock & Blackwell LLP

18 **Edward S. Rogers***
Vice-président principal, Développement
de l'entreprise et marchés émergents,
et vice-président du conseil d'administration
Rogers Communications

10 **Loretta A. Rogers**
Administratrice de sociétés

11 **Martha L. Rogers**
Docteure en médecine
naturopathique

24 **Melinda M. Rogers***
Première vice-présidente,
Stratégie et développement
Rogers Communications

12 **Dr. Charles Sirois**
Chef de la direction,
Telesystem Ltd.

13 **John H. Tory, O. Ont.**
Administrateur de sociétés

*** La photographie des dirigeants se trouve à la page suivante.**

HAUTS DIRIGEANTS
DE ROGERS COMMUNICATIONS INC.

AU 14 FÉVRIER 2013

HAUTS DIRIGEANTS

14 **Nadir H. Mohamed, FCA**
Président et chef de la direction

15 **Robert W. Bruce**
Président,
Division des communications

16 **Keith W. Pelley**
Président, Rogers Media

17 **Anthony Staffieri, FCA**
Vice-président principal
et chef de la direction des finances

18 **Edward S. Rogers**
Vice-président principal,
Développement de l'entreprise
et marchés émergents, et vice-président
du conseil d'administration

19 **Robert F. Berner**
Vice-président principal, Réseau,
et chef de la direction de la technologie

20 **Linda P. Jojo**
Vice-présidente principale,
Technologies de l'information,
et chef de la direction de l'information

21 **Philip B. Lind, CM**
Vice-président principal,
Affaires réglementaires,
et vice-président du conseil

22 **David P. Miller**
Premier vice-président,
Affaires juridiques,
et chef du contentieux

23 **Jim M. Reid**
Premier vice-président,
Ressources humaines,
et chef de la direction
des ressources humaines

24 **Melinda M. Rogers**
Première vice-présidente,
Stratégie et développement

25 **Terrie L. Tweddle**
Vice-présidente,
Communications d'entreprise

Pour obtenir des renseignements biographiques détaillés sur les administrateurs et les dirigeants de la Société, veuillez consulter **rogers.com/governance.**

POURQUOI INVESTIR DANS ROGERS

Rogers est en excellente position dans des marchés en plein essor. Elle peut compter sur des marques fortes qui sont synonymes d'innovation et sur une équipe de gestion aux compétences reconnues. Elle se distingue depuis longtemps par la croissance et la valeur actionnariale qu'elle procure, et sa santé financière lui permet de continuer à générer une croissance à long terme.

UN CHEF DE FILE DE L'INDUSTRIE CANADIENNE DES COMMUNICATIONS

Principal fournisseur de services sans fil et important câblodistributeur au Canada, Rogers procure aux consommateurs et aux entreprises quatre services de communication intégrés, soit le sans-fil, la télévision, Internet et la téléphonie.

DES PRODUITS ET SERVICES INDISPENSABLES

Rogers est un important fournisseur de produits et services de communications et de divertissement qui sont de plus en plus utilisés et intégrés et qui deviennent de plus en plus indispensables dans le monde d'aujourd'hui.

DES ACTIFS MÉDIATIQUES EN TÊTE DE LEUR CATÉGORIE

Rogers possède un ensemble unique et complémentaire de stations de radio et de télévision, de chaînes de télévision spécialisées, d'actifs de divertissement sportif et d'édition ainsi que des médias numériques de premier plan.

UNE COMPOSITION DE L'ACTIF DE PREMIER ORDRE

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

DES FRANCHISES FORMIDABLES ET DES MARQUES FORTES

Au Canada, les excellentes franchises de Rogers et ses marques reconnues et très respectées à l'échelle nationale sont fortement associées à l'innovation, à l'esprit d'entreprise, au choix et à la valeur.

DES RÉSEAUX DE POINTE ET DES PRODUITS NOVATEURS

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

DES GESTIONNAIRES QUI ONT FAIT LEURS PREUVES ET DES EMPLOYÉS QUI JOUENT UN RÔLE ACTIF

Les équipes de direction et d'exploitation sont expérimentées et axées sur le rendement. Possédant une excellente connaissance de l'industrie, elles sont soutenues par l'esprit d'innovation et la culture de l'entreprise.

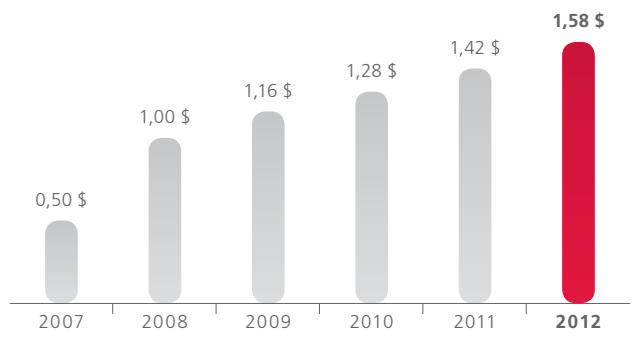
VIGUEUR ET SOUPLESSE SUR LE PLAN FINANCIER

Rogers est en excellente santé financière, car elle affiche un bilan de première qualité, elle utilise l'effet de levier de l'endettement de façon prudente, elle possède d'importantes liquidités disponibles et elle n'a aucune dette à court terme importante.

UNE POSITION DE LIQUIDITÉ FAVORABLE ET DES DIVIDENDES EN CROISSANCE

Les actions ordinaires RCI se négocient activement aux bourses de Toronto et de New York, le volume moyen des opérations quotidiennes étant d'environ 1,5 million d'actions. Chaque action rapporte un dividende annualisé de 1,74 $ en 2013.

DIVIDENDES ANNUALISÉS PAR ACTION : DE 2007 À 2012



RÉSULTAT NET AJUSTÉ ET RÉSULTAT PAR ACTION AJUSTÉ

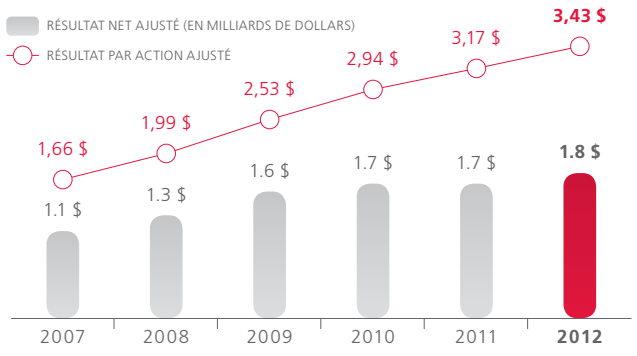


TABLE DES MATIÈRES DE LA SECTION FINANCIÈRE

22 RAPPORT DE GESTION

23 Sommaire
24 Faits saillants financiers de 2012
24 Faits saillants opérationnels consolidés et faits nouveaux significatifs en 2012

25 Survol
25 Activités
27 Capacités de réseau
29 Stratégie
31 Performance de 2012 par rapport aux objectifs
32 Perspectives et objectifs financiers pour 2013

33 Résultats financiers et opérationnels
34 Résultats financiers consolidés
35 Revue des secteurs
35 Sans-fil
39 Cable
42 SAR
43 Media
45 Siège social
45 Analyse consolidée
48 Entrées d'immobilisations corporelles
48 Membres du personnel
49 Sommaire des résultats trimestriels et indicateurs clés de performance

51 Liquidités et financement consolidés
51 Liquidités et ressources en capital
53 Dividendes sur les titres de participation de RCI
54 Gestion des taux d'intérêt et des opérations de change
55 Données sur les actions ordinaires en circulation
56 Engagements et autres obligations contractuelles
56 Ententes hors bilan

57 Contexte opérationnel
57 Réglementation gouvernementale et évolution de la réglementation
58 Réglementation et évolution de la réglementation – Sans-fil
59 Réglementation et évolution de la réglementation – Cable
60 Réglementation et évolution de la réglementation – Media
60 Concurrence dans les secteurs d'activité de la Société
62 Gouvernance
63 Responsabilité sociale d'entreprise
64 Gestion des risques d'entreprise
64 Risques et incertitudes influant sur les secteurs d'activité de la Société

70 Méthodes comptables
70 Estimations comptables critiques
72 Nouvelles normes comptables
72 Récentes prises de position en comptabilité

74 Information financière complémentaire
74 Transactions entre parties liées
75 Sommaire quinquennal des résultats financiers consolidés
76 Contrôles et procédures
76 Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR
80 Sommaire des résultats financiers des garants de la dette à long terme

81 Glossaire
81 Glossaire

85 RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DE L'INFORMATION FINANCIÈRE
85 RAPPORT DES AUDITEURS INDÉPENDANTS MEMBRES DU CABINET D'EXPERTS-COMPTABLES INSCRIT
86 COMPTES CONSOLIDÉS DE RÉSULTAT
87 ÉTATS CONSOLIDÉS DU RÉSULTAT GLOBAL
88 ÉTATS CONSOLIDÉS DE LA SITUATION FINANCIÈRE
89 ÉTATS CONSOLIDÉS DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES
90 TABLEAUX CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE
91 NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS
91 Note 1 : Nature de l'entreprise
91 Note 2 : Principales méthodes comptables
99 Note 3 : Informations sectorielles
101 Note 4 : Coûts opérationnels
101 Note 5 : Charges financières
101 Note 6 : Activités abandonnées
101 Note 7 : Regroupements d'entreprises et dessaisissements
102 Note 8 : Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition
103 Note 9 : Impôt sur le résultat
104 Note 10 : Bénéfice par action
104 Note 11 : Autres actifs courants
105 Note 12 : Immobilisations corporelles
106 Note 13 : Goodwill et immobilisations incorporelles
107 Note 14 : Placements
108 Note 15 : Autres actifs à long terme
108 Note 16 : Provisions
109 Note 17 : Dette à long terme
110 Note 18 : Gestion du risque de capital
110 Note 19 : Gestion du risque financier et instruments financiers
114 Note 20 : Autres passifs à long terme
114 Note 21 : Régimes de retraite
117 Note 22 : Capitaux propres
117 Note 23 : Régimes d'options sur actions et d'unités d'actions et plan d'achat d'actions
119 Note 24 : Transactions entre parties liées
121 Note 25 : Garanties
121 Note 26 : Engagements et passifs éventuels
122 Note 27 : Événements postérieurs à la date de clôture

124 RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LA SOCIÉTÉ ET LES ACTIONNAIRES

Dans le présent rapport de gestion, nous avons inclus les résultats opérationnels de Rogers Communications et de ses filiales. Les termes « nous », « notre », « nos », « Rogers », « Rogers Communications » et « la Société » désignent Rogers Communications Inc. et ses filiales. Le terme « RCI » s'entend de l'entité juridique Rogers Communications Inc., à l'exclusion de ses filiales. Les résultats des activités sont présentés selon les quatre secteurs suivants :

- « Sans-fil », qui s'entend des activités de communications sans fil de la Société exercées par notre filiale en propriété exclusive Rogers Communications Partnership (« RCP »);
- « Cable », qui s'entend des activités de communications par câble, y compris les services de télévision, d'Internet et de téléphonie par câble exercées par RCP;
- « Solution d'Affaires » (« SAR »), qui s'entend des activités liées aux services de téléphonie à fil, aux réseaux de données et aux services IP aux entreprises et aux administrations gouvernementales canadiennes et à la vente à tarif de gros de ces services à d'autres entreprises de télécommunications exercées par RCP;
- « Media », qui s'entend de notre filiale en propriété exclusive Rogers Media Inc. et de ses filiales, notamment Rogers Broadcasting, laquelle possède un groupe de 55 stations de radio, les réseaux de télévision City, Sportsnet, Sportsnet ONE et Sportsnet World, la chaîne The Shopping Channel, les stations de télévision OMNI et des chaînes spécialisées canadiennes, notamment Outdoor Life Network, The Biography Channel (Canada), G4 Canada, FX (Canada) et CityNews Channel; Media numérique qui offre des solutions de publicité numérique à de nombreux sites Web; le groupe Les Éditions Rogers, qui produit plus de 50 publications grand public et professionnelles, et Rogers Sports Entertainment, qui possède le club de baseball des Blue Jays de Toronto (les « Blue Jays ») et le Centre Rogers. En outre, Media détient des participations dans des entités actives dans des domaines tels le contenu de télévision spécialisée, la production télévisuelle et la vente de services de diffusion.

Le présent rapport de gestion doit être lu en parallèle avec les états financiers consolidés audités de la Société et les notes y afférentes pour l'exercice 2012. L'information financière qui suit a été préparée conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») et elle est présentée en dollars canadiens, à moins d'indication contraire. Le présent rapport de gestion est daté du 14 février 2013 et a été approuvé par le conseil d'administration.

Dans le présent rapport de gestion, 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 pour faciliter la lecture et à titre indicatif seulement et ils ne font pas partie du rapport de gestion.

MISE EN GARDE CONCERNANT LES ÉNONCÉS PROSPECTIFS, LES RISQUES ET LES HYPOTHÈSES

Le présent rapport de gestion contient des énoncés prospectifs, au sens de la législation applicable aux valeurs mobilières, et des hypothèses concernant, notamment, les activités, les activités opérationnelles ainsi que la performance et la situation financières de la Société, qui ont été approuvés 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. De plus, ces énoncés prospectifs incluent, notamment, des indications et des prévisions relatives aux produits, au résultat d'exploitation ajusté, aux dépenses en immobilisations corporelles, aux paiements d'impôt en trésorerie, aux flux de trésorerie disponibles, aux paiements de dividendes, à la croissance prévue des nombres d'abonnés et des services auxquels ils s'abonnent, aux coûts d'acquisition de nouveaux abonnés et au lancement de nouveaux services, ainsi que tous les autres énoncés qui ne sont pas fondés sur des événements historiques. On reconnaît les énoncés prospectifs à l'emploi de termes et d'expressions comme « prévoir », « supposer », « croire », « avoir l'intention », « estimer », « planifier », « projeter », « indications » et d'autres expressions semblables et à l'utilisation du futur et du conditionnel, mais les énoncés prospectifs ne contiennent pas tous ces termes et expressions. Les conclusions, prévisions et projections découlant de ces énoncés prospectifs sont fondées sur les objectifs et stratégies actuels de la Société ainsi que sur des estimations, attentes et hypothèses, dont la plupart sont de nature confidentielle et exclusive, que la Société juge raisonnables à l'heure actuelle, mais qui peuvent s'avérer erronées et concernent, notamment, les taux de croissance du secteur et de l'économie en général, les cours de change, les niveaux de prix des produits et l'intensité de la concurrence, la croissance des nombres d'abonnés, les taux d'utilisation et d'attrition, la modification de la réglementation gouvernementale, le déploiement de la technologie, la disponibilité des appareils, le moment du lancement de nouveaux produits, les coûts de contenu et de matériel, l'intégration des entreprises acquises de même que la structure et la stabilité de l'industrie.

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.

La Société met en garde le lecteur du fait que, de par leur nature même, les énoncés prospectifs, notamment en ce qui a trait aux objectifs, stratégies et intentions actuels de la Société, et les facteurs, hypothèses, estimations ou attentes qui sous-tendent ces énoncés prospectifs peuvent changer et sont incertains de même que les résultats réels peuvent différer considérablement de ceux exprimés explicitement ou implicitement dans les énoncés prospectifs. Un certain nombre de risques, d'incertitudes et d'autres facteurs pourraient faire en sorte que les résultats et événements réels diffèrent considérablement de ceux exprimés explicitement ou implicitement dans les énoncés prospectifs ou entraîner des changements des objectifs, stratégies et intentions actuels de la Société, notamment les nouvelles normes comptables et les nouvelles interprétations des organismes de normalisation comptable, la conjoncture économique, l'évolution technologique, l'intégration des entreprises acquises, 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, la modification de la réglementation, les litiges, les questions fiscales, l'intensité de la concurrence ainsi que l'émergence de nouvelles occasions d'affaires.

Un grand nombre de ces facteurs est indépendant du contrôle et des attentes ou connaissances actuelles de la Société. 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 juridique 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, 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 et pour en savoir davantage sur les risques, les incertitudes et le contexte liés aux activités de la Société, il y a lieu de se reporter à la section « Contexte opérationnel » du présent rapport de gestion qui comprend les rubriques « Risques et incertitudes influant sur les secteurs d'activité de la Société » et « Réglementation gouvernementale et évolution de la réglementation ». Les rapports annuel et trimestriels de la Société sont disponibles en ligne sur rogers.com/investors, sedar.com et sec.gov ou directement auprès de Rogers, en envoyant une demande par courriel à l'adresse investor.relations@rci.rogers.com.

INFORMATION COMPLÉMENTAIRE

De l'information complémentaire sur Rogers, notamment sa circulaire d'information, sa notice annuelle et les analyses de ses résultats trimestriels de 2012 est disponible en ligne sur rogers.com/investors sedar.com ou sec.gov. L'information obtenue sur ces sites Web ou liée à ceux-ci ne fait pas partie du présent rapport de gestion et n'y est pas intégrée. De l'information complémentaire sur la responsabilité sociale et la gouvernance d'entreprise de Rogers ainsi qu'un glossaire des termes utilisés dans les secteurs des communications et des médias est disponible en ligne sur rogers.com/investors.

1. SOMMAIRE

Nous sommes l'une des sociétés prédominantes et diversifiées du secteur des télécommunications et des médias au Canada. Par l'entremise de nos quatre secteurs opérationnels, soit Sans-fil, Cable, SAR et Media, nous offrons un vaste éventail de services : transmission sans fil et filaire de la voix et des données, télévision par câble, Internet haute vitesse, téléphonie, télécommunications filaires et réseaux de données pour entreprises. Nous exerçons également des activités dans les secteurs de la télédiffusion et de la radiodiffusion, du téléachat, du divertissement sportif, des médias numériques et des publications grand public, spécialisées et professionnelles. Les activités et les ventes de Rogers se déroulent presque exclusivement au Canada et sont assurées par du personnel hautement qualifié et diversifié comptant environ 24 500 salariés.

Comme il est mentionné plus loin dans le présent rapport de gestion, les secteurs canadiens des télécommunications et des médias sont tous deux assujettis à des contrôles réglementaires et à un environnement concurrentiel. Ces dernières années, le secteur a évolué vers l'intégration verticale, la migration aux technologies et innovations sans fil de prochaine génération pour la prestation de services de télécommunications, et la prestation de contenu média de première qualité sur les plateformes traditionnelles et émergentes. La Société continue de faire progresser sa stratégie d'entreprise afin de se démarquer dans cet environnement opérationnel, et ce, en se concentrant sur les secteurs de croissance au sein de son entreprise, notamment les produits tirés de la transmission de données sans fil et la pénétration des téléphones intelligents, et en offrant des produits et services répondant à la demande sans cesse croissante de la clientèle.

La Société a continué d'axer ses efforts sur l'innovation afin de répondre aux besoins en constante évolution de ses abonnés, au fil de la progression des technologies. Rogers s'est engagée à offrir à ses clients des solutions novatrices et des produits à la fine pointe de la technologie, tant à la maison qu'au bureau. La Société fait profiter à ses abonnés des technologies sans fil les plus récentes et les plus rapides grâce à l'expansion de son réseau LTE, à l'amélioration des expériences de télévision et Internet au moyen de la plateforme TerminalPlus 2.0 et de l'application Télétransportée Rogers, et ce, tout en réalisant d'importants investissements dans le réseau de Cable afin d'offrir les services Internet les plus rapides et en proposant davantage de solutions IP de prochaine génération aux clients d'affaires. Par ailleurs, la Société a mené à terme l'acquisition conjointe de 37,5 % dans Maple Leaf Sports & Entertainment lui permettant d'accroître davantage son contenu sportif.

La stratégie de la Société nécessite des investissements de capital soutenus et des services novateurs afin de lui permettre de rester en tête de son marché et d'être la première au Canada à offrir à ses abonnés une expérience complète, fiable, conviviale et ininterrompue.

Pour le secteur Sans-fil, en 2012, la forte croissance des services de transmission de données et les hausses soutenues du nombre d'abonnés ont donné lieu à une croissance de 2 % des produits d'un exercice à l'autre. Sans-fil a activé près de 2,9 millions de téléphones intelligents, pour une pénétration de 69 % des utilisateurs de téléphones intelligents à la base d'abonnés aux services facturés.

Afin de promouvoir une croissance future en réponse aux besoins des consommateurs pour des applications avancées de données mobiles, la Société, conjointement avec la Banque canadienne impériale de commerce (la « CIBC »), a lancé la première solution de paiement mobile au Canada. Cette application permet aux clients de régler leurs achats au moyen de leur carte de crédit CIBC à partir d'un téléphone intelligent de Rogers muni de la technologie NFC. Il s'agit de l'une des premières solutions du genre au monde.

Pour le secteur Cable, les produits ont bénéficié, en 2012, de la croissance du nombre d'abonnés aux services Internet, laquelle a été annulée en partie par un recul des marchés. L'augmentation des produits de Cable reflète la composition des programmes de promotion conçus afin d'encourager les abonnés aux services de câble et d'Internet à signer des contrats à terme et à choisir des forfaits supérieurs.

Cable a concrétisé son engagement à offrir une expérience unique de services Internet aux Canadiens en augmentant les vitesses dans environ 90 % de son territoire, en doublant la vitesse de son forfait « Supérieur » jusqu'à 150 Mbs et en dévoilant la plateforme système TerminalPlus 2.0 et l'application Télétransportée Rogers, édition maison, pour tablette, qui procure aux abonnés une expérience de télévision et d'Internet sans interruption.

Pour le secteur SAR, la croissance de 27 % des produits tirés des services de prochaine génération enregistrée en 2012 a été annulée par une baisse prévue de 32 % des produits des anciens services, pour un recul total des produits de SAR de 13 %. La conversion vers les services IP de prochaine génération à marge supérieure a permis à SAR de générer une croissance de 3 % du résultat d'exploitation ajusté. Axant ses efforts sur les services IP à marge supérieure, SAR a lancé une nouvelle solution de transmission de la voix à connectivité par technologie SIP pour ses clients d'affaires.

Pour le secteur Media, les produits ont affiché une faible progression de 2011 à 2012 en raison essentiellement de la croissance des biens du secteur sportif. Media a dû composer avec le repli soutenu du marché des ventes de publicité imputable au ralentissement économique et aux nouvelles tendances en matière de dépenses des annonceurs.

Media a investi davantage dans un contenu de premier plan en achetant le réseau de télévision theScore et en acquérant, après la saison, plusieurs joueurs de haut niveau pour l'équipe des Blue Jays, ce qui lui permet d'être en bonne position pour réaliser des profits sur les changements futurs dans l'environnement économique.

La Société présente un bilan solide à la fois en ce qui concerne son levier financier et ses liquidités. Grâce à une cote de crédit de haute qualité pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, le ratio de la dette par rapport au résultat d'exploitation ajusté est de 2,3 fois et la Société possède des liquidités disponibles de 3,1 milliards de dollars, dont 213 millions de dollars de trésorerie, 900 millions de dollars disponibles par l'entremise du nouveau programme de titrisation des débiteurs, et la totalité de la facilité de crédit bancaire pluriannuelle de 2,0 milliards de dollars disponible au 31 décembre 2012.

FAITS SAILLANTS FINANCIERS DE 2012

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf les montants par action)	2012	2011	Variation en %
Données consolidées			
Produits opérationnels	**12 486 $**	12 346 $	1
Résultat d'exploitation ajusté[1)]	**4 834**	4 739	2
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée[1)]	**38,7 %**	38,4 %	
Bénéfice net des activités poursuivies	**1 732**	1 590	9
Résultat net ajusté[1)]	**1 788**	1 736	3
Résultat par action dilué des activités poursuivies	**3,32**	2,91	14
Résultat par action dilué ajusté[1)]	**3,43**	3,17	8
Flux de trésorerie disponibles avant impôt[1)]	**2 029**	1 973	3
Flux de trésorerie disponibles après impôt[1)]	**1 649**	1 874	(12)
Sans-fil			
Produits opérationnels	**7 280 $**	7 138 $	2
Résultat d'exploitation ajusté[1)]	**3 063**	3 036	1
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée en % des produits tirés des réseaux[1)]	**45,6 %**	46,0 %	
Cable			
Produits opérationnels	**3 358 $**	3 309 $	1
Résultat d'exploitation ajusté[1)]	**1 605**	1 549	4
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée[1)]	**47,8 %**	46,8 %	
SAR			
Produits opérationnels	**351 $**	405 $	(13)
Résultat d'exploitation ajusté[1)]	**89**	86	3
Media			
Produits opérationnels	**1 620 $**	1 611 $	1
Résultat d'exploitation ajusté[1)]	**190**	180	6

1) Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ». Les mesures non conformes aux PCGR ne doivent pas être considérées comme une mesure susceptible de remplacer le bénéfice opérationnel, le bénéfice net ni le bénéfice par action établis conformément aux IFRS.

FAITS SAILLANTS OPÉRATIONNELS CONSOLIDÉS ET FAITS NOUVEAUX SIGNIFICATIFS EN 2012

En 2012, nous avons continué à nous concentrer sur l'atteinte de nos objectifs stratégiques. Les faits saillants de l'exploitation présentés ci-après sont sur une base consolidée. Les faits saillants de l'exploitation détaillés de chacun de nos secteurs sont présentés dans leur rubrique respective du présent rapport de gestion.

- La Société a affiché une croissance modérée des produits de 2 % pour le secteur Sans-fil, de 1 % pour Cable et de 1 % pour le secteur Media, l'accroissement de 1 % des produits annuels consolidés étant attribuable à de solides augmentations des produits tirés des services de transmission de données dans le secteur Sans-fil et à des hausses des produits tirés des services Internet dans le secteur Cable. Le résultat d'exploitation ajusté a progressé de 2 % pour s'établir à 4 834 millions de dollars, la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée de 39 % étant attribuable à l'accroissement des produits et à des gains d'efficience.
- Les produits tirés des services sans fil de transmission des données ont grimpé 17 % pour atteindre 2 722 millions de dollars en 2012, contre 2 325 millions de dollars en 2011.
- La croissance du nombre d'abonnés aux services sans fil facturés s'est poursuivie avec des ajouts nets de 268 000 abonnés.
- Pendant l'exercice, Cable a augmenté de 71 000 le nombre de ses abonnés aux services d'accès Internet haute vitesse et de 22 000 le nombre de ses abonnés aux services de téléphonie par câble, alors que le nombre de ses abonnés aux services de télévision de base et aux services de câble numériques ont reculé de 83 000 et de 9 000, respectivement par rapport à 2011.
- Les flux de trésorerie disponibles avant impôt, qui s'entendent du résultat d'exploitation ajusté moins les dépenses en immobilisations corporelles et les intérêts sur la dette à long terme (après inscription à l'actif) ont augmenté de 3 % par rapport à ceux de 2011 pour s'établir à 2 milliards de dollars en raison d'une augmentation de 2 % du résultat d'exploitation ajusté contrebalancée par des dépenses en immobilisations corporelles légèrement plus élevées.
- La Société a mené à terme l'acquisition conjointe d'une participation nette de 75 % dans Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd. (« MLSE ») détenue par le Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario. Détenant et exploitant le Air Canada Centre et des équipes sportives de Toronto telles les Maple Leafs de la LNH, les Raptors de la NBA, le Toronto FC de la MLS et les Marlies de l'AHL, ainsi que d'autres actifs immobiliers et de divertissement, MLSE est l'une des principales entreprises canadiennes dans le secteur des sports et du divertissement. L'investissement en trésorerie net de Rogers s'est élevé à 540 millions de dollars, ce qui représente une participation de 37,5 % dans MLSE.
- La Société a augmenté de 11 % le dividende annualisé, qui est passé de 1,42 $ à 1,58 $ par action de catégorie A avec droit de vote et action de catégorie B sans droit de vote en février 2012, et elle a payé des dividendes de 803 millions de dollars aux actionnaires pendant l'exercice. En outre, la Société a racheté en 2012, aux fins d'annulation, 9,6 millions d'actions de catégorie B sans droit de vote pour une contrepartie de 350 millions de dollars, et a versé 1 153 millions de dollars aux actionnaires au cours de l'exercice.
- En 2012, la Société a émis pour 1,1 milliard de dollars de titres d'emprunts. Le placement est constitué d'une tranche de 500 millions de dollars de billets de premier rang à 3,0 % à échoir en 2017 et d'une tranche de 600 millions de dollars de billets de

premier rang à 4,0 % à échoir en 2022. Le produit net du placement a servi à rembourser le solde impayé aux termes de la facilité de crédit bancaire de Rogers et aux fins générales de l'entreprise, notamment la participation de Rogers dans MLSE.

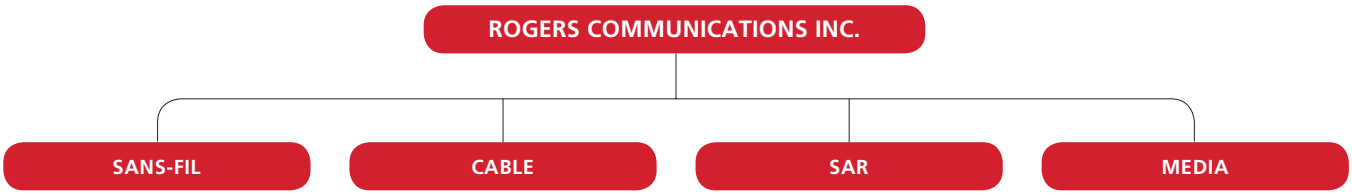
- La Société a conclu un programme de titrisation des débiteurs le 31 décembre 2012, ce qui a eu pour effet d'augmenter jusqu'à concurrence de 900 millions de dollars ses liquidités et ses sources de financement. Le financement initial a été reçu le 14 janvier 2013, après la clôture de l'exercice 2012.
- Rogers a conclu une nouvelle facilité de crédit bancaire consortiale de cinq ans d'une valeur de 2,0 milliards de dollars échéant en juillet 2017. Elle remplace l'ancienne facilité de crédit bancaire qui devait échoir en juillet 2013. Au 31 décembre 2012, aucun montant n'avait été prélevé sur la facilité de crédit bancaire qui, conjointement avec la trésorerie et les équivalents de trésorerie et le financement confirmé disponible dans le cadre du programme de titrisation des débiteurs, représentait 3,1 milliards de dollars de liquidités actuellement disponibles.
- En février 2013, le conseil d'administration de Rogers a approuvé l'augmentation de 10 % du dividende annualisé qui est passé de 1,58 $ à 1,74 $ par action de catégorie A avec droit de vote et action de catégorie B sans droit de vote, augmentation qui est entrée en vigueur immédiatement. Le dividende sera payé sous forme de versements trimestriels de 0,435 $ par action. En outre, le Conseil d'administration a approuvé le renouvellement de son offre publique de rachat visant le rachat d'actions de RCI jusqu'à concurrence de 500 millions de dollars sur le marché libre au cours des douze prochains mois.
- Le 14 janvier 2013, la Société a annoncé une transaction stratégique multipartite avec Shaw Communications (« Shaw ») dans le but d'acquérir le réseau de câble de Shaw à Hamilton, en Ontario, et d'obtenir une option d'achat des avoirs du spectre des services sans fil évolués (« SSFE ») de Shaw en 2014. Par ailleurs, Rogers a l'intention de vendre à Shaw sa participation d'un tiers dans la chaîne spécialisée TVtropolis et de négocier avec Shaw la prestation de certains services dans l'Ouest canadien. L'investissement en trésorerie net de Rogers devrait totaliser environ 700 millions de dollars si tous les aspects de la transaction sont approuvés.
- Le 14 février 2013, la Société a annoncé le départ à la retraite de son président et chef de la direction, Nadir Mohamed, en janvier 2014. M. Mohamed a accepté de travailler de concert avec le conseil d'administration pour assurer une transition tout en douceur et dans les règles et de continuer de diriger la Société en 2013. Le conseil d'administration nommera un comité de recherche et choisira une firme de recherche qui commencera à faire ses recherches à l'international.

2. SURVOL

ACTIVITÉS

Constituée en 1960, Rogers l'une des premières sociétés diversifiées dans les communications et les médias au Canada. 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). Le tableau qui suit illustre nos principaux secteurs opérationnels.

Notre vision consiste à aménager et à proposer un environnement intégré et axé sur le consommateur en ce qui concerne la communication, le divertissement, l'information et les transactions, peu importe l'appareil utilisé, l'endroit ou le moment.



Nos résultats de 2012 sont présentés en fonction de nos quatre secteurs, soit Sans-fil, Cable, SAR et Media, lesquels reflètent la façon dont nous gérons nos activités et mesurons notre performance.

Vous trouverez ci-après un aperçu des produits et services de chacun de nos quatre secteurs :

SANS-FIL

- Produits et services sans fil offerts par Rogers Sans-fil, Fido et chatr
- Accès Internet mobile
- Vidéo mobile
- Téléchargement d'applications
- Vidéo-conférence
- Médias sociaux mobiles
- Messagerie texte
- Courriel
- Applications sans fil machine à machine

CABLE

- Programmation de télévision haute définition (« TVHD »)
- Programmation sur demande, y compris des films
- Événements et séries télévisés
- Enregistreurs vidéo personnels (« EVP »)
- Déplacement d'horaire
- Programmation sportive, multiculturelle et spécialisée numérique
- Services Internet
- Télétransportée Rogers
- Services de téléphonie résidentielle
- Surveillance résidentielle

SAR

- Services ethernet par fibre optique et câble
- Connexion par onde optique
- Services d'accès sans fil pour une connexion principale, de transition et de secours
- Connexion Internet pour les grandes entreprises, y compris des services de facturation dédiés et basés sur l'utilisation
- Centre de soutien virtuel IP
- Protocole d'initiation de session pour les services IP de transmission de la voix
- Services d'accélération du réseau

MEDIA

- 55 stations de radio
- Réseau City
- 5 stations de télévision multiculturelle OMNI
- Chaînes spécialisées
- Sportsnet, dont Sportsnet One, Sportsnet World
- The Shopping Channel
- Plus de 50 revues grand public et magazines spécialisés
- Toronto Blue Jays
- Rogers Centre

SANS-FIL

Activités de Sans-fil

Sans-fil est le principal fournisseur de services de communications sans fil au Canada et comptait environ 9,4 millions d'abonnés, représentant environ 34 % du marché des services sans fil au Canada au 31 décembre 2012. Sans-fil exploite des plateformes de réseau sans fil compatibles avec les technologies de communication mondiale avec les mobiles, d'accès par paquets à haut débit et d'évolution à long terme (« GSM-HSPA-LTE »). Rogers est le leader canadien du déploiement de nouvelles technologies, appareils et services de réseau sans fil. Elle a notamment été la première au Canada à déployer un réseau très haute vitesse LTE qui est désormais offert à environ 60 % de la population canadienne. Ce déploiement, combiné aux ententes d'itinérance conclues avec des fournisseurs dans plus de 200 pays, permet de s'assurer que les clients de Sans-fil bénéficient de l'une des plus vastes couvertures de réseau.

Produits et services de Sans-fil

Sans-fil offre des services de transmission de la voix et des données haute vitesse, ainsi que des appareils mobiles et des accessoires pour ceux-ci à l'échelle du Canada. Les services de Sans-fil sont généralement tous prépayés ou facturés. Les réseaux de Sans-fil permettent d'offrir des services sans fil évolués de transmission des données à haute vitesse. Sans-fil commercialise et vend ses produits et services sous les marques Rogers, Fido et chatr. Le réseau national de distribution de Sans-fil inclut un réseau de détaillants indépendants, les magasins de Rogers, Fido et chatr, les grandes chaînes de vente au détail et les dépanneurs. Sans-fil offre également un grand nombre de ses produits et services par télémarketing ainsi qu'à partir des sites Web d'affaires électroniques rogers.com, fido.ca et chatrwireless.com.

CABLE

Activités de Cable

Cable est l'un des plus importants fournisseurs de services de télévision par câble et d'accès Internet haute vitesse par câble au Canada. Au 31 décembre 2012, Cable comptait 2,2 millions d'abonnés aux services de télévision, ce qui représente environ 31 % de tous les abonnés aux services de télévision au Canada et 1,9 million d'abonnés à Internet haute vitesse. Cable constitue également une solution de rechange aux compagnies de téléphone traditionnelles, offrant des services de téléphonie résidentiels à environ 1,1 million de clients grâce au service Téléphonie résidentielle de Rogers.

Au cours du deuxième trimestre de 2012, nous avons procédé à la fermeture de nos rayons Video, qui offraient la vente et la location de DVD et de jeux vidéo dans bon nombre de nos magasins de détail. En conséquence, les résultats consolidés ne comprennent désormais plus les résultats des activités de Video et, aux fins de la comptabilité et de la présentation de l'information financière, les résultats de ce sous-secteur sont maintenant traités en tant qu'activités abandonnées. Les résultats des périodes à l'étude et antérieures ont été retraités pour tenir compte de ce changement.

Produits et services de Cable

Cable présente une offre vidéo numérique riche en fonctionnalités et hautement concurrentielle présentant notamment une gamme complète d'émissions de télévision et des caractéristiques évoluées telles la télévision à haute définition. Télétransportée Rogers, la première destination en ligne au Canada présentant des émissions de télévision spécialisées, des films, des sports et des extras offerts en ligne seulement, est offerte à tous les clients de Rogers à l'échelle du Canada et les clients de Cable ont accès à davantage de contenu spécialisé et de films en fonction de leurs forfaits de services. Ce service permet aux abonnés de Cable d'accéder à des émissions de télévision en ligne et aux utilisateurs de louer et de regarder en mode continu les dernières nouveautés sur demande, et ce, au moyen de la plupart des ordinateurs, tablettes et téléphones intelligents branchés à Internet.

Cable offre également de multiples forfaits de services d'accès Internet haute vitesse, lesquels se différencient principalement par la largeur de bande et les plafonds d'utilisation mensuelle. Téléphonie résidentielle de Rogers est notre service de téléphonie pour les résidences et les petites entreprises. Un éventail de forfaits présentent des caractéristiques concurrentielles tels l'afficheur, la boîte vocale et les conférences téléphoniques, en plus du service d'interurbain.

Cable commercialise et vend ses produits et services par l'intermédiaire des magasins de vente au détail appartenant à Rogers, de détaillants autorisés par Rogers et d'un vaste réseau de points de vente au détail détenus par des tiers et répartis dans sa zone de couverture. Ces magasins sont pour les clients un canal direct de vente au détail offrant tous les produits et services sans fil et par câble de Rogers. Les autres canaux de vente comprennent notamment rogers.com, les centres d'appels, le télémarketing et les agents faisant du porte-à-porte.

SAR

Activités de SAR

SAR offre des solutions de télécommunication, de réseau de données et de protocole IP (« IP ») d'affaires aux moyennes et grandes entreprises, au secteur public et au marché des fournisseurs d'accès. Ce secteur voué aux entreprises offre des services de communication d'avant-garde aux entreprises canadiennes principalement dans les zones desservies par le secteur Cable de Rogers et aux environs de celles-ci. Au 31 décembre 2012, SAR servait plus de 5 500 immeubles branchés à ses réseaux possédés, ce qui représente une hausse de 4 % par rapport à l'exercice précédent. En outre, le réseau de SAR passe à proximité de 17 600 immeubles branchés à des réseaux proches.

Produits et services de SAR

SAR offre des solutions IP et Ethernet, ainsi que des solutions de transmission de la voix et des données aux petites, moyennes et grandes entreprises, aux gouvernements et aux institutions financières. Elle offre une gamme complète de services de prochaine génération au moyen d'un vaste réseau national fédérateur filaire et sans fil haute vitesse. Ses services sont vendus directement aux entreprises par une équipe de vente, par l'équipe de services de réseau de gros aux télécommunicateurs et par des canaux de vente et de distribution indépendants. Les contrats de service avec les clients sont habituellement conclus pour un terme de 1 an à 5 ans.

Les services Onde Optique, Internet, Ethernet et Commutation D'étiquettes Multiprotocoles (« MPLS ») sont tous commercialisés sous la marque SAR. Ces services rendent 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. Les services de SAR sont assortis de contrats de niveau de service exhaustifs. Parmi les services offerts par SAR, notons des services novateurs tels des services d'Ethernet par câble, de connectivité par technologie SIP et de centre d'appel virtuel fondé sur l'infonuagique.

Tous les services de SAR sont déployés au moyen d'un commutateur d'accès multiservice qui permet aux clients d'augmenter la bande passante et d'ajouter des services tels que des solutions de réseau privé, d'Internet, de voix sur IP (SIP) et d'infonuagique facilement modulables de manière à répondre à la demande croissante d'applications d'affaires en temps réel de notre époque.

MEDIA

Activités de Media

Media est le plus important conglomérat canadien de propriétés de télédiffusion et de radiodiffusion, de téléachat, de divertissement sportif, d'édition et de médias numériques de premier plan au Canada. Media exploite :

- 55 stations de radio à l'échelle du Canada;
- de nombreuses propriétés de télédiffusion, dont le réseau de City, les cinq stations de télévision multiculturelle OMNI, Sportsnet, les services de télévision spécialisée dans les sports et nombre d'autres chaînes spécialisées;
- The Shopping Channel, le seul service de téléachat d'envergure nationale au Canada;
- le club de baseball des Blue Jays de Toronto;
- le Centre Rogers, la plus grande installation sportive et de divertissement au Canada;
- plus de 50 revues grand public bien connues et publications spécialisées et professionnelles.

Produits et services de Media

Media présente un portefeuille de produits et services variés dans cinq secteurs clés.

- **Radio**
  Le groupe de la diffusion de Media exploite 55 stations de radio 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.

- **Télévision**
  Le groupe de la diffusion de Media exploite également un certain nombre de stations de télévision traditionnelles et spécialisées, dont :
  - Le réseau City qui, conjointement avec des stations affiliées, est diffusé dans environ 80 % des foyers au Canada;
  - les cinq stations de télévision multiculturelle OMNI;
  - des chaînes spécialisées comme Outdoor Life Network, The Biography Channel (Canada), G4 Canada, FX (Canada) et City News Channel;
  - Sportsnet, présentant Sportsnet One, Sportsnet World, et Sportsnet HD;
  - 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.

- **Édition**
  Le groupe de l'édition de Media (« Édition ») produit plus de 50 publications (y compris de nombreuses revues grand public bien connues telles Maclean's, Chatelaine, Flare, Hello! Canada et Canadian Business et est un éditeur phare dans le monde des publications spécialisées en marketing, médecine, finance et commerce. Édition dispose également d'une grande présence numérique grâce à un nombre important de publications en ligne et continue d'étendre la diffusion de son contenu à de nouvelles plateformes.

- **Médias numériques**
  Pour maintenir et assurer la croissance des éléments de son portefeuille susmentionnés, Media a également injecté d'importantes sommes dans des propriétés de médias numériques, ce qui lui a permis de présenter une augmentation de plus de 100 % du nombre de visiteurs uniques d'un exercice à l'autre et d'être ainsi l'un des réseaux présentant la croissance la plus rapide au Canada. Media s'est engagée à augmenter sa présence numérique en étendant l'engagement de l'auditoire aux plateformes mobiles grâce à des investissements dans l'expérience utilisateur et le contenu, en offrant des solutions de publicité à nos clients et en investissant dans le commerce électronique.

- **Groupe de divertissement sportif (« Sports Entertainment »)**
  Le groupe Sports Entertainment de Media compte parmi ses actifs la seule équipe de baseball canadienne de la ligue majeure, les Blue Jays de Toronto, ainsi que le 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 et des événements spéciaux.

CAPACITÉS DE RÉSEAU

Chez Rogers, nous travaillons d'arrache-pied à maintenir notre position de chef de file des réseaux sans fil et à large bande en continuant d'investir dans la rapidité, la fiabilité et les caractéristiques et fonctionnalités de prochaine génération.

Notre stratégie consiste à offrir de la valeur à long terme à nos clients et actionnaires en étant toujours les premiers au Canada à offrir une expérience de bout en bout sans interruption, conviviale et fiable tirant parti de notre réseau, de notre contenu et de nos actifs. Nos réseaux sont essentiels à la concrétisation de cette stratégie.

Pour obtenir un glossaire des termes techniques propres au secteur en complément de la présente analyse, reportez-vous à la rubrique « Glossaire » figurant à la fin du présent rapport de gestion.

Réseaux et spectre de Sans-fil

Sans-fil présente l'un des réseaux sans fil indépendants les plus vastes et les plus avancés au Canada.

Au cours des dernières années, Rogers a amorcé une transformation stratégique visant à créer une infrastructure entièrement compatible avec la technologie IP pour tous ses services. Les avancées technologiques ont façonné les modes d'interaction des clients de Rogers et la façon dont ils utilisent l'éventail d'outils à leur disposition dans leurs vies personnelle et professionnelle. Par ailleurs, la technologie a également révolutionné le monde des affaires.

Sans-fil a investi dans plusieurs secteurs pour répondre aux besoins de ses clients. Les nœuds de réseaux sans fil sont interconnectés au moyen d'installations de transmission par fibres optiques et par micro-ondes à large bande. De nouvelles technologies ont été déployées pour offrir de nouveaux services uniques tels que Un seul numéro Rogers, qui permet aux abonnés d'accéder aux services sans fil depuis leur ordinateur, leur tablette, leur téléphone intelligent ou leur téléphone résidentiel. 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 ses partenaires pour les services d'itinérance.

Le réseau offre actuellement une couverture nationale pour la technologie HSPA (accès par paquet haut débit 3.5G) présentant des débits allant jusqu'à 42 mégabits par seconde (« Mbps ») et une couverture sans cesse croissante pour la technologie LTE (technologie d'évolution à long terme 4G) présentant des débits pouvant dépasser 150 Mbps. Le déploiement de la technologie LTE 4G a débuté en 2011 et la technologie permet d'atteindre des débits environ quatre fois supérieurs à ceux de la technologie HSPA 3.5G. Lorsque la technologie LTE 4G est déployée, le coût de prestation de chaque

mégabit de données sans fil est significativement moindre et la capacité relative du réseau est augmentée de manière à répondre aux besoins engendrés par le nombre croissant de téléphones intelligents sophistiqués et par l'utilisation croissante des données sans fil.

Nos services sans fil sont soutenus par les importantes licences d'utilisation du spectre détenues par Sans-fil. Sans-fil détient actuellement : i) 25 MHz du spectre de 850 MHz et 60 MHz du spectre de 1900 MHz utilisés pour les abonnés aux technologies 3.5G et 2G à l'échelle du Canada; ii) 50 MHz du spectre de 1900 MHz au sud-ouest de l'Ontario, nord du Québec, Yukon et Territoires-du-Nord-Ouest; iii) 20 MHz du spectre aux fins de la prestation de services sans fil évolués (« SSFE ») à l'échelle du Canada dans les bandes de fréquences 1700-2100 MHz et iv) 40 MHz du spectre de 2600 MHz dans la quasi-totalité du pays. Les licences d'utilisation du spectre SSFE et du spectre de 2600 MHz détenues par Sans-fil sont utilisées pour fournir des services LTE 4G. Sans-fil prévoit participer à un encan du gouvernement à venir en 2013 ou en 2014 pour la vente du spectre de 700 MHz, qui est également une bande de fréquence employée par la technologie LTE en Amérique du Nord.

Sans-fil détient également des licences d'utilisation du spectre fixe à large bande dans les bandes de fréquences de 2300 MHz et de 3500 MHz avec Bell Canada par l'intermédiaire de la coentreprise Inukshuk. Auparavant, cette coentreprise comprenait également des bandes de fréquence de 2500 MHz, lesquelles ont été distribuées aux partenaires de la coentreprise à la fin de 2012.

Rogers avait déjà conclu une entente de partage de réseau avec Manitoba Telecom Services (« MTS ») en vue de construire un réseau HSPA 3.5G couvrant 96 pour cent des points de présence du Manitoba. De plus, Rogers a conclu une entente de partage de réseau avec TbayTel afin de permettre aux clients des deux sociétés d'obtenir des services sans fil HSPA 3,5G à l'intérieur de la zone de couverture de Tbaytel dans le nord-ouest de l'Ontario.

En janvier 2013, Rogers a annoncé une transaction stratégique multipartite avec Shaw dans le but d'obtenir une option d'achat des avoirs du spectre des SSFE de Shaw en 2014.

Dans le cadre de sa stratégie de réseau, Sans-fil prévoit continuer à faire d'importantes dépenses en immobilisations visant :

- l'acquisition de licences additionnelles d'utilisation du spectre sans fil nécessaires pour soutenir la croissance rapide de l'utilisation des services de transmission de données;
- l'expansion de ses installations de transmission par fibres optiques et par micro-ondes pour maintenir une capacité de liaison terrestre importante entre tous les nœuds de son réseau;
- l'introduction de fonctionnalités et caractéristiques réseaucentriques novatrices.

Réseaux de Cable et SAR

La vaste infrastructure de réseau hybride fibre optique-câble coaxial (« HFC ») de Cable offre aux clients, aux entreprises et aux gouvernements de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick et de Terre-Neuve un éventail de services de communication, dont la vidéo, Internet à large bande et la transmission de la voix et des données.

Le réseau de Cable 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 chez le client au moyen d'une seule plateforme. Le réseau de fibres optiques est généralement configuré en anneaux reliant ses stations pivots de distribution à forte concentration de manière à minimiser les interruptions pouvant découler du sectionnement d'une fibre ou d'autres événements.

Chaque groupe de résidences est servi par un noeud de réseau relié par fibres optiques. Cette configuration porte le nom de fibres optiques à ligne d'alimentation (« FTTF ») et présente la capacité d'utiliser 860 MHz de spectre pour transmettre des vidéos, de la voix et des services à large bande à ce groupe de résidences.

Le réseau est sans cesse mis à niveau pour en améliorer la capacité et la performance et introduire de nouvelles caractéristiques et fonctionnalités. Par exemple, Cable continue d'investir dans i) la « segmentation » de ses nœuds optiques pour réduire le nombre de résidences dans un segment donné; ii) la technologie MPEG4 pour l'amélioration de la compression du signal vidéo; iii) la vidéo commutée numérique (« SDV ») pour l'augmentation de la capacité des canaux existants et des services sur demande et iv) DOCSIS (« Data Over Cable Service Interface Specification ») 3.0 pour une connexion Internet sans cesse plus rapide atteignant des débits de 150 Mbps dans 90 % de son territoire.

En 2012, Cable a commencé à convertir les utilisateurs qui recevaient toujours des signaux de télédiffusion analogiques par l'entremise de ses canaux de diffusion analogiques à des services entièrement numériques. Ce faisant, elle libère une importante capacité de réseau de câble lui permettant d'implanter des caractéristiques et fonctionnalités supplémentaires. Certains services lancés depuis peu comprennent un accès à l'EVP dans toute la maison et à distance, des terminaux numériques de prochaine génération, des guides de programmation et des outils de recherche améliorés, ainsi que la diffusion de vidéo en mode continu sur un éventail d'écrans, dont les tablettes, les téléphones intelligents et les consoles de jeux.

Les services de téléphonie par câble de Cable sont fournis à partir d'un réseau multimédia évolué à large bande IP selon les normes de transmission par paquets sur câble (Packet Cable) et DOCSIS, y compris le dédoublement du réseau et l'alimentation de secours de matériel privé d'abonné et du réseau pendant de nombreuses heures.

Cable exploite également, au nom de Sans-fil et de SAR, un réseau de fibres optiques transcontinental nord-américain qui s'étend sur plus de 38 000 kilomètres pour offrir une importante couverture géographique en Amérique du Nord 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 (autrement dit, l'appairage). Au Canada, le réseau s'étend d'un océan à l'autre de Victoria, en Colombie-Britannique, à St. John's à Terre-Neuve, 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. Par ailleurs, le réseau de Cable s'étend 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. De plus, Cable a établi une connexion entre son réseau nord-américain et l'Europe au moyen d'une passerelle internationale à New York.

Lorsque Cable ne dispose pas d'installations locales directement connectées aux locaux d'un client, les services locaux sont fournis aux termes d'une entente de service de gros avec un tiers.

Réseaux de Media

Les principaux actifs de réseau de Media sont essentiellement constitués de studios de diffusion, d'installations de transmission des signaux de télédiffusion et de radiodiffusion et d'une infrastructure de distribution et de médias numériques. Ce réseau permet à Rogers de joindre l'auditoire canadien d'un océan à l'autre.

STRATÉGIE

Notre mandat consiste à offrir de la valeur à long terme et un rendement parmi les meilleurs du secteur à nos actionnaires en étant les premiers au Canada à offrir une expérience de bout en bout sans interruption, conviviale et fiable à nos clients.

Nos actions et nos investissements sont orientés par les six objectifs stratégiques à long terme suivants qui nous aideront à nous assurer de remplir notre mandat :

1. **Offrir une expérience client de bout en bout distinctive :** Tirer parti de nos réseaux, services et contenu LTE et Cable sur une panoplie d'appareils pour permettre une expérience sans interruption conviviale et fiable à nos clients en tout temps et en tous lieux.
2. **Maintenir des réseaux de premier plan :** Conserver notre position de chef de file des réseaux sans fil et à large bande en investissant continuellement dans la rapidité, la fiabilité et l'implantation de caractéristiques et fonctionnalités de prochaine génération.
3. **Élargir la portée de nos services :** Offrir nos réseaux, services et contenus LTE et Cable à une plus grande partie de la population canadienne au moyen de projets d'expansion et de mise à niveau des réseaux et des services et par la conclusion de partenariats et d'acquisitions stratégiques.
4. **Améliorer l'expérience client :** Démontrer notre engagement continu envers les clients en investissant continuellement dans notre offre de service, nos canaux de vente au détail, le service et le soutien.
5. **Améliorer la productivité et la structure de coûts :** Se concentrer sur l'optimisation des coûts et les améliorations de productivité en cours au moyen de projets visant la simplification, la rationalisation, la gestion de la chaîne d'approvisionnement et la gestion des coûts.
6. **Susciter des occasions de croissance future :** Sélectionner et favoriser les occasions de croissance qui tirent parti de nos forces en matière de réseaux, de services et de diffusion de contenu. Travailler à l'interne et avec des partenaires stratégiques de manière à être à l'avant-scène des futurs services d'information, de communication et de divertissement au Canada, y compris dans les domaines de la communication entre machines (« M2M »), du commerce mobile, des services locaux, de la domotique, des médias numériques et des services d'affaires

Capacités permettant d'atteindre nos objectifs stratégiques

Nos capacités et ressources qui nous permettront d'atteindre nos objectifs stratégiques vont comme suit :

- Au 31 décembre 2012, nous présentions un bilan de première qualité, un effet de levier relativement conservateur et plus de 3,1 milliards de dollars de liquidités disponibles.
- Nos réseaux sans fil et à large bande modernes nous permettent de déployer des produits et services novateurs.
- Nos actifs de diffusion, de divertissement sportif, d'édition et de médias numériques offrent un contenu unique pour nos produits de communication.
- La marque Rogers est extrêmement bien reconnue et respectée dans l'ensemble du Canada et nous disposons d'un vaste réseau de points de présence de vente au détail par l'intermédiaire duquel nous commercialisons nos produits.
- Notre équipe de haute direction présente une expertise technique et une connaissance du secteur approfondies et nos programmes de rémunération des dirigeants sont hautement axés sur le rendement.
- Notre conseil d'administration suit la logique de nos plans stratégiques et les soutient. Le Conseil supervise les systèmes et les contrôles que nous avons mis en œuvre pour aider à la réalisation de nos plans stratégiques et à la sauvegarde de nos actifs.

Progrès réalisés par rapport à notre stratégie et carte de pointage de 2012

En 2012, nous avons fait d'importants progrès par rapport à chacun de nos objectifs stratégiques de l'ensemble de nos secteurs.

1. Offrir une expérience client de bout en bout distinctive

En ce qui concerne Sans-fil, nous avons continué à offrir la plus grande sélection d'appareils LTE au Canada, donnant ainsi accès à nos clients aux technologies les plus évoluées et les plus rapides. En plus d'offrir les derniers produits iPhone, Android et BlackBerry, l'entente que nous avons conclue avec Microsoft pour Windows 8 au Canada nous permet d'offrir aux particuliers et entreprises une sélection exclusive d'appareils téléphoniques Windows 8 et la première tablette Windows 8.

Sans-fil a procédé au lancement du nouveau service IP Un seul numéro Rogers, une autre première dans le secteur, qui permet aux Canadiens d'utiliser leur numéro d'appareil sans fil Rogers à partir de leur ordinateur, de leur tablette ou de leur téléphone résidentiel. Offert en exclusivité aux clients de Rogers Sans-fil, ce service unique permet à ses utilisateurs de texter et de parler à partir d'un ordinateur et de faire des appels vidéo avec d'autres utilisateurs du service, le tout en utilisant le numéro de leur appareil sans fil. Il s'agit là d'une solution conviviale et sans interruption qui transforme et simplifie les communications des Canadiens avec les membres de leur famille et leurs amis.

Rogers et Wavefront ont procédé à l'ouverture d'un nouveau Centre d'innovation Sans-fil Rogers, à Vancouver, à Toronto et à Montréal. Le Centre favorise l'excellence dans la commercialisation des technologies sans fil en soutenant les développeurs, aussi bien existants qu'émergents, afin d'accélérer l'arrivée sur le marché d'applications novatrices pour les appareils branchés. En collaborant avec les concepteurs d'applications sans fil canadiens, Rogers est en mesure d'offrir de nouveaux outils pour permettre le lancement rapide de la prochaine génération d'appareils connectés. Le Centre sert par ailleurs de centre de formation où les clients d'affaires et les développeurs peuvent découvrir et essayer les toutes dernières innovations au chapitre de la technologie machine à machine et des applications sans fil d'affaires.

Grâce au lancement par Sans-fil de l'application mobile Télétransportée Rogers, les abonnés ont accès à une grande sélection de contenu vidéo sur leur téléphone intelligent ou tablette Rogers, y compris CityNews, les matchs de baseball des Blue Jays et du contenu destiné aux enfants.

Cable a dévoilé TerminalPlus 2.0, une gamme de nouvelles caractéristiques et fonctionnalités de terminaux numériques améliorées qui bonifient l'expérience télévisuelle des clients de Rogers en leur permettant de choisir où, quand et comment ils regarderont leurs émissions préférées, qu'elles soient enregistrées ou en direct. TerminalPlus 2.0 propose aux abonnés un guide de programmation et des outils de recherche interactifs grandement améliorés, ainsi qu'un accès à des fonctions liées à l'EVP dans toute la maison, leur permettant ainsi de visionner quand bon leur semble des émissions de télévision, tant en direct qu'enregistrées, à partir de n'importe quelle pièce de la maison, et ce, même en mode continu sur leur tablette.

Cable a amélioré son offre de vidéo en ligne, Télétransportée Rogers, en offrant à ses abonnés davantage de sports, de films et de programmation épisodique en mode continu sur leurs ordinateurs, téléphones intelligents ou tablettes, et ce, peu importe où ils se trouvent.

Cable a annoncé le lancement de la connectivité par protocole d'ouverture de session (« SIP »), une nouvelle solution de transmission de la voix fondée sur le protocole IP destinée aux entreprises et conçue pour complémenter nos services d'Internet par fibre optique et de connectivité pour réseaux étendus. Grâce à l'intégration des services de transmission de la voix à un réseau de données d'entreprise, les solutions de connectivité par technologie SIP répartissent automatiquement la bande passante nécessaire pour répondre aux besoins en matière de transmission de la voix et des données, selon la capacité requise pendant les heures de pointe, et fournissent également une plateforme pour la prochaine génération d'applications et de services IP liés à la productivité, à la mobilité et à la vidéo.

Soutenant encore davantage l'engagement de Rogers à l'égard d'une expérience vidéo multiécrans de « télévision en tous lieux », Media a offert une expérience de soccer multiécrans à ses abonnés au moyen de Télétransportée Rogers et de Sportsnet World, et a lancé le premier service de divertissement sportif par abonnement d'avant-garde au Canada, soit « Sportsnet World Online ».

Media a développé des applications permettant aux partisans des Raptors de Toronto de visionner des matchs de saison régulière diffusés par Sportsnet sur leur ordinateur ou téléphone intelligent.

Media a annoncé l'acquisition du réseau de télévision theScore et de ses actifs télévisuels connexes. Le réseau de télévision theScore est un service de télévision spécialisé national axé sur les actualités sportives, les nouvelles, les faits saillants et les événements en direct partout au pays et représente la troisième chaîne spécialisée en sports en importance au Canada, avec 6,6 millions d'abonnés aux services de télévision. Cette acquisition poursuit la longue tradition de Rogers en matière de diffusion d'événements sportifs et raffermit son engagement à offrir à son auditoire un contenu sportif de haute qualité sur la plateforme de leur choix. Media prévoit prendre le contrôle de theScore par suite de l'approbation réglementaire finale du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le « CRTC »), laquelle est attendue au premier semestre de 2013. Le réseau de télévision sera par la suite relancé sous l'égide du réseau Sportsnet.

Rogers a mené à terme un investissement de 37,5 % dans MLSE, faisant ainsi progresser notre stratégie visant à livrer du contenu sportif très recherché tout en renforçant la valeur de notre marque de divertissement sportif, soit Sportsnet.

2. Maintenir des réseaux de premier plan

Dans le secteur Sans-fil, nous avons amorcé une transformation stratégique de notre réseau afin de créer une infrastructure prenant en charge tous les services IP et, par conséquent, nous continuons à mettre à niveau notre réseau pour le doter de la technologie LTE. La technologie LTE est une technologie sans fil de prochaine génération qui offre une connectivité sans pareille, des débits d'environ quatre fois supérieures à ceux de la technologie HSPA ainsi que des taux de téléchargement en aval théoriques pouvant atteindre 150 Mbps.

Le secteur Cable a démontré l'engagement de Rogers à offrir une expérience Internet de premier plan aux Canadiens en tirant parti de notre technologie DOCSIS 3.0 pour augmenter le débit de tous les forfaits Internet haute vitesse de Rogers, y compris pour doubler le débit de notre forfait Supérieur et ainsi le porter à 150 Mbps.

3. Élargir la portée de nos services

Nous avons étendu le premier réseau sans fil LTE 4G pour desservir environ 60 % de la population canadienne, et, parallèlement, nous offrons plus d'appareils LTE que n'importe quel autre télécommunicateur au Canada.

Nous avons annoncé notre intention de déployer des applications mobiles d'affaires qui exploitent la plateforme mobile de SAP. Ce nouveau produit exclusif aidera les entreprises à mobiliser plus facilement leurs équipes de travail en permettant aux membres du personnel d'accéder en temps réel aux applications mobiles des entreprises à partir de tablettes et de téléphones intelligents, et non plus seulement depuis un ordinateur de table.

Par suite de son acquisition du réseau Saskatchewan Communications Network, Rogers Media a lancé « City Saskatchewan ». Ce lancement a marqué une autre étape de la récente expansion de City sur l'ensemble du territoire canadien. Par suite de l'approbation réglementaire de l'acquisition de CJNT-TV Montreal (« Metro 14 Montreal ») par Media, City a de plus poursuivi son expansion sur le marché québécois. Media a également annoncé que City et Jim Pattison Broadcast Group ont paraphé des ententes d'association à long terme qui permettront à Rogers de diffuser la programmation de City par l'intermédiaire des trois stations de télévision de Pattison dans l'Ouest canadien. Grâce à ces acquisitions et à ces ententes, la couverture de City augmentera de plus de 20 % pour pénétrer au-delà de 80 % des foyers canadiens.

Une fois de plus, Rogers Media a innové en procédant au lancement du réseau Sportsnews qui est offert gratuitement aux clients des services de câble numériques de Rogers et fait la promotion des services et du contenu sportif qu'offre Rogers Cable. Sportsnews permet aux clients de tirer le maximum de leur programmation sportive, tout en diffusant les derniers pointages, statistiques et nouvelles liés aux sports.

4. Améliorer l'expérience client

Rogers a lancé le programme de rehaussement d'appareils sans fil « FLEXIbalance » qui permet aux clients de procéder, s'ils le désirent, à un rehaussement d'appareil sans fil anticipé en payant une part proportionnelle de la subvention non amortie en tout moment à compter du deuxième mois de la durée de leur contrat.

La Société a également procédé à la refonte et à la simplification de nos offres et forfaits sans fil, facilitant ainsi l'utilisation de nos services, tout en réduisant la complexité et le temps consacré au service à la clientèle par nos équipes de vente et de soutien. Nos forfaits axés sur la transmission de données offrent les appels et messages texte illimités et une variété de plafonds d'utilisation des services de transmission de données et d'options de partage des données répondant aux divers besoins de nos abonnés.

Nous avons dévoilé un nouveau concept de magasin de vente au détail pour nos magasins Rogers Plus. Nos nouveaux magasins présentent une approche personnalisée et intégrée s'inscrivant dans un vaste projet de transformation de la vente au détail pour améliorer la prestation de services et la vente à nos abonnés.

Cable a poursuivi le rapatriement de ses canaux analogiques de manière à libérer de la bande passante et ainsi offrir une expérience client enrichie, grâce notamment à du contenu HD supplémentaire, à des débits Internet plus rapides et à des futurs services axés sur la technologie IP.

Media a consolidé l'engagement de Rogers envers les amateurs de sports en investissant davantage dans les salaires des joueurs des Blue Jays, en prolongeant la participation des Bills de Buffalo à la Bills in Toronto Series de la Ligue nationale de football, en signant de nouveaux contrats à long terme pour la diffusion des matchs de

hockey de la LNH, en achetant les droits du Grand Slam of Curling et en lançant une nouvelle division consacrée aux événements.

Grâce à nos efforts visant à améliorer l'expérience client en 2012, la satisfaction d'ensemble de la clientèle et les résultats en ce qui concerne la résolution de problèmes se sont améliorés d'un exercice à l'autre.

5. Améliorer la productivité et la structure de coûts

Nous avons mis en œuvre avec brio un certain nombre de projets de gestion des coûts et d'amélioration de l'efficience à l'échelle de la Société. Nous avons accordé la priorité aux gains d'efficience intelligents et à une exécution ciblée préconisant notamment la réduction du nombre de projets, la consolidation des travaux, la réduction des travaux effectués en double, la gestion de nos dépenses discrétionnaires, le resserrement de l'ensemble de notre chaîne d'approvisionnement, la réduction des appels entrants au centre d'appels et l'amélioration de notre discipline en ce qui concerne les charges générales et administratives. Il s'agit là d'un processus continu qui nous permettra d'investir dans l'amélioration de la valeur que nous offrons à nos clients.

6. Susciter des occasions de croissance future

Nous avons lancé avec CIBC, la première solution de paiement mobile au Canada. Cette solution permet aux clients de régler leurs achats par carte de crédit CIBC en utilisant leur BlackBerry Rogers équipé de la technologie de communication en champ proche. Ce service sera offert dans les établissements du pays qui acceptent déjà les paiements sans contact par carte de crédit. Rogers a été la première société à établir les assises de cette nouvelle technologie et à développer l'écosystème qui permettra au commerce mobile de prospérer au Canada. Cette solution est l'une des premières du genre dans le monde entier.

Nous avons par ailleurs annoncé le lancement du service exclusif OutRank, une nouvelle solution de commercialisation en ligne de premier ordre pour les petites entreprises. Des millions de Canadiens recherchent en ligne des services locaux, alors que moins de 45 % des petites entreprises canadiennes ont un site Web. Le service OutRank crée un site Web pour les entreprises locales et leur propose des services de marketing de recherche, d'optimisation des moteurs de recherche et une interface de performance à prix abordable. Cette solution permet aux propriétaires d'entreprises d'attirer de nouveaux clients et de générer un rendement positif sur leurs investissements en marketing.

Nous avons annoncé une alliance avec les entreprises de télécommunications mobiles internationales KPN, NTT Docomo, SingTel, Telefónica, Telstra et Vimpelcom. Cette alliance vise la collaboration sur des initiatives commerciales machine à machine soutenant une plateforme unique dont les clients multinationaux pourront tirer profit pour mieux gérer leurs activités et réduire leurs coûts et qui permettra aux appareils connectés de fonctionner dans plusieurs pays. Rogers est le premier fournisseur de solutions machine à machine au Canada s'étant engagé à fournir aux entreprises les outils et plateformes nécessaires à la rapidité de la connectivité machine à machine de nouvelle génération dans divers secteurs et segments de marché. Nous avons également annoncé la signature d'une entente avec Axeda Corporation qui accélérera le déploiement et réduira la complexité entourant le développement de solutions machine à machine au Canada. Les entreprises et les développeurs peuvent accéder à la plateforme d'Axeda pour bâtir et déployer les applications machine à machine pour entreprises.

La hausse d'un exercice à l'autre de 23,9 % des produits de Cable tirés des services Internet et de téléphonie à large bande dans le secteur des petites entreprises et de 27 % des produits de SAR tirés des services de réseaux possédés de prochaine génération démontre le positionnement de Cable et de SAR en vue d'une croissance continue dans ces secteurs. Par ailleurs, notre secteur d'affaires regroupant la technologie machine à machine et les applications sans fil d'entreprise a connu une croissance de 37 %, ou de 13 millions de dollars, au cours de l'exercice 2012.

Les activités de médias numériques de Media ont fait des progrès grâce à des investissements croisés continus dans les plateformes Web et mobiles. Nous nous concentrons à enrichir l'expérience des utilisateurs et à fidéliser ceux-ci en ce qui concerne l'ensemble de nos propriétés et l'infrastructure dorsale de ces dernières.

PERFORMANCE DE 2012 PAR RAPPORT AUX OBJECTIFS

La carte de pointage qui suit présente les fourchettes prévisionnelles établies par la Société pour certains résultats financiers et résultats opérationnels comparativement aux résultats réels obtenus :

Objectifs financiers pour 2012

(en millions de dollars)	2012 Chiffres réels	2012 Prévisions	Atteinte de l'objectif
Prévisions des chiffres consolidés			
Résultat d'exploitation ajusté[1]	4 834 $	4 730 $ à 4 915 $	✓
Entrées d'immobilisations corporelles[2]	2 142	2 075 à 2 175	✓
Flux de trésorerie disponibles avant impôt[3]	2 029	1 950 à 2 050	✓
Impôt sur le résultat en trésorerie	380	425 à 475	☆

Atteint ✓ **Dépassé ☆** **Non atteint X**

1) Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».
2) Ces montants tiennent compte des entrées d'immobilisations corporelles de Sans-fil, de Cable, de Media, de SAR, ainsi que des dépenses en immobilisations corporelles du siège social. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Entrées d'immobilisations corporelles ».
3) Les flux de trésorerie disponibles avant impôt s'entendent du résultat d'exploitation ajusté diminué des dépenses en immobilisations corporelles et des intérêts sur la dette à long terme (après l'inscription à l'actif), et ils ne sont pas définis aux termes des IFRS.

Résultat d'exploitation ajusté

Nous avons tiré parti de nos réseaux, canaux et marques de premier plan pour présenter une hausse de 2 % de notre résultat d'exploitation ajusté consolidé par rapport à celui de 2011, ce qui correspond à peu près à la moitié des objectifs 2012 que nous nous étions fixés en début d'exercice. Au début de l'exercice 2012, la croissance des produits était généralement inférieure aux prévisions en raison de l'intense concurrence caractérisant le secteur des communications au Canada. Nous avons alors pris sans tarder des mesures visant à accélérer un certain nombre de projets de gestion des coûts pour atténuer les pressions exercées sur le chiffre d'affaires, et avons également mis en place des projets visant à stimuler le rythme de croissance des produits. Nous avons généré des gains d'efficience dans l'ensemble de nos activités par la rationalisation et la simplification tout en offrant des services et un soutien ininterrompus, fiables et conviviaux en vue d'améliorer l'expérience client. Ce faisant, nous avons réduit les charges opérationnelles consolidées, compte non tenu des coûts des ventes de matériel, d'environ 2 % par rapport aux niveaux de 2011 et avons accru les marges consolidées de 39 %.

Entrées d'immobilisations corporelles

Pour conserver notre position de tête en matière de réseau, nous avons investi dans une importante expansion du réseau sans fil LTE 4G. Notre objectif consistait à augmenter encore davantage le débit de nos services d'accès Internet par câble à large bande et à améliorer notre plateforme télévisuelle pour offrir une expérience intégrée de « télévision en tous lieux » sur quatre types d'écrans.

Flux de trésorerie disponibles avant impôt

Nos flux de trésorerie disponibles avant impôt se chiffrent à 2,0 milliards de dollars, essentiellement en raison de la croissance du résultat d'exploitation ajusté et de l'incidence des entrées d'immobilisations corporelles susmentionnées. Ce résultat se situe dans notre fourchette prévisionnelle et représente une augmentation de 3 % par rapport à l'exercice 2011. Ces flux de trésorerie disponibles nous ont permis de subventionner le montant de 1 153 millions de dollars versé aux actionnaires, lequel était constitué d'une tranche de 803 millions de dollars au titre de dividendes et d'une tranche de 350 millions de dollars au titre de rachats d'actions.

Impôt sur le résultat en trésorerie

Grâce à des stratégies de compression et de planification fiscale, l'impôt sur le résultat en trésorerie a été inférieur à la fourchette cible minimale pour 2012. Ces économies ont contribué à la génération de flux de trésorerie disponibles consolidés, lesquels ont totalisé 1,6 milliard de dollars après impôt.

PERSPECTIVES ET OBJECTIFS FINANCIERS POUR 2013

Le tableau qui suit présente les fourchettes prévisionnelles et les hypothèses pour certaines mesures financières en 2013, lesquelles tiennent compte de nos priorités stratégiques et de nos perspectives actuelles. Ces informations sont prospectives et devraient être lues de concert avec la rubrique « Mise en garde concernant les énoncés prospectifs, les risques et les hypothèses » et avec les informations connexes concernant les hypothèses et facteurs économiques, concurrentiels et réglementaires et les facteurs de risque qui pourraient faire en sorte que les résultats financiers et les résultats opérationnels futurs réels diffèrent de ceux prévus à l'heure actuelle.

Nous établissons des fourchettes prévisionnelles pour un exercice entier sur une base consolidée conformément aux plans annuels sur un exercice entier approuvés par le conseil d'administration. Dans le cadre de la publication de nos résultats financiers pour le quatrième trimestre, au début de chaque exercice, nous fournissons habituellement le détail des objectifs sur un exercice entier par secteur opérationnel, et ce, à la fois en ce qui concerne les produits et le résultat d'exploitation ajusté qui ne font pas partie de nos objectifs officiels pour l'exercice 2013 et sont offerts à titre indicatif seulement. Toute mise à jour de nos objectifs financiers annuels au cours de l'exercice ne serait apportée qu'au niveau des fourchettes prévisionnelles consolidées présentées ci-après.

Objectifs financiers pour 2013

(en millions de dollars)	2012 Chiffres réels	2013 Prévisions
Prévisions des chiffres consolidés		
Résultat d'exploitation ajusté[1)4)]	4 834 $	4 865 $ à 5 050 $
Entrées d'immobilisations corporelles[2)]	2 142	2 150 à 2 250
Flux de trésorerie disponibles avant impôt[3)4)]	2 029	2 030 à 2 090
Impôt sur le résultat en trésorerie	380	650 à 700

1) Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».
2) Ces montants tiennent compte des entrées d'immobilisations corporelles de Sans-fil, de Cable, de Media, de SAR, ainsi que des dépenses en immobilisations corporelles du siège social.
3) Les flux de trésorerie disponibles avant impôt s'entendent du résultat d'exploitation ajusté diminué des dépenses d'immobilisations corporelles et des intérêts sur la dette à long terme (après l'inscription à l'actif) et ils ne sont définis aux termes des IFRS.
4) Suppose la clôture de Moutain Cable et de theScore au milieu de 2013.

Comme il en a été question à la rubrique « Stratégie », nous prévoyons atteindre nos objectifs financiers de 2013 en atteignant les six objectifs stratégiques à long terme suivants :

1. **Offrir une expérience client de bout en bout distinctive**
   Se concentrer sur la réalisation de progrès en matière d'intégration entre les divers appareils pour offrir une expérience ininterrompue, fiable et conviviale aux clients en tout temps et en tous lieux. Offrir une gamme d'appareils et de services connexes distinctifs. Permettre une plus grande intégration de nos actifs de média avec tous les types d'écrans.

2. **Maintenir des réseaux de premier plan**
   Étendre notre réseau LTE pour l'offrir à une plus grande partie de la population canadienne. Continuer à augmenter les débits des services d'accès Internet à large bande et convertir les abonnés à Internet par câble à la technologie DOCSIS 3.0. Poursuivre l'amélioration de notre plateforme télévisuelle en la dotant de nouvelles caractéristiques et fonctionnalités de prochaine génération.

3. **Élargir la portée de nos services**
   Élargir la portée de nos réseaux et de nos services au moyen de nouvelles constructions, en déployant à plus grande échelle des produits tels le service Un seul numéro Rogers et en élargissant la portée de nos marques de média phares par l'intermédiaire de nos plateformes numériques.

4. **Améliorer l'expérience client**
   Déployer à grande échelle le nouveau concept de magasin de détail et la nouvelle approche de service de Rogers dans l'ensemble du réseau de magasins Rogers Plus. Continuer d'améliorer notre service Rogers Concierge et simplifier notre offre de service.

5. **Améliorer la productivité et la structure de coûts**
   Continuer à nous concentrer sur des projets d'optimisation des coûts visant à améliorer l'efficience organisationnelle en réduisant la complexité, en se concentrant sur des projets moins nombreux, mais plus déterminants, en gérant les charges et en collaborant étroitement avec les fournisseurs clés.

6. **Susciter des occasions de croissance future**
   Continuer à favoriser et à assurer la croissance des secteurs prometteurs de nos activités, notamment les communications machine à machine, le commerce mobile, les services de médias numériques et locaux, la domotique et les services de communications d'affaires.

3. RÉSULTATS FINANCIERS ET OPÉRATIONNELS

Il y a lieu de se reporter aux rubriques « Méthodes comptables », « Estimations comptables critiques » et « Nouvelles normes comptables » du présent rapport de gestion ainsi qu'aux notes afférentes aux états financiers consolidés audités de 2012 pour obtenir de l'information importante sur les incidences de ces méthodes et estimations comptables sur les résultats financiers et opérationnels de la Société.

Nous mesurons le succès de nos stratégies de gestion dans le cadre de la gestion courante de nos activités en recourant à un certain nombre d'indicateurs clés de performance soulignés dans la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ». Ces indicateurs ne sont pas des mesures conformes aux IFRS et ne doivent pas être considérés comme des substituts au bénéfice net ni à toute autre mesure financière ou indicateur de performance conforme aux IFRS. Les mesures non conformes aux PCGR présentées dans le présent rapport de gestion incluent, notamment, le résultat d'exploitation, les flux de trésorerie disponibles et les montants ajustés. La Société est d'avis que les mesures financières non conformes aux PCGR présentées, lesquelles ne tiennent généralement pas compte i) de la charge (du recouvrement) au titre de la rémunération fondée sur des actions, ii) des frais d'intégration et de restructuration et des coûts d'acquisition, iii) du règlement des obligations au titre des régimes de retraite, et iv) de la perte liée aux remboursements sur la dette à long terme, de la dépréciation d'actifs, du profit sur la distribution du spectre, de l'incidence fiscale des éléments susmentionnés et des modifications législatives, relativement au bénéfice net et au bénéfice par action, permettent une analyse plus efficace et recevable de sa performance opérationnelle.

RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf les montants par action)	2012	2011	Variation en %
Produits opérationnels			
Sans-fil	**7 280 $**	7 138 $	2
Cable	**3 358**	3 309	1
SAR	**351**	405	(13)
Media	**1 620**	1 611	1
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	**(123)**	(117)	5
Total des produits opérationnels	**12 486**	**12 346**	**1**
Résultat d'exploitation ajusté[1)]			
Sans-fil	**3 063**	3 036	1
Cable	**1 605**	1 549	4
SAR	**89**	86	3
Media	**190**	180	6
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	**(113)**	(112)	1
Résultat d'exploitation ajusté[1)]	**4 834**	**4 739**	**2**
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	**(1 819)**	(1 743)	4
Charges financières, sauf la perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	**(664)**	(639)	4
Autres produits, montant net	**15**	1	n.s.
Quote-part du bénéfice des entreprises associées et des coentreprises, exclusion faite du profit sur la distribution du spectre[1), 2)]	**2**	7	(71)
Résultat net ajusté avant impôt	**2 368**	2 365	–
Charge d'impôt ajustée[1), 3)]	**(580)**	(629)	(8)
Résultat net ajusté[1)]	**1 788 $**	**1 736 $**	**3**
Résultat par action de base ajusté[1)]	**3,45 $**	3,20 $	8
Résultat par action dilué ajusté[1)]	**3,43**	**3,17**	**8**

Résultat d'exploitation ajusté[1)]	**4 834 $**	**4 739 $**	**2**
Charge au titre de la rémunération fondée sur des actions	**(77)**	(64)	20
Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition	**(92)**	(56)	64
Règlement des obligations au titre des régimes de retraite	**–**	(11)	n.s.
Résultat d'exploitation[1)]	**4 665**	4 608	1
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	**(1 819)**	(1 743)	4
Dépréciation d'actifs	**(80)**	–	n.s.
Bénéfice opérationnel	**2 766**	2 865	(3)
Charges financières	**(664)**	(738)	(10)
Autres produits, montant net	**15**	1	n.s.
Quote-part du bénéfice des entreprises associées et des coentreprises	**235**	7	n.s.
Bénéfice avant impôt sur le résultat	**2 352**	2 135	10
Charge d'impôt sur le résultat	**(620)**	(545)	14
Bénéfice net des activités poursuivies	**1 732**	1 590	9
Perte découlant des activités abandonnées	**(32)**	(27)	19
Bénéfice net	**1 700 $**	**1 563 $**	**9**
Bénéfice de base par action – activités poursuivies	**3,34 $**	2,93 $	14
Bénéfice dilué par action – activités poursuivies	**3,32**	2,91	14
Bénéfice de base par action	**3,28**	2,88	14
Bénéfice dilué par action	**3,26**	2,86	14

Total des entrées d'immobilisations corporelles	**2 142 $**	2 127 $	1
Flux de trésorerie disponibles avant impôt[1)]	**2 029**	**1 973**	**3**
Flux de trésorerie disponibles après impôt[1)]	**1 649**	1 874	(12)

1) Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ». Le résultat d'exploitation ne doit pas être considéré comme une mesure susceptible de remplacer le bénéfice opérationnel ni le bénéfice net établis conformément aux IFRS.

2) Correspond au bénéfice des entreprises associées et des coentreprises de 235 millions de dollars, moins le profit sur la distribution du spectre de 233 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2012.

3) Correspond à la charge d'impôt sur le résultat de 620 millions de dollars, moins 40 millions de dollars, relativement à la charge d'impôt sur les éléments ajustés, pour l'exercice clos le 31 décembre 2012.

n.s. : non significatif.

Chacun de nos quatre secteurs d'activités présente des résultats financiers allant des produits opérationnels et du résultat d'exploitation ajusté jusqu'à diverses mesures opérationnelles adaptées à ses activités. Il y a lieu de se reporter aux rubriques pertinentes du présent rapport de gestion pour obtenir de l'information.

Produits consolidés

Les produits consolidés ont augmenté de 140 millions de dollars d'un exercice à l'autre. Les parts de cette augmentation attribuables à Sans-fil, Cable et Media ont été, respectivement, de 142 millions de dollars, 49 millions de dollars et 9 millions de dollars, partiellement contrebalancées par des diminutions des produits de 54 millions de dollars de SAR et de 6 millions de dollars des éléments du siège social et des éliminations intersociétés. Cette augmentation est attribuable à la hausse globale du nombre d'abonnés, des produits tirés des services de transmission des données et des ventes de matériel du secteur Sans-fil ainsi qu'à l'augmentation des produits tirés des services d'accès Internet de Cable, partiellement contrebalancées par un recul des produits d'ensemble de SAR imputable à la sortie progressive de ses services d'affaires traditionnels.

Résultat d'exploitation ajusté consolidé

Le résultat d'exploitation ajusté consolidé s'est accru de 95 millions de dollars d'un exercice à l'autre. Les parts de cette croissance attribuables à Sans-fil, Cable, SAR, et Media ont été, respectivement, de 27 millions de dollars, 56 millions de dollars, 3 millions de dollars et 10 millions de dollars, partiellement contrebalancées par une baisse de 1 million de dollars des éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés. Les hausses enregistrées par Sans-fil et Cable sont attribuables à la croissance des produits susmentionnée combinée aux gains d'efficience.

Le résultat d'exploitation ajusté pour les exercices 2012 et 2011 exclut, respectivement : i) la charge au titre de la rémunération fondée sur des actions de 77 millions de dollars et de 64 millions de dollars, ii) les frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition de 92 millions de dollars et de 56 millions de dollars et iii) le règlement des obligations au titre des régimes de retraite de néant et de 11 millions de dollars.

Pour en savoir davantage sur la façon dont est déterminé le résultat d'exploitation ajusté, qui est une mesure non conforme aux PCGR, il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».

Résultat net ajusté consolidé

Sur une base consolidée, le résultat net ajusté a augmenté pour atteindre 1 788 millions de dollars, comparativement à 1 736 millions de dollars, essentiellement en raison de l'augmentation de 2 % d'un exercice à l'autre au titre du résultat d'exploitation ajusté.

Le résultat net ajusté en 2012 et 2011 exclut, respectivement : i) la charge au titre de la rémunération fondée sur des actions de 77 millions de dollars et de 64 millions de dollars; ii) les frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition de 92 millions de dollars et de 56 millions de dollars; iii) le règlement des obligations au titre des régimes de retraite de néant et de 11 millions de dollars; iv) la perte liée aux remboursements sur la dette à long terme de néant et de 99 millions de dollars; v) la dépréciation des actifs de 80 millions de dollars et néant; vi) le gain sur la distribution du spectre de 233 millions de dollars et néant; vii) le recouvrement d'impôt sur le résultat des éléments susmentionnés de 14 millions de dollars et de 56 millions de dollars et viii) l'incidence fiscale des modifications législatives de 54 millions de dollars et un recouvrement d'impôt de 28 millions de dollars.

Pour obtenir une analyse des éléments de rapprochement du résultat d'exploitation ajusté avec le bénéfice net et le résultat net ajusté, il y a lieu de se reporter à la rubrique « Analyse consolidée ».

Résultat par action de base ajusté et résultat par action dilué ajusté

Sur une base consolidée, le résultat par action de base ajusté et le résultat par action dilué ajusté ont tous deux augmenté de 8 % d'un exercice à l'autre. Ces hausses découlent principalement de l'augmentation de 3 % du résultat net ajusté d'un exercice à l'autre et de l'incidence de nos rachats d'actions.

Pour en savoir davantage sur la façon dont sont déterminés le résultat par action de base ajusté et le résultat par action dilué ajusté, qui sont des mesures non conformes aux PCGR, il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».

Flux de trésorerie disponibles avant impôt

La hausse de nos flux de trésorerie disponibles avant impôt d'un exercice à l'autre est attribuable en grande partie à la progression de 2 % du résultat d'exploitation ajusté atténuée en partie par des entrées d'immobilisations corporelles en hausse.

Les flux de trésorerie disponibles avant impôt s'entendent du résultat d'exploitation ajusté diminué des dépenses en immobilisations corporelles et des intérêts sur la dette à long terme (après l'inscription à l'actif). Pour en savoir davantage sur la façon dont sont déterminés les flux de trésorerie disponibles avant impôt, qui constituent une mesure non conforme aux PCGR, il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».

REVUE DES SECTEURS

SANS-FIL

Tendances récentes dans le secteur Sans-fil

> Fidélisation des abonnés

La pénétration actuelle du marché canadien des communications sans fil est estimée à 78 % de la population, contre environ 109 % aux États-Unis et approximativement 123 % au Royaume-Uni. Nous nous attendons à ce que ce taux de pénétration augmente d'environ 4 % par année au Canada au cours des prochaines années. Dans un contexte d'accroissement de la pénétration du marché et d'intensification de la concurrence, il importe de se doter d'une stratégie axée sur l'amélioration de l'expérience client, sur la promotion de nouveaux services de transmission de la voix et des données aux clients actuels et sur la fidélisation des clients grâce à l'amélioration des services, à la subvention des rehaussements et à d'autres fonctions à valeur ajoutée.

> Demande d'applications de données évoluées

Le développement continu de réseaux, appareils et applications sans fil plus évolués a engendré la multiplication des fonctionnalités axées sur les données. Parallèlement, il a permis aux Canadiens d'accéder à (et de demander) une gamme sans cesse croissante de contenu allant des applications populaires à la diffusion continue de vidéos, de musique et d'émissions de télévision de grande qualité. Sans-fil est d'avis que le lancement rapide de nouvelles technologies et fonctions contribuera à la croissance soutenue des services sans fil de transmission des données à l'avenir.

> Convergence des technologies

Les technologies propres aux plateformes sans fil et filaires ont convergé de plus en plus ces dernières années. Cette convergence a permis à Sans-fil de lancer de nombreuses applications destinées aux abonnés, notamment une application au moyen de laquelle l'utilisateur peut gérer les enregistrements effectués à partir d'un téléphone intelligent ou d'une tablette, ainsi qu'une application de diffusion en mode continu de contenu télévisuel en direct sur un téléphone intelligent ou une tablette.

> Concurrence accrue des autres fournisseurs de services sans fil

Sans-fil se mesure à une vive concurrence de la part des fournisseurs de services sans fil régionaux et nationaux titulaires ainsi que d'un certain nombre de nouveaux venus de moindre envergure sur le marché des services sans fil canadien. Cette tendance est analysée en détail à la rubrique « Concurrence dans les secteurs d'activité de la Société » du présent rapport de gestion. Au cours des trois derniers exercices, les nouveaux venus de plus petite taille ont lancé des services illimités et proposent des tarifs et des promotions extrêmement concurrentiels, ce qui a entraîné des ajustements tarifaires à la baisse, particulièrement pour les services sans fil de transmission de la voix, ainsi qu'une augmentation du taux d'attrition.

> Conversion aux technologies sans fil de prochaine génération

Les avancées eu égard aux technologies sans fil de transmission des données combinées à la demande de services sans fil et de fonctionnalités de transmission de données plus évoluées ont incité les fournisseurs de services sans fil à se convertir aux réseaux de données sans fil à large bande de prochaine génération, comme les réseaux HSPA et LTE. Ces réseaux permettent la transmission des données à des vitesses beaucoup plus grandes, une efficience accrue, des courts délais de transit et des capacités améliorées de diffusion de contenu vidéo en mode continu. Ces réseaux soutiennent diverses applications de plus en plus avancées axées sur les données, comme l'accès Internet à large bande, les services multimédias et l'accès en mode continu aux systèmes informatiques des entreprises, notamment les ordinateurs de bureau et les applications client-serveur qui peuvent être accessibles sur une base locale, nationale ou internationale. Sans-fil est un leader du déploiement des technologies de prochaine génération, ayant été le premier à offrir la technologie cellulaire numérique, puis la technologie HSPA et, dernièrement, la technologie LTE, dont nous poursuivrons le déploiement au cours de l'exercice 2013.

La technologie sans fil à large bande qui est la plus déployée à l'échelle mondiale à l'heure actuelle est la technologie LTE. Dans la plupart des cas, les deux grands courants technologiques prédécesseurs du secteur des services sans fil, soit les technologies GSM-HSPA et d'accès multiple par répartition en code/évolution-données optimisées (« CDMA-EVDO »), convergent désormais.

La technologie LTE est la nouvelle technologie sans fil à large bande de quatrième génération (« 4G ») adoptée par la communauté GSM de par le monde. Il s'agit d'une technologie sans fil de transmission des données entièrement fondée sur le protocole Internet (« IP ») qui repose sur une nouvelle forme de modulation (le multiplexage par répartition orthogonale de la fréquence) précisément conçue pour améliorer l'efficience, réduire les coûts et améliorer et élargir la gamme des services de transmission de la voix et des données disponibles sur les réseaux sans fil à large bande mobiles. Elle met également à profit les nouveaux octrois de licences d'utilisation du spectre et s'intègre mieux à d'autres normes technologiques ouvertes. En tant que technologie 4G, la LTE est conçue pour accroître et améliorer les capacités inhérentes à la technologie UMTS-HSPA et être rétrocompatible avec celle-ci, qui est la norme mondiale précédente en matière de services sans fil à large bande mobiles 3G et la norme précédente selon laquelle Sans-fil exerce également ses activités.

La technologie WiFi (la norme IEEE 802.11) est une norme qui permet aux utilisateurs de certains appareils adéquatement équipés, comme les ordinateurs portatifs, les tablettes et les téléphones intelligents, de se connecter à un point d'accès sans fil à l'intérieur d'une zone locale. Ces points d'accès utilisent un spectre non muni de licences et la connexion sans fil n'est efficace que dans un rayon d'une zone locale d'environ 50 à 100 mètres du point d'accès. Ces points d'accès assurent une vitesse similaire à celle obtenue au sein d'un réseau local filaire (« LAN »). Étant donné que la technologie WiFi est un service non géré conçu principalement pour un accès sans fil dans un immeuble, un grand nombre de points d'accès doivent être déployés afin de couvrir la zone géographique locale sélectionnée et doivent être également interconnectés avec un réseau à large bande pour assurer la connexion à Internet. Les améliorations à venir concernant le prolongement du rayon des services WiFi et la mise en réseau de points d'accès WiFi pourraient fournir des occasions complémentaires aux exploitants de services sans fil ou aux exploitants de réseaux WiFi municipaux, chacun offrant la capacité et la couverture appropriées selon les circonstances.

Résultats financiers et opérationnels de Sans-fil

Rogers Sans-fil pave la voie du développement des fonctionnalités de commerce mobile et de l'adoption de celles-ci au Canada.

En dépit de l'intensification de la concurrence des suites de l'entrée en scène de nouveaux joueurs sur le marché des services sans fil et de la parité de l'offre des fournisseurs titulaires en matière de réseau et d'appareils, Sans-fil a enregistré une légère hausse des produits d'un exercice à l'autre, et ce, à un rythme s'accélérant au fil de l'exercice. Les charges opérationnelles, y compris le coût des ventes de matériel, ont également augmenté d'un exercice à l'autre. Toutefois, grâce à des projets de gestion des coûts réussis, nous avons également enregistré une augmentation du résultat d'exploitation ajusté d'un exercice à l'autre. Les produits tirés des services de transmission de données continuent d'afficher des taux de croissance de plus de 10 %, la demande des abonnés pourvus de téléphones intelligents ne cessant de croître pour ces services.

Sommaire des résultats financiers de Sans-fil

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf les marges)	2012	2011	Variation en %
Produits opérationnels			
Produits tirés des réseaux	**6 719 $**	6 601 $	2
Ventes de matériel	**561**	537	4
Total des produits opérationnels	**7 280**	7 138	2
Charges opérationnelles			
Coût des ventes de matériel[1]	**(1 585)**	(1 425)	11
Autres charges opérationnelles	**(2 632)**	(2 677)	(2)
	(4 217)	(4 102)	3
Résultat d'exploitation ajusté[2]	**3 063 $**	3 036 $	1
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée en % des produits tirés des réseaux[2]	**45,6 %**	46,0 %	
Entrées d'immobilisations corporelles	**1 123 $**	1 192 $	(6)
Produits tirés des services de transmission des données inclus dans les produits tirés des réseaux	**2 722 $**	2 325 $	17
Produits tirés des services de transmission de données en % des produits tirés des réseaux	**41 %**	35 %	

1) Le coût du matériel comprend le coût des ventes de matériel et les subventions directes pour les chaînes.
2) Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».

Faits saillants de l'exploitation de Sans-fil pour 2012

- La progression des produits et du résultat d'exploitation ajusté de Sans-fil est attribuable à une légère croissance du nombre d'abonnés et à des projets de gestion des coûts fructueux, contrebalancés en partie par les investissements initiaux liés à l'activation et au rehaussement d'un nombre record de téléphones intelligents et par le recul soutenu des PMPA aux services de transmission de la voix. D'un exercice à l'autre, la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée exprimée en pourcentage des produits tirés des réseaux est demeurée essentiellement stable, se chiffrant à 45,6 %.

- La croissance du nombre d'abonnés aux services facturés s'est poursuivie en 2012 avec des ajouts nets de 268 000 abonnés, alors que le taux d'attrition des services facturés a reculé pour s'établir à 1,29 % comparativement à 1,32 % en 2011.

- Les produits tirés des services sans fil de transmission des données ont grimpé de 17 % pour atteindre 2 722 millions de dollars en 2012, contre 2 325 millions de dollars en 2011, soit environ 41 % des produits tirés des réseaux, comparativement à 35 % en 2011.

- Les PMPA mensuels aux services facturés ont diminué de 1,4 % pour se chiffrer à 69,30 $ en 2012, contre 70,26 $ en 2011, en raison de l'intensité de la concurrence et des baisses des produits d'itinérance et d'utilisation hors du forfait, ce qui a contrebalancé la forte croissance des produits tirés des services sans fil de transmission des données. La tendance au recul des PMPA observée en début d'exercice s'est toutefois inversée au fil de l'exercice, qui s'est clos avec une progression de 1,6 % des PMPA au quatrième trimestre.

- Sans-fil a procédé à l'activation et au rehaussement de près de 2,9 millions de téléphones intelligents, principalement des appareils iPhone, Android et BlackBerry, ce qui a permis de porter la pénétration des téléphones intelligents à 69 % des abonnés aux services facturés.

- Sans-fil a étendu le premier réseau sans fil LTE 4G du Canada pour desservir environ 60 % de la population du pays, et, parallèlement, a continué d'offrir plus d'appareils LTE que n'importe quel autre exploitant au Canada.

- En association avec la CIBC, Rogers a annoncé le lancement de la première solution de paiement par carte de crédit à partir d'un téléphone cellulaire à un point de vente au Canada. Le service permet aux Canadiens de régler leurs achats sans fil par carte de crédit CIBC en utilisant la carte SIM sécurisée de leur BlackBerry Rogers doté de la technologie de communication en champ proche. Cette première transaction mobile jamais effectuée – possible grâce à la plateforme de réseau novatrice de Rogers – a permis au Canada de se démarquer à l'échelle mondiale en tant que chef de file du commerce mobile.

- Rogers a lancé le programme de rehaussement d'appareils sans fil « FLEXIbalance » qui permet aux clients de procéder, s'ils le désirent, à un rehaussement d'appareil sans fil anticipé en payant une part proportionnelle de la subvention non amortie à tout moment pendant la durée de leur contrat.

- Sans-fil a procédé à la refonte et à la simplification de ses offres et forfaits sans fil, réduisant ainsi la complexité et le temps consacré au service à la clientèle par nos équipes de vente et de soutien. Ces nouveaux forfaits offrent les appels et messages texte illimités et une variété de plafonds d'utilisation des services de transmission de données sans fil et d'options de partage des données pour répondre aux besoins de notre clientèle de plus en plus tournée vers les services de transmission de données.

- Sans-fil a procédé au lancement du nouveau service IP Un seul numéro Rogers, une autre première dans le secteur, qui permet aux Canadiens d'utiliser leur numéro d'appareil sans fil Rogers à partir de leur ordinateur, de leur tablette ou de leur téléphone résidentiel. Offert en exclusivité aux clients de Rogers Sans-fil, le service Un seul numéro Rogers permet à ses utilisateurs de texter et de parler à partir d'un ordinateur et de faire des appels vidéo avec d'autres utilisateurs du service, le tout en utilisant le numéro de leur appareil sans fil. Il s'agit d'une solution conviviale et sans interruption qui transforme et simplifie les communications des Canadiens avec les membres de leur famille et leurs amis.

- Rogers et Wavefront ont procédé à l'ouverture d'un nouveau Centre d'innovation Sans-fil Rogers, à Vancouver, à Toronto et à Montréal. Le Centre d'innovation Sans-fil Rogers soutiendra les développeurs, aussi bien existants qu'émergents, afin d'accélérer l'arrivée sur le marché d'applications novatrices pour les appareils branchés dans le but de consolider l'écosystème des développeurs sans fil au Canada, ainsi que de sensibiliser les entreprises au sujet des avantages de la technologie machine à machine.

- Sans-fil a annoncé une alliance avec les entreprises de télécommunications mobiles internationales KPN, NTT Docomo, SingTel, Telefónica, Telstra et Vimpelcom en vue de collaborer à des initiatives commerciales machine à machine. Cette alliance a pour but de soutenir une plateforme unique dont les clients multinationaux pourront tirer profit pour mieux gérer leurs activités et réduire leurs coûts et qui permettra aux appareils connectés de fonctionner dans plusieurs pays. Rogers est le premier fournisseur de solutions machine à machine au Canada s'étant engagé à fournir aux entreprises les outils et plateformes qui

contribuent à la rapidité de la connectivité machine à machine de prochaine génération dans divers secteurs et segments de marché.

- Sans-fil a annoncé la signature d'une entente avec Axeda Corporation qui accélérera le déploiement et réduira la complexité entourant le développement de solutions machine à machine au Canada. Rogers et SAP ont annoncé leur intention de déployer des applications mobiles pour entreprises qui exploitent la plateforme mobile de SAP. Ce nouveau produit exclusif aidera les entreprises à mobiliser plus facilement leurs équipes de travail en donnant aux membres du personnel accès en temps réel aux applications mobiles pour entreprises à partir de tablettes et de téléphones intelligents, et non plus seulement depuis un ordinateur de table.

Sommaire des résultats d'abonnement de Sans-fil

Le tableau qui suit présente le sommaire des résultats d'abonnement de Sans-fil pour les exercices 2012 et 2011.

Exercices clos les 31 décembre (en milliers pour les données sur les abonnés, sauf les PMPA et les taux d'attrition)	**2012**	2011	Variation
Services facturés			
Ajouts bruts d'abonnés	**1 457**	1 449	8
Ajouts nets d'abonnés	**268**	269	(1)
Total des abonnés aux services facturés[1]	**7 846**	7 574	272
Attrition mensuelle	**1,29 %**	1,32 %	(0,03) pts
Produits moyens par abonné (« PMPA ») mensuels[2]	**69,30 $**	70,26 $	(0,96)$
Services prépayés			
Ajouts bruts d'abonnés	**627**	845	(218)
Ajouts nets (réductions nettes) d'abonnés	**(170)**	109	(279)
Total des abonnés aux services prépayés	**1 591**	1 761	(170)
Attrition mensuelle	**3,98 %**	3,64 %	0,34 pts
PMPA[2]	**15,84 $**	16,02 $	(0,18)$
PMPA mixtes[2]	**59,79 $**	60,20 $	(0,41)$
PMPA aux services de transmission des données	**24,22**	21,21	3,01
PMPA aux services de transmission de la voix	**35,57**	38,99	(3,42)

1) Le 29 août 2012, Sans-fil a finalisé l'acquisition d'un groupe de clients auprès d'un tiers revendeur, ce qui a eu pour effet d'accroître de 4 000 le nombre de ses abonnés.

2) Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».

Abonnés et produits tirés des réseaux de Sans-fil

L'augmentation du nombre d'ajouts bruts d'abonnés aux services facturés en 2012 découle principalement de la demande de téléphones intelligents puisque Sans-fil a procédé à l'activation et au rehaussement d'environ 2,9 millions de téléphones intelligents en 2012, contre 2,5 millions en 2011. Ces téléphones intelligents étaient principalement des iPhone, des BlackBerry et des Android dont à peu près 33 % étaient destinés à de nouveaux abonnés de Sans-fil. Il s'agit des nombres les plus élevés de mises en service et d'ajouts de nouveaux utilisateurs de téléphones intelligents au cours d'un exercice jamais rapportés par Sans-fil jusqu'à ce jour. À la clôture de l'exercice, les abonnés dotés de téléphones intelligents comptaient pour 69 % de l'ensemble des abonnés aux services facturés, contre 56 % à la clôture de l'exercice 2011. Ces abonnés concluent généralement des contrats à terme pluriannuel et génèrent habituellement des PMPA beaucoup plus élevés que ceux des autres abonnés.

Dans l'ensemble, les ajouts nets d'abonnés aux services facturés suivaient les niveaux de 2011, ce qui rendait principalement compte de l'intensification de la concurrence, atténuée en partie par un recul continu des taux d'attrition des abonnés aux services facturés. La diminution d'un exercice à l'autre des ajouts nets d'abonnés aux services prépayés reflète une augmentation du taux d'attrition liée à l'intensification de la concurrence, particulièrement sur le marché d'entrée de gamme des services sans fil où la présence des produits prépayés est plus importante.

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 les 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 et d'itinérance.

La hausse des produits tirés des réseaux en 2012, comparativement à 2011, s'explique surtout par la croissance soutenue du nombre d'abonnés de Sans-fil ainsi que par l'adoption et l'utilisation accrues des services sans fil de transmission des données, contrebalancées en partie par une baisse des PMPA aux services de transmission de la voix, en grande partie liée à l'intensification de la concurrence.

Pour l'exercice 2012, les produits tirés des services sans fil de transmission des données ont augmenté de 17 % par rapport à ceux de l'exercice 2011, pour atteindre 2 722 millions de dollars. Cette progression reflète la prolifération soutenue des téléphones intelligents, des tablettes et des ordinateurs portables, lesquels engendrent l'augmentation de la demande d'applications, de vidéo mobile, de messagerie texte et d'autres services de transmission des données sans fil. En 2012, les produits tirés des services de transmission des données ont représenté environ 41 % du total des produits tirés des réseaux, contre 35 % en 2011.

Les PMPA mixtes ont reculé de 1 % d'un exercice à l'autre en raison de la baisse de 8,8 % enregistrée dans la composante services sans fil de transmission de la voix des PMPA mixtes découlant principalement de l'intensification de la concurrence sur le marché des services sans fil de transmission de la voix. Le recul a été grandement neutralisé par une augmentation de 14,2 % des PMPA aux services sans fil de transmission des données.

Ventes de matériel de Sans-fil

Les produits tirés des ventes de matériel, après déduction des subventions, sont composés des ventes, généralement au prix coûtant ou moins aux détaillants indépendants, aux agents et aux points de vente au détail ainsi que directement aux abonnés, par l'intermédiaire des groupes de service à la clientèle de Sans-fil, de ses sites Web et de la télévente. L'augmentation des produits tirés des ventes de matériel en 2012 comparativement à 2011, compte tenu des frais de mise en service et après déduction des subventions pour le matériel, reflète la croissance du nombre de mises en service de téléphones intelligents rapporté par Sans-fil, qui a atteint un nouveau sommet, comme il a été mentionné précédemment.

Charges opérationnelles de Sans-fil

Aux fins d'évaluation de la performance, les charges opérationnelles de Sans-fil sont réparties entre le coût du matériel, lequel est constitué des coûts des téléphones et appareils connexes et les autres charges opérationnelles, qui comprennent toutes les autres charges engagées pour exercer les activités sur une base quotidienne, administrer les abonnements existants et attirer de nouveaux abonnés.

La hausse de 160 millions de dollars du coût des ventes de matériel en 2012, comparativement à celui de 2011, découle essentiellement d'une augmentation des rehaussements de matériel et du nombre d'abonnés dotés de téléphones intelligents. Un nombre très élevé d'abonnés existants utilisant un iPhone ou un BlackBerry sont devenus admissibles à un rehaussement du matériel pendant le deuxième semestre de 2012. Nous avons en outre activé et rehaussé 39 % de plus d'iPhone et 16 % de plus de téléphones intelligents qu'au cours de l'exercice 2011; cela constitue le facteur le plus important de la hausse des charges d'un exercice à l'autre. Sans-fil est d'avis que ces coûts constituent un investissement à valeur actualisée nette positive pour acquérir et fidéliser des clients générant des PMPA plus élevés, puisque ces clients présentent des taux d'attrition plus faibles, signent des contrats à terme pluriannuels et consomment davantage de services de transmission des données.

Les charges de fidélisation totales, y compris les subventions aux rehaussements des appareils, ont atteint 942 millions de dollars en 2012, en hausse par rapport à celles de 813 millions de dollars enregistrées en 2011. Cette hausse découle du volume accru de téléphones intelligents et d'une composition de téléphones intelligents plus chers. L'augmentation de ces dépenses fait partie de notre stratégie de fidélisation et fait écho à la demande des abonnés à l'égard d'appareils et d'applications plus évolués.

La légère baisse d'un exercice à l'autre des autres charges opérationnelles, compte non tenu des charges de fidélisation, s'explique par la croissance du nombre d'abonnés aux services de Sans-fil. Cette progression s'accompagne toutefois d'une hausse des coûts du service à la clientèle afin d'assurer la prestation de services à un plus grand nombre d'abonnés aux services facturés et d'assurer un soutien technique plus complexe nécessaire pour des services et appareils plus évolués, et d'une hausse des charges de publicité et de promotion. Néanmoins, ces charges accrues ont principalement été contrebalancées par des économies attribuables aux projets de gestion stratégique des coûts et de la productivité. Le secteur Sans-fil continue de mettre l'accent sur la mise en œuvre d'un programme de mesures permanentes de réduction des coûts et d'amélioration de l'efficience pour contrôler la structure globale des charges opérationnelles et dégager des économies d'échelle dans l'ensemble des services, conformément à notre stratégie visant à améliorer notre structure de coûts et à favoriser une productivité constante.

Résultat d'exploitation ajusté de Sans-fil

La hausse de 1 % d'un exercice à l'autre du résultat d'exploitation ajusté de Sans-fil et la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée sur les produits tirés des réseaux (compte non tenu des produits tirés des ventes de matériel) de 45,6 % en 2012 reflètent principalement la légère augmentation des produits tirés des réseaux et de la vente de matériel, partiellement contrebalancée par une augmentation du total des charges opérationnelles, en raison des volumes records de mises en service et de rehaussements de téléphones intelligents, comme il a été mentionné dans la rubrique précédente.

CABLE

Tendances récentes dans le secteur Cable

> Investissements dans les réseaux améliorés de câblodistribution et offres de services élargies

Au cours des dernières années, les câblodistributeurs nord-américains ont investi massivement dans i) l'installation de fibres optiques, y compris dans le cadre de projets visant à rapprocher la fibre optique des abonnés résidentiels; ii) des circuits électroniques pour leurs réseaux respectifs et iii) l'élaboration de services d'accès Internet, de câble numériques et de téléphonie par câble. Ces investissements leur ont permis d'offrir des forfaits élargis de produits et services de câble numériques (comme la VSD et la VSDA, les forfaits de services de télévision payante, les EVP, la programmation TVHD et la diffusion continue de contenu vidéo sur de multiples appareils autres que des téléviseurs), de multiples forfaits de services d'accès Internet de plus en plus rapides et des services étendus de téléphonie résidentielle pour abonnés résidentiels et petites entreprises.

> Accroissement de la concurrence d'autres entreprises de distribution de radiodiffusion

Tel qu'il est décrit plus en détail à la rubrique « Concurrence dans les secteurs d'activité de la Société », les câblodistributeurs canadiens font habituellement face à une concurrence légale ou illicite de la part de plusieurs autres entreprises de distribution de radiodiffusion à canaux multiples.

> Croissance des services IP

Les fournisseurs de services de téléphonie sur Internet sont devenus des concurrents directs des câblodistributeurs canadiens et des fournisseurs de services de téléphonie titulaires qui constituent nos principaux concurrents. Les services de téléphonie fondés sur le protocole de la transmission de la voix sur IP (« VoIP ») sont offerts par des fournisseurs n'exploitant pas leurs propres installations, comme Skype et Vonage, qui commercialisent leurs services VoIP auprès des abonnés qui souscrivent déjà aux services d'accès Internet haute vitesse sur lesquels sont exploités leurs produits VoIP. De plus, certaines émissions télévisées et les films sont de plus en plus disponibles sur Internet. L'écoute de la télévision traditionnelle fera de plus en plus place à la vaste gamme d'options offertes aux consommateurs, tant existantes que nouvelles, comme les terminaux numériques d'avant-garde tels Netflix et Apple TV.

> Augmentation de l'accès en ligne et sans fil au contenu de télévision par câble

Les câblodistributeurs et les fournisseurs de contenu de l'Amérique du Nord continuent de développer des plateformes offrant un accès en ligne et sans fil à un contenu télévisuel croissant. Ces plateformes, y compris Télétransportée Rogers, incluent généralement des fonctions d'authentification qui contrôlent et limitent l'accès au contenu conformément au contenu de l'abonnement des clients résidentiels. Le lancement et le développement de ces plateformes de contenu en ligne n'en sont encore qu'à leurs débuts et font l'objet de discussions entre les fournisseurs de contenu et les câblodistributeurs pour déterminer comment l'accès au contenu de télévision traditionnelle et sur demande peut être octroyé, contrôlé et monétisé.

En outre, les câblodistributeurs des États-Unis et du Canada, dont Rogers, s'emploient de plus en plus au développement d'applications de diffusion de vidéo en continu pour les téléphones intelligents, les tablettes et les consoles de jeux. Cable offre à l'heure actuelle des applications pour téléphones intelligents et tablettes qui permettent aux abonnés de chercher du contenu et programmer leur EVP à distance depuis leur appareil sans fil.

> Concurrence de fournisseurs de services de téléphonie exploitant leurs propres installations

La concurrence est vigoureuse depuis un certain nombre d'années sur les marchés des services interurbains, le tarif moyen à la minute poursuivant généralement son déclin d'année en année. La concurrence sur les marchés des services locaux demeure intense entre Cable, les entreprises de services locaux titulaires (« ESLT ») et divers fournisseurs de services VoIP, comme susmentionné.

> Accroissement de la concurrence de fournisseurs de services Internet n'exploitant pas leur propres installations

Les services d'accès Internet offerts par des fournisseurs n'exploitant pas leurs propres installations et tirant parti des tarifs réglementés des

services d'accès Internet de gros constituent une menace qui prend de l'ampleur. Ces fournisseurs de services offrent des forfaits Internet à utilisation illimitée à des prix substantiellement inférieurs et attirent ainsi un nombre croissant d'abonnés.

La demande continue généralement de croître pour les services de Cable, plus particulièrement pour les services d'accès Internet, de télévision numérique et de téléphonie par câble. Les coûts variables liés à cette croissance, tels que le coût du contenu additionnel, les commissions pour la mise en service des abonnés et les coûts fixes liés à l'acquisition de nouveaux abonnés, sont significatifs. Par conséquent, les fluctuations des mises en service de nouveaux abonnés d'une période à l'autre feront varier les frais de vente et de commercialisation, le coût des ventes ainsi que les frais des activités sur le terrain.

Au cours des deux dernières années, la concurrence dans les zones couvertes par Cable s'est grandement intensifiée par suite de la disponibilité accrue de l'offre de télévision IP de la principale ELST concurrente qui est de plus en plus souvent offerte à un prix substantiellement réduit dans le but d'attirer de nouveaux clients. Cette concurrence accrue a eu pour effet le ralentissement de l'acquisition d'abonnés de Cable et la hausse des offres promotionnelles et de fidélisation, qui ont tous deux contribué à freiner le taux de croissance des produits de Cable.

Résultats financiers et opérationnels de Cable

Sommaire des résultats financiers de Cable

Le total des produits opérationnels de Cable a progressé d'un exercice à l'autre principalement en raison de l'augmentation des produits tirés des services d'accès Internet. Les produits tirés des services de télévision de Cable se sont repliés en raison des pressions concurrentielles caractérisant le secteur de la câblodistribution. En dépit de notre nombre croissant d'abonnés à la téléphonie résidentielle, les produits de Téléphonie résidentielle sont demeurés relativement stables d'un exercice à l'autre, en raison de la cession des activités de téléphonie à circuit commuté et de leurs abonnés en 2011. Les charges opérationnelles sont demeurées essentiellement stables grâce à nos projets de gestion stratégique des coûts et de la productivité, qui nous ont permis d'enregistrer une augmentation du résultat d'exploitation ajusté d'un exercice à l'autre.

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf les marges)	2012	2011	Variation en %
Produits opérationnels			
Services de télévision par câble	**1 868 $**	1 878 $	(1)
Internet	**998**	926	8
Téléphonie résidentielle	**477**	478	–
Produits tirés des services	**3 343**	3 282	2
Ventes de matériel	**15**	27	(44)
Total des produits opérationnels de Cable	**3 358**	3 309	1
Charges opérationnelles			
Coût des ventes de matériel	**(20)**	(29)	(31)
Autres charges opérationnelles	**(1 733)**	(1 731)	–
	(1 753)	(1 760)	–
Résultat d'exploitation ajusté[1)]	**1 605 $**	1 549 $	4
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée[1)]	**47,8 %**	46,8 %	
Entrées d'immobilisations corporelles	**832 $**	748 $	11

1) Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».

Faits saillants de l'exploitation de Cable pour 2012

- Pendant l'exercice, Cable a augmenté de 71 000 le nombre de ses abonnés aux services d'accès Internet haute vitesse et de 22 000 le nombre de ses abonnés aux services de téléphonie par câble, alors que le nombre de ses abonnés aux services de câble numériques a reculé de 9 000.
- La pénétration des services d'accès Internet de Cable a atteint environ 84 % des abonnés aux services de télévision et 49 % des foyers branchés aux réseaux de Cable. De plus, la pénétration des services numériques représente approximativement 80 % des abonnés aux services de télévision.
- Le nombre d'abonnés aux services de téléphonie par câble a continué de s'accroître et s'établissait à tout juste un peu moins de 1,1 million de lignes téléphoniques par câble résidentielles à la fin de l'exercice, ce qui a porté le taux de pénétration de ces services à 49 % des abonnés aux services de télévision.
- Rogers a dévoilé TerminalPlus 2.0, une gamme de nouvelles caractéristiques et fonctionnalités qui amélioreront l'expérience télévisuelle des clients de Rogers en leur permettant de choisir où, quand et comment ils regarderont leurs émissions préférées, qu'elles soient enregistrées ou en direct. Au cours de l'exercice, Cable a continué d'améliorer sa plateforme TerminalPlus 2.0 grâce à la nouvelle application Télétransportée Rogers, édition maison, pour tablettes. Cette plateforme propose une expérience télévisuelle et Internet ininterrompue permettant aux abonnés de regarder la télé où bon leur semble dans leur maison, et ce, sur des appareils multiples. Rogers est la première société de télécommunications canadienne à offrir un service de gestion à distance intégré de l'EVP et une expérience de télévision en mode continu à partir d'une tablette.
- Cable a fait la démonstration de son engagement à fournir une expérience Internet de premier plan aux Canadiens en augmentant le débit pour environ 90 % de sa zone de couverture et en doublant notamment le débit de son forfait Supérieur pour le porter à 150 Mbps. Cable continue d'investir considérablement dans son réseau afin d'offrir à la majorité des foyers les services Internet les plus rapides.

Sommaire des résultats d'abonnement

Le tableau qui suit présente le sommaire des résultats d'abonnement de Cable pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011.

Exercices clos les 31 décembre (en milliers pour les données sur les abonnés)	2012	2011	Variation
Foyers branchés	**3 810**	3 754	56
Télévision			
Réductions nettes d'abonnés	**(83)**	(14)	(69)
Nombre total d'abonnés aux services de télévision	**2 214**	2 297	(83)
Services de câble numériques			
Foyers, ajouts nets (réductions nettes)	**(7)**	39	(46)
Total des foyers abonnés aux services de câble numériques[1)]	**1 768**	1 777	(9)
Services d'accès Internet haute vitesse par câble			
Ajouts nets d'abonnés[1)]	**73**	83	(10)
Nombre total d'abonnés aux services d'accès Internet haute vitesse par câble[1)]	**1 864**	1 793	71
Services de téléphonie par câble			
Ajouts nets et conversions	**23**	45	(22)
Nombre total d'abonnés aux services de téléphonie par câble[1)]	**1 074**	1 052	22
Nombre total d'abonnés aux services par câble[2)]			
Ajouts nets d'abonnés	**13**	114	(101)
Nombre total d'abonnés aux services par câble	**5 152**	5 142	10

1) Au cours du quatrième trimestre de 2012, nous avons apporté des ajustements internes qui se sont soldés par une réduction de 2 000 abonnés des services d'accès Internet par câble, de 2 000 foyers abonnés aux services de câble numériques et de 1 000 abonnés aux services de téléphonie par câble. Ces ajustements ne sont pas compris dans les ajouts nets, mais sont inclus dans le solde de clôture total de l'exercice clos le 31 décembre 2012.
2) Le nombre total d'abonnés aux services par câble comprend les abonnés aux services de télévision, d'accès Internet et de téléphonie.

Produits tirés des services de télévision de Cable

Les produits tirés des services de télévision de Cable comprennent les produits tirés de ce qui suit : i) les services de câble analogiques, composés des frais de câble de base, de câble de base étendu (forfaits) et frais d'accès imposés à des tiers ou pour l'utilisation des réseaux; ii) 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 et iii) les produits de la location de terminaux numériques.

Le recul des produits des services de télévision de Cable en 2012 témoigne de l'intensification de la concurrence dans nos zones de couverture ayant entraîné la hausse des offres de fidélisation et des offres promotionnelles, ainsi que l'exode d'une partie de nos abonnés aux services de télévision de base. Les produits tirés des services de télévision de Cable reflètent l'incidence des modifications tarifaires annuelles, qui ont été apportées en mars 2012 et en mars 2011. Cable continue d'offrir des programmes stratégiques concurrentiels de regroupement de services et de fidélisation conçus pour encourager les abonnés à conclure des contrats à terme.

Le nombre d'abonnés aux services de câble numériques représentait 80 % des foyers branchés aux réseaux de câble au 31 décembre 2012, contre 77 % au 31 décembre 2011. La demande accrue des abonnés pour un choix plus varié en ce qui concerne le contenu numérique, la vidéo sur demande, la TVHD et les EVP continue à soutenir la croissance du nombre d'abonnés aux services numériques parmi nos abonnés aux services de télévision par câble.

Cable a commencé à convertir une part importante du reste de ses abonnés aux services de câble analogiques vers ses services numériques en 2012. Cette conversion stratégique permettra d'améliorer l'expérience client et d'accroître considérablement la capacité des réseaux ainsi que de réduire les coûts opérationnels et les coûts d'entretien des réseaux à l'avenir. La conversion des services analogiques aux services numériques, prévue tout au long de l'exercice 2013, nécessitera des coûts opérationnels et des dépenses en immobilisations corporelles supplémentaires à mesure que des convertisseurs numériques seront fournis aux abonnés aux services analogiques restants et que le matériel de filtrage analogique sera mis hors service.

Produits tirés des services d'accès Internet

Les produits tirés des services d'accès Internet comprennent les produits tirés des services d'accès Internet aux consommateurs et aux petites entreprises selon un abonnement mensuel et l'utilisation en sus ainsi que les produits tirés de la location de modems.

La croissance d'un exercice à l'autre des produits tirés des services d'accès Internet en 2012 reflète essentiellement l'augmentation du nombre d'abonnés aux services d'accès Internet et les modifications tarifaires apportées aux services d'accès Internet pendant les 12 derniers mois. Le calendrier et la combinaison des programmes de promotion, la tendance générale des abonnés à choisir des forfaits supérieurs offrant un débit supérieur et des plafonds d'utilisation plus élevés, une légère hausse des produits tirés de l'utilisation en sus du forfait et la combinaison d'abonnés de détail et de gros ont aussi eu une incidence sur la croissance.

Maintenant que les abonnés aux services d'accès Internet haute vitesse sont au nombre d'environ 1,9 million, la pénétration des services d'accès Internet a atteint approximativement 84 % des abonnés aux services de télévision et 49 % des foyers branchés aux réseaux de câble, comparativement à approximativement 78 % des abonnés aux services de télévision et 48 % des foyers branchés aux réseaux de câble au 31 décembre 2011.

Produits tirés des services de Téléphonie résidentielle

Les produits tirés de Téléphonie résidentielle de Rogers comprennent les produits tirés des services de téléphonie locaux aux consommateurs et aux petites entreprises et des fonctions supplémentaires, comme la messagerie vocale et l'appel en attente, et des services interurbains.

Les produits tirés des services de Téléphonie résidentielle sont demeurés stables en 2012. Une augmentation du nombre d'abonnés aux services de Téléphonie résidentielle et des modifications tarifaires ont été contrebalancées par l'incidence de la cession de nos activités et de notre clientèle du service de téléphonie à circuit commuté traditionnel, survenue en 2011.

Le nombre d'abonnés aux services de téléphonie par câble de Téléphonie résidentielle de Rogers s'est accru de 2 % au dernier exercice et représentait 49 % des abonnés aux services de télévision et 28 % des foyers branchés au réseau de câble à la clôture de l'exercice 2012, comparativement à 46 % et à 28 %, respectivement, à la fin de l'exercice 2011.

Ventes de matériel de Cable

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

L'augmentation des produits tirés de la vente de matériel de 2011 à 2012 rend compte de la composition des ventes par rapport à celles des locations, ainsi que du recul du nombre d'ajouts nets d'abonnés au câble numérique.

Charges opérationnelles de Cable

Aux fins d'évaluation de la performance par la direction, les charges opérationnelles de Cable sont réparties entre les catégories suivantes : i) coût des ventes de matériel, soit les charges liées aux terminaux numériques et aux modems Internet; ii) coûts de programmation et iii) toutes les autres charges engagées pour exercer les activités sur une base quotidienne, administrer les abonnements existants et attirer de nouveaux abonnés.

Les charges opérationnelles de Cable pour 2012 sont demeurées stables par rapport à celles de 2011, en raison de projets stratégiques visant à améliorer sa structure de coûts et sa productivité, ainsi qu'en raison de l'affaiblissement du nombre de nouveaux abonnés, annulés en partie par l'accroissement des coûts liés à la fidélisation de la clientèle et des coûts associés à la conversion des abonnés aux services de câble analogiques aux services numériques. Cable a continué de mettre l'accent sur la mise en œuvre d'un programme de mesures permanentes de réduction des coûts et d'amélioration de l'efficience pour contrôler la croissance de l'ensemble des charges opérationnelles.

Résultat d'exploitation ajusté de Cable

La croissance d'un exercice à l'autre du résultat d'exploitation ajusté s'explique par l'accroissement des produits, ce qui donne lieu à une hausse de 47,8 % des marges bénéficiaires opérationnelles ajustées en 2012, contre 46,8 % en 2011.

SAR

Tendances dans le secteur SAR

> Croissance des services IP

Sur le marché des services aux entreprises, on assiste à une conversion soutenue aux services IP et à une adoption croissante des services de voix sur IP et de téléphonie par câble par les anciens abonnés aux services basés sur le protocole de multiplexage dans le temps. De la même manière, une transition s'opère vers les services Ethernet IP à partir du mode de transfert asynchrone et du relais de trames.

> Investissements dans les réseaux améliorés de câblodistribution et offres de services élargies

Au cours des dernières années, des télécommunicateurs de toutes tailles ont commencé à procéder au démantèlement ou à la consolidation de leurs réseaux de multiplexage dans le temps traditionnels à la faveur de plateformes réseau IP de prochaine génération plus fiables et modulables. Les télécommunicateurs investissent dans des réseaux pour permettre la convergence des services de transmission de la voix, des données et des vidéos sur une seule plateforme réseau de diffusion et d'accès.

Les technologies qui étaient traditionnellement utilisées sur différentes plateformes distinctes ont convergé vers IP et Ethernet durant les dernières années et des exemples de telles applications se multiplient à l'échelle du secteur. SAR a lancé plusieurs applications de ce type, y compris des services de transmission de la voix par technologie SIP et un centre de services virtuel qui permet aux utilisateurs finaux de se faire une représentation virtuelle de leurs services et de les regrouper sur une seule plateforme Ethernet et IP.

> Prolifération des mégadonnées

Grâce aux débits et à la fiabilité accrus permis par des services d'accès Internet fondés sur la fibre optique ainsi qu'aux puissantes et efficientes ressources d'infonuagique sur demande, les organisations sont mieux équipées que jamais pour recueillir et analyser des volumes inouïs de données provenant d'un nombre infini de sources. Cela permet aux organisations de considérablement améliorer la qualité et l'efficacité de leur informatique décisionnelle. Les entreprises peuvent analyser des stratégies et prendre des décisions tactiques en temps réel à l'échelle de l'organisation que ce soit, par exemple, l'orientation des ventes et des ressources pour soutenir les stratégies de micromarketing ou l'amélioration du service à la clientèle et la fidélisation de cette dernière. Les volumes accrus et le détail des informations recueillies par les organisations alliés à la montée du multimédia, des médias sociaux et des applications Internet engendreront une croissance exponentielle de la demande de données dans un avenir prévisible.

> Virtualisation et consolidation des centres de données

Les changements rapides observés en matière de technologies de centres de données, particulièrement en ce qui concerne la densité de puissance, la virtualisation et la sécurité, ont également mené à une dynamique changeante sur le marché de la cooccupation. Les grandes entreprises et tous les paliers de gouvernement ont entrepris des transformations fondamentales afin de consolider leur infrastructure et ainsi réaliser des gains d'efficience et des économies d'échelle, simplifier la gestion et améliorer la sécurité et la performance. Les récentes acquisitions de centres de données par des entreprises de télécommunications ont permis de présenter une offre de service beaucoup plus étendue et profonde. De la même manière, les exigences relatives aux solutions d'affaires commencent à toucher le domaine de la partition réelle ou virtuelle du stockage et de l'hébergement de données pour les services évolués tels ceux fondés sur les technologies IaaS, SaaS et Software Defined Networking (« SDN »).

L'acceptation grandissante de la virtualisation au sein des organisations par la prolifération des services d'infonuagique continuera de stimuler le développement de fonctionnalités de réseau plus évoluées et exigera des télécommunicateurs qu'ils développent des services solides et modulables et des infrastructures de réseau auxiliaires.

Résultats opérationnels et financiers de SAR

Sommaire des résultats financiers de SAR

Le total des produits opérationnels de SAR a reculé en raison de l'abandon prévu et progressif de ses activités traditionnelles. Toutefois, les charges opérationnelles ont reculé pour la même raison et en raison de nos projets de gestion stratégique des coûts et d'amélioration de la productivité, lesquels ont permis d'afficher un résultat d'exploitation ajusté en hausse d'un exercice à l'autre.

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf les marges)	2012	2011[1]	Variation en %
Produits opérationnels			
Activités de prochaine génération	**162 $**	128 $	27
Activités traditionnelles	**183**	271	(32)
Produits tirés des services	**345**	399	(14)
Produits tirés de la vente de matériel	**6**	6	–
Total des produits opérationnels	**351**	405	(13)
Charges opérationnelles	**(262)**	(319)	(18)
Résultat d'exploitation ajusté[2]	**89 $**	86 $	3
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée[2]	**25,4 %**	21,2 %	
Entrées d'immobilisations corporelles	**61 $**	55 $	11

1) Les résultats opérationnels d'Atria Networks LP sont inclus dans les résultats des activités de SAR depuis la date d'acquisition de cette entreprise, soit le 4 janvier 2011.

2) Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».

Faits saillants de l'exploitation de SAR pour 2012

SAR continue de se concentrer à l'atteinte de ses objectifs stratégiques comme il en a été question auparavant et présente les faits saillants de l'exploitation suivants pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 :

- Le repli global de 13 % des produits de SAR d'un exercice à l'autre repose néanmoins sur une forte croissance de 27 % des produits tirés des services IP sur réseaux possédés et de prochaine génération. Ce passage à des services sur réseaux possédés à marge plus élevée a permis à SAR de générer une croissance de 3 % du résultat d'exploitation ajusté tout en accroissant sa marge bénéficiaire opérationnelle ajustée de 420 points de base d'un exercice à l'autre.

- SAR a annoncé le lancement de la connectivité par technologie SIP, une nouvelle solution de transmission de la voix fondée sur le protocole IP destinée aux entreprises et conçue pour complémenter ses services d'Internet par fibre optique et de connectivité de réseau étendu. Grâce à l'intégration des services de transmission de la voix à un réseau de données d'entreprise, les solutions de connectivité par technologie SIP répartissent automatiquement la bande passante nécessaire pour répondre aux besoins en matière de transmission de la voix et des données, selon la capacité requise pendant les heures de pointe, et fournissent également une plateforme pour la nouvelle génération d'applications et de services IP liés à la vidéo, à la productivité et à la mobilité.

Produits tirés de SAR

Les produits tirés de SAR proviennent des services de téléphonie, de transmission des données, de réseau de données et d'accès utilisés par les clients d'affaires et les entités du secteur public, ainsi que par la vente en gros à d'autres entreprises de télécommunications.

La baisse des produits tirés de SAR pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 par rapport à l'exercice précédent découle essentiellement de la diminution prévue de certains anciens services hors réseau à marge inférieure, contrebalancée par la croissance soutenue des services IP de prochaine génération et autres fournis à partir des réseaux possédés. SAR met surtout l'accent sur les services IP et vise de plus en plus à offrir davantage de services à marge supérieure à partir des réseaux possédés ou proches de Cable pour accroître, au moyen des installations de réseau existantes, sa prestation de services aux moyennes et grandes entreprises, aux entités du secteur public et aux entreprises de télécommunications. Les anciens services hors réseau à marge inférieure, qui incluent des services interurbains et locaux et certains anciens services de transmission des données, ont continué à diminuer, et ont reculé de 32 % par rapport à ceux de l'exercice précédent. En comparaison, les services de prochaine génération à marge supérieure ont grimpé de 27 %.

Charges opérationnelles de SAR

Les charges opérationnelles de SAR sont constituées des éléments suivants i) le coût des ventes de matériel de télécommunication et de réseau de données et ii) toutes les autres charges engagées pour exercer les activités sur une base quotidienne, administrer les abonnements existants et attirer de nouveaux abonnés.

Les charges opérationnelles ont diminué d'un exercice à l'autre par suite d'une baisse prévue des charges liées aux services traditionnels (p. ex., coût de location d'installations louées moindre), du recul des charges liées au volume et au service à la clientèle et des mesures stratégiques mises en place pour améliorer la structure de coûts et la productivité de SAR. SAR continue de mettre en œuvre des projets de gestion des coûts et de gains d'efficience pour contrôler sa structure de coûts dans son ensemble.

Résultat d'exploitation ajusté de SAR

La croissance d'un exercice à l'autre du résultat d'exploitation ajusté est attribuable à l'accent mis par SAR sur la croissance des produits tirés des services de transmission des données de prochaine génération sur ses réseaux possédés. Ce changement stratégique a plus que contrebalancé la baisse prévue des anciens services de transmission de la voix et des données à marge inférieure. Les mesures de réduction des coûts et les gains d'efficience concernant diverses fonctions ont également contribué à l'augmentation de la marge bénéficiaire opérationnelle.

MEDIA

Tendances récentes dans le secteur Media

> Intensification de la concurrence

Le secteur canadien des médias est hautement concurrentiel et seul un nombre restreint de concurrents possèdent l'envergure nécessaire et des ressources financières d'importance. Au cours des dernières années, la scène canadienne des médias a été le théâtre d'une consolidation accrue des actifs de médias traditionnels. La majorité des intervenants sur le marché ont procédé à une intégration verticale pour mieux acquérir et monétiser le contenu de première qualité.

Dans leurs habitudes de consommation, les clients se sont également tournés vers les médias numériques, l'utilisation d'appareils mobiles et le contenu sur demande. Ce changement de cap a entraîné l'émergence de nouveaux modèles d'affaires et la réaffectation d'une partie des dépenses de publicité des annonceurs aux plateformes numériques.

La poursuite de la réussite de Media dépend, entre autres choses, de sa capacité à obtenir les droits sur des événements et du contenu populaires à des prix favorables, à maintenir un taux de tirage élevé dans son secteur de l'édition, à tirer parti de son contenu de première qualité, de ses marques et de ses fonctions sur l'ensemble de ses nombreuses plateformes, à s'adapter et à prendre part au virage de la publicité numérique et à exploiter son leadership dans le domaine de la diffusion d'événements sportifs.

Le secteur canadien du commerce de détail est foncièrement cyclique et assujetti aux pressions exercées par les récessions. La chaîne de télévision TheShopping Network est en concurrence directe avec les magasins de détail traditionnels, les détaillants par catalogue, les détaillants Internet, les détaillants recourant au publipostage, les entreprises de vente par correspondance et autres détaillants à marge réduite. Chez les consommateurs, on note la progression rapide du magasinage en ligne, lequel a toujours été le fer de lance du réseau de téléachat de Media. Un nombre croissant de détaillants traditionnels offrent désormais des options de magasinage en ligne, intensifiant ainsi la concurrence dans ce secteur.

Le succès des activités de Sports Entertainment dépend en grande partie du rendement des équipes et de la fidélisation des partisans. Media livre concurrence à d'autres équipes de ligues professionnelles en ce qui concerne les partisans et les cotes d'écoute.

Résultats financiers et opérationnels de Media

Sommaire des résultats financiers de Media

Le tableau qui suit présente le sommaire des résultats financiers de Media pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011.

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf les marges)	2012	2011	Variation en %
Produits opérationnels	**1 620 $**	1 611 $	1
Charges opérationnelles	**(1 430)**	(1 431)	–
Résultat d'exploitation ajusté[1)]	**190 $**	180 $	6
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée[1)]	**11,7 %**	11,2 %	
Entrées d'immobilisations corporelles	**55 $**	61 $	(10)

1) Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».

Faits saillants de l'exploitation de Media pour 2012

- Media a procédé au lancement de la City Saskatchewan par suite de son acquisition du réseau Saskatchewan Communications Network, ce qui marque une autre étape de l'expansion de City sur l'ensemble du territoire canadien. Media a également annoncé que City et Jim Pattison Broadcast Group ont paraphé des ententes d'association à long terme qui permettront à Rogers de diffuser la programmation de City par l'intermédiaire des trois stations de télévision de Pattison dans l'Ouest canadien.

- Le 4 février 2013, Media a conclu une entente visant l'acquisition de Metro 14 Montreal. La station a par la suite été relancée sous le nom de City Montreal, ce qui permettra la poursuite de l'expansion du réseau de télévision de City dans la portion la plus importante du marché québécois. Grâce à ces acquisitions et aux ententes mises en place en 2012, la couverture de City augmentera de plus de 20 % pour pénétrer plus de 80 % des foyers canadiens.

- Media a conclu l'acquisition du réseau de télévision theScore et de ses actifs télévisuels connexes au moyen d'un compte en fiducie en attente de l'approbation finale du CRTC. Le réseau de télévision theScore est un service de télévision spécialisé d'envergure nationale axé sur les actualités sportives, les nouvelles, les faits saillants et les événements en direct partout au pays. Il s'agit de la troisième chaîne de télévision sportive en importance au pays avec ses 6,6 millions d'abonnés. Cette acquisition poursuit la longue tradition de Rogers en matière de diffusion d'événements sportifs et raffermit son engagement à offrir à son auditoire un contenu sportif de haute qualité sur la plateforme de leur choix. Sous réserve de l'approbation finale du CRTC, qui devrait être obtenue au début du premier semestre de 2013, le réseau de télévision sera renommé pour être placé sous l'égide de Sportsnet.
- Media a fait progresser la stratégie de Rogers visant à livrer du contenu sportif très recherché, n'importe où, n'importe quand et sur n'importe quelle plateforme, en renforçant la valeur de sa marque de divertissement sportif Sportsnet. Cette stratégie a été renforcée par la participation de 37,5 % de Rogers dans MLSE.
- Après la fin de la saison, les Blue Jays de Toronto ont procédé à l'acquisition de plusieurs joueurs de haut niveau et ont effectué plusieurs autres transactions qui renforcent considérablement le calibre de l'équipe.

Produits de Media

Les produits de Media sont principalement constitués : i) des produits de publicité; ii) des produits de tirage; iii) des produits d'abonnement; iv) des ventes au détail; et v) des ventes de billets, du partage des recettes de la ligue majeure de baseball et des recettes des concessions de Sports Entertainment.

Les produits de Media ont connu une légère hausse par rapport à ceux de l'exercice 2011 en raison principalement de la croissance des produits de nos propriétés du secteur du divertissement sportif. Les produits tirés des abonnements ont cru de 10 % en raison de la solidité de la franchise Sportsnet et de la progression globale de la diffusion de nos autres chaînes spécialisées. En outre, les produits tirés de Sports Entertainment se sont accrus de 17 % par suite de l'augmentation des produits liés aux Blue Jays de Toronto et du succès remporté par les événements tenus au Rogers Centre. Ces hausses ont été atténuées en partie par la baisse des produits de publicité imputable au lock-out dans la LNH ayant récemment pris fin et par le ralentissement de la croissance sur le marché de la publicité dans la majorité des secteurs dans un contexte de ralentissement économique et d'incertitude mondiale ayant engendré la volatilité actuelle des dépenses de publicité.

Charges opérationnelles de Media

Les charges opérationnelles de Media sont principalement constituées i) du coût des marchandises vendues par The Shopping Channel et Sports Entertainment; ii) du coût du contenu diffusé; iii) des salaires des joueurs des Blue Jays; et iv) des autres charges engagées pour exercer les activités sur une base quotidienne.

Les charges opérationnelles de Media ont légèrement reculé par rapport à celles de 2011 en raison de la baisse des coûts d'édition et de programmation sportive et des importants gains d'efficience réalisés dans la plupart des divisions de Media. La baisse des coûts de programmation sportive découle principalement du lock-out dans la LNH, étant donné qu'aucun match de la LNH n'a eu lieu ni n'a été diffusé dans la première moitié de la saison 2012-2013. La baisse des coûts a été contrebalancée en partie par des augmentations prévues au titre de la programmation télévisuelle conventionnelle, Media continuant à acquérir les droits sur du contenu exclusif de grande qualité destiné à ses plateformes de diffusion et numérique dans le but d'améliorer les cotes d'écoute dans les groupes démographiques clés. Compte non tenu du lock-out dans la LNH, les charges opérationnelles auraient affiché une hausse d'environ 3 % d'un exercice à l'autre.

Résultat d'exploitation ajusté de Media

L'augmentation du résultat d'exploitation ajusté de Media en 2012, comparativement à 2011, est principalement attribuable aux variations susmentionnées des produits et des charges, compte tenu de l'incidence positive nette d'environ 30 millions de dollars du lock-out dans la LNH.

Acquisitions de Media

En octobre 2012, Media a procédé à l'acquisition de la totalité des actions en circulation de Score Media Inc. pour une contrepartie de 167 millions de dollars. Les actions de Score Media ont été transférées dans une fiducie intermédiaire approuvée par le CRTC, qui est responsable de la gestion indépendante de l'entreprise dans le cours normal des activités jusqu'à ce que le CRTC donne son approbation finale; à ce moment, le contrôle des activités de Score Media passera aux mains de Rogers. Score Media détient le réseau de télévision theScore, un service de télévision spécialisée d'envergure nationale qui diffuse des actualités sportives, des nouvelles, des faits saillants et des événements en direct partout au Canada. Par suite de l'approbation réglementaire finale qui devrait être accordée au premier semestre de 2013, Rogers détiendra et contrôlera la totalité du réseau de télévision theScore et de ses actifs télévisuels connexes et le relancera sous la marque Sportsnet.

Le 4 février 2013, Media a conclu une entente visant l'acquisition de Metro 14 Montreal pour une contrepartie d'environ 10 millions de dollars.

Autres faits nouveaux pour Media

Après la fin de la saison, les Blue Jays de Toronto ont procédé à l'acquisition de plusieurs joueurs de haut niveau et ont effectué d'autres transactions qui renforceront considérablement le calibre de l'équipe. Au cours de la saison 2012, la ville de Toronto a fait preuve d'un regain d'intérêt pour le baseball, comme l'ont prouvé l'augmentation des ventes de billets et de marchandises, et les cotes d'écoute. La croissance des produits a permis à Rogers Media d'effectuer ces investissements supplémentaires, lesquels s'inscrivent dans sa stratégie axée sur le sport visant à améliorer considérablement l'assistance aux matchs, le marchandisage et les cotes d'écoute de Sportsnet.

VIDEO

Depuis juin 2012, les magasins de vente au détail de Rogers n'offrent plus de services de location ou de vente de DVD et de jeux vidéo et se concentrent désormais exclusivement sur la vente et le service en lien avec les produits de sans-fil et les produits de câble de Rogers. Les dernières activités du sous-secteur Video du secteur Cable ont eu lieu au cours du deuxième trimestre de 2012, les activités résiduelles de ce sous-secteur étant maintenant traitées en tant qu'activités abandonnées aux fins de la comptabilité et de la présentation de l'information financière.

SIÈGE SOCIAL

Acquisitions et nouveaux projets

Dans un effort pour maximiser le nombre d'abonnés, le résultat d'exploitation et le rendement du capital investi, et dans le cadre de sa stratégie visant à être la première société canadienne diversifiée dans les communications et les médias, Rogers a amorcé ou mené à bien les acquisitions et projets suivants au cours de l'exercice 2012.

> Investissement dans Maple Leaf Sports & Entertainment

Le 22 août 2012, nous avons, avec BCE Inc., mené à terme l'acquisition conjointe d'une participation nette de 75 % dans MLSE auparavant détenue par le Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario. Détenant et exploitant le Air Canada Centre et les équipes sportives de Toronto les Maple Leafs de la LNH, les Raptors de la NBA, le Toronto FC de la MLS et les Marlies de l'AHL ainsi que d'autres actifs immobiliers et de divertissement, MLSE est l'une des principales entreprises canadiennes dans le secteur des sports et du divertissement. L'investissement en trésorerie net de la Société s'élève à 540 millions de dollars, ce qui représente une participation de 37,5 % dans MLSE.

> Permis bancaire

En 2011, nous avons fait une demande de permis bancaire, comme l'exige, la *Loi canadienne sur les banques* afin de permettre à Rogers d'offrir des services de paiement par carte de crédit et autres solutions mobiles de paiement. Au cours de l'exercice 2012, des hauts dirigeants possédant une vaste expérience des opérations sur carte de crédit se sont joints à la Société et des fournisseurs tiers ont été sélectionnés pour la prise en charge des opérations. Nous nous attendons à ce que le Bureau du surintendant des institutions financières (« BSFI ») nous délivre notre permis vers la moitié de l'exercice 2013.

> Système de domotique de Rogers

Le Système de domotique de Rogers offre des services perfectionnés d'automatisation, de sécurité et de surveillance des résidences en temps réel. Il permet la surveillance et le contrôle à distance au moyen d'ordinateurs et de téléphones intelligents disposant d'une connexion à Internet, ainsi que l'envoi de messages d'alerte en temps réel et la télésurveillance. Rogers en est aux premières étapes du développement et du déploiement de ce produit, qui est généralement commercialisé et installé par Cable.

> OutRank

Nous avons annoncé le lancement au Canada du service exclusif OutRank, une nouvelle solution de commercialisation en ligne unique qui aide les petites entreprises qui ne possèdent pas de site Web. Grâce à OutRank, les entreprises locales peuvent facilement se doter d'un site Web, de services de marketing de recherche et d'optimisation des moteurs de recherche ainsi que d'une interface de performance à un prix abordable. Le service aide les petites entreprises à accroître le nombre d'appels et de courriels qu'ils reçoivent en leur offrant une visibilité sur le Web aux endroits où les clients recherchent leurs services. OutRank a été sélectionné par Google pour joindre le programme *AdWords Premier SMB Partner Program*. Nous sommes la première société détenue par des intérêts canadiens et exerçant ses activités au Canada à faire partie du programme.

ANALYSE CONSOLIDÉE

La Société a analysé les résultats suivants sur une base consolidée.

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)	2012	2011	Variation en %
Résultat d'exploitation ajusté[1)]	**4 834 $**	4 739 $	2
Charge au titre de la rémunération fondée sur des actions	**(77)**	(64)	20
Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition	**(92)**	(56)	64
Règlement des obligations au titre des régimes de retraite	**–**	(11)	n.s.
Résultat d'exploitation[1)]	**4 665**	4 608	1
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	**(1 819)**	(1 743)	4
Dépréciation d'actifs	**(80)**	–	n.s.
Bénéfice opérationnel	**2 766**	2 865	(3)
Charges financières	**(664)**	(738)	(10)
Autres produits, montant net	**15**	1	n.s.
Quote-part du bénéfice des entreprises associées et des coentreprises	**235**	7	n.s.
Bénéfice avant impôt sur le résultat	**2 352**	2 135	10
Charge d'impôt sur le résultat	**(620)**	(545)	14
Bénéfice net des activités poursuivies	**1 732**	1 590	9
Perte découlant des activités abandonnées	**(32)**	(27)	19
Bénéfice net	**1 700 $**	1 563 $	9

1) Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique intitulée « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».

Résultat d'exploitation ajusté

Tel qu'il a été mentionné, le résultat d'exploitation ajusté de Sans-fil, de Cable, de SAR et de Media a augmenté pour l'exercice 2012 comparativement à celui de l'exercice 2011. Pour en savoir davantage sur les résultats des activités de chacun de ces secteurs, il y a lieu de se reporter aux rubriques respectives.

Le résultat d'exploitation ajusté consolidé a grimpé à 4 834 millions de dollars, par rapport à 4 739 millions de dollars pour l'exercice précédent. Les montants pour 2012 et 2011, excluent, respectivement : i) les charges au titre de la rémunération fondée sur des actions de 77 millions de dollars et de 64 millions de dollars, ii) les frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition de 92 millions de dollars et de 56 millions de dollars et iii) le règlement des obligations au titre des régimes de retraite de néant et de 11 millions de dollars.

Rémunération fondée sur des actions

L'augmentation d'un exercice à l'autre de la rémunération fondée sur des actions est essentiellement imputable à la progression du cours de l'action RCI.B à la Bourse de Toronto (la « TSX »), qui sert à déterminer la juste valeur du passif découlant de la rémunération fondée sur des actions à la clôture de l'exercice.

La charge au titre de la rémunération fondée sur des actions s'est accrue pour atteindre 77 millions de dollars, en regard de 64 millions de dollars en 2011, surtout en raison de l'augmentation de 5,91 $ du cours de l'action en 2012. La charge d'une période donnée dépend généralement des options acquises et des unités évaluées au prix courant du marché. Une tranche d'environ 47 millions de dollars des charges se rapportait à la variation du cours de l'action de RCI en regard de celui enregistré au 31 décembre 2011.

Au 31 décembre 2012, la Société avait un passif de 195 millions de dollars (194 millions de dollars en 2011) 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 2012, un montant de 76 millions de dollars (45 millions de dollars en 2011) a été versé aux détenteurs à l'exercice d'options sur actions, d'unités d'actions de négociation restreinte et d'unités d'actions différées. Toutes les options sur actions exercées l'ont été au gré des détenteurs au moyen de l'exercice des droits à l'appréciation d'actions (« DAA »). De temps à autre, la Société peut avoir recours à des instruments dérivés pour gérer son exposition aux fluctuations du marché relativement à sa charge au titre de la rémunération fondée sur des actions.

Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition

En 2012, la Société a engagé des frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition de 92 millions de dollars, en vue d'améliorer sa structure de coûts, relativement : i) aux indemnités de départ découlant de la restructuration ciblée de l'effectif (89 millions de dollars) et ii) aux coûts de transaction liés aux acquisitions ainsi qu'aux frais d'intégration des entreprises acquises (3 millions de dollars).

En 2011, la Société avait engagé des frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition de 56 millions de dollars, en vue d'améliorer sa structure de coûts, relativement : i) aux indemnités de départ découlant de la restructuration ciblée de l'effectif (42 millions de dollars), ii) aux coûts de transaction liés aux acquisitions ainsi qu'aux frais d'intégration des entreprises acquises (4 millions de dollars) et iii) aux frais de fermeture de certains magasins de détail et aux frais de cession de bail (10 millions de dollars).

Règlement des obligations au titre des régimes de retraite

Pour 2011, la Société avait constaté une perte hors trésorerie découlant du règlement des obligations au titre des régimes de retraite d'environ 11 millions de dollars, en raison d'une cotisation forfaitaire d'environ 18 millions de dollars à ses régimes de retraite, après quoi les régimes de retraite avaient acheté des rentes approximatives de 68 millions de dollars auprès de compagnies d'assurances à l'intention des membres du personnel ayant pris leur retraite entre le 1er janvier 2009 et le 1er janvier 2011. Il y a lieu de se reporter à la rubrique ci-dessous intitulée « Achat de rentes pour les régimes de retraite ».

Dotation aux amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles

La progression d'un exercice à l'autre des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles tient compte de l'amortissement des immobilisations corporelles qui découle essentiellement de l'accélération de l'amortissement de certains actifs de transmission sur les réseaux et du calendrier de préparation de certaines mesures liées aux réseaux et aux systèmes, y compris le lancement du réseau LTE dans plusieurs municipalités. Cette augmentation été annulée en grande partie par une diminution de la charge d'amortissement de 90 millions de dollars découlant d'une prolongation de la durée d'utilité estimée de certains actifs liés au réseau et aux technologies de l'information en juillet 2012.

Dépréciation d'actifs

Vers la fin de 2012, la Société a comptabilisé une charge de dépréciation de 80 millions de dollars pour le secteur Media, se composant d'un goodwill de 67 millions de dollars, de licences de diffusion de 8 millions de dollars et de droits de programmation de 5 millions de dollars, au moyen d'une combinaison des méthodes de la valeur d'utilité et de la juste valeur diminuée des coûts de vente et les taux d'actualisation avant impôt d'environ 10 %. Les valeurs recouvrables des unités génératrices de produits ont régressé en 2012 essentiellement en raison de l'affaiblissement des produits tirés de la publicité dans certains marchés. Aucune dépréciation d'actifs n'a été constatée en 2011.

Charges financières

Les charges financières se détaillent comme suit :

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)	2012	2011	Variation en %
Intérêts sur la dette à long terme	**(691)$**	(668)$	3
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	**–**	(99)	n.s.
Perte (profit) de change	**9**	(6)	n.s.
Variation de la juste valeur des instruments dérivés	**(1)**	14	n.s.
Intérêts inscrits à l'actif	**28**	29	(3)
Autres	**(9)**	(8)	13
Total des charges financières	**(664)$**	(738)$	(10)

L'augmentation de 23 millions de dollars de la charge d'intérêts pour l'exercice 2012 tient compte d'une hausse comparable du montant en principal de la dette à long terme, augmentation qui a été annulée en partie par une baisse du taux d'intérêt moyen pondéré sur la dette à long terme comparativement à l'exercice précédent. Les variations du montant en principal et du taux d'intérêt moyen pondéré ont découlé essentiellement des transactions de refinancement réalisées au deuxième trimestre de 2012. Il y a lieu de se reporter à la rubrique intitulée « Liquidités et ressources en capital ».

En 2011, la Société a enregistré une perte de 99 millions de dollars liée aux remboursements anticipés sur la dette à long terme, laquelle était composée de ce qui suit : i) primes de 76 millions de dollars liées au remboursement de deux séries d'emprunts publics, ii) perte nette de 22 millions de dollars sur la résiliation de swaps de devises connexes (les « dérivés liés à la dette ») et iii) d'une radiation de 2 millions de dollars de coûts de transaction différés. Ces facteurs ont été partiellement contrebalancés par un profit de 1 million de dollars lié à la réduction hors trésorerie de l'augmentation de la dette à long terme liée à la juste valeur. (Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Émission de titres d'emprunts et remboursements sur la dette »).

En 2012, le dollar canadien s'est apprécié de 2,2 cents par rapport au dollar américain, ce qui s'est traduit par un profit de change de 9 millions de dollars qui est surtout lié aux billets de premier rang de 350 millions de dollars américains échéant en 2038 pour lesquels les dérivés liés à la dette connexes n'ont pas été désignés comme des couvertures à des fins comptables. Ce profit de change a été en grande partie contrebalancé par la variation de la juste valeur des dérivés liés à la dette connexes, tel qu'il est décrit ci-dessous. En 2011, le dollar canadien s'est déprécié de 2,2 cents par rapport au dollar américain, ce qui s'est traduit par une perte de change de 6 millions de dollars, principalement liée aux billets de premier rang de 350 millions de dollars américains échéant en 2038 pour lesquels les dérivés liés à la dette connexes n'ont pas été désignés comme des couvertures à des fins comptables.

En 2012, la charge au titre de la variation de la juste valeur des instruments dérivés a résulté principalement i) d'un profit hors trésorerie découlant de la variation de la juste valeur des dérivés liés à la dette servant à couvrir les billets de premier rang de 350 millions de dollars américains échéant en 2038 de la Société, qui n'ont pas été désignés comme des couvertures à des fins comptables, et ii) d'une perte hors trésorerie liée à une estimation de l'inefficacité de la couverture connexe des dérivés liés à la dette qui ont été désignés comme des couvertures à des fins comptables.

Autres produits, montant net

Les autres produits de 15 millions de dollars en 2012 étaient principalement attribuables aux produits financiers et aux charges engagées à l'égard de certains placements, comparativement aux autres produits de 1 million de dollars en 2011.

Quote-part du bénéfice des entreprises associées et des coentreprises

En 2012, la Société a acquis certaines licences d'utilisation du spectre de 2 500 MHz auprès d'Inukshuk, une coentreprise détenue à 50 %. Par conséquent, Rogers a inscrit un profit de 233 millions de dollars, soit la tranche du profit attribuable au coentrepreneur non lié relative aux licences d'utilisation du spectre qui ont été vendues. La quote-part du bénéfice restante de 2 millions de dollars s'explique essentiellement par la participation de la Société dans divers investissements, laquelle a été annulée par la perte liée à la participation dans MLSE.

Charge d'impôt sur le résultat

Le taux d'impôt effectif de la Société a atteint respectivement 26,4 % en 2012 et 25,5 % en 2011. Le taux d'impôt effectif de 2012 était le même que le taux d'impôt prévu par la loi pour 2012, soit 26,4 %. Cette constance s'explique en grande partie par les nombreux ajustements de compensation à la charge d'impôt pour 2012. Les ajustements favorables les plus importants ont découlé de la réalisation de gains en capital, dont seulement 50 % sont imposables, et de l'utilisation de pertes qui n'avaient pas été comptabilisées auparavant. Ces montants ont été contrebalancés par une charge fiscale relative à la réévaluation du passif d'impôt différé de la Société afin de tenir compte d'une hausse des taux d'impôt et des ajustements liés aux charges non déductibles.

Le taux d'impôt effectif en 2011 a été inférieur de 28,0 % à celui prévu par la loi principalement en raison des recouvrements d'impôt de 28 millions de dollars et de 31 millions de dollars liés aux variations du taux d'impôt.

En 2012, la Société a payé des impôts sur le résultat de 380 millions de dollars, ce qui représente une hausse par rapport aux 99 millions de dollars inscrits à l'exercice précédent. Eu égard aux paiements d'impôt sur le résultat en trésorerie, par opposition à la charge d'impôt sur le résultat comptabilisée, la Société a utilisé la quasi-totalité de ses reports prospectifs de pertes fiscales autres qu'en capital résiduel en 2012. Cela, combiné aux changements législatifs visant à éliminer le report du revenu des sociétés de personnes, a donné lieu à une augmentation considérable des paiements d'impôt en trésorerie, une tendance qui, selon la Société, devrait se poursuive en 2013 tel qu'il est décrit à la rubrique « Perspectives financières et objectifs pour 2013 ». Bien que ces éléments aient une incidence sur le calendrier des paiements d'impôt en trésorerie, la Société ne s'attend pas à ce que les conséquences sur sa charge d'impôt sur le résultat à des fins comptables soient importantes.

La charge d'impôt sur le résultat diffère des montants qui auraient été obtenus en appliquant le taux d'impôt prévu par la loi au bénéfice avant impôt sur le résultat pour les raisons suivantes :

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf le taux d'impôt)	2012	2011
Taux d'impôt prévu par la loi	**26,4 %**	28,0 %
Bénéfice avant impôt sur le résultat	**2 352 $**	2 135 $
Charge d'impôt sur le résultat calculée	**621 $**	598 $
Augmentation (diminution) de l'impôt découlant de ce qui suit :		
Comptabilisation des actifs d'impôt différé non comptabilisés précédemment	**(22)**	(12)
Tranche non imposable des gains en capital	**(61)**	–
Réévaluation des soldes d'impôt différé en raison de changements législatifs	**54**	(28)
Différentiel de taux d'impôt sur la naissance et le renversement des différences temporelles	**–**	(31)
Dépréciation du goodwill et des immobilisations incorporelles	**11**	–
Rémunération fondée sur des actions	**9**	4
Autres éléments	**8**	14
Charge d'impôt sur le résultat	**620 $**	545 $
Taux d'impôt effectif	**26,4 %**	25,5 %

Bénéfice net des activités poursuivies et résultat net ajusté

Le tableau ci-dessous présente un rapprochement du bénéfice net des activités poursuivies et du résultat net ajusté :

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf les montants par action)	2012	2011	Variation en %
Bénéfice net des activités poursuivies	**1 732 $**	1 590 $	9
Perte découlant des activités abandonnées	**(32)**	(27)	19
Bénéfice net	**1 700**	1 563	9
Bénéfice net des activités poursuivies	**1 732 $**	1 590 $	9
Ajouter (déduire)			
Charge au titre de la rémunération fondée sur des actions	**77**	64	20
Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition	**92**	56	64
Règlement des obligations au titre des régimes de retraite	**–**	11	n.s.
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	**–**	99	n.s.
Dépréciation d'actifs	**80**	–	n.s.
Profit sur la distribution du spectre	**(233)**	–	n.s.
Incidence fiscale des éléments susmentionnés	**(14)**	(56)	(75)
Ajustement d'impôt sur le résultat, modification des lois fiscales	**54**	(28)	n.s.
Résultat net ajusté[1)]	**1 788 $**	1 736 $	3
Résultat par action de base ajusté[1)]	**3,45 $**	3,20 $	8
Résultat par action dilué ajusté[1)]	**3,43**	3,17	8

1) Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».

L'augmentation de 142 millions de dollars du bénéfice net des activités poursuivies depuis l'exercice précédent est attribuable à la croissance de 95 millions de dollars du résultat d'exploitation ajusté, au profit de 233 millions de dollars sur la distribution du spectre ainsi qu'à la baisse de 99 millions de dollars de la perte liée aux remboursements sur la dette à long terme, facteurs qui ont été partiellement contrebalancés par une hausse de la dépréciation d'actifs de 80 millions de dollars, des amortissements d'immobilisations corporelles et incorporelles de 76 millions de dollars, des frais de restructuration de 36 millions de dollars et d'une charge d'impôt sur le résultat de 75 millions de dollars.

Compte non tenu des éléments ponctuels, l'augmentation de 52 millions de dollars du résultat net ajusté pour l'exercice est principalement attribuable à la croissance de 95 millions de dollars du résultat d'exploitation ajusté ainsi qu'à la baisse de 49 millions de dollars de la charge d'impôt sur le résultat, partiellement contrebalancées par une hausse de 76 millions de dollars des amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles.

Activités abandonnées

Comme il en a été question dans la rubrique sur le secteur Cable, les dernières activités du sous-secteur Video ont eu lieu au cours du deuxième trimestre de 2012, les activités résiduelles étant maintenant traitées en tant qu'activités abandonnées aux fins de la comptabilité et de la présentation.

ENTRÉES D'IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Les entrées d'immobilisations corporelles incluent les coûts liés à l'acquisition et à la mise en service des immobilisations corporelles. Étant donné que les entreprises de télécommunications nécessitent des investissements importants et soutenus en matériel, y compris des investissements dans de nouvelles technologies et l'expansion de la couverture géographique et de la capacité, les entrées d'immobilisations corporelles sont considérables, de sorte que la direction met continuellement l'accent sur la planification, le financement et la gestion des dépenses qui s'y rattachent. La Société accorde davantage d'importance à la gestion des entrées d'immobilisations corporelles qu'à la gestion de la dotation aux amortissements puisque les entrées d'immobilisations corporelles influent directement sur les flux de trésorerie, alors que les amortissements sont des mesures comptables hors trésorerie requises selon les IFRS.

Les entrées d'immobilisations corporelles avant les variations connexes du fonds de roulement hors trésorerie représentent les immobilisations corporelles dont la Société a effectivement acquis le titre de propriété pendant la période. Par conséquent, pour la comparaison des sorties de trésorerie liées aux immobilisations corporelles, la Société estime que les entrées d'immobilisations corporelles avant les variations connexes du fonds de roulement hors trésorerie reflètent mieux le coût des immobilisations corporelles pendant la période et permettent de mieux comparer les données d'une période à l'autre.

Le tableau ci-dessous présente les entrées d'immobilisations corporelles des différents secteurs :

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)	2012	2011	Variation en %
Entrées d'immobilisations corporelles			
Sans-fil	**1 123 $**	1 192 $	(6)
Cable	**832**	748	11
SAR	**61**	55	11
Media	**55**	61	(10)
Siège social	**71**	71	–
Total des entrées d'immobilisations corporelles	**2 142 $**	2 127 $	1

Entrées d'immobilisations corporelles de Sans-fil

Les entrées d'immobilisations corporelles de Sans-fil pour 2012 reflètent la stratégie de Rogers visant à conserver sa position de chef de file dans le déploiement des réseaux sans fil, des dépenses étant engagées pour augmenter la couverture du réseau LTE, améliorer l'expérience client et accroître la fiabilité des réseaux.

Les dépenses en immobilisations corporelles du secteur Sans-fil ont reculé de 6 %, ou 69 millions de dollars, par rapport à l'exercice précédent, pour s'établir à 1 123 millions de dollars, et la prédominance du capital de Sans-fil s'est établie à 17 % pour l'exercice à l'étude comparativement à 18 % en 2011. La baisse des entrées d'immobilisations corporelles de Sans-fil s'explique par une augmentation des dépenses relativement au déploiement continu du réseau LTE, laquelle a été contrebalancée par un recul des investissements liés à la capacité du réseau HSPA et par le calendrier des dépenses relatives à la construction de sites cellulaires, aux systèmes de facturation et aux frais de développement liés au service Un seul numéro Rogers engagés en 2011.

Entrées d'immobilisations corporelles de Cable

En regard de l'exercice précédent, les dépenses d'investissement du secteur Cable ont progressé de 84 millions de dollars, ou 11 %, au cours de 2012 pour s'établir à 832 millions de dollars et, par conséquent, la prédominance du capital de Cable est passée de 23 % en 2011 à 25 % en 2012. Cette augmentation s'explique par des investissements soutenus dans les réseaux de câblodistribution visant à améliorer l'expérience client, grâce à l'augmentation de la vitesse et de la performance des services d'accès Internet ainsi que de l'amélioration de la capacité des réseaux numériques dans le but d'accroître les services en HD et d'ajouter des services sur demande. L'accroissement de la conversion aux services numériques des abonnés aux services analogiques et l'investissement dans le matériel des abonnés en lien avec le programme TerminalPlus 2.0 ont également contribué à la hausse des entrées d'immobilisations corporelles, laquelle a été contrebalancée en partie par le calendrier des dépenses des projets relativement aux systèmes de facturation de la clientèle.

Entrées d'immobilisations corporelles de SAR

L'augmentation des entrées d'immobilisations corporelles de SAR pour 2012 tient compte de l'intensification des activités et du calendrier des dépenses affectées aux réseaux et au capital de soutien.

Entrées d'immobilisations corporelles de Media

Les entrées d'immobilisations corporelles de Media au cours de 2012 reflètent essentiellement les dépenses engagées à l'égard des systèmes numériques et des systèmes de diffusion ainsi que des mises à niveau des infrastructures pour les installations de Sports Entertainment.

MEMBRES DU PERSONNEL

Les salaires et avantages du personnel représentent une part importante des charges de la Société. Au 31 décembre 2012, la Société comptait environ 26 801 employés (28 745 en 2011) dans l'ensemble de ses groupes opérationnels, y compris l'entreprise des services partagés et le siège social. Le total des salaires et avantages versés aux membres du personnel (à temps plein et à temps partiel) a atteint approximativement 1 813 millions de dollars en 2012 comparativement à 1 742 millions de dollars en 2011. Cette hausse s'explique par l'augmentation des salaires des joueurs de baseball, l'accroissement des coûts relatifs aux avantages du personnel et la croissance de la charge de rémunération fondée sur des actions en regard de 2011, et ce, en raison d'une progression importante du cours des actions de la Société.

SOMMAIRE DES RÉSULTATS TRIMESTRIELS ET INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE

Le tableau qui suit présente les résultats financiers consolidés trimestriels et les indicateurs clés de performance pour les exercices 2012 et 2011.

Sommaire des résultats financiers consolidés trimestriels

	2012					2011				
(en millions de dollars, sauf les montants par action)	Exercice complet	T4	T3	T2	T1	Exercice complet	T4	T3	T2	T1
Produits opérationnels										
Sans-fil	**7 280 $**	**1 920 $**	**1 889 $**	**1 765 $**	**1 706 $**	7 138 $	1 826 $	1 832 $	1 759 $	1 721 $
Cable	**3 358**	**852**	**838**	**843**	**825**	3 309	838	826	832	813
SAR	**351**	**88**	**86**	**90**	**87**	405	93	96	100	116
Media	**1 620**	**434**	**392**	**440**	**354**	1 611	428	407	437	339
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	**(123)**	**(33)**	**(29)**	**(32)**	**(29)**	(117)	(30)	(30)	(31)	(26)
Total des produits opérationnels	**12 486**	**3 261**	**3 176**	**3 106**	**2 943**	12 346	3 155	3 131	3 097	2 963
Résultat d'exploitation ajusté[1)]										
Sans-fil	**3 063**	**687**	**843**	**796**	**737**	3 036	670	815	761	790
Cable	**1 605**	**421**	**403**	**403**	**378**	1 549	403	367	397	382
SAR	**89**	**27**	**22**	**22**	**18**	86	20	19	21	26
Media	**190**	**75**	**50**	**79**	**(14)**	180	44	55	91	(10)
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	**(113)**	**(34)**	**(30)**	**(24)**	**(25)**	(112)	(36)	(29)	(26)	(21)
Résultat d'exploitation ajusté[1)]	**4 834**	**1 176**	**1 288**	**1 276**	**1 094**	4 739	1 101	1 227	1 244	1 167
(Charge) recouvrement au titre de la rémunération fondée sur des actions	**(77)**	**(57)**	**(26)**	**12**	**(6)**	(64)	(34)	19	(41)	(8)
Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition	**(92)**	**(10)**	**(7)**	**(33)**	**(42)**	(56)	(20)	(15)	(17)	(4)
Règlement des obligations au titre des régimes de retraite	**–**	**–**	**–**	**–**	**–**	(11)	–	–	(11)	–
Résultat d'exploitation[1)]	**4 665**	**1 109**	**1 255**	**1 255**	**1 046**	4 608	1 047	1 231	1 175	1 155
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	**(1 819)**	**(453)**	**(437)**	**(466)**	**(463)**	(1 743)	(454)	(427)	(444)	(418)
Dépréciation d'actifs	**(80)**	**(80)**	**–**	**–**	**–**	–	–	–	–	–
Bénéfice opérationnel	**2 766**	**576**	**818**	**789**	**583**	2 865	593	804	731	737
Charges financières	**(664)**	**(176)**	**(169)**	**(159)**	**(160)**	(738)	(158)	(146)	(166)	(268)
Quote-part du bénéfice (de la perte) des entreprises associées et des coentreprises	**235**	**237**	**(8)**	**3**	**3**	7	3	1	–	3
Autres produits (charges), montant net	**15**	**4**	**2**	**4**	**5**	1	(6)	–	5	2
Bénéfice net avant impôt sur le résultat	**2 352**	**641**	**643**	**637**	**431**	2 135	432	659	570	474
Charge d'impôt sur le résultat	**(620)**	**(112)**	**(177)**	**(224)**	**(107)**	(545)	(97)	(162)	(157)	(129)
Bénéfice net des activités poursuivies	**1 732 $**	**529 $**	**466 $**	**413 $**	**324 $**	1 590 $	335 $	497 $	413 $	345 $
Perte découlant des activités abandonnées	**(32)**	**–**	**–**	**(13)**	**(19)**	(27)	(8)	(6)	(3)	(10)
Bénéfice net	**1 700 $**	**529 $**	**466 $**	**400 $**	**305 $**	1 563 $	327 $	491 $	410 $	335 $
Bénéfice par action des activités poursuivies										
De base	**3,34 $**	**1,03 $**	**0,90 $**	**0,79 $**	**0,62 $**	2,93 $	0,63 $	0,92 $	0,76 $	0,62 $
Dilué	**3,32 $**	**1,02 $**	**0,90 $**	**0,77 $**	**0,61 $**	2,91 $	0,63 $	0,88 $	0,75 $	0,62 $
Bénéfice par action										
De base	**3,28 $**	**1,03 $**	**0,90 $**	**0,77 $**	**0,58 $**	2,88 $	0,61 $	0,91 $	0,75 $	0,60 $
Dilué	**3,26 $**	**1,02 $**	**0,90 $**	**0,75 $**	**0,57 $**	2,86 $	0,61 $	0,87 $	0,74 $	0,60 $
Bénéfice net	**1 700 $**	**529 $**	**466 $**	**400 $**	**305 $**	1 563 $	327 $	491 $	410 $	335 $
Perte découlant des activités abandonnées	**32**	**–**	**–**	**13**	**19**	27	8	6	3	10
Bénéfice net des activités poursuivies	**1 732 $**	**529 $**	**466 $**	**413 $**	**324 $**	1 590 $	335 $	497 $	413 $	345 $
Ajouter (déduire)										
Charge (recouvrement) au titre de la rémunération fondée sur des actions	**77**	**57**	**26**	**(12)**	**6**	64	34	(19)	41	8
Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition	**92**	**10**	**7**	**33**	**42**	56	20	15	17	4
Règlement des obligations au titre des régimes de retraite	**–**	**–**	**–**	**–**	**–**	11	–	–	11	–
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	**–**	**–**	**–**	**–**	**–**	99	–	–	–	99
Dépréciation d'actifs	**80**	**80**	**–**	**–**	**–**	–	–	–	–	–
Profit sur la distribution du spectre	**(233)**	**(233)**	**–**	**–**	**–**	–	–	–	–	–
Incidence fiscale des éléments susmentionnés	**(14)**	**12**	**(4)**	**(10)**	**(12)**	(56)	(11)	(4)	(13)	(28)
Ajustement d'impôt sur le résultat, modification des lois fiscales	**54**	**–**	**–**	**54**	**–**	(28)	(28)	–	–	–
Résultat net ajusté[1)]	**1 788 $**	**455 $**	**495 $**	**478 $**	**360 $**	1 736 $	350 $	489 $	469 $	428 $
Résultat par action ajusté des activités poursuivies[1)]										
De base	**3,45 $**	**0,88 $**	**0,96 $**	**0,92 $**	**0,69 $**	3,20 $	0,66 $	0,90 $	0,86 $	0,77 $
Dilué	**3,43 $**	**0,88 $**	**0,96 $**	**0,91 $**	**0,68 $**	3,17 $	0,66 $	0,90 $	0,85 $	0,77 $
Entrées d'immobilisations corporelles	**2 142 $**	**707 $**	**528 $**	**458 $**	**449 $**	2 127 $	653 $	559 $	520 $	395 $
Flux de trésorerie disponibles avant impôt	**2 029 $**	**296 $**	**589 $**	**656 $**	**488 $**	1 973 $	289 $	510 $	564 $	610 $

1) Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».

Sommaire des résultats du quatrième trimestre de 2012

Pour le quatrième trimestre de 2012, les produits opérationnels consolidés se sont accrus de 3 % pour s'établir à 3 261 millions de dollars, contre 3 155 millions de dollars pour la période correspondante en 2011. La Société a enregistré des croissances des produits de 5 % pour Sans-fil, de 2 % pour Cable et de 1 % pour Media, lesquelles ont été annulées en partie par un recul de 5 % des produits de SAR. Au quatrième trimestre, le résultat d'exploitation ajusté a augmenté de 7 % d'un exercice à l'autre pour atteindre 1 176 millions de dollars, des hausses respectives de 3 %, de 4 %, de 70 % et de 35 % ayant été enregistrées pour Sans-fil, Cable, Media et SAR. Les résultats du quatrième trimestre tiennent habituellement compte des améliorations apportées au cours de l'exercice afin de rehausser la structure de coûts et de redonner un élan à la croissance des produits. Par ailleurs, les résultats reflètent également un avantage net temporaire pour Media attribuable au lockout des joueurs de la LNH qui vient d'être réglé, ce qui a contribué aux réductions des coûts de diffusion des émissions de sport étant donné qu'aucune partie de la LNH n'a été produite ou diffusée au quatrième trimestre.

Au quatrième trimestre de 2012, la Société a constaté un bénéfice net des activités poursuivies de 529 millions de dollars, soit un bénéfice de base par action des activités poursuivies de 1,03 $ et un bénéfice dilué par action des activités poursuivies de 1,02 $, comparativement à un bénéfice net des activités poursuivies de 335 millions de dollars, à savoir un bénéfice de base par action des activités poursuivies de 0,63 $ et un bénéfice dilué par action des activités poursuivies de 0,63 $, pour la période correspondante en 2011.

Incidence des tendances sur les résultats trimestriels

Les produits et les résultats d'exploitation de tous les secteurs de la Société peuvent fluctuer par suite des changements de la conjoncture économique générale.

Les tendances trimestrielles des produits et du résultat d'exploitation de Sans-fil reflètent l'augmentation du nombre d'abonnés aux services sans fil de transmission de la voix et des données, la hausse des subventions relatives aux appareils découlant de l'engouement des clients pour les téléphones intelligents et la légère baisse des PMPA mixtes laquelle s'explique par les changements continus de la tarification des services de transmission de la voix. Sans-fil a conservé sa stratégie consistant 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 la clientèle et de la pénétration de l'ensemble du marché a été assortie de hausses connexes au fil du temps des coûts liés au service à la clientèle, à la fidélisation, au crédit et au recouvrement. Toutefois, la majeure partie de ces augmentations de coût a été annulée par des gains d'efficience opérationnelle.

Les tendances trimestrielles à l'égard de l'augmentation des produits et du résultat d'exploitation des services de Cable sont surtout attribuables à une pénétration et à un usage accrus des services et produits de téléphonie, d'Internet et de câble numériques, ainsi qu'à des changements de tarification apportés au cours de l'exercice.

Les tendances trimestrielles relatives à la marge bénéficiaire opérationnelle de SAR tiennent principalement compte de l'abandon progressif des anciens services hors réseau à marge inférieure et des anciens services de données au profit des services IP de prochaine génération à marge supérieure.

Les tendances trimestrielles des résultats de Media reflètent, en règle générale, l'investissement soutenu dans la programmation télévisée aux heures de grande écoute, l'accroissement des frais d'abonnement et les fluctuations des conditions des marchés de la consommation et de la publicité.

Incidence du caractère saisonnier sur les résultats trimestriels

Les résultats opérationnels de la Société sont assujettis à des fluctuations saisonnières qui ont une incidence importante sur les résultats opérationnels d'un trimestre à l'autre. Par conséquent, les résultats opérationnels d'un trimestre ne sont pas nécessairement représentatifs des résultats opérationnels d'un trimestre ultérieur. Les activités de Sans-fil, de Cable et de Media comportent des aspects saisonniers qui leur sont propres.

- 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, qui donnent lieu, pendant certaines périodes, à une augmentation des coûts d'acquisition d'abonnés et des frais de mise en service connexes. Une telle 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.
- Les résultats opérationnels de Cable sont exposés à de légères fluctuations saisonnières sur le plan des mises en service ou hors service. En général, ces fluctuations sont causées par des étudiants quittant les collèges et les universités, des clients qui se désabonnent temporairement pendant des vacances prolongées ou pendant des déplacements saisonniers, ou encore de la concentration au quatrième trimestre des activités de commercialisation de la Société.
- Dans le cas de Media, les fluctuations saisonnières découlent de l'évolution des cycles de la publicité et des ventes au détail connexes pendant les périodes au cours desquelles la demande des consommateurs s'accroît et pendant la saison de la Major League Baseball, puisque les produits et les charges sont enregistrés essentiellement au printemps, à l'été et à l'automne.

En règle générale, les activités de SAR ne présentent pas d'aspects saisonniers particuliers.

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, tel qu'il est décrit précédemment.

4. LIQUIDITÉS ET FINANCEMENT CONSOLIDÉS

LIQUIDITÉS ET RESSOURCES EN CAPITAL

Le tableau ci-dessous est un sommaire des flux de trésorerie consolidés.

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)	2012	2011	Variation en %
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles	**3 421 $**	3 791 $	(10)
Moins			
Sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement	**(2 834)**	(2 831)	–
Sorties de trésorerie liées aux activités de financement	**(317)**	(972)	(67)
Variation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie	**270 $**	(12)$	n.s.

Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles

Pour 2012, les entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles avant les variations des éléments opérationnels hors trésorerie, que l'on calcule en supprimant du bénéfice net l'incidence de tous les éléments hors trésorerie, se sont accrues pour s'établir à 4 729 millions de dollars, contre 4 698 millions de dollars en 2011. Pour l'exercice 2012, compte tenu de la variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement, de l'impôt sur le résultat payé et des intérêts versés, les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles ont atteint 3 421 millions de dollars, contre 3 791 millions de dollars pour 2011. L'augmentation du fonds de roulement hors trésorerie et des autres éléments comptabilisée en 2012 inclut notamment les éléments suivants :

- la trésorerie utilisée à l'égard des éléments hors trésorerie du fonds de roulement de 248 millions de dollars, en hausse de 79 millions de dollars par rapport à 2011. Ces éléments comprennent une augmentation de 131 millions de dollars des autres actifs surtout causée par l'accroissement des stocks et des autres éléments prépayés ainsi qu'une diminution de 140 millions de dollars des créditeurs et charges à payer;
- l'impôt sur le résultat payé de 380 millions de dollars, en hausse de 281 millions de dollars par rapport à 2011, en raison de l'utilisation de la quasi-totalité des reports prospectifs de pertes fiscales résiduels.

Sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement

En 2012, les sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement se sont chiffrées à 2 834 millions dollars, comparativement à 2 831 millions de dollars en 2011, et elles comprennent ce qui suit :

- les entrées d'immobilisations corporelles de 2 006 millions de dollars, y compris 136 millions de dollars au titre des variations connexes du fonds de roulement hors trésorerie;
- les investissements nets de 707 millions de dollars afin d'acquérir theScore et la participation de 37,5 % dans MLSE;
- les paiements des droits de diffusion et des autres investissements de 121 millions de dollars.

Sorties de trésorerie liées aux activités de financement

Les sorties de trésorerie liées aux activités de financement se sont chiffrées à 317 millions de dollars pour 2012, comparativement à 972 millions de dollars en 2011, et elles comprennent ce qui suit :

- les produits tirés de l'émission de la dette à long terme de 1,1 milliard de dollars;
- les remboursements nets de 250 millions de dollars sur la dette bancaire;
- un montant de 350 millions de dollars pour le rachat aux fins d'annulation d'actions de catégorie B sans droit de vote;
- un montant de 803 millions de dollars pour le versement de dividendes.

Compte tenu du solde d'ouverture de 57 millions de dollars des avances bancaires au début de 2012 et des activités susmentionnées, la trésorerie et les équivalents de trésorerie se chiffraient à 213 millions de dollars au 31 décembre 2012.

Facilités de crédit bancaire

En juillet 2012, Rogers a conclu une nouvelle facilité de crédit bancaire consortiale de cinq ans d'une valeur de 2,0 milliards de dollars échéant en juillet 2017. Cette nouvelle facilité remplace la facilité de crédit bancaire précédente de Rogers d'un montant de 2,4 milliards de dollars dont l'échéance était prévue en juillet 2013, augmentant ainsi la liquidité à long terme de Rogers. La nouvelle facilité de crédit bancaire sert aux fins générales de la Société.

Au 31 décembre 2012, aucune avance n'était impayée aux termes de cette facilité et la trésorerie et les équivalents de trésorerie de la Société s'établissaient à 213 millions de dollars ce qui, conjointement avec le financement confirmé disponible aux termes du programme de titrisation des débiteurs dont il est question au paragraphe suivant, totalise 3,1 milliards de dollars en liquidités disponibles.

Programme de titrisation des débiteurs

Le 31 décembre 2012, la Société a conclu un programme de titrisation des débiteurs qui lui permet de vendre certaines créances clients visées par le programme et de comptabiliser le produit dans les passifs courants à titre d'emprunts renouvelables à taux variables, d'un montant maximal de 900 millions de dollars. Rogers continuera de gérer ces débiteurs et de les comptabiliser dans les actifs courants à l'état de la situation financière.

La Société s'est engagée à respecter les modalités du programme de titrisation des débiteurs jusqu'à l'expiration du programme, le 31 décembre 2015. Le financement initial a été reçu le 14 janvier 2013. Les droits de l'acheteur relativement à ces créances clients ont priorité de rang sur ceux de la Société. L'acheteur des créances clients de la Société ne détient aucun autre droit sur les autres actifs de la Société.

Émission de titres d'emprunt et remboursements sur la dette

En juin 2012, la Société a émis des billets de premier rang à 3,0 % de 500 millions de dollars échéant en 2017 (les « billets de 2017 ») et des billets de premier rang à 4,0 % de 600 millions de dollars échéant en 2022 (les « billets de 2022 »). Le produit net du placement s'est établi à 1 091 millions de dollars, déduction faite de l'escompte d'émission initial et des frais d'émission de titres d'emprunt. Le produit net tiré a servi à rembourser les avances prélevées sur la facilité de crédit bancaire et aux fins générales de la Société, notamment le financement d'une partie de son investissement dans MLSE.

En mars 2011, la Société a émis des billets de premier rang à 5,34 % de 1 450 millions de dollars exigibles en 2021 et des billets de premier rang à 6,56 % de 400 millions de dollars exigibles en 2041. Le produit net des placements s'est établi à environ 1 840 millions de dollars, déduction faite de l'escompte d'émission initial et des frais d'émission de titres d'emprunt. Le produit net a été affecté au remboursement en mars 2011 de deux séries de titres d'emprunt publics échéant en

2012 et à la résiliation des dérivés liés à la dette connexes, ainsi qu'au remboursement d'une partie des avances prélevées sur la facilité de crédit bancaire.

Par ailleurs, en mars 2011, la Société a remboursé le principal impayé sur ses billets de premier rang à 7,875 % de 350 millions de dollars américains exigibles en 2012 et sur ses billets de premier rang à 7,25 % de 470 millions de dollars américains exigibles en 2012. Parallèlement aux remboursements de ces billets de premier rang, la Société a résilié les dérivés liés à la dette connexes. Les décaissements liés aux remboursements sur la dette se sont établis à environ 1 208 millions de dollars, dont une tranche de 878 millions de dollars a été affectée au rachat des billets de premier rang et une tranche de 330 millions de dollars, à la résiliation des dérivés liés à la dette.

Rachats d'actions

En février 2012, la Société a renouvelé, pour une autre période de un an, son offre publique de rachat dans le cours normal des activités (l'« offre publique ») visant à racheter des actions de catégorie B sans droit de vote de RCI. Ce renouvellement permettra à la Société d'acheter jusqu'à 36,8 millions d'actions de catégorie B sans droit de vote, soit environ 9 % des actions de catégorie B sans droit de vote alors émises et en circulation, ou le nombre d'actions de catégorie B sans droit de vote pouvant être rachetées dans le cadre de l'offre publique pour un prix de rachat total de 1,0 milliard de dollars, selon le moins élevé de ces nombres.

Au cours de l'exercice 2012, la Société a acheté aux fins d'annulation 9 637 230 actions de catégorie B sans droit de vote à un prix totalisant 350 millions de dollars. Ces actions ont toutes été rachetées directement aux termes de l'offre publique.

Pendant l'exercice 2011, la Société avait acheté aux fins d'annulation 30 942 824 actions de catégorie B sans droit de vote à un prix totalisant 1 099 millions de dollars. De ce nombre, 21 942 824 actions avaient été rachetées pour annulation directement aux termes de l'offre publique pour une contrepartie de 814 millions de dollars et les 9 000 000 d'actions restantes avaient été rachetées pour annulation en vertu d'une convention privée conclue avec des vendeurs indépendants pour un montant de 285 millions de dollars.

En février 2013, RCI a déposé un avis auprès de la TSX indiquant son intention de renouveler son offre publique de rachat de ses actions de catégorie B sans droit de vote pour une autre période de un an. Sous réserve de l'acceptation par la TSX, l'avis de la TSX prévoit que RCI peut, au cours de la période de douze mois commençant le 25 février 2013 et se terminant le 24 février 2014, racheter à la TSX, à la New York Stock Exchange (« NYSE ») ou à un autre système de négociation un nombre maximal de 35,8 millions d'actions de catégorie B sans droit de vote ou le nombre d'actions de catégorie B sans droit de vote pouvant être rachetées aux termes de l'offre publique à un prix total de 500 millions de dollars, selon le moins élevé de ces nombres.

La direction déterminera le nombre réel d'actions de catégorie B sans droit de vote devant être rachetées aux termes de l'offre publique, ainsi que le moment de ces rachats, en tenant compte de la conjoncture du marché, du cours des actions, de sa situation de trésorerie et d'autres facteurs.

Ressources en capital

Les ressources en capital de la Société se composent essentiellement des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles, de la trésorerie et des équivalents de trésorerie, des lignes de crédit disponibles, de la titrisation des débiteurs et des émissions de titres d'emprunt à long terme.

Ces informations sont prospectives et devraient être lues de concert avec la rubrique « Mise en garde concernant les énoncés prospectifs, les risques et les hypothèses » et 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.

Sur une base consolidée, la Société prévoit dégager en 2013 un excédent de trésorerie net sur les flux de trésorerie provenant des activités opérationnelles. Elle prévoit disposer de ressources en capital suffisantes pour satisfaire à ses besoins de trésorerie en 2013, dont le financement des dividendes versés sur ses actions ordinaires, compte tenu de la trésorerie provenant des activités opérationnelles et des disponibilités aux termes de sa facilité de crédit bancaire de 2,0 milliards de dollars et de son programme de titrisation des débiteurs de 900 millions de dollars. Au 31 décembre 2012, aucune restriction n'était applicable aux mouvements de trésorerie entre les filiales ni entre RCI et ses filiales.

Si la Société devait avoir besoin de financement supplémentaire, elle estime qu'un tel besoin pourrait être comblé en contractant des emprunts supplémentaires, ce qui pourrait nécessiter la restructuration de sa facilité de crédit bancaire existante, l'émission de titres d'emprunt publics ou privés ou la modification des modalités de son programme de titrisation des débiteurs ou de l'émission de titres de participation, selon la conjoncture du marché. De plus, la Société pourrait refinancer une partie de sa dette existante selon la conjoncture du marché et d'autres facteurs. Il n'y a pas de certitude qu'une telle transaction sera ou pourra être réalisée.

Conformité aux clauses restrictives

La Société respecte actuellement l'ensemble des clauses restrictives applicables aux termes de ses titres d'emprunt. Au 31 décembre 2012, aucune clause restrictive liée au ratio d'endettement n'était en vigueur hormis celles applicables à la facilité de crédit bancaire [il y a lieu de se reporter à la note 17 h) afférente aux états financiers consolidés audités de 2012]. Selon les clauses les plus restrictives relatives au ratio d'endettement de la Société, celle-ci aurait pu emprunter environ 10,9 milliards de dollars de plus au titre de sa dette à long terme au 31 décembre 2012.

Prospectus préalables

La Société a déposé deux prospectus préalables auprès des autorités en valeurs mobilières afin de faire autoriser la vente des titres d'emprunt de RCI, soit l'un pour la vente d'au plus 4 milliards de dollars au Canada et l'autre pour la vente d'au plus 4 milliards de dollars américains de titres d'emprunt aux États-Unis et en Ontario. Ces deux prospectus préalables arriveront à échéance en janvier 2014.

Cotes de crédit

L'information qui suit au sujet des cotes de crédit de la Société est fournie puisque ces cotes influent sur les charges financières et les liquidités de la Société. Plus précisément, les cotes de crédit 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 de ce 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 influer défavorablement sur les coûts du financement et l'accès aux liquidités et aux capitaux.

En mai 2012, Standard & Poor's Rating Services a confirmé la cote d'entreprise « BBB » attribuée à RCI et la cote « BBB » attribuée à la dette de premier rang non garantie de RCI, avec des perspectives

stables dans les deux cas, et a attribué la cote « BBB » aux billets de 2017 et aux billets de 2022.

En mai 2012, Fitch Ratings a confirmé la cote de risque financier « BBB » attribuée à RCI et la cote « BBB » attribuée à la dette de premier rang non garantie de RCI, avec des perspectives stables dans les deux cas, et a attribué la cote « BBB » aux billets de 2017 et aux billets de 2022.

En mai 2012, Moody's Investor Service a confirmé la cote d'entreprise « Baa1 » attribuée à RCI et la cote « Baa1 » attribuée à la dette de premier rang non garantie de RCI, avec des perspectives stables dans les deux cas, et a attribué la cote « Baa1 » aux billets de 2017 et aux billets de 2022.

L'objectif des cotes de crédit est de fournir aux investisseurs une évaluation indépendante de la qualité du crédit d'une série de titres. Les cotes de crédit des instruments d'emprunt sont attribuées selon une fourchette allant de « AAA », pour Standard & Poor's et Fitch, et « Aaa », pour Moody's, ce qui correspond aux titres de la plus haute qualité, à « D », pour Standard & Poor's, à « C », pour Moody's, et à « Risque important », pour Fitch, soit les titres de la plus basse qualité. Les cotes de crédit attribuées par les agences ne sont pas des recommandations d'achat, de conservation ou de vente des titres cotés pas plus qu'elles ne sont 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. La cote « BBB » attribuée par Standard & Poor's et Fitch, et la cote de « Baa1 » attribuée par Moody's à la dette de premier rang de RCI signifient toutes que cette dette est de bonne qualité.

Capitalisation des régimes de retraite

Les régimes de retraite de la Société présentaient un déficit de solvabilité d'approximativement 334 millions de dollars au 31 décembre 2012 et il est prévu qu'ils en présenteront également un au 31 décembre 2013. Par conséquent, en plus de ses cotisations régulières, la Société effectue certains paiements spéciaux mensuels minimaux en vue d'éliminer ce déficit de solvabilité. En 2012, ces paiements spéciaux, y compris les cotisations liées aux prestations versées aux termes des régimes, ont totalisé environ 10 millions de dollars. En 2013, les exigences de capitalisation estimées totales devraient s'établir à 96 millions de dollars, sous réserve d'ajustements annuels par la suite, en raison de l'incidence de divers facteurs de marché et des hypothèses à l'égard de l'effectif.

Tel qu'il est mentionné à la rubrique « Estimations comptables critiques », les variations des facteurs comme le taux d'actualisation, le taux de croissance de la rémunération et le taux de rendement prévu de l'actif des régimes peuvent influer sur l'obligation au titre des prestations constituées, la charge de retraite et l'insuffisance de l'actif des régimes par rapport à l'obligation au titre des prestations constituées dans l'avenir.

Achat de rentes pour les régimes de retraite

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

En 2012, 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.

En 2011, la Société avait versé une cotisation forfaitaire de 18 millions de dollars à ses régimes de retraite, après quoi les régimes de retraite avaient acheté des rentes de 68 millions de dollars auprès de compagnies d'assurances à l'intention des membres du personnel participant aux régimes de retraite ayant pris leur retraite entre le 1er janvier 2009 et le 1er janvier 2011. La perte hors trésorerie découlant du règlement des obligations au titre des régimes de retraite s'était chiffrée à 11 millions de dollars.

DIVIDENDES SUR LES TITRES DE PARTICIPATION DE RCI

En février 2013, le conseil d'administration de Rogers a approuvé l'augmentation du dividende annualisé à 1,74 $ par action de catégorie A avec droit de vote et action de catégorie B sans droit de vote, augmentation qui est entrée en vigueur immédiatement. Le dividende sera payé sous forme de versements trimestriels de 0,435 $ par action. Ce dividende trimestriel n'est payable qu'après avoir été déclaré par le conseil et au moment choisi par lui et rien ne donne droit à un dividende avant qu'il ne soit déclaré. Cela fait suite à l'augmentation du dividende annualisé qui était passé de 1,42 $ à 1,58 $ par action de catégorie A avec droit de vote et action de catégorie B sans droit de vote en février 2012.

En 2012, 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 803 millions de dollars en dividendes en trésorerie, soit une hausse de 45 millions de dollars par rapport aux dividendes versés en 2011.

Au cours des deux derniers exercices, 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 comme suit :

Date de déclaration	Date de clôture des registres	Date de versement	Dividende par action	Dividendes payés (en millions)
15 février 2011	18 mars 2011	1er avril 2011	0,355 $	195 $
27 avril 2011	15 juin 2011	4 juillet 2011	0,355 $	194 $
17 août 2011	15 septembre 2011	3 octobre 2011	0,355 $	190 $
26 octobre 2011	15 décembre 2011	4 janvier 2012	0,355 $	187 $
21 février 2012	19 mars 2012	2 avril 2012	0,395 $	207 $
25 avril 2012	15 juin 2012	3 juillet 2012	0,395 $	205 $
15 août 2012	14 septembre 2012	3 octobre 2012	0,395 $	204 $
24 octobre 2012	14 décembre 2012	2 janvier 2013	0,395 $	204 $

À l'heure actuelle, 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 2013, sous réserve de la déclaration au gré du conseil, se présentent comme suit :

Date de clôture des registres	Date de versement
15 mars 2013	2 avril 2013
14 juin 2013	3 juillet 2013
13 septembre 2013	2 octobre 2013
13 décembre 2013	2 janvier 2014

GESTION DES TAUX D'INTÉRÊT ET DES OPÉRATIONS DE CHANGE

Contrats de change à terme

En juillet 2011, la Société a conclu des contrats de change à terme de 720 millions de dollars américains afin de couvrir le risque de change lié à certaines dépenses prévues (les « dérivés liés aux dépenses » et conjointement avec les dérivés liés à la dette, les « dérivés »). Les dérivés liés aux dépenses fixent le cours de change sur un montant total de 20 millions de dollars américains par mois pour les dépenses prévues de la Société au cours de change moyen de 0,9643 $ CA pour 1 $ US pour la période allant d'août 2011 à juillet 2014. Au 31 décembre 2012, une tranche de 380 millions de dollars américains des dérivés liés aux dépenses était impayée; tous ces dérivés sont admissibles et ont été désignés comme des couvertures à des fins comptables.

Analyse de la couverture économique

Aux fins de l'analyse de la tranche couverte de la dette à long terme, la Société utilise des mesures non conformes aux PCGR, à savoir qu'elle inclut la totalité des dérivés liés à la dette couvrant la dette libellée en dollars américains, qu'ils soient ou non admissibles à titre de couvertures à des fins comptables. Les dérivés liés à la dette sont utilisés uniquement pour la gestion des risques. Le montant équivalent en dollars canadiens de la dette à long terme libellée en dollars américains de la Société, dans le tableau ci-dessous, reflète le cours de change contractuel de l'ensemble des dérivés liés à la dette, peu importe leur admissibilité à la comptabilité de couverture.

Au 31 décembre 2012, la dette libellée en dollars américains de la Société était couverte à 100 % à des fins économiques, ainsi qu'à 91,7 % à des fins comptables. Les dérivés liés à la dette couvrant les billets de premier rang de 350 millions de dollars américains échéant en 2038 ne sont pas admissibles à titre de couvertures à des fins comptables.

Dette couverte consolidée

(en millions de dollars, sauf les pourcentages)	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Dette à long terme libellée en dollars américains	**4 230 $ US**	4 230 $ US
Tranche couverte au moyen des dérivés liés à la dette	**4 230 $ US**	4 230 $ US
Cours de change couvert	**1,1340**	1,1340
Pourcentage de couverture[1)]	**100,0 %**	100,0 %
Tranche de la dette à long terme à taux fixe[2)]		
Total de la dette à long terme	**11 447 $ CA**	10 597 $ CA
Total de la dette à long terme à taux fixe	**11 447 $ CA**	10 347 $ CA
Pourcentage de la dette à long terme à taux fixe	**100,0 %**	97,6 %
Taux d'intérêt moyen pondéré sur la dette à long terme	**6,06 %**	6,22 %

1) Conformément aux exigences relatives à la comptabilité de couverture prescrites par l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*, RCI a, aux 31 décembre 2012 et 2011, comptabilisé 91,7 % 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 2012, 91,7 % de la dette libellée en dollars américains était couverte à des fins comptables contre 100 % sur une base économique.

2) La dette à long terme tient compte de l'incidence des dérivés liés à la dette.

Évaluation des dérivés à la valeur de marché

Conformément aux IFRS, les dérivés sont comptabilisés selon leur évaluation à la valeur de marché estimée, ajustée en fonction de la qualité du crédit, qui a été déterminée à l'aide des taux d'actualisation liés à la trésorerie, et d'un écart estimé des obligations pour la durée et la contrepartie voulues dans le cas de chaque dérivé. La valeur estimée, ajustée en fonction de la qualité du crédit des dérivés, peut changer selon la variation des écarts pour Rogers et ses contreparties. Au 31 décembre 2012, la position nette créditrice des instruments dérivés s'établissait comme suit :

(en millions de dollars)	Montant notionnel en dollars américains	Taux de change	Montant notionnel en dollars canadiens	Juste valeur
Dérivés liés à la dette comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	1 600 $	1,0252	1 640 $	34 $
En passifs	2 280	1,2270	2 798	(561)
Dérivés liés à la dette non comptabilisés comme des couvertures				
En actifs	350	1,0258	359	3
Position nette créditrice évaluée à la valeur de marché des dérivés liés à la dette				(524)
Dérivés liés aux dépenses comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	380	0,9643	366	13
Total				(511)
Moins la partie courante du passif net				(136)
Partie non courante du passif net				(375)$

Dette à long terme et passifs nets au titre des dérivés liés à la dette

Le calcul du total de la dette à long terme et des passifs nets au titre des dérivés liés à la dette de la Société à la valeur de marché estimée, ajustée en fonction de la qualité du crédit se détaille comme suit :

(en millions de dollars)	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Dette à long terme[1)]	**10 858 $**	10 102 $
Passifs nets au titre des dérivés liés à la dette[2)]	**524 $**	499 $
Total	**11 382 $**	10 601 $

1) Compte non tenu de la déduction de la diminution de la juste valeur découlant de la méthode de l'acquisition et des coûts de transaction différés.
2) Compte tenu de la partie courante et de la partie non courante.

DONNÉES SUR LES ACTIONS ORDINAIRES EN CIRCULATION

Le tableau qui suit présente des données sur les actions ordinaires en circulation de la Société à la clôture des exercices 2012 et 2011. En 2012, la Société a racheté aux fins d'annulation 9 637 230 actions de catégorie B sans droit de vote, conformément à son offre publique, à un prix d'environ 350 millions de dollars. Pour en savoir davantage, il y a lieu de se reporter à la note 21 afférente aux états financiers consolidés audités de la Société pour 2012. Le nombre moyen pondéré d'actions en circulation est utilisé aux fins du calcul du bénéfice par action; il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».

	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Actions ordinaires[1)]		
Catégorie A avec droit de vote	**112 462 014**	112 462 014
Catégorie B sans droit de vote	**402 788 156**	412 395 406
Total des actions ordinaires	**515 250 170**	524 857 420
Options d'achat d'actions de catégorie B sans droit de vote		
Options en circulation	**8 734 028**	10 689 099
Options en circulation exerçables	**4 638 496**	5 716 945

1) Les porteurs des actions de catégorie B sans droit de vote de RCI ont le droit d'être convoqués à toute assemblée des actionnaires et d'y assister, mais, 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 des actes constitutifs de RCI 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 des actes constitutifs de RCI. Si une offre est déposée en vue d'acheter des actions de catégorie A avec droit de vote et des actions de catégorie B sans droit de vote, 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.

ENGAGEMENTS ET AUTRES OBLIGATIONS CONTRACTUELLES

Obligations contractuelles

Les principales obligations aux termes d'accords contractuels fermes de la Société au 31 décembre 2012 sont résumées ci-dessous. Il y a lieu de se reporter également aux notes 17, 19 et 26 afférentes aux états financiers consolidés audités de 2012.

Principales obligations aux termes d'accords contractuels fermes

(en millions de dollars)	Moins de 1 an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Après 5 ans	Total
Dette à long terme[1)]	348 $	1 373 $	2 047 $	7 090 $	10 858 $
Instruments dérivés liés à la dette[2)]	112	418	–	59	589
Contrats de location simple	123	171	79	73	446
Contrats avec des joueurs	112	200	52	10	374
Obligations d'achat[3)]	1 683	1 988	136	73	3 880
Droits de diffusion	327	281	201	289	1 098
Obligations au titre des régimes de retraite[4)]	96	–	–	–	96
Autres passifs à long terme	–	17	10	6	33
Total	2 801 $	4 448 $	2 525 $	7 600 $	17 374 $

1) Les montants reflètent les montants en principal exigibles à l'échéance.
2) Les montants reflètent les décaissements nets exigibles à l'échéance. Les montants exprimés en dollars américains ont été convertis en dollars canadiens aux taux de la Banque du Canada en vigueur à la clôture de l'exercice.
3) Les obligations d'achat sont formées de conventions d'achat de biens et de services qui sont exécutoires et juridiquement contraignantes et qui précisent toutes les modalités importantes, y compris les quantités fixes ou minimales devant être achetées, les prix et le moment de la transaction. De plus, la Société engage des dépenses au titre d'autres éléments en fonction des volumes.
4) Ces chiffres représentent les cotisations prévues de la Société aux régimes de retraite en 2013. Les cotisations pour l'exercice qui sera clos le 31 décembre 2014 et les exercices suivants ne peuvent être raisonnablement estimées, car elles dépendent de la conjoncture économique du moment et peuvent être visées par des lois futures.

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 25 afférente aux états financiers consolidés audités de 2012.

Instruments dérivés

Tel qu'il a été mentionné, la Société utilise des instruments dérivés pour gérer ses risques de change et de taux d'intérêt. Elle n'utilise pas d'instruments dérivés à des fins spéculatives.

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 sur la Société dans son ensemble. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Obligations contractuelles » ainsi qu'à la note 26 afférente aux états financiers consolidés audités de 2012.

5. CONTEXTE OPÉRATIONNEL

RÉGLEMENTATION GOUVERNEMENTALE ET ÉVOLUTION DE LA RÉGLEMENTATION

Les paragraphes qui suivent ont trait à la réglementation gouvernementale et à l'évolution récente de la réglementation qui touche l'ensemble des activités de Rogers. La réglementation gouvernementale et l'évolution récente de la réglementation concernant plus précisément les secteurs Sans-fil, Cable, SAR et Media sont analysées ci-dessous.

La quasi-totalité des activités commerciales de la Société, à l'exception des activités autres que de diffusion de Media, sont réglementées par l'un ou plusieurs des organismes suivants : i) le ministère fédéral canadien de l'Industrie, au nom du ministre de l'Industrie du Canada (collectivement, « Industrie Canada »), et ii) le CRTC, tous deux 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 »).

Par conséquent, les résultats des activités pourraient être touchés considérablement par les modifications réglementaires et les décisions des organismes de réglementation.

Au Canada, les activités de diffusion, notamment les services de télévision par câble, les stations de radio et de télévision et 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 en vue de mettre en œuvre certains objectifs de la politique de la radiodiffusion prévus dans cette loi.

Le CRTC est aussi responsable, en vertu de la Loi sur les télécommunications, de la réglementation des entreprises de télécommunications, y compris des activités de transmission de la voix et des données de Sans-fil et des services d'accès Internet et de téléphonie de Cable. Le CRTC peut s'abstenir de réglementer un service ou un groupe de services fournis par une entreprise de télécommunications. S'il juge que la concurrence est suffisamment forte pour protéger les intérêts des utilisateurs relativement à la prestation d'un service ou d'un groupe de services par une entreprise de télécommunications, le CRTC doit s'abstenir de réglementer ces services sauf si cela peut vraisemblablement nuire indûment à l'établissement ou au maintien d'un marché concurrentiel pour les services concernés. Le ministre de l'Industrie a publié des instructions qui donnent au CRTC la consigne de miser sur le libre jeu du marché autant que possible en vertu de la Loi sur les télécommunications et d'adopter des règlements, si cela est encore nécessaire, d'une manière qui gêne le moins possible les forces du marché. Les services au détail de Cable et de télécommunications de la Société ne sont plus soumis à la réglementation des prix. En revanche, la réglementation peut viser, et vise effectivement, les modalités selon lesquelles la Société offre ces services.

Les aspects techniques de l'exploitation des stations de radio et de télévision, les questions liées aux fréquences des réseaux de télévision par câble ainsi que l'octroi et la surveillance réglementaire des licences d'utilisation du spectre pour les services cellulaires et les services de messagerie et d'autres systèmes de radiotélécommunications au Canada sont assujettis aux prescriptions de licences et à la surveillance d'Industrie Canada. Industrie Canada est habilité à établir les 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.

La Commission du droit d'auteur du Canada (la « Commission du droit d'auteur »), organisme de réglementation établi en vertu de la *Loi sur le droit d'auteur* (Canada) (la « Loi sur le droit d'auteur »), surveille l'administration collective des droits d'auteur au Canada et établit les droits payables pour l'utilisation de certaines œuvres couvertes par des droits d'auteur. La Commission du droit d'auteur est responsable de l'examen et de l'approbation des 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.

Restrictions relatives à la propriété et au contrôle par des non-Canadiens

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 des voix 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. De plus, jusqu'à 20 % des actions avec droit de vote et des voix de la société titulaire de la licence d'exploitation peuvent être détenues et contrôlées de manière directe ou indirecte par des non-Canadiens. Prises ensemble, ces limites permettent un contrôle efficace 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 aux entreprises de télécommunications canadiennes comme Sans-fil, sauf qu'il n'est pas requis que le chef de la direction soit un résident canadien.

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.

Facturation et contrats des clients

En octobre 2012, le CRTC a lancé une consultation publique afin de recueillir les points de vue des Canadiens au sujet d'un nouveau code sur les services sans fil de détail, dont les cellulaires et autres appareils mobiles personnels, qui se terminera par une audience publique en février 2013. L'instance que Rogers a ouvertement encouragée aura pour objectif d'établir un code obligatoire pour les fournisseurs de service de téléphonie sans fil afin d'améliorer la clarté et le contenu des contrats des services sans fil et de traiter de questions connexes pour les consommateurs. Plus précisément, l'instance discutera des points suivants :

- les modalités à inclure dans un code sur les cellulaires et autres appareils mobiles;
- les personnes et les entités auxquelles le code devrait s'appliquer;
- la façon dont le code devrait être mis en application;
- la façon dont l'efficacité du code devrait être évaluée.

L'instance pourrait donner lieu à des modifications aux contrats des clients.

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 services 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.

Les modifications à la Loi sur la protection du consommateur du Manitoba sont entrées en vigueur en septembre 2012 et sont conformes à celles apportées à la Loi sur la protection du consommateur du Québec. Une loi semblable est également entrée en vigueur en septembre 2012 à Terre-Neuve-et-Labrador et une autre a été déposée en Nouvelle-Écosse. Un projet de loi d'initiative parlementaire proposant une loi similaire a été présenté au Nouveau-Brunswick.

En avril 2012, le gouvernement de l'Ontario a annoncé la mise en place de lois visant la facturation et les contrats de service sans fil. En outre, la législation veille à ce que les contrats soient désormais écrits dans un langage clair et détaillent les services couverts par les frais de base et ceux qui sont susceptibles de générer des factures plus élevées. Selon la législation, les fournisseurs de services seraient tenus d'obtenir un consentement écrit avant le renouvellement ou la modification d'un contrat. De plus, elle fixerait un coût maximal d'annulation d'un contrat à terme fixe qui varierait selon les conditions du contrat. La législation proposée, laquelle toucherait les nouveaux contrats, entrerait en vigueur six mois après son adoption et couvrirait les ententes qui seraient modifiées, renouvelées ou prolongées après cette date. Cette initiative a été interrompue lorsque l'Assemblée législative de l'Ontario a été prorogée en octobre 2012.

RÉGLEMENTATION ET ÉVOLUTION DE LA RÉGLEMENTATION – SANS-FIL

Consultation sur le renouvellement des licences d'utilisation du spectre pour les services cellulaires et les services de communications personnelles (« SCP »)

En mars 2011, Industrie Canada a annoncé ses décisions concernant le processus de renouvellement des licences pour les services cellulaires et les SCP qui ont commencé à venir à échéance pendant ce mois. Les décisions étaient les suivantes :

- à la fin de la période d'autorisation courante, si le titulaire est conforme aux conditions de la licence, une nouvelle licence d'utilisation du spectre pour services cellulaires ou SCP sera délivrée selon une période d'autorisation de 20 ans;
- le droit annuel courant de 0,0351 $ par MHz par unité de population dans la zone de service autorisée continuera de s'appliquer aux licences d'utilisation du spectre pour les services cellulaires et SCP, y compris les licences attribuées initialement dans le cadre d'enchères. Le ministre d'Industrie Canada pourra examiner et modifier ce droit pendant la période d'autorisation après consultation avec les titulaires.

Une décision concernant les conditions de licence existantes pour la recherche et le développement n'a pas encore été annoncée et sera rendue séparément. En date des présentes, une telle décision n'a pas encore été annoncée et les modalités de licence courantes demeurent en vigueur.

Consultations sur le Cadre politique et technique relativement aux enchères du spectre pour les bandes de 700 MHz et de 2500-2690 MHz

En mars 2012, Industrie Canada a publié son Cadre politique et technique relativement aux enchères du spectre pour les bandes de 700 MHz et de 2500-2690 MHz.

Les principaux éléments du cadre politique sur le spectre de 700 MHz sont les suivants :

- Industrie Canada n'a prévu aucune fréquence réservée comme c'était le cas pour les enchères du spectre aux fins de la prestation de services sans-fil évolués (« SSFE ») en 2008; en revanche, le ministère a opté pour un plafond d'enchères. Quatre blocs de fréquences sont considérés comme spectre « de premier ordre ». Les principaux fournisseurs locaux de services sans fil sont limités à un seul bloc de spectre « de premier ordre » tandis que tous les autres fournisseurs ont droit à deux de ces blocs. Rogers, Bell et TELUS seront considérés comme des fournisseurs principaux à l'échelle nationale, alors que Sasktel et MTS le seront dans leur province respective de la Saskatchewan et du Manitoba.
- Les soumissionnaires désignés en tant qu'entités associées ne sont pas autorisés à soumissionner séparément pendant l'enchère. La définition d'une entité associée sera précisée lors d'une consultation ultérieure.
- Afin de promouvoir les déploiements dans les régions rurales, les fournisseurs qui remportent deux blocs appariés, ou deux fournisseurs qui partagent leurs deux blocs appariés, sont tenus d'utiliser leur spectre de 700 MHz pour fournir une couverture à 90 % de leur territoire couvert par le réseau HSPA dans une période de cinq ans, et à 97 % dans une période de sept ans. Industrie Canada établira également les grandes lignes des exigences régissant la mise en œuvre au cours de sa prochaine consultation.
- En outre, Industrie Canada utilisera des zones de service de niveau 2 régies par des licences, lesquelles sont composées de 14 grandes zones de services couvrant la totalité du Canada et qui sont, en règle générale, de la même taille que les provinces.
- Les enchères devraient avoir lieu pendant le deuxième semestre de 2013.

Une décision sur les questions qui seront traitées au cours de consultations subséquentes est attendue au premier trimestre de 2013.

Les principaux éléments du Cadre politique sur 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 du spectre.
- Le statut des entités associées sera précisé lors d'une consultation ultérieure.
- Il n'existe aucune exigence régissant la mise en œuvre pour le spectre de 2500-2690 MHz. Une règle de mise en œuvre générale sera déterminée au cours de la prochaine consultation.
- Les enchères devraient avoir lieu en 2014.

En octobre 2012, Industrie Canada a lancé une consultation dans le but de solliciter des commentaires sur les points à considérer sur les 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.

Politique sur l'itinérance et le partage des réseaux

La politique d'Industrie Canada à l'égard des enchères du spectre lié aux SSFE stipule aussi que tous les fournisseurs de services sont autorisés à accéder, en contrepartie de tarifs commerciaux, aux réseaux d'autres télécommunicateurs à l'extérieur de leurs territoires sous licence. Les nouveaux venus sont autorisés à accéder, en contrepartie de tarifs commerciaux, aux réseaux des fournisseurs de services titulaires pendant une période de cinq ans à l'intérieur de leurs territoires sous licence et de dix ans à l'échelle nationale. Les nouveaux titulaires de licence à l'échelle nationale ont droit à cinq ans d'itinérance et à cinq ans de plus s'ils se conforment à certaines directives précises relatives au déploiement. Les privilèges d'itinérance permettent aux nouveaux venus, lesquels s'entendent des fournisseurs générant moins de 10 % des produits tirés des services sans fil au Canada, d'entrer sur le marché plus rapidement et à plus grande échelle sur le plan géographique.

Rogers a conclu des ententes d'itinérance avec certains nouveaux venus à des tarifs commerciaux négociés. Industrie Canada a également rendu obligatoire le partage des pylônes et des emplacements d'antennes pour tous les titulaires de licence d'utilisation du spectre, de licences radio et de certificats de radiodiffusion. Toutes ces entités doivent partager les pylônes et les emplacements d'antenne lorsque c'est techniquement faisable, en contrepartie de tarifs commerciaux. La Société a conclu des ententes commerciales visant le partage de pylônes et d'emplacements d'antennes avec plusieurs nouveaux venus.

Les fonctions liées à l'itinérance des services d'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 en cours.

En février 2012, Industrie Canada a tenu une consultation sur l'itinérance obligatoire et le partage obligatoire des pylônes d'antenne dans le cadre de laquelle elle a soumis les propositions suivantes :

- Industrie Canada propose l'élargissement de la zone d'itinérance obligatoire. Tout titulaire de licence peut demander à un autre titulaire de pratiquer l'itinérance sur son réseau, sans égard au fait que celui-ci détienne ou non un spectre dans le territoire. La durée est indéterminée.
- Industrie Canada propose de maintenir les règles sur le transfert ininterrompu actuelles et de ne pas rendre obligatoire ce transfert ininterrompu.
- Les taux continueraient d'être établis au moyen de négociations commerciales.
- Les parties auraient droit de recourir à l'arbitrage en cas d'échec de négociations après un délai de 60 jours, plutôt que de 90.

Une décision sur ces questions est attendue au premier trimestre de 2013.

RÉGLEMENTATION ET ÉVOLUTION DE LA RÉGLEMENTATION – CABLE

Intégration verticale

La Politique réglementaire de radiodiffusion 2011-601 (la « politique ») du CRTC présente les décisions du CRTC concernant son cadre réglementaire relativement à l'intégration verticale. L'intégration verticale renvoie à la propriété ou au contrôle, par une même entité, à la fois de services de programmation, comme des stations de télévision traditionnelle, de services payants ou spécialisés ou de services de distribution, comme les systèmes de câblodistribution ou les services de distribution par satellite de radiodiffusion directe (« SRD »). Les lignes directrices de la politique s'établissent comme suit :

- Interdiction aux entités d'offrir une programmation télévisée exclusivement aux abonnés aux services mobiles ou 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.
- Permission aux entités d'offrir une programmation exclusive aux abonnés à leurs services mobiles ou Internet si ladite programmation est produite précisément pour un portail Internet ou un appareil mobile.
- Imposition d'un code de déontologie pour empêcher tout comportement anticoncurrentiel et s'assurer que les distributeurs, les diffuseurs et les fournisseurs de services de programmation en ligne négocient de bonne foi. Afin que les Canadiens ne perdent pas un service de télévision pendant des négociations, les diffuseurs doivent continuer à fournir ledit service et les distributeurs doivent continuer à l'offrir à leurs abonnés.
- Obligation des entités intégrées verticalement de faire rapport au CRTC avant 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 son rapport d'avril, Rogers a présenté les résultats d'un essai de mise en marché qu'elle avait mené à London, en Ontario, aux termes duquel les clients bénéficiaient d'une plus grande souplesse en matière de programmation.

Suivi de l'instance relative aux nouveaux médias

Eu égard à la décision du CRTC d'imposer une taxe sur les FSI comme Rogers pour financer la création et la promotion d'épisodes Web, la Cour suprême du Canada a, en février 2012, confirmé la décision d'un tribunal inférieur voulant qu'un FSI ne puisse être assujetti à la Loi sur la radiodiffusion. Ainsi, en offrant l'accès à des sites Web diffusant des émissions télévisées et des films, les FSI ne sont pas considérés comme des diffuseurs et ne peuvent donc pas être réglementés en vertu de Loi sur la radiodiffusion.

Révision des règlements relatifs à la radiodiffusion

En novembre 2012, la Cour suprême a décidé que le CRTC n'avait pas le pouvoir nécessaire pour mettre en place le régime de compensation pour la valeur des signaux proposé dans sa Décision de radiodiffusion 2010-167. Par conséquent, les diffuseurs continueront de facturer des tarifs aux entreprises de distribution de radiodiffusion (« EDR ») en vertu du cadre de réglementation existant. La décision est conforme aux recommandations formulées par Rogers.

Examen par le CRTC de la tarification des services d'accès Internet de gros et de la facturation à l'utilisation

En février 2011, le CRTC a entrepris une instance pour examiner ses décisions antérieures sur la tarification des services d'accès Internet de gros, à savoir que les FSI revendeurs devraient payer des frais

supplémentaires lorsque leurs clients dépassent leurs allocations de bande passante. En novembre 2011, le CRTC a annoncé la Politique réglementaire de télécom CRTC 2011-703 en vertu de laquelle il rejetait l'application de tarifs additionnels pour les services de gros fondés sur les volumes de trafic d'utilisateur final. Au lieu de ces tarifs, des tarifs de gros mensuels pour la facturation à l'utilisation en fonction de la capacité de l'installation d'interconnexion ont été mis en place entre le grossiste propriétaire de l'installation et le FSI revendeur. Des frais d'accès mensuels fixes par utilisateur final du FSI revendeur ainsi que des frais ponctuels d'installation et d'entretien s'ajouteront aux tarifs d'utilisation. Le nouveau barème tarifaire est entré en vigueur en février 2012.

Des demandes ont été déposées par Vidéotron, Shaw, Rogers, Bell et MTS Allstream auprès du CRTC pour l'inciter à revoir et à modifier sa décision en augmentant les tarifs de gros pour la facturation à l'utilisation afin qu'ils se rapprochent des taux initialement demandés. Les FSI revendeurs ont également déposé des demandes pour obtenir des tarifs moindres. Les décisions relatives à ces demandes sont toujours en attente.

Décision du CRTC au sujet de l'interconnexion des réseaux

En janvier 2012, le CRTC a modifié les règles sur l'interconnexion des réseaux sans fil afin que, pour devenir des entreprises de services locaux concurrentes (« ESLC ») offrant des services sans fil, les fournisseurs de services sans fil ne soient plus tenus de répondre aux obligations des ESLC concernant l'égalité d'accès et la communication des renseignements pour les inscriptions à l'annuaire à d'autres entreprises de services locaux (« ESL »). Les ESLC offrant des services sans fil ont droit à l'accès à des interconnexions à frais partagés assorti d'une méthode de compensation par facturation-conservation. Pour l'interconnexion IP, le CRTC a conclu que, dans les zones où un fournisseur utilise le protocole IP pour transférer des appels téléphoniques à un fournisseur affilié ou non affilié, il devait offrir la même fonction à tout autre fournisseur qui en fait la demande. Les sociétés doivent conclure un accord commercial dans les six mois suivant une demande officielle. Si un tel accord ne peut être conclu dans le délai prescrit, l'une ou l'autre des parties peut demander au CRTC d'intervenir. Le CRTC prévoit la mise en œuvre de cette fonction ou l'accomplissement de progrès importants à son égard dans l'année suivant la conclusion d'un accord. La mise en œuvre de la décision sera favorable à Rogers, puisqu'elle lui permettra d'utiliser une technologie plus efficiente à l'égard de l'interconnexion IP.

RÉGLEMENTATION ET ÉVOLUTION DE LA RÉGLEMENTATION – 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, y compris Rogers Media. Le groupe de Rogers inclut les stations de télévision conventionnelles City et OMNI ainsi que les chaînés spécialisées G4 Canada, Outdoor Life Network et The Biography Channel (Canada), FX (Canada) et CityNews. En juillet 2011, les licences des stations de Rogers Media ont été renouvelées pour trois ans, jusqu'au 31 août 2014, selon des modalités prenant en considération la situation particulière de groupe, comparativement aux trois autres grands groupes de diffusion en langue anglaise au Canada, Bell Media, Corus Entertainment et Shaw Media.

Régime des 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 obtenir le consentement préalable de chacun des trois grands réseaux de langue anglaise autre que la SRC (CTV, Global et Citytv) en vue de distribuer leurs signaux dans ces fuseaux horaires. Rogers Media a entrepris des négociations avec divers distributeurs pour la distribution des signaux éloignés.

Approbation réglementaire des acquisitions récentes

En décembre 2011, Rogers et Bell Canada ont annoncé la conclusion d'un accord en vue d'acquérir une participation de 75 % dans MLSE. La transaction a été approuvée par le Bureau de la concurrence, qui l'a examinée dans le but de déterminer si elle entraînera une réduction importante ou un empêchement de la concurrence. Aux termes de l'acquisition de MLSE, Rogers a également obtenu, conjointement avec Bell Canada, le contrôle effectif de trois licences de télévision de catégorie 2, pour Leafs TV, Raptors TV et GolfTV, et de deux services de catégorie 2 n'ayant pas encore été lancés, soit Mainstream Sports et Live Music Channel. En mai 2012, le Bureau de la Concurrence a publié une lettre de non-intervention à l'égard de Bell et de Rogers mentionnant que le Commissaire de la concurrence ne contesterait pas l'acquisition proposée. En juillet 2012, le CRTC a approuvé le transfert de cinq licences de télévision détenues par MLSE, après quoi Rogers a mené à terme un investissement de 37,5 %.

Au premier trimestre de 2012, Rogers Media a annoncé la conclusion d'un accord en vue d'acheter Saskatchewan Communications Network, une station de télévision par ondes hertziennes. En juin 2012, le CRTC a approuvé l'acquisition.

En août 2012, la Société a annoncé qu'elle avait conclu une entente visant l'acquisition de la totalité des actions en circulation de Score Media Inc. pour un montant de 167 millions de dollars. Dans le cadre de cette transaction, Rogers a également reçu une participation de 10 % dans les actifs de média numérique de Score Media dont a été dérivée une entité distincte baptisée Score Digital. Score Media Inc. comprend le réseau de télévision theScore, une chaîne de télévision spécialisée nationale qui diffuse des actualités sportives, des nouvelles, des faits saillants et des événements en direct partout au Canada. Cette transaction est assujettie à l'approbation réglementaire qui devrait être accordée au premier semestre de 2013, à la suite de quoi, Rogers détiendra et contrôlera la totalité du réseau de télévision theScore et de ses actifs télévisuels connexes.

Par ailleurs, toujours à l'égard de l'acquisition de Score Media Inc. en octobre 2012, le prix d'achat de 167 millions de dollars a été payé et les actions de Score Media ont été transférées dans une fiducie intermédiaire approuvée par le CRTC, qui est responsable de la gestion indépendante de l'entreprise dans le cours normal des activités jusqu'à ce que le CRTC donne son approbation. Le contrôle ultime des activités de Score Media ne passera pas à Rogers avant que l'approbation ne soit obtenue. Par ailleurs, Rogers détient environ 11,8 % des actions en circulation de Score Digital, dont 10 % qui seront émises en lien avec cette transaction, et environ 1,8 % des actions de Score Digital reçues par Rogers à titre de paiement partiel pour les actions qu'elle détient de Score Media avant l'acquisition.

CONCURRENCE DANS LES SECTEURS D'ACTIVITÉ DE LA SOCIÉTÉ

À l'heure actuelle, la Société fait face à une vive concurrence dans chacun des principaux secteurs d'activité de ses secteurs Sans-fil, Cable, SAR et Media de la part d'entités fournissant des services semblables. Chacun de ces secteurs livre également concurrence à des entités qui ont recours à d'autres technologies de communication et de transmission et pourrait devoir concurrencer d'autres technologies en cours de développement ou qui le seront à l'avenir. La concurrence concernant plus précisément Sans-fil, Cable, SAR et Media est analysée ci-dessous.

Concurrence – Sans-fil

Avec environ 27 millions d'abonnés, l'industrie du sans fil au Canada est hautement compétitive. La concurrence pour les abonnés se fonde sur les tarifs, 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 et la commercialisation. Sans-fil est également en concurrence avec d'autres fournisseurs sur le plan des détaillants et des points de vente au détail.

Sur le marché des services sans fil de transmission de la voix et des données, Sans-fil fait concurrence à deux autres fournisseurs nationaux, Bell et TELUS, à de nouveaux venus, à divers fournisseurs régionaux, à des revendeurs ainsi qu'à d'autres fournisseurs émergents utilisant d'autres technologies sans fil, comme les points d'accès WiFi.

Tel qu'il a été mentionné précédemment, la parité des réseaux et des appareils de Sans-fil a considérablement transformé le paysage concurrentiel. Cette concurrence devrait persister et même s'intensifier. Le regroupement entre les nouveaux arrivants et avec des fournisseurs de services titulaires pourrait accroître la concurrence pour Sans-fil, tant à l'échelle régionale que nationale. Comme il a été indiqué plus haut, des enchères du spectre de 700 MHz et de 2500-2690 MHz devraient avoir lieu respectivement en 2013 et 2014. Rogers ne sera pas autorisée à prendre part à l'enchère du spectre de 2500-2690 MHz puisque la Société détient déjà plus que la limite de spectre de 40 MHz autorisée pour soumissionner dans cette enchère. L'issue de ces deux enchères pourrait être l'accroissement de la concurrence des services de Sans-fil.

Rogers a été le premier télécommunicateur à lancer le réseau LTE au Canada en 2011, suivi par Bell Canada, aussi en 2011, et par TELUS et MTS en 2012. Le lancement des réseaux LTE de Bell Canada, TELUS et MTS permet à celles-ci d'offrir un choix plus grand d'appareils sans fil et de livrer concurrence pour les clients qui souhaitent obtenir les capacités et les vitesses accrues qu'offre la technologie LTE. Cette concurrence devrait s'accroître à mesure que la technologie LTE sera déployée à grande échelle dans le monde.

Concurrence – Cable

Les câblodistributeurs canadiens font face à la concurrence provenant de plusieurs autres EDR canadiennes à canaux multiples, y compris les services de télévision par satellite de Bell TV (auparavant Bell ExpressVu) et de Shaw Direct (auparavant Star Choice) et les services de télévision IP des sociétés de téléphonie, de même qu'à la concurrence que représente la réception directe par antenne de signaux de télédiffusion par ondes hertziennes locaux ou régionaux. Ils font aussi face à la concurrence provenant de la réception illégale de services de diffusion directe par satellite des États-Unis. De plus, l'offre par des fournisseurs tels que Netflix d'émissions télévisées et de films accessibles en diffusion continue sur Internet est devenue une forme de concurrence directe avec le contenu des réseaux canadiens de câblodistribution.

Pour les services d'accès Internet, Cable livre concurrence à un certain nombre d'autres FSI offrant des services commerciaux et résidentiels d'accès Internet commutés ou haute vitesse. Selon leur disponibilité, les services d'accès Internet haute vitesse de Rogers font directement concurrence aux services d'accès Internet DSL de Bell en Ontario et de Bell Aliant au Nouveau-Brunswick ainsi qu'à Terre-Neuve, de même qu'à divers revendeurs de services d'accès Internet DSL ou par câble sur les marchés locaux.

Les services de téléphonie résidentielle de Cable font concurrence aux services filaires de Bell en Ontario et de Bell Aliant au Nouveau-Brunswick et à Terre-Neuve-et-Labrador. De plus, le sous-secteur Téléphonie résidentielle de Rogers livre concurrence aux revendeurs de boucles locales des ESLT (comme Primus) ainsi qu'aux fournisseurs de services VoIP (comme Vonage et Primus) utilisant les réseaux des FSI.

Les services d'accès Internet deviennent une menace aux services de transmission de la voix et de vidéo. Les jeunes se tournent de plus en plus vers Internet pour remplacer les services de téléphonie et de télévision filaires traditionnels. La popularité des téléphones sans fil auprès des jeunes s'est traduite par un certain abandon des services de téléphonie filaires. Le nombre de ménages utilisant seulement des services sans fil augmente de plus en plus, même si la grande majorité des foyers utilisent encore aujourd'hui les services filaires résidentiels. De plus, les services d'accès Internet sans fil sont de plus en plus populaires, même s'ils sont habituellement plus dispendieux et plus lents que les services à large bande filaires.

Concurrence – SAR

Le marché canadien des services de communications et de réseaux pour les entreprises comporte de nombreux joueurs, les concurrents étant souvent concentrés sur des marchés géographiques individuels dans lesquels leurs actifs de réseaux respectifs sont plus importants. Bien que chaque marché présente ses propres défis, les concurrents réalisant des investissements pour conserver leur part de marché dans ces secteurs cibles, il y a relativement peu de fournisseurs de services nationaux.

Dans le marché des services de transmission de la voix et des données filaires, SAR doit faire face à des fournisseurs de services de télécommunications exploitant, ou non, leurs propres installations. Sur les marchés dans lesquels Rogers possède une infrastructure de réseaux de fibre optique et de câble, la concurrence directe touche les fournisseurs titulaires de services par fibre optique. En Ontario, les produits et services de SAR font concurrence à ceux de Bell, Cogeco Data Services et Allstream tandis qu'au Québec, la concurrence se fait principalement avec Bell et Vidéotron, et, dans la région de l'Atlantique, avec Bell Alliant et Eastlink.

Concurrence – Media

Les stations de radio de Rogers sont en concurrence avec d'autres stations diffusant sur leurs marchés respectifs ainsi qu'avec d'autres médias comme les journaux, les magazines, la télévision, la publicité extérieure et les médias numériques. La concurrence au sein du secteur de la radiodiffusion se situe principalement dans les zones de marché individuelles, entre les stations diffusant sur chaque marché. À l'échelle nationale, le groupe de la radiodiffusion de Media fait face à la concurrence d'autres grands radiodiffuseurs, dont la Société Radio-Canada, Astral Media et Corus Entertainment, qui possèdent et exploitent des groupes de stations de radio partout au Canada. 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, livrent aussi concurrence aux stations de radio pour des parts de l'auditoire.

Pour la vente de ses marchandises, The Shopping Channel livre concurrence à divers magasins de vente au détail, détaillants par catalogue, détaillants Internet et détaillants recourant au publipostage. Sur le plan de la diffusion, The Shopping Channel est en concurrence avec d'autres stations de télévision pour l'alignement des canaux et la conquête et la fidélisation des spectateurs, plus particulièrement les publireportages diffusés à la télévision.

Le secteur canadien des magazines est très concurrentiel tant sur le plan des lecteurs que sur celui des annonceurs. Cette concurrence provient d'autres magazines canadiens et de titres étrangers, principalement américains, dont les ventes sont fortes au Canada. Les sites Web d'information et de divertissement en ligne livrent concurrence aux éditeurs de magazines canadiens pour ce qui est du lectorat et des produits.

Les stations de télévision traditionnelles et les services spécialisés de Rogers 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, dont certaines ont une plus grande couverture nationale, aux chaînes spécialisées et, de plus en plus, 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 aux services de télévision numériques. Le contenu diversifié offert pour le visionnement et le téléchargement par Internet constitue également une concurrence sur le plan de l'auditoire.

Le secteur Sports Entertainment fait principalement face, dans sa recherche de téléspectateurs, à la concurrence d'autres équipes professionnelles de Toronto. Les Blue Jays livrent également concurrence avec les autres équipes de la Major League Baseball sur les plans des joueurs et des amateurs de sport. Le Centre Rogers est en concurrence avec d'autres salles qui accueillent des événements sportifs ou autres à l'échelle locale.

GOUVERNANCE

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. Notre société a été fondée par une famille et son contrôle est familial. Nous sommes fiers de notre approche proactive et disciplinée, qui nous assure que les structures et pratiques de gouvernance de Rogers méritent la confiance des marchés financiers.

Avec le décès en décembre 2008 du fondateur 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.

En tant que partie prenante importante qui détenait environ 27 % des capitaux propres de la Société au 31 décembre 2012, la famille Rogers est représentée au sein de notre conseil et témoigne d'un attachement de longue date à la surveillance et à la création de valeur. Parallèlement, nous profitons de l'apport d'administrateurs de l'externe qui sont des chefs d'entreprise expérimentés d'Amérique du Nord.

Le conseil de Rogers Communications croit que le système de gouvernance de la Société est efficace et que des structures et des procédures appropriées sont en place.

Nous avons rendu facilement accessibles, dans la section sur la gouvernance d'entreprise de la rubrique Relations avec les investisseurs de notre site Web rogers.com/gouvernance, des renseignements détaillés sur nos structures et nos pratiques de gouvernance, dont notre énoncé complet relatif aux pratiques de gouvernance, notre code de déontologie, le mandat complet des comités et les notices biographiques des administrateurs. De même, dans la partie sur la gouvernance d'entreprise de notre site Web, vous trouverez 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 de communication de l'information financière de la Société, de même que les états financiers et autres documents pertinents à transmettre au public. Par ailleurs, le comité d'audit vient 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 contrôles internes comptables et financiers, ainsi que les compétences, l'indépendance et le travail des auditeurs externes et internes.

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 de s'acquitter de ses responsabilités. À cette fin, le comité aide le conseil à élaborer, à recommander et à établir des politiques et des pratiques de gouvernance d'entreprise et il dirige le conseil dans son examen périodique du rendement du conseil et de ses comités.

Le comité des candidatures recense les candidats éventuels à un poste d'administrateur aux fins d'élection par les actionnaires et aux fins de nomination par le conseil, et il recommande également les candidats pour chaque comité du conseil, y compris le président de chaque comité.

Le comité de la rémunération aide le conseil à contrôler, à examiner et à approuver les politiques et pratiques de rémunération et d'avantages sociaux. Le comité de la rémunération est chargé de recommander la rémunération des membres de la haute direction et d'assurer la surveillance de la planification de la relève des hauts 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 les questions éventuelles relatives à la Société.

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

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.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter rogers.com/gouvernance : vous y trouverez une description complète de la structure et des pratiques de gouvernance de Rogers, des renseignements biographiques sur les administrateurs de la Société ainsi qu'un exemplaire de ses notices annuelles et de ses documents de procuration.

★ PRÉSIDENT ● MEMBRE

AU 14 FÉVRIER 2013

	LE CONSEIL D'ADMINISTRATION ET SES COMITÉS						
	AUDIT	GOUVERNANCE	CANDIDATURES	RÉMUNÉRATION	DIRECTION	FINANCES	RETRAITE
Alan D. Horn, CA					●	●	★
Peter C. Godsoe, O.C., O. Ont.		★	●	●	●	●	
C. William D. Birchall	●		●			●	
Stephen A. Burch	●						
John H. Clappison, FCA	★						●
Thomas I. Hull		●		●	●	●	
Philip B. Lind, CM							
John A. MacDonald	●						
Isabelle Marcoux		●		●			
Nadir H. Mohamed, FCA							
L'hon. David R. Peterson, C.P., C.R.							●
Edward S. Rogers			★		★	★	
Loretta A. Rogers							
Martha L. Rogers							●
Melinda M. Rogers			●			●	●
Dr. Charles Sirois						●	
John H. Tory, O. Ont.		●	●	★			

RESPONSABILITÉ SOCIALE D'ENTREPRISE

Socialement responsable, la Société s'efforce d'être une entreprise durable qui contribue à un monde meilleur. Qu'il s'agisse de développer des produits responsables, d'embaucher des employés, d'investir dans les collectivités ou de lutter contre les changements climatiques, Rogers prend à cœur la responsabilité sociale d'entreprise (la « RSE »). En fait, son engagement en matière de RSE devient de plus en plus important pour sa croissance, son avantage concurrentiel et ses relations avec les parties prenantes.

En matière de RSE, nous nous concentrons sur les aspects suivants :

- ***Gérance des produits*** – Tout au long du cycle de vie d'un produit, de sa conception à la fin du cycle en passant par la fabrication, l'emballage et le transport, nous tenons compte des questions de santé, de sécurité, d'environnement, etc. Nous veillons à ce que nos offres répondent aux attentes des clients et de la communauté, ainsi qu'à nos propres critères en matière de qualité, de responsabilité sociale et de respect de l'environnement.
- ***Engagement des employés*** – Nous voulons que Rogers soit une entreprise pour laquelle les employés sont fiers de travailler, dans laquelle ils souhaitent collaborer et où chacun a la chance de se dépasser chaque jour. À cette fin, nous cherchons à créer une culture d'engagement chez les employés, à encourager et à respecter la diversité et à offrir des pratiques et des programmes exemplaires en milieu de travail; par exemple, des programmes d'avantages ambitieux et de formation, de développement et de soutien personnalisés.
- ***Investissement communautaire*** – Nous appuyons les principes de responsabilité sociale de l'entreprise et les normes d'investissement communautaire établis par Imagine Canada en nous engageant à donner annuellement au moins 1 % de nos bénéfices nets avant impôt à des organismes de bienfaisance et à des organismes à but non lucratif. Chaque année, Rogers investit dans de nombreuses causes méritoires afin de contribuer à l'essor de collectivités dynamiques, saines et riches en talents. Notre programme vedette, le Fonds pour la jeunesse de Rogers, offre un soutien aux projets éducatifs destinés aux jeunes canadiens en difficulté.
- ***Responsabilité environnementale*** – Nous continuons de gérer de façon proactive les aspects environnementaux de notre entreprise. Chaque année, nous mesurons notre empreinte carbone et nous prenons des mesures pour augmenter notre efficacité énergétique, réduire la consommation de papier et éviter que les matériaux utilisés dans le cadre de nos activités ne se retrouvent dans les sites d'enfouissement. De plus, nous veillons à sensibiliser les employés, les clients et les collectivités aux questions écologiques et à accroître leur engagement à l'égard de l'environnement.
- ***Chaîne d'approvisionnement éthique*** – En tant qu'acheteur important, Rogers a fait affaire avec plus de 37 000 fournisseurs au pays et à l'étranger. L'établissement d'une chaîne d'approvisionnement éthique est essentiel à notre bonne réputation et à notre succès. Nous nous assurons que les pratiques d'approvisionnement, de production et de livraison des produits et services de nos fournisseurs sont saines. Nos attentes en matière de responsabilité sociale d'entreprise à tous les échelons de notre chaîne d'approvisionnement sont élevées et prévoient notamment la conformité au Code de déontologie des fournisseurs de Rogers.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur nos mesures sociales, environnementales et communautaires, veuillez consulter notre rapport annuel sur la responsabilité sociale d'entreprise à l'adresse rogers.com/csr.

ÉDUCATION DES JEUNES

BANQUES ALIMENTAIRES ET REFUGES LOCAUX

TÉLÉVISION COMMUNAUTAIRE

ARTS ET CULTURE

GÉRANCE ENVIRONNEMENTALE

CODE DE CONDUITE DES FOURNISSEURS

APPROVISIONNEMENT RESPONSABLE

RECYCLAGE DES APPAREILS SANS FIL

GESTION DES RISQUES D'ENTREPRISE

Rogers s'engage à renforcer ses capacités de gestion des risques afin de protéger et 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.

L'objectif du programme de gestion des risques d'entreprise de Rogers est d'assurer une certaine uniformité en ce qui a trait aux méthodes d'identification, d'évaluation, de gestion, de surveillance et de communication des risques en place au sein de la Société, ainsi que de veiller à ce que les mesures de gestion des risques soient conformes à la vision, à la mission, aux valeurs et aux objectifs stratégiques et commerciaux de la Société.

Procédure de gestion des risques

Chaque année, la société complète un processus d'évaluation stratégique des risques afin de détecter et d'évaluer les principaux risques auxquels Rogers est exposée ainsi que de déterminer leur incidence éventuelle sur la réalisation des plans stratégiques de la Société. Les principales informations prises en compte lors de cette évaluation, qui couvre aussi les risques émergents, proviennent notamment d'anciens rapports sur le risque et rapports d'audit, de données de référence du secteur d'activité, d'entrevues portant sur la gestion des risques menées auprès des principaux responsables de la gestion des risques ainsi que d'une enquête officielle sur les risques menée auprès de la direction. Les risques sont classés par ordre de priorité au moyen de critères standards d'évaluation des risques.

Les résultats de l'évaluation stratégique des risques sont présentés à la haute direction de la Société, ainsi qu'au comité d'audit de son conseil d'administration. Le groupe de gestion des risques d'entreprise surveille l'évolution des plans de gestion des risques s'appliquant aux principaux risques et présente un compte rendu à la haute direction.

À la lumière de ces principaux risques, nous avons ramené la gestion des risques fonctionnels et opérationnels au niveau de l'unité fonctionnelle. Deux fois l'an, une enquête officielle sur le risque est menée auprès de la direction afin d'obtenir de la rétroaction sur les principaux risques auxquels est exposée l'organisation et de faciliter l'identification des risques émergents.

Les responsables de la gestion générale et opérationnelle surveillent les principaux risques et assurent le suivi des mesures connexes d'atténuation des risques, et ce, sur une base continue afin de s'assurer qu'en matière de gestion des risques, les stratégies d'atténuation sont efficaces. Le groupe de gestion des risques d'entreprise et l'équipe de haute direction qui en est responsable reçoivent régulièrement des mises à jour sur les principaux risques et sur les mesures connexes d'atténuation des risques.

L'évaluation des risques est intégrée de manière formalisée aux processus de planification stratégique, de planification des affaires et de planification de l'audit interne de Rogers.

Gouvernance du risque

Le conseil d'administration, dans son rôle de gouvernance, est chargé de superviser la direction lorsqu'elle détermine les principaux risques et veille à la mise en place de systèmes d'évaluation appropriés pour gérer ces risques. Le comité d'audit appuie le conseil d'administration en discutant avec ce dernier des politiques concernant l'évaluation et la gestion des risques. De plus, le comité d'audit est chargé d'aider le conseil d'administration à assurer la conformité aux lois et règlements. En collaboration avec la haute direction, 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, pour vérifier l'exactitude des registres financiers et pour examiner les procédés d'audit spéciaux appliqués lorsque des faiblesses ou des lacunes importantes sont décelées.

Il incombe aux cadres dirigeants d'approuver les politiques portant sur les risques d'entreprise ainsi que d'identifier, d'évaluer et d'atténuer les principaux risques influant sur la capacité de la Société à atteindre ses objectifs. Ceux-ci sont également responsables de la surveillance des principaux risques et du suivi des plans d'action sur une base continue.

Il incombe à l'équipe de haute direction et aux cadres hiérarchiques d'identifier, d'évaluer, de gérer et de surveiller les risques, au niveau de l'unité fonctionnelle, qui ont une incidence sur la stratégie et sur les plans d'affaires, ainsi que d'en faire rapport aux cadres dirigeants et au groupe de gestion des risques d'entreprise.

Le groupe de gestion des risques d'entreprise aide le comité d'audit et le conseil d'administration à s'acquitter de leur responsabilité à l'égard des risques en facilitant un processus formalisé d'évaluation stratégique des risques. De plus, le groupe d'audit interne réalise une évaluation des risques de fraude pour déterminer les secteurs dans lesquels l'éventualité d'une fraude dans les états financiers est élevée et s'assurer que tout risque de fraude détecté est atténué au moyen de contrôles documentés et audités. La méthodologie et les politiques de gestion des risques d'entreprise de Rogers favorisent une approche cohérente et mesurable pour la gestion des risques qui repose sur l'expertise de sa direction et de son 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 importante sur les résultats financiers et les activités de la Société et de ses filiales.

La Société est assujettie à la conjoncture économique générale

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 des sous-secteurs de la radiodiffusion, de l'édition, des services numériques de Media provient de la vente de publicité, laquelle dépend en grande partie de la conjoncture économique générale.

Une mauvaise conjoncture économique 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 obliger Rogers à verser des cotisations sensiblement différentes des cotisations et des hypothèses qui sous-tendent le processus d'évaluation actuarielle.

La Société fait face à une forte concurrence

La concurrence à laquelle font face les secteurs d'activité est décrite à la rubrique « Concurrence dans les secteurs d'activité de la Société ». 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 la Société ou accroître les taux d'attrition de ses abonnés. Sans-fil s'attend à devoir modifier sa tarification courante à l'intention des abonnés existants, à mesure que les tarifs réduits proposés aux nouveaux clients sont offerts aux abonnés existants ou exigés par ceux-ci. À mesure que la pénétration des services sans fil s'accroît auprès de la population, les nouveaux clients pourraient générer des PMPA inférieurs à ceux des abonnés existants, 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. Cela pourrait faire en sorte que des entreprises de télécommunications étrangères pénètrent le marché canadien des communications sans fil en acquérant des licences ou des entreprises détenant des licences. L'entrée sur le marché de telles entreprises ayant des ressources en capital de loin supérieures à celles de Rogers pourrait entraîner la baisse des parts de marché de Sans-fil et réduire de façon considérable les produits de cette dernière. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Réglementation gouvernementale et évolution de la réglementation – Restrictions relatives à la propriété et au contrôle par des non-Canadiens ».

De plus, en vertu du *Règlement sur la distribution de radiodiffusio*n du CRTC, Cable et ses concurrents ne peuvent obtenir de contrats d'exclusivité dans des immeubles où il est techniquement possible d'installer deux systèmes ou plus.

La Société est exposée aux différents risques liés à des technologies concurrentes

Plusieurs technologies pourraient entraîner des changements fondamentaux dans la prestation des services de la Société. Ces technologies comprennent les services de transmission de la voix et des données et de la vidéo à large bande IP, le déploiement à grande échelle de technologies de fibre optique aux marchés résidentiels et aux marchés d'affaires, le déploiement de l'accès sans fil à large bande ainsi que les services sans fil sur un spectre de fréquences radio auquel la Société pourrait n'avoir qu'un accès limité. Ces technologies pourraient nécessiter des structures de coûts considérablement différentes pour leurs utilisateurs et pourraient donc influer sur la viabilité à long terme de certaines des technologies actuellement déployées par la Société. Certaines de ces nouvelles technologies pourraient permettre à des concurrents de pénétrer les marchés de la Société et d'offrir des produits ou des services comparables, mais comportant des structures de coûts moins élevés. Certains de ces concurrents pourraient avoir une taille supérieure à celle de la Société ou disposer de ressources financières plus importantes.

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, contribue à intensifier 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. De plus, à mesure que la technologie des services d'accès Internet sans fil évolue, elle remplace progressivement les services d'Internet filaires classiques.

L'utilisation croissante des EVP pourrait influer sur la capacité de Media à tirer des produits de la publicité télévisée puisque les téléspectateurs ont la possibilité de sauter la publicité diffusée à la télévision. L'émergence de services de radiodiffusion numérique et par satellite par abonnement pourrait modifier les habitudes d'écoute et influer défavorablement sur les résultats des stations de radio de Media. Certaines sections de l'auditoire passent également à Internet, où elles ont accès à un nombre croissant de vidéos et de contenu audio.

La Société dépend fortement de ses systèmes de technologie de l'information

L'exploitation quotidienne des activités de la Société est fortement dépendante des systèmes de technologie de l'information. L'incapacité de la Société d'exploiter ou d'améliorer ces systèmes en fonction de la croissance des nombres d'abonnés et de manière à soutenir les nouveaux produits et services pourrait influer défavorablement sur sa capacité d'acquérir de nouveaux abonnés, 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, ce qui pourrait influer défavorablement sur les résultats financiers ou la situation financière de la Société.

De plus, la Société applique les pratiques normalisées au sein du secteur en matière de sécurité des réseaux et de la technologie de l'information, de survivance et de reprise. Son succès continu dépend en partie de la protection de ses données commerciales confidentielles, y compris les renseignements personnels qu'elle détient sur ses clients et son personnel. Cette information constitue une propriété intellectuelle de la Société et elle doit être protégée contre l'accès non autorisé et la compromission et la Société compte sur ses politiques et procédures, ainsi que sur ses systèmes de technologie de l'information pour y parvenir. Le défaut de protéger ses données et la confidentialité des renseignements sur ses clients pourrait entraîner une non-conformité de la Société aux normes réglementaires, de la publicité défavorable, des litiges, des dommages à sa réputation, ce qui dans chaque cas pourrait se traduire par la perte de clients, des pertes financières ou l'effritement de la confiance du public.

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 répartis dans trois endroits en Ontario, soit à ses bureaux de Toronto et de Brampton ainsi qu'à son installation de Markham. Si la Société se trouvait dans l'impossibilité d'accéder à ses installations en raison d'une catastrophe naturelle, d'un désastre causé par l'homme ou d'un autre motif, cela pourrait considérablement nuire à ses activités et donner lieu à une situation dans laquelle la Société serait incapable de reprendre ses activités sans subir une importante interruption des services et des pertes proportionnelles de produits et d'abonnés.

Les défaillances des réseaux pourraient réduire les produits et influer défavorablement sur le service à la clientèle

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

Les modifications réglementaires pourraient influer défavorablement sur les résultats

Comme il a été mentionné à la rubrique « Réglementation gouvernementale et évolution de la réglementation » du présent rapport de gestion, la quasi-totalité des activités de la Société est réglementée par Industrie Canada et le CRTC. À ce titre, les modifications réglementaires apportées par ces organismes de réglementation ou les décisions prises par eux pourraient avoir une incidence négative sur les résultats des activités, sur une base

consolidée. La réglementation concerne notamment l'octroi de licences, 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, le cybercrime et l'accès autorisé. 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.

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 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.

La Société pourrait ne pas réussir à réaliser la croissance prévue des produits tirés des services nouveaux et évolués

La Société prévoit qu'une partie importante de la croissance future de ses produits proviendra des services nouveaux et évolués. Par conséquent, elle a investi et continuera d'investir d'importants capitaux dans le développement de ses réseaux afin d'offrir ces services. Toutefois, la demande des consommateurs pourrait ne pas être suffisante pour ces services nouveaux et évolués. Par ailleurs, la Société pourrait ne pas réussir à prévoir ou à satisfaire la demande de certains produits et services ou elle pourrait ne pas être en mesure d'offrir ou de commercialiser ces nouveaux produits et services auprès des abonnés. Si la Société ne pouvait inciter de façon rentable ses abonnés à adopter de nouveaux produits et services ou ne pouvait suivre l'évolution des préférences des consommateurs relativement aux produits et services, cela pourrait ralentir la croissance des produits, accroître les taux d'attrition et influer défavorablement sur ses activités, ses résultats opérationnels ou sa situation financière.

La Société pourrait entreprendre des acquisitions, des dessaisissements ou des investissements infructueux

L'acquisition d'activités et de technologies complémentaires, la conclusion d'alliances stratégiques et le dessaisissement de certaines activités font partie de la stratégie générale d'entreprise. 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 être incapable de mener à terme un dessaisissement ou de le mener de manière satisfaisante. Les dessaisissements pourraient entraîner une diminution du total des produits et du bénéfice net de la Société.

Les activités de la Société sont complexes

Les activités, technologies, processus et systèmes de la Société sont complexes sur le plan opérationnel et de plus en plus interconnectés. Un défaut d'exécution pourrait nuire à l'expérience client et entraîner une hausse des taux d'attrition et une baisse des produits.

La Société dépend des ententes d'impartition qu'elle a conclues avec des fournisseurs de services externes

Aux termes d'ententes d'impartition, des fournisseurs externes sont chargés de 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/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 influer défavorablement sur la capacité de la Société à fournir des services à ses clients.

La dette de la Société est élevée et les paiements au titre des intérêts pourraient restreindre ses activités futures et limiter sa capacité à respecter ses obligations financières

La dette de la Société pourrait avoir des répercussions importantes, notamment les suivantes :

- rendre plus difficile pour la Société l'acquittement de ses obligations financières;
- obliger la Société à consacrer une part importante des flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles au paiement des intérêts et du principal exigibles sur sa dette, ce qui réduirait les fonds disponibles à d'autres fins;
- 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 certains concurrents dont le ratio d'endettement est moins élevé;
- restreindre la capacité de la Société d'obtenir le financement supplémentaire nécessaire pour son fonds de roulement, ses dépenses en immobilisations 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.

L'impôt sur le résultat et l'impôt indirect peuvent différer considérablement des montants attendus

La Société recouvre, paie et accumule des montants importants au titre de l'impôt sur le résultat et de l'impôt indirect à l'égard de diverses autorités fiscales et elle estime avoir constitué une provision adéquate pour ces montants. Toutefois, en raison de la complexité des activités commerciales et de la nécessité d'interpréter judicieusement les lois et règlements fiscaux, les montants des impôts peuvent différer considérablement des montants attendus.

De plus, la Société a comptabilisé des montants importants au titre des passifs d'impôt sur le résultat différé et de la charge d'impôt sur le résultat. Ces montants ont été établis en fonction des taux d'impôt

futur quasi adoptés en vigueur au moment de la comptabilisation. Un changement législatif de ces taux d'impôt pourrait avoir une incidence considérable sur les montants comptabilisés.

Elle a également comptabilisé l'avantage des positions fiscales dont le maintien lors de l'examen est plus probable qu'improbable et qui sont évaluées au montant que la Société s'attend de réaliser lors du règlement définitif auprès des autorités fiscales. Les déclarations de revenus de la Société peuvent faire l'objet de vérifications qui 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, de l'impôt indirect à payer ou à recevoir et des actifs et passifs d'impôt exigible et différé et qui pourraient, dans certains cas, entraîner l'imputation d'intérêts et de pénalités.

L'évolution du paysage concurrentiel exige qu'une attention accrue soit apportée à la structure organisationnelle et des talents

En règle générale, les entreprises de télécommunications se livrent concurrence en ce qui a trait à l'attraction et à la conservation de personnel qualifié. La perte de certains membres du personnel ou les baisses de moral par suite de certains événements, comme une restructuration, pourraient, dans certains cas, avoir des conséquences sur le bénéfice et la rentabilité de la Société.

Une augmentation des droits d'auteur pourrait influer défavorablement sur les résultats des activités

Les pressions relatives aux droits d'auteur continuent d'influer sur les services de la Société. Une augmentation des droits pourrait avoir des conséquences défavorables sur les résultats des activités de la Société.

La Société est et continuera d'être partie à des litiges

En août 2004, une poursuite en vertu de la *Class Actions Act* (Saskatchewan) a été entreprise contre des fournisseurs de services de communications sans fil au Canada relativement aux frais d'accès au système perçus 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 des frais d'accès au système déboursés. En septembre 2007, la Cour de 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. Aux termes d'un tel recours collectif avec option d'adhésion, les clients concernés à l'extérieur de la Saskatchewan devaient suivre des étapes précises pour participer à la poursuite. En février 2008, la requête de la Société visant une suspension de la poursuite en vertu de la clause d'arbitrage incluse dans les contrats de services sans fil a été acceptée et 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.

En août 2009, les avocats des demandeurs ont entrepris une deuxième poursuite en vertu de la *Class Actions Act* (Saskatchewan) au motif des mêmes allégations que dans la poursuite initiale. En décembre 2009, la Cour a ordonné la suspension conditionnelle de la deuxième poursuite parce que celle-ci constituait un abus de procédure.

La Cour d'appel de la Saskatchewan a rejeté l'appel de la Société au sujet de la certification du recours collectif de 2007 et l'autorisation d'en appeler auprès de la Cour suprême du Canada a été refusée en juin 2012. Les demandeurs cherchent à présent à prolonger le délai d'appel de la décision d'adhésion de la Cour de la Saskatchewan. Aucun passif n'a été comptabilisé à l'égard de cette éventualité.

En décembre 2011, une poursuite en vertu de la *Class Proceedings Act* (Colombie-Britannique) a été entreprise contre des fournisseurs de services de communications sans fil au Canada relativement aux frais d'accès au système perçus par les fournisseurs de services sans fil auprès de certains de leurs clients. La procédure comporte notamment des allégations de fausses représentations contraires à la *Business Practices and Consumer Protection Act* (Colombie-Britannique). Les demandeurs exigent des dommages indéterminés et la restitution. Aucun passif n'a été comptabilisé à l'égard de cette éventualité.

En juin 2008, une poursuite a été intentée en Saskatchewan, en vertu de la *Class Actions Act* de cette province, 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 dommages indéterminés 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.

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 judicieuse 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.

Il existe certaines autres actions en justice, actuelles ou éventuelles, qui ne devraient pas avoir une incidence défavorable considérable sur la situation financière consolidée de la Société.

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. À la lumière de l'information dont la Société dispose actuellement, la direction est 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 la situation financière consolidée ou sur les résultats consolidés des activités de la Société. Si la responsabilité de la Société devient probable, une provision sera comptabilisée dans la période au cours de laquelle le changement de probabilité survient. Cette provision pourrait revêtir une grande importance quant à la situation financière consolidée et aux résultats consolidés des activités de la Société.

La structure de société de portefeuille de la Société pourrait limiter sa capacité à respecter ses obligations financières

La capacité de la Société, en tant que société de portefeuille, à respecter ses obligations financières dépend principalement de l'encaissement des intérêts et du principal sur les avances intersociétés, des paiements de location, des dividendes en trésorerie et des autres paiements qu'elle reçoit de ses filiales, de même que du produit tiré de l'émission de titres de participation ou d'emprunt et de la vente d'actifs.

La quasi-totalité des activités de la Société est exercée par ses filiales. Toutes les filiales sont des entités juridiques distinctes et n'ont nulle obligation, conditionnelle ou autre, de faire des paiements à la Société, que ce soit au moyen de dividendes, d'intérêts, de prêts, d'avances ou d'autres paiements, sous réserve des modalités de paiement des avances intersociétés. De plus, le paiement des dividendes, l'octroi des prêts et des avances ainsi que le versement des autres paiements faits à la Société par les filiales sont assujettis à des restrictions réglementaires ou contractuelles, conditionnels aux bénéfices des filiales et assujettis à diverses questions d'affaires et autres.

La Société est contrôlée par un seul actionnaire

Avant son décès en décembre 2008, Edward S. « Ted » Rogers contrôlait la majorité de RCI par les actions avec droit de vote qu'il détenait dans une société de portefeuille privée. Conformément aux dispositions testamentaires de M. Rogers, ces actions avec droit de vote et, par conséquent, le contrôle des voix de RCI et de ses filiales a été légué à Rogers Control Trust, fiducie dont le fiduciaire est une société de fiducie filiale d'une banque à charte canadienne dont les membres de la famille de M. Rogers sont les bénéficiaires. Rogers Control Trust détient le contrôle des voix du groupe de sociétés Rogers en faveur des générations successives de la famille Rogers et collabore avec RCI à l'égard de la stratégie à long terme et de l'orientation de la Société. Au 31 décembre 2012, les sociétés de portefeuille privées de la famille Rogers sous le contrôle de Rogers Control Trust détiennent, ensemble, environ 90,9 % des actions de catégorie A avec droit de vote de RCI en circulation, laquelle est la seule catégorie d'actions émises assorties du droit de vote dans la plupart des circonstances, et environ 9,8 % des actions de catégorie B sans droit de vote de RCI. Par conséquent, Rogers Control Trust est en position de nommer tous les membres du conseil d'administration de RCI et de contrôler les voix sur toutes les questions soumises au vote des actionnaires.

Les droits de licence d'utilisation du spectre pourraient augmenter

Des modifications des droits de licence d'utilisation du spectre pourraient entraîner une augmentation considérable des paiements de Rogers et, par conséquent, réduire de beaucoup son résultat d'exploitation. Le calendrier des augmentations (s'il en est) n'est pas connu, mais des augmentations pourraient influer sur les méthodes comptables actuelles de la Société selon lesquelles les licences d'utilisation du spectre sont une immobilisation incorporelle à durée de vie indéterminée et ne sont pas amorties.

Rien ne garantit que les produits tirés des services sans fil excéderont les subventions accrues pour les téléphones

Le modèle de gestion du secteur Sans-fil, à l'instar de celui de la plupart des fournisseurs de services sans fil en Amérique du Nord, est essentiellement fondé sur la subvention du coût des téléphones vendus aux clients afin de réduire les barrières à l'entrée et, en contrepartie, les clients doivent signer des contrats à terme. En ce qui a trait à certains téléphones et appareils intelligents, Sans-fil s'engagera auprès du fournisseur à verser une subvention minimale. Les activités de Sans-fil pourraient subir des répercussions défavorables importantes si, en raison de la législation, de la réglementation ou de la réaction négative de la clientèle, Sans-fil n'était pas en mesure ou était considérablement limitée dans sa capacité d'exiger que ses clients signent des contrats à terme ou paient des frais de résiliation par anticipation ou si ses services ne génèrent pas les produits prévus aux termes des contrats conclus avec les clients.

La politique nationale sur les pylônes risque d'accroître les coûts de Sans-fil ou de retarder l'expansion de ses réseaux

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 les propriétaires de systèmes d'antennes en place doivent accéder aux demandes de partage. Les promoteurs de systèmes d'antennes doivent aussi diffuser un avis public en appliquant un processus déterminé et doivent tenir compte des exigences et des préoccupations à l'échelle locale. Certains types d'installations d'antennes ne sont pas assujettis aux consultations obligatoires avec les autorités locales et le public.

Sans-fil dépend de certains fournisseurs clés d'infrastructure de réseaux et de téléphones, ce qui pourrait influer sur la qualité de ses services ou nuire à l'aménagement et à l'expansion de ses réseaux

Sans-fil entretient des relations avec un petit nombre de fournisseurs clés d'infrastructure de réseaux et de téléphones et n'a aucun contrôle opérationnel ou financier sur ces fournisseurs et n'exerce qu'une influence diffuse sur la manière dont ceux-ci gèrent leurs relations avec elle. 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. Les fournisseurs d'infrastructure de réseaux et de téléphones pourraient 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 pouvaient livrer leurs produits et services au moment opportun ou mettre au point et fournir des téléphones qui répondent aux besoins des clients de la Société, cela pourrait nuire considérablement aux activités, à la situation financière ou aux résultats des activités de Sans-fil. De la même manière, des interruptions de l'approvisionnement en matériel pour les réseaux de la Société pourraient nuire à la qualité des services de Sans-fil ou entraver l'expansion et l'aménagement des réseaux.

Les questions soulevées à l'égard des radiofréquences émises pourraient influer défavorablement sur les activités de la Société

Des médias et d'autres parties ont, à l'occasion, 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 ou de rapports concluants indiquant que les radiofréquences sont la cause directe de ces problèmes de santé, les inquiétudes soulevées à l'égard des radiofréquences pourraient 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. Sans-fil ne peut prédire la nature ni l'étendue de telles restrictions éventuelles.

Le défaut d'obtenir l'accès à des structures de soutien et à des droits de passage municipaux pourrait accroître les coûts de Cable et compromettre ses activités

Cable doit avoir accès à des structures de soutien et à des droits de passage municipaux afin de déployer ses installations. Là où l'accès aux droits de passage municipaux ne peut être obtenu, Cable s'adresse au CRTC afin d'obtenir un droit d'accès en vertu de la Loi sur les télécommunications. 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 suite de cette décision, Cable doit obtenir l'accès aux poteaux des entreprises hydroélectriques en vertu d'ordonnances de la Commission de l'énergie de l'Ontario et de la Commission des entreprises de service public du Nouveau-Brunswick.

Si Cable ne peut maintenir des mesures de sécurité durables afin d'empêcher l'accès non autorisé aux terminaux numériques ou aux modems Internet, elle pourrait subir une baisse de ses produits

Cable emploie une technologie de chiffrement conçue et exploitée par le fournisseur pour protéger ses signaux de câblodistribution contre un accès non autorisé et pour contrôler l'accès à la programmation en fonction du forfait des abonnés. Cable utilise également des technologies de chiffrement et de sécurité afin d'empêcher l'accès non autorisé à ses services Internet. Rien ne

garantit que Cable saura de fait empêcher ou éliminer le décodage non autorisé des signaux de télévision ou d'accès Internet à l'avenir. Si Cable ne peut contrôler l'accès aux signaux avec sa technologie de chiffrement, ses niveaux d'abonnement à la programmation numérique, y compris la VSD et la VSDA, de même que les produits des services Internet, pourraient régresser, ce qui pourrait entraîner une baisse des produits de Cable.

L'accroissement des coûts de programmation pourrait peser sur les résultats des activités de Cable

L'engagement le plus important de Cable en matière d'achats réside dans les coûts de programmation. Ces coûts se sont accrus considérablement pendant les dernières années, plus particulièrement en raison de l'augmentation récente des abonnements aux services spécialisés numériques. L'accroissement des coûts de programmation dans le secteur pourrait nuire aux résultats opérationnels de Cable si celui-ci ne pouvait transférer ces coûts à ses abonnés.

Les services de téléphonie de Cable dépendent fortement des installations et des services des ESLT

Les services de téléphonie fournis à l'extérieur du territoire de Cable dépendent fortement de la disponibilité des installations et des services fournis par les ESLT, conformément aux règles du CRTC. La modification de ces règles pourrait avoir une incidence très importante sur les coûts d'exploitation de ces services.

Les pressions concernant l'alignement des canaux pourraient influer défavorablement sur le volet dont font partie certains des canaux de Media

Une modification de l'alignement des canaux pourrait influer défavorablement sur les résultats de The Shopping Channel, de Sportsnet, de SportsnetONE, de Sportsnet World et des canaux spécialisés de Media, notamment Outdoor Life Network, The Biography Channel (Canada), G4 Canada, FX (Canada) et CityNews Channel.

Les risques inhérents à la transition des services traditionnels aux nouveaux médias pourraient avoir une incidence négative sur les résultats opérationnels de Media

Bon nombre de secteurs dans lesquels Media exerce ses activités sont susceptibles de passer des médias traditionnels aux médias numériques. Cette transition entraîne d'importants développements en matière de qualité et d'accessibilité de solutions de rechange aux médias traditionnels pour les données et les services mobiles. Afin de limiter ce risque, la Société a commencé à se tourner vers le marché numérique. Les résultats de Media pourraient être touchés défavorablement si la Société ne réussit pas à garder le contrôle sur ses revenus publicitaires lors de la transition vers les plateformes numériques.

La perte de sa position sur les marchés dans les secteurs de la radiodiffusion, de la télédiffusion ou de l'édition de magazines pourrait influer défavorablement sur les volumes des ventes et les tarifs de publicité de Media

Il est reconnu que les annonceurs privilégient les médias ayant une position dominante sur leurs marchés respectifs lorsqu'ils doivent resserrer leurs budgets de publicité. Même si la plupart des 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, comme les cotes d'écoute et le lectorat, produites par les associations ou agences industrielles. Une diminution importante des cotes d'écoute des stations de radio et de télévision ou du lectorat des magazines de Media pourrait influer défavorablement sur les volumes des ventes et les tarifs de publicité de Media.

La conclusion ou la résiliation de contrats avec les joueurs des Blue Jays pourrait influer défavorablement sur les résultats des activités de Media

La signature de contrats avec de nouveaux joueurs, les blessures de joueurs ou la résiliation de contrats avec des joueurs actuels des Blue Jays avant l'échéance pourrait influer défavorablement sur les résultats de Media.

6. MÉTHODES COMPTABLES

Le présent rapport de gestion a été préparé en fonction des états financiers consolidés audités de 2012 et des notes y afférentes, qui ont été dressés conformément aux IFRS. Le comité d'audit du conseil d'administration examine les méthodes comptables de la Société, analyse tous les rapports trimestriels et annuels devant être déposés et recommande l'approbation des états financiers annuels au conseil d'administration. Une analyse détaillée des méthodes comptables de la Société est présentée à la note 2 afférente aux états financiers consolidés audités de 2012. De plus, des renseignements sur les nouvelles normes comptables adoptées par la Société et sur les estimations comptables critiques sont fournis, respectivement, dans les rubriques « Nouvelles normes comptables » et « Estimations comptables critiques ».

ESTIMATIONS COMPTABLES CRITIQUES

L'établissement d'états financiers exige que la direction fasse des estimations et pose des hypothèses qui influent sur la valeur comptable des actifs, des passifs, des produits et des charges ainsi que sur la présentation connexe des actifs et passifs éventuels. Ces estimations sont fondées sur l'expérience de la direction et sur diverses autres hypothèses qui sont jugées raisonnables dans les circonstances et qui constituent le fondement des jugements exprimés au sujet des montants déclarés des actifs, des passifs, des produits et des charges qui peuvent être difficilement obtenus d'autres sources. Les résultats réels pourraient différer de ces estimations. La Société est d'avis que les estimations comptables décrites ci-dessous sont critiques pour l'évaluation de ses activités commerciales et la compréhension des résultats des activités et font parfois appel à davantage de jugement de la part de la direction en raison de la sensibilité des méthodes et des hypothèses nécessaires pour déterminer les actifs, les passifs, les produits et les charges.

Provision pour créances douteuses

Une tranche importante des produits de la Société est tirée de la vente à crédit aux consommateurs ainsi qu'aux entreprises. La provision pour créances douteuses est calculée en fonction de facteurs comme les résultats historiques de la Société en matière de perception et de radiation, le nombre de jours de retard de l'abonné et l'état du compte de l'abonné, à savoir si des services lui sont encore fournis ou non. Par conséquent, les fluctuations du classement chronologique des comptes influeront directement sur le montant déclaré au titre des créances douteuses. Par exemple, des événements ou des circonstances provoquant une détérioration du classement chronologique des comptes feront augmenter le montant des créances douteuses. Inversement, si la situation s'améliore et si les comptes des clients reviennent à l'état de comptes en règle, le montant des créances douteuses diminuera.

Détermination de la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris

La détermination de la juste valeur des immobilisations corporelles ou incorporelles acquises et des passifs repris nécessite beaucoup de jugement. Pour déterminer la juste valeur, il faut notamment utiliser les analyses des flux de trésorerie actualisés, estimer les marges, les nombres d'abonnés et les redevances et utiliser l'information disponible sur les marchés financiers. Si les taux, les flux de trésorerie, les coûts et d'autres éléments réels diffèrent des estimations, il pourrait s'avérer nécessaire de réviser la valeur comptable des actifs acquis et des passifs repris, ce qui pourrait avoir une incidence sur le bénéfice net des périodes futures.

Durée d'utilité des immobilisations corporelles

La Société amortit le coût des immobilisations corporelles sur leur durée d'utilité estimée. De telles estimations nécessitent beaucoup de jugement. Pour faire ces estimations, la Société tient compte des tendances sectorielles et de facteurs particuliers à l'entreprise, notamment l'évolution des technologies et les délais prévus avant la mise en service de certaines immobilisations. Chaque année, la Société réévalue ses estimations pour s'assurer que celles-ci concordent 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 pendant les périodes futures ou la comptabilisation d'une charge de dépréciation servant à réduire la valeur des immobilisations corporelles.

La Société amortit le coût des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée sur leur durée d'utilité estimée. De telles estimations nécessitent beaucoup de jugement. Les acquisitions de la Société ont entraîné des augmentations importantes des soldes d'immobilisations incorporelles. Il faut également exercer un certain jugement pour déterminer si la durée d'utilité des licences d'utilisation du spectre ou de diffusion est indéterminée, ce qui ferait en sorte que ces licences ne seraient pas amorties.

La détermination de la durée d'utilité estimée des marques s'appuie sur l'expérience, des considérations liées à la commercialisation et la nature des secteurs dans lesquels la Société exerce ses activités. La durée d'utilité de la clientèle est fondée sur le taux d'attrition historique des abonnés sous-jacents et sur des jugements relativement au taux d'attrition futur. La durée d'utilité des ententes d'itinérance est fondée sur la durée d'utilité estimée du matériel des réseaux qui s'y rapporte. La durée d'utilité des ententes de services de gros et des réseaux de détaillants est fondée sur la durée d'utilité contractuelle sous-jacente. La durée d'utilité de la convention de commercialisation est fondée sur la durée d'utilité historique des clients. La détermination de la durée d'utilité estimée des immobilisations incorporelles influe sur la charge d'amortissement de la période courante ainsi que des périodes futures. Le tableau qui suit présente l'incidence sur le bénéfice net, pendant un exercice complet, d'une modification de un an de la durée d'utilité des immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée.

(en millions de dollars)	Période d'amortissement	Augmentation du bénéfice net si la durée augmente de 1 an	Diminution du bénéfice net si la durée diminue de 1 an
Marques	De 7 à 20 ans	1 $	(1)$
Relations clients	De 3 à 5 ans	12 $	(19)$
Ententes de services d'itinérance	12 ans	3 $	(4)$
Conventions de commercialisation	3 ans	1 $	(2)$

Inscription à l'actif des frais de main-d'œuvre directs, des frais généraux et des charges d'intérêts

Certains frais de main-d'œuvre directs et frais indirects 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 charge d'amortissement 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, de même que les actifs à durée d'utilité déterminée, y compris les immobilisations corporelles et d'autres immobilisations incorporelles, font l'objet de tests de dépréciation au moins une fois par année ou plus souvent si les circonstances le justifient. Une unité génératrice de trésorerie (« UGT ») correspond au plus petit groupe d'actifs identifiables générant des entrées de trésorerie qui sont, dans une large mesure, indépendantes des entrées de trésorerie des autres actifs ou groupes d'actifs. Le goodwill et les immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée sont affectés aux UGT 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. Ces analyses comprennent des estimations des flux de trésorerie futurs estimés, des périodes d'utilisation estimées et des taux d'actualisation applicables. 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 2012, la Société a inscrit une perte de valeur de 80 millions de dollars relativement à certains actifs, en raison de la conjoncture économique difficile, de la diminution des attentes du secteur ainsi que de la baisse des produits de publicité.

Instruments financiers

La juste valeur de 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 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), l'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 pour Rogers et ses contreparties. Si ces estimations diffèrent considérablement des attentes de la direction, les variations de la juste valeur pourraient toucher le bénéfice net ou les réserves de couverture.

Estimations de l'impôt sur le résultat

La Société estime l'impôt sur le résultat selon les renseignements couramment disponibles pour chacun des territoires dans lesquels elle exerce des activités. En revanche, le calcul de l'impôt sur le résultat repose dans bien des cas sur l'interprétation judicieuse des lois et règlements fiscaux. Les déclarations de revenus de la Société sont susceptibles de faire l'objet de vérifications qui pourraient modifier considérablement les montants des actifs et passifs d'impôt exigible et différé, et qui pourraient, dans certains cas, entraîner l'imputation d'intérêts et de pénalités.

De plus, l'estimation de la provision pour impôt inclut l'évaluation de la recouvrabilité des actifs d'impôt différé en fonction de l'évaluation, par la Société, de sa capacité d'utiliser les déductions fiscales futures sous-jacentes avant leur expiration pour réduire tout bénéfice imposable futur. L'évaluation de la Société fait fond sur la législation fiscale en vigueur, les estimations de la rentabilité future et les stratégies de planification fiscale. Des actifs d'impôt différé sont comptabilisés dans la mesure où il est plus probable qu'improbable qu'un bénéfice imposable sera généré en vue d'utiliser les actifs d'impôt différé.

Charges à payer

La Société comptabilise des provisions si elle estime qu'une perte est probable et peut être estimée de manière raisonnable. Les provisions sont évaluées 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 actuelle. Le montant des provisions est déterminé par l'actualisation des flux de trésorerie futurs prévus, à un taux avant impôt qui reflète les appréciations actuelles, par le marché, de la valeur temps de l'argent et des risques propres au passif.

Les coûts de démantèlement et de remise en état sont calculés en fonction des coûts déterminés pour l'exercice considéré, établis selon une extrapolation dans l'avenir d'après les meilleures estimations de la direction à l'égard des tendances des prix futures, de l'inflation et d'autres facteurs, de même qu'ils sont actualisés. Les prévisions sont revues pour tenir compte de l'évolution de la conjoncture et des nouvelles exigences technologiques.

Si les estimations diffèrent des attentes de la direction, il est possible que les passifs soient surévalués ou sous-évalués.

Régimes de retraite

Aux fins 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 constituées et le rendement futur de l'actif des régimes. Les principales hypothèses et estimations comprennent le taux d'actualisation, le rendement prévu de l'actif des régimes et le taux de croissance de la rémunération. 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. La conjoncture actuelle 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. Enfin, des modifications dictées par le marché pourraient se traduire par des variations des taux d'actualisation et d'autres variables qui pourraient obliger Rogers à verser des cotisations sensiblement différentes des cotisations actuelles et des hypothèses qui sous-tendent le processus d'évaluation actuarielle.

Le tableau qui suit indique l'augmentation (la diminution) de l'obligation au titre des prestations constituées et de la charge de retraite découlant des modifications des principales hypothèses et estimations :

(en millions de dollars)		Obligation au titre des prestations constituées à la clôture de l'exercice 2012	Charge de retraite pour l'exercice 2012
Taux d'actualisation		4,50 %	5,50 %
Incidence de :	Augmentation de 1%	(188)$	(12)$
	Diminution de 1 %	223	12
Taux de croissance de la rémunération		3,00 %	3,00 %
Incidence de :	Augmentation de 0,25 %	17 $	6 $
	Diminution de 0,25 %	(17)	(5)
Taux de rendement prévu de l'actif		n.s.	6,75 %
Incidence de :	Augmentation de 1 %	n.s.	7 $
	Diminution de 1 %	n.s.	(7)

Rémunération fondée sur des 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. Toutes les options sur actions en circulation sont comptabilisées au passif à leur juste valeur, laquelle est évaluée selon des modèles d'établissement du prix des options. 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.

Le passif lié à la charge au titre de la rémunération fondée sur des actions est comptabilisé en fonction de la juste valeur des options, tel qu'il est décrit dans le paragraphe précédent. La charge de chaque période dépend de la variation du cours des actions de catégorie B sans droit de vote de RCI pendant la durée d'utilité des options.

NOUVELLES NORMES COMPTABLES

IFRS 7, Instruments financiers : Informations à fournir

En octobre 2010, l'IASB a modifié l'IFRS 7, *Instruments financiers : Informations à fournir* (l'« IFRS 7 »). Cette modification exige la présentation d'informations accrues afin d'aider les utilisateurs des états financiers à évaluer la nature du lien conservé par l'entité avec des actifs financiers décomptabilisés ainsi que les risques qui y sont associés. Cette modification s'applique aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels de la Société depuis le 1er janvier 2012 et a été appliquée de manière prospective. Il n'y a eu aucune répercussion sur les états financiers consolidés au moment de l'adoption.

IAS 12, Impôt différé : recouvrement des actifs sous-jacents

En décembre 2010, l'IASB a modifié l'IAS 12, *Impôt différé : recouvrement des actifs sous-jacents* (l'« IAS 12 »). L'IAS 12 inclut une présomption de réfutation pour déterminer l'impôt différé sur la composante amortissable d'un immeuble de placement, qui sera évalué selon le modèle de la juste valeur présenté dans l'IAS 40, *Immeubles de placement*, en fonction de sa valeur comptable recouvrée au terme d'une vente. De plus, la norme a été modifiée pour stipuler que l'impôt différé sur un actif non amortissable évalué selon le modèle de la réévaluation présenté dans l'IAS 16, *Immobilisations corporelles*, soit déterminé en fonction d'une vente. Cette nouvelle norme s'applique aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels de la Société depuis le 1er janvier 2012 et a été appliquée de manière prospective. Il n'y a eu aucune répercussion sur les états financiers consolidés au moment de l'adoption.

IAS 1, Présentation des états financiers

En juin 2011, l'IASB a modifié l'IAS 1, *Présentation des états financiers* (l'« IAS 1 »). Cette modification exige qu'une entité présente distinctement les autres éléments du résultat global en tant qu'éléments pouvant ou non être reclassés dans le résultat net. Ce mode de classement a été présenté aux états des autres éléments du résultat global pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011.

RÉCENTES PRISES DE POSITION EN COMPTABILITÉ

IFRS 10, États financiers consolidés

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 10, *États financiers consolidés* (l'« IFRS 10 »), qui remplace les obligations de consolidation énoncées dans la SIC 12, *Consolidation – Entités ad hoc*, et l'IAS 27, *États financiers consolidés et individuels*, et qui établit des principes de préparation et de présentation des états financiers consolidés lorsqu'une entité contrôle une ou plusieurs autres entités. Cette nouvelle norme s'appliquera aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels de la Société à compter du 1er janvier 2013. La Société a entrepris d'évaluer les incidences de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 11, Partenariats

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 11, *Partenariats* (l'« IFRS 11 »), qui remplace les directives énoncées dans l'IAS 31, *Participation dans des coentreprises*, et qui stipule une présentation plus réaliste des partenariats en mettant l'accent sur les droits et obligations aux termes d'un partenariat, plutôt que sur la forme légale de l'accord (comme c'est actuellement le cas). La norme corrige les incohérences dans la présentation des partenariats en stipulant que les participations dans les entités sous contrôle commun doivent être comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence. Cette nouvelle norme s'appliquera aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels de la Société à compter du 1er janvier 2013. La Société a entrepris d'évaluer l'incidence de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 12, Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 12, *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités* (l'« IFRS 12 »). L'IFRS 12 établit de nouvelles obligations d'information générales pour toutes les formes de participation dans d'autres entités, y compris les filiales, les partenariats, les entités associées et les entités structurées non consolidées. Cette nouvelle norme s'appliquera aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels de la Société à compter du 1er janvier 2013. La Société a entrepris d'évaluer l'incidence de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 13, Évaluation de la juste valeur

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 13, *Évaluation de la juste valeur* (l'« IFRS 13 »). L'IFRS 13 remplace les directives sur la juste valeur énoncées séparément dans chaque IFRS et regroupe ainsi toutes les directives sur l'évaluation de la juste valeur. La norme exige également la présentation d'informations permettant aux utilisateurs d'évaluer les méthodes et données ayant servi à élaborer les évaluations de la juste valeur. Cette nouvelle norme s'appliquera aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels de la Société à compter du 1er janvier 2013. La Société a entrepris d'évaluer l'incidence de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

IAS 19, Avantages du personnel

En juin 2011, l'IASB a modifié l'IAS 19, *Avantages du personnel* (l'« IAS 19 »). Cette modification élimine la notion de rendement attendu des actifs du régime et de coût financier et la remplace par le coût financier net qui est calculé en multipliant le taux d'actualisation par le passif (l'actif) net. Par ailleurs, la modification a éliminé l'application de la méthode du corridor et stipule que les incidences d'une réévaluation doivent être imputées aux autres éléments du résultat global. Elle augmente aussi la quantité d'informations à fournir aux fins d'une présentation améliorée des caractéristiques des régimes de retraite à prestations définies et des risques auxquels les entités sont exposées en participant à de tels régimes. L'adoption de la norme modifiée donnera lieu à une augmentation de 7 millions de dollars de la charge au titre des régimes de retraite pour l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette norme modifiée sera appliquée de manière rétrospective au moment de l'adoption de la norme modifiée à compter du 1er janvier 2013.

IAS 27, États financiers individuels

En mai 2011, l'IASB a modifié l'IAS 27, *États financiers individuels* (l'« IAS 27 »). Les exigences relatives aux états financiers consolidés qui étaient dans l'IAS 27 sont maintenant incluses dans l'IFRS 10, *États financiers consolidés*. Aux termes des modifications, lorsqu'une entité prépare ses états financiers individuels, ses participations dans des filiales, des entreprises associées et des entités contrôlées conjointement doivent être comptabilisées selon la méthode du coût ou conformément à l'IFRS 9, *Instruments financiers*. Par ailleurs, les modifications concernent aussi le traitement comptable des dividendes, le traitement de certaines réorganisations de groupe et les obligations d'information. Cette modification s'appliquera aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels de la Société à compter du 1er janvier 2013. La Société a entrepris d'évaluer l'incidence des modifications de la norme sur ses états financiers consolidés.

IAS 28, Participations dans des entreprises associées et des coentreprises

En mai 2011, l'IASB a modifié l'IAS 28, *Participations dans des entreprises associées et des coentreprises* (l'« IAS 28 »). Cette modification exige que toute partie conservée d'une participation dans une entreprise associée ou une coentreprise qui n'est pas classée comme détenue en vue de la vente soit évaluée selon la méthode de la mise en équivalence jusqu'à la sortie. Après la sortie, si la participation conservée touche toujours une entreprise associée ou une coentreprise, la norme modifiée exige que la participation continue d'être comptabilisée selon la méthode de mise en équivalence. Aux termes de cette modification, la réévaluation de toute participation conservée dans un placement n'est pas permise advenant la cessation d'une influence notable ou d'un contrôle conjoint. Cette norme, en sa version modifiée, s'appliquera aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels de la Société à compter du 1er janvier 2013. La Société a entrepris d'évaluer l'incidence des modifications de la norme sur ses états financiers consolidés.

IFRS 9, Instruments financiers

En octobre 2010, l'IASB a publié l'IFRS 9, *Instruments financiers* (l'« IFRS 9 »). L'IFRS 9, qui remplace l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*, établit les principes de présentation de l'information financière pour les actifs et passifs financiers afin de présenter une information utile et pertinente aux utilisateurs des états financiers aux fins de leur évaluation des montants, du calendrier et de l'incertitude des flux de trésorerie futurs d'une entité. Cette nouvelle norme s'appliquera aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels de la Société à compter du 1er janvier 2015. La Société a entrepris d'évaluer l'incidence de cette nouvelle norme sur ses états financiers consolidés.

7. INFORMATION FINANCIÈRE COMPLÉMENTAIRE

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 :

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)	**2012**	2011	Variation en %
Produits	**1 $**	1 $	–
Achats	**38 $**	51 $	(25)

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'établit comme suit :

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars)	**2012**	2011	Variation en %
Services d'impression, services juridiques et commissions versées sur les primes d'assurance	**43 $**	41 $	–

La Société a conclu certaines transactions avec son actionnaire détenant le contrôle et avec des sociétés contrôlées par celui-ci. Ces transactions sont assujetties à des ententes formelles approuvées par le comité d'audit. Le total des montants payés à ces parties liées à titre de charges imputées à Rogers liées à l'utilisation commerciale occasionnelle d'un aéronef, déduction faite d'autres services administratifs, a été inférieur à 1 million de dollars pour les exercices 2012 et 2011 combinés.

Ces transactions sont inscrites à la valeur d'échange, qui correspond à la contrepartie convenue par les parties liées; elles sont examinées par le comité d'audit et effectuées selon les modalités du marché.

SOMMAIRE QUINQUENNAL DES RÉSULTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf les montants par action)	IFRS 2012	IFRS 2011	IFRS 2010	PCGR du Canada 2009	PCGR du Canada 2008
Résultat et flux de trésorerie					
Produits					
Sans-fil	**7 280 $**	7 138 $	6 973 $	6 685 $	6 343 $
Cable	**3 358**	3 309	3 190	3 074	2 877
SAR	**351**	405	452	446	474
Media	**1 620**	1 611	1 461	1 407	1 496
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	**(123)**	(117)	(77)	(75)	(80)
	12 486 $	12 346 $	11 999 $	11 537 $	11 110 $
Résultat d'exploitation ajusté[1]					
Sans-fil	**3 063 $**	3 036 $	3 173 $	3 067 $	2 818 $
Cable	**1 605**	1 549	1 419	1 300	1 171
SAR	**89**	86	40	35	59
Media	**190**	180	131	119	142
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	**(113)**	(112)	(95)	(114)	(115)
	4 834 $	4 739 $	4 668 $	4 407 $	4 075 $
Bénéfice net des activités poursuivies	**1 732 $**	1 590 $	1 532 $	1 499 $	1 016 $
Résultat net ajusté des activités poursuivies[1]	**1 788 $**	1 736 $	1 704 $	1 569 $	1 272 $
Flux de trésorerie disponibles avant impôt[1]	**2 029 $**	1 973 $	2 181 $	1 919 $	1 500 $
Dépenses en immobilisations corporelles	**2 142 $**	2 127 $	1 821 $	1 841 $	2 000 $
Bénéfice par action des activités poursuivies					
De base	**3,34 $**	2,93 $	2,66 $	2,41 $	1,59 $
Dilué	**3,32**	2,91	2,64	2,41	1,59
Résultat net par action ajusté des activités poursuivies					
De base	**3,45 $**	3,20 $	2,96 $	2,53 $	1,99 $
Dilué	**3,43**	3,17	2,94	2,53	1,99
Bilan					
Actif					
Immobilisations corporelles, montant net	**9 576 $**	9 114 $	8 437 $	8 197 $	7 898 $
Goodwill	**3 215**	3 280	3 108	3 018	3 024
Immobilisations incorporelles	**2 951**	2 721	2 591	2 643	2 761
Placements	**1 484**	1 107	933	563	343
Autres actifs	**2 392**	2 140	1 964	2 597	3 056
	19 618 $	18 362 $	17 033 $	17 018 $	17 082 $
Passifs et capitaux propres					
Dette à long terme (y compris la partie courante)	**10 789 $**	10 034 $	8 654 $	8 464 $	8 507 $
Créditeurs et autres passifs	**5 061**	4 756	4 619	4 281	3 859
Total du passif	**15 850**	14 790	13 273	12 745	12 366
Capitaux propres	**3 768**	3 572	3 760	4 273	4 716
	19 618 $	18 362 $	17 033 $	17 018 $	17 082 $
Ratios					
Croissance des produits	**1 %**	3 %	4 %	4 %	11 %
Croissance du résultat d'exploitation ajusté	**2 %**	2 %	6 %	8 %	10 %
Dette/résultat d'exploitation ajusté[2]	**2,3**	2,2	2,1	2,1	2,1
Dividendes déclarés par action	**1,58 $**	1,42 $	1,28 $	1,16 $	1,00 $
Principaux indicateurs des activités					
PMPA mixtes	**59,79 $**	60,20 $	62,62 $	63,59 $	64,34 $
Abonnés aux services de Sans-fil	**9 437**	9 335	8 977	8 494	7 942
Nombre total d'abonnés aux services de télévision	**2 214**	2 297	2 305	2 296	2 320
Nombre total d'abonnés aux services d'internet haute vitesse par câble	**1 864**	1 793	1 686	1 619	1 571
Nombre total d'abonnés aux services de téléphonie par câble	**1 074**	1 052	1 003	937	840

1) Selon la définition fournie. Il y a lieu de se reporter à la rubrique « Indicateurs clés de performance et mesures non conformes aux PCGR ».
2) La dette comprend le montant net des passifs dérivés évalués à la valeur de marché ajustée en fonction de la qualité du crédit et est présentée déduction faite de la trésorerie, le cas échéant.

CONTRÔLES ET PROCÉDURES

Contrôles et procédures de communication de l'information

À la clôture de la période visée par le présent rapport de gestion (soit à la « date d'évaluation »), la Société a effectué (sous la supervision de la direction et avec sa participation, y compris le chef de la direction et le chef des finances), conformément à la Règle 13a-15 promulguée en vertu de la loi intitulée *Securities Exchange Act of 1934*, dans sa version modifiée, une évaluation de l'efficacité de la conception et du fonctionnement de ses contrôles et procédures de communication de l'information. En se fondant sur cette évaluation, le chef de la direction et le chef des finances de la Société ont conclu qu'à la date d'évaluation, ces contrôles et procédures 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. Le système de contrôle interne de la Société a été conçu pour fournir à la direction et au conseil d'administration de la Société une assurance raisonnable au sujet de la préparation et de la présentation fidèle des états financiers publiés, conformément aux principes comptables généralement reconnus. Tous les systèmes de contrôle interne, aussi bien conçus et appliqués soient-ils, comportent des limites intrinsèques. Par conséquent, même les systèmes dont l'efficacité a été établie ne peuvent fournir qu'une assurance raisonnable à l'égard de la préparation et de la présentation des états financiers.

La direction maintient un système élaboré de contrôles pour s'assurer que les transactions sont exécutées avec l'autorisation de la direction, 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, notamment celle des 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 2012 en fonction des critères énoncés dans le document intitulé « Internal Control – Integrated Framework » publié par le Committee of Sponsoring Organizations (« COSO ») de la Treadway Commission. En se fondant sur cette évaluation, la direction a conclu que, au 31 décembre 2012, le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société était efficace. Les auditeurs indépendants, KPMG s.r.l./S.E.N.C.R.L., ont émis un rapport d'audit déclarant que la Société exerçait, dans tous ses aspects significatifs, un contrôle interne efficace à l'égard de l'information financière au 31 décembre 2012, selon les critères établis dans le document intitulé « Internal Control – Integrated Framework » publié par le COSO.

Modifications apportées au contrôle interne à l'égard de l'information financière ainsi qu'aux contrôles et procédures de communication de l'information

Aucune modification n'a été apportée aux contrôles internes de la Société à l'égard de l'information financière au cours de 2012 qui ait eu une incidence importante ou soit vraisemblablement susceptible d'avoir une incidence importante sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière de la Société.

INDICATEURS CLÉS DE PERFORMANCE ET MESURES NON CONFORMES AUX PCGR

Indicateurs clés de performance

La Société mesure le succès de ses stratégies à l'aide d'un certain nombre d'indicateurs clés de performance, qui sont définis ci-dessous. 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. Un abonné aux services sans fil est représenté par un numéro de téléphone identifiable. Les abonnés aux services de télévision par câble et d'Internet sont représentés par une adresse et les abonnés aux services de téléphonie 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. 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. 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.

La Société répartit ses abonnés 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 la transmission de la voix et des données.

Les abonnés aux services d'accès Internet, de Téléphonie résidentielle de Rogers et de SAR ne comprennent que les abonnés dont les services sont installés, disponibles et facturés et ne comprennent pas les clients qui se sont abonnés à des services, mais dont l'installation reste à faire.

Taux d'attrition des abonnés

Les taux d'attrition des abonnés sont calculés mensuellement. Pour un mois donné, le taux d'attrition pour Sans-fil ou Cable correspond au nombre d'abonnés mis hors service pendant le mois, divisé par le nombre total d'abonnés au début du mois. Lorsque la période considérée couvre plus d'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 produits moyens par abonné (« PMPA ») sont calculés mensuellement. Pour un mois donné, les PMPA correspondent aux produits mensuels, divisés par le nombre moyen d'abonnés pendant le mois. Dans le cas de Sans-fil, les PMPA correspondent aux produits mensuels tirés des réseaux, divisés par le nombre moyen d'abonnés pendant le mois. 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. Lorsque la période considérée couvre plus d'un mois, les PMPA correspondent à la moyenne mensuelle des PMPA pendant la période. La Société estime que les PMPA aident à découvrir les tendances et indiquent si la Société a réussi à attirer et à fidéliser des abonnés offrant une valeur supérieure.

Calculs des produits moyens par abonné – Sans-fil

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars et en milliers pour les données sur les abonnés, sauf les PMPA)	2012	2011
PMPA aux services facturés (par mois)		
Produits tirés des services facturés (transmission de la voix et des données)	**6 402 $**	6 275 $
Diviser par le nombre moyen d'abonnés aux services facturés	**7 698**	7 443
Diviser par douze mois pour l'exercice	**12**	12
	69,30 $	70,26 $
PMPA aux services prépayés (par mois)		
Produits tirés des services prépayés (transmission de la voix et des données)	**317 $**	326 $
Diviser par le nombre moyen d'abonnés aux services prépayés	**1 667**	1 695
Diviser par douze mois pour l'exercice	**12**	12
	15,84 $	16,02 $
PMPA mixtes (par mois)		
Produits tirés des services de transmission de la voix et des données	**6 719 $**	6 601 $
Diviser par le nombre moyen d'abonnés aux services facturés et prépayés	**9 365**	9 138
Diviser par douze mois pour l'exercice	**12**	12
	59,79 $	60,20 $

Charges opérationnelles

Pour évaluer la performance, les charges opérationnelles sont réparties en deux catégories :

- le coût des ventes de matériel;
- les autres charges opérationnelles.

Dans les secteurs canadiens des services sans fil et de télévision par câble, la demande de services continue à s'accroître de même que les coûts variables, comme les commissions versées pour la mise en service, et les coûts fixes d'acquisition de nouveaux abonnés sont importants. Les fluctuations des volumes de mise en service des abonnés d'une période à l'autre et le caractère saisonnier des ajouts d'abonnés aux services sans fil ainsi qu'aux services de télévision par câble font varier les frais de vente et de commercialisation et, par conséquent, le niveau général des charges opérationnelles. Pour Media, les frais de vente et de commercialisation engagés afin de promouvoir les propriétés d'édition, de radiodiffusion et de télédiffusion, dans le but d'attirer des annonceurs, téléspectateurs, auditeurs ou lecteurs, peuvent être considérables.

Prédominance du capital

La prédominance du capital fournit une base de comparaison pour les entrées d'immobilisations corporelles dans le secteur. Elle correspond au total des entrées d'immobilisations corporelles divisé par le total des produits opérationnels. Dans le cas de Sans-fil, la prédominance du capital correspond au total des entrées d'immobilisations corporelles divisé par le total des produits tirés des réseaux.

Mesures non conformes aux PCGR

La Société présente certaines mesures financières non conformes aux PCGR parce qu'elle est d'avis que celles-ci fournissent de l'information utile à la direction ainsi qu'aux lecteurs du présent rapport de gestion aux fins de l'évaluation de sa performance financière. Ces mesures, qui comprennent le résultat d'exploitation, la marge bénéficiaire opérationnelle, le résultat d'exploitation ajusté, la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée, le résultat net ajusté, le résultat par action ajusté de base et dilué et les flux de trésorerie disponibles, n'ont pas de sens normalisé selon les PCGR, de sorte qu'elles ne sont pas automatiquement comparables à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés cotées et qu'elles ne doivent pas être considérées comme des substituts d'autres mesures financières conformes aux PCGR.

La Société est d'avis que ces mesures financières non conformes aux PCGR peuvent faciliter une analyse plus efficace de sa performance opérationnelle. Ces mesures sont également utilisées par les investisseurs et les institutions prêteuses 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. De plus, les éléments susmentionnés pourraient éventuellement fausser l'analyse des tendances puisqu'ils sont volatils et qu'ils peuvent varier énormément d'une société à l'autre et fausser toute comparaison. L'exclusion de ces éléments ne signifie pas que ceux-ci sont inhabituels, rares ou ponctuels.

La Société a recours à ces mesures non conformes aux PCGR à l'interne pour prendre des décisions stratégiques, prévoir les résultats futurs et évaluer sa performance d'une période à l'autre et en regard de ses prévisions en appliquant la même méthode pour gérer ses activités et permettre. La Société est d'avis que ces mesures fournissent des renseignements sur les tendances qui sont utiles pour gérer ses activités et permettre aux investisseurs ainsi qu'aux analystes d'évaluer l'évolution sous-jacente des activités de la Société dans le temps.

Résultat d'exploitation et marge bénéficiaire opérationnelle

La Société définit le résultat d'exploitation comme étant le bénéfice net des activités poursuivies avant l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles, l'impôt sur le résultat et les éléments hors exploitation, qui comprennent les charges financières [telles que les intérêts sur la dette à long terme, la perte liée aux remboursements sur la dette à long terme, les profits (pertes) de change, la variation de la juste valeur des instruments dérivés, les intérêts inscrits à l'actif et l'amortissement des coûts de transaction différés], la dépréciation d'actifs, la quote-part du bénéfice dans les entreprises associées et les coentreprises et les autres produits. Le résultat d'exploitation est une mesure habituellement utilisée dans le secteur des communications pour faciliter la compréhension et la comparaison des résultats opérationnels et que les concurrents et les pairs appellent souvent le BAIIA (bénéfice avant les intérêts, les impôts et l'amortissement) ou le BEAA (bénéfice d'exploitation avant l'amortissement). La Société estime que cette mesure est importante, car elle lui permet d'évaluer ses activités poursuivies sans tenir compte de la charge au titre de l'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles ni des éléments hors exploitation. Cette mesure est censée refléter la capacité de la Société à contracter ou à rembourser des emprunts ou à investir dans des immobilisations corporelles et lui permettre de se comparer à des concurrents ou sociétés homologues ayant une structure du capital ou une structure organisationnelle différente. Cette mesure n'est pas définie aux termes des IFRS.

Résultat d'exploitation ajusté, marge bénéficiaire opérationnelle ajustée, résultat net ajusté, résultat par action ajusté de base et dilué et flux de trésorerie disponibles avant impôt

Le résultat d'exploitation ajusté s'entend du résultat d'exploitation exclusion faite de ce qui suit : i) la charge au titre de la rémunération fondée sur des actions, ii) les frais d'intégration et de restructuration

et coûts d'acquisition et iii) le règlement des obligations au titre des régimes de retraite. De plus, le résultat net ajusté et le résultat par action ajusté ne reflètent pas la perte liée aux remboursements sur la dette à long terme, la dépréciation d'actifs, le profit sur la distribution de spectre ni l'incidence fiscale connexe des éléments susmentionnés et de la modification de lois fiscales. Selon la Société, les flux de trésorerie disponibles avant impôt s'entendent du résultat d'exploitation ajusté diminué des dépenses en immobilisations corporelles et des intérêts sur la dette à long terme, après inscription à l'actif.

Le résultat d'exploitation ajusté et les marges bénéficiaires opérationnelles ajustées, qui sont revus périodiquement par la direction et le conseil d'administration, sont également utilisés 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 non conformes aux PCGR doivent être considérées comme un complément, et non comme un substitut, aux résultats des activités présentés conformément aux IFRS. Un rapprochement de ces mesures financières non conformes aux PCGR avec le résultat d'exploitation, le bénéfice net et le bénéfice par action est présenté à la rubrique « Résultat d'exploitation ajusté, résultat net ajusté, résultat par action ajusté et flux de trésorerie disponibles ».

La Société calcule la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée en divisant le résultat d'exploitation ajusté par le total des produits, sauf dans le cas de Sans-fil. Dans le cas de Sans-fil, la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée est calculée en divisant le résultat d'exploitation ajusté par les produits tirés des réseaux. Les produits tirés des réseaux sont utilisés à la place du total des produits, car ils reflètent mieux les activités commerciales de base de Sans-fil, soit la prestation de services sans fil. Le tableau qui suit illustre les calculs de la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée pour Sans-fil, Cable, SAR et Media.

Calculs de la marge bénéficiaire opérationnelle ajustée

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf pour les marges)	2012	2011
RCI		
Résultat d'exploitation ajusté	4 834 $	4 739 $
Diviser par le total des produits	12 486	12 346
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée de RCI	38,7 %	38,4 %
SANS-FIL		
Résultat d'exploitation ajusté	3 063 $	3 036 $
Diviser par les produits tirés des réseaux	6 719	6 601
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée de Sans-fil	45,6 %	46,0 %
CABLE		
Résultat d'exploitation ajusté	1 605 $	1 549 $
Diviser par les produits	3 358	3 309
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée de Cable	47,8 %	46,8 %
SOLUTIONS D'AFFAIRES DE ROGERS		
Résultat d'exploitation ajusté	89 $	86 $
Diviser par les produits	351	405
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée de Solutions d'affaires de Rogers	25,4 %	21,2 %
MEDIA		
Résultat d'exploitation ajusté	190 $	180 $
Diviser par les produits	1 620	1 611
Marge bénéficiaire opérationnelle ajustée de Media	11,7 %	11,2 %

Résultat d'exploitation ajusté, résultat net ajusté, résultat par action ajusté et flux de trésorerie disponibles

Exercices clos les 31 décembre (en millions de dollars, sauf les montants par action; en millions pour les nombres d'actions en circulation)	2012	2011
Bénéfice opérationnel	**2 766 $**	2 865 $
Ajouter		
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	**1 819**	1 743
Dépréciation d'actifs	**80**	–
Résultat d'exploitation	**4 665 $**	4 608 $
Ajouter (déduire)		
Charge au titre de la rémunération fondée sur des actions	**77**	64
Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition	**92**	56
Règlement des obligations au titre des régimes de retraite	**–**	11
Résultat d'exploitation ajusté	**4 834 $**	4 739 $
Bénéfice net des activités poursuivies	**1 732 $**	1 590 $
Ajouter (déduire)		
Charge au titre de la rémunération fondée sur des actions	**77**	64
Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition	**92**	56
Règlement des obligations au titre des régimes de retraite	**–**	11
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme	**–**	99
Dépréciation d'actifs	**80**	–
Profit sur la distribution de spectre	**(233)**	–
Incidence fiscale des éléments susmentionnés	**(14)**	(56)
Ajustement d'impôt sur le résultat, modification aux lois fiscales	**54**	(28)
Résultat net ajusté	**1 788 $**	1 736 $
Résultat par action de base ajusté		
Résultat net ajusté	**1 788 $**	1 736 $
Diviser par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation	**519**	543
Résultat par action de base ajusté	**3,45 $**	3,20 $
Résultat par action dilué ajusté		
Résultat net ajusté	**1 788 $**	1 736 $
Diviser par le nombre moyen pondéré dilué d'actions en circulation	**522**	547
Résultat par action dilué ajusté	**3,43 $**	3,17 $
Bénéfice de base par action		
Bénéfice net des activités poursuivies	**1 732 $**	1 590 $
Bénéfice net	**1 700 $**	1 563 $
Diviser par le nombre moyen pondéré d'actions en circulation	**519**	543
Bénéfice de base par action – activités poursuivies	**3,34 $**	2,93 $
Bénéfice de base par action	**3,28 $**	2,88 $
Bénéfice dilué par action		
Bénéfice net des activités poursuivies	**1 732 $**	1 590 $
Incidence des titres dilutifs sur le bénéfice net	**–**	–
Bénéfice net dilué des activités poursuivies	**1 732 $**	1 590 $
Bénéfice net	**1 700 $**	1 563 $
Incidence des titres dilutifs sur le bénéfice net	**–**	–
Bénéfice net dilué	**1 700 $**	1 563 $
Diviser par le nombre moyen pondéré dilué d'actions en circulation	**522**	547
Bénéfice dilué par action – activités poursuivies	**3,32 $**	2,91 $
Bénéfice dilué par action	**3,26 $**	2,86 $
Flux de trésorerie disponibles		
Résultat d'exploitation ajusté	**4 834 $**	4 739 $
Ajouter (déduire)		
Dépenses en immobilisations corporelles	**(2 142)**	(2 127)
Intérêts sur la dette à long terme, après l'inscription à l'actif	**(663)**	(639)
Flux de trésorerie disponibles avant impôt	**2 029**	1 973
Impôt sur le résultat en trésorerie	**(380)**	(99)
Flux de trésorerie disponibles après impôt	**1 649 $**	1 874 $

SOMMAIRE DES RÉSULTATS FINANCIERS DES GARANTS DE LA DETTE À LONG TERME

Les titres d'emprunt publics en circulation, la facilité de crédit bancaire de 2,0 milliards de dollars et les dérivés de la Société 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 une sélection de 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 garantes (les « autres filiales »), sur une base combinée, iv) les ajustements de consolidation et v) les totaux consolidés.

	Exercices clos les 31 décembre (non audité)									
	RCI[1),2)]		RCP[1),2)]		Autres filiales[2)]		Ajustements de consolidation[2)]		Totaux consolidés	
(en millions de dollars)	31 déc. 2012	31 déc. 2011	31 déc. 2012	31 déc. 2011	31 déc. 2012	31 déc. 2011	31 déc. 2012	31 déc. 2011	31 déc. 2012	31 déc. 2011
Données tirées des comptes de résultat										
Produits	**5 $**	105 $	**10 970 $**	10 819 $	**1 666 $**	1 674 $	**(155)$**	(252)$	**12 486 $**	12 346 $
Bénéfice opérationnel (perte opérationnelle)	**(166)**	(169)	**2 959**	2 995	**44**	107	**(71)**	(68)	**2 766**	2 865
Bénéfice net (perte nette)	**1 700**	1 563	**2 929**	2 920	**778**	861	**(3 707)**	(3 781)	**1 700**	1 563

	À la clôture des exercices (non audité)									
	RCI[1),2)]		RCP[1),2)]		Autres filiales[2)]		Ajustements de consolidation[2)]		Totaux consolidés	
(en millions de dollars)	31 déc. 2012	31 déc. 2011	31 déc. 2012	31 déc. 2011	31 déc. 2012	31 déc. 2011	31 déc. 2012	31 déc. 2011	31 déc. 2012	31 déc. 2011
Données tirées des bilans à la clôture de l'exercice										
Actifs courants	**1 682 $**	710 $	**8 209 $**	5 288 $	**1 905 $**	1 608 $	**(9 575)$**	(5 694)$	**2 221 $**	1 912 $
Actifs non courants	**27 388**	23 383	**12 232**	11 350	**6 642**	5 681	**(28 865)**	(23 964)	**17 397**	16 450
Passifs courants	**9 717**	5 538	**2 776**	1 834	**1 129**	868	**(10 620)**	(5 691)	**3 002**	2 549
Passifs non courants	**12 082**	11 640	**438**	259	**179**	188	**149**	154	**12 848**	12 241

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.

8. GLOSSAIRE

- 2G (technologie sans fil de seconde génération) : La technologie cellulaire sans fil 2G convertit la voix en données numériques aux fins de transmission par la voie des airs, puis reconvertit les données numériques en voix. Les services de transmission des données 2G étaient fondés sur des connexions à accès commuté et chaque connexion était dédiée à l'utilisateur pour la durée de la session. La connexion à accès commuté était lente, offrant généralement de 9,6 à 14,4 Kbps. Au nombre des technologies 2G figuraient l'accès multiple par répartition en code (CDMA), l'accès multiple par répartition dans le temps (TDMA) et le système mondial de communication avec les mobiles (GSM).

- 3G (technologie sans fil de troisième génération) : La technologie 3G est la troisième génération de technologies et normes pour les téléphones mobiles. Elle est fondée sur les normes de l'Union internationale des Télécommunications et du *Third Generation Partnership Project* (3GPP). Un des objectifs clés des normes de troisième génération était de permettre d'atteindre des débits de données à large bande excédant 384 Kbps. Les réseaux 3G permettent aux exploitants de réseaux d'offrir un vaste éventail de services plus évolués tout en atteignant une meilleure capacité de réseau au moyen d'une plus grande efficacité spectrale. Au nombre de ces services avancés, notons la messagerie vidéo et multimédia et la transmission de données sans fil à large bande, et ce, dans un environnement mobile. Les technologies 3G comprennent l'accès multiple par répartition en code à large bande (WCDMA), cdma2000 et l'accès multiple par répartition en code synchrone et répartition dans le temps (TD/SCDMA).

- 3.5G (technologie sans fil de troisième génération améliorée) : La technologie 3.5G désigne des 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 plus (HSPA) et l'accès multiple par répartition en code/évolution-données optimisées (CDMA-EVDO).

- 4G (technologie sans fil de quatrième génération) : La technologie sans fil la plus récente. La technologie 4G 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 3G.

- À large bande : Transmission de données électronique 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.

- ATM (mode de transfert asynchrone) : Protocole de commutation haute vitesse qui regroupe les données numériques en paquets, les cellules, qui sont commutés sur des circuits virtuels. La technologie ATM peut être utilisée pour acheminer de la voix, des données et des vidéos à haute vitesse sur le même réseau.

- 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 : i) bande ou bloc de radiofréquences mesurées en cycles par seconde, ou hertz; ii) 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 message; 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 (térabit par seconde) représente un billion de bits par seconde.

- CDMA (accès multiple par répartition en code) : Un type de protocole sans fil 2G utilisé de manière à ce que l'on puisse transmettre davantage de voix et de données sur la même fréquence. La technologie CDMA est une technologie de modulation du spectre étalé dans le cadre de laquelle un code pseudo-aléatoire est attribué à chaque appel pour crypter les flux de données numériques. La technologie CDMA permet aux communications de bon nombre d'utilisateurs sans fil d'occuper un vaste canal radio et, grâce au code pseudo-aléatoire, d'être séparées à la réception du chaînon de voie de communication.

- Commerce mobile : Achat et vente de biens et services au moyen de terminaux mobiles tels que des téléphones cellulaires et des assistants numériques personnels.

- Communication en champ proche : Forme de communication sans contact entre des appareils tels des téléphones intelligents ou des tablettes.

- Commutation par circuit : Technique de commutation qui établit un chemin de transmission dédié entre les points d'origine et de destination et garde ce chemin ouvert pendant la durée d'un appel téléphonique ou d'un échange de données.

- 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'interopérabilié 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). DOCSIS précise des taux de transfert du trafic en aval allant jusqu'à 36 Mbps sur un canal de fréquence radio de 6 Mhz. 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. Parmi les autres dispositifs utilisant la norme DOCSIS, notons les terminaux numériques vidéo compatibles avec DOCSIS, les télévisions Tru2Way et les dispositifs PacketCable (tels que les modems de téléphonie par câble améliorés).

- DSL (ligne d'abonné numérique) : Famille de technologies à large bande qui offre une transmission toujours en fonction à bande passante relativement 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. Elle n'interfère habituellement pas avec le service de téléphone régulier, car les fils téléphoniques actuels présentent une importante capacité inutilisée. Le terme xDSL est parfois utilisé. Le « x » désigne un des types de débit d'information et de méthodes pouvant être pris en charge par la ligne d'abonné numérique, tels ADSL, HDSL, SDSL, VDSL, etc.

- ESLC (entreprise de services locaux concurrentiels) : Fournisseurs de services de télécommunication qui livrent concurrence aux autres fournisseurs de longue date pour la prestation de services de télécommunications propriétaires.
- ESLT (entreprise de services locaux titulaire) : Habituellement, la compagnie de téléphone traditionnelle ayant été la première entreprise de services locaux à s'établir dans un marché donné.
- Ethernet : Protocole de transmission de données utilisé dans les réseaux locaux permettant d'effectuer des transmissions depuis des ordinateurs et des terminaux sur un support constitué de câble coaxial blindé ou de câble téléphonique à paires torsadées blindées.
- EVDO (évolution-données optimisées) : Portant le nom complet de CDMA 2000 EVDO, la technologie évolution-données optimisées fait partie de la famille de normes CDMA2000 et est un protocole de transmission sans fil à large bande permettant de télécharger des données à un débit pouvant atteindre 3,1 Mbps dans sa version Revision A, laquelle est communément déployée. Les normes CDMA sont généralement propres à l'Amérique du Nord.
- EVP (enregistreurs vidéo personnels) : Appareil électronique pour utilisateur ou application qui enregistre des vidéos en format numérique sur un lecteur de disque, une clé USB, une carte mémoire SD ou d'autres dispositifs de mémoire auxiliaire. Le terme englobe les terminaux numériques dotés d'une installation d'enregistrement sur disque, des lecteurs multimédia portables avec capacité d'enregistrement, des enregistreurs, tels des caméscopes numériques qui enregistrent sur des cartes mémoire SD et des logiciels pour ordinateurs personnels qui permettent l'enregistrement vidéo sur un disque dur et la lecture depuis celui-ci.
- Exploitant de réseau propriétaire ou réseau propriétaire : Entreprise de télécommunications qui possède une grande partie du réseau sur lequel elle vend ses services à ses clients.
- FTTF (fibres optiques à ligne d'alimentation) : Terme habituellement utilisé pour décrire les réseaux de câblodistribution de fibres optiques au nœud. Des câbles coaxiaux sont habituellement utilisés pour le segment du réseau allant jusqu'aux terminaux (du nœud jusqu'aux utilisateurs finaux).
- Gigahertz (GHz) : Mesure de fréquence. Un gigahertz correspond à un millier de mégahertz.
- Gigaoctet (Go) : Mesure de stockage informatique. Un gigaoctet correspond à un millier de mégaoctets.
- GSM (Système mondial de communications mobiles) : La technologie GSM est une technologie fondée sur la technologie TDMA et un membre de la famille des protocoles mobile de deuxième génération (2G). La technologie GSM est déployée à grande échelle en Amérique du Nord, en Europe et à l'échelle mondiale, particulièrement aux bandes de fréquences de 850, 900, 1800 et 1900 Mhz. Lorsqu'elle utilise les bandes de fréquence de 1800-1900 Mhz, la technologie GSM est parfois nommée SCP (services de communications personnelles).
- HD (haute définition) : Résolution substantiellement plus élevée que celle des télévisions traditionnelles.
- HFC (réseau hybride fibre optique-câble coaxial) : Architecture sophistiquée de réseau de câbles permettant à un réseau de câblodistribution d'acheminer un trafic de données numériques bidirectionnel pour obtenir un accès Internet extrêmement rapide, pour la téléphonie par câble (service de téléphonie résidentielle par exemple) et pour prendre en charge des centaines de chaînes de télévision numérique.
- Hors réseau : Qualifie des immeubles servis par d'autres exploitants de réseau propriétaires.
- HSPA (accès par paquets haut débit) : 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.
- IP (protocole IP) : 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.
- LAN (réseau local) : Réseau privé de données reliant un éventail d'appareils, tels des ordinateurs personnels, des serveurs et des imprimantes de façon à ce qu'ils puissent partager des fichiers tous hébergés dans un immeuble ou une région donné.
- LTE (technologie d'évolution à long terme) : Technologie cellulaire sans fil de quatrième génération (également connue sous le nom de 4G). Comparativement aux technologies HSPA et UMTS, la technologie LTE améliore l'efficacité spectrale, réduit les coûts, améliore le service et, avant tout, offre un meilleur débit de données. La technologie LTE est en cours de déploiement et offre un débit de 150 Mbps, lequel devrait augmenter au fil du temps.
- M2M (communication entre machines ou machine à machine) : Technologie qui relie les gens, les dispositifs, les réseaux et les objets de la vie quotidienne tout en communiquant et en interprétant les données auxquelles on peut donner suite avec promptitude. La technologie sous-jacente qui permet l'implantation de solutions à l'échelle de l'entreprise et un nombre croissant de solutions branchées visant les consommateurs.
- Mégahertz (MHz) : Millions de hertz. Mesure de fréquence. Un mégahertz correspond à un millier de kilohertz.
- MLSE : Maple Leaf Sports and Entertainment, qui détient et exploite les Maple Leafs de Toronto, les Raptors de Toronto, le Toronto FC et les Marlies de Toronto.
- MPEG (Moving Pictures Experts Group) : Groupe qui a défini les normes pour la transmission de contenu multimédia, y compris les fichiers de musique et de vidéo. Le terme peut également désigner le format de compression ou de décompression du fichier lui-même, tel MPEG-2, MPEG-3 ou MPEG-4.
- Numérique : Méthode de stockage, de traitement et de transmission d'information au moyen d'impulsions optiques qui représentent les nombres binaires 1 et 0. Les technologies de transmission et de commutation numériques emploient une séquence d'impulsions segmentées et distinctes pour représenter l'information, par opposition au signal analogique en continu. Les signaux numériques sont plus faciles à récréer, compresser, manipuler et vérifier, ce qui permet de stocker davantage d'information dans un espace donné, et ce, avec un taux d'erreurs moindre en cours de transmission.

- Onde optique : Service de ligne privée point à point fourni par l'intermédiaire d'un réseau de fibres optiques au moyen de la technologie de multiplexage par répartition en longueur d'onde.
- PMPA (produits moyens par abonné) : Produits moyens par utilisateur, ou abonné, exprimé en dollars par mois pour une période donnée. Cette mesure est principalement utilisée dans les secteurs des services sans fil et de la câblodistribution pour décrire les produits générés par client par mois. Les produits moyens par abonné 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.
- POPs (points de présence) : Terme du secteur du sans fil désignant le pourcentage de la population résidant dans un marché couvert par un réseau sans fil.
- Possédé : Qualifie des immeubles servis par notre réseau propriétaire.
- PPV (programmation à la carte) : Programmation télévisuelle payante selon laquelle les abonnés au câble paient des frais pour chaque émission regardée.
- Proche : Qualifie des immeubles à proximité de notre réseau propriétaire.
- Relais de trames : Technologie de réseau étendu normalisée utilisée pour le transfert de la voix et des données entre des réseaux locaux.
- RPV (réseau privé virtuel) : Réseau de données privé dans lequel certains des liens entre les nœuds sont transmis sur des réseaux ouverts ou partagés (comme Internet) plutôt que sur des circuits dédiés. Le trafic du RPV sur les réseaux ouverts ou partagés est habituellement encapsulé et crypté (processus nommé technologie de tunnel) pour assurer la confidentialité et le maintien de la sécurité.
- SAP : Fournisseur de logiciels pour entreprises.
- SCP (services de communications personnelles) : Technologie sans fil concurrentielle à plus haute fréquence et moins énergivore pour les réseaux cellulaires de première génération. Alors que les cellulaires utilisent également une fréquence dans une bande de fréquences de 800 à 900 MHz, les SCP fonctionnent dans une bande de fréquences de 1,8 à 1,9 Ghz, ce qui exige que les cellules soient plus petites et plus rapprochées les unes des autres.
- 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 les frais d'utilisation sont facturés ultérieurement, après la consommation des services. Font habituellement l'objet d'un contrat de service à durée déterminée.
- Services prépayés : Méthode de paiement de services sans fil permettant à un abonné de prépayer un montant donné de temps d'antenne avant son utilisation. Généralement, le compte prépayé d'un abonné est débité au moment de l'utilisation de manière à ce que l'utilisation ne puisse excéder le montant prépayé jusqu'à ce qu'une somme supplémentaire soit de nouveau chargée au compte prépayé.
- SIP (protocole d'ouverture de session) : Protocole habituellement utilisé pour établir des appels téléphoniques et d'autres communications en temps réel entre des utilisateurs sur Internet et vers ou en provenance d'un réseau téléphonique public à accès commuté.
- Spectre : Terme généralement appliqué aux fréquences radio électromagnétiques utilisées pour la transmission de sons, de données et de vidéos. Diverses portions du spectre sont vouées aux services cellulaires, à la télévision, à la radio FM, aux transmissions par satellite, etc.
- SSFE (services sans fil évolués) : Bande de fréquences de télécommunications sans fil bidirectionnelles de 1900-2100 MHz utilisée pour les services de transmission de la voix et des données, les services de messagerie et le multimédia sans fil en Amérique du Nord.
- Téléphone Android : Type de téléphone intelligent qui utilise Android, un système d'exploitation fondé sur Linux.
- Téléphone intelligent : Appareil mobile évolué ou assistant numérique personnel qui offre des fonctionnalités de messagerie texte, de courriel, d'accès Internet, de téléchargement de contenu multimédia et d'accès aux réseaux sociaux en plus de services de transmission de la voix.
- Terminal numérique : Appareil analogique ou numérique indépendant 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 la programmation diffusée, la programmation de la télévision par câble et la programmation de la télévision par satellite.
- Transmission multimédia en continu : Processus permettant à la lecture du contenu audio ou vidéo de commencer sur un ordinateur avant le téléchargement complet du fichier. Avant la transmission multimédia en continu, les utilisateurs devaient charger le fichier audio ou vidéo en entier pour pouvoir en faire la lecture.
- 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. Dans de nombreux cas, les connexions de fibre optique doivent être converties en connexions électriques pour interagir avec l'équipement de réseau.
- Vidéo commutée numérique : Technologie de câblodistribution qui permet au fournisseur d'offrir l'accès à toutes les chaînes à tous les abonnés sans avoir à diffuser réellement toutes les chaînes disponibles. Étant donné que seul un certain pourcentage des foyers sur un nœud de réseau regardent activement une chaîne donnée à un moment donné, il est rare que l'on accède à toutes les chaînes simultanément. Grâce à la vidéo commutée, le signal des chaînes qui ne sont pas regardées ne doit pas être transmis. Le terminal numérique des abonnés envoie plutôt un signal de demande de chaîne à la plateforme de distribution et si une chaîne n'est pas en cours de diffusion dans la ligne coaxiale, la plateforme de distribution attribue une nouvelle chaîne et transmet la chaîne demandée au câble coaxial par l'intermédiaire du nœud de fibre optique. En diffusant la vidéo numérique de cette façon plus efficace, les fournisseurs peuvent utiliser la bande passante libérée à d'autres fins.
- 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'entreprises et Internet.

- VSD (vidéo sur demande) : Service de câble qui permet à un client de sélectionner et de commander des films et des spectacles en tout temps parmi un répertoire de milliers de titres. Le contenu, qui est stocké sur d'imposants serveurs branchés au réseau de câblodistribution, est par la suite livré au moyen d'un flux dédié au téléspectateur indiqué par le réseau sur demande. Le téléspectateur peut mettre l'enregistrement sur pause, utiliser le mode d'avance rapide ou reculer l'enregistrement. La vidéo sur demande permet à un câblodistributeur d'offrir beaucoup plus de contenu que s'il devait diffuser chacun des enregistrements de son répertoire séparément pour chaque utilisateur.
- VSDA (vidéo sur demande par abonnement) : Offre, moyennant des frais mensuels, un accès sur demande illimité à une programmation donnée.
- WAN (réseau étendu) : Réseau de données permettant l'extension et l'interconnexion de réseaux locaux au moyen de télécommunications filaires ou sans fil.
- WiFi (802.11) : WiFi est le 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 à des débits atteignant plusieurs Mbps, habituellement entre 11 Mbps et 50 Mbps selon le type de technologie choisi et le nombre d'utilisateurs qui utilisent le réseau au même moment.

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

31 décembre 2012

La direction de Rogers Communications Inc. est responsable de la préparation des présents états financiers consolidés et de ceux de ses filiales et de tous les renseignements paraissant dans le rapport de gestion, lesquels états et rapport ont été approuvés par le conseil d'administration.

Les états financiers consolidés ont été dressés par la direction selon les Normes internationales d'information financière. Les états financiers consolidés comportent certains montants qui sont fondés sur les meilleurs jugements et estimations de la part des membres de la direction et, de l'avis de ceux-ci, ces montants donnent, à tous les égards importants, 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 de Rogers Communications Inc., dans sa recherche de l'intégrité des états financiers consolidés, a mis au point et maintient un système de contrôles internes qui est soutenu par le groupe d'audit interne. La direction croit que les contrôles internes fournissent un degré raisonnable d'assurance que les opérations sont dûment autorisées et inscrites, que les documents d'information financière sont fiables et constituent une base adéquate pour dresser les états financiers consolidés et que les actifs de Rogers Communications Inc. sont adéquatement comptabilisés et protégés. Les processus de contrôle interne comprennent la communication au personnel par la direction des politiques qui régissent une conduite commerciale responsable.

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 s'acquitte de cette responsabilité par l'intermédiaire de son comité d'audit.

Le comité d'audit rencontre périodiquement 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 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 14 février 2013

Nadir H. Mohamed, FCA
Président et
chef de la direction

Anthony Staffieri, FCA
Vice-président principal
et chef de la direction des finances

RAPPORT DES AUDITEURS INDÉPENDANTS MEMBRES DU CABINET D'EXPERTS-COMPTABLES INSCRIT

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 2012 et 2011, les comptes consolidés de résultat, les états consolidés du résultat global, les états consolidés des variations des capitaux propres et les tableaux consolidés des flux de trésorerie pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011, 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 (les « 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 planifiions et réalisions l'audit de façon à obtenir l'assurance raisonnable que les états financiers consolidés ne comportent pas d'anomalies significatives.

Un audit implique la mise en œuvre de procédures en vue de recueillir des éléments probants concernant les montants et les informations fournis dans les états financiers consolidés. Le choix des procédures relève 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 2012 et 2011 ainsi que de sa performance financière consolidée et de ses flux de trésorerie consolidés pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011, conformément aux Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») publiées par l'International Accounting Standards Board.

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

Comptables agréés, experts-comptables autorisés

Toronto, Canada

Le 14 février 2013

COMPTES CONSOLIDÉS DE RÉSULTAT

(EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES MONTANTS PAR ACTION)

Exercices clos les 31 décembre	*Note*	**2012**	2011
Produits opérationnels	*3b)*	**12 486 $**	12 346 $
Charges opérationnelles			
Coûts opérationnels	*4*	**7 729**	7 682
Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition	*8*	**92**	56
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	*12, 13*	**1 819**	1 743
Dépréciation d'actifs	*13*	**80**	–
Bénéfice opérationnel		**2 766**	2 865
Charges financières	*5*	**(664)**	(738)
Autres produits, montant net		**15**	1
Quote-part du bénéfice des entreprises associées et des coentreprises	*24*	**235**	7
Bénéfice avant impôt sur le résultat		**2 352**	2 135
Charge d'impôt sur le résultat	*9*	**(620)**	(545)
Bénéfice net des activités poursuivies		**1 732**	1 590
Perte découlant des activités abandonnées, après impôt	*6*	**(32)**	(27)
Bénéfice net de l'exercice		**1 700 $**	1 563 $
Bénéfice de base par action			
Bénéfice par action des activités poursuivies	*10*	**3,34 $**	2,93 $
Perte par action découlant des activités abandonnées	*10*	**(0,06)**	(0,05)
Bénéfice de base par action		**3,28 $**	2,88 $
Bénéfice dilué par action			
Bénéfice par action des activités poursuivies	*10*	**3,32 $**	2,91 $
Perte par action découlant des activités abandonnées	*10*	**(0,06)**	(0,05)
Bénéfice dilué par action		**3,26 $**	2,86 $

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*	2012	2011
Bénéfice net de l'exercice		**1 700 $**	1 563 $
Autres éléments du résultat global			
Éléments qui ne seront pas reclassés dans le bénéfice			
Régimes de retraite à prestations définies			
Perte actuarielle	*21*	**(244)**	(89)
Recouvrement d'impôt sur le résultat connexe	*21*	**64**	22
Éléments qui ne seront pas reclassés dans le bénéfice net		**(180)**	(67)
Éléments pouvant être par la suite reclassés dans le bénéfice			
Variation de la juste valeur des placements disponibles à la vente			
Augmentation (diminution) de la juste valeur		**(216)**	174
Recouvrement (charge) d'impôt sur le résultat connexe		**26**	(22)
		(190)	152
Instruments dérivés de couverture de flux de trésorerie			
Variation de la juste valeur des instruments dérivés		**(103)**	33
Reclassement dans le bénéfice net découlant du règlement de swaps de devises		**–**	22
Reclassement (de la perte) du profit de change sur la dette à long terme dans le bénéfice net		**85**	(73)
Reclassement des intérêts courus dans le bénéfice net		**61**	69
Charge d'impôt sur le résultat connexe		**(8)**	(21)
		35	30
Éléments pouvant être par la suite reclassés dans le bénéfice net		**(155)**	182
Autres éléments du résultat global de l'exercice		**(335)**	115
Résultat global de l'exercice		**1 365 $**	1 678 $

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

ÉTATS CONSOLIDÉS DE LA SITUATION FINANCIÈRE

(EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS)

31 décembre	*Note*	2012	2011
Actifs			
Actifs courants			
Trésorerie et équivalents de trésorerie		**213 $**	– $
Débiteurs		**1 536**	1 574
Autres actifs courants	*11*	**464**	322
Partie courante des instruments dérivés	*19*	**8**	16
		2 221	1 912
Immobilisations corporelles	*12*	**9 576**	9 114
Goodwill	*13*	**3 215**	3 280
Immobilisations incorporelles	*13*	**2 951**	2 721
Placements	*14*	**1 484**	1 107
Instruments dérivés	*19*	**42**	64
Autres actifs à long terme	*15*	**98**	134
Actifs d'impôt différé	*9*	**31**	30
		19 618 $	18 362 $
Passifs et capitaux propres			
Passifs courants			
Avances bancaires		**– $**	57 $
Créditeurs et charges à payer		**2 135**	2 085
Impôt sur le résultat à payer		**24**	–
Partie courante des provisions	*16*	**7**	35
Partie courante de la dette à long terme	*17*	**348**	–
Partie courante des instruments dérivés	*19*	**144**	37
Produits non acquis		**344**	335
		3 002	2 549
Provisions	*16*	**31**	38
Dette à long terme	*17*	**10 441**	10 034
Instruments dérivés	*19*	**417**	503
Autres passifs à long terme	*20*	**458**	276
Passifs d'impôt différé	*9*	**1 501**	1 390
		15 850	14 790
Capitaux propres	*22*	**3 768**	3 572
		19 618 $	18 362 $
Garanties	*25*		
Engagements et passifs éventuels	*26*		
Événements postérieurs à la date de clôture	*27*		

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

Au nom du Conseil,

Alan D. Horn, C.A.
Administrateur

John H. Clappison, FCA
Administrateur

ÉTATS CONSOLIDÉS DES VARIATIONS DES CAPITAUX PROPRES

(EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS)

	Actions de catégorie A avec droit de vote		Actions de catégorie B sans droit de vote						
Exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011	Montant	Nombre d'actions (en milliers)	Montant	Nombre d'actions (en milliers)	Prime d'émission	Résultats non distribués	Réserve d'actifs financiers disponibles à la vente	Réserve de couverture	Total des capitaux propres
Soldes au 1er janvier 2012	72 $	112 462	406 $	412 395	243 $	2 443 $	433 $	(25)$	3 572 $
Bénéfice net de l'exercice	–	–	–	–	–	1 700	–	–	1 700
Autres éléments du résultat global									
Régimes de retraite à prestations définies, après impôt	–	–	–	–	–	(180)	–	–	(180)
Placements disponibles à la vente, après impôt	–	–	–	–	–	–	(190)	–	(190)
Instruments dérivés, après impôt	–	–	–	–	–	–	–	35	35
Total des autres éléments du résultat global	–	–	–	–	–	(180)	(190)	35	(335)
Résultat global de l'exercice	–	–	–	–	–	1 520	(190)	35	1 365
Transactions avec les actionnaires inscrites directement dans les capitaux propres									
Rachat des actions de catégorie B sans droit de vote *[note 22 c)]*	–	–	(10)	(9 637)	(243)	(97)	–	–	(350)
Dividendes déclarés	–	–	–	–	–	(820)	–	–	(820)
Actions émises à l'exercice d'options sur actions	–	–	1	30	–	–	–	–	1
Total des transactions avec les actionnaires	–	–	(9)	(9 607)	(243)	(917)	–	–	(1 169)
Soldes au 31 décembre 2012	72 $	112 462	397 $	402 788	– $	3 046 $	243 $	10 $	3 768 $

	Actions de catégorie A avec droit de vote		Actions de catégorie B sans droit de vote						
	Montant	Nombre d'actions (en milliers)	Montant	Nombre d'actions (en milliers)	Prime d'émission	Résultats non distribués	Réserve d'actifs financiers disponibles à la vente	Réserve de couverture	Total des capitaux propres
Soldes au 1er janvier 2011	72 $	112 462	426 $	443 072	1 113 $	1 923 $	281 $	(55)$	3 760 $
Bénéfice net de l'exercice	–	–	–	–	–	1 563	–	–	1 563
Autres éléments du résultat global									
Régimes de retraite à prestations définies, après impôt	–	–	–	–	–	(67)	–	–	(67)
Placements disponibles à la vente, après impôt	–	–	–	–	–	–	152	–	152
Instruments dérivés, après impôt	–	–	–	–	–	–	–	30	30
Total des autres éléments du résultat global	–	–	–	–	–	(67)	152	30	115
Résultat global de l'exercice	–	–	–	–	–	1 496	152	30	1 678
Transactions avec les actionnaires inscrites directement dans les capitaux propres									
Rachat des actions de catégorie B sans droit de vote *[note 22 c)]*	–	–	(30)	(30 943)	(870)	(199)	–	–	(1 099)
Dividendes déclarés	–	–	–	–	–	(766)	–	–	(766)
Actions émises à l'exercice d'options sur actions	–	–	10	266	–	–	–	–	10
Acquisition de participations ne donnant pas le contrôle *(note 7)*			–	–	–	(11)	–	–	(11)
Total des transactions avec les actionnaires	–	–	(20)	(30 677)	(870)	(976)	–	–	(1 866)
Soldes au 31 décembre 2011	72 $	112 462	406 $	412 395	243 $	2 443 $	433 $	(25)$	3 572 $

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*	**2012**	2011
Flux de trésorerie liés aux activités suivantes :			
Activités opérationnelles			
Bénéfice net de l'exercice		**1 700 $**	1 563 $
Ajustements visant à rapprocher le bénéfice net et les flux nets de trésorerie liés aux activités opérationnelles			
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles	*12,13*	**1 819**	1 743
Dépréciation d'actifs	*13*	**80**	–
Amortissement des droits de diffusion		**73**	83
Charges financières	*5*	**664**	738
Charge d'impôt sur le résultat	*9*	**610**	535
Cotisations aux régimes de retraite, déduction faite des charges	*21*	**(36)**	(41)
Règlement des obligations au titre des régimes de retraite	*21*	**–**	11
Charge au titre de la rémunération fondée sur des actions	*23*	**77**	64
Quote-part du bénéfice des entreprises associées et des coentreprises	*24 c)*	**(235)**	(7)
Autres		**(23)**	9
		4 729	4 698
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement opérationnel		**(248)**	(169)
		4 481	4 529
Impôt sur le résultat payé		**(380)**	(99)
Intérêts versés		**(680)**	(639)
Entrées de trésorerie liées aux activités opérationnelles		**3 421**	3 791
Activités d'investissement			
Entrées d'immobilisations corporelles	*12*	**(2 142)**	(2 127)
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement liés aux immobilisations corporelles		**136**	(89)
Acquisitions, déduction faite de la trésorerie et des équivalents de trésorerie acquis		**–**	(532)
Placements	*14*	**(707)**	–
Entrées de droits de diffusion		**(90)**	(56)
Autres		**(31)**	(27)
Sorties de trésorerie liées aux activités d'investissement		**(2 834)**	(2 831)
Activités de financement			
Émission de titres d'emprunt à long terme		**2 090**	4 100
Remboursements sur la dette à long terme		**(1 240)**	(2 802)
Prime liée aux remboursements sur la dette à long terme		**–**	(76)
Paiement versé au règlement de swaps de devises et de contrats à terme		**–**	(1 208)
Produit tiré du règlement de swaps de devises et de contrats à terme		**–**	878
Coûts de transaction engagés relativement à la dette à long terme		**(14)**	(10)
Rachat des actions de catégorie B sans droit de vote	*22 c)*	**(350)**	(1 099)
Produit de l'exercice d'options sur actions		**–**	3
Dividendes versés	*22 b)*	**(803)**	(758)
Sorties de trésorerie liées aux activités de financement		**(317)**	(972)
Variation de la trésorerie et des équivalents de trésorerie		**270**	(12)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à l'ouverture de l'exercice		**(57)**	(45)
Trésorerie et équivalents de trésorerie à la clôture de l'exercice		**213 $**	(57)$
Variation des éléments hors trésorerie du fonds de roulement opérationnel			
Débiteurs		**15 $**	(86)$
Autres actifs courants		**(131)**	(33)
Créditeurs et charges à payer		**(140)**	(46)
Produits non acquis		**8**	(4)
		(248) $	(169)$
Information supplémentaire sur les flux de trésorerie			
Acquisition hors trésorerie de licences d'utilisation du spectre	*13*	**360 $**	– $

La trésorerie et les équivalents de trésorerie (avances bancaires) s'entendent de l'encaisse et des dépôts à court terme ayant une échéance initiale de moins de 90 jours, moins les avances bancaires.

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

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS CONSOLIDÉS

(MONTANTS DES TABLEAUX EN MILLIONS DE DOLLARS CANADIENS, SAUF LES MONTANTS PAR ACTION)

1. NATURE DE L'ENTREPRISE

Rogers Communications Inc. (« RCI ») est une société canadienne diversifiée dans les communications et les médias, constituée en personne morale au Canada, dont la quasi-totalité des activités et des ventes sont effectuées au Canada. Aux fins des présentes, RCI et ses filiales sont appelées collectivement la « Société ». Le siège social de la Société est situé au 333, Bloor Street East, Toronto (Ontario) M4W 1G9.

Au 31 décembre 2012, la Société a présenté les résultats de ses quatre secteurs : Sans-fil, Cable, Solutions d'affaires (« SAR ») et Media. Par l'intermédiaire du secteur Sans-fil, la Société offre des services sans fil de transmission de la voix et de données. Par l'entremise des secteurs Cable et SAR, la Société fournit des services de télévision par câble, d'accès Internet haute vitesse et de téléphonie à l'intention tant des particuliers que des entreprises. Par l'intermédiaire de son secteur Media, la Société exerce des activités de radiodiffusion, de télédiffusion, de médias numériques, de téléachat, d'édition et de distribution, et elle est présente dans le secteur du divertissement sportif.

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).

2. PRINCIPALES MÉTHODES COMPTABLES

a) Déclaration de conformité

Les présents états financiers consolidés de la Société ont été établis selon les Normes internationales d'information financière (les « IFRS ») telles qu'elles sont publiées par l'International Accounting Standards Board (l'« IASB »).

Les présents états financiers consolidés de la Société des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011 ont été approuvés par le Conseil d'administration le 14 février 2013.

b) Mode de présentation

Les états financiers consolidés ont été établis 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 passif net au titre des prestations constituées qui ont été évalués à la juste valeur tel qu'il est décrit dans les notes appropriées. Les états financiers consolidés sont présentés en millions de dollars canadiens, à savoir la monnaie fonctionnelle de la Société.

c) Méthode de consolidation

i) Filiales

Les filiales sont des entreprises contrôlées par la Société. Les états financiers des filiales sont intégrés dans les 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 ont été éliminés au moment de la consolidation.

ii) Regroupements d'entreprises

La méthode de l'acquisition est utilisée afin de comptabiliser l'acquisition de filiales.

La juste valeur de la contrepartie transférée est évaluée à la juste valeur des actifs remis, des instruments de capitaux propres émis ou des passifs contractés ou repris à la date de l'échange. Les actifs identifiables acquis et les passifs identifiables repris sont évalués à leur juste valeur à la date d'acquisition. La détermination de la juste valeur des actifs acquis et des passifs repris nécessite le recours à d'importantes estimations, que ce soit pour produire des analyses des flux de trésorerie actualisés ou pour estimer les résultats, le nombre d'abonnés et les redevances futurs, et l'utilisation de l'information disponible sur les marchés financiers. Les coûts de transaction attribuables à l'acquisition sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés.

d) Nouvelles prises de position en comptabilité en vigueur en 2012

IAS 1, Présentation des états financiers

En juin 2011, l'IASB a modifié l'IAS 1, *Présentation des états financiers* (l'« IAS 1 »). Cette modification exige qu'une entité présente distinctement les autres éléments du résultat global en tant qu'éléments pouvant ou non être reclassés dans le résultat net. La Société a utilisé cette façon de faire pour présenter les états consolidés du résultat global pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011.

IFRS 7, Instruments financiers : Informations à fournir

En octobre 2010, l'IASB a modifié l'IFRS 7, *Instruments financiers : Informations à fournir* (l'« IFRS 7 »). Cette modification exige la présentation d'informations accrues afin d'aider les utilisateurs des états financiers à évaluer la nature du lien conservé par l'entité avec des actifs financiers décomptabilisés ainsi que les risques qui y sont associés. Cette modification s'applique aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels de la Société depuis le 1er janvier 2012. La Société a évalué l'incidence de cette modification et a déterminé qu'il n'y a eu aucune répercussion sur ses états financiers consolidés.

IAS 12, Impôt différé : recouvrement des actifs sous-jacents

En décembre 2010, l'IASB a modifié l'IAS 12, *Impôt différé : recouvrement des actifs sous-jacents* (l'« IAS 12 »). L'IAS 12 inclut une présomption de réfutation pour déterminer l'impôt différé sur la composante amortissable d'un immeuble de placement, qui sera évalué selon le modèle de la juste valeur présenté dans l'IAS 40, *Immeubles de placement*, en fonction de sa valeur comptable recouvrée au terme d'une vente. De plus, la norme a été modifiée pour stipuler que l'impôt différé sur un actif non amortissable évalué selon le modèle de la réévaluation présenté dans l'IAS 16, *Immobilisations corporelles* (l'« IAS 16 »), soit déterminé en fonction d'une vente. La Société a évalué l'incidence de cette modification et a déterminé qu'il n'y a eu aucune répercussion sur ses états financiers consolidés.

e) 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 des hypothèses, notamment celles se rapportant aux plans d'affaires et aux flux de trésorerie futurs, pourraient faire varier considérablement la valeur comptable. Les résultats réels pourraient donc différer des estimations.

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

i) l'évaluation du risque de crédit et la détermination de la provision pour créances douteuses [note 19 a)];

ii) la considération des données dans la détermination de la juste valeur des actifs et des passifs acquis dans le cadre de regroupements d'entreprises [note 2 c) ii)];

iii) la considération des tendances sectorielles et d'autres facteurs dans la détermination de la durée d'utilité des immobilisations corporelles [note 2 r) ii)];

iv) l'inscription à l'actif des frais de main-d'œuvre directs, des frais généraux et des charges d'intérêts dans les immobilisations corporelles [note 2 r) i)];

v) la détermination du montant recouvrable dans l'évaluation de la dépréciation des actifs non financiers [note 2 u) iii)];

vi) l'évaluation des provisions [note 2 p)];

vii) l'évaluation de la recouvrabilité des actifs d'impôt différé [note 2 i)];

viii) l'évaluation de la juste valeur des instruments dérivés [note 19 e)], des obligations au titre des régimes de retraite (note 21) et des passifs au titre de la rémunération fondée sur des actions (note 23).

Outre les éléments clés visés par les estimations, les autres éléments à l'égard desquels il faut faire preuve de beaucoup de jugement comprennent notamment :

i) la détermination par la Société d'unités génératrices de trésorerie pour les besoins des tests de dépréciation (note 13);

ii) le choix d'amortir les réseaux câblés et sans fil selon le mode linéaire, qui de l'avis de la Société, rend compte le plus fidèlement de la réalité économique de l'utilisation des actifs sous-jacents [note 2 r) ii)];

iii) l'avis de la Société selon lequel ses licences d'utilisation du spectre seront probablement renouvelées dans un avenir prévisible, qu'elles ont, par le fait même une durée d'utilité indéterminée et qu'elles n'ont pas à faire l'objet d'un amortissement [note 2 t) ii)];

iv) l'interprétation que fait la Société des lois et règlements fiscaux pour le calcul de l'impôt sur le résultat (note 9);

v) la détermination par la Société de la probabilité de pertes dans l'évaluation des passifs éventuels (note 26).

f) Comptabilisation des produits

En plus d'appliquer les critères mentionnés ci-dessus, la Société comptabilise les produits lorsque leur montant peut être estimé et que leur recouvrement est raisonnablement assuré. Les principales sources de produits de la Société et la comptabilisation de ces produits, déduction faite des rabais, aux fins des états financiers s'établissent comme suit :

i) Les frais d'abonnement mensuels liés aux services sans fil, de câblodistribution, de téléphonie, d'accès Internet, de location de matériel et de réseau ainsi que les abonnements aux médias sont comptabilisés à titre de produits à mesure que les services sont rendus;

ii) Les produits tirés du temps d'antenne, des services de transmission de données et d'itinérance, des services interurbains et optionnels et des services à la carte et d'autres ventes de produits sont comptabilisés au fur et à mesure que les services sont rendus ou que les produits sont livrés;

iii) Les produits tirés de la vente de matériel sans fil et de câble sont 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 accordées aux abonnés nouveaux ou existants sont portées en réduction des produits tirés du matériel au moment de l'activation du matériel en question;

iv) Les frais d'installation et de mise en service facturés aux abonnés ne remplissent pas les critères afférents à une unité de comptabilisation distincte. Dans le secteur Sans-fil, ces frais sont comptabilisés comme des produits tirés de la vente de matériel. Dans le secteur Câble, ils sont différés et amortis sur la durée des services connexes, soit environ trois ans;

v) Les produits de publicité sont inscrits pendant la période au cours de laquelle la publicité est diffusée ou présentée à la radio, à la télévision, dans les publications de la Société ou dans ses médias numériques;

vi) Les produits mensuels reçus par les stations de télévision au titre des abonnements des fournisseurs de services de câble ou par satellite sont constatés pendant le mois au cours duquel ils sont acquis;

vii) Les produits tirés du club de baseball des Blue Jays de Toronto (les « Blue Jays »), qui se composent des droits d'entrée aux matchs à domicile et des recettes des concessions, sont constatés au moment des matchs en question pendant la saison de baseball. Les produits des ententes conclues avec des stations de radio et de télévision sont inscrits au moment où les matchs visés sont diffusés. Les Blue Jays touchent également des produits aux termes de la convention de partage des recettes de la Major League Baseball, selon laquelle des fonds sont répartis entre les clubs membres en fonction des produits de chaque club. Ces produits sont constatés une fois qu'ils sont établis;

viii) Les récompenses accordées aux clients au moyen de programmes de fidélisation de la clientèle sont considérées comme une composante séparément identifiable des ventes et elles sont différées jusqu'à ce qu'elles soient comptabilisées à titre de produits opérationnels au moment où les clients utilisent leurs crédits et où les biens et services sont fournis par la Société. L'estimation de la part attribuée aux crédits repose sur la juste valeur du droit aux biens et services futurs. Le montant des produits comptabilisés est fondé sur le nombre de crédits échangés par rapport au nombre total de crédits dont l'échange était attendu.

La Société offre certains produits et services dans le cadre d'accords de prestations multiples et divise ces produits et services en unités de comptabilisation distinctes. Les composantes des accords de prestations multiples sont comptabilisées de manière distincte 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 à l'égard de ces unités est calculée et répartie entre les unités de comptabilisation en fonction de leur juste valeur relative et la Société applique les méthodes pertinentes de constatation des produits à leur égard.

La Société comptabilise en tant que produits non acquis les paiements reçus avant d'avoir fourni les biens ou services. Les produits non acquis 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.

g) Coûts d'acquisition et de fidélisation des abonnés

La Société comptabilise en charges les coûts liés à l'acquisition et à la fidélisation des abonnés au fur et à mesure qu'ils sont engagés, à l'exception de ce qui est décrit à la note 2 f) iv) relativement aux frais d'installation pour les services de câblodistribution.

h) Rémunération et autres paiements fondés sur des actions

Les régimes d'options sur actions des membres du personnel de la Société, lesquels sont décrits à la note 23 a), 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. Toutes les options sur actions en circulation sont classées à titre de passif et sont comptabilisées à leur juste valeur, laquelle est déterminée selon les techniques d'évaluation conformes prévues par l'IFRS 2, *Paiement fondé sur des actions* (l'« IFRS 2 »). La juste valeur du passif est réévaluée chaque période et elle est amortie dans le résultat net selon la méthode de l'acquisition progressive au cours de la période d'acquisition des droits de quatre ans 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.

La Société a établi un régime d'unités d'actions de négociation restreinte, qui est décrit à la note 23 b). Les unités d'actions de négociation restreinte sont inscrites à titre de passif. L'évaluation du passif et de la charge de rémunération pour ces attributions est fondée sur la juste valeur de celles-ci et elle est imputée au résultat pendant la période d'acquisition des droits. Les variations du passif de la Société après l'attribution des unités, mais avant la date de règlement, sont attribuables à l'évolution de la juste valeur de l'attribution et sont imputées au résultat net au cours de l'exercice pendant lequel elles surviennent. Le montant du paiement est établi à la date d'acquisition des droits.

La Société a établi un régime d'unités d'actions différées, qui est décrit à la note 23 c). Les unités d'actions différées sont inscrites à titre de passif. L'évaluation du passif pour ces attributions est fondée sur la juste valeur de l'attribution à la date d'octroi. Les variations du passif de la Société après l'attribution des unités, mais avant la date de règlement, sont attribuables à l'évolution de la juste valeur de l'attribution et sont imputées au résultat net au cours de l'exercice pendant lequel elles surviennent. Le montant du paiement est établi à la date d'exercice des droits.

La Société a établi un régime d'accumulation d'actions des membres du personnel, qui est décrit à la note 23 d). Le régime d'accumulation d'actions des membres du personnel permet à ces derniers de participer, à leur gré, à un plan d'achat d'actions. Aux termes du plan, les membres du personnel de la Société peuvent verser un pourcentage précis de leurs gains habituels au régime au moyen de retenues sur la paie et la Société verse certaines cotisations définies équivalentes qui sont comptabilisées à titre de charge de rémunération de l'exercice pendant lequel elles sont versées.

i) Impôt sur le résultat

La charge d'impôt sur le résultat comprend l'impôt exigible et l'impôt différé. Le calcul de l'impôt sur le résultat repose sur l'interprétation des lois et règlements fiscaux. Les charges d'impôt exigible et différé sont comptabilisées dans les comptes consolidés de résultat, sauf dans la mesure où ils se rapportent à un regroupement d'entreprises ou à des éléments comptabilisés directement dans les capitaux propres ou dans 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, d'après les taux d'impôt adoptés ou quasi adoptés à la date de clôture, et il comprend également tout ajustement de l'impôt à payer relativement à des années antérieures.

Les actifs et passifs d'impôt différé sont comptabilisés afin de déterminer les conséquences fiscales futures attribuables aux différences entre les valeurs comptables présentées dans les états financiers des actifs et passifs existants et leurs bases fiscales respectives. Les actifs et passifs d'impôt différé sont évalués à l'aide des taux d'impôt qui ont été adoptés ou quasi adoptés et qui devraient s'appliquer au bénéfice imposable des exercices au cours desquels ces différences temporelles 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, soit sur la même entité imposable, soit sur 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 temporelles déductibles, dans la mesure où il est probable que l'on disposera de bénéfices imposables futurs auxquels ces éléments pourront être imputés. D'importantes estimations doivent être faites afin d'évaluer la recouvrabilité des actifs d'impôt différé. L'évaluation de la Société fait fond sur la législation fiscale en vigueur, les estimations de la rentabilité future et les stratégies de planification fiscale.

Pour déterminer le montant de l'impôt exigible et de l'impôt différé, la Société prend en compte l'incidence des positions fiscales incertaines et la possibilité que des impôts et intérêts supplémentaires soient dus. L'évaluation repose sur des estimations et des hypothèses. La Société pourrait obtenir de nouvelles informations l'amenant à réviser le jugement qu'elle a 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.

j) Conversion des devises

Les actifs monétaires et les et passifs monétaires libellés en devises sont convertis en dollars canadiens au taux 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 sont convertis aux taux de change historiques. Les produits et les charges, à l'exclusion de la dotation aux amortissements, sont convertis en dollars canadiens au taux de change moyen du mois au cours duquel la transaction a été inscrite. Les profits ou pertes de change découlant de la conversion de la dette à long terme sont comptabilisés dans les comptes consolidés de résultat ou les états consolidés du résultat global si l'instrument fait partie d'une relation de couverture de flux de trésorerie. Les profits ou pertes de change sont principalement attribuables à la conversion de certaines dettes à long terme.

k) Instruments financiers

i) Comptabilisation

En plus d'appliquer les critères indiqués ci-dessous, la Société comptabilise initialement la trésorerie et les créances, les titres de créance et les créances subordonnées à la date d'origine. Tous

les autres actifs financiers et passifs financiers sont comptabilisés initialement à la date de la transaction à laquelle la Société devient une partie à la disposition contractuelle de l'instrument.

ii) 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. Les actifs financiers non dérivés de la Société sont tous classés comme étant disponibles à la vente ou comme des prêts et créances, et les passifs financiers non dérivés sont classés dans les autres passifs financiers.

a) Actifs financiers disponibles à la vente

Les actifs financiers disponibles à la vente comprennent les placements dans des sociétés ouvertes et les placements dans des sociétés fermées de la Société. Ces placements sont présentés, dans les états consolidés de la situation financière, à la juste valeur majorée des coûts de transaction directement attribuables à l'acquisition de l'actif financier. Les modifications subséquentes de la juste valeur, hormis les pertes de valeur, sont comptabilisées dans les autres éléments du résultat global. Au moment où les placements sont cédés, le cumul des changements de la juste valeur alors présenté dans les autres éléments du résultat global associés aux placements cédés est reclassé dans le compte consolidé de résultat.

b) Prêts et créances

Lors de la comptabilisation initiale, les prêts et créances de la Société, composés de la trésorerie et des équivalents de trésorerie et des débiteurs, sont tous évalués à la juste valeur majorée des coûts de transaction directement attribuables à l'acquisition de l'actif financier; ils sont par la suite présentés au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif, les variations étant inscrites dans le bénéfice net.

c) Autres passifs financiers

Tous les passifs financiers non dérivés de la Société sont classés dans les autres passifs financiers et sont initialement évalués à la juste valeur majorée des coûts de transaction directement attribuables à l'émission du passif financier. Après la comptabilisation et l'évaluation initiales, ces passifs financiers non dérivés sont comptabilisés au coût amorti selon la méthode du taux d'intérêt effectif. Ces passifs comprennent les avances bancaires, les créditeurs et charges à payer et la dette à long terme.

iii) 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, en raison de leur nature et comportent des incertitudes et des éléments pour lesquels le jugement joue un rôle important. La modification des hypothèses pourrait avoir des répercussions importantes sur ces estimations.

iv) 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 considérés comme non courants. Les autres actifs et passifs financiers sont comptabilisés à titre d'actifs et passifs courants.

v) Compensation d'actifs et passifs financiers

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

l) Instruments dérivés

La Société a recours à des instruments dérivés pour gérer les risques liés aux fluctuations des taux de change à l'égard de la dette à long terme (« dérivés liés à la dette ») et pour gérer les risques découlant des variations des taux de change pour certaines dépenses prévues (« dérivés liés aux dépenses » et, collectivement avec les dérivés liés à la dette, les « dérivés »). De temps à autre, ces instruments comprennent des swaps de devises, des swaps de taux d'intérêt, des contrats de change à terme et des contrats d'options sur devises. Ces instruments ne sont utilisés que pour la gestion des risques. La Société n'utilise pas d'instruments dérivés à des fins spéculatives.

Tous les dérivés sont évalués à la juste valeur et les variations de la juste valeur sont constatées aux comptes consolidés de résultat sauf s'il s'agit de dérivés de couverture de flux de trésorerie efficaces et s'ils sont désignés à ce titre à des fins comptables. La Société détermine s'il est nécessaire qu'un dérivé incorporé soit séparé du contrat hôte et inscrit à titre de dérivé lorsque la Société devient partie au contrat. Les variations de la juste valeur des dérivés de couverture de flux de trésorerie sont imputées à la réserve de couverture, une composante des capitaux propres, dans la mesure où ces couvertures sont efficaces, jusqu'à ce que les variations des flux de trésorerie liés à l'actif ou au passif couvert soient comptabilisées dans le résultat net. Une couverture inefficace est immédiatement imputée au résultat net.

À la désignation initiale d'un instrument dérivé en tant qu'instrument de couverture, la Société établit une documentation formalisée décrivant la relation entre l'instrument de couverture et l'élément couvert, y compris les objectifs en matière de gestion des risques et de stratégie de couverture et de risque couvert, ainsi que les méthodes qui serviront à évaluer l'efficacité de la relation de couverture. La Société évalue au début de la couverture et de façon continue 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 respectifs attribuables au risque couvert.

m) Bénéfice par action

La Société présente son bénéfice de base par action et son bénéfice dilué par action. Le bénéfice de base par action se calcule en divisant le résultat net attribuable aux actionnaires de catégorie A et de catégorie B de la Société 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 résultat 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. La Société calcule le bénéfice dilué par action au moyen de la méthode du rachat d'actions. Le calcul du bénéfice dilué par action tient compte de l'incidence des options sur actions des membres du personnel et d'autres instruments ayant potentiellement un effet dilutif, tel qu'il est présenté à la note 10.

n) Stocks

Les stocks, comprenant les appareils, le matériel rattaché au service de câble numérique et la marchandise destinée à la revente, sont principalement évalués au coût, selon la méthode du premier entré, premier sorti, ou à la valeur nette de réalisation, selon le moins élevé des deux. 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.

o) Coûts de transaction différés

Les coûts engagés dans le cadre de l'émission de la dette à long terme et les coûts directs payés aux prêteurs pour obtenir des facilités de crédit renouvelables sont différés et amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif sur la durée de la dette à long terme à laquelle ils se rapportent.

p) Provisions

Les provisions sont constatées lorsqu'une obligation actuelle découlant d'un événement passé devra se traduire par une sortie de ressources économiques de la part de la Société dont le montant peut être estimé de façon fiable. Il est toutefois possible que le moment ou le montant de la sortie demeure incertain. Une obligation actuelle découle de l'existence d'une obligation juridique ou implicite émanant d'événements passés tels que des litiges ou des contrats déficitaires.

D'importantes estimations sont réalisées afin d'évaluer les provisions. Les provisions sont évaluées 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 actuelle. Le montant des provisions est déterminé par l'actualisation des flux de trésorerie futurs prévus, à un taux avant impôt qui reflète les appréciations actuelles, par le marché, de la valeur temps de l'argent et des risques propres au passif.

i) 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. À ces locaux sont rattachés des coûts associés au démantèlement des actifs et à la remise en état des locaux où se trouvent les actifs, qui seront engagés au moment de quitter ces lieux.

Les coûts de démantèlement et de remise en état sont calculés en fonction des coûts déterminés pour l'exercice considéré, établis selon une extrapolation dans l'avenir d'après les meilleures estimations de la direction à l'égard des tendances des prix futures, de l'inflation et d'autres facteurs, et ils sont actualisés. Les prévisions sont revues pour tenir compte de l'évolution de la conjoncture et des nouvelles exigences technologiques.

La Société comptabilise en immobilisations corporelles les coûts de démantèlement et de remise en état et répartit ensuite leur montant dans les charges d'amortissement en fonction de la durée d'utilité de l'actif connexe. En outre, la Société comptabilise dans les charges financières l'augmentation du passif.

ii) 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.

iii) 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. 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 la reconduction du contrat. Avant d'établir une provision, la Société comptabilise toute perte de valeur sur les actifs associés au contrat.

q) Avantages du personnel

i) Avantages au titre des régimes de retraite

La Société offre des régimes de retraite à prestations définies contributifs et non contributifs, lesquels assurent aux membres du personnel une pension mensuelle à vie au cours de 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 constituées. Les gains actuariels et les pertes actuarielles sont établis en fin d'exercice dans le cadre de l'évaluation des régimes et sont comptabilisés dans les autres éléments du résultat global et dans les résultats non distribués.

La Société utilise les méthodes et hypothèses suivantes aux fins de la comptabilisation des régimes de retraite en lien avec ses régimes de prestations définies :

a) Le coût relatif aux prestations est établi par calculs actuariels et tient compte notamment des taux attendus des augmentations de salaire pour déterminer les augmentations des prestations futures;

b) Les actifs des régimes sont évalués à la juste valeur aux fins du calcul de leur rendement attendu;

c) Les coûts des services passés découlant des modifications apportées aux régimes sont immédiatement comptabilisés dans les charges aux comptes consolidés de résultat, dans la mesure où les droits aux prestations sont déjà acquis. Les coûts des services passés relatifs aux droits non acquis sont différés et amortis selon le mode linéaire sur la durée moyenne du reste de la période d'acquisition. Les cotisations aux régimes à cotisations définies sont constatées au compte de résultat à titre de charges au titre des avantages du personnel pendant les périodes au cours desquelles les services associés sont rendus par les membres du personnel.

Les cotisations aux régimes à cotisations définies sont comptabilisées aux comptes consolidés de résultat 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.

ii) 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.

r) Immobilisations corporelles

i) Comptabilisation et évaluation

Les immobilisations corporelles sont évaluées au coût diminué du cumul des amortissements et du cumul des pertes de valeur.

Le coût comprend les dépenses directement attribuables à l'acquisition de l'actif. Le coût des actifs produits par la Société pour elle-même comprend les coûts des matières premières et de la main-d'œuvre directe, tous les autres 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, de même que les coûts d'emprunt relatifs aux actifs qualifiés. Afin d'établir les coûts directement attribuables, la direction doit réaliser d'importantes estimations, lesquelles visent certains frais de main-d'œuvre directs et frais directs liés à l'acquisition, à la construction, à l'aménagement et à l'amélioration des réseaux de la Société qui sont inscrits à l'actif dans les immobilisations corporelles, ainsi que les charges d'intérêts inscrites à l'actif pendant la construction et l'aménagement de certaines immobilisations corporelles.

Les coûts d'installation d'un nouvel abonné aux services de câblodistribution sont inscrits à l'actif des réseaux câblés et sans fil et sont amortis sur la durée d'utilité des actifs connexes. Le coût des autres connexions et déconnexions aux services de câblodistribution est passé en charges, sauf en ce qui a trait aux coûts d'installation directs additionnels afférents à des reconnexions aux services de câblodistribution, lesquels sont différés jusqu'à concurrence des produits tirés de la reconnexion.

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 comptes consolidés de résultat, au poste « Autres produits ».

ii) Amortissement

L'amortissement est imputé aux comptes consolidés de résultat sur la durée d'utilité estimée des immobilisations corporelles comme suit :

Actif	Mode	Durée d'utilité estimée
Bâtiments	Dégressif	De 5 à 25 ans
Réseaux câblés et sans fil	Linéaire	De 3 à 30 ans
Matériel informatique et logiciels	Linéaire	De 4 à 10 ans
Matériel des abonnés	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 et des durées d'utilité exige que des estimations importantes soient faites en tenant compte des tendances sectorielles et des facteurs particuliers à l'entreprise. Les modes d'amortissement, les taux et les valeurs résiduelles sont réexaminés au moins une fois par année ou lorsque la situation change et sont ajustés si le mode actuel, la durée d'utilité estimée ou la valeur résiduelle diffère des estimations préalablement réalisées. L'incidence de ces changements est inscrite aux comptes consolidés de résultat de manière prospective.

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.

s) Droits de diffusion acquis

Les droits de diffusion correspondent aux droits contractuels de diffusion d'émissions de télévision acquis auprès de tiers et sont constatés au coût diminué du cumul des amortissements. Les droits de diffusion acquis et les passifs connexes sont inscrits 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 comptes consolidés de résultat sur la durée de diffusion prévue qui varie de un à cinq ans. 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 d'actifs non financiers à titre d'immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée. Les droits de diffusion liés aux accords pluriannuels de programmation sportive sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés, lorsque les parties sont diffusées.

t) Goodwill et immobilisations incorporelles

i) Goodwill

Le goodwill est évalué lorsque la juste valeur de la contrepartie transférée, y compris le montant comptabilisé de toute participation ne donnant pas le contrôle de la société acquise, est supérieure à la juste valeur des actifs nets identifiables acquis. Si l'excédent est négatif, la différence est immédiatement comptabilisée dans les comptes consolidés de résultat.

ii) Immobilisations incorporelles

Les immobilisations incorporelles acquises dans le cadre d'un regroupement d'entreprises sont inscrites à la juste valeur. Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée sont amorties sur leur durée d'utilité estimée et sont soumises à un test de dépréciation tel qu'il est décrit à la note 2 u). Les durées d'utilité, les valeurs résiduelles et les modes d'amortissement des immobilisations incorporelles qui ont une durée d'utilité déterminée sont réexaminées au moins tous les ans.

Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité indéterminée, comme les licences d'utilisation du spectre et de diffusion, ne sont pas amorties, mais sont plutôt soumises à un test de dépréciation annuellement, tel qu'il est décrit à la note 2 u). Les licences d'utilisation du spectre et les licences de diffusion sont des immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée 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 la Société, 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.

Les immobilisations incorporelles à durée d'utilité déterminée sont amorties selon le mode linéaire sur les durées d'utilité estimée suivantes :

Marques	De 7 à 20 ans
Relations clients	De 3 à 5 ans
Ententes de services d'itinérance	12 ans
Conventions de commercialisation	3 ans

u) Dépréciation

i) 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, qui peuvent être estimés de façon fiable. Les actifs financiers individuellement significatifs sont soumis à un test de dépréciation individuel. Les autres actifs financiers présentés au coût amorti sont quant à eux évalués collectivement en fonction de leur nature.

Une perte de valeur sur prêts et créances correspond à l'écart entre la valeur comptable de l'actif et la valeur actuelle des flux de trésorerie futurs attendus de cet actif. La valeur comptable est diminuée par l'entremise d'une provision pour créances douteuses, la perte étant comptabilisée dans le bénéfice net.

Une perte de valeur des actifs financiers disponibles à la vente est comptabilisée par voie de reclassement dans les comptes consolidés de résultat des pertes cumulées dans la réserve de la juste valeur dans les capitaux propres. La perte cumulée qui est reclassée des capitaux propres aux comptes consolidés de résultat correspond à l'écart entre les coûts d'acquisition, diminués de toute perte de valeur comptabilisée auparavant, et la juste valeur courante.

Dans le cas d'un placement comptabilisé selon la méthode de mise en équivalence, une perte de valeur est évaluée en comparant la valeur recouvrable du placement avec sa valeur comptable conformément à ce qui est énoncé à la note 2 u) iv).

ii) Goodwill et immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée

Les valeurs comptables des immobilisations incorporelles identifiables qui ont des durées de vie indéterminées et le goodwill sont soumis à un test tous les ans ou plus fréquemment si des indications de dépréciation sont relevées. Une unité génératrice de trésorerie (« UGT ») correspond au plus petit groupe d'actifs identifiables générant des entrées de trésorerie qui sont, dans une large mesure, indépendantes des entrées de trésorerie des autres actifs ou groupes d'actifs. Le goodwill et les immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée sont affectés aux UGT 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. D'importantes estimations sont faites et un jugement considérable est exercé par la direction en ce qui a trait à l'affectation, laquelle est faite aux UGT dont on s'attend à ce qu'elles bénéficient des synergies découlant du regroupement d'entreprises.

iii) Actifs non financiers ayant des durées d'utilité déterminées

Les valeurs comptables des UGT et des autres actifs non financiers ayant des durées d'utilité déterminées, telles les immobilisations corporelles et les immobilisations incorporelles qui ont une durée d'utilité déterminée, sont soumises à des tests de dépréciation lorsque des événements ou des changements de circonstances laissent croire que les valeurs comptables pourraient ne pas être recouvrables. Dans ce cas, il sera nécessaire de déterminer la valeur recouvrable de l'actif. Il est question d'actifs dépréciés si leur valeur recouvrable est inférieure à leur valeur comptable. Dans l'éventualité où il serait impossible d'estimer la valeur recouvrable d'un actif individuel, la valeur recouvrable de l'UGT à laquelle l'actif est rattaché est soumise à un test de dépréciation.

iv) Comptabilisation d'une charge de dépréciation

La valeur recouvrable correspond à la valeur la plus élevée entre la juste valeur d'un actif ou d'une UGT diminuée des coûts de vente ou la valeur d'utilité de l'actif ou de l'UGT. Afin d'établir la valeur recouvrable, la direction doit faire d'importantes estimations notamment à l'égard des flux de trésorerie futurs estimés, du taux de croissance final et du taux d'actualisation appliqué. Si les estimations indiquent que la valeur recouvrable d'un actif ou d'une UGT est inférieure à sa valeur comptable, la valeur comptable de l'actif ou de l'UGT est alors réduite à sa valeur recouvrable. La perte de valeur en découlant est alors comptabilisée dans les comptes consolidés de résultat. Une perte de valeur est reprise s'il y a eu un changement dans les estimations ayant servi à déterminer la valeur recouvrable. Lorsqu'une perte de valeur est reprise par la suite, la valeur comptable de l'actif ou de l'UGT est majorée jusqu'à l'estimation révisée de sa valeur recouvrable de manière à ce que la valeur comptable haussée ne dépasse pas la valeur comptable qui aurait été comptabilisée si aucune perte de valeur n'avait été comptabilisée pour l'actif ou l'UGT au cours des exercices précédents. Les pertes de valeur comptabilisées à l'égard du goodwill ne sont pas reprises.

Aux fins de l'évaluation de la valeur d'utilité, les flux de trésorerie futurs estimés sont comptabilisés à leur valeur actualisée par application d'un taux d'actualisation avant impôt qui reflète les appréciations actuelles du marché de la valeur temps de l'argent et des risques spécifiques à l'actif. Les flux de trésorerie utilisés tiennent compte des hypothèses de la direction et sont étayés par des sources externes d'information.

Aux fins de l'évaluation de la juste valeur diminuée des coûts de vente, la juste valeur est estimée à partir de la meilleure information disponible pour refléter le montant qui pourrait être obtenu pour la sortie de l'actif lors d'une transaction dans des conditions de concurrence normale entre des parties bien informées et consentantes, déduction faite des coûts de sortie estimés.

v) Placements

i) Participations dans des entreprises associées et des coentreprises

Les participations de la Société dans des entreprises associées et des coentreprises sont comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence. Les entreprises associées sont des entités ayant des politiques financières et opérationnelles sur lesquelles la Société exerce une influence notable, mais non le contrôle. La Société est présumée avoir une influence notable lorsqu'elle détient entre 20 % et 50 % des droits de vote d'une autre entité. Les coentreprises sont des entités dont les activités sont contrôlées conjointement par la Société aux termes d'un accord contractuel et qui requièrent que les décisions stratégiques financières et opérationnelles fassent l'objet d'un consentement unanime.

Les participations dans des entreprises associées et des coentreprises sont initialement enregistrées au coût. La valeur comptable est alors haussée ou diminuée afin de comptabiliser dans le bénéfice net, la quote-part de la Société dans le résultat de l'entreprise détenue après la date d'acquisition. Les distributions reçues de l'entreprise détenue réduisent la valeur comptable de la participation. Les profits latents attribuables aux entreprises comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence sont déduits de la participation à hauteur de la participation de la Société dans l'entreprise détenue. Les pertes latentes sont éliminées de la même façon que les profits latents, mais seulement dans la mesure où il n'y a aucune indication de dépréciation.

ii) Placements dans des sociétés ouvertes et fermées

Les placements dans des sociétés ouvertes sur lesquelles la Société n'exerce pas un contrôle ni une influence notable sont classés comme étant disponibles à la vente et inscrits à leur juste valeur fondée sur des prix cotés. En l'absence de contrôle ou d'influence importante, la juste valeur des autres placements dans des sociétés fermées est déterminée à partir de techniques d'évaluation du résultat projeté ou de techniques d'évaluation bien établies, fondées sur les actifs ou le marché, techniques qui sont appliquées comme il se doit à chaque placement, en fonction des activités futures et des perspectives de rentabilité. Les variations de la juste valeur de ces placements sont inscrites dans les autres éléments du résultat global jusqu'au moment où les placements en question sont cédés ou dépréciés. Une baisse importante ou prolongée de la juste valeur d'un placement en deçà de son coût indique que le placement est déprécié.

w) Activités abandonnées

Une activité abandonnée est une composante des activités de la Société dont les activités opérationnelles et les flux de trésorerie peuvent être clairement distingués du reste de la Société et :

i) qui représente une ligne d'activité principale et distincte;

ii) qui fait partie d'un plan unique et coordonné pour se séparer d'une ligne d'activité principale et distincte; ou

iii) qui est une filiale acquise exclusivement en vue de la revente.

Lorsqu'une activité est classée comme activité abandonnée, le compte de résultat 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.

x) Récentes prises de position en comptabilité

Les prises de position en comptabilité suivantes s'appliqueront aux états financiers consolidés intermédiaires et annuels de la Société à compter du 1er janvier 2013. La Société a entrepris d'évaluer les incidences de ces prises de position sur ses états financiers consolidés.

IFRS 10, États financiers consolidés

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 10, *États financiers consolidés* (l'« IFRS 10 »), qui remplace les obligations de consolidation énoncées dans la SIC 12, *Consolidation – Entités ad hoc*, et l'IAS 27, *États financiers consolidés et individuels*, et qui établit des principes de préparation et de présentation des états financiers consolidés lorsqu'une entité contrôle une ou plusieurs autres entités.

IFRS 11, Partenariats

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 11, *Partenariats* (l'« IFRS 11 »). L'IFRS 11, qui remplace les directives énoncées dans l'IAS 31, *Participations dans des coentreprises*, stipule une présentation plus réaliste des partenariats en mettant l'accent sur les droits et obligations aux termes d'un partenariat, plutôt que sur la forme légale de l'accord (comme c'est actuellement le cas). La norme corrige les incohérences dans la présentation des partenariats en stipulant que les participations dans les entités sous contrôle commun doivent être comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence.

IFRS 12, Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 12, *Informations à fournir sur les intérêts détenus dans d'autres entités* (l'« IFRS 12 »). L'IFRS 12 établit de nouvelles obligations d'information générales pour toutes les formes de participation dans d'autres entités, y compris les filiales, les partenariats, les entités associées et les entités structurées non consolidées.

IFRS 13, Évaluation de la juste valeur

En mai 2011, l'IASB a publié l'IFRS 13, *Évaluation de la juste valeur* (l'« IFRS 13 »). L'IFRS 13 remplace les directives sur la juste valeur énoncées séparément dans chaque IFRS et regroupe ainsi toutes les directives sur l'évaluation de la juste valeur. La norme exige également la présentation d'informations permettant aux utilisateurs d'évaluer les méthodes et données ayant servi à élaborer les évaluations de la juste valeur.

IAS 19, Avantages du personnel

En juin 2011, l'IASB a modifié l'IAS 19, *Avantages du personnel* (l'« IAS 19 »). Cette modification élimine la notion de rendement attendu des actifs du régime et de coût financier (produits) et la remplace par le coût financier net qui est calculé en multipliant le taux d'actualisation par le passif (l'actif) net. Par ailleurs, la modification a éliminé l'application de la méthode du corridor et stipule que les incidences d'une réévaluation doivent être imputées aux autres éléments du résultat global. Elle augmente aussi la quantité d'informations à fournir aux fins d'une présentation améliorée des caractéristiques des régimes de retraite à prestations définies et des risques auxquels les entités sont exposées en participant à de tels régimes. L'adoption de la norme modifiée donnera lieu à une augmentation de 7 millions de dollars de la charge au titre des régimes de retraite pour l'exercice clos le 31 décembre 2012. Cette norme modifiée sera appliquée de façon rétrospective à compter du 1er janvier 2013.

IAS 27, États financiers individuels

En mai 2011, l'IASB a modifié l'IAS 27, *États financiers individuels* (l'« IAS 27 »). Les exigences relatives aux états financiers consolidés qui étaient dans l'IAS 27 sont maintenant incluses dans l'IFRS 10, *États financiers consolidés*. Aux termes des modifications, lorsqu'une entité prépare ses états financiers individuels, ses participations dans des filiales, des entreprises associées et des entités contrôlées conjointement doivent être comptabilisées selon la méthode du coût ou conformément à l'IFRS 9, *Instruments financiers*. Par ailleurs, les modifications concernent aussi le traitement comptable des dividendes, le traitement de certaines réorganisations de groupe et les obligations d'information.

IAS 28, Participations dans des entreprises associées et des coentreprises

En mai 2011, l'IASB a modifié l'IAS 28, *Participations dans des entreprises associées et des coentreprises* (l'« IAS 28 »). Cette modification exige que toute partie conservée d'une participation dans une entreprise associée ou une coentreprise qui n'est pas classée comme détenue en vue de la vente soit évaluée selon la méthode de la mise en équivalence jusqu'à la sortie. Après la sortie, si la participation conservée touche toujours une entreprise associée ou une coentreprise, la norme modifiée exige que la participation continue d'être comptabilisée selon la méthode de mise en équivalence. Aux termes de cette modification, la réévaluation de toute participation conservée dans un placement n'est pas permise advenant la cessation d'une influence notable ou d'un contrôle conjoint.

La prise de position en comptabilité suivante est en vigueur pour les états financiers consolidés intermédiaires et annuels de la Société à compter du 1er janvier 2015. La Société a entrepris d'évaluer les incidences de cette prise de position sur ses états financiers consolidés.

IFRS 9, Instruments financiers

En octobre 2010, l'IASB a publié l'IFRS 9, *Instruments financiers* (l'« IFRS 9 »). L'IFRS 9, qui remplace l'IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*, établit les principes de présentation de l'information financière pour les actifs et passifs financiers afin de présenter une information utile et pertinente aux utilisateurs des états financiers aux fins de leur évaluation des montants, du calendrier et de l'incertitude des flux de trésorerie futurs d'une entité.

3. INFORMATIONS SECTORIELLES

a) Les principaux décideurs opérationnels de la Société sont le chef de la direction et le directeur des finances. Ils examinent les activités et la performance de la Société par secteur, lesquels se composent entre autres des secteurs Sans-fil, Cable, SAR et Media. Les résultats par secteur qui sont rapportés aux principaux décideurs de la Société comprennent des éléments directement attribuables à un secteur ainsi que ceux qui, de façon raisonnable, peuvent y être affectés.

Les méthodes comptables applicables aux secteurs sont les mêmes que celles décrites à la note 2 afférente aux états financiers consolidés de la Société. Les principaux décideurs opérationnels examinent le résultat d'exploitation ajusté qu'ils considèrent comme indicateur clé 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 d'intégration et de restructuration et les coûts d'acquisition, la charge au titre de la rémunération fondée sur des actions, le règlement des obligations au titre des régimes de retraite, les amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles, les dépréciations d'actifs, les charges financières, les autres produits, la quote-part du bénéfice des entreprises associées et des coentreprises et l'impôt sur le résultat. Les résultats opérationnels sectoriels ainsi mesurés diffèrent du bénéfice opérationnel dans les comptes consolidés de résultat. Toutes les activités des secteurs à présenter de la Société sont menées essentiellement au Canada.

L'information par secteur à présenter, qui est régulièrement rapportée aux principaux décideurs opérationnels, se détaille comme suit :

Exercice clos le 31 décembre 2012	Sans-fil	Cable	SAR	Media	Éléments relevant du siège social et éliminations	Totaux consolidés
Produits opérationnels	**7 280 $**	**3 358 $**	**351 $**	**1 620 $**	**(123)$**	**12 486 $**
Coûts opérationnels[1)]	**4 217**	**1 753**	**262**	**1 430**	**(10)**	**7 652**
Résultat d'exploitation ajusté	**3 063**	**1 605**	**89**	**190**	**(113)**	**4 834**
Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition						**92**
Charge de rémunération fondée sur des actions[1)]						**77**
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles						**1 819**
Dépréciation d'actifs						**80**
Bénéfice opérationnel						**2 766**
Charges financières						**(664)**
Autres produits, montant net						**15**
Quote-part du bénéfice des entreprises associées et des coentreprises						**235**
Bénéfice avant impôt sur le résultat						**2 352 $**
Entrées d'immobilisations corporelles	**1 123 $**	**832 $**	**61 $**	**55 $**	**71 $**	**2 142 $**
Goodwill	**1 146 $**	**1 000 $**	**215 $**	**854 $**	**– $**	**3 215 $**
Total de l'actif	**9 769 $**	**4 719 $**	**835 $**	**2 157 $**	**2 138 $**	**19 618 $**

1) Inclus dans les coûts opérationnels des comptes consolidés de résultat.

Exercice clos le 31 décembre 2011	Sans-fil	Cable	SAR	Media	Éléments relevant du siège social et éliminations	Totaux consolidés
Produits opérationnels	7 138 $	3 309 $	405 $	1 611 $	(117)$	12 346 $
Coûts opérationnels[1)]	4 102	1 760	319	1 431	(5)	7 607
Résultat d'exploitation ajusté	3 036	1 549	86	180	(112)	4 739
Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition						56
Charge de rémunération fondée sur des actions[1)]						64
Règlement des obligations au titre des régimes de retraite[1)]						11
Amortissements des immobilisations corporelles et incorporelles						1 743
Bénéfice opérationnel						2 865
Charges financières						(738)
Autres produits, montant net						1
Quote-part du bénéfice des entreprises associées et des coentreprises						7
Bénéfice avant impôt sur le résultat						2 135 $
Entrées d'immobilisations corporelles	1 192 $	748 $	55 $	61 $	71 $	2 127 $
Goodwill	1 146 $	1 000 $	215 $	919 $	– $	3 280 $
Total de l'actif	9 184 $	4 619 $	924 $	1 947 $	1 688 $	18 362 $

1) Inclus dans les coûts opérationnels des comptes consolidés de résultat.

La Société applique les mêmes méthodes comptables pour les opérations entre secteurs à présenter et celles faites avec des tiers.

b) Produits tirés des produits et services offerts

Les produits tirés des produits et services offerts se composent des éléments suivants :

	2012	2011
Sans-fil		
Services facturés	**6 402 $**	6 275 $
Services prépayés	**317**	326
Produits tirés des réseaux	**6 719**	6 601
Ventes de matériel	**561**	537
Total pour Sans-fil	**7 280**	7 138
Cable		
Télévision	**1 868**	1 878
Internet	**998**	926
Téléphonie	**477**	478
Produits tirés du service	**3 343**	3 282
Ventes de matériel	**15**	27
Total pour Cable	**3 358**	3 309
SAR		
Prochaine génération	**162**	128
Anciens services	**183**	271
Produits tirés du service	**345**	399
Ventes de matériel	**6**	6
Total pour SAR	**351**	405
Media		
Publicité	**784**	816
Abonnements	**264**	241
Détail	**276**	272
Autres	**296**	282
Total pour Media	**1 620**	1 611
Éléments relevant du siège social et éliminations intersociétés	**(123)**	(117)
	12 486 $	12 346 $

4. COÛTS OPÉRATIONNELS

	2012	2011
Coût des ventes de matériel et subventions directes pour les chaînes	**1 605 $**	1 454 $
Marchandise destinée à la revente	**173**	171
Autres achats externes	**4 138**	4 304
Salaires et avantages du personnel	**1 813**	1 742
Règlement des obligations au titre des régimes de retraite (note 21)	**–**	11
	7 729 $	7 682 $

5. CHARGES FINANCIÈRES

	2012	2011
Intérêts sur la dette à long terme	**691 $**	668 $
Perte liée aux remboursements sur la dette à long terme (note 17)	**–**	99
Perte (profit) de change	**(9)**	6
Variation de la juste valeur des instruments dérivés	**1**	(14)
Intérêts inscrits à l'actif	**(28)**	(29)
Autres	**9**	8
	664 $	738 $

6. ACTIVITÉS ABANDONNÉES

Au cours du deuxième trimestre de 2012, la Société a mis fin aux activités du sous-secteur Video. Ainsi, les résultats opérationnels du sous-secteur Video ont été présentés en tant qu'activités abandonnées. Depuis juin 2012, les magasins Rogers n'offrent plus de services de location ou de vente de jeux vidéo et de films. Certains de ces magasins continuent de répondre aux besoins de la clientèle en matière de services sans fil et de câble. Les résultats des activités abandonnées se présentent comme suit :

	2012	2011
Produits opérationnels	**18 $**	82 $
Coûts opérationnels	**(30)**	(105)
	(12)	(23)
Frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition	**(30)**	(14)
Perte avant impôt sur le résultat	**(42)**	(37)
Recouvrement d'impôt sur le résultat	**10**	10
Perte découlant des activités abandonnées de l'exercice	**(32)$**	(27)$

Le sous-secteur Video ne comptait aucun actif ou passif important au 31 décembre 2012. Les flux de trésorerie liés aux activités opérationnelles de l'ancien sous-secteur Video pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 se sont chiffrés à 2 millions de dollars (1 million de dollars en 2011). Pour les exercices clos le 31 décembre 2012 et le 31 décembre 2011, il n'y a eu aucuns flux de trésorerie liés aux activités d'investissement ou de financement pour le sous-secteur Video.

7. REGROUPEMENTS D'ENTREPRISES ET DESSAISISSEMENTS

Il n'y a eu aucun regroupement d'entreprises ni dessaisissement qui, pris individuellement, peuvent être considérés comme significatifs, en 2012.

En 2011, la Société a réalisé les acquisitions suivantes :

- Le 4 janvier 2011, la Société a conclu une entente visant l'acquisition de la participation de 100 % dans Atria Networks LP (« Atria ») pour une contrepartie en trésorerie de 426 millions de dollars. Établie à Kitchener, en Ontario, Atria possède et exploite l'un des plus grands réseaux de fibres optiques en Ontario et offre des services d'accès Internet et de transmission des données de qualité supérieure aux entreprises. Cette acquisition a permis à SAR d'élargir sa gamme de services aux petites et moyennes entreprises en améliorant davantage sa capacité d'offrir des services de transmission des données sur ses réseaux à l'intérieur de la zone de couverture de Cable et autour de celle-ci.

- Le 31 janvier 2011, la Société a conclu une entente visant l'acquisition de la totalité des actifs liés à la station de radio BOUNCE (CHBN-FM), à Edmonton, en Alberta, pour une contrepartie en trésorerie de 22 millions de dollars. L'acquisition de cette station de radio a permis à la Société d'accroître sa présence sur le marché d'Edmonton.
- Le 31 janvier 2011, la Société a conclu une entente visant l'acquisition de la totalité des actifs liés à la station de radio BOB-FM (CHST-FM), à London, en Ontario, pour une contrepartie en trésorerie de 16 millions de dollars. L'acquisition de cette station de radio s'explique par le désir de la Société de pénétrer le marché de London en Ontario.
- Le 28 février 2011, la Société a conclu une entente visant l'acquisition de la totalité des actifs de Compton Cable T.V. Ltd (« Compton ») pour une contrepartie en trésorerie de 40 millions de dollars. Compton fournit des services de télévision, d'Internet et de téléphonie par câble dans la municipalité de Port Perry, en Ontario, et dans les environs. Cette acquisition marque l'entrée de la Société dans le marché de Port Perry, en Ontario, qui est adjacent aux régions déjà desservies par Cable.

La juste valeur définitive des actifs acquis et des passifs repris dans le cadre de toutes les acquisitions effectuées en 2011 s'établit comme suit :

	Atria	BOUNCE	BOB-FM	Compton
Juste valeur de la contrepartie transférée	426 $	22 $	16 $	40 $
Actifs courants	10	1	1	1
Immobilisations corporelles	132	–	–	10
Relations clients	200	–	–	23
Licence de diffusion	–	11	6	–
Marque	–	1	1	–
Licence d'utilisation du spectre	4	–	–	–
Passifs courants	(17)	–	–	(1)
Passifs d'impôt différé	(52)	–	–	–
Juste valeur des actifs acquis et passifs repris identifiables, montants nets	277	13	8	33
Goodwill	149 $	9 $	8 $	7 $
Secteur	SAR	Media	Media	Cable

Les licences de diffusion et d'utilisation du spectre sont des immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée. Les autres actifs acquis sont amortis sur leur durée d'utilité attendue de 3 à 5 ans. Le goodwill représente les synergies d'exploitation attendues des actifs de l'entreprise acquise ou des immobilisations incorporelles non admissibles à une comptabilisation distincte. Le goodwill est déductible d'impôt, à l'exception du goodwill acquis dans le cadre de l'acquisition d'Atria Networks LP. Les coûts de transaction engagés se sont chiffrés à 4 millions de dollars et ont été comptabilisés dans les frais d'intégration et de restructuration et coûts d'acquisition au compte consolidé de résultat.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2011, la Société a augmenté sa participation dans une filiale, la faisant passer de 53 % à 100 % pour une contrepartie en trésorerie de 11 millions de dollars. La Société a constaté cette augmentation de la participation d'une entité auparavant contrôlée en tant que diminution des résultats non distribués de 11 millions de dollars étant donné que la valeur comptable de la participation ne donnant pas le contrôle était négligeable.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2011, la Société a réalisé une acquisition pour une contrepartie en trésorerie de près de 16 millions de dollars, laquelle a été comptabilisée en tant que relations clients. Les relations clients sont amorties sur une période de cinq ans.

8. FRAIS D'INTÉGRATION ET DE RESTRUCTURATION ET COÛTS D'ACQUISITION

En 2012, la Société a engagé ce qui suit :

a) Des frais de restructuration de 89 millions de dollars (52 millions de dollars en 2011) liés aux indemnités de départ relatives à la restructuration ciblée de son effectif et dans l'optique d'améliorer sa structure de coûts.

b) Des coûts de transaction liés à des acquisitions de 3 millions de dollars (4 millions de dollars en 2011) relativement aux regroupements d'entreprises ainsi que des frais d'intégration liés aux entreprises acquises précédemment et à la restructuration en découlant.

L'augmentation des passifs liés aux activités d'intégration, de restructuration et d'acquisition et les paiements faits à l'égard de ces passifs en 2012 sont les suivants :

	Au 31 décembre 2011	Entrées	Paiements	Au 31 décembre 2012
Indemnités de départ relatives à la restructuration ciblée de l'effectif de la Société	46 $	89 $	(85)$	**50 $**
Coûts de transaction liés à l'acquisition et intégration d'entreprises acquises	2	3	(2)	**3**
	48 $	92 $	(87)$	**53 $**

Le paiement du passif résiduel de 53 millions de dollars au 31 décembre 2012, qui est compris dans les créditeurs et les charges à payer, est prévu au cours des deux prochaines années.

9. IMPÔT SUR LE RÉSULTAT

a) Charge (avantage) d'impôt sur le résultat

Le tableau suivant détaille les composantes de la charge (de l'avantage) d'impôt sur le résultat pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011 :

	Exercice clos le 31 décembre 2012	Exercice clos le 31 décembre 2011
Activités poursuivies		
Charge (avantage) d'impôt sur le résultat exigible	**428 $**	(136)$
Charge (avantage) d'impôt différé		
Naissance et renversement des différences temporelles	**160**	721
Réévaluation des soldes d'impôt différé en raison de changements législatifs	**54**	(28)
Comptabilisation des actifs d'impôt différé non comptabilisés précédemment	**(22)**	(12)
Total de la charge d'impôt différé	**192**	681
Charge d'impôt sur le résultat des activités poursuivies	**620**	545
Charge d'impôt sur le résultat découlant des activités abandonnées (note 6)	**(10)**	(10)
Total de la charge d'impôt sur le résultat	**610 $**	535 $

La charge d'impôt sur le résultat découlant des activités poursuivies diffère des montants qui auraient été obtenus en appliquant le taux d'imposition prévu par la loi au bénéfice avant impôt sur le résultat pour les raisons suivantes :

	2012	2011
Taux d'impôt prévu par la loi	**26,4 %**	28,0 %
Charge d'impôt sur le résultat calculée	**621 $**	598 $
Augmentation (diminution) de l'impôt découlant de ce qui suit :		
Réévaluation des soldes d'impôt différé en raison de changements législatifs	**54**	(28)
Incidence du différentiel de taux d'impôt sur la naissance et le renversement des différences temporelles	**–**	(31)
Tranche non imposable des gains en capital	**(61)**	–
Comptabilisation des actifs d'impôt différé non comptabilisés précédemment	**(22)**	(12)
Dépréciation du goodwill et des immobilisations incorporelles	**11**	–
Rémunération fondée sur des actions	**9**	4
Autres éléments	**8**	14
Charge d'impôt sur le résultat découlant des activités poursuivies	**620 $**	545 $

En raison des modifications aux taux d'impôt des entreprises en vigueur aux paliers fédéral et provinciaux au Canada, le taux d'imposition prévu par la loi pour la Société a reculé, passant de 28,0 % en 2011 à 26,4 % en 2012.

b) Actifs et passifs d'impôt différé

Le passif d'impôt différé net se compose de ce qui suit :

	2012	2011
Actifs d'impôt différé	**31 $**	30 $
Passifs d'impôt différé	**(1 501)**	(1 390)
Passif d'impôt différé net	**(1 470)$**	(1 360)$

Le tableau qui suit résume les fluctuations des passifs et des actifs d'impôt différé, montant net :

Actifs (passifs) d'impôt différé	Immobilisations corporelles et stocks	Goodwill et autres immobilisations incorporelles	Revenu de la période tampon et réserve de la société de personnes	Reports prospectifs de pertes fiscales autres qu'en capital	Autres	Total
1er janvier 2011	(464)$	(360)$	(138)$	54 $	305 $	(603)$
Produit (charge) dans le résultat net	(18)	(8)	(669)	47	(33)	(681)
Produit (charge) dans les autres éléments du résultat global	–	–	–	–	(21)	(21)
Acquisitions	(2)	(53)	–	3	(3)	(55)
31 décembre 2011	(484)	(421)	(807)	104	248	(1 360)
Produit (charge) dans le résultat net	(117)	61	72	(79)	(129)	(192)
Produit (charge) dans les autres éléments du résultat global	–	–	–	–	82	82
31 décembre 2012	(601)$	(360)$	(735)$	25 $	201 $	(1 470)$

Au 31 décembre 2012, les reports prospectifs de pertes fiscales autres qu'en capital canadiennes et étrangères de la Société s'élevaient respectivement à 75 millions de dollars et à 50 millions de dollars. Si elles ne sont pas utilisées, la majeure partie des pertes fiscales canadiennes et étrangères arriveront à échéance à compter de 2025. Au 31 décembre 2012, la Société disposait de pertes en capital d'environ 44 millions de dollars pour contrebalancer les gains en capital futurs.

Aux 31 décembre 2012 et 2011, les actifs d'impôt différé n'ont pas été comptabilisés en regard des éléments suivants :

	2012	2011
Pertes en capital au Canada	**44 $**	41 $
Pertes fiscales dans des territoires étrangers	**34**	45
Différences temporelles déductibles dans des territoires étrangers	**45**	45
	123 $	131 $

La Société possède des différences temporelles imposables liées à ses participations dans des filiales au Canada. Aucune provision pour passif d'impôt différé n'a été comptabilisée relativement à ces différences temporelles 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. De plus, le renversement de ces différences temporelles, s'il y a lieu, pourrait être mis en place sans que cela n'ait une incidence fiscale importante.

10. BÉNÉFICE PAR ACTION

Le tableau qui suit présente le calcul du bénéfice de base et du bénéfice dilué par action pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011 :

	2012	2011
Numérateur		
Bénéfice net des activités poursuivies de l'exercice	**1 732 $**	1 590 $
Perte découlant des activités abandonnées	**(32)**	(27)
Bénéfice net de l'exercice	**1 700 $**	1 563 $
Dénominateur (en millions)		
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – de base	**519**	543
Incidence des titres ayant un effet dilutif		
Options sur actions des membres du personnel	**3**	4
Nombre moyen pondéré d'actions en circulation – dilué	**522**	547

	2012	2011
Bénéfice de base par action		
Bénéfice par action des activités poursuivies	**3,34 $**	2,93 $
Perte par action découlant des activités abandonnées	**(0,06)**	(0,05)
Bénéfice par action	**3,28 $**	2,88 $
Bénéfice dilué par action		
Bénéfice par action des activités poursuivies	**3,32 $**	2,91 $
Perte par action découlant des activités abandonnées	**(0,06)**	(0,05)
Bénéfice par action	**3,26 $**	2,86 $

Le total d'options antidilutives qui étaient hors du cours et, par conséquent, exclues du calcul pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 se chiffrait 17 240 (1 570 760 en 2011).

11. AUTRES ACTIFS COURANTS

	2012	2011
Stocks	**293 $**	206 $
Charges payées d'avance	**126**	108
Impôt sur le résultat à recevoir	**39**	–
Autres	**6**	8
	464 $	322 $

Le coût des ventes de matériel et de marchandise destinée à la revente comprend un montant de 1 778 millions de dollars (1 625 millions de dollars en 2011) au titre du coût des stocks.

12. IMMOBILISATIONS CORPORELLES

Le tableau suivant détaille les immobilisations corporelles et l'amortissement cumulé :

	31 décembre 2012			31 décembre 2011		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
Terrains et bâtiments	**894 $**	**260 $**	**634 $**	865 $	230 $	635 $
Réseaux câblés et sans fil	**16 805**	**10 138**	**6 667**	15 776	9 375	6 401
Matériel informatique et logiciels	**3 972**	**2 644**	**1 328**	3 574	2 358	1 216
Matériel des abonnés	**1 764**	**1 319**	**445**	1 592	1 228	364
Aménagements des locaux loués	**407**	**248**	**159**	392	239	153
Matériel et véhicules	**1 055**	**712**	**343**	1 006	661	345
	24 897 $	**15 321 $**	**9 576 $**	23 205 $	14 091 $	9 114 $

L'amortissement de 2012 s'est élevé à 1 678 millions de dollars (1 595 millions de dollars en 2011). Les immobilisations corporelles non encore mises en service et donc non amorties au 31 décembre 2012 s'établissent à 917 millions de dollars (1 371 millions de dollars au 31 décembre 2011). Les intérêts capitalisés sur les immobilisations corporelles représentaient un taux d'intérêt d'environ 5,8 % (5,9 % en 2011).

Au cours de l'exercice, la Société a révisé les taux d'amortissement visant la totalité de ses immobilisations corporelles. Cette révision a entraîné des changements dans les estimations des durées d'utilité de certains réseaux, du matériel des clients, des actifs dans le matériel informatique et logiciels. En conséquence, les taux des réseaux câblés et sans fil sont amortis selon le mode linéaire sur une période allant de 3 à 30 ans, les taux du matériel des abonnés sont amortis selon le mode linéaire sur une période allant de 3 à 5 ans et les taux du matériel informatique et logiciels sont amortis selon le mode linéaire sur une période allant de 4 à 10 ans. L'incidence de ces changements a été comptabilisée de manière prospective et s'est traduite par un recul d'environ 90 millions de dollars de la charge d'amortissement en 2012 et d'environ 180 millions de dollars pour l'exercice 2013.

Les variations de la valeur comptable nette des immobilisations corporelles se résument comme suit :

	31 décembre 2011					31 décembre 2012
	Valeur comptable nette	Entrées	Acquisitions	Amortissement	Sorties/ Autres	Valeur comptable nette
Terrains et bâtiments	635 $	30 $	– $	(29)$	(2)$	**634 $**
Réseaux câblés et sans fil	6 401	1 354	–	(1 090)	2	**6 667**
Matériel informatique et logiciels	1 216	407	–	(293)	(2)	**1 328**
Matériel des abonnés	364	255	–	(175)	1	**445**
Aménagements des locaux loués	153	27	–	(21)	–	**159**
Matériel et véhicules	345	69	–	(70)	(1)	**343**
	9 114 $	2 142 $	– $	(1 678)$	(2)$	**9 576 $**

	31 décembre 2010					31 décembre 2011
	Valeur comptable nette	Entrées	Acquisitions	Amortissement	Sorties/ Autres	Valeur comptable nette
Terrains et bâtiments	618 $	51 $	1 $	(29)$	(6) $	635 $
Réseaux câblés et sans fil	5 891	1 354	136	(979)	(1)	6 401
Matériel informatique et logiciels	1 059	467	3	(309)	(4)	1 216
Matériel des abonnés	383	171	1	(187)	(4)	364
Aménagements des locaux loués	160	12	1	(22)	2	153
Matériel et véhicules	326	72	–	(69)	16	345
	8 437 $	2 127 $	142 $	(1 595)$	3 $	9 114 $

13. GOODWILL ET IMMOBILISATIONS INCORPORELLES

a) Goodwill et immobilisations incorporelles

Le goodwill et les immobilisations incorporelles se détaillent comme suit :

	31 décembre 2012				31 décembre 2011			
	Coût avant les pertes de valeur	Amortissement cumulé	Cumul des pertes de valeur [b)ii)]	Valeur comptable nette	Coût avant les pertes de valeur	Amortissement cumulé	Cumul des pertes de valeur [b)ii)]	Valeur comptable nette
Goodwill	**3 436 $**	**– $**	**221 $**	**3 215 $**	3 434 $	– $	154 $	3 280 $
Immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée								
Licences d'utilisation du spectre	**2 231**	**–**	**–**	**2 231**	1 875	–	–	1 875
Licences de diffusion	**209**	**–**	**99**	**110**	207	–	91	116
Immobilisations incorporelles à durée de vie déterminée								
Marques	**437**	**240**	**14**	**183**	436	222	14	200
Relations clients	**1 310**	**1 147**	**–**	**163**	1 309	1 077	–	232
Ententes de services d'itinérance	**523**	**357**	**–**	**166**	523	313	–	210
Conventions de commercialisation	**63**	**59**	**–**	**4**	62	50	–	12
Droits de diffusion acquis	**162**	**63**	**5**	**94**	132	56	–	76
Total des immobilisations incorporelles	**4 935**	**1 866**	**118**	**2 951**	4 544	1 718	105	2 721
Total du goodwill et des immobilisations incorporelles	**8 371 $**	**1 866 $**	**339 $**	**6 166 $**	7 978 $	1 718 $	259 $	6 001 $

Les variations de la valeur comptable nette du goodwill et des immobilisations corporelles se présentent comme suit :

	31 décembre 2011					31 décembre 2012
	Valeur comptable nette	Acquisitions	Entrées et sorties nettes	Amortissement	Perte de valeur de la période considérée [b)ii)]	Valeur comptable nette
Goodwill	3 280 $	– $	2 $	– $	(67) $	**3 215 $**
Licences d'utilisation du spectre	1 875	360	(4)	–	–	**2 231**
Licences de diffusion	116	–	2	–	(8)	**110**
Marques	200	–	1	(18)	–	**183**
Relations clients	232	–	1	(70)	–	**163**
Ententes de services d'itinérance	210	–	–	(44)	–	**166**
Conventions de commercialisation	12	–	1	(9)	–	**4**
Droits de diffusion acquis	76	–	87	(64)	(5)	**94**
	6 001 $	360 $	90 $	(205) $	(80) $	**6 166 $**

	31 décembre 2010					31 décembre 2011
	Valeur comptable nette	Acquisitions	Entrées et sorties nettes	Amortissement	Perte de valeur de la période considérée [b)ii)]	Valeur comptable nette
Goodwill	3 108 $	172 $	– $	– $	– $	3 280 $
Licences d'utilisation du spectre	1 871	4	–	–	–	1 875
Licences de diffusion	99	17	–	–	–	116
Marques	215	2	–	(17)	–	200
Relations clients	61	241	–	(70)	–	232
Ententes de services d'itinérance	254	–	–	(44)	–	210
Conventions de commercialisation	14	–	10	(12)	–	12
Droits de diffusion acquis	77	–	56	(57)	–	76
	5 699 $	436 $	66 $	(200) $	– $	6 001 $

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2012, aucun changement majeur n'a été apporté aux durées d'utilité estimées par rapport à 2011.

L'amortissement des marques, des relations clients, des ententes de service d'itinérance et des conventions de commercialisation s'est élevé à 141 millions de dollars en 2012 (143 millions de dollars en 2011). L'amortissement de ces immobilisations incorporelles à durée de vie déterminée est inclus dans la charge d'amortissement des immobilisations corporelles et incorporelles aux comptes consolidés de résultat.

Les coûts des droits de diffusion acquis sont amortis et imputés aux autres achats externes dans les charges opérationnelles des comptes consolidés de résultat sur les rendements prévus des émissions connexes et se sont établis à 64 millions de dollars en 2012 (57 millions de dollars en 2011).

Au cours de 2012, la Société a acquis des licences d'utilisation du spectre dans la bande de fréquence de 2500 MHz de Inukshuk Limited Partnership (« Inukshuk »), une coentreprise détenue à 50 %, ce qui entraîna une hausse hors trésorerie de 360 millions de dollars en ce qui a trait aux licences d'utilisation du spectre (se reporter à la note 14).

b) Dépréciation

i) Goodwill et immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée

La Société a effectué des tests de dépréciation des UGT avec goodwill et des immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée aux 1er octobre 2012 et 2011 pour chaque année civile. Pour déterminer s'il y a effectivement eu dépréciation, la Société établit la valeur recouvrable d'une UGT selon la valeur la plus élevée entre sa valeur d'utilité et sa juste valeur diminuée des coûts de vente. La juste valeur diminuée des coûts de vente est établie soit en analysant les flux de trésorerie actualisés ou au moyen de l'approche marché.

La Société estime les flux de trésorerie futurs actualisés pour des périodes de trois à huit ans, en fonction de l'UGT et de la méthode d'évaluation utilisée pour déterminer la valeur recouvrable, ainsi qu'une valeur finale. Les flux de trésorerie futurs sont fondés sur les estimations de la Société, compte tenu des résultats opérationnels futurs attendus, de la conjoncture économique et des perspectives générales du secteur d'activité de l'UGT. Pour déterminer les taux d'actualisation utilisés, la Société prend en considération les ratios capitaux d'emprunts/capitaux propres et certaines primes de risque. La valeur finale est celle attribuée aux activités de l'UGT au-delà de la période projetée des flux de trésorerie selon un taux à perpétuité fondé sur la conjoncture économique prévue et les perspectives générales du secteur d'activité.

Aux termes de l'approche marché, la Société estime le montant recouvrable de l'UGT à l'aide de multiples de la performance opérationnelle d'entités comparables et de transactions passées en fonction du secteur en cause.

La Société a fait certaines hypothèses au sujet des taux d'actualisation et de croissance finale pour refléter les variations 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 des UGT et du goodwill, ce qui entraînerait d'autres pertes de valeur.

Le tableau suivant présente les méthodes et hypothèses employées pour déterminer les montants recouvrables au titre des UGT avec goodwill affecté ou des immobilisations incorporelles à durée de vie indéterminée qui sont importants pour la Société :

	Goodwill	Licences d'utilisation du spectre	Méthode de recouvrement	Périodes utilisées (en années)	Taux de croissance finaux %	Taux d'actualisation avant impôt %
Sans-fil	1 146 $	2 231 $	Valeur d'utilité	5	0,5	8,3
Cable	1 000	–	Valeur d'utilité	5	1,0	9,2

ii) Pertes de valeur

Pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, la Société a inscrit une charge de dépréciation totalisant 80 millions de dollars à l'égard de diverses UGT relevant du secteur Media, charge composée de 67 millions de dollars au titre du goodwill, de 8 millions de dollars pour les licences de diffusion et de 5 millions de dollars en droits de diffusion. Les valeurs recouvrables des UGT ont régressé en 2012 essentiellement en raison de l'affaiblissement des produits de publicité sur certains marchés.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2011, la Société n'a constaté aucune charge de dépréciation puisque les valeurs recouvrables des UGT dépassaient leur valeur comptable.

14. PLACEMENTS

	2012 Valeur comptable	2011 Valeur comptable
Sociétés cotées	**624 $**	850 $
Sociétés fermées	**231**	36
Participations dans des coentreprises et des entreprises associées	**629**	221
	1 484 $	1 107 $

a) Sociétés fermées

En octobre 2012, Media a mené à terme l'acquisition de la totalité des actions en circulation de Score Media Inc. contre 167 millions de dollars. Les actions de Score Media ont été transférées dans une fiducie approuvée par le CRTC, qui est responsable de la gestion indépendante de l'entreprise dans le cours normal des activités jusqu'à ce que le CRTC donne son approbation, après quoi, le contrôle des activités de Score Media passera à Rogers. Le réseau de télévision theScore est un service de télévision spécialisée national qui diffuse des actualités sportives, des nouvelles, des faits saillants et des événements en direct partout au Canada. À l'obtention de l'approbation réglementaire définitive, qui devrait être accordée au premier semestre de 2013, Rogers détiendra et contrôlera la totalité du réseau de télévision theScore et de ses actifs télévisuels connexes et entend repositionner ce service sous la marque Sportsnet.

b) Participations dans des coentreprises et des entreprises associées

En août 2012, la Société, avec BCE Inc., a mené à terme l'acquisition conjointe d'une participation nette de 75 % dans le groupe Maple Leaf Sports & Entertainment Ltd. (« MLSE ») détenu par le Régime de retraite des enseignantes et des enseignants de l'Ontario. Détenant et exploitant le Air Canada Centre et les équipes sportives de Toronto les Maple Leafs de la LNH, les Raptors de la NBA, le Toronto FC de la MLS et les Marlies de l'AHL ainsi que d'autres actifs, MLSE est l'une des principales entreprises canadiennes dans le secteur des sports et du divertissement. L'investissement en trésorerie net de la Société, à la suite d'une restructuration du capital par emprunt de MLSE, s'est élevé à 540 millions de dollars, ce qui représente une participation de 37,5 % dans MLSE. L'investissement dans MLSE est comptabilisé selon la méthode de mise en équivalence.

En décembre 2012, Inukshuk, coentreprise détenue à hauteur de 50 % par Rogers, a vendu certaines licences d'utilisation du spectre et composantes du matériel de réseau à ses propriétaires à la juste valeur de marché. Rogers et l'autre coentrepreneur non lié ont acquis chacun 50 % des actifs dont la juste valeur de marché s'est établie à 1 181 millions de dollars et la valeur comptable, à 250 millions de dollars. En conséquence, Rogers a comptabilisé ce qui suit :

- Un profit de 233 millions de dollars, soit la quote-part de 50 % de Rogers dans les profits d'Inukshuk relativement aux actifs vendus à l'autre coentrepreneur non lié.
- Des licences d'utilisation du spectre d'une valeur de 360 millions de dollars, dont 15 millions de dollars en frais payés en 2011 à l'autre coentrepreneur non lié afin d'acquérir certains blocs du spectre, et 13 millions de dollars de matériel de réseau, ce qui correspond à la juste valeur des actifs acquis diminuée de la quote-part de Rogers dans les profits d'Inukshuk.
- Une baisse de 125 millions de dollars dans son investissement dans Inukshuk, ce qui correspond à la valeur comptable des actifs vendus.

Le tableau qui suit présente l'information financière sommaire relative à la quote-part de la Société dans les coentreprises qui sont comptabilisées par la Société en tant que placements comptabilisés selon la méthode de la mise en équivalence :

	2012	2011
États de la situation financière		
Actifs	**1 100 $**	231 $
Passifs	**616**	59
Actifs nets	**484**	172

	2012	2011
Comptes de résultat		
Produits	**85 $**	68 $
Charges	**81**	62

15. AUTRES ACTIFS À LONG TERME

	2012	2011
Ententes concernant un droit d'utilisation indéfectible	**24 $**	25 $
Débiteurs à long terme	**19**	16
Valeur de rachat d'un contrat d'assurance-vie	**16**	15
Frais d'installation différés	**13**	12
Actif au titre des prestations constituées (note 21)	**9**	33
Rémunération différée	**9**	10
Autres	**8**	23
	98 $	134 $

16. PROVISIONS

Les provisions et le classement entre la partie courante et la partie non courante de celles-ci se résument comme suit :

	Obligations liées à la mise hors service d'immobilisations	Contrats déficitaires	Autres	Total
31 décembre 2011	26 $	24 $	23 $	73 $
Entrées	1	5	3	9
Ajustement apporté aux provisions existantes	2	–	(4)	(2)
Montants utilisés	(3)	(28)	(11)	(42)
31 décembre 2012	26 $	1 $	11 $	38 $
Partie courante	7 $	– $	– $	7 $
Partie non courante	19	1	11	31

Dans le cadre des activités de la Société, les obligations liées à la mise hors service d'immobilisations surviennent lorsqu'un certain nombre de sites et d'autres immobilisations corporelles sont utilisés et des coûts associés sont prévus pour le démantèlement et la cessation de leur utilisation. L'étendue des travaux de remise en état qui seront au final requis pour ces sites est incertaine. Les provisions pour contrats déficitaires ont trait aux contrats dont la réalisation implique des coûts supérieurs aux avantages économiques à recevoir des contrats en question. Ces contrats comprennent des contrats non résiliables que l'on prévoit mener à terme d'ici deux ans. Les autres provisions comprennent des provisions au titre de garanties de produits et des provisions pour frais juridiques.

17. DETTE À LONG TERME

	Date d'échéance	Montant en principal	Taux d'intérêt	31 décembre 2012	31 décembre 2011
Facilité de crédit bancaire			Flottant	**– $**	250 $
Billets de premier rang[1)]	2013	350 US $	6,25 %	**348**	356
Billets de premier rang[2)]	2014	750 US	6,375 %	**746**	763
Billets de premier rang[1)]	2014	350 US	5,50 %	**348**	356
Billets de premier rang[2)]	2015	550 US	7,50 %	**547**	559
Billets de premier rang[1)]	2015	280 US	6,75 %	**279**	285
Billets de premier rang	2016	1 000	5,80 %	**1 000**	1 000
Billets de premier rang	2017	500	3,00 %	**500**	–
Billets de premier rang	2018	1 400 US	6,80 %	**1 393**	1 424
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**	–
Débentures de premier rang[1)]	2032	200 US	8,75 %	**199**	203
Billets de premier rang	2038	350 US	7,50 %	**348**	356
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
				10 858	10 102
Diminution liée à la juste valeur et découlant de la méthode de l'acquisition				**(1)**	(4)
Coûts de transaction différés et escomptes				**(68)**	(64)
Moins la partie courante				**(348)**	–
				10 441 $	10 034 $

1) Correspond aux billets de premier rang et aux débentures de premier rang émis à l'origine par Rogers Cable Inc., qui constituent désormais des obligations non garanties de RCI et pour lesquels Rogers Communications Partnership (« RCP ») est un garant ordinaire.
2) 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.

a) Facilité de crédit bancaire

En juillet 2012, la Société a conclu une nouvelle facilité de crédit bancaire de cinq ans d'une valeur de 2,0 milliards de dollars échéant en juillet 2017 auprès d'un consortium d'institutions financières. Cette nouvelle facilité de crédit bancaire remplace l'ancienne facilité de crédit bancaire de 2,4 milliards de dollars qui devait échoir en juillet 2013.

La facilité est entièrement renouvelable jusqu'à son échéance du 20 juillet 2017, 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 du taux interbancaire offert à Londres majoré de 1,00 % à 2,25 %. La facilité de crédit bancaire de la Société n'est pas garantie et elle a un rang égal avec les titres d'emprunt de premier rang émis dans le public et les dérivés liés à la dette de la Société.

b) Billets de premier rang

Les intérêts sur la totalité des billets de premier rang et débentures de premier rang de la Société sont payés deux fois par année.

Les billets de premier rang et les débentures de premier rang de la Société sont remboursables en tout temps, en totalité ou en partie, au gré de la Société, sous réserve d'une prime de remboursement anticipé.

c) Émission de billets de premier rang

Émissions de 2012

En juin 2012, la Société a émis des billets de premier rang de 500 millions de dollars à 3,00 %, échéant le 6 juin 2017 et de 600 millions de dollars à 4,00 %, échéant le 6 juin 2022. Le produit net du placement s'est établi à environ 1 091 millions de dollars, déduction faite de l'escompte d'émission initial et des frais d'émission de titres d'emprunt. Des frais d'émission de titres d'emprunt de 9 millions de dollars liés à ces billets sont inclus dans la valeur comptable de la dette à long terme à titre de coûts de transaction différés et amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

Émissions de 2011

En mars 2011, la Société a émis des billets de premier rang de 1 450 millions de dollars à 5,34 %, échéant le 22 mars 2021 et des billets de premier rang de 400 millions de dollars à 6,56 %, échéant le 22 mars 2041. Le produit net du placement s'est établi à environ 1 840 millions de dollars, déduction faite de l'escompte d'émission initial et des frais d'émission de titres d'emprunt. Des frais d'émission de titres d'emprunt de 10 millions de dollars liés à ces billets sont inclus dans la valeur comptable de la dette à long terme à titre de coûts de transaction différés et amortis selon la méthode du taux d'intérêt effectif.

d) Remboursement de billets de premier rang

Remboursements de 2011

En mars 2011, la Société a remboursé le principal impayé sur ses billets de premier rang à 7,875 % de 350 millions de dollars US (342 millions de dollars) échéant en 2012 au prix de remboursement prescrit de 107,882 % du montant en principal impayé à cette date. La Société a subi une perte sur le remboursement des billets de premier rang qui a totalisé 42 millions de dollars, y compris des primes de remboursement de 27 millions de dollars, une perte nette liée à la résiliation des dérivés liés à la dette connexes de 14 millions de dollars et une sortie des coûts de transaction différés de 1 million de dollars. En même temps que ce remboursement, le 21 mars 2011, la Société a résilié les dérivés liés à la dette connexes d'un montant notionnel de

350 millions de dollars US, ce qui a entraîné un paiement net d'environ 219 millions de dollars.

En mars 2011, la Société a remboursé le principal impayé sur ses billets de premier rang à 7,25 % de 470 millions de dollars US (460 millions de dollars) échéant en 2012 au prix de remboursement prescrit de 110,735 % du montant en principal impayé à cette date. La Société a subi une perte sur le remboursement des billets de premier rang qui a totalisé 57 millions de dollars, y compris des primes de remboursement de 49 millions de dollars et une perte nette liée à la résiliation des dérivés liés à la dette connexes de 8 millions de dollars. En même temps que ce remboursement, le 21 mars 2011, la Société a résilié les dérivés liés à la dette connexes d'un montant notionnel de 470 millions de dollars US, ce qui a entraîné un paiement net d'environ 111 millions de dollars.

Par suite de ces remboursements, la Société a versé environ 878 millions de dollars, composé d'un montant en principal de près de 802 millions de dollars et d'un montant de 76 millions de dollars au titre des primes engagées relativement à ces remboursements. En outre, parallèlement aux remboursements, la Société a résilié les dérivés liés à la dette connexes d'un montant notionnel de 820 millions de dollars US, ce qui a entraîné un paiement de près de 330 millions de dollars.

La perte totale liée aux remboursements sur les billets de premier rang s'est élevée à 99 millions de dollars et a été comptabilisée dans les charges financières pour l'exercice clos le 31 décembre 2011.

e) Remboursements de principal

Au 31 décembre 2012, les remboursements de principal sur la totalité de la dette à long terme, exigibles au cours de chacun des cinq prochains exercices et par la suite, étaient les suivants :

2013	348 $
2014	1 094
2015	826
2016	1 000
2017	500
Par la suite	7 090
	10 858 $

f) Change

Au cours de 2012, les profits de change liés à la conversion de la dette à long terme et inscrits aux comptes consolidés de résultat ont totalisé 9 millions de dollars (perte de 6 millions de dollars en 2011).

g) Taux d'intérêt moyen pondéré

Au 31 décembre 2012, le taux d'intérêt moyen pondéré effectif sur la totalité de la dette à long terme de la Société, compte tenu de l'incidence de tous les dérivés liés à la dette connexes, était de 6,06 % (6,22 % en 2011).

h) Modalités

Les modalités de la facilité de crédit bancaire susmentionnée de 2,0 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.

En outre, certains des billets de premier rang et débentures de premier rang de la Société décrits précédemment (y compris les billets de premier rang à 6,25 % échéant en 2013 et les débentures de premier rang 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 2012, 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. Les autres billets de premier rang de la Société ne comportent pas de telles restrictions, peu importe la cote de crédit qui leur est attribuée.

En outre, les dates de remboursement prévues dans certaines conventions d'emprunt pourraient être devancées si la Société devait subir un changement de contrôle.

Aux 31 décembre 2012 et 2011, la Société respectait l'ensemble des clauses restrictives financières, des ratios financiers et des modalités des conventions d'emprunt à long terme.

18. GESTION DU RISQUE DE CAPITAL

En matière de gestion du capital, la Société vise à avoir assez de liquidités pour réaliser sa stratégie de croissance interne, tout en procédant à des acquisitions stratégiques, et générer un rendement pour ses actionnaires. 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 de la dette à long terme.

La Société gère sa structure du capital et y apporte des ajustements en fonction de la conjoncture économique générale, des caractéristiques de risque des actifs sous-jacents et de ses besoins de fonds de roulement. Pour maintenir ou ajuster sa structure du capital, la Société, avec l'approbation de son conseil d'administration, peut émettre ou rembourser des titres d'emprunt à long terme, émettre ou racheter des actions, payer des dividendes ou entreprendre d'autres activités jugées appropriées dans certaines circonstances. Le conseil d'administration examine et approuve les opérations importantes qui sortent du cours normal des activités, y compris les propositions d'acquisition ou d'autres investissements ou désinvestissements importants, ainsi que les budgets annuels d'investissement et d'exploitation.

La Société surveille son ratio d'endettement dans le cadre de la gestion de ses liquidités et du rendement offert à ses actionnaires et pour soutenir l'expansion future de ses activités.

La Société n'est pas tenue de respecter des exigences en matière de capital imposées par des organismes externes et sa stratégie générale en matière de gestion du risque de capital est demeurée inchangée depuis la fin de l'exercice clos le 31 décembre 2011.

19. GESTION DU RISQUE FINANCIER ET INSTRUMENTS FINANCIERS

La Société est exposée à des risques de crédit, de liquidité et de marché. Le principal objectif de la Société en matière de gestion des risques est de protéger son bénéfice et ses flux de trésorerie et, au final, 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.

a) 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. Les montants 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. D'importantes estimations produites par la direction servent à déterminer la provision pour créances douteuses. Cette dernière est calculée en fonction de facteurs comme les résultats historiques de la Société en matière de perception 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. La concentration du risque de crédit lié aux débiteurs est limitée en raison du grand nombre de clients de la Société. Au 31 décembre 2012, les débiteurs de la Société s'élevaient à 1 536 millions de dollars (1 574 millions de dollars au 31 décembre 2011), déduction faite d'une provision pour créances douteuses de 119 millions de dollars (129 millions de dollars au 31 décembre 2011). Au 31 décembre 2012, une tranche de 492 millions de dollars (478 millions de dollars au 31 décembre 2011) des débiteurs était en souffrance, ce qui correspond aux montants impayés au-delà des modalités habituelles de crédit pour les clients concernés.

La Société applique 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, et elle a établi des procédures 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 et processus de crédit de la Société ont été efficaces pour gérer le risque de crédit, ces contrôles ne peuvent pas l'éliminer et rien ne garantit qu'ils continueront d'être efficaces ou que le niveau actuel des créances irrécouvrables se maintiendra.

Le risque de crédit lié aux dérivés liés à la dette et aux dérivés liés aux dépenses de la Société découle de la possibilité que les contreparties aux contrats manquent à leurs obligations respectives lorsque ces contrats sont dans une position débitrice pour la Société. La solvabilité des contreparties est évaluée afin d'atténuer le risque de défaut de l'une ou l'autre d'entre elles. Le portefeuille est établi en totalité auprès d'institutions financières ayant une cote de solvabilité allant de A- à AA- selon Standard & Poor's (ou l'équivalent). 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.

b) 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 au moyen de sa structure du capital et de l'effet de levier financier, ainsi qu'il en est question à la note 18. 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.

Le tableau qui suit présente les échéances contractuelles non actualisées des passifs financiers de la Société aux 31 décembre 2012 et 2011 :

31 décembre 2012	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
Créditeurs et charges à payer	2 135 $	2 135 $	2 135 $	– $	– $	– $
Dette à long terme	10 789	10 858	348	1 920	1 500	7 090
Autres passifs à long terme	33	33	–	17	10	6
Instruments dérivés liés aux dépenses						
Sorties de trésorerie (en dollars CA)	–	366	231	135	–	–
Entrées de trésorerie (équivalent en dollars CA des entrées en dollars US)	–	(378)	(239)	(139)	–	–
Instruments dérivés liés à la dette						
Sorties de trésorerie (en dollars CA)	–	4 797	460	2 338	–	1 999
Entrées de trésorerie (équivalent en dollars CA des entrées en dollars US)	–	(4 208)[1]	(348)[1]	(1 920)[1]	–	(1 940)[1]
Valeur comptable nette des dérivés	511					
	13 468 $	13 603 $	2 587 $	2 351 $	1 510 $	7 155 $

31 décembre 2011	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
Avances bancaires	57 $	57 $	57 $	– $	– $	– $
Créditeurs et charges à payer	2 085	2 085	2 085	–	–	–
Dette à long terme	10 034	10 102	–	1 725	1 844	6 533
Autres passifs à long terme	37	37	–	20	9	8
Instruments dérivés liés aux dépenses						
Sorties de trésorerie (en dollars CA)	–	598	232	366	–	–
Entrées de trésorerie (équivalent en dollars CA des entrées en dollars US)	–	(630)	(244)	(386)	–	–
Instruments dérivés liés à la dette						
Sorties de trésorerie (en dollars CA)	–	4 797	–	1 806	992	1 999
Entrées de trésorerie (équivalent en dollars CA des entrées en dollars US)	–	(4 302)[1]	–	(1 475)[1]	(844)[1]	(1 983)[1]
Valeur comptable nette des dérivés	460					
	12 673 $	12 744 $	2 130 $	2 056 $	2 001 $	6 557 $

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.

En plus des montants présentés ci-dessus, 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 2012 et 2011 :

31 décembre 2012	Moins de un an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Plus de 5 ans
Paiements d'intérêts	686 $	1 168 $	901 $	3 929 $

31 décembre 2011	Moins de un an	De 1 an à 3 ans	De 4 à 5 ans	Plus de 5 ans
Paiements d'intérêts	663 $	1 219 $	920 $	4 229 $

c) Risque de marché

Le risque de marché découle de la possibilité que les variations des prix du marché, comme les fluctuations des cours des placements dans des sociétés ouvertes de la Société, des cours des actions de la Société, des taux 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.

i) Placements dans des sociétés ouvertes

La Société gère son risque lié aux fluctuations des cours de ses placements dans des sociétés ouvertes en effectuant régulièrement un examen financier de l'information disponible 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 de manière habituelle des opérations de couverture sur dérivés ou instruments de vente à découvert, pour gérer le risque lié à ses placements dans des sociétés ouvertes.

Au 31 décembre 2012, une variation de 1 $ de la valeur de marché par action des placements dans des sociétés ouvertes de la Société aurait donné lieu à une variation de 14 millions de dollars des autres éléments du résultat global de la Société, déduction faite de l'impôt sur le résultat de 2 millions de dollars.

ii) Rémunération fondée sur des actions

Le passif lié à la rémunération fondée sur des actions est évalué à la valeur de marché chaque période et la charge de 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 d'actions de négociation restreinte et des unités d'actions différées.

Au 31 décembre 2012, une variation de 1 $ du cours des actions de catégorie B sans droit de vote de la Société aurait donné lieu à une variation de 6 millions de dollars du bénéfice net.

De temps à autre, la Société a recours à des dérivés pour gérer son exposition aux fluctuations en ce qui a trait à sa charge liée à la rémunération fondée sur des actions.

iii) Taux de change et d'intérêt

La Société a recours à des instruments financiers dérivés pour gérer ses risques liés aux fluctuations du change et des taux d'intérêt liées aux instruments d'emprunt libellés en dollars américains. Ces contrats sont utilisés uniquement pour la gestion des risques et désignés comme des couvertures de titres d'emprunt précis à des fins économiques. La Société fait également appel aux instruments financiers dérivés pour gérer le risque de change inhérent à ses activités. Ces contrats sont utilisés uniquement pour la gestion des risques et, dans certains cas, sont désignés comme des couvertures à l'égard de certaines dépenses opérationnelles de la Société. La Société n'utilise pas d'instruments dérivés à des fins spéculatives. De temps à autre, ces instruments financiers dérivés comprennent des swaps de devises, des contrats de change à terme et des contrats d'options sur devises.

Au 31 décembre 2012, la totalité de la dette à long terme de la Société portait intérêt à taux fixe, exception faite de la facilité de crédit.

Une tranche de 350 millions de dollars US des titres d'emprunt à long terme libellés en dollars américains de la Société n'est pas couverte à des fins comptables et, par conséquent, toute variation de 0,01 $ du dollar canadien par rapport au dollar américain donnerait lieu à une fluctuation de 4 millions de dollars de la valeur comptable de la dette à long terme au 31 décembre 2012. De plus, cela aurait donné lieu à une fluctuation de 3 millions de dollars du bénéfice net, déduction faite de l'impôt sur le résultat de 1 million de dollars ainsi qu'à une variation correspondante semblable de la valeur comptable des dérivés liés à la dette de 350 millions de dollars US, et à une incidence correspondante semblable sur le bénéfice net.

En juillet 2011, la Société a conclu des contrats de change à terme afin de gérer le risque de change à l'égard de certaines dépenses prévues. L'ensemble des dérivés liés aux dépenses ont été comptabilisés en tant que couvertures au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2012, les variations de la juste valeur étant comptabilisées à titre de composante des capitaux propres dans la réserve de couverture. Les dérivés liés aux dépenses fixent le cours de change sur un montant total de 20 millions de dollars US par mois pour les dépenses prévues de la Société au cours de change moyen de 0,9643 $ CA pour 1 $ US pour la période allant d'août 2011 à juillet 2014, inclusivement. Au 31 décembre 2012, une tranche de 380 millions de dollars US de ces dérivés liés aux dépenses était non réglée.

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 a aucun risque de marché important découlant des fluctuations des taux de change.

d) Instruments dérivés

Au 31 décembre 2012, 91,7 % des instruments liés à dette à long terme libellés en dollars américains de la Société étaient couverts contre les fluctuations des cours de change à des fins comptables. Au 31 décembre 2012, la position nette créditrice des dérivés s'établissait comme suit :

31 décembre 2012	Montant notionnel en $ US	Cours de change	Montant notionnel en $ CA	Juste valeur
Dérivés liés à la dette comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	1 600 $	1,0252	1 640 $	34 $
En passifs	2 280	1,2270	2 798	(561)
Dérivés liés à la dette non comptabilisés comme des couvertures				
En actifs	350	1,0258	359	3
Position nette créditrice évaluée à la valeur de marché des dérivés liés à la dette				(524)
Dérivés liés aux dépenses comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	380	0,9643	366	13
Position nette créditrice évaluée à la valeur de marché				(511)$

La position nette créditrice évaluée à la valeur de marché des dérivés se compose de ce qui suit :

	2012	2011
Actifs courants	**8 $**	16 $
Actifs non courants	**42**	64
	50	80
Passifs courants	**(144)**	(37)
Passifs non courants	**(417)**	(503)
	(561)	(540)
Position nette créditrice évaluée à la valeur de marché	**(511)$**	(460)$

En 2012, une diminution de 4 millions de dollars de la juste valeur estimée (augmentation de 6 millions de dollars en 2011) relative à l'inefficacité de la couverture a été comptabilisée dans le bénéfice net.

Au 31 décembre 2011, 91,7 % des instruments d'emprunt à long terme libellés en dollars américains de la Société étaient couverts contre les fluctuations des cours de change à des fins comptables. Au 31 décembre 2011, la position nette créditrice des dérivés s'établissait comme suit :

31 décembre 2011	Montant notionnel en $ US	Cours de change	Montant notionnel en $ CA	Juste valeur
Dérivés liés à la dette comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	1 975 $	1,0252	2 025 $	39 $
En passifs	1 905	1,2668	2 413	(540)
Dérivés liés à la dette non comptabilisés comme des couvertures				
En actifs	350	1,0258	359	2
Position nette créditrice évaluée à la valeur de marché des dérivés liés à la dette				(499)
Dérivés liés aux dépenses comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie				
En actifs	620	0,9643	598	39
Position nette créditrice évaluée à la valeur de marché				(460) $

e) Juste valeur

La juste valeur comptable des débiteurs, des avances bancaires 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 des placements dans des sociétés ouvertes de la Société est déterminée selon les cours du marché de chacun des placements. La juste valeur des placements dans des sociétés fermées est déterminée par la direction à partir de techniques d'évaluation du résultat projeté ou de techniques d'évaluation bien établies, fondées sur les actifs ou le marché, lesquelles sont appliquées comme il se doit à chaque placement, en fonction des activités futures et des perspectives de rentabilité.

La valeur comptable de la facilité de crédit bancaire se rapproche de sa juste valeur étant donné que les taux d'intérêt avoisinent les taux courants du marché. La juste valeur de chacun des titres d'emprunt publics de la Société est fondée sur la valeur de marché à la fin de l'exercice. La juste valeur des dérivés de la Société est déterminée à l'aide d'une évaluation à la valeur de marché estimée ajustée en fonction de la qualité du crédit. Dans le cas des dérivés en position débitrice, l'écart de crédit pour la contrepartie, soit l'institution financière, est ajouté au taux d'actualisation sans risque en vue de déterminer la valeur estimée, ajustée en fonction de la qualité du crédit, pour chaque dérivé. Dans le cas des dérivés en position créditrice, l'écart de crédit pour la Société est ajouté au taux d'actualisation sans risque pour chaque dérivé.

Les variations de la juste valeur des instruments dérivés non désignés comme étant des couvertures à des fins comptables sont inscrites immédiatement aux comptes consolidés de résultat.

Les estimations de la juste valeur sont faites à un moment précis, à partir des renseignements pertinents sur les marchés et les instruments financiers. En raison de leur nature, elles sont subjectives et comportent des incertitudes et des éléments pour lesquels un jugement doit être posé.

La Société présente une hiérarchisation sur trois niveaux qui tient compte de l'importance des données utilisées pour réaliser les évaluations à la juste valeur. La juste valeur des actifs et passifs financiers classés dans le niveau 1 est établie en fonction des prix cotés sur des marchés actifs pour des actifs et passifs identiques. Les actifs et passifs financiers classés dans le niveau 2 comprennent les évaluations établies à l'aide de données du marché directement ou indirectement observables autres que les prix cotés. Les évaluations classées dans le niveau 3 sont établies à partir d'informations disponibles qui ne sont pas établies en fonction des données du marché observables. Aux 31 décembre 2012 et 2011, aucun instrument financier significatif n'avait été classé dans le niveau 3 (évaluations fondées sur des données du marché non observables). Le tableau qui suit présente les instruments financiers comptabilisés à la juste valeur selon leur méthode d'évaluation :

	Valeur comptable		Évaluation de la juste valeur à la date de clôture			
			Niveau 1[1]		Niveau 2[2]	
	31 décembre		31 décembre		31 décembre	
	2012	2011	2012	2011	2012	2011
Actifs financiers						
Disponibles à la vente, évalués à la juste valeur						
Placements dans des sociétés ouvertes	**624 $**	850 $	**624 $**	850 $	**– $**	– $
Détenus à des fins de transaction						
Dérivés liés à la dette non comptabilisés comme des couvertures	**3**	2	**–**	–	**3**	2
Dérivés liés aux dépenses comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie	**13**	39	**–**	–	**13**	39
	640 $	891 $	**624 $**	850 $	**16 $**	41 $
Passifs financiers						
Détenus à des fins de transaction						
Dérivés liés à la dette comptabilisés comme des couvertures de flux de trésorerie	**527 $**	501 $	**– $**	– $	**527 $**	501 $

1) Correspond aux actifs et passifs financiers présentés à la juste valeur au niveau 1; la juste valeur étant déterminée en fonction des cours du marché.
2) Correspond aux actifs et passifs financiers présentés à la juste valeur au niveau 2; la juste valeur étant déterminée en fonction des évaluations fondées sur des données du marché observables.

La dette à long terme de la Société est initialement évaluée à la juste valeur, puis au coût amorti à l'aide de la méthode du taux d'intérêt effectif, comme il est démontré dans le tableau suivant :

	2012		2011	
	Valeur comptable	Juste valeur	Valeur comptable	Juste valeur
Dette à long terme	**10 441 $**	**12 603 $**	10 034 $	11 471 $

La Société n'avait aucun actif financier non dérivé détenu jusqu'à échéance pendant les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011.

f) Titrisation des débiteurs

Le 31 décembre 2012, la Société a conclu avec une institution financière canadienne un programme de titrisation des débiteurs qui lui permettra de vendre certaines créances clients visées par le programme et de comptabiliser le produit dans les passifs courants à titre d'emprunts renouvelables à taux variables d'un montant maximal de 900 millions de dollars, garantis par les créances clients en question. La Société continuera de gérer ces débiteurs et de les comptabiliser dans les actifs courants à l'état de la situation financière.

La Société s'est engagée à respecter les modalités du programme de titrisation des débiteurs jusqu'à l'expiration du programme, le 31 décembre 2015. Le financement initial a été réalisé après la clôture de l'exercice 2012, soit le 14 janvier 2013 [se reporter à la note 27 d)]. Les droits de l'acheteur relativement à ces créances clients ont priorité de rang sur ceux de la Société et la Société a fourni divers rehaussements de crédit au moyen d'un surdimensionnement sous forme de réserves et du report d'une partie du prix d'achat à même le produit de la vente. D'un mois à l'autre, sur la durée du programme de titrisation, l'acheteur réinvestira les sommes dégagées par ces débiteurs en achetant des droits supplémentaires sur certaines créances clients en cours. L'acheteur des créances clients de la Société ne détient aucun autre droit sur les autres actifs de la Société.

20. AUTRES PASSIFS À LONG TERME

	2012	2011
Passif au titre des prestations constituées (note 21)	**343 $**	167 $
Régime de retraite complémentaire des dirigeants (note 21)	**45**	39
Unités d'actions de négociation restreinte	**28**	24
Rémunération différée	**13**	15
Engagements envers le CRTC	**9**	12
Droits à l'appréciation d'actions	**9**	9
Droits de diffusion	**5**	5
Autres	**6**	5
	458 $	276 $

21. RÉGIMES DE RETRAITE

La Société offre des régimes de retraite à prestations définies, tant contributifs que non contributifs, couvrant la majorité des membres de son personnel. Ces régimes prévoient des prestations fondées sur les années de service, les années de cotisation et la rémunération. La Société n'offre pas d'avantages complémentaires de retraite non liés aux régimes de retraite. Elle prévoit également des prestations de retraite non capitalisées complémentaires à l'intention de certains dirigeants.

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 1er janvier 2012 pour les régimes de la Société.

La valeur actualisée estimée des prestations constituées 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 2012 et 2011 sont les suivantes :

	2012	2011
Juste valeur des actifs des régimes	**833 $**	684 $
Obligations au titre des prestations constituées	**1 167**	817
Insuffisance des actifs des régimes par rapport aux obligations au titre des prestations constituées	**(334)**	(133)
Ajustement découlant de la limitation de l'actif	**–**	(1)
Passif net au titre des prestations constituées	**(334)$**	(134)$
Composé de ce qui suit :		
Actif au titre des prestations constituées	**9$**	33$
Passif au titre des prestations constituées	**(343)**	(167)
Passif net au titre des prestations constituées	**(334)$**	(134)$

Le tableau qui suit fournit de l'information sur l'actif de la caisse de retraite évalué aux 31 décembre 2012 et 2011, pour les exercices clos à ces dates.

	2012	2011
Actifs des régimes aux 1er janvier	**684 $**	652 $
Rendement attendu des actifs des régimes	**45**	44
Gain actuariel (perte actuarielle) constaté(e) dans les autres éléments du résultat global et les capitaux propres	**30**	(17)
Cotisations des membres du personnel	**23**	20
Cotisations de l'employeur	**85**	80
Prestations payées	**(34)**	(27)
Règlements au titre des régimes	**–**	(68)
Actifs des régimes aux 31 décembre	**833 $**	684 $

Les obligations au titre des prestations constituées découlant des obligations capitalisées pour les exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011 sont décrites ci-dessous :

	2012	2011
Obligations au titre des prestations constituées aux 1er janvier	**817 $**	728 $
Coût des services rendus	**42**	36
Coût financier	**48**	44
Prestations payées	**(34)**	(27)
Cotisations des membres du personnel	**24**	20
Perte actuarielle comptabilisée dans les autres éléments du résultat global et les capitaux propres	**270**	73
Règlements au titre des régimes	**–**	(57)
Obligations au titre des prestations constituées aux 31 décembre	**1 167 $**	817 $

Le tableau qui suit fournit de l'information sur la charge nette afférente aux régimes de retraite, qui est comprise dans les charges relatives aux salaires et aux avantages des membres du personnel :

	2012	2011
Coût du régime		
Coût des services rendus	**42 $**	36 $
Coût financier	**48**	44
Rendement attendu des actifs des régimes	**(45)**	(44)
Charge nette afférente aux régimes	**45**	36
Règlements au titre des régimes	**–**	11
Charge de retraite totale comptabilisée dans les comptes consolidés de résultat	**45 $**	47 $

La Société prévoit également des prestations de retraite non capitalisées complémentaires à l'intention de certains dirigeants. Les obligations au titre des prestations constituées ayant trait à ces régimes complémentaires s'élevaient à environ 45 millions de dollars au 31 décembre 2012 (39 millions de dollars au 31 décembre 2011) et les charges connexes en 2012 se chiffraient à 4 millions de dollars (4 millions de dollars en 2011). Eu égard à ces régimes, des pertes actuarielles de 5 millions de dollars (1 million de dollars en 2011) ont été comptabilisées directement dans les autres éléments du résultat global et dans les capitaux propres.

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 2012 (2 millions de dollars en 2011), qui font partie de la charge au titre des salaires et avantages du personnel.

a) Hypothèses actuarielles

	2012	2011
Taux d'actualisation moyen pondéré utilisé pour déterminer les obligations au titre des prestations constituées	**4,5 %**	5,5 %
Taux d'actualisation moyen pondéré utilisé pour déterminer la charge de retraite	**5,5 %**	6,0 %
Taux de croissance de la rémunération moyen pondéré utilisé pour déterminer les obligations au titre des prestations constituées	**3,0 %**	3,0 %
Taux de croissance de la rémunération moyen pondéré utilisé pour déterminer la charge de retraite	**3,0 %**	3,0 %
Taux de rendement à long terme moyen pondéré prévu utilisé pour déterminer la charge de retraite	**6,7 %**	6,8 %

Le rendement attendu des actifs correspond à la meilleure estimation de la direction au sujet du taux de rendement à long terme des actifs des régimes appliqué à la juste valeur de ces actifs. La Société a établi son estimation du taux de rendement attendu des actifs des régimes en fonction de la répartition visée des actifs et du taux de rendement estimé de chaque catégorie d'actif. Les taux de rendement estimés sont fondés sur les rendements attendus des titres à revenu fixe, compte tenu des rendements des obligations. Une prime de risque pour les titres de participation est ensuite appliquée aux rendements attendus de ces titres. Les écarts entre le rendement attendu et le rendement réel sont imputés aux gains actuariels et aux pertes actuarielles.

b) Répartition des actifs des régimes

Catégorie d'actifs	Pourcentage des actifs des régimes 31 décembre 2012	Pourcentage des actifs des régimes 31 décembre 2011	Pourcentage de la répartition visée des actifs
Titres de participation			
Au pays	**19,3 %**	19,0 %	De 10 % à 29 %
À l'international	**38,3 %**	37,7 %	De 29 % à 48 %
Titres de créance	**41,8 %**	42,4 %	De 38 % à 47 %
Autres – trésorerie	**0,6 %**	0,9 %	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 les titres de participation de la Société représentant environ 1 % du fonds. Ainsi, une tranche d'environ 2 millions de dollars (1 million de dollars en 2011) des actifs des régimes est indirectement investie dans les titres de participation de la Société.

La Société cotise aux régimes afin de garantir les prestations des participants aux régimes et elle investit dans des placements admissibles selon les fourchettes cibles établies par le comité des régimes de retraite de la Société. Le comité des régimes de retraite revoit annuellement les hypothèses actuarielles.

c) Cotisations réelles aux régimes pour les exercices clos les 31 décembre

	Employeur	Membres du personnel	Total
2012	85 $	23 $	108 $
2011	80	20	100

En 2013, les cotisations prévues de la Société devraient s'élever à 96 millions de dollars.

Les cotisations des membres du personnel pour 2013 devraient être similaires à celles de 2012, en supposant que le nombre de membres du personnel de la Société soit le même d'un exercice à l'autre.

d) Règlement des obligations au titre des régimes de retraite

En 2011, la Société avait versé une cotisation forfaitaire de 18 millions de dollars à ses régimes de retraite, après quoi ceux-ci avaient acheté auprès de sociétés d'assurances des rentes pour tous les membres du personnel ayant pris leur retraite au cours de la période allant du 1er janvier 2009 au 1er janvier 2011, inclusivement. L'achat de ces rentes dégage la Société de sa responsabilité première à l'égard des obligations au titre des prestations constituées des membres du personnel à la retraite et élimine le risque important qui y est associé. Cette transaction a entraîné une perte hors trésorerie découlant du règlement des obligations au titre des régimes de retraite de près de 11 millions de dollars, qui a été inscrite à titre de coûts opérationnels au compte consolidé de résultat.

e) Informations historiques

Historique des (gains annuels) pertes annuelles

	2012	2011	2010
Régime capitalisé			
Perte actuarielle sur les passifs du régime	**240 $**	90 $	82 $
Ajustement découlant de la limitation de l'actif	**(1)**	(2)	(4)
Perte totale comptabilisée dans les autres éléments du résultat global	**239**	88	78
Régime non capitalisé			
Perte totale comptabilisée dans les autres éléments du résultat global	**5**	1	2
Perte comptabilisée dans les autres éléments du résultat global, avant recouvrement d'impôt	**244**	89	80
Recouvrement d'impôt connexe	**(64)**	(22)	(21)
Perte comptabilisée dans les autres éléments du résultat global, après impôt	**180 $**	67 $	59 $

La perte cumulée comptabilisée dans les autres éléments du résultat global se chiffrait à 306 millions de dollars au 31 décembre 2012 (126 millions de dollars au 31 décembre 2011).

Le rendement réel des actifs des régimes s'est chiffré à 75 millions de dollars en 2012 (27 millions de dollars en 2011).

Les pertes actuarielles sur les obligations du régime capitalisé de la Société se sont chiffrées à 50 millions de dollars en 2012 (16 millions de dollars en 2011) et les pertes actuarielles sur les obligations du régime non capitalisé se sont établies à néant en 2012 (1 million de dollars en 2011).

Historique des obligations et des actifs

	2012	2011	2010
Régime capitalisé			
Obligation au titre des prestations	**1 167 $**	817 $	728 $
Juste valeur des actifs du régime	**833**	684	652
Déficit	**(334)$**	(133)$	(76)$
Régime non capitalisé			
Obligation au titre des prestations	**45 $**	39 $	36 $
Juste valeur des actifs du régime	**–**	–	–
Déficit	**(45)$**	(39)$	(36)$

22. CAPITAUX PROPRES

a) Capital social

On dénombre 400 millions d'actions privilégiées autorisées sans valeur nominale, pouvant être émises en séries; les droits et modalités rattachés à chaque série doivent être établis par le conseil d'administration avant l'émission de ces séries. Les actions privilégiées ne confèrent aucun droit de vote aux assemblées générales de la Société.

On dénombre 112 474 388 actions de catégorie A avec droit de vote autorisées sans valeur nominale. Chaque action de catégorie A avec droit de vote donne droit à 50 voix. Les actions de catégorie A avec droit de vote sont convertibles en actions de catégorie B sans droit de vote, à raison de une pour une.

On dénombre 1,4 milliard d'actions de catégorie B sans droit de vote autorisées sans valeur nominale.

Les clauses de prorogation de la Société 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 la Société puisse conserver ou obtenir les licences requises pour exercer certaines de ses 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 au paragraphe précédent.

b) Dividendes

En 2012 et en 2011, la Société a déclaré et payé les dividendes suivants sur ses actions de catégorie A avec droit de vote et ses actions de catégorie B sans droit de vote en circulation :

Date de déclaration	Date de versement	Dividende par action
15 février 2011	1er avril 2011	0,355 $
27 avril 2011	4 juillet 2011	0,355
17 août 2011	3 octobre 2011	0,355
26 octobre 2011	4 janvier 2012	0,355
		1,42 $
21 février 2012	2 avril 2012	0,395 $
25 avril 2012	3 juillet 2012	0,395
15 août 2012	3 octobre 2012	0,395
24 octobre 2012	2 janvier 2013	0,395
		1,58 $

Les porteurs d'actions de catégorie A ont le droit de recevoir des dividendes au taux maximal de 0,05 $ l'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. Ensuite, les actions de catégorie A avec droit de vote et les actions de catégorie B sans droit de vote donnent droit aux mêmes dividendes.

c) Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

En février 2012, la Société a renouvelé son offre publique de rachat dans le cours normal des activités (l'« offre publique »). Au cours de la période de douze mois commençant le 24 février 2012 et se terminant le 23 février 2013, la Société peut acheter, par l'intermédiaire de la TSX, de la NYSE ou d'un autre système de négociation, jusqu'à 36,8 millions d'actions de catégorie B sans droit de vote, soit environ 10 % des actions de catégorie B sans droit de vote alors émises et en circulation, ou le nombre d'actions de catégorie B sans droit de vote pouvant être rachetées dans le cadre de l'offre publique pour un prix de rachat total de 1,0 milliard de dollars, selon le moins élevé de ces nombres. La Société déterminera le nombre réel d'actions de catégorie B sans droit de vote rachetées, le cas échéant, ainsi que le moment de ces rachats en tenant compte des conditions du marché, du cours des actions, de sa situation de trésorerie et d'autres facteurs.

En 2012, la Société a racheté aux fins d'annulation 9 637 230 actions de catégorie B sans droit de vote à un prix de rachat de 350 millions de dollars, ce qui a entraîné des réductions respectives du capital déclaré, de la prime d'émission et des résultats non distribués, de 10 millions de dollars, de 243 millions de dollars et de 97 millions de dollars. Toutes les actions de catégorie B sans droit de vote rachetées aux fins d'annulation l'ont été dans le cadre de l'offre publique.

En 2011, la Société a racheté aux fins d'annulation 30 942 824 actions de catégorie B sans droit de vote à un prix de rachat de 1 099 millions de dollars, ce qui a entraîné des réductions du capital déclaré, de la prime d'émission et des résultats non distribués, respectivement de 30 millions de dollars, de 870 millions de dollars et de 199 millions de dollars. Des actions de catégorie B sans droit de vote achetées aux fins d'annulation, 21 942 824 ont été rachetées aux fins d'annulation directement aux termes de l'offre publique pour un prix de 814 millions de dollars. Les 9 000 000 d'actions restantes ont été rachetées aux fins d'annulation aux termes de conventions privées conclues entre la Société et des vendeurs indépendants dans des conditions de concurrence normale à un prix de 285 millions de dollars. Ces achats ont été effectués aux termes de dispenses accordées par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario relativement à l'offre publique et ont été pris en compte dans le calcul du nombre d'actions de catégorie B sans droit de vote que la Société a rachetées aux termes de l'offre publique.

d) 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 les écarts de réévaluation 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 et que la variation de la juste valeur soit comptabilisée au compte consolidé de résultat.

e) Réserve de couverture

Tous les dérivés sont présentés à la juste valeur dans les états consolidés de la situation financière et les variations de la juste valeur des dérivés de couverture de flux de trésorerie sont comptabilisées dans les écarts de réévaluation à titre de composante des capitaux propres, dans la mesure où ces couvertures sont efficaces, par le biais des autres éléments du résultat global, jusqu'à ce que l'actif ou le passif couvert soit comptabilisé au compte consolidé de résultat.

f) Régimes de retraite à prestations définies

La valeur actuarielle de l'obligation au titre des régimes de retraite à prestations définies de la Société est déterminée à la fin de l'exercice et les variations sont comptabilisées immédiatement dans les résultats non distribués.

23. RÉGIMES D'OPTIONS SUR ACTIONS ET D'UNITÉS D'ACTIONS ET PLAN D'ACHAT D'ACTIONS

La rémunération à base d'actions versée aux membres du personnel est évaluée à la juste valeur. La juste valeur est déterminée à l'aide du cours des actions de catégorie B sans droit de vote de la Société et du modèle d'évaluation des options Black-Scholes (le « modèle Black-Scholes ») ou le modèle trinomial d'évaluation des options, selon la nature des attributions à base d'actions.

Le tableau qui suit présente un résumé de la charge au titre de la rémunération fondée sur des actions qui est incluse dans les salaires et avantages du personnel :

	2012	2011
Rémunération fondée sur des actions		
Options sur actions a)	**35 $**	29 $
Unités d'actions de négociation restreinte b)	**35**	26
Unités d'actions différées c)	**7**	9
	77 $	64 $

Au 31 décembre 2012, la Société avait inscrit un passif de 195 millions de dollars (194 millions de dollars au 31 décembre 2011), dont une tranche de 158 millions de dollars (161 millions de dollars au 31 décembre 2011) correspond à un passif courant au titre de la rémunération fondée sur des actions comptabilisé à la juste valeur, y compris des options sur actions, des unités d'actions de négociation restreinte et des unités d'actions différées. 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 à base d'actions acquis au 31 décembre 2012, s'est établie à 109 millions de dollars (124 millions de dollars au 31 décembre 2011).

a) Options sur actions

i) Régimes d'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. La durée de chaque option varie de sept à dix ans et, en général, le délai d'acquisition des droits est de quatre ans, mais il peut être modifié 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.

ii) Options liées à la performance

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2012, la Société a attribué 806 100 options liées à la performance à certains dirigeants clés (581 300 options en 2011). 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 2012, 5 435 555 options liées à la performance étaient en circulation (5 056 430 options au 31 décembre 2011).

iii) 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 :

	2012		2011	
	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré	Nombre d'options	Prix d'exercice moyen pondéré
En circulation à l'ouverture de l'exercice	**10 689 099**	**28,59 $**	11 841 680	26,42 $
Attribution	**1 397 751**	**37,86**	1 133 600	34,35
Exercice	**(3 075 879)**	**21,53**	(1 778 783)	15,96
Renonciation	**(276 943)**	**35,53**	(507 398)	35,20
En circulation à la clôture de l'exercice	**8 734 028**	**32,34 $**	10 689 099	28,59 $
Exerçables à la clôture de l'exercice	**4 638 496**	**28,94 $**	5 716 945	22,81 $

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 2012 :

	Options en circulation			Options exerçables	
Fourchette des prix d'exercice	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
4,83 $ – 9,99 $	240 735	0,53	7,52 $	240 735	7,52 $
10,00 $ – 18,99 $	558 532	1,06	11,22	558 532	11,22
19,00 $ – 24,99 $	758 158	0,16	22,61	758 158	22,61
25,00 $ – 29,99 $	1 132 836	3,06	29,40	710 467	29,40
30,00 $ – 37,99 $	3 443 864	5,09	35,52	805 081	33,68
38,00 $ – 46,94 $	2 599 903	1,54	39,07	1 565 523	38,98
	8 734 028	2,96	32,34 $	4 638 496	28,94 $

Au 31 décembre 2012, la charge au titre de la rémunération fondée sur des actions afférente à ces régimes d'options sur actions non comptabilisée s'établissait à 11 millions de dollars (9 millions de dollars en 2011) et sera inscrite dans les comptes consolidés de résultat au cours des quatre prochains exercices à mesure que les droits à ces options deviennent acquis.

b) Unités d'actions de négociation restreinte

i) Régime d'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 la Société 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, la Société peut racheter en trésorerie la totalité des unités d'actions de négociation restreinte des participants ou leur émettre une action de catégorie B sans droit de vote pour chaque unité d'action de négociation restreinte. La Société a réservé 4 000 000 d'actions de catégorie B sans droit de vote en vue de leur émission aux termes de ce régime. Pour l'exercice clos le 31 décembre 2012, la Société a attribué 721 005 unités d'actions de négociation restreinte (738 973 en 2011).

ii) Unités d'actions de négociation restreinte liées à la performance

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2012, la Société a attribué 172 779 unités d'actions de négociation restreinte liées à la performance à certains hauts dirigeants (189 571 en 2011). 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.

iii) Sommaire des unités d'actions de négociation restreinte

Le tableau qui suit présente un sommaire des unités d'actions de négociation restreinte :

	2012	2011
	Nombre d'unités	
En circulation à l'ouverture de l'exercice	**1 988 955**	1 616 370
Attribution	**893 784**	928 544
Exercice	**(159 843)**	(416 146)
Renonciation	**(467 738)**	(139 813)
En circulation à la clôture de l'exercice	**2 255 158**	1 988 955

La charge au titre de la rémunération à base d'actions afférente à ces unités d'actions de négociation restreinte non comptabilisée au 31 décembre 2012 s'est établie à 37 millions de dollars (32 millions de dollars en 2011) et sera inscrite dans les comptes consolidés de résultat sur les trois prochains exercices à mesure que les droits à ces unités deviennent acquis.

c) Régime d'unités d'actions différées

Le régime d'unités d'actions différées permet aux administrateurs et à certains dirigeants clés de la Société de recevoir un certain type de rémunération sous forme d'unités d'actions différées classées dans le passif dans les états consolidés de la situation financière.

Au cours de l'exercice clos le 31 décembre 2012, la Société a attribué 115 964 unités d'actions différées (154 937 en 2011). Au 31 décembre 2012, 741 423 unités d'actions différées (751 903 en 2011) étaient en circulation. Aucune charge non constatée au titre de la rémunération n'existe en lien avec ces unités d'actions différées étant donné que les droits sont acquis dès leur attribution.

d) Régime d'accumulation d'actions des membres du personnel

Le régime d'accumulation d'actions des membres du personnel permet à ces derniers de participer, à leur gré, à un plan d'achat d'actions. Aux termes du régime, les membres du personnel de la Société peuvent verser un pourcentage précis de leurs gains habituels au moyen de retenues sur la paie régulière. L'administrateur désigné du régime achète au nom des membres du personnel, sur une base mensuelle, des actions de catégorie B sans droit de vote de la Société sur le marché libre. À la fin de chaque mois, la Société verse une cotisation allant de 25 % à 50 % des cotisations des membres du personnel pour le mois et qui est inscrite comme charge au titre de la rémunération. L'administrateur affecte ensuite ce montant à l'achat d'actions supplémentaires de la Société au nom des membres du personnel.

La charge au titre de la rémunération relative à ce régime d'accumulation d'actions des membres du personnel a été de 26 millions de dollars pour l'exercice clos le 31 décembre 2012 (23 millions de dollars en 2011) et est comprise dans les salaires et avantages du personnel.

e) Hypothèses

D'importantes estimations sont faites 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 des exercices clos les 31 décembre 2012 et 2011 et les principales hypothèses utilisées dans l'application du modèle Black-Scholes et du modèle trinomial d'évaluation des options pour déterminer leur juste valeur à la date d'attribution :

	2012	2011
Juste valeur moyenne pondérée	**7,51 $**	7,25 $
Taux d'intérêt sans risque	**1,6 %**	2,8 %
Taux de dividende	**4,0 %**	4,0 %
Volatilité des actions de catégorie B sans droit de vote	**28,1 %**	29,0 %
Durée de vie moyenne pondérée attendue	**5,4 ans**	5,4 ans
Exclusivement pour le modèle trinomial d'évaluation des options		
Temps moyen pondéré avant l'acquisition des droits	**2,4 ans**	2,4 ans
Temps moyen pondéré avant l'expiration	**6,9 ans**	7,0 ans
Taux de sortie des membres du personnel	**3,9 %**	3,6 %
Facteur d'exercice sous-optimal	**2,6**	2,6
Étapes treillis	**50**	50

La volatilité a été estimée en fonction des statistiques réelles sur la négociation des actions de catégorie B sans droit de vote de la Société.

24. TRANSACTIONS ENTRE PARTIES LIÉES

a) Actionnaire détenant le contrôle

La Fiducie de contrôle Rogers (la « Fiducie »), qui détient le contrôle des voix de la Société, 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 les administrateurs et les hauts dirigeants de la Société.

La Société a conclu certaines transactions avec son actionnaire détenant le contrôle ultime et avec des sociétés de portefeuille fermées appartenant à la famille Rogers, contrôlées par cet actionnaire. Telles qu'elles sont décrites ci-dessous, 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.

b) Transactions avec les principaux dirigeants

Les principaux dirigeants comprennent les administrateurs et les plus hauts dirigeants de la Société qui sont les principaux responsables de la planification, de la direction et du contrôle des activités commerciales de la Société.

i) 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 :

	2012	2011
Salaires, régimes de retraite et autres avantages à court terme	**10 $**	11 $
Charge au titre de la rémunération fondée sur des actions	**35**	27
	45 $	38 $

ii) Transactions

La Société a conclu des transactions avec des sociétés dont les associés ou les hauts dirigeants siègent à son conseil d'administration, tel qu'il est indiqué ci-dessous.

	Montant des transactions		Solde aux 31 décembre	
	2012	2011	2012	2011
Services d'impression, services juridiques et commissions versées sur les primes d'assurance	**43 $**	41 $	**1 $**	3 $

Certains administrateurs de la Société siègent à titre de président du conseil et chef de la direction d'une société qui reçoit des commissions versées sur les primes d'assurance, d'associé principal et président du conseil d'un cabinet d'avocats qui offre des services juridiques et de 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 d'un mois suivant la date de la transaction. Au 31 décembre 2012, il n'y avait aucun solde important entre la Société et les parties liées.

c) Filiales et coentreprises

Le tableau suivant montre les principales filiales, coentreprises et sociétés affiliées de la Société :

	Territoire de constitution	Participation	
		2012	2011
Filiales			
Rogers Holdings Inc.	Canada	–	100 %
Rogers Media Inc.	Canada	**100 %**	100 %
FIDO Solutions Inc.	Canada	**100 %**	100 %
Rogers Communications Partnership	Canada	**100 %**	100 %
Rogers Broadcasting Limited	Canada	**100 %**	100 %
Éditions Rogers limitée	Canada	**100 %**	100 %
Blue Jays Holdco Inc.	Canada	**100 %**	100 %
Coentreprises et sociétés affiliées			
Inukshuk Wireless Inc.	Canada	**50 %**	50 %
Dome Productions Inc.	Canada	**50 %**	50 %
Maple Leaf Sports & Entertainment	Canada	**37,5 %**	–

La période de présentation des états financiers annuels de la Société correspond à la période de présentation des états financiers annuels de toutes ses filiales et coentreprises, à l'exception de Maple Leaf Sports & Entertainment. Lorsque cela est nécessaire, des ajustements sont apportés pour harmoniser les méthodes comptables avec celles de la Société. Aucune restriction importante ne limite la capacité des filiales, des coentreprises et des entreprises associées à transférer des fonds à la Société sous la forme de dividendes en trésorerie, ou de remboursements de prêts ou d'avances.

Le tableau ci-dessous présente les transactions commerciales conclues avec les coentreprises et les entreprises associées de la Société. Les transactions effectuées entre la Société et ses filiales ont été éliminées au moment de la consolidation et ne sont pas présentées à la présente note.

	Montant des transactions	
	2012	2011
Produits	**1 $**	1 $
Achats	**38 $**	51 $

Les ventes et les achats conclus avec des coentreprises et des entreprises associées de la Société sont faits selon des modalités équivalentes à celles qui prévalent dans le cas de transactions soumises à des conditions de concurrence normale. Les soldes à la fin de l'exercice sont non garantis, ne portent pas intérêt et doivent être réglés en trésorerie. Au 31 décembre 2012, le solde entre la Société et les parties liées découlant de transactions commerciales similaires s'est chiffré à 1 million de dollars (5 millions de dollars au 31 décembre 2011).

Au cours de 2012, la Société a acquis certains actifs de réseau et des licences d'utilisation du spectre dans la bande de fréquence de 2500 MHz d'Inukshuk, une coentreprise détenue à 50 %. En conséquence, un profit de 233 millions de dollars a été comptabilisé dans le compte consolidé de résultat, soit la tranche de l'excédent de la juste valeur de la participation de 50 % que l'autre coentrepreneur non lié détient dans les licences d'utilisation du spectre par rapport à sa valeur comptable (se reporter à la note 14). La quote-part du bénéfice restante revenant aux sociétés affiliées et aux coentreprises s'est chiffrée à 2 millions de dollars (7 millions de dollars en 2011) essentiellement en raison de la participation de la Société dans divers investissements.

25. GARANTIES

Aux 31 décembre 2012 et 2011, la Société détenait les garanties suivantes dans le cadre normal de ses activités :

a) Ventes et regroupements d'entreprises

Dans le cadre d'opérations concernant la cession d'entreprises, la vente d'actifs ou des regroupements d'entreprises, la Société peut être tenue 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 a une entreprise cédée ou des réévaluations de déclarations fiscales antérieures de la société qui exerce les activités commerciales.

b) Ventes de services

Dans le cadre d'opérations concernant des ventes de services, la Société peut être tenue 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.

c) Achats et mise en valeur d'actifs

Dans le cadre d'opérations concernant des acquisitions et des mises en valeur d'actifs, la Société peut être tenue 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.

d) Indemnités

La Société indemnise ses administrateurs, ses dirigeants et son personnel à l'égard de recours auxquels ils pourraient être exposés, dans un contexte raisonnable, et qui résultent de leur prestation de services à la Société, et elle souscrit une assurance responsabilité civile pour ses administrateurs et ses dirigeants de même que pour ceux de ses filiales.

La Société est incapable de faire une estimation raisonnable du montant éventuel maximal qu'elle peut être tenue 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 2012 ou 2011. Dans le passé, la Société n'a jamais fait de paiement important aux termes de ces indemnités ou garanties.

26. ENGAGEMENTS ET PASSIFS ÉVENTUELS

a) Engagements

i) Le tableau qui suit présente les paiements minimaux futurs aux termes des contrats de location simple et d'autres accords contractuels au 31 décembre 2012 :

(en millions de dollars)	Moins de un an	De 1 à 3 ans	De 4 à 5 ans	Au-delà de 5 ans	Total
Contrats de location simple	123 $	171 $	79 $	73 $	446 $
Contrats avec des joueurs	112	200	52	10	374
Obligations liées à des achats	1 683	1 988	136	73	3 880
Droits de diffusion	327	281	201	289	1 098
	2 245 $	2 640 $	468 $	445 $	5 798 $

Les charges locatives en 2012 se sont élevées à 189 millions de dollars (172 millions de dollars en 2011).

Les contrats de location simple visent des bureaux et des magasins de détail partout au pays, la majorité des contrats ayant une durée de cinq à dix ans. Les contrats avec des joueurs ont trait aux contrats salariaux des joueurs des Blue Jays que la Société a conclus et qu'elle est tenue d'honorer. Les obligations liées à des achats sont des obligations contractuelles aux termes de contrats de service, de produits et de téléphones par lesquels la Société s'est engagée pour les cinq prochaines années au moins. La Société a conclu des ententes d'achat de droits de diffusion d'émissions et de films pour les cinq prochains exercices. Tous les coûts liés à ces engagements sont fournis dans le tableau ci-dessus.

b) Passifs éventuels

i) En août 2004, une poursuite en vertu de la *Class Actions Act* de la Saskatchewan a été entreprise 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 à certains de leurs clients. Les demandeurs exigent des remboursements indéterminés en dommages de droit et en dommages punitifs, à savoir le remboursement de tous les frais d'accès au système déboursés. En septembre 2007, la Cour de 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. Selon un tel recours, les clients concernés à l'extérieur de la Saskatchewan doivent suivre des étapes précises pour pouvoir participer à la poursuite. En février 2008, la requête de la Société de suspendre la poursuite en vertu de la clause d'arbitrage incluse dans ses contrats de services sans fil a été acceptée et 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.

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 la poursuite initiale. La Cour a ordonné la suspension conditionnelle de cette deuxième poursuite en décembre 2009, sous le motif d'abus de procédures.

La Société a porté en appel la décision de certification prise en 2007. Cette cause a été rejetée par la Cour d'appel de la Saskatchewan et l'autorisation d'appel en Cour suprême du Canada a été rejetée en juin 2012. Les demandeurs cherchent à présent à prolonger le délai d'appel de la décision d'adhésion de la Cour de la Saskatchewan. Aucun passif n'a été comptabilisé à l'égard de cette éventualité.

ii) En décembre 2011, une poursuite en vertu de la *Class Proceedings Act* (Colombie-Britannique) a été entreprise 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 à certains de leurs clients. La procédure comporte notamment des allégations de fausses représentations contraires à la *Business Practices and Consumer Protection Act* (Colombie-Britannique). Les demandeurs exigent des dommages indéterminés et la restitution. Aucun passif n'a été comptabilisé à l'égard de cette éventualité.

iii) En juin 2008, une poursuite a été intentée en Saskatchewan, en vertu de la *Class Actions Act* de cette

province, 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 dommages indéterminés 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.

iv) La Société est d'avis qu'elle a constitué des provisions d'impôt suffisantes, selon les renseignements dont elle dispose actuellement. Le calcul des impôts applicables repose dans bien des cas sur l'interprétation judicieuse des lois et règlements fiscaux. Les déclarations de revenus de la Société sont susceptibles de faire l'objet de vérifications 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.

v) Il existe certaines autres actions en justice, actuelles ou éventuelles, qui ne devraient pas avoir une incidence défavorable importante sur la situation financière consolidée de la Société.

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. À la lumière de l'information dont la Société dispose actuellement, la direction est 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 la situation financière consolidée ou sur les résultats consolidés des activités de la Société. Si la responsabilité de la Société devient probable, une provision sera comptabilisée dans la période au cours de laquelle le changement de probabilité survient. Cette provision pourrait revêtir une grande importance quant à la situation financière consolidée et aux résultats consolidés des activités de la Société.

27. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA DATE DE CLÔTURE

a) Le 14 janvier 2013, la Société a annoncé une transaction stratégique multipartite avec Shaw Communications (« Shaw ») visant l'acquisition du réseau de câble de Shaw à Hamilton, en Ontario, et obtenir une option d'achat des avoirs du spectre des services sans fil évolués (les « SSFE ») de Shaw en 2014. En outre, la Société vendra à Shaw la participation d'un tiers que Rogers détient dans la chaîne spécialisée TVtropolis et entreprendra des négociations avec Shaw portant sur la prestation de certains services dans l'Ouest canadien. Si tous les éléments de la transaction sont approuvés, l'investissement net en trésorerie de Rogers devrait atteindre environ 700 millions de dollars.

b) En février 2013, la Société a déposé un avis auprès de la TSX l'informant de son intention de renouveler pour une période de un an son offre publique de rachat dans le cours normal des activités. Sous réserve de son acceptation par la TSX, l'avis prévoit que la Société peut, au cours de la période de douze mois commençant le 25 février 2013 et se terminant le 24 février 2014, acheter, par l'intermédiaire de la TSX, de la NYSE ou d'un autre système de négociation, jusqu'à 35,8 millions d'actions de catégorie B sans droit de vote, soit environ 10 % des actions de catégorie B sans droit de vote alors émises et en circulation, ou le nombre d'actions de catégorie B sans droit de vote pouvant être rachetées dans le cadre de l'offre publique pour un prix de rachat total de 500 millions de dollars, selon le moins élevé de ces nombres. La Société déterminera le nombre réel d'actions de catégorie B sans droit de vote rachetées, le cas échéant, ainsi que le moment de ces rachats en tenant compte des conditions du marché, du cours des actions, de sa situation de trésorerie et d'autres facteurs.

c) En février 2013, le conseil d'administration de la Société a augmenté le dividende annualisé qui est passé de 1,58 $ à 1,74 $ par action de catégorie A avec droit de vote et action de catégorie B sans droit de vote, augmentation qui est entrée en vigueur aussitôt. Le dividende sera payé sous forme de versements trimestriels de 0,435 $ par action. Ce dividende trimestriel ne sera payable qu'après avoir été déclaré par le conseil d'administration et au moment choisi par lui et rien ne donne droit à un dividende avant qu'il ne soit déclaré.

Par ailleurs, le 14 février 2013, le conseil a déclaré un dividende trimestriel de 0,435 $ par action pour chacune de ses actions de catégorie A avec droit de vote et de ses actions de catégorie B sans droit de vote en circulation, et ce dividende devra être versé le 2 avril 2013 aux actionnaires inscrits le 15 mars 2013. Il s'agit du premier dividende trimestriel reflétant le dividende annualisé bonifié d'un montant de 1,74 $ par action.

d) Le 14 janvier 2013, la Société a obtenu le financement initial pour son programme de titrisation des débiteurs, soit 400 millions de dollars [se reporter à la note 19 f)].

NOTES

RENSEIGNEMENTS CONCERNANT LA SOCIÉTÉ ET LES ACTIONNAIRES

SIÈGE SOCIAL
Rogers Communications Inc.
333, rue Bloor Est, 10e étage
Toronto (Ontario) M4W 1G9
416-935-7777

SERVICE À LA CLIENTÈLE ET RENSEIGNEMENTS SUR LES PRODUITS
1-888-764-3771 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 canadienne de transfert d'actions
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 canadienne de transfert d'actions aux coordonnées ci-dessus afin de regrouper vos comptes.

RELATIONS AVEC LES INVESTISSEURS
Les investisseurs institutionnels, les analystes financiers et les autres personnes désirant obtenir d'autres renseignements de nature financière sont priés de consulter rogers.com/investors ou de communiquer avec l'une des personnes suivantes :

Bruce M. Mann, CPA
Vice-président, Relations avec les investisseurs
416-935-3532 ou
investor.relations@rci.rogers.com

Dan R. Coombes
Directeur, Relations avec les investisseurs
416-935-3550 ou
investor.relations@rci.rogers.com

Relations avec les médias : 416-935-7777

SOUTIEN AUX ŒUVRES DE CHARITÉ
Pour en savoir plus sur les diverses activités caritatives de Rogers, veuillez consulter la section « À propos de Rogers » à rogers.com.

GLOSSAIRE
Pour obtenir un glossaire complet des termes liés à l'industrie et à la technologie, veuillez consulter rogers.com/glossary.

INSCRIPTIONS EN BOURSE
Bourse de Toronto (TSX) :
RCI.b – Actions sans droit de vote de catégorie B (No CUSIP 775109200)
RCI.a – Actions avec droit de vote de catégorie A (No CUSIP 775109101)

Bourse de New York (NYSE) :
RCI – Actions sans droit de vote de catégorie B (No CUSIP 775109200)

Les actions de Rogers sont une composante des indices suivants :
Indice Dow Jones Canada Titans 60
Indice Dow Jones Telecom Titans 30
Indice FTSE Global Telecoms
Série d'indices FTSE All-World
Indice FTSE4Good Global
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

RCI.B LISTED ON TMX Toronto Stock Exchange

RCI LISTED NYSE

TITRES D'EMPRUNT
Pour en savoir plus sur les titres d'emprunt des sociétés Rogers, veuillez consulter la rubrique « Titres d'emprunt » à 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 : nos événements et présentations, nos communiqués, nos dépôts auprès des organismes de réglementation, nos pratiques de gouvernance, notre responsabilité sociale et 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.

SUIVEZ ROGERS PAR L'INTERMÉDIAIRE DE CES MÉDIAS SOCIAUX

FACEBOOK
facebook.com/rogers

TWITTER
twitter.com/rogersbuzz

GOOGLE +
google.com/+Rogers

REDBOARD
redboard.rogers.com

SOCIAL
http://social.rogers.com

RENSEIGNEMENTS SUR LES ACTIONS ORDINAIRES ET LES DIVIDENDES

2012	RCI.b – Cours de clôture au TSX Haut	Bas	Clôture	Dividendes déclarés par action
Premier trimestre	**39,77 $**	**37,47 $**	**39,60 $**	**0,395 $**
Deuxième trimestre	**40,06 $**	**35,07 $**	**36,91 $**	**0,395 $**
Troisième trimestre	**40,78 $**	**37,24 $**	**39,80 $**	**0,395 $**
Quatrième trimestre	**45,28 $**	**39,52 $**	**45,16 $**	**0,395 $**

Actions en circulation au 31 décembre 2012

Catégorie B	402 788 156
Catégorie A	112 462 014

Dates prévues pour les dividendes en 2013

Date de clôture des registres* :	Date de versement* :
15 mars 2013	2 avril 2013
14 juin 2013	3 juillet 2013
13 septembre 2013	2 octobre 2013
13 décembre 2013	2 janvier 2014

* 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 VIREMENT DIRECT
Les dividendes peuvent être versés directement dans les comptes que les actionnaires détiennent auprès d'institutions financières. Pour bénéficier du service de virement direct, veuillez communiquer avec la Société canadienne de transfert d'actions aux coordonnées 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 **rogers.com/investors** ou **canstockta.com/investorServices.do**, ou communiquer avec la Société canadienne de transfert d'actions aux coordonnées ci-dessus.

ENVOI ÉLECTRONIQUE DE DOCUMENTS DESTINÉS AUX ACTIONNAIRES
Les actionnaires inscrits à rogers.com/electronicdelivery peuvent recevoir des avis par courrier 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.

DURABILITÉ
Rogers s'engage à poursuivre sa croissance de façon responsable et elle met l'accent sur les initiatives en matière de durabilité sociale et environnementale qui lui permettent d'obtenir les meilleurs résultats dans ces deux domaines. Pour en savoir plus, veuillez consulter rogers.com/csr.

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, décrits en détail sous les rubriques « Risques et incertitudes pouvant influer 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.

BALAYEZ CE CODE 2D POUR EN SAVOIR PLUS
rogers.com/investors
Restez au fait des plus récents renseignements de Rogers à l'intention des investisseurs.

IR magazine AWARDS 2012 CANADA WINNER
IR magazine AWARDS 2011 CANADA WINNER
IR magazine AWARDS 2010 CANADA WINNER
IR magazine AWARDS 2009 CANADA WINNER

© 2013 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

Qu’est-ce que l’avenir vous réserve?
Si vous êtes client de Rogers,
vous le saurez en premier.

ROGERS[MC]

ROGERS.COM

SANS-FIL | CABLE | MEDIA