

**RAPPORT DE GESTION**  
**Pour les trois mois et les neuf mois clos le 31 mai 2019**

Le 27 juin 2019

## Table des matières

Introduction	10
Principaux points saillants financiers et d'exploitation	12
Aperçu	16
Perspectives	19
Mesures non conformes aux IFRS et autres mesures conformes aux PCGR	19
Analyse de l'exploitation	23
Informations financières trimestrielles supplémentaires	26
Autres produits et charges	27
Situation financière	29
Situation de trésorerie et sources de financement	30
Méthodes comptables	34
Transactions entre parties liées	44
Instruments financiers	44
Contrôles et procédures internes	44
Risques et incertitudes	45
Réglementation gouvernementale et nouveautés en matière de réglementation	45

## Avis

Le rapport de gestion de Shaw Communications Inc. qui suit, daté du 27 juin 2019, doit être lu avec les états financiers consolidés intermédiaires non audités et les notes connexes pour le trimestre clos le 31 mai 2019 ainsi que les états financiers consolidés annuels de 2018, les notes et le rapport de gestion connexes inclus dans le rapport annuel de 2018 de la société. L'information financière qui figure dans le présent rapport de gestion a été préparée selon les Normes internationales d'information financière («IFRS») relatives aux états financiers intermédiaires et est en dollars canadiens, sauf indication contraire. Les termes «Shaw», «société», «nous» ou «nos» renvoient à Shaw Communications Inc., à ses filiales et à ses entités consolidées, sauf si le contexte l'exige autrement.

### Mise en garde à l'égard des énoncés prospectifs

Les énoncés faits dans le présent rapport de gestion qui ne sont pas historiques constituent des «informations prospectives» au sens des lois sur les valeurs mobilières applicables. On peut généralement, mais pas toujours, reconnaître ces énoncés à l'utilisation d'expressions comme «prévoit», «croit», «s'attend à», «planifie», «à l'intention», «cible», «directive», «objectif» et d'autres expressions similaires. Les énoncés prospectifs faits dans le présent rapport de gestion concernent ce qui suit, sans s'y limiter :

- les dépenses d'investissement futures;
- les acquisitions et cessions d'actifs proposées;
- les économies de coûts attendues;
- les prévisions et les attentes financières quant au rendement futur;
- les stratégies commerciales et technologiques et les mesures requises pour les mettre en œuvre;
- les forces concurrentielles;
- les prévisions quant aux calendriers de projets, aux échéances réglementaires, aux dates de conclusion et de mise en service des projets d'investissement et autres de la société;
- le nombre attendu de points de vente au détail;

- l'incidence attendue des nouvelles normes comptables, récemment adoptées ou qui devraient l'être dans l'avenir;
- l'incidence attendue de la réglementation gouvernementale et des nouveautés en matière de réglementation sur les activités de la société et sur sa performance financière;
- le calendrier de lancement de nouveaux produits et services;
- le déploiement : i) de l'infrastructure de réseau afin d'améliorer la capacité et la couverture et ii) de nouvelles technologies, notamment des technologies filaires et sans fil de prochaine génération comme le 5G et l'IPTV;
- la croissance attendue de la part de marché de la société;
- la croissance attendue du nombre d'abonnés et des produits et services auxquels ils sont abonnés;
- le coût lié à l'obtention et à la rétention des abonnés et au déploiement de nouveaux services;
- le total des charges de restructuration (surtout composées d'indemnités de départ et de charges liées aux employés, ainsi que des coûts additionnels directement associés à l'initiative de transformation totale de l'entreprise [l'«initiative de transformation»]);
- les réductions de coûts annuelles attendues dans le cadre du programme de départs volontaires (y compris la réduction des charges d'exploitation et des dépenses d'investissement) et le moment de leur réalisation;
- l'incidence des départs d'employés sur les activités de Shaw;
- les résultats de l'initiative de transformation, y compris le moment de ces résultats et le total des économies au terme de l'initiative;
- l'expansion et la croissance des activités de la société, ainsi que d'autres objectifs et plans.

Par conséquent, tous les énoncés prospectifs qui sont faits dans le présent rapport sont donnés sous réserve de cette mise en garde.

Les énoncés prospectifs se fondent sur des hypothèses et des analyses que la société a posées ou faites à la lumière de son expérience et de sa perception des tendances historiques, de la situation actuelle et des événements prévus, ainsi que sur d'autres facteurs jugés appropriés dans les circonstances à cette date. La direction de la société est d'avis que ses hypothèses et analyses exposées dans le présent rapport de gestion sont raisonnables et que les attentes reflétées dans les présents énoncés prospectifs sont également raisonnables étant donné l'information disponible à la date à laquelle ces énoncés sont faits et le processus utilisé pour préparer l'information. Ces hypothèses, dont plusieurs sont confidentielles, comprennent, sans toutefois s'y limiter, les attentes de la direction à l'égard de ce qui suit :

- la conjoncture économique, boursière ou commerciale générale;
- les taux d'intérêt futurs;
- le rendement passé, comme indicateur du rendement futur;
- l'impôt sur le résultat et les taux de change futurs;
- le déploiement de la technologie;
- les attentes et les demandes futures des clients;
- la croissance du nombre d'abonnés;
- la capacité de la société à déployer : i) l'infrastructure de réseau nécessaire pour améliorer la capacité et la couverture et ii) de nouvelles technologies, notamment des technologies filaires et sans fil de prochaine génération comme le 5G et l'IPTV;
- les coûts marginaux à court terme associés à la hausse des ventes de matériel de la division Sans fil;
- les prix, l'utilisation et le taux de désabonnement;
- la disponibilité des appareils;
- les coûts liés au contenu et au matériel;
- la structure, les conditions et la stabilité du secteur;
- la réglementation gouvernementale et les lois;
- la clôture de toute transaction proposée;

- l'achèvement de l'initiative de transformation de façon opportune et économique et l'atteinte des résultats et avantages escomptés, notamment i) une société moins lourde, plus intégrée et plus agile dont l'efficacité et l'exécution ont été améliorées afin de mieux répondre aux besoins et attentes des clients de Shaw (y compris en ce qui concerne les produits et services offerts aux clients) et ii) la réalisation des réductions de coûts escomptés;
- la capacité de la société de clore le processus de départ des employés dans le cadre du programme de départs volontaires avec une incidence minimale sur les activités en respectant le calendrier et le budget prévus;
- les estimations de coûts pour les besoins d'impartition et les nouveaux rôles liés au programme de départs volontaires;
- la capacité de la société à accéder à un nombre suffisant de canaux de distribution au détail;
- la capacité de la société à accéder aux ressources de spectre nécessaires pour exécuter ses initiatives stratégiques à court et à long terme;
- l'intégration des acquisitions récentes.

Le lecteur ne doit pas se fier indûment à ces énoncés prospectifs. De nombreux facteurs de risque, y compris ceux qui sont indépendants de la volonté de la société, pourraient faire en sorte que les résultats réels de la société diffèrent considérablement de ceux exprimés ou suggérés par de tels énoncés prospectifs, y compris, sans toutefois s'y limiter :

- l'évolution de la conjoncture économique, boursière ou commerciale générale;
- les variations des taux d'intérêt, des taux d'imposition et des taux de change;
- l'évolution du contexte concurrentiel sur les marchés où la société exerce ses activités et la concurrence qui découle de l'émergence de nouveaux marchés pour les technologies naissantes;
- l'évolution des tendances du secteur, les avancées technologiques et l'évolution de la situation dans les secteurs du divertissement, de l'information et des communications;
- l'incapacité de la société à réaliser ses plans stratégiques et ses projets d'investissement et autres en respectant la date d'achèvement;
- l'incapacité de la société à faire croître le nombre d'abonnés;
- l'incapacité de la société à faire croître sa part de marché;
- l'incapacité de la société à conclure des transactions;
- l'incapacité de la société à accéder aux ressources de spectre nécessaires pour exécuter les initiatives stratégiques à court et à long terme;
- l'incapacité de la société à accéder à un nombre suffisant de canaux de distribution au détail;
- l'incapacité de la société à déployer : i) l'infrastructure de réseau nécessaire pour améliorer la capacité et la couverture et ii) de nouvelles technologies, notamment des technologies filaires et sans fil de prochaine génération comme le 5G et l'IPTV;
- l'incapacité de la société à réaliser des économies de coûts;
- l'incapacité de la société à mettre en œuvre l'initiative de transformation comme prévu et d'en tirer les avantages escomptés, notamment : i) l'incapacité, au terme de l'initiative de transformation, d'obtenir une société moins lourde, plus intégrée et plus agile dont l'efficacité et l'exécution auraient été améliorées afin de répondre aux besoins et attentes des clients de Shaw (y compris en ce qui concerne les produits et services offerts aux clients) et ii) l'incapacité de réaliser les réductions de coûts escomptés;
- l'incapacité de la société à clore le processus de départ des employés dans le cadre du programme de départs volontaires avec une incidence minimale sur les activités;
- les interruptions de service, en raison notamment de pannes de réseau ou de litiges avec des fournisseurs;
- les risques liés à la technologie, à la vie privée, à la cybersécurité et à la réputation;
- les occasions qui pourraient s'offrir à la société et dont celle-ci pourrait tirer parti;
- l'évolution des lois et des règlements adoptés et des décisions rendues par les organismes de réglementation qui ont une incidence sur la société ou sur les marchés sur lesquels celle-ci exerce ses activités;
- le fait que Shaw soit une société de portefeuille ayant des filiales en exploitation distinctes;

## Shaw Communications Inc.

- d'autres facteurs décrits dans le présent rapport de gestion à la rubrique «Risques et incertitudes» et dans le rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 août 2018 à la rubrique «Événements, tendances, risques et incertitudes connus».

Cette liste ne représente pas tous les facteurs de risque possibles.

Si l'un ou plusieurs de ces risques devaient se matérialiser ou si les hypothèses sous-jacentes aux énoncés prospectifs se révélaient inexacts, les résultats réels pourraient être considérablement différents de ceux décrits dans le présent rapport.

Le présent rapport de gestion présente des informations financières prospectives et des perspectives financières (selon la définition donnée à ces termes dans les lois sur les valeurs mobilières applicables), y compris des prévisions et hypothèses financières qui se trouvent à la rubrique «Perspectives», les économies annuelles attendues au terme du programme de départs volontaires et le total des charges de restructuration prévues dans le cadre de l'initiative de transformation pour l'exercice 2019. Shaw fournit cette information, car elle estime que certains investisseurs, analystes et autres personnes utilisent ces prévisions et d'autres énoncés prospectifs pour évaluer la performance opérationnelle et financière prévue de Shaw et comme un indicateur de sa capacité de rembourser sa dette et de payer des dividendes aux actionnaires. La société met en garde que cette information financière pourrait ne pas convenir à cette fin ou à d'autres fins.

Ces énoncés prospectifs ne s'appliquent qu'au moment où ils sont formulés et, sauf si la loi l'exige, la société décline expressément toute obligation de les mettre à jour ou de les rectifier en fonction de tout changement d'hypothèse ou dans les événements, les conditions ou les circonstances. Tous les énoncés prospectifs figurant dans le présent rapport de gestion sont expressément donnés sous réserve de la présente mise en garde.

### Renseignements supplémentaires

Des renseignements supplémentaires relatifs à la société, y compris la notice annuelle de la société, se trouvent sur le site Web de SEDAR à l'adresse [www.sedar.com](http://www.sedar.com). Il est aussi possible d'obtenir des copies de ces renseignements sur le site Web de la société, à l'adresse [www.shaw.ca](http://www.shaw.ca) ou sur demande et sans frais auprès du secrétaire général de la société, bureau 900, 630 – 3rd Avenue S.W., Calgary (Alberta), Canada T2P 4L4, téléphone : (403) 750-4500.

### Mesures non conformes aux IFRS et autres mesures conformes aux PCGR

Certaines mesures contenues dans le présent rapport de gestion n'ont pas de signification normalisée selon les IFRS et sont donc considérées comme des mesures non conformes aux IFRS. Ces mesures sont présentées pour aider le lecteur à comprendre l'ensemble de notre performance financière ou de notre situation financière actuelle. Elles visent à fournir aux investisseurs et à la direction une autre méthode d'évaluation de nos résultats d'exploitation axée sur le rendement de nos activités courantes et à fournir une base uniforme aux fins de comparaison d'une période à l'autre. Ces mesures ne sont pas conformes aux IFRS et ne les remplacent pas et n'ont pas de signification normalisée. Par conséquent, elles pourraient ne pas être comparables à des mesures semblables présentées par d'autres entités.

Se reporter à la rubrique intitulée «Mesures non conformes aux IFRS et autres mesures conformes aux PCGR» du présent rapport de gestion qui contient une analyse et un rapprochement des mesures non conformes aux IFRS, y compris le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement, les flux de trésorerie disponibles et le ratio de levier financier de la dette nette.

## Introduction

Au cours de l'exercice 2019, nous avons continué de dégager des résultats qui sont en phase avec notre plan global en mettant en œuvre nos priorités opérationnelles. Grâce à l'attention soutenue que nous portons à l'exécution, nous avons accru le nombre de clients de nos services sans fil et de la large bande, identifié des économies de coûts durables dans notre division Filaire, et fait les investissements appropriés pour favoriser la croissance future. La cession de notre participation dans Corus Entertainment Inc. («Corus») au cours du trimestre considéré a affermi notre bilan, en plus de nous permettre de maintenir le cap sur la transformation de la société en entreprise agile, dynamique et axée sur le numérique qui s'attache à offrir une expérience de connectivité fluide répondant aux besoins de ses clients d'aujourd'hui et de demain.

### **Division Sans fil**

La division Sans fil a entrepris un changement stratégique et transformateur qui favorisera la réalisation de nos ambitions de croissance durable à long terme. La zone de couverture rejoint maintenant 17 millions de personnes dans certains des plus grands centres urbains du Canada, soit près de la moitié de la population du pays. Au cours des trois premiers trimestres de l'exercice 2019, nous avons pénétré un certain nombre de nouveaux marchés, notamment Victoria, en Colombie-Britannique, et Red Deer, en Alberta, au mois de février, ainsi que six collectivités additionnelles de l'est de l'Ontario au mois de mars.

Freedom Mobile a poursuivi sur sa lancée au cours du trimestre, accroissant non seulement le nombre d'abonnés des services sans fil, mais aussi la marge d'exploitation. La croissance et la fidélisation de notre clientèle et l'amélioration de notre situation financière reflètent l'attrait de notre proposition de valeur distinctive. Les forfaits de données abordables et novateurs Big Gig combinés aux derniers appareils disponibles sur le marché continuent d'attirer chez Freedom Mobile des clients qui représentent une plus grande valeur sur leur durée de vie. En avril, la société a lancé de nouveaux forfaits de services prépayés qui cadrent davantage avec les offres sur le marché dans le but d'attirer de nouveaux abonnés et de favoriser la croissance de ce segment de clientèle. Les premiers résultats montrent que les nouveaux forfaits profitent au nombre d'abonnés. De plus, les services sans fil sont accessibles à un plus grand nombre de Canadiens grâce à l'ajout, en 2018, d'environ 240 points de vente chez nos partenaires de détail nationaux, soit les boutiques «The Mobile Shop» de Loblaws et Walmart. Grâce à ces initiatives et au réseau existant de magasins et de détaillants, Freedom Mobile s'attend à compter environ 650 points de vente au détail à la fin de 2019. En continuant d'attirer un plus grand nombre de Canadiens grâce à nos forfaits axés sur les données abordables, à notre présence élargie sur le marché de la vente au détail et à nos pratiques conviviales pour les consommateurs, nous changeons le paysage concurrentiel.

La croissance des produits et l'amélioration du taux de désabonnement aux services postpayés dans la division Sans fil ont été stimulées par d'importants investissements dans le réseau et dans le service à la clientèle. Nous mettons en œuvre un plan par étape axé sur l'exploitation visant à améliorer le réseau et à déployer nos capacités sur nos spectres le plus efficacement possible. Nous poursuivons le déploiement de l'Extended Range LTE à Calgary, à Edmonton, à Vancouver et dans le sud-ouest de l'Ontario, tirant parti du spectre de 700 MHz pour offrir aux clients un service amélioré à l'intérieur et pour transporter les services jusqu'à la limite actuelle de la zone de couverture. Le déploiement sur le spectre de 700 MHz devrait se poursuivre au cours des exercices 2019 et 2020. Par suite de notre acquisition réussie d'un spectre de 600 MHz dans l'ensemble de la zone de couverture de nos services sans fil, nous pouvons garder le cap sur l'amélioration de l'expérience réseau, tout en continuant d'offrir des options abordables à nos clients.

La société poursuit également le déploiement de la technologie de petites antennes cellulaires (émetteurs et récepteurs sans fil de faible puissance ayant une portée de 100 m à 200 m) conçue pour offrir une couverture de réseau de petites zones géographiques. Comme les mégapylônes de très haute puissance permettent au réseau d'émettre un signal fort sur de grandes distances, les petites antennes cellulaires conviennent aux zones développées à plus forte densité comme les centres-villes et les lieux très courus en augmentant la qualité des fonctionnalités LTE et VoLTE, la vitesse, la capacité et la couverture dans ces zones où le trafic est élevé. Ces investissements dans le réseau permettent une croissance continue de la division Sans fil en

améliorant considérablement l'expérience client tout en réduisant significativement le taux de désabonnement et sont la pierre d'assise pour les technologies à venir comme la 5G.

### **Division Filaire**

Nous continuons de nous concentrer sur l'exécution et l'atteinte de résultats stables et rentables dans la division Filaire. Cela comprend la croissance de la clientèle de la large bande, principalement au moyen de forfaits d'une durée de deux ans, ainsi que l'attrait et la fidélisation des clients de grande qualité pour nos services de vidéo, ce qui s'inscrit dans nos objectifs en matière de rentabilité de la clientèle.

Notre équipe procède actuellement à la modernisation de plusieurs aspects de nos activités, dans l'optique de mieux répondre aux besoins actuels des clients. Nous analysons des données afin de mieux comprendre les préférences des clients et ainsi de leur offrir les services qu'ils veulent recevoir, y compris les derniers produits, soit l'application Shaw BlueCurve Home et les Shaw BlueCurve Pods. Nous incitons les clients à se tourner vers les plateformes numériques pour favoriser l'auto-installation et le libre-service.

Nos efforts commencent à porter leurs fruits; nos équipes pensent et travaillent différemment dans le but d'offrir une expérience de connectivité moderne ancrée dans la large bande. Grâce au déploiement du DOCSIS 3.1 dans l'ensemble de notre vaste réseau filaire, nous pourrons offrir un service plus rapide (en gigabits par seconde) dans l'ensemble de notre couverture de câblodistribution. Produit clé dans les maisons, notre service de large bande est un avantage concurrentiel important et économique.

Nous continuons de mettre l'accent sur la clientèle de nos services de large bande et sur l'amélioration de l'exécution dans la division Filaire. Au cours du troisième trimestre, nous avons ajouté environ 6 600 abonnés aux services Internet dans la division Consommateurs et avons amélioré considérablement la rentabilité en contrôlant les coûts de façon rigoureuse, y compris le programme de départs volontaires. Nous ne sommes qu'à mi-chemin dans l'aventure de modernisation de Shaw, mais le progrès déjà réalisé est encourageant. Nous continuons d'améliorer les éléments fondamentaux de l'entreprise dans la perspective de réaliser la stratégie pour la large bande au cours de l'exercice 2019.

La société a annoncé plusieurs améliorations notables dans la division Filaire qui touchent les services de large bande offerts à ses clients. À la fin novembre, Shaw a doublé les vitesses Internet de ses plus hauts paliers de services résidentiels et, en avril, a dévoilé Shaw BlueCurve, une technologie qui offre aux clients un contrôle accru sur leur expérience WiFi résidentielle grâce à l'application BlueCurve Home et au dispositif BlueCurve Pods.

Shaw BlueCurve est issu d'une nouvelle technologie simple et puissante qui offre aux clients une couverture élargie et un contrôle accru sur leur expérience WiFi résidentielle, tout en contribuant à redéfinir leur relation avec les appareils connectés à la maison. L'application BlueCurve Home est le plus récent produit novateur commercialisé par Shaw dans le cadre de son partenariat avec Comcast. Cette application est offerte avec le modem BlueCurve Gateway de Shaw, la source de contenu et d'expérience de connectivité à la maison pour nos clients. Les dispositifs Shaw BlueCurve Pods élargissent la couverture à la maison en créant un réseau WiFi maillé qui assure une couverture sans fil dans toute la maison et réduit les points morts.

Le lancement de la technologie Shaw BlueCurve appuie l'initiative stratégique de la société visant à adopter une approche plus agile, novatrice et axée sur les clients qui vise à moderniser tous les aspects de ses activités, y compris la fourniture de produits et la prestation de services plus efficaces. En plus du modem BlueCurve Gateway, la société a lancé en mai l'IPTV à Calgary, et elle en poursuivra le déploiement dans d'autres marchés au cours des prochains mois.

Nous tirons profit des investissements que nous avons faits, et que nous continuons de faire, dans les réseaux dans le but d'offrir aux clients une expérience de connectivité de premier plan. Shaw BlueCurve est la solution d'avant-garde que nous avons lancée pour créer davantage de valeur pour nos clients en termes de vitesse, de couverture et de contrôle. La plateforme BlueCurve jette les fondations sur lesquelles nous continuerons d'introduire de nouveaux produits novateurs et, grâce à cette expérience client améliorée, nous nous distinguons plus efficacement de la concurrence et favorisons la croissance des services de large bande, tout en poursuivant l'aventure de modernisation de Shaw.

La division Filaire a encore une fois affiché d'excellents résultats au cours du trimestre, grâce aux produits de la gamme SmartSuite destinés aux petites et moyennes entreprises. La gamme SmartSuite est la pierre d'assise de la croissance de Shaw Business, dont la hausse de la part de marché, des produits et de la rentabilité devrait se poursuivre, alors que nous nous concentrons sur la prestation de services en ciblant des marchés verticaux stratégiques. La gamme SmartSuite peut être adaptée aux grandes entreprises et nous permet d'offrir nos services partout au Canada. Les clients de Shaw Business profiteront également de vitesses accrues maintenant offertes dans le cadre des forfaits Internet pour entreprises et des forfaits SmartWiFi 150 et 300, dont les vitesses passeront respectivement à 300 Mbps et 600 Mbps. Shaw Business a également annoncé le lancement de vitesses de téléchargement en gigabit par seconde pour les clients qui doivent s'ajuster à l'évolution des besoins de leur entreprise en croissance.

### Principaux points saillants financiers et d'exploitation

Les résultats de l'exercice 2019 et les résultats retraités de l'exercice 2018 sont présentés conformément à la nouvelle norme IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients* («IFRS 15»). À la rubrique «Méthodes comptables» sont présentés des renseignements additionnels sur les méthodes comptables précédentes en matière de comptabilisation des produits, ainsi que sur les modifications découlant de l'adoption de la nouvelle norme.

#### Mode de présentation

Le 31 mai 2017, la société a annoncé la conclusion d'une entente visant la vente d'un groupe d'actifs composés des activités de Shaw Tracking, un service de repérage de véhicules comptabilisé dans la division Filaire, à un tiers externe. La clôture de la transaction a eu lieu le 15 septembre 2017.

Par conséquent, les résultats d'exploitation et les flux de trésorerie d'exploitation de Shaw Tracking (un secteur opérationnel au sein de la division Filaire) sont dorénavant présentés à titre d'activités abandonnées et sont séparés des activités poursuivies de la société. À moins d'indication contraire, les résultats présentés sont ceux des activités poursuivies.

## Points saillants financiers

	Trois mois clos les 31 mai			Neuf mois clos les 31 mai		
	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %
<i>(en millions de dollars canadiens, sauf les montants par action)</i>						
<b>Activités d'exploitation :</b>						
Produits	1 324	1 289	2,7	3 995	3 863	3,4
Résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement <sup>2</sup>	530	538	(1,5)	1 624	1 501	8,2
Marge d'exploitation <sup>2</sup>	40,0 %	41,7 %	(4,1)	40,7 %	38,9 %	4,6
Résultat net des activités poursuivies	229	(99)	>100,0	571	(157)	>100,0
Résultat des activités abandonnées, déduction faite de l'impôt	–	–	–	–	(6)	100,0
Résultat net	229	(99)	>100,0	571	(163)	>100,0
<b>Données par action :</b>						
Résultat de base par action						
Activités poursuivies	0,44	(0,20)		1,10	(0,33)	
Activités abandonnées	–	–		–	(0,01)	
	0,44	(0,20)		1,10	(0,34)	
Résultat dilué par action						
Activités poursuivies	0,44	(0,20)		1,10	(0,33)	
Activités abandonnées	–	–		–	(0,01)	
	0,44	(0,20)		1,10	(0,34)	
Nombre moyen pondéré d'actions participatives aux fins du calcul du résultat de base par action en circulation au cours de la période (en millions)						
	512	503		510	500	
Flux de trésorerie provenant des activités poursuivies <sup>3</sup>	471	437	7,8	1 354	755	79,3
Flux de trésorerie disponibles <sup>2</sup>	176	167	5,4	500	355	40,8

<sup>1)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées pour tenir compte d'IFRS 15, ainsi que d'une modification de méthode comptable relative au traitement des terminaux de câblodistribution numériques de façon à les comptabiliser dans les immobilisations corporelles, plutôt que de les comptabiliser dans les stocks. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

<sup>2)</sup> Se reporter aux définitions et à l'analyse qui se trouvent à la rubrique «Mesures non conformes aux IFRS et autres mesures conformes aux PCGR».

<sup>3)</sup> Les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation sont présentés avant les variations des soldes hors trésorerie liés aux activités d'exploitation, comme présentés dans les tableaux des flux de trésorerie consolidés intermédiaires non audités.

## Principaux indicateurs de performance

Shaw mesure le succès de ses stratégies en se servant de divers indicateurs de performance, qui sont présentés à la rubrique «Principaux indicateurs de performance – Mesures statistiques» du rapport de gestion pour l'exercice 2018 et du présent rapport de gestion, qui comprend une analyse de leur pertinence, leur définition, les méthodes de calcul et les hypothèses sous-jacentes. Les principaux indicateurs de performance qui suivent ne sont pas des mesures conformes aux IFRS. Ils ne doivent pas être considérés comme des mesures remplaçant les produits, le résultat net ou d'autres mesures de la performance conformes aux IFRS et pourraient donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs.

À compter de l'exercice considéré, nous présentons dans les principaux indicateurs de performance la facturation moyenne par abonné au sans fil, ainsi que le taux de désabonnement (défini ci-après) aux services postpayés.

## Points saillants sur les abonnés (ou unités génératrices de produits [«UGP»])

	31 mai 2019	31 août 2018	Variation		Variation	
			Trois mois clos les		Neuf mois clos les	
			31 mai 2019	31 mai 2018	31 mai 2019	31 mai 2018
<b>Division Filaire – Consommateurs</b>						
Services de vidéo – Câblodistribution	1 508 208	1 585 232	(24 303)	(16 332)	(77 024)	(52 055)
Services de vidéo – Satellite	715 017	750 403	3 134	9 066	(35 386)	(15 740)
Internet	1 900 302	1 876 944	6 647	(3 754)	23 358	19 416
Téléphonie	795 457	853 847	(21 517)	(13 264)	(58 390)	(45 524)
<b>Total Consommateurs</b>	<b>4 918 984</b>	<b>5 066 426</b>	<b>(36 039)</b>	<b>(24 284)</b>	<b>(147 442)</b>	<b>(93 903)</b>
<b>Division Filaire – Services aux entreprises</b>						
Services de vidéo – Câblodistribution	43 586	49 606	(4 301)	(251)	(6 020)	(1 356)
Services de vidéo – Satellite	35 593	34 831	(626)	531	762	1 349
Internet	173 094	172 859	427	813	235	481
Téléphonie	374 765	354 912	5 368	8 766	19 853	19 518
<b>Total Services aux entreprises</b>	<b>627 038</b>	<b>612 208</b>	<b>868</b>	<b>9 859</b>	<b>14 830</b>	<b>19 992</b>
<b>Total Filaire</b>	<b>5 546 022</b>	<b>5 678 634</b>	<b>(35 171)</b>	<b>(14 425)</b>	<b>(132 612)</b>	<b>(73 911)</b>
<b>Division Sans fil</b>						
Services postpayés	1 241 736	1 029 720	61 279	54 189	212 016	180 747
Services prépayés	336 619	373 138	820	(7 530)	(36 519)	(10 076)
<b>Total Sans fil</b>	<b>1 578 355</b>	<b>1 402 858</b>	<b>62 099</b>	<b>46 659</b>	<b>175 497</b>	<b>170 671</b>
<b>Total des abonnés</b>	<b>7 124 377</b>	<b>7 081 492</b>	<b>26 928</b>	<b>32 234</b>	<b>42 885</b>	<b>96 760</b>

Dans la division Sans fil, la société continue d'ajouter des abonnés, affichant un nombre combiné net de 62 099 nouveaux abonnés des services postpayés et prépayés pour le trimestre. L'augmentation soutenue du nombre d'abonnés aux services postpayés reflète l'expansion et l'amélioration de notre réseau, ainsi que la demande d'options tarifaires et de forfaits Big Gig axés sur les données. La hausse du nombre d'abonnés des services prépayés tient compte des nouveaux forfaits qui ont été lancés sur le marché au début du mois d'avril.

Au trimestre considéré, le nombre d'UGP de la division Filaire a diminué de 35 171, comparativement à une perte de 14 425 UGP au troisième trimestre de l'exercice 2018. Les données du trimestre considéré comprennent une croissance d'environ 6 600 UGP pour les services Internet de la division Consommateurs, tandis que le nombre d'UGP des produits plus matures de la division Consommateurs, notamment les services de vidéo, par satellite et de téléphonie, a reculé au total de 42 600. La société continue de viser la croissance de la clientèle de large bande, principalement au moyen de forfaits d'une durée de deux ans, ainsi que de l'attrait et de la fidélisation des clients de grande valeur sur leur durée de vie pour ses services de vidéo, ce qui s'inscrit dans ses objectifs en matière de rentabilité de la clientèle.

## Taux de désabonnement aux services sans fil postpayés

Pour aider le lecteur à mieux comprendre la performance de la division Sans fil, nous présentons à compter de l'exercice considéré le taux de désabonnement des abonnés ou UGP aux services sans fil postpayés («taux de désabonnement aux services postpayés»). Le taux de désabonnement aux services postpayés de la division Sans fil est un indicateur de la capacité de la société à conserver ses abonnés. Il s'agit d'une mesure des désactivations d'abonnés aux services postpayés, en pourcentage du nombre moyen d'abonnés aux services postpayés pour la période, calculée mensuellement. On l'obtient en divisant le nombre de désactivations d'abonnés aux services postpayés (en un mois) par le nombre moyen d'abonnés aux services postpayés pour le mois. Pour les périodes de plus d'un mois, le taux de désabonnement aux services postpayés représente la somme du nombre de désactivations pour chaque période, divisée par le nombre moyen d'abonnés pour chaque période.

## Shaw Communications Inc.

Le taux de désabonnement aux services postpayés s'est établi à 1,18 % au troisième trimestre de l'exercice 2019, comparativement à 1,36 % au troisième trimestre de l'exercice 2018, ce qui reflète les importantes améliorations apportées de façon continue à l'expérience des clients des services sans fil, y compris l'expansion et l'amélioration de notre réseau, ainsi que la demande d'options tarifaires et de forfaits Big Gig axés sur les données.

### Facturation moyenne par abonné aux services sans fil

Pour aider le lecteur à mieux comprendre les facteurs économiques sous-jacents de la division Sans fil, nous présentons à compter de l'exercice considéré la facturation moyenne par abonné («FMA») par mois. Cette mesure est répandue dans le secteur et sert à évaluer la performance opérationnelle d'un fournisseur de services sans fil. La FMA est une approximation du montant moyen facturé par la société à un abonné chaque mois. La FMA permet d'observer les tendances et de mesurer la capacité de la société à attirer et à retenir les abonnés qui représentent une plus grande valeur sur leur durée de vie. La FMA des services sans fil correspond aux produits tirés des services (en excluant la tranche correspondant à la subvention de l'appareil aux termes d'IFRS 15), plus les remboursements mensuels sur le solde des appareils subventionnés aux termes des contrats, divisés par le nombre moyen d'abonnés sur le réseau pendant la période. La FMA est exprimée comme un montant mensuel.

La FMA s'est chiffrée à 42,30 \$ au troisième trimestre de l'exercice 2019, comparativement à 39,84 \$ au troisième trimestre de l'exercice 2018, ce qui reflète le nombre plus élevé d'abonnés qui passent à des forfaits de plus grande valeur et qui achètent un appareil chez Freedom Mobile.

### Produits moyens par abonné aux services sans fil

Les produits moyens par abonné («PMA») des services sans fil correspondent aux produits tirés des services, divisés par le nombre moyen d'abonnés au réseau au cours de la période et sont exprimés en montant mensuel. Cette mesure utilisée dans le secteur permet d'évaluer la performance opérationnelle d'une entité qui fournit des services sans fil. Les PMA permettent également d'observer les tendances et de mesurer la capacité de la société à attirer et à retenir les abonnés qui représentent une plus grande valeur.

Les PMA se sont chiffrés à 38,36 \$ au troisième trimestre de l'exercice 2019, comparativement à 37,54 \$ au troisième trimestre de l'exercice 2018 et reflètent l'incidence des modifications apportées aux méthodes comptables à la suite de l'adoption d'IFRS 15, selon laquelle une tranche de la subvention de l'appareil, qui était portée en totalité en réduction des produits tirés du matériel, est dorénavant partiellement portée en réduction des produits tirés des services.

## Aperçu

Pour plus de précisions sur le rendement par division, voir la rubrique «Analyse de l'exploitation». Les faits saillants des résultats financiers consolidés pour le troisième trimestre sont les suivants :

### Produits

Pour le **troisième trimestre** de l'exercice 2019, les produits se sont établis à 1,32 milliard de dollars, en hausse de 35 millions de dollars, ou 2,7 %, par rapport à 1,29 milliard de dollars pour le troisième trimestre de l'exercice 2018. Les faits saillants sont les suivants :

- L'augmentation des produits sur douze mois s'explique principalement par la hausse de 25 millions de dollars, ou 11,1 %, des produits de la division Sans fil attribuable à la hausse des produits tirés des services dont l'apport aux produits consolidés s'est établi à 32 millions de dollars, ou 21,9 %, en raison principalement d'une hausse des UGP des services postpayés (d'environ 297 000 depuis le 31 mai 2018) et d'une amélioration sur douze mois de respectivement 6,2 % et 2,2 % de la FMA et des PMA, qui ont atteint respectivement 42,30 \$ et 38,36 \$. Ces facteurs ont été contrebalancés en partie par une baisse de 7 millions de dollars, ou 8,8 %, des produits tirés du matériel par rapport à ceux du troisième trimestre de l'exercice 2018.
- L'apport de la division Services aux entreprises à l'amélioration des produits consolidés par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2018 s'est élevé à 9 millions de dollars, ou 6,4 %, ce qui reflète la demande soutenue pour la gamme de produits SmartSuite.
- Les produits de la division Consommateurs pour le trimestre ont augmenté de 2 millions de dollars, ou 0,2 %, par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2018, les ajustements de tarifs et la croissance des produits des services Internet ayant été contrebalancés par le recul du nombre d'abonnés et des produits des services de vidéo, par satellite et de téléphonie.

**Par rapport au deuxième trimestre** de l'exercice 2019, les produits consolidés pour le trimestre ont augmenté de 0,6 %, ou 8 millions de dollars. La hausse des produits par rapport à ceux du trimestre précédent découle surtout d'une augmentation de 9 millions de dollars des produits tirés des services dans la division Sans fil, de l'accroissement de la FMA, qui est passée de 41,34 \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2019 à 42,30 \$ au trimestre considéré, et de l'augmentation des PMA, qui sont passés de 37,58 \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2019 à 38,36 \$ au trimestre considéré, ainsi que d'une augmentation de 4 millions de dollars des produits de la division Filaire, contrebalancées en partie par une diminution de 5 millions de dollars des produits tirés du matériel dans la division Sans fil.

Les produits pour la **période de neuf mois** close le 31 mai 2019 se sont établis à 3,99 milliards de dollars, une augmentation de 132 millions de dollars, ou 3,4 %, par rapport à 3,86 milliards de dollars pour la période correspondante de l'exercice 2018.

- L'amélioration des produits sur douze mois s'explique surtout par l'apport de 771 millions de dollars de la division Sans fil aux produits, en hausse de 110 millions de dollars, ou 16,6 %, par rapport à la période de neuf mois correspondante de 2018.
- La contribution de la division Services aux entreprises à l'amélioration des produits consolidés s'est élevée à 24 millions de dollars, ou 5,7 %, pour la période de neuf mois et découle principalement de l'augmentation du nombre de clients.
- Les produits de la division Consommateurs ont été semblables à ceux de la période de neuf mois correspondante de 2018.

### Résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement

Le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement pour le **troisième trimestre** de l'exercice 2019 s'est élevé à 530 millions de dollars, en baisse de 8 millions de dollars, ou 1,5 %, par rapport à 538 millions de dollars au troisième trimestre de l'exercice 2018, surtout en raison de ce qui suit :

- L'amélioration sur douze mois de 2 millions de dollars dans la division Sans fil découlant principalement de l'augmentation du nombre d'UGP des services postpayés et de la hausse de 6,2 % de la FMA, contrebalancées en partie par l'incidence du crédit de 13 millions de dollars reçu au cours de l'exercice précédent au titre de l'ajustement rétroactif des tarifs d'itinérance nationaux. Compte non tenu de l'incidence de ce crédit en 2018, le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement de la division Sans fil s'est amélioré de 38 %.
- La diminution sur douze mois de 10 millions de dollars des résultats dans la division Filaire attribuable principalement à un paiement de 15 millions de dollars au cours du trimestre pour la résolution de certaines questions relatives à l'octroi de licences d'utilisation de la propriété intellectuelle, contrebalancé en partie par une augmentation des produits. Compte non tenu du paiement de 15 millions de dollars pour l'octroi de licences, le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement de la division Filaire s'est amélioré de 1,0 % sur douze mois.

La marge d'exploitation pour le **troisième trimestre** a atteint 40,0 %, une baisse de 170 points de base par rapport à 41,7 % au troisième trimestre de 2018 essentiellement attribuable à une diminution de 140 points de base de la marge d'exploitation de la division Filaire résultant essentiellement de l'incidence du paiement de 15 millions de dollars pour la résolution de certaines questions relatives à l'octroi de licences d'utilisation de la propriété intellectuelle, ainsi qu'à une diminution de 160 points de base de la marge d'exploitation de la division Sans fil résultant de l'incidence du crédit de 13 millions de dollars reçu au cours du trimestre correspondant de l'exercice précédent au titre de l'ajustement des tarifs d'itinérance nationaux.

Par rapport au **deuxième trimestre** de l'exercice 2019, le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement pour le trimestre considéré a diminué de 19 millions de dollars, en raison essentiellement de la baisse des produits de la division Filaire de 22 millions de dollars attribuable au paiement de 15 millions de dollars pour la résolution de certaines questions relatives à l'octroi de licences de propriété intellectuelle, contrebalancée en partie par la hausse des produits de la division Sans fil imputable aux gains nets d'UGP.

Pour la **période de neuf mois** close le 31 mai 2019, le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement s'est élevé à 1,62 milliard de dollars, une hausse de 123 millions de dollars, ou 8,2 %, par rapport à 1,50 milliard de dollars pour la période correspondante de l'exercice précédent.

- Le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement de la division Sans fil pour la période de neuf mois considérée a augmenté de 48 millions de dollars, ou 46,2 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, ce qui s'explique essentiellement par l'augmentation du nombre d'abonnés et l'amélioration de la FMA, contrebalancées en partie par l'incidence du crédit de 13 millions de dollars reçu au cours de l'exercice précédent au titre de l'ajustement des tarifs d'itinérance nationaux.
- Le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement de la division Filaire pour la période de neuf mois considérée a augmenté de 75 millions de dollars, ou 5,4 %, par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent, en raison de la baisse des charges d'exploitation attribuable surtout au programme de départs volontaires et de l'augmentation des produits de 24 millions de dollars, contrebalancées en partie par l'incidence du paiement de 15 millions de dollars pour la résolution de certaines questions relatives à l'octroi de licences d'utilisation de la propriété intellectuelle.

## Flux de trésorerie disponibles

Les flux de trésorerie disponibles pour le **troisième trimestre** de l'exercice 2019 se sont élevés à 176 millions de dollars, en hausse de 9 millions de dollars par rapport à 167 millions de dollars au troisième trimestre de l'exercice 2018, surtout en raison d'une diminution de 28 millions de dollars des dépenses d'investissement et d'une baisse des impôts au comptant, contrebalancées en partie par une diminution de 8 millions de dollars du résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement et par une baisse des dividendes reçus des entreprises associées comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence.

## Résultat net

Le résultat net s'est chiffré à respectivement 229 millions de dollars et 571 millions de dollars pour les trois mois et les neuf mois clos le 31 mai 2019, comparativement à une perte nette de 99 millions de dollars et de 163 millions de dollars pour les périodes correspondantes de 2018. Les variations du résultat net sont présentées dans le tableau qui suit :

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	<b>Résultat net au 31 mai 2019 en comparaison du résultat net pour les :</b>		
	Trois mois clos les		Neuf mois clos les
	28 février 2019	31 mai 2018 (retraité) <sup>1</sup>	31 mai 2018 (retraité) <sup>1</sup>
Augmentation (diminution) du résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement <sup>2</sup>	(19)	(8)	123
Diminution (augmentation) des charges de restructuration	–	13	429
Augmentation de l'amortissement	–	(12)	(22)
Variation des autres charges et produits nets <sup>3</sup>	(29)	220	184
Diminution (augmentation) de l'impôt sur le résultat	122	115	14
Accroissement du résultat des activités abandonnées, déduction faite de l'impôt	–	–	6
	74	328	734

<sup>1)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées pour tenir compte d'IFRS 15, ainsi que d'une modification de méthode comptable. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

<sup>2)</sup> Se reporter aux définitions et à l'analyse qui se trouvent à la rubrique «Mesures non conformes aux IFRS et autres mesures conformes aux PCGR».

<sup>3)</sup> Les autres charges et produits nets comprennent la quote-part du résultat d'une entreprise associée ou d'une coentreprise, les coûts d'acquisition d'entreprises, la désactualisation des passifs non courants et provisions, les frais de remboursement de la dette, les écarts de conversion réalisés et latents et d'autres pertes, comme il est expliqué dans les comptes de résultat consolidés non audités.

Les autres charges et produits nets pour le **troisième trimestre** de 2018 comprenaient une perte de valeur de 284 millions de dollars découlant de la participation de la société dans Corus Entertainment Inc. Les charges de restructuration au troisième trimestre de 2018 d'environ 13 millions de dollars avaient trait à la restructuration dans le cadre de l'initiative de transformation et au programme de départs volontaires offert au deuxième trimestre de 2018. Ces charges étaient surtout composées d'indemnités de départ et d'autres charges liées aux employés, ainsi que d'autres charges directement attribuables à l'initiative de transformation.

## Perspectives

La société affine ses prévisions pour l'exercice 2019, qui ne tiennent pas compte du paiement de 15 millions de dollars pour la résolution de certaines questions relatives à l'octroi de licences d'utilisation de la propriété intellectuelle. Elle prévoit un résultat d'exploitation consolidé avant charges de restructuration et amortissement en hausse d'environ 6 % par rapport à l'exercice 2018, des dépenses d'investissement d'environ 1,2 milliard de dollars et des flux de trésorerie disponibles d'environ 550 millions de dollars. Les prévisions de la société tiennent compte des hypothèses liées aux économies de coûts qui seront réalisées grâce à l'initiative de transformation (notamment les économies réalisées dans le cadre du programme de départs volontaires) qui ont également été révisées et qui devraient entraîner des économies combinées de 135 millions de dollars pour l'exercice 2019, ce qui est sensiblement conforme à l'estimation initiale de 140 millions de dollars. Les économies réalisées au cours de l'exercice devraient dorénavant s'établir à environ 95 millions de dollars attribuables aux charges d'exploitation et à environ 40 millions de dollars attribuables aux dépenses d'investissement, ce qui constitue un changement mineur en regard des prévisions initiales.

Se reporter à la rubrique intitulée «Mise en garde à l'égard des énoncés prospectifs».

## Mesures non conformes aux IFRS et autres mesures conformes aux PCGR

Les documents d'information continue de la société peuvent contenir une analyse sur des mesures financières non conformes aux IFRS. Ces mesures financières n'ont pas de définition normalisée prescrite par les IFRS et peuvent donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Les documents d'information continue de la société peuvent aussi comprendre la présentation d'une analyse d'autres mesures financières conformes aux PCGR. Les autres mesures conformes aux PCGR comprennent des postes, des intitulés et des sous-totaux inclus dans les états financiers.

La société utilise ces mesures afin de prendre des décisions liées à l'exploitation et d'évaluer son rendement. Certains investisseurs, analystes et autres lecteurs utilisent ces mesures pour évaluer la performance opérationnelle et financière de la société et comme un indicateur de sa capacité à rembourser sa dette et à donner un rendement aux actionnaires. Les mesures financières non conformes aux IFRS et les autres mesures conformes aux PCGR n'ont pas été présentées comme un substitut aux produits, au résultat net ou à toute autre mesure de rendement prescrite par les IFRS.

Le texte qui suit est une analyse des mesures financières non conformes aux IFRS et des autres mesures conformes aux PCGR utilisées par la société et présente un rapprochement avec les mesures conformes aux IFRS les plus semblables ou un renvoi à ce rapprochement.

## Résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement

Le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement correspond aux produits diminués des charges d'exploitation et d'administration. Il a pour objet d'indiquer la capacité de la société de continuer d'assurer le service de la dette ou d'emprunter, et est donc calculé avant les éléments comme les charges de restructuration, la quote-part du résultat d'une entreprise associée ou d'une coentreprise, l'amortissement (une charge hors trésorerie) et les intérêts. Le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement est l'une des mesures retenues par les investisseurs pour évaluer l'entreprise.

	Trois mois clos les 31 mai		Neuf mois clos les 31 mai	
	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>
<i>(en millions de dollars canadiens)</i>				
<b>Résultat d'exploitation des activités poursuivies</b>	<b>267</b>	273	<b>835</b>	305
Ajouter (déduire) :				
Charges de restructuration	–	13	1	430
Amortissement :				
Produits différés tirés du matériel	(5)	(7)	(16)	(24)
Coûts de matériel différés	21	27	66	85
Immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et autres	247	232	738	705
<b>Résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement</b>	<b>530</b>	538	<b>1 624</b>	1 501

<sup>1)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées pour tenir compte d'IFRS 15, ainsi que d'une modification de méthode comptable. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

## Marge d'exploitation

La marge d'exploitation est calculée en divisant le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement par les produits. Elle est également l'une des mesures retenues par les investisseurs pour évaluer l'entreprise.

	Trois mois clos les 31 mai			Neuf mois clos les 31 mai		
	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %
Division Filaire	44,2 %	45,6 %	(3,1)	45,6 %	43,6 %	4,6
Division Sans fil	21,9 %	23,5 %	(6,8)	19,7 %	15,7 %	25,5
Filaire et Sans fil combinées	40,0 %	41,7 %	(4,1)	40,7 %	38,9 %	4,6

<sup>1)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées pour tenir compte d'IFRS 15. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

### Résultat des activités abandonnées avant charges de restructuration, amortissement, impôt et autres éléments non liés aux activités d'exploitation

Le résultat des activités abandonnées avant charges de restructuration, amortissement, impôt et autres éléments non liés aux activités d'exploitation correspond aux produits diminués des charges d'exploitation et d'administration des activités abandonnées. Cette mesure est utilisée pour déterminer les flux de trésorerie disponibles.

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	Trois mois clos les 31 mai		Neuf mois clos les 31 mai	
	2019	2018	2019	2018
<b>Résultat des activités abandonnées, déduction faite de l'impôt</b>	-	-	-	-
Ajouter (déduire) :				
Perte à la cession, déduction faite de l'impôt	-	-	-	(6)
<b>Résultat des activités abandonnées avant charges de restructuration, amortissement, impôt et autres éléments non liés aux activités d'exploitation</b>	-	-	-	(6)

### Ratio de levier financier de la dette nette

La société utilise ce ratio pour établir son ratio de levier financier optimal. Voir la rubrique «Situation de trésorerie et sources de financement» pour obtenir de plus amples renseignements.

### Flux de trésorerie disponibles

La société utilise cette mesure pour évaluer sa capacité à rembourser la dette et à verser des dividendes aux actionnaires.

Les flux de trésorerie disponibles correspondent au résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement, plus les dividendes reçus des entreprises associées comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence et les variations des soldes de créances clients relatifs au financement du matériel des abonnés à titre d'élément de trésorerie, moins les dépenses d'investissement (selon la comptabilité d'engagement, nettes du produit de la cession d'immobilisations corporelles) et les coûts de matériel (montant net), les intérêts, les impôts au comptant payés ou à payer, les dividendes versés sur les actions privilégiées et la capitalisation récurrente des régimes de retraite en sus de la charge au titre des régimes de retraite et ajustée pour exclure la rémunération fondée sur des actions.

Les flux de trésorerie disponibles ne sont pas présentés de manière sectorielle. Certaines composantes des flux de trésorerie disponibles provenant des activités poursuivies, notamment le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement, continuent d'être présentées de manière sectorielle. Les dépenses d'investissement et les coûts de matériel (montant net) sont également présentés de manière sectorielle. D'autres éléments, y compris les intérêts et les impôts au comptant, ne peuvent généralement pas être attribués à un secteur, de sorte qu'ils sont présentés de manière consolidée.

Les flux de trésorerie disponibles consolidés sont calculés comme suit :

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	Trois mois clos les 31 mai			Neuf mois clos les 31 mai		
	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %
<b>Produits</b>						
Consommateurs	925	923	0,2	2 784	2 784	–
Services aux entreprises	150	141	6,4	445	421	5,7
Division Filaire	1 075	1 064	1,0	3 229	3 205	0,7
Services	178	146	21,9	513	407	26,0
Matériel	73	80	(8,8)	258	254	1,6
Division Sans fil	251	226	11,1	771	661	16,6
	1 326	1 290	2,8	4 000	3 866	3,5
Éliminations intersectorielles	(2)	(1)	100,0	(5)	(3)	66,7
	1 324	1 289	2,7	3 995	3 863	3,4
<b>Résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement<sup>2</sup></b>						
Division Filaire	475	485	(2,1)	1 472	1 397	5,4
Division Sans fil	55	53	3,8	152	104	46,2
	530	538	(1,5)	1 624	1 501	8,2
<b>Dépenses d'investissement et coûts du matériel (montant net)<sup>3</sup></b>						
Division Filaire	193	240	(19,6)	593	687	(13,7)
Division Sans fil	87	68	27,9	237	241	(1,7)
	280	308	(9,1)	830	928	(10,6)
<b>Flux de trésorerie disponibles avant les éléments suivants</b>	250	230	8,7	794	573	38,6
Moins :						
Intérêts	(60)	(60)	–	(190)	(183)	3,8
Impôts au comptant	(19)	(29)	(34,5)	(119)	(116)	2,6
<b>Autres ajustements :</b>						
Dividendes reçus des entreprises associées comptabilisées selon la méthode de la mise en équivalence	5	23	(78,3)	10	69	(85,5)
Rémunération fondée sur des actions sans effet sur la trésorerie	–	–	–	2	2	–
Ajustement de la charge de retraite	3	4	(25,0)	9	12	(25,0)
Financement du matériel des abonnés	–	1	(100,0)	1	4	(75,0)
Dividendes sur les actions privilégiées	(3)	(2)	50,0	(7)	(6)	16,7
<b>Flux de trésorerie disponibles</b>	176	167	5,4	500	355	40,8

<sup>1)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées pour tenir compte d'IFRS 15, ainsi que d'une modification de méthode comptable. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

<sup>2)</sup> Se reporter aux définitions et à l'analyse qui se trouvent à la rubrique «Mesures non conformes aux IFRS et autres mesures conformes aux PCGR».

<sup>3)</sup> Selon la note 3 des états financiers consolidés intermédiaires non audités.

## Analyse de l'exploitation

### Division Filaire

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	Trois mois clos les 31 mai			Neuf mois clos les 31 mai		
	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %
Consommateurs	925	923	0,2	2 784	2 784	–
Services aux entreprises	150	141	6,4	445	421	5,7
Produits de la division Filaire	1 075	1 064	1,0	3 229	3 205	0,7
Résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement <sup>2</sup>	475	485	(2,1)	1 472	1 397	5,4
<b>Marge d'exploitation<sup>2</sup></b>	<b>44,2 %</b>	<b>45,6 %</b>	<b>(3,1)</b>	<b>45,6 %</b>	<b>43,6 %</b>	<b>4,6</b>

<sup>1)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées pour tenir compte d'IFRS 15. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

<sup>2)</sup> Se reporter aux définitions et à l'analyse qui se trouvent à la rubrique «Mesures non conformes aux IFRS et autres mesures conformes aux PCGR».

Au **troisième trimestre** de l'exercice 2019, le nombre d'UGP de la division Filaire a diminué de 35 171, comparativement à une perte de 14 425 UGP au troisième trimestre de l'exercice 2018. Les données du trimestre considéré comprennent une croissance d'environ 6 600 UGP pour les services Internet de la division Consommateurs, tandis que le nombre d'UPG des produits plus matures de la division Consommateurs, notamment les services de vidéo, par satellite et de téléphonie, a reculé au total de 42 600. La société continue de viser à accroître la clientèle de large bande, principalement grâce à des forfaits d'une durée de deux ans, ainsi qu'à l'attrait et à la fidélisation des clients de grande valeur sur leur durée de vie pour ses services de vidéo, ce qui s'inscrit dans ses objectifs en matière de rentabilité de la clientèle.

#### Points saillants – produits :

- Les produits de la division Consommateurs pour le **troisième trimestre** de l'exercice 2019 ont augmenté de 2 millions de dollars, ou 0,2 %, en regard du troisième trimestre de l'exercice 2018, les ajustements de tarifs et la croissance des produits tirés des services Internet ayant été contrebalancés par le recul du nombre d'abonnés et des produits des services de vidéo, par satellite et de téléphonie.
  - **Par rapport au deuxième trimestre** de l'exercice 2019, les produits pour le trimestre considéré ont augmenté de 2 millions de dollars, ou 0,2 %.
- Au **troisième trimestre** de l'exercice 2019, les produits de la division Services aux entreprises se sont établis à 150 millions de dollars, soit une hausse de 9 millions de dollars, ou 6,4 %, par rapport à ceux du troisième trimestre de l'exercice 2018, ce qui reflète la demande soutenue pour la gamme de produits SmartSuite.
  - **Par rapport au deuxième trimestre** de l'exercice 2019, les produits pour le trimestre considéré ont augmenté de 2 millions de dollars, ou 1,4 %.

#### Points saillants – résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement :

- Au **troisième trimestre** de l'exercice 2019, le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement s'est établi à 475 millions de dollars, soit une diminution de 2,1 %, ou 10 millions de dollars, en regard de celui de 485 millions de dollars pour le troisième trimestre de l'exercice 2018. La diminution s'explique principalement par le paiement de 15 millions de dollars pour la résolution de certaines questions relatives à l'octroi de licences d'utilisation de la propriété intellectuelle au cours du troisième trimestre de l'exercice 2019, contrebalancé en partie par la hausse des produits. Compte non tenu de l'incidence du paiement pour l'octroi de licences, le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement de la division Filaire a augmenté de 1,0 % sur douze mois.
  - **Par rapport au deuxième trimestre** de l'exercice 2019, le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement de la division Filaire pour le trimestre considéré a diminué de 22 millions de dollars, en raison essentiellement du paiement de 15 millions de dollars au cours du trimestre considéré pour la résolution de certaines questions relatives à l'octroi de licences d'utilisation de la propriété intellectuelle.

Division Sans fil

(en millions de dollars canadiens)	Trois mois clos les 31 mai			Neuf mois clos les 31 mai		
	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %
Services	178	146	21,9	513	407	26,0
Matériel et autres	73	80	(8,8)	258	254	1,6
Produits tirés de la division Sans fil	251	226	11,1	771	661	16,6
Résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement <sup>2</sup>	55	53	3,8	152	104	46,2
<b>Marge d'exploitation<sup>2</sup></b>	<b>21,9 %</b>	<b>23,5 %</b>	<b>(6,8)</b>	<b>19,7 %</b>	<b>15,7 %</b>	<b>25,5</b>

<sup>1)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées pour tenir compte d'IFRS 15. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

<sup>2)</sup> Se reporter aux définitions et à l'analyse qui se trouvent à la rubrique «Mesures non conformes aux IFRS et autres mesures conformes aux PCGR».

Au **troisième trimestre** de l'exercice 2019, la division Sans fil a enregistré un gain de 62 099 UGP, comparativement à un gain de 46 659 UGP au troisième trimestre de l'exercice 2018. L'augmentation soutenue du nombre d'abonnés aux services postpayés reflète l'expansion et l'amélioration de notre réseau, ainsi que la demande d'options tarifaires et de forfaits Big Gig axés sur les données. La hausse du nombre de clients abonnés aux services prépayés est attribuable aux nouveaux forfaits qui ont été lancés sur le marché au début du mois d'avril.

Points saillants – produits :

- Au **troisième trimestre** de l'exercice 2019, les produits s'établissent à 251 millions de dollars, soit une hausse de 25 millions de dollars, ou 11,1 %, par rapport à ceux du troisième trimestre de l'exercice 2018. La hausse des produits découle principalement d'une augmentation sur douze mois de 32 millions de dollars, ou 21,9 %, des produits tirés des services attribuable à l'accroissement du nombre d'UGP des services postpayés et à une hausse de la FMA, qui a atteint 42,30 \$, et des PMA, qui se sont établis à 38,36 \$, contre 39,84 \$ et 37,54 \$ au troisième trimestre de l'exercice 2018. Cette augmentation a été contrebalancée en partie par une diminution de 7 millions de dollars, ou 8,8 %, des produits tirés du matériel.
  - **Par rapport au deuxième trimestre** de l'exercice 2019, les produits du trimestre considéré ont augmenté de 4 millions de dollars, ou 1,6 %, tandis que la FMA a augmenté de 0,96 \$, ou 2,3 % (FMA de 41,34 \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2019), et les PMA, de 0,78 \$, ou 2,1 % (PMA de 37,58 \$ au deuxième trimestre de l'exercice 2019). L'augmentation de la FMA et des PMA par rapport au trimestre précédent est imputable surtout à l'expansion et à l'amélioration de notre réseau, ainsi qu'à la demande d'options tarifaires et de forfaits Big Gig axés sur les données.

Points saillants – résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement :

- Au **troisième trimestre** de l'exercice 2019, le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement s'établissait à 55 millions de dollars, soit une augmentation de 2 millions de dollars par rapport à celui du troisième trimestre de l'exercice 2018. L'augmentation s'explique essentiellement par la hausse du nombre d'abonnés dont la FMA ou les PMA combinés sont plus élevés, contrebalancée en partie par l'incidence du crédit de 13 millions de dollars reçu au cours de l'exercice précédent au titre de l'ajustement rétroactif des tarifs d'itinérance nationaux. Compte non tenu de l'incidence de ce crédit en 2018, le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement de la division Sans fil s'est amélioré de 38 %.
  - **Par rapport au deuxième trimestre** de l'exercice 2019, le résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement pour le trimestre considéré a augmenté de 3 millions de dollars, ou 5,8 %.

Dépenses d'investissement et coûts du matériel

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	Trois mois clos les 31 mai			Neuf mois clos les 31 mai		
	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %
<b>Division Filaire</b>						
Nouvelles constructions domiciliaires	36	31	16,1	99	88	12,5
Accroissement de la clientèle	64	72	(11,1)	190	215	(11,6)
Mises à niveau et amélioration	98	112	(12,5)	256	309	(17,2)
Remplacement	7	10	(30,0)	19	23	(17,4)
Bâtiments et divers	(12)	15	(180,0)	29	52	(44,2)
Total selon la note 3 des états financiers consolidés intermédiaires non audités	193	240	(19,6)	593	687	(13,7)
<b>Division Sans fil</b>						
Total selon la note 3 des états financiers consolidés intermédiaires non audités	87	68	27,9	237	241	(1,7)
Total consolidé selon la note 3 des états financiers consolidés intermédiaires non audités	280	308	(9,1)	830	928	(10,6)

<sup>1)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées en raison d'une modification de méthode comptable. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

Au **troisième trimestre** de l'exercice 2019, les dépenses d'investissement se sont établies à 280 millions de dollars, une diminution de 28 millions de dollars par rapport à la période correspondante de l'exercice précédent. Les dépenses d'investissement de la division Filaire ont diminué d'environ 47 millions de dollars en raison surtout de la diminution des investissements dans le réseau et du matériel installé chez l'abonné lié à l'accroissement de la clientèle. Les dépenses dans la division Sans fil ont augmenté d'environ 19 millions de dollars sur douze mois en raison du déploiement soutenu du spectre de 700 MHz et de l'expansion du réseau sans fil dans de nouveaux marchés.

Points saillants – Division Filaire :

- Les dépenses liées à l'accroissement de la clientèle de 64 millions de dollars pour le trimestre considéré représentent une baisse de 8 millions de dollars par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2018. La baisse s'explique essentiellement par la diminution du nombre d'achats de matériel vidéo au cours du trimestre considéré.
- Pour le trimestre, l'investissement combiné dans les catégories Mises à niveau et amélioration et Remplacement a été de 105 millions de dollars, une baisse de 17 millions de dollars, ou 13,9 %, par rapport au trimestre correspondant de l'exercice précédent qui s'explique par une diminution des dépenses prévues visant l'amélioration de l'infrastructure réseau de la division Filaire.
- Les investissements dans les nouvelles constructions domiciliaires se sont établis à 36 millions de dollars, une augmentation de 5 millions de dollars par rapport à la période de comparaison, en raison de la croissance du réseau résidentiel et commercial et d'acquisitions.

Points saillants – Division Sans fil :

- Les dépenses d'investissement se sont chiffrées à 87 millions de dollars au troisième trimestre, ce qui représente une augmentation de 19 millions de dollars par rapport au troisième trimestre de l'exercice 2018 qui s'explique surtout par le calendrier des dépenses. Pour l'exercice 2019, la société devrait continuer d'investir dans le réseau et dans l'infrastructure de la division Sans fil, notamment dans le déploiement du spectre de 700 MHz, dans le réseau LTE et dans les petites antennes cellulaires, ainsi que dans l'expansion du réseau de détail dans des marchés existants et dans de nouveaux marchés, et dans les systèmes administratifs. Les investissements dans l'expansion du réseau et dans le déploiement du spectre de 700 MHz devraient également augmenter tout au long de l'exercice 2019.

## Informations financières trimestrielles supplémentaires

Trimestre	Produits	Résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement <sup>3</sup>	Résultat net des activités poursuivies attribuable aux actionnaires	Résultat net attribuable aux actionnaires	Résultat net <sup>4</sup>	Résultat de base et dilué par action des activités poursuivies	Résultat de base et dilué par action
<i>(en millions de dollars canadiens, sauf les montants par action)</i>							
<b>2019</b>							
Troisième	1 324	530	227	227	229	0,44	0,44
Deuxième	1 316	549	155	155	155	0,30	0,30
Premier	1 355	545	187	187	187	0,36	0,36
<b>2018</b>							
Quatrième <sup>1</sup>	1 326	555	194	194	194	0,38	0,38
Troisième <sup>1</sup>	1 289	538	(99)	(99)	(99)	(0,20)	(0,20)
Deuxième <sup>1</sup>	1 329	483	(175)	(175)	(175)	(0,35)	(0,35)
Premier <sup>1</sup>	1 245	480	117	111	111	0,23	0,22
<b>2017</b>							
Quatrième <sup>2</sup>	1 244	479	149	481	481	0,30	0,97

<sup>1)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées pour tenir compte d'IFRS 15, ainsi que d'une modification de méthode comptable. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

<sup>2)</sup> Montants calculés selon les méthodes comptables précédentes de la société, avant l'adoption d'IFRS 15 et avant la modification de méthode comptable.

<sup>3)</sup> Se reporter aux définitions et à l'analyse qui se trouvent à la rubrique intitulée «Mesures non conformes aux IFRS et autres mesures conformes aux PCGR».

<sup>4)</sup> Résultat net attribuable aux actionnaires et aux participations ne donnant pas le contrôle.

T3 2019 vs T2 2019	Au troisième trimestre de l'exercice 2019, le résultat net a augmenté de 74 millions de dollars en regard du deuxième trimestre de l'exercice 2019 du fait principalement d'un profit de 41 millions de dollars à la cession d'immobilisations corporelles à une partie liée, d'un profit de 15 millions de dollars à la vente d'un placement de portefeuille et de l'incidence des modifications des taux d'impôt sur l'impôt différé de 102 millions de dollars, contrebalancés en partie par une perte de 109 millions de dollars à la cession de la participation de la société dans Corus pour le trimestre.
T2 2019 vs T1 2019	Au deuxième trimestre de l'exercice 2019, le résultat net a reculé de 32 millions de dollars en regard du premier trimestre de l'exercice 2019 du fait principalement d'une baisse de 20 millions de dollars de la participation de la société dans Corus au cours du trimestre et d'une hausse de l'impôt sur le résultat.
T1 2019 vs T4 2018	Au premier trimestre de l'exercice 2019, le résultat net a diminué de 7 millions de dollars par rapport à celui du quatrième trimestre de 2018, principalement en raison de la diminution de 10 millions de dollars du résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement, ainsi que de la diminution des autres profits en raison du profit de 16 millions de dollars à la vente de certaines licences de spectre de la division Sans fil au quatrième trimestre de 2018. Ces diminutions ont été partiellement contrebalancées par une augmentation de 10 millions de dollars pour le trimestre de la quote-part du résultat de Corus, dans laquelle la société détient une participation.
T4 2018 vs T3 2018	Au quatrième trimestre de l'exercice 2018, le résultat net s'est amélioré de 293 millions de dollars en regard du troisième trimestre de l'exercice 2018, du fait surtout d'une perte de valeur de 284 millions de dollars liée à l'investissement de la société dans Corus comptabilisée au cours du trimestre précédent.
T3 2018 vs T2 2018	Au troisième trimestre de l'exercice 2018, la perte nette a diminué de 76 millions de dollars par rapport au deuxième trimestre de l'exercice 2018, du fait surtout d'une diminution

	de 404 millions de dollars des charges de restructuration au troisième trimestre et d'une augmentation du résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement. L'augmentation a été en partie contrebalancée par une perte de valeur de 284 millions de dollars liée à la participation de la société dans Corus et par une hausse de l'impôt sur le résultat.
T2 2018 vs T1 2018	Au deuxième trimestre de l'exercice 2018, le résultat net a diminué de 286 millions de dollars par rapport au premier trimestre de l'exercice 2018, essentiellement en raison des charges de restructuration de 417 millions de dollars comptabilisées relativement à l'initiative de transformation de la société et composées principalement d'indemnités liées au programme de départs volontaires, notamment des indemnités de départ et d'autres charges liées aux employés. La diminution a été partiellement contrebalancée par une augmentation des produits de la division Sans fil de 93 millions de dollars.
T1 2018 vs T4 2017	Au premier trimestre de l'exercice 2018, le résultat net a diminué de 370 millions de dollars par rapport au quatrième trimestre de l'exercice 2017, en raison surtout du profit de 330 millions de dollars à la cession de ViaWest, déduction faite de l'impôt, et de la reprise d'une provision non liée aux activités d'exploitation de 11 millions de dollars au trimestre précédent.

## Autres produits et charges

### Charges de restructuration

Les charges de restructuration sont généralement composées des indemnités de départ, d'autres charges liées aux employés, ainsi que des coûts additionnels directement associés à un programme de restructuration. Pour les périodes de trois mois et de neuf mois closes le 31 mai 2019, cette catégorie a compris une charge de restructuration respectivement de néant et 1 million de dollars liée à l'initiative de transformation de la société, pour un total de 447 millions de dollars depuis le début du programme en mars 2018, dont des paiements totalisant 272 millions de dollars qui ont été versés jusqu'au 31 mai 2019 inclusivement.

Comme première étape de l'initiative de transformation, un programme de départs volontaires a été offert aux employés admissibles au cours du deuxième trimestre de l'exercice 2018, de sorte qu'environ 3 300 employés de Shaw, soit environ 25 % de tous les employés, ont accepté de se prévaloir du programme. Les coûts découlant de ce programme composent la majeure partie des charges de restructuration comptabilisées pour l'exercice précédent. Cependant, au premier trimestre de l'exercice 2019, d'autres changements organisationnels en lien avec la mise en œuvre de l'initiative de transformation ont donné lieu à des charges de restructuration additionnelles de 1 million de dollars.

Au troisième trimestre de l'exercice 2019, environ 350 employés ont quitté la société, ce qui porte le nombre d'employés ayant quitté aux termes du programme de départs volontaires à environ 2 060.

## Amortissement

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	Trois mois clos les 31 mai			Neuf mois clos les 31 mai		
	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %
Amortissement – produits (charges)						
Produits différés tirés du matériel	5	7	(28,6)	16	24	(33,3)
Coûts de matériel différés	(21)	(27)	(22,2)	(66)	(85)	(22,4)
Immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et autres	(247)	(232)	6,5	(738)	(705)	4,7

<sup>1)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées en raison d'une modification de méthode comptable. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

L'amortissement des immobilisations corporelles, des immobilisations incorporelles et autres a augmenté de respectivement 6,5 % et 4,7 % pour les trois mois et les neuf mois clos le 31 mai 2019 par rapport à celui des périodes de comparaison en raison de l'amortissement de nouvelles dépenses qui a dépassé l'amortissement des actifs qui sont devenus entièrement amortis au cours de la période.

## Amortissement des coûts de financement et charges d'intérêts

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	Trois mois clos les 31 mai			Neuf mois clos les 31 mai		
	2019	2018	Variation en %	2019	2018	Variation en %
Amortissement des coûts de financement – dette à long terme	1	–	–	2	2	–
Charges d'intérêts	62	60	3,3	192	184	4,3

Les charges d'intérêts pour les trois mois et les neuf mois clos le 31 mai 2019 ont augmenté par rapport à celles des périodes de comparaison surtout en raison de la hausse des soldes de la dette existante pour l'exercice considéré. Voir la note 11 des états financiers consolidés intermédiaires non audités pour obtenir de plus amples renseignements.

## Quote-part du résultat d'une entreprise associée comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence

Pour les trois mois et les neuf mois clos le 31 mai 2019, la société a comptabilisé un montant de respectivement 20 millions de dollars et 46 millions de dollars au titre de sa quote-part du résultat liée à sa participation dans Corus, comparativement à une quote-part des pertes de respectivement 259 millions de dollars et 213 millions de dollars pour les périodes de comparaison. L'augmentation traduit essentiellement la comptabilisation au troisième trimestre de l'exercice 2018 d'une perte de valeur de 284 millions de dollars de la participation de la société dans Corus.

Le 31 mai 2019, la société a vendu la totalité de ses 80 630 383 actions participatives sans droit de vote de catégorie B de Corus au prix de 6,80 \$ l'action. Le produit de la vente, déduction faite des coûts de transaction, était de 526 millions de dollars, ce qui a donné lieu à une perte de 109 millions de dollars pour les trois mois et neuf mois clos le 31 mai 2019.

### Autres profits et pertes

Les autres profits et pertes comprennent généralement des profits et des pertes de change réalisés et latents sur les actifs et les passifs courants libellés en dollars américains, des profits et des pertes à la cession d'immobilisations corporelles et d'investissements mineurs, et la quote-part de la société dans les activités de Burrard Landing Lot 2 Holdings Partnership.

Au cours de la période de trois mois close le 31 mai 2019, la société a comptabilisé un profit net de 41 millions de dollars à la cession d'immobilisations corporelles et un profit de 15 millions de dollars à la cession d'un portefeuille de placements mineurs.

### Impôt sur le résultat

L'impôt sur le résultat a diminué pour le trimestre par rapport à celui du troisième trimestre de l'exercice 2018 en raison surtout des taux d'imposition applicables moins élevés (diminution du taux d'imposition prévu par la loi en Alberta).

## Situation financière

Le total de l'actif au 31 mai 2019 se chiffrait à 15,5 milliards de dollars, comparativement à 14,4 milliards de dollars au 31 août 2018. Voici une analyse des principaux changements survenus dans l'état de la situation financière consolidé depuis le 31 août 2018.

L'actif courant a augmenté de 1 062 millions de dollars surtout en raison des hausses de la trésorerie de 1 043 millions de dollars, des autres actifs courants de 33 millions de dollars et de la partie courante des actifs sur contrat de 2 millions de dollars, le tout en partie contrebalancé par la diminution des créances clients de 19 millions de dollars. L'augmentation de la trésorerie est essentiellement attribuable à l'émission de billets de premier rang d'un capital de 1 milliard de dollars, au produit net de 993 millions de dollars, au produit de 551 millions de dollars à la vente de Corus et d'autres portefeuilles de placement, au produit de 46 millions de dollars à la cession d'immobilisations corporelles, ainsi qu'aux fonds provenant des activités poursuivies, contrebalancés en partie par les fonds affectés à l'acquisition de la bande de spectre pour une contrepartie de 492 millions de dollars et à d'autres ajouts d'immobilisations.

Les autres actifs courants ont augmenté au cours de la période, principalement en raison d'une hausse du nombre d'abonnés de la division Sans fil qui optent pour MyTab Boost, un forfait qui permet aux clients de payer moins cher pour leur appareil au départ s'ils acceptent de payer un montant supplémentaire prédéterminé sur leur facture mensuelle. Cette augmentation est toujours alimentée par la hausse des ventes d'appareils.

La partie courante des actifs sur contrat a augmenté au cours de la période, principalement en raison d'une hausse du nombre d'abonnés de la division Sans fil qui optent pour MyTab, le programme d'appareils sans fil à rabais discrétionnaire. En vertu d'IFRS 15, la partie du rabais accordé pour l'appareil est portée en diminution des produits tirés du matériel au moment où l'appareil est transféré au client, tandis que la partie liée aux produits tirés des services est comptabilisée comme actif sur contrat et amortie sur la durée du contrat en diminution des produits tirés des services futurs.

Les placements et autres actifs ont diminué de 623 millions de dollars, ce qui s'explique par la cession de la participation de la société dans Corus et d'autres placements en portefeuille mineurs. Les immobilisations corporelles ont augmenté de 115 millions de dollars en raison de l'excédent des dépenses d'investissement sur l'amortissement. Les immobilisations incorporelles ont augmenté de 470 millions de dollars, principalement en raison de l'acquisition de spectre d'un montant de 492 millions de dollars, contrebalancée par l'amortissement des immobilisations incorporelles existantes.

Les passifs courants ont augmenté de 1,1 milliard de dollars au cours de la période, du fait surtout d'une hausse de 1,25 milliard de dollars de la partie courante de la dette à long terme imputable au reclassement d'un billet de premier rang de 1,25 milliard de dollars venant à échéance en octobre 2019, contrebalancée en partie par la diminution de 61 millions de dollars des dettes fournisseurs et charges à payer, de 6 millions de dollars des provisions, de 40 millions de dollars de l'impôt sur le résultat à payer et de 7 millions de dollars de la partie courante des passifs sur contrat.

La baisse des dettes fournisseurs et charges à payer est attribuable au calendrier des paiements et aux fluctuations de diverses dettes fournisseurs, y compris les dépenses d'investissement, les intérêts et les frais de programmation. La baisse des provisions courantes est surtout attribuable au paiement des charges de restructuration liées à l'initiative de transformation. Dans le cadre du programme de départs volontaires, la société a comptabilisé des charges de restructuration de 447 millions de dollars au cours des exercices 2018 et 2019, composées essentiellement d'indemnités de départ et d'autres charges connexes, dont 272 millions de dollars ont été payés, 174 millions de dollars étaient inscrits dans les provisions courantes et 1 million de dollars, dans les provisions non courantes. L'impôt sur le résultat à payer a diminué en raison des versements d'acomptes provisionnels d'impôt dans le cours normal des activités, contrebalancés en partie par la provision de la période considérée.

La dette à long terme a diminué de 254 millions de dollars, principalement en raison du reclassement du billet de premier rang d'un capital de 1,25 milliard de dollars dans les passifs courants, contrebalancé en partie par l'émission de billets de premier rang d'un capital de 1 milliard de dollars, dont 500 millions de dollars viendront à échéance en 2023 et 500 millions de dollars, en 2028.

Les capitaux propres ont progressé de 265 millions de dollars, principalement sous l'effet des hausses de 198 millions de dollars du capital social et de 107 millions de dollars des résultats non distribués, contrebalancées en partie par une hausse de 40 millions de dollars du cumul des autres éléments du résultat global. Le capital social a augmenté avec l'émission de 7 871 860 actions participatives sans droit de vote de catégorie B («actions sans droit de vote de catégorie B») aux termes du régime d'options sur actions et du régime de réinvestissement des dividendes de la société. Les résultats non distribués ont augmenté en raison du résultat net de l'exercice considéré de 569 millions de dollars, partiellement contrebalancé par des dividendes de 301 millions de dollars.

Au 15 juin 2019, il y avait 492 145 608 actions sans droit de vote de catégorie B, 10 012 393 actions de série A, 1 987 607 actions de série B et 22 372 064 actions de catégorie A émises et en circulation. Au 15 juin 2019, 8 518 001 actions sans droit de vote de catégorie B pouvaient être émises à l'exercice d'options en cours. Les actions de Shaw se négocient à la Bourse de Toronto («TSX»), la Bourse de croissance («TSXV») et la Bourse de New York («NYSE») et sont incluses dans l'indice S&P/TSX 60 (symboles : SJR.B, SJR.PR.A, SJR.PR.B à la TSX; SJR à la NYSE; et SJR.A à la TSXV). Pour plus d'information, veuillez visiter le site [www.shaw.ca](http://www.shaw.ca).

## Situation de trésorerie et sources de financement

Au cours des neuf mois clos le 31 mai 2019, la société a généré des flux de trésorerie disponibles de 500 millions de dollars. Shaw a utilisé ses flux de trésorerie disponibles, ainsi que le produit net de 551 millions de dollars à la vente de son placement dans les actions de catégorie B de Corus et d'un autre placement en portefeuille mineur, le produit net de 993 millions de dollars de l'émission d'un billet de premier rang et le produit net de l'émission d'actions sans droit de vote de catégorie B de 33 millions de dollars pour financer la variation nette du fonds de roulement de 169 millions de dollars, verser des dividendes sur les actions ordinaires de 292 millions de dollars, acheter des licences de spectre d'un montant de 492 millions de dollars et payer les charges de restructuration de 102 millions de dollars.

## Structure de la dette et politique financière

Le 2 novembre 2018, la société a solidifié son bilan au moyen de l'émission de billets de premier rang pour un montant de 1 milliard de dollars, soit un montant en capital de 500 millions de dollars de billets à 3,80 % échéant le 2 novembre 2023 et un montant en capital de 500 millions de dollars de billets à 4,40 % échéant le 2 novembre 2028. Les fonds seront utilisés à des fins générales, ce qui pourrait inclure le remboursement de la dette de la société. Le 21 novembre 2018, la société a modifié les modalités de sa facilité de crédit bancaire de 1,5 milliard de dollars afin d'en reporter la date d'échéance à décembre 2023. La facilité peut être utilisée pour financer le fonds de roulement et à des fins générales, dont l'émission de lettres de crédit.

Au cours de la période de neuf mois close le 31 mai 2019, la société a émis, à même le capital autorisé, des actions sans droit de vote de catégorie B pour un montant de 161 millions de dollars aux termes du régime de réinvestissement des dividendes.

Avec prise en effet le 29 mai 2019, la société a modifié les modalités de son programme de titrisation des créances clients afin de prolonger la durée du programme jusqu'au 29 mai 2022 et d'augmenter les ventes jusqu'à concurrence de 200 millions de dollars. Au 31 mai 2019, le montant emprunté aux termes du programme était de 40 millions de dollars. La société continue d'assurer le service des créances clients vendues et conserve la quasi-totalité des risques et avantages qui y sont associés. Par conséquent, les créances clients demeurent comptabilisées dans l'état de la situation financière consolidé de la société, et le financement obtenu est comptabilisé à titre de passif courant (emprunts renouvelables à taux variables) garanti par les créances clients. Les droits de l'acheteur relativement à ces créances clients ont priorité de rang sur les droits de la société et, aux termes du programme, la société ne peut utiliser les créances clients comme garantie à aucune autre fin. L'acheteur des créances clients ne détient aucun droit sur les autres actifs de la société.

Au 31 mai 2019, le ratio de levier financier de la dette nette pour la société était de 1,8 fois. Compte tenu des conditions d'exploitation et de concurrence actuelles et de la situation sur les marchés financiers, le conseil d'administration a établi qu'un ratio de 2,0 à 2,5 fois serait optimal pour la société. Si le ratio sortait de cette fourchette de façon durable, le conseil d'administration pourrait choisir de restructurer le capital de manière à atteindre ces limites optimales. Le conseil d'administration peut aussi décider d'accroître la dette de la société au-delà de ces niveaux pour financer des projets stratégiques précis comme une acquisition importante ou le rachat d'actions sans droit de vote de catégorie B si les prix devaient chuter abruptement.

La société calcule le ratio de levier financier de la dette nette comme suit<sup>1</sup> :

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	<b>31 mai 2019</b>	31 août 2018 retraité <sup>3</sup>
Emprunts à court terme	40	40
Partie courante de la dette à long terme	1 251	1
Dette à long terme	4 056	4 310
50 % des actions privilégiées en circulation	147	147
Trésorerie	<b>(1 427)</b>	(384)
<b>A) Dette nette<sup>2</sup></b>	<b>4 067</b>	4 114
Résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement	2 179	2 056
Dividendes de Corus	33	92
<b>B) Résultat d'exploitation avant charges de restructuration et amortissement ajusté<sup>2</sup></b>	<b>2 212</b>	2 148
<b>A/B) Ratio de levier financier de la dette nette</b>	<b>1,8 fois</b>	1,9 fois

<sup>1)</sup> Le texte qui suit dresse la liste des utilisations par la société des mesures financières non conformes aux IFRS et présente un rapprochement avec les mesures conformes aux IFRS les plus semblables ou un renvoi à ce rapprochement.

<sup>2)</sup> Ces mesures financières n'ont pas de définition normalisée prescrite par les IFRS et pourraient donc ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par d'autres sociétés et n'ont pas été présentées comme un substitut à la liquidité prescrite par les IFRS.

<sup>3)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées pour tenir compte d'IFRS 15, ainsi que d'une modification de méthode comptable. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

Les facilités de crédit de Shaw sont assorties de clauses restrictives habituelles comportant le respect de ratios financiers minimum ou maximum.

	Limite des clauses restrictives
<b>Facilités de crédit de Shaw</b>	
Ratio total de la dette/flux de trésorerie d'exploitation <sup>1</sup>	< 5,00:1
Ratio flux de trésorerie d'exploitation <sup>1</sup> /charges fixes <sup>2</sup>	> 2,00:1

<sup>1)</sup> Aux fins des clauses restrictives, les flux de trésorerie d'exploitation sont calculés en multipliant par quatre le total pour le trimestre le plus récent du résultat net avant les charges d'intérêts, l'amortissement, la restructuration et l'impôt exigible et différé, compte non tenu du profit ou de la perte sur les placements comptabilisés selon la méthode de la mise en équivalence, plus les dividendes en espèces et les autres distributions en espèces reçus au cours des quatre trimestres les plus récents des placements comptabilisés selon la méthode de la mise en équivalence.

<sup>2)</sup> Les charges fixes sont définies comme le total des charges d'intérêts pour le trimestre le plus récent multiplié par quatre.

Au 31 mai 2019, Shaw se conformait à ces clauses restrictives et, d'après les plans d'affaires en vigueur, la société n'est au courant d'aucune condition ni d'aucun événement susceptible d'entraîner le non-respect des clauses sur la durée des emprunts qui viendront à échéance en décembre 2023.

Selon les activités de financement susmentionnées, le montant disponible sur les facilités de crédit et les flux de trésorerie disponibles prévus, la société prévoit avoir suffisamment de liquidités pour financer ses activités, régler ses obligations et financer le fonds de roulement, y compris la dette arrivant à échéance, au cours du prochain exercice. À plus long terme, Shaw s'attend à ce que ses flux de trésorerie disponibles et sa capacité d'emprunt soient suffisants pour financer les plans d'affaires dans un avenir prévisible et refinancer la dette arrivant à échéance.

Le 4 décembre 2018, la société a contracté de nouvelles facilités non garanties de lettres de crédit, aux termes desquelles des lettres de crédit ont été émises en faveur et déposées auprès d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada («ISDE») afin de satisfaire à l'exigence de dépôt financier préalable aux enchères relativement à sa demande de participation à la mise aux enchères du spectre de 600 MHz au cours de la période du 14 mars 2019 au 10 avril 2019. La filiale de services sans fil de la société, Freedom Mobile Inc., a fait l'acquisition de 11 blocs couplés sur la bande de spectre de la bande de 600 MHz pour une période de 20 ans dans l'ensemble de la zone de couverture sans fil, pour une somme totale de 492 millions de dollars. Conformément aux modalités de la mise aux enchères du spectre de 600 MHz, une tranche de 20 % (98 millions de dollars) a été payée à ISDE le 26 avril 2019 et la tranche résiduelle de 80 % (394 millions de dollars) lui a été payée le 24 mai 2019. Au 31 mai 2019, toutes les lettres de crédit avaient été annulées et toutes les facilités non garanties de lettres de crédit avaient été résiliées.

Au 31 mai 2019, la société disposait de 1,4 milliard de dollars de fonds en caisse, d'une facilité de crédit bancaire non utilisée de 1,5 milliard de dollars et d'un montant supplémentaire de 160 millions de dollars pouvant être prélevé aux termes de son programme de titrisation des créances clients.

## Flux de trésorerie d'exploitation

### Activités d'exploitation

	Trois mois clos les 31 mai			Neuf mois clos les 31 mai		
	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Variation en %
<i>(en millions de dollars canadiens)</i>						
Flux de trésorerie provenant des activités poursuivies	471	437	7,8	1 354	755	79,3
Variation nette des soldes hors trésorerie liés aux activités d'exploitation	(39)	(64)	39,1	(221)	143	>(100,0)
Activités d'exploitation des activités abandonnées	–	–	–	–	(2)	100,0
	432	373	15,8	1 133	896	26,5

<sup>1)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées pour tenir compte d'IFRS 15, ainsi que d'une modification de méthode comptable. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

Pour les trois mois clos le 31 mai 2019, les flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation ont augmenté par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice 2018, en raison surtout d'une hausse du résultat net tiré des activités poursuivies et d'une augmentation de la variation nette des soldes hors trésorerie liés aux activités d'exploitation. La variation nette des soldes hors trésorerie liés aux activités d'exploitation a différé de celle survenue au cours de la période correspondante de l'exercice précédent, en raison des variations des soldes des créances clients et des autres actifs courants ainsi que du calendrier de paiement des impôts exigibles et de règlement des dettes fournisseurs et charges à payer.

### Activités d'investissement

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	Trois mois clos les 31 mai			Neuf mois clos les 31 mai		
	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Diminution	2019	2018 (retraité) <sup>1</sup>	Diminution
Flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement	(202)	(262)	(60)	(814)	(857)	(43)

<sup>1)</sup> Les données de l'exercice 2018 ont été retraitées pour tenir compte d'IFRS 15, ainsi que d'une modification de méthode comptable. Voir la rubrique «Méthodes comptables».

Pour les trois mois clos le 31 mai 2019, les flux de trésorerie affectés aux activités d'investissement ont diminué par rapport à ceux de la période correspondante de l'exercice 2018, en raison principalement du produit net de 526 millions de dollars reçu à la cession de la participation de la société dans Corus, contrebalancé en partie par l'acquisition d'un spectre d'un montant de 492 millions de dollars et l'augmentation des fonds affectés aux dépenses d'investissement au cours de la période considérée.

### Activités de financement

Les variations des activités de financement au cours des périodes de comparaison sont les suivantes :

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	Trois mois clos les 31 mai		Neuf mois clos les 31 mai	
	2019	2018	2019	2018
Billets de premier rang – emprunts nets	–	–	1 000	10
Frais de montage de facilités bancaires	–	–	(9)	–
Dividendes	(100)	(98)	(299)	(292)
Émission d'actions sans droit de vote de catégorie B	10	4	33	31
Autres	(1)	(1)	(1)	(1)
	(91)	(95)	724	(252)

Le 2 novembre 2018, la société a assaini son bilan grâce à l'émission de billets de premier rang d'un capital de 1 milliard de dollars, comprenant des billets à 3,80 % échéant le 2 novembre 2023 d'un capital de 500 millions de dollars et des billets à 4,40 % échéant le 2 novembre 2028 d'un capital de 500 millions de dollars, déduction faite des coûts de transaction de 7 millions de dollars. Le 21 novembre 2018, la société a modifié les modalités de sa facilité de crédit bancaire de 1,5 milliard de dollars afin d'en reporter la date d'échéance à décembre 2023, ce qui s'est traduit par des frais de montage de facilités bancaires de 2 millions de dollars. (Se reporter à la rubrique «Situation de trésorerie et sources de financement» pour obtenir de plus amples renseignements.)

### Obligations contractuelles

Il n'y a eu aucun changement significatif aux obligations contractuelles de la société, y compris aux engagements de dépenses d'investissement, entre le 31 août 2018 et le 31 mai 2019.

## Méthodes comptables

Le rapport de gestion inclus dans le rapport annuel de la société au 31 août 2018 décrit les méthodes comptables critiques, y compris les estimations et les hypothèses clés formulées par la direction à partir de ces normes comptables et leur incidence sur les montants présentés dans les états financiers consolidés. Le rapport de gestion décrit également le choix des principales méthodes comptables lorsque plusieurs possibilités existent. Se reporter à la rubrique «Méthodes comptables critiques et estimations» du rapport de gestion de la société pour l'exercice clos le 31 août 2018. Les états financiers consolidés résumés intermédiaires suivent les mêmes méthodes comptables et modalités d'application que celles utilisées dans les états financiers consolidés annuels les plus récents, sauf dans les cas décrits plus loin.

### a) Nouvelles normes comptables

Nous avons adopté les nouvelles normes comptables suivantes avec prise d'effet le 1<sup>er</sup> septembre 2018.

- IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, a été publiée en mai 2014 et remplace IAS 11, *Contrats de construction*, IAS 18, *Produits des activités ordinaires*, IFRIC 13, *Programmes de fidélisation de la clientèle*, IFRIC 15, *Contrats de construction de biens immobiliers*, IFRIC 18, *Transferts d'actifs provenant de clients*, et SIC-31, *Produits des activités ordinaires – Opérations de troc impliquant des services de publicité*. Selon la nouvelle norme, la comptabilisation des produits des activités ordinaires doit illustrer le transfert des biens ou des services promis aux clients selon le montant de la contrepartie attendue en échange de ces biens ou services. Ce principe doit être appliqué en cinq étapes :
  - 1) Identifier le contrat conclu avec le client
  - 2) Identifier les obligations de prestation prévues au contrat
  - 3) Déterminer le prix de transaction
  - 4) Répartir le prix de transaction entre les différentes obligations de prestation prévues au contrat
  - 5) Comptabiliser les produits des activités ordinaires lorsque (ou à mesure que) les obligations de prestation sont remplies

IFRS 15 contient également des indications sur le traitement des coûts engagés pour l'obtention et l'exécution d'un contrat.

L'adoption d'IFRS 15 a eu une incidence sur les résultats présentés par la société, y compris le classement et le moment de la comptabilisation des produits ainsi que le traitement des coûts engagés pour obtenir des contrats avec des clients.

L'adoption de cette norme a eu une incidence importante principalement sur les forfaits de la division Sans fil selon lesquels le matériel et les services sont regroupés, notamment à l'égard du moment auquel les produits doivent être comptabilisés et du classement des produits. Le moment auquel les produits doivent être comptabilisés et leur classement ont été touchés parce que, au moment de la passation du contrat, IFRS 15 nécessite l'estimation de la contrepartie totale à recevoir sur la durée du contrat et la répartition de cette contrepartie entre toutes les obligations de prestation figurant dans le contrat en fonction généralement de leur prix de vente individuel relatif. Ces exigences ont entraîné une diminution des produits tirés du matériel comptabilisés au moment de la conclusion du contrat, étant donné que l'escompte comptabilisé antérieurement sur 24 mois est désormais comptabilisé à la conclusion du contrat, et une baisse des produits tirés des services comptabilisés sur la durée du contrat, étant donné qu'une partie de l'escompte alloué antérieurement uniquement aux produits tirés du matériel est allouée aux produits tirés des services. L'évaluation du total des produits comptabilisés sur la durée d'un contrat n'a pas été touchée par la nouvelle norme.

IFRS 15 exige également que les coûts marginaux d'obtention d'un contrat avec un client (par exemple, les commissions) soient inscrits à l'actif et amortis dans les charges d'exploitation sur la durée du contrat sur une base rationnelle et systématique conforme au rythme de fourniture des biens ou des services auxquels l'actif est lié. Auparavant, la société passait ces coûts en charges à mesure qu'ils étaient engagés.

La situation financière de la société a également été touchée par l'adoption d'IFRS 15, alors que de nouveaux actifs sur contrat et passifs sur contrat sont comptabilisés pour refléter les écarts entre le moment de la comptabilisation des produits et la facturation réelle de ces biens et services aux clients.

Aux fins de l'application de la nouvelle norme sur une base continue, nous devons poser des jugements à l'égard de la nouvelle norme, notamment pour déterminer si une promesse de fournir des biens ou des services peut être identifiée séparément, sur la manière de déterminer les prix de transaction et de répartir ces montants entre les obligations de prestation connexes. Nous devons également poser certains jugements pour déterminer si la rémunération fondée sur les ventes est une charge engagée pour obtenir des contrats avec les clients qui devrait être inscrite à l'actif et amortie par la suite de manière systématique au fil du temps.

Nous avons choisi d'adopter IFRS 15 selon son application rétrospective intégrale, sous réserve de certaines mesures de simplification. Par conséquent, toutes les informations comparatives des états financiers ont été préparées comme si IFRS 15 avait été adoptée le 1<sup>er</sup> septembre 2017. Les méthodes comptables décrites à la note 2 ont été utilisées pour préparer les états financiers consolidés intermédiaires au 31 mai 2019 et pour les trois mois et les neuf mois clos à cette date, les informations comparatives présentées pour les trois mois et les neuf mois clos le 31 mai 2018 et les états de la situation financière consolidés au 1<sup>er</sup> septembre 2017 et au 31 août 2018.

Nous avons décidé d'appliquer les mesures de simplification ci-après par suite de l'adoption d'IFRS 15 et de la transition à celle-ci :

- Aucun retraitement n'est nécessaire pour les contrats achevés qui commencent et se terminent au cours de la même période de présentation de l'information financière et ceux qui se sont terminés avant le 1<sup>er</sup> septembre 2017.
- Aucun retraitement n'est nécessaire pour les contrats modifiés avant le 1<sup>er</sup> septembre 2017. L'effet global des modifications est pris en compte au moment d'identifier les obligations de prestation remplies et les obligations de prestation non remplies, de déterminer le prix de transaction et de répartir le prix de transaction entre les obligations de prestation remplies et les obligations de prestation non remplies.
- La non-nécessité de présenter, une fois par an, la partie non remplie des obligations de prestation liées aux contrats d'une durée maximale d'un an ou dans les cas où les produits comptabilisés correspondent au montant facturé au client.

**Incidence d'IFRS 15, Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients**

L'incidence du passage à IFRS 15 sur les postes touchés des comptes de résultat consolidés résumés telle que présentée sous «Ajustements transitoires» ci-après pour les trois mois et les neuf mois clos le 31 mai 2018 est la suivante :

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	Trois mois clos le 31 mai 2018			Neuf mois clos le 31 mai 2018		
	Tel que publié	Incidence de la transition	Après la transition	Tel que publié	Incidence de la transition	Après la transition
Produits	i) 1 300	(11)	1 289	3 904	(41)	3 863
Charges d'exploitation et d'administration	ii) (753)	2	(751)	(2 375)	13	(2 362)
Autres produits (charges)	1	–	1	3	3	6
Charge (recouvrement) d'impôt	58	(3)	55	82	(10)	72
Résultat net des activités poursuivies	(91)	(6)	(97)	(141)	(15)	(156)

i) Répartition du prix de transaction

Pour calculer les produits comptabilisés à un point de vente, il faut estimer la contrepartie totale à recevoir sur la durée du contrat et la répartition de cette contrepartie entre toutes les obligations de prestation figurant dans le contrat en fonction généralement de leur prix de vente individuel relatif. En ce qui a trait aux contrats à terme de la division Sans fil, les produits tirés du matériel comptabilisés au moment de la conclusion du contrat, ainsi que les produits tirés des services comptabilisés sur la durée du contrat sont moins élevés que ceux comptabilisés antérieurement, comme il est mentionné ci-dessus.

ii) Commissions différées

Les coûts engagés pour obtenir ou exécuter un contrat avec un client étaient antérieurement passés en charges lorsqu'ils étaient engagés. Selon IFRS 15, ces coûts sont inscrits à l'actif et amortis par la suite comme des charges sur la durée du client sur une base rationnelle et systématique conforme au rythme de fourniture des biens ou des services auxquels l'actif est lié. Par conséquent, une réduction des commissions est comptabilisée au cours de la période considérée, de même qu'une augmentation compensatoire de l'amortissement des coûts inscrits à l'actif, sur la durée moyenne d'un client.

L'incidence du passage à IFRS 15 sur les produits ventilés pour les trois mois et les neuf mois clos le 31 mai 2018 est comme suit :

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	Trois mois clos le 31 mai 2018			Neuf mois clos le 31 mai 2018		
	Tel que publié	Incidence de la transition	Après la transition	Tel que publié	Incidence de la transition	Après la transition
<b>Services</b>						
Division Filiaire – Consommateurs	923	–	923	2 784	–	2 784
Division Filiaire – Services aux entreprises	141	–	141	421	–	421
Division Sans fil	155	(9)	146	428	(21)	407
	1 219	(9)	1 210	3 633	(21)	3 612
<b>Matériel et autres</b>						
Division Sans fil	82	(2)	80	274	(20)	254
	82	(2)	80	274	(20)	254
Éliminations intersectorielles	(1)	–	(1)	(3)	–	(3)
<b>Total des produits</b>	<b>1 300</b>	<b>(11)</b>	<b>1 289</b>	<b>3 904</b>	<b>(41)</b>	<b>3 863</b>

Pour l'exercice clos le 31 août 2018, la pleine incidence de la transition sur les produits s'est traduite par une baisse de 50 millions de dollars. D'autres précisions sur la pleine incidence d'IFRS 15 sur les résultats de l'exercice 2018 sont présentées à la note 2 des états financiers consolidés de la société pour l'exercice clos le 31 août 2018.

L'incidence du passage à IFRS 15 sur les postes touchés des états de la situation financière consolidés résumés telle que présentée sous «Ajustements transitoires» ci-après au 1<sup>er</sup> septembre 2017 et au 31 août 2018 est la suivante :

		Au 1 <sup>er</sup> septembre 2017			Au 31 août 2018		
		Tel que publié	Incidence de la transition	Après la transition	Tel que publié	Incidence de la transition	Après la transition
<i>(en millions de dollars canadiens)</i>							
Partie courante des actifs sur contrat	i)	–	15	15	–	59	59
Autres actifs courants	ii)	155	24	179	286	(13)	273
Actifs sur contrat	i)	–	44	44	–	76	76
Autres actifs non courants	ii)	255	(39)	216	300	(102)	198
Dettes fournisseurs et charges à payer	i)	913	(4)	909	971	(1)	970
Produits différés	i)	211	(211)	–	221	(221)	–
Partie courante des passifs sur contrat	i)	–	214	214	–	226	226
Crédits différés	i)	490	(21)	469	460	(18)	442
Passifs d'impôt différé	ii)	1 858	5	1 863	1 894	(6)	1 888
Passifs sur contrat	i)	–	21	21	–	18	18
Capitaux propres		6 154	40	6 194	5 957	22	5 979

i) Actifs et passifs sur contrat

Les actifs et passifs sur contrat découlent de la différence entre le moment de la comptabilisation des produits au début d'un contrat et le recouvrement des montants. Les actifs sur contrat résultent principalement de la différence entre les produits comptabilisés à la vente d'un appareil sans fil au début d'un contrat à terme et les montants recouverts au point de vente.

Les passifs sur contrat découlent de la réception d'un paiement sur un contrat conclu avec un client avant la fourniture des biens ou la prestation des services connexes. Nous comptabiliserons les actifs et les passifs sur contrat sur la base de chaque contrat, lequel sera présenté comme un actif net sur un seul contrat ou un passif net sur un seul contrat.

ii) Actif au titre des commissions différées

Selon IFRS 15, nous différons les commissions payées aux représentants internes et externes par suite de l'obtention de contrats avec des clients à titre d'actifs sur commissions différées et les amortissons selon le rythme de fourniture des biens ou des services au client, soit en général une période de 24 mois à 36 mois.

Voir «Ajustements transitoires» ci-après pour l'incidence de l'application d'IFRS 15 sur les tableaux de flux de trésorerie consolidés présentés auparavant.

- IFRS 9, *Instruments financiers*, a été revue et publiée en juillet 2014 et remplace IAS 39, *Instruments financiers : Comptabilisation et évaluation*. IFRS 9 présente des directives à jour sur le classement et l'évaluation d'instruments financiers, de nouvelles directives sur l'évaluation de la dépréciation des actifs financiers et de nouvelles directives sur la comptabilité de couverture. Nous avons appliqué IFRS 9 ainsi que les modifications corrélatives apportées à d'autres normes IFRS de manière rétrospective, sauf pour les modifications à la comptabilité de couverture, comme il est décrit ci-après, lesquelles ont été appliquées de manière prospective. L'adoption d'IFRS 9 n'a pas eu d'incidence importante sur notre performance financière ou les valeurs comptables des instruments financiers de la société, comme il est décrit ci-après sous «Ajustements transitoires».

IFRS 9 remplace les modèles de classement et d'évaluation d'IAS 39 par un modèle unique selon lequel les actifs financiers sont classés et évalués au coût amorti, à la juste valeur par le biais des autres éléments du résultat global («JVAERG») ou à la juste valeur par le biais du résultat net («JVRN»), et élimine les catégories établies dans IAS 39, soit détenues jusqu'à l'échéance, prêts et créances et disponibles à la vente. Les placements et les instruments de capitaux propres doivent par défaut être évalués à la JVRN, à moins qu'ils ne fassent au cas par cas l'objet d'un choix permettant l'évaluation irrévocable à la JVAERG. Le classement et l'évaluation des actifs financiers reposent sur le modèle économique en vertu duquel un actif financier est géré et sur les caractéristiques des flux de trésorerie contractuels. L'adoption d'IFRS 9 n'a pas eu d'incidence significative sur l'évaluation des actifs financiers de la société :

- La trésorerie et les instruments dérivés classés comme disponibles à la vente et évalués à la JVRN en vertu d'IAS 39 continuent d'être évalués ainsi en vertu d'IFRS 9, selon un classement à la JVRN à jour.
- Les placements dans des instruments de capitaux propres qui ne sont pas cotés sur un marché actif et dont la juste valeur ne peut être évaluée de façon fiable sont classés comme disponibles à la vente et comptabilisés au coût, diminué pour tenir compte de la dépréciation selon IAS 39, et doivent dorénavant être classés et évalués à la JVRN en vertu d'IFRS 9. Aucun changement n'a été apporté à l'évaluation de ces actifs au moment de la transition.
- Les créances clients et autres débiteurs classés comme prêts et créances et évalués au coût amorti en vertu d'IAS 39 continuent d'être évalués ainsi en vertu d'IFRS 9, selon un classement au coût amorti à jour.

IFRS 9 conserve la plupart des exigences d'IAS 39 pour les passifs financiers. Nous n'avons pas retenu l'option de la désignation de passifs financiers à la JVRN, de sorte que l'adoption d'IFRS 9 n'a pas influé sur nos méthodes de comptabilisation des passifs financiers, étant donné que tous les passifs continuent d'être évalués au coût amorti.

La dépréciation des passifs financiers en vertu d'IFRS 9 repose sur un modèle fondé sur les pertes de crédit attendues, contrairement au modèle des pertes subies d'IAS 39. IFRS 9 s'applique aux actifs financiers évalués au coût amorti, y compris les actifs sur contrat en vertu d'IFRS 15, et prévoit la prise en compte de divers facteurs, dont l'information historique, courante et prospective au moment d'évaluer les pertes de crédit attendues. Nous avons recours à la méthode simplifiée pour évaluer les pertes en fonction des pertes de crédit attendues pour la durée de vie pour les créances clients et les actifs sur contrat. Les montants jugés irrécouvrables sont radiés et comptabilisés dans les charges d'exploitation et d'administration au compte de résultat consolidé. Cette modification n'a pas eu d'incidence notable sur les créances clients.

IFRS 9 ne modifie pas fondamentalement les types de relations de couverture ni les exigences visant l'évaluation et la comptabilisation de l'inefficacité; elle nous oblige toutefois à nous assurer que les relations de couverture sont cohérentes avec notre objectif et notre stratégie de gestion des risques et à appliquer une approche tenant davantage compte d'informations qualitatives et prospectives pour évaluer l'efficacité d'une couverture. La norme prévoit également que les montants comptabilisés à l'égard d'opérations de couverture de flux de trésorerie liées à des acquisitions anticipées d'actifs non financiers réglées au cours de la période soient reclassés du cumul des autres éléments du résultat global au coût des actifs non financiers au moment de leur comptabilisation. En vertu d'IAS 39, lorsqu'une transaction prévue était par la suite comptabilisée comme un actif non financier, les montants étaient reclassés des autres éléments du résultat global.

Conformément aux dispositions transitoires d'IFRS 9 pour la comptabilité de couverture, la société a appliqué les exigences d'IFRS 9 en matière de comptabilité de couverture de façon prospective à compter de la date d'application initiale, sans retraitement des montants des périodes comparatives. Les relations de couverture admissibles de la société au 31 août 2018 étaient également admissibles à la comptabilité de couverture en vertu d'IFRS 9, de sorte qu'elles ont été considérées comme des relations de couverture maintenues. Étant donné que les conditions essentielles des instruments de couverture concordent avec celles des éléments couverts correspondants, toutes les relations de couverture continuent d'être efficaces selon les exigences relatives à l'évaluation de l'efficacité d'IFRS 9. La société n'a désigné aucune relation de couverture en vertu d'IFRS 9 qui n'aurait pas satisfait aux critères de la comptabilité de couverture admissible en vertu d'IAS 39.

## b) Normes et modifications de normes publiées, mais non encore entrées en vigueur

La société n'a pas encore adopté certaines normes et modifications qui ont été publiées, mais ne sont pas encore entrées en vigueur. Les prises de position comptables suivantes sont en cours d'évaluation aux fins de la détermination de leur incidence sur les résultats et la situation financière de la société.

- IFRS 16, *Contrats de location*, a été publiée en janvier 2016 et remplace IAS 17, *Contrats de location*. La nouvelle norme exige des entités qu'elles comptabilisent les actifs locatifs et les obligations locatives à l'état de la situation financière. Pour les preneurs, IFRS 16 élimine le classement des contrats de location à titre de contrats de location simple ou de contrats de location-financement, et traite de fait tous les contrats de location comme des contrats de location-financement. Certains contrats de location à court terme (moins de 12 mois) et les contrats de location d'actifs de faible valeur ne sont pas assujettis à ces exigences et peuvent continuer d'être traités à titre de contrats de location simple. Les bailleurs continueront de suivre un modèle de classement des contrats de location à deux catégories. Le classement permettra de déterminer de quelle manière et à quel moment le bailleur comptabilisera les produits locatifs, et quels actifs seront comptabilisés.

Étant donné que la société a des obligations contractuelles importantes qui sont actuellement comptabilisées à titre de contrats de location simple, elle s'attend à ce que l'adoption d'IFRS 16 donne lieu à une augmentation importante des actifs et des passifs et à des changements importants relativement au moment de la comptabilisation des charges associées aux ententes locatives bien qu'à ce stade-ci du processus de mise en œuvre d'IFRS 16 par la société, il soit impossible de procéder à des estimations quantitatives raisonnables quant aux effets de la nouvelle norme.

La société continue d'évaluer l'incidence de cette norme sur ses états financiers consolidés et poursuit la mise en œuvre d'un nouveau système qui lui permettra de respecter les exigences de la norme pour chaque contrat. Elle continue l'évaluation de ses décisions en matière de méthodes comptables et a entrepris le processus de validation des données, lesquels devraient se poursuivre tout au long de l'exercice 2019. À l'adoption d'IFRS 16 le 1<sup>er</sup> septembre 2019, la société a décidé d'appliquer une approche rétrospective modifiée. Elle prévoit présenter l'incidence financière estimée de l'adoption d'IFRS 16 dans les résultats financiers consolidés annuels audités de 2019.

- IFRIC 23, *Incertitude relative aux traitements fiscaux*, a été publiée en 2017 pour clarifier l'application des exigences de comptabilisation et d'évaluation d'IAS 12, en cas d'incertitude relative aux traitements fiscaux. La norme doit être appliquée aux exercices ouverts à compter du 1<sup>er</sup> janvier 2019, ce qui, dans le cas de la société, correspondra à l'exercice ouvert le 1<sup>er</sup> septembre 2019. La société évalue actuellement l'incidence de cette norme sur ses états financiers consolidés.

**c) Modification de méthode comptable**

Le 1<sup>er</sup> septembre 2018, la société a volontairement modifié sa méthode comptable pour le traitement des terminaux de câblodistribution numériques afin de les comptabiliser comme immobilisations corporelles plutôt que comme stocks à l'acquisition. La société estime que la modification de la méthode comptable permettra d'accroître la pertinence et la limpidité des informations financières, la société ayant modifié les services offerts à ses clients, de sorte que les terminaux de câblodistribution numériques sont dorénavant surtout loués plutôt que vendus aux clients. Par le passé, les stocks comprenaient les terminaux de câblodistribution numériques, qui étaient détenus par les clients jusqu'à la location ou à l'achat au coût ou à un prix subventionné. Lorsque le matériel était loué, les coûts étaient portés aux immobilisations corporelles et amortis sur la durée d'utilité du matériel, puis sortis des dépenses d'investissement et réaffectés aux stocks une fois le matériel remis par le client. Aux termes de la nouvelle méthode, tous les terminaux de câblodistribution numériques seront classés comme immobilisations corporelles qu'ils soient déployés ou non dans les résidences des clients, la société estimant que cette façon de faire reflète mieux la réalité économique de ses activités. La modification de méthode comptable a été appliquée de manière rétrospective. Voir «Ajustements transitoires» ci-après pour connaître l'incidence de cette modification de méthode comptable sur les états de la situation financière consolidés, les comptes de résultat consolidés et les tableaux des flux de trésorerie consolidés présentés antérieurement.

d) Ajustements transitoires

L'incidence de la transition à IFRS 15 et de l'adoption d'une nouvelle méthode comptable décrite précédemment sur les comptes de résultat consolidés résumés pour les trois mois et neuf mois clos le 31 mai 2018 est présentée ci-après.

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	Trois mois clos le 31 mai 2018				Neuf mois clos le 31 mai 2018			
	Tel que publié	Transition de méthode à IFRS 15 comptable	Modification	Après la transition	Tel que publié	Transition de méthode à IFRS 15 comptable	Modification	Après la transition
<b>Produits</b>	1 300	(11)	–	1 289	3 904	(41)	–	3 863
Charges d'exploitation et d'administration	(753)	2	–	(751)	(2 375)	13	–	(2 362)
Charges de restructuration	(13)	–	–	(13)	(430)	–	–	(430)
Amortissement :				–				–
Produits différés tirés du matériel	7	–	–	7	24	–	–	24
Coûts de matériel différés	(27)	–	–	(27)	(85)	–	–	(85)
Immobilisations corporelles, immobilisations incorporelles et autres	(229)	–	(3)	(232)	(695)	–	(10)	(705)
<b>Résultat d'exploitation des activités poursuivies</b>	<b>285</b>	<b>(9)</b>	<b>(3)</b>	<b>273</b>	<b>343</b>	<b>(28)</b>	<b>(10)</b>	<b>305</b>
Amortissement des coûts de financement – dette à long terme	–	–	–	–	(2)	–	–	(2)
Charges d'intérêts	(60)	–	–	(60)	(184)	–	–	(184)
Quote-part du résultat d'une entreprise associée ou d'une coentreprise comptabilisée selon la méthode de la mise en équivalence	(259)	–	–	(259)	(213)	–	–	(213)
Autres produits (charges)	1	–	–	1	3	3	–	6
<b>Résultat des activités poursuivies avant impôt sur le résultat</b>	<b>(33)</b>	<b>(9)</b>	<b>(3)</b>	<b>(45)</b>	<b>(53)</b>	<b>(25)</b>	<b>(10)</b>	<b>(88)</b>
Charge d'impôt exigible	18	–	–	18	96	–	–	96
Charge (recouvrement) d'impôt différé	40	(3)	(1)	36	(14)	(10)	(3)	(27)
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>(91)</b>	<b>(6)</b>	<b>(2)</b>	<b>(99)</b>	<b>(135)</b>	<b>(15)</b>	<b>(7)</b>	<b>(157)</b>
Résultat des activités abandonnées, déduction faite de l'impôt	–	–	–	–	(6)	–	–	(6)
<b>Résultat net des activités poursuivies</b>	<b>(91)</b>	<b>(6)</b>	<b>(2)</b>	<b>(99)</b>	<b>(141)</b>	<b>(15)</b>	<b>(7)</b>	<b>(163)</b>
<b>Résultat net des activités poursuivies attribuable aux :</b>								
Actionnaires	(91)	(6)	(2)	(99)	(135)	(15)	(7)	(157)
<b>Résultat des activités abandonnées attribuable aux :</b>								
Actionnaires	–	–	–	–	(6)	–	–	(6)
<b>Résultat de base par action</b>								
Activités poursuivies	(0,18)	–	–	(0,20)	(0,28)	–	–	(0,33)
Activités abandonnées	–	–	–	–	(0,01)	–	–	(0,01)
	(0,18)	–	–	(0,20)	(0,29)	–	–	(0,34)
<b>Résultat dilué par action</b>								
Activités poursuivies	(0,18)	–	–	(0,20)	(0,28)	–	–	(0,33)
Activités abandonnées	–	–	–	–	(0,01)	–	–	(0,01)
	(0,18)	–	–	(0,20)	(0,29)	–	–	(0,34)

L'incidence de la transition à IFRS 15 et de l'adoption d'une nouvelle méthode comptable décrite précédemment sur les états de la situation financière consolidés résumés au 1<sup>er</sup> septembre 2017 et au 31 août 2018 est présentée ci-après.

<i>(en millions de dollars canadiens)</i>	Au 1 <sup>er</sup> septembre 2017				Au 31 août 2018			
	Tel que publié	Transition à IFRS 15	Modification de méthode comptable	Après la transition	Tel que publié	Transition à IFRS 15	Modification de méthode comptable	Après la transition
<b>ACTIF</b>								
<b>Actif courant</b>								
Trésorerie	507	–	–	507	384	–	–	384
Créances clients	286	–	–	286	255	–	(2)	253
Stocks	109	–	(50)	59	101	–	(40)	61
Autres actifs courants	155	24	–	179	286	(13)	–	273
Partie courante des actifs sur contrat	–	15	–	15	–	59	–	59
Actifs détenus en vue de la vente	61	–	–	61	–	–	–	–
	1 118	39	(50)	1 107	1 026	46	(42)	1 030
Placements et autres actifs	937	–	–	937	660	–	–	660
Immobilisations corporelles	4 344	–	50	4 394	4 672	–	30	4 702
Autres actifs non courants	255	(39)	–	216	300	(102)	(1)	197
Actifs d'impôt différé	4	–	–	4	4	–	–	4
Immobilisations incorporelles	7 435	–	–	7 435	7 482	–	–	7 482
Goodwill	280	–	–	280	280	–	–	280
Actifs sur contrat	–	44	–	44	–	76	–	76
	14 373	44	–	14 417	14 424	20	(13)	14 431
<b>PASSIF ET CAPITAUX PROPRES</b>								
<b>Passif courant</b>								
Emprunts à court terme	–	–	–	–	40	–	–	40
Dettes fournisseurs et charges à payer	913	(4)	–	909	971	(1)	–	970
Provisions	76	–	–	76	245	–	–	245
Impôt sur le résultat à payer	151	–	–	151	133	–	–	133
Produits différés	211	(211)	–	–	221	(221)	–	–
Partie courante des passifs sur contrat	–	214	–	214	–	226	–	226
Partie courante de la dette à long terme	2	–	–	2	1	–	–	1
Passifs détenus en vue de la vente	39	–	–	39	–	–	–	–
	1 392	(1)	–	1 391	1 611	4	–	1 615
Dette à long terme	4 298	–	–	4 298	4 310	–	–	4 310
Autres passifs non courants	114	–	–	114	13	–	–	13
Provisions	67	–	–	67	179	–	–	179
Crédits différés	490	(21)	–	469	460	(18)	–	442
Passifs sur contrat	–	21	–	21	–	18	–	18
Passifs d'impôt différé	1 858	5	–	1 863	1 894	(6)	(4)	1 884
	8 219	4	–	8 223	8 467	(2)	(4)	8 461
<b>Capitaux propres</b>								
Actionnaires ordinaires et privilégiés	6 153	40	–	6 193	5 956	22	(9)	5 969
Participations ne donnant pas le contrôle dans des filiales	1	–	–	1	1	–	–	1
	6 154	40	–	6 194	5 957	22	(9)	5 970
	14 373	44	–	14 417	14 424	20	(13)	14 431

L'incidence de la transition à IFRS 15 et de l'adoption d'une nouvelle méthode comptable décrite ci-dessus sur les tableaux des flux de trésorerie consolidés résumés pour les trois mois et neuf mois clos le 31 mai 2018 est présentée ci-après.

	Trois mois clos le 31 mai 2018			Neuf mois clos le 31 mai 2018				
	Tel que publié	Modificatif à IFRS 15 comptable	Après la transition	Tel que publié	Modificatif à IFRS 15 comptable	Après la transition		
<i>(en millions de dollars canadiens)</i>								
<b>ACTIVITÉS D'EXPLOITATION</b>								
<b>Flux de trésorerie provenant des activités poursuivies</b>	459	(22)	–	437	817	(62)	–	755
Variation nette des soldes hors trésorerie liés aux activités poursuivies	(101)	22	15	(64)	86	62	(5)	143
Activités d'exploitation des activités abandonnées	–	–	–	–	(2)	–	–	(2)
	358	–	15	373	901	–	(5)	896
<b>ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT</b>								
Acquisitions d'immobilisations corporelles	(231)	–	(15)	(246)	(833)	–	5	(828)
Ajouts aux coûts de matériel (montant net)	(11)	–	–	(11)	(37)	–	–	(37)
Acquisitions d'autres immobilisations incorporelles	(29)	–	–	(29)	(84)	–	–	(84)
Produit de la vente des activités abandonnées, déduction faite de la trésorerie vendue	–	–	–	–	18	–	–	18
Acquisitions de placements et d'autres actifs, montant net	23	–	–	23	65	–	–	65
Produit de la cession d'immobilisations corporelles	1	–	–	1	9	–	–	9
	(247)	–	(15)	(262)	(862)	–	5	(857)
<b>ACTIVITÉS DE FINANCEMENT</b>								
Augmentation de la dette à long terme	2	–	–	–	10	–	–	10
Remboursements de la dette	(1)	–	–	(1)	(1)	–	–	(1)
Émission d'actions sans droit de vote de catégorie B	4	–	–	4	31	–	–	31
Dividendes versés sur les actions de catégorie A et les actions sans droit de vote de catégorie B	(96)	–	–	(96)	(286)	–	–	(286)
Dividendes versés sur les actions privilégiées	(2)	–	–	(2)	(6)	–	–	(6)
	(95)	–	–	(95)	(252)	–	–	(252)
<b>Augmentation (diminution) de la trésorerie</b>	16	–	–	16	(213)	–	–	(213)
Trésorerie au début de la période	278	–	–	278	507	–	–	507
<b>Trésorerie des activités poursuivies à la fin de la période</b>	<b>294</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>294</b>	<b>294</b>	<b>–</b>	<b>–</b>	<b>294</b>

## Transactions entre parties liées

Les transactions de la société avec des parties liées sont décrites à la rubrique «Transactions entre parties liées» du rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 août 2018, ainsi qu'à la note 28 des états financiers consolidés de la société pour l'exercice clos le 31 août 2018.

Le 15 mai 2019, la société a conclu la vente d'une parcelle de terrain non essentielle et du bâtiment qui s'y trouve (la «propriété») à une société associée de Shaw Family Living Trust («SFLT») (l'«acquéreur»), pour un produit net total d'environ 45 millions de dollars (pour de plus amples renseignements au sujet de SFLT, se reporter à la rubrique «Événements, tendances, risques et incertitudes connus – Contrôle de la société» du rapport de gestion annuel 2018 de la société). La valeur comptable de la propriété était d'environ 4 millions de dollars, ce qui a donné lieu à un profit à la cession de quelque 41 millions de dollars. Le prix d'acquisition a été établi selon les évaluations de deux évaluateurs indépendants. Dans le cadre de la transaction, l'acquéreur a convenu de louer la propriété à la société pour une période de trois ans aux taux de location du marché (lesquels ont aussi été établis sur la base des évaluations des deux évaluateurs indépendants), permettant ainsi à la société de monétiser un actif non essentiel. La transaction a été approuvée par les membres du conseil indépendants de la société.

Outre la transaction susmentionnée, il n'y a eu aucun changement significatif dans les transactions de la société avec des parties liées entre le 31 août 2018 et le 31 mai 2019.

## Instruments financiers

Il n'y a eu aucun changement significatif aux pratiques de gestion des risques de la société en ce qui concerne les instruments financiers entre le 31 août 2018 et le 31 mai 2019. Se reporter à la rubrique «Événements, tendances, risques et incertitudes connus – Taux d'intérêt, taux de change et marchés financiers» du rapport de gestion de la société pour l'exercice clos le 31 août 2018 et à la rubrique «Gestion des risques» de la note 29 des états financiers consolidés de la société pour l'exercice clos le 31 août 2018.

## Contrôles et procédures internes

Des précisions sur les contrôles et les procédures de communication de l'information ainsi que sur le contrôle interne à l'égard de l'information financière («CIIF») sont présentées à la rubrique «Attestation» du rapport de gestion de la société pour l'exercice clos le 31 août 2018. Aucun changement concernant le CIIF au cours de l'exercice 2019, mis à part les éléments présentés ci-après, n'a eu ou n'aura vraisemblablement d'incidence importante sur le CIIF de la société.

Le 1<sup>er</sup> septembre 2018, la société a adopté IFRS 15, *Produits des activités ordinaires tirés de contrats conclus avec des clients*, et a mis en place un nouveau système de comptabilisation des produits pour se conformer aux exigences d'IFRS 15. Par conséquent, le CIIF de la société a fait l'objet de modifications et d'ajouts importants, dont les suivants, qui visent la division Sans fil. La société a procédé à :

- la mise à jour de ses méthodes et de ses procédures liées à la comptabilisation des produits;
- la mise en place de contrôles à l'égard du nouveau système de comptabilisation des produits pour assurer l'exactitude des données d'entrée et de sortie et des processus;
- la mise en place de contrôles pour répondre aux risques associés au modèle de comptabilisation des produits en cinq étapes.

Le 4 décembre 2018, la société a implanté un nouveau système de planification des ressources d'entreprise («ERP») pour la division Sans fil qui comprend les modules comptabilité et chaîne d'approvisionnement. Dans le cadre de cette implantation, la société a mis à jour le CIFF, au besoin, pour apporter les modifications requises à ses processus d'affaires et à ses procédures comptables. La direction continuera de surveiller l'efficacité de ces processus à plus long terme.

## Risques et incertitudes

Les risques et incertitudes importants qui touchent la société et ses activités sont décrits dans le rapport de gestion de la société pour l'exercice clos le 31 août 2018, à la rubrique «Événements, tendances, risques et incertitudes connus».

## Réglementation gouvernementale et nouveautés en matière de réglementation

Se reporter au rapport de gestion pour l'exercice clos le 31 août 2018 qui contient une analyse des règlements importants et de leur incidence sur nos activités au 28 novembre 2018. Les nouveautés réglementaires importantes qui sont survenues depuis cette date sont les suivantes :

### *Impôt sur le résultat*

Le 28 mai 2019, le gouvernement de l'Alberta a adopté le projet de loi 3, appelé *Job Creation Tax Cut*, qui fera passer les taux d'impôt provinciaux sur le revenu des sociétés de l'Alberta de 12 % à 8 % de façon progressive entre le 1<sup>er</sup> juillet 2019 et le 1<sup>er</sup> janvier 2022. Dans la foulée de ces modifications, étant donné que les taux d'impôt étaient considérés comme quasi adoptés le 28 mai 2019, nous avons comptabilisé un recouvrement d'impôt différé de 102 millions de dollars pour les trois mois clos le 31 mai 2019.

### *Consultation de l'ISDE sur les zones de service*

À la fin de 2018, l'ISDE a lancé une consultation sur un nouvel ensemble de zones de service plus petites pour la délivrance de licences de spectre (niveau 5) afin de compléter la série actuelle de mécanismes de licences de spectre, avançant que la délivrance de licences pour de plus petites zones encouragerait un plus grand accès au spectre dans les régions rurales. La décision est en suspens.

### *Droit d'auteur*

Le Projet de loi C-86, la *Loi d'exécution du budget*, a été sanctionné le 17 décembre 2018 et apporte plusieurs modifications à la *Loi sur le droit d'auteur* qui ont pris effet le 1<sup>er</sup> avril 2019. Les modifications pourraient donner lieu à une hausse des droits et à un risque de violation du droit d'auteur. Aux termes de la *Loi d'exécution du budget*, la SOCAN ne sera plus obligée de faire approuver ses tarifs (visant l'exécution publique d'œuvres musicales) par la Commission du droit d'auteur, ce qui lui permettra de négocier directement, au cas par cas, avec les usagers quant à l'octroi des licences. Si cette méthode d'octroi de licences en direct est adoptée par la SOCAN, elle pourrait faire augmenter les redevances de même que les coûts de transaction liés à la négociation des tarifs. La *Loi d'exécution du budget* pourrait accroître le risque de demandes de règlement (et le risque d'engager sa responsabilité en découlant) visant l'utilisation d'œuvres qui ne sont pas représentées, en raison de l'abrogation d'une disposition qui empêchait les utilisateurs d'être poursuivis pour violation par des titulaires de droits d'auteur d'œuvres non représentées lorsqu'aucun tarif n'avait été approuvé.

Le 18 décembre 2018, la Commission du droit d'auteur a rendu une décision tarifaire sur les tarifs de retransmission de signaux éloignés exigibles pour la période de 2014 à 2018 inclusivement, sans motifs écrits. En vertu de la décision, les tarifs ont été augmentés par rapport à ceux de la dernière année de la période tarifaire précédente, passant de 0,98 \$ par abonné par mois à une moyenne de 1,14 \$ sur la période tarifaire, le tarif de 2018 ayant été fixé à 1,17 \$. Au cours du premier trimestre, la société a engagé des coûts rétroactifs de 7,4 millions de dollars en raison des tarifs plus élevés que prévu de retransmission de signaux éloignés applicables pour la période allant de 2014 à 2018. Un tarif provisoire est en vigueur pour 2019, et est fondé sur le tarif de 2018 fixé dans la décision du 18 décembre 2018. Le 18 janvier 2019, les sociétés de gestion et les opposants ont déposé un avis de demande de contrôle judiciaire auprès de la Cour d'appel fédérale («CAF»), et une demande d'ajournement jusqu'à ce que les motifs écrits de la Commission

justifiant la décision tarifaire soient publiés, demande qui a été accueillie favorablement. Ainsi, les deux parties peuvent exercer leur droit de déposer une demande de contrôle judiciaire lorsque les motifs de la Commission du droit d'auteur seront publiés. Si, après la publication des motifs de la Commission du droit d'auteur, une société de gestion collective des droits ou un opposant décide de demander à nouveau le contrôle judiciaire de la décision de la Commission, ce contrôle pourrait se traduire par une hausse des redevances par suite d'un réexamen des taux par la Commission.

### *Forfaits de données seulement à moindre coût*

Dans sa décision de télécom CRTC 2018-97, le CRTC a reconnu les préoccupations du gouvernement à l'égard de l'abordabilité des services sans fil pour l'extrémité inférieure du marché, notamment pour les forfaits de données seulement, et a déclaré qu'il n'était pas certain que l'on pouvait compter sur la bonne volonté du marché pour qu'il offre des forfaits de données seulement à moindre coût. Par conséquent, le CRTC a lancé une nouvelle consultation pour examiner la disponibilité et les prix des forfaits de données seulement, et évaluer s'il devait exiger des fournisseurs de services sans fil qu'ils offrent des forfaits de données seulement à moindre coût. Le 17 décembre 2018, le CRTC a décidé qu'il devait s'abstenir d'imposer des forfaits précis de données seulement à moindre coût, recommandant plutôt aux trois entreprises de services sans fil titulaires nationales d'offrir les forfaits de données seulement à moindre coût proposés et de les maintenir sur le marché jusqu'à ce qu'une décision soit rendue par suite de l'examen à venir des services mobiles sans fil, lequel est décrit ci-dessous.

### *Rapport du CRTC sur le recours à des pratiques de vente au détail trompeuses ou agressives dans le secteur des communications*

Le 20 février 2019, le CRTC a publié un rapport sur les pratiques de vente au détail trompeuses ou agressives dans le secteur des communications et révélé qu'une bonne proportion des Canadiens sont visés par des pratiques de vente trompeuses ou agressives, dans tous les circuits de vente dans le cadre de l'achat de services de télécommunications et de câblodistribution. Bien que le rapport n'ait pas donné lieu à de nouvelles règles ou exigences réglementaires, les observations qu'il contient pourraient entraîner l'adoption de nouvelles mesures dans le contexte d'instances actuelles ou futures qui, si elles sont mises en œuvre, pourraient avoir une incidence défavorable sur les produits de la société.

### *Examen des services sans fil par le CRTC*

Le 28 février 2019, le CRTC a publié un avis de consultation sur l'examen prévu du cadre réglementaire pour les services sans fil mobiles au Canada. L'instance comprendra l'évaluation de ce qui suit :

- la concurrence sur le marché des services mobiles sans fil de détail et la nécessité des interventions réglementaires sur le marché de détail;
- la réglementation des services sans fil de gros, notamment l'accès de gros pour les exploitants de réseaux mobiles virtuels («ERMV»);
- la présence possible d'obstacles à l'introduction de nouvelles technologies et toute intervention réglementaire requise à l'appui des investissements et de la concurrence.

L'avis reflète le point de vue préliminaire du CRTC quant à la nécessité de donner aux ERMV un accès de gros aux réseaux des fournisseurs titulaires de services nationaux. L'avis comprend une série de questions sur les exigences possibles en matière d'admissibilité et les autres modalités d'un régime obligatoire d'accès de gros pour les ERMV, entre autres. La réponse du CRTC aux questions, notamment, contenues dans l'avis pourrait avoir une incidence sur la capacité de Shaw de rivaliser sur le marché des services sans fil mobiles. Les nouvelles instructions du gouvernement à l'intention du CRTC au sujet des télécommunications décrites ci-après s'appliqueront à cette instance.

*Faits nouveaux touchant la politique en matière de spectre de l'ISDE*

Le 5 juin 2019, l'ISDE a rendu sa décision relative à l'examen de la bande de 3 500 MHz (3 450 à 3 650 MHz) pour permettre une utilisation flexible des services mobiles, ainsi que son cadre de consultation pour la vente aux enchères, qui devrait avoir lieu en 2020. Aux termes de la décision, les détenteurs actuels peuvent conserver une partie de leur spectre et le convertir en spectre mobile. Le reste du spectre sera mis aux enchères. La consultation a pour but de recueillir des commentaires sur de possibles mesures favorisant la concurrence, notamment l'établissement d'une réserve ou d'un plafond, ou une combinaison de mécanismes. La décision stipule également que l'ISDE entreprendra l'examen des bandes de 3 650 à 3 700 MHz et de 3 700 à 4 200 MHz dans l'avenir.

Le 5 juin, l'ISDE a également rendu une décision sur la libération future du spectre des ondes millimétriques. La décision permet une utilisation future des services mobiles dans les bandes de 26 GHz, 28 GHz et 38 GHz de même qu'une utilisation exempte de licence dans les bandes de 64 à 71 GHz. Les détails seront établis dans le contexte d'instances futures.

*Nouvelles instructions du gouvernement à l'intention du CRTC au sujet des télécommunications*

Le 16 juin 2019, le gouvernement a publié le libellé final d'un décret (suivant la publication d'un projet de décret le 9 mars 2019) contenant des instructions générales à l'intention du CRTC sur l'ensemble des mesures réglementaires de télécommunication, dont celles touchant les services Internet et de téléphonie des divisions Consommateurs et Services aux entreprises, nos services de télécommunications de gros et nos services sans fil. Les nouvelles instructions enjoignent le CRTC d'examiner comment les mesures prises peuvent promouvoir la concurrence et l'investissement, l'abordabilité, les intérêts des consommateurs et l'innovation. L'incidence des nouvelles instructions dépendra de leur interprétation par le CRTC dans le contexte d'affaires et de poursuites précises.