

Les titres décrits dans le présent prospectus ne sont offerts que là où l'autorité compétente a accordé son visa; ils ne peuvent être proposés que par des personnes dûment inscrites. Aucune commission des valeurs mobilières ni aucune autorité similaire au Canada ne s'est prononcée sur la qualité des titres offerts dans le présent prospectus; toute personne qui donne à entendre le contraire commet une infraction. Ces titres n'ont pas été et ne seront pas inscrits en vertu de la loi des États-Unis intitulée Securities Act of 1933, telle qu'elle est modifiée et, sous réserve de certaines exceptions, ils ne peuvent être offerts ni vendus, aux États-Unis d'Amérique ni à une personne des États-Unis. Se reporter à la rubrique *Mode de placement*.

Premier appel public à l'épargne



● \$
● **actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote**

Le présent appel public à l'épargne consiste en une nouvelle émission de ● actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'OCI Communications Inc. (OCI ou la société). Le prix d'offre des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote a été fixé par négociation entre la société et Griffiths McBurney & Associés, Marchés Mondiaux CIBC Inc., Valeurs Mobilières Crédit Suisse First Boston Canada Inc., ScotiaMcLeod Inc. et Yorkton Valeurs Mobilières Inc. (collectivement, les *preneurs fermes*). Se reporter à la rubrique *Mode de placement*. Si les preneurs fermes utilisent intégralement leur option en cas d'attribution excédentaire (mentionnée ci-dessous), ● actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote seront vendues par la société.

Les porteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote de la société sont en droit de bénéficier de la clause de la protection en cas d'offre publique d'achat qui leur conférera des droits particuliers en cas d'offre sur les actions de catégorie A comportant droit de vote de la société répondant à certains critères. Se reporter à la rubrique *Description du capital-actions — Clause de protection en cas d'offre publique d'achat*. Les statuts constitutifs de la société, avec leurs modifications, imposent certaines restrictions visant la propriété et la cession des actions de catégorie A comportant droit de vote de la société. Se reporter à la rubrique *Description du capital-actions — Restrictions sur la propriété et le contrôle non-canadiens*.

PRIX : ● \$ PAR ACTION SUBALTERNE DE CATÉGORIE B NE COMPORTANT PAS DROIT DE VOTE

	<u>Prix d'offre</u>	<u>Rémunération des preneurs fermes</u>	<u>Produit net pour la société⁽¹⁾</u>
Par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote	● \$	● \$	● \$
Total du placement ⁽²⁾	● \$	● \$	● \$

- 1) Avant déduction des frais exigibles de la société, estimés à environ ● \$, qui, avec les commissions des preneurs fermes, seront acquittés par OCI.
- 2) La société a accordé aux preneurs fermes une option en cas d'attribution excédentaire (l'*option en cas d'attribution excédentaire*) visant l'achat d'un nombre maximal de ● actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote supplémentaires aux mêmes conditions et selon les mêmes modalités que celles mentionnées ci-dessus pour couvrir les attributions excédentaires (le cas échéant) et pour des fins de la stabilisation du marché. L'option en cas d'attribution excédentaire expire 60 jours après la date de la clôture du présent placement. Si toutes ces actions supplémentaires sont souscrites par les preneurs fermes, le prix d'offre total s'établira à ● \$, la rémunération totale des preneurs fermes s'établira à ● \$ et le produit net total pour la société s'établira à ● \$. Ce prospectus vise aussi le placement d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote pouvant être émises à la levée de l'option en cas d'attribution excédentaire. Se reporter à la rubrique *Mode de placement*.

Il n'existe actuellement aucun marché pour la négociation des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Un placement dans les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote est assujéti à des facteurs de risque que les acquéreurs éventuels devraient étudier attentivement. Se reporter à la rubrique *Facteurs de risque*. Le prix d'offre de chaque action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote dépasse l'actif corporel net de celle-ci au 31 août 1999 de ● \$, compte tenu du présent placement (à supposer que les preneurs fermes ne lèvent pas l'option en cas d'attribution excédentaire), ce qui représente une dilution de ● % du prix d'offre. Se reporter à la rubrique *Dilution*.

Les preneurs fermes, à titre de contrepartistes, offrent conditionnellement les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote sous les réserves d'usage concernant leur émission et leur livraison par la société et leur acceptation par les preneurs fermes conformément aux conditions contenues dans la convention de prise ferme mentionnée sous la rubrique *Mode de placement* et sous réserve de l'approbation de certaines questions d'ordre juridique au nom de la société par Wildeboer Rand Thomson Apps & Dellelce et au nom des preneurs fermes par Blake, Cassels & Graydon.

Les souscriptions seront reçues sous réserve d'un refus ou d'une répartition en tout ou en partie et sous réserve du droit de clôture des registres de souscription à tout moment, sans préavis. Il est prévu que les certificats représentant les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote soient disponibles pour livraison immédiatement après la clôture qui doit avoir lieu vers le ● 1999, ou à toute autre date dont peuvent convenir la société et les preneurs fermes, mais au plus tard le ● 1999.

Le présent prospectus provisoire visant les valeurs mobilières qui y sont décrites a été déposé auprès de la Commission des valeurs mobilières du Québec. Un exemplaire en version anglaise de ce prospectus provisoire a été déposé auprès des commissions des valeurs mobilières de chacune des provinces du Canada. Ce prospectus provisoire n'est pas encore en forme définitive aux fins d'un appel public à l'épargne. Les renseignements qu'il contient sont susceptibles d'être complétés ou modifiés. Les titres qu'il décrit ne peuvent faire l'objet d'aucun engagement dans aucune province avant que les commissions des valeurs mobilières ou les autorités de réglementation compétentes n'aient visé le prospectus définitif.

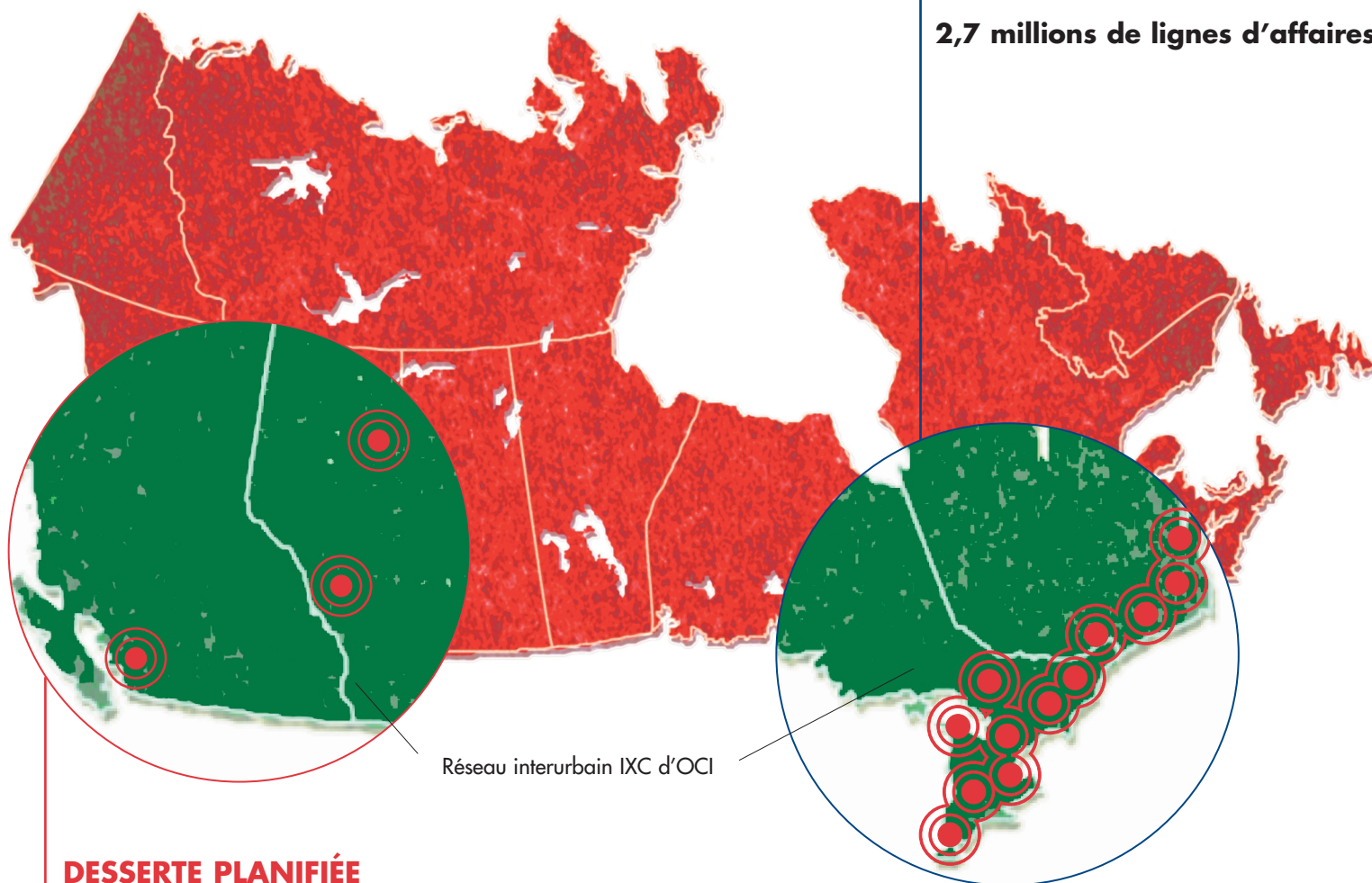
OCI Communications Inc.

Au service des petites et moyennes entreprises

DESSERTE ACTUELLE

	Couverture locale	Données
• Toronto	✓	✓
• Montréal	✓	Q1-2000
• Ottawa/Hull	✓	Q1-2000
• Québec	✓	Q2-2000
• Kitchener-Waterloo	✓	Q2-2000
• Hamilton	✓	✓
• Sarnia	✓	Q3-2000
• Windsor	✓	Q3-2000
• Oshawa	✓	Q1-2000
• London	✓	Q1-2000
• Kingston	✓	Q2-2000
• St. Catharines	✓	Q2-2000

2,7 millions de lignes d'affaires



DESSERTE PLANIFIÉE

- Vancouver
- Edmonton
- Calgary

3,6 millions de lignes d'affaires

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>		<u>Page</u>
ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT	3	CONVENTION DE BLOCAGE	72
SOMMAIRE	4	STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ ...	73
LA SOCIÉTÉ	11	EMPLOI DU PRODUIT	73
LE SECTEUR INDUSTRIEL	11	MODE DE PLACEMENT	74
ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ	14	FACTEURS DE RISQUE	75
PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES ET AUTRES	30	DILUTION	83
INFORMATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE ABRÉGÉE PRO FORMA (NON VÉRIFIÉ) .	31	POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDE .	83
ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION	36	CONTRATS IMPORTANTS	83
RÉGLEMENTATION	44	PROMOTEUR	84
DIRECTION	53	QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE	84
RELATIONS AVEC LES PARTIES RELIÉES .	62	VÉRIFICATEURS, AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES ET AGENT DES TRANSFERTS	84
PRINCIPAUX ACTIONNAIRES	63	DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES	84
REFONTE DU CAPITAL	64	GLOSSAIRE	G-1
DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS	64	INDEX DES ÉTATS FINANCIERS	F-1
DESCRIPTION OF CERTAINES DETTES ...	69	ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ ET DU PROMOTEUR	A-1
PLACEMENTS ANTÉRIEURS	72	ATTESTATION DES PRENEURS FERMES ..	A-2

ADMISSIBILITÉ À DES FINS DE PLACEMENT

L'admissibilité des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote offertes par les présentes à des fins de placement par des souscripteurs auxquels une des lois ci-dessous s'applique est, dans certains cas, régie par des critères que ces souscripteurs sont tenus d'établir comme politique ou directive conformément aux lois applicables (et, le cas échéant, de leurs règlements d'application) et est assujettie aux normes de prudence dans les placements et aux dispositions générales concernant les placements qui y sont prévues et, dans certains cas, est assujettie à des obligations supplémentaires se rapportant aux politiques ou aux objectifs de placement ou de prêt et s'entend sous réserve des restrictions et des interdictions sur les placements effectués en qualité de fiduciaire ou d'administrateur.

Loi sur les sociétés d'assurances (Canada)
Loi de 1985 sur les normes de prestation de pension (Canada)
Loi sur les sociétés de fiducie et de prêt (Canada)
Loi sur les régimes de retraite (Ontario)
Loi sur les sociétés de prêt et de fiducie (Ontario)
Loi intitulée Loan and Trust Corporations Act (Alberta)
Loi intitulée Financial Institutions Act (Colombie-Britannique)

Loi sur les sociétés de fiducie et les sociétés d'épargne (Québec)
Loi sur les assurances (Manitoba)
Loi sur les prestations de pension (Manitoba)
Loi sur les fiduciaires (Manitoba)
Loi intitulée Pensions Benefits Act (Nouvelle-Écosse)
Loi intitulée Trust and Loan Companies Act (Nouvelle-Écosse)
Loi sur les assurances (Québec)
Loi sur les régimes complémentaires de retraite (Québec)

De l'avis de Wildeboer Rand Thomson Apps & Dellelce, conseillers juridiques de la société, et de Blake, Cassels & Graydon, conseillers juridiques des preneurs fermes, les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, lorsqu'elles seront inscrites à la cote d'une bourse prescrite au sens de la *Loi de l'impôt* (Canada) et de ses règlements (la *Loi*), seront des placements admissibles en vertu de la Loi pour les fiducies régies par des régimes enregistrés d'épargne-retraite, des fonds enregistrés de revenu de retraite, des régimes de participation différée aux bénéfices et des régimes enregistrés d'épargne-études.

SOMMAIRE

Le texte qui suit ne constitue qu'un sommaire et il est présenté entièrement sous réserve des renseignements plus détaillés contenus dans le présent prospectus. Sauf si le contexte l'exige, toutes les mentions dans ce prospectus de OCI et de la société renvoient à OCI Communications Inc. et à sa filiale en propriété exclusive, Optel Communications Corporation. Toutes les sommes en dollars dans ce prospectus sont exprimées en dollars canadiens à moins d'indication contraire.

Certains chiffres quantifiant la taille du marché canadien des télécommunications et se rapportant aux segments du marché total ont été préparés à la demande de la société par Lemay-Yates Associés Inc. (*Lemay-Yates*), société conseils en télécommunications de Montréal (Québec). La société croit que l'analyse de Lemay-Yates s'appuie sur des renseignements fiables (dont des rapports de Statistique Canada, les tarifs des ESLT (définis ci-dessous), les documents déposés auprès du CRTC (définis ci-dessous) et les documents déposés auprès des pouvoirs publics par les prestataires de services de télécommunications) et que les hypothèses de base sont raisonnables. Rien ne saurait cependant garantir que l'analyse de Lemay-Yates ne divergera pas des résultats réels et que ces divergences ne seront pas importantes.

La société prévoit effectuer un regroupement de l'ensemble de ses actions de catégorie A comportant droit de vote en circulation, actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote et options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à raison de trois pour une dans le cadre d'une refonte du capital en septembre 1999. Se reporter à la rubrique *Refonte du capital*. Toutes les références aux titres émis et aux prix payés ou exigibles pour ces titres avant cette date ont été rajustées pour traduire ce regroupement. Sauf indication contraire, tous les renseignements dans le présent prospectus sont fondés sur (i) la formation en mars 1999 d'OCI comme société de portefeuille pour détenir la totalité des actions émises et en circulation de sa filiale d'exploitation, (ii) la réalisation du regroupement des actions de catégorie A comportant droit de vote, des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote et des options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote en circulation de la société à raison de trois pour une, (iii) aucune levée d'option en cas d'attribution excédentaire et (iv) la fusion des filiales de la société, Pathway (définie ci-après), et CTRA (définie ci-après), avec la filiale d'exploitation de la société.

Vue d'ensemble

OCI est un prestataire canadien de services de télécommunications groupés — téléphonie, transmission de données et Internet — en croissance rapide. La société vise les petites et moyennes entreprises, secteur dont la direction croit qu'il est insuffisamment servi par les grandes sociétés de téléphone et qui, pour la direction, présente un important potentiel de chiffre d'affaires et de bénéfice. OCI s'attend à être la première entreprise de services locaux concurrentiels (*ESLC*) canadienne à offrir des services de transmission de données à grande vitesse utilisant la technologie de ligne d'abonné numérique (*DSL*), ayant annoncé la signature d'une lettre d'intention avec I.D. Internet Direct Ltd. (*Internet Direct*), un des plus grands fournisseurs de services Internet (*FSI*) indépendants au Canada. La direction s'attend à ce qu'Internet Direct offre un accès Internet à grande vitesse reposant sur le service DSL d'OCI à partir d'octobre 1999.

Pour faciliter la pénétration du marché des télécommunications locales le plus tôt possible, la société a commencé ses activités comme revendeur de services de téléphonie locale en janvier 1995. La direction croit que cela représentait la meilleure manière de pénétrer sur le marché des services locaux puisque cette initiative a permis à la société d'établir une clientèle afin de profiter de la baisse des tarifs des lignes locales dégroupées et de l'ouverture de la concurrence axée sur les installations en janvier 1998. À compter du 31 juillet 1999, OCI avait 69 175 lignes d'accès en service et 13 572 clients. Cette clientèle fidèle a été le fondement de la croissance du chiffre d'affaires de la société. Le plan d'entreprise de la société prévoit l'établissement par OCI de 24 sites de co-implantation dans des centraux d'entreprises de services locaux titulaires (*ESLT*) en Ontario et au Québec avant la fin de 1999 et de 93 sites de co-implantation jusqu'à la fin de 2000. Sur les 24 sites de co-implantation qui doivent être établis avant la fin de 1999, sept sont actuellement en cours de construction et les autres doivent être opérationnels ou en cours de construction d'ici la fin de l'année.

Avec l'arrivée de M. Robert Latham, ex-président de ORBCOMM Global L.P., qui prend les fonctions de président et chef de la direction à partir du 3 octobre 1999, la société est bien placée pour exécuter son plan d'entreprise. M. Latham apporte plus de 30 ans d'expérience dans le secteur des télécommunications à la société et notamment dans les fonctions de chef de la direction et président de Bell Cellulaire. Pendant cette période, BCE Mobile, la société mère de Bell Cellulaire, a réalisé un premier appel public à l'épargne couronné de succès. M. William Young, le président et chef de la direction actuel de la société, a accepté de remplir les fonctions de

président du conseil de la société et continuera de jouer un rôle actif dans la société jusqu'au 31 décembre 2000. Se reporter à la rubrique *Direction*.

Conception du réseau

La conception du réseau de la société repose sur la technologie DSL et sa stratégie de déploiement du réseau est ce qu'on appelle communément une « stratégie de construction intelligente ».

La direction croit que la technologie DSL modifiera fondamentalement la structure économique du secteur des télécommunications. Le déploiement de l'équipement DSL augmente la capacité de transmission des données par une ligne téléphonique de cuivre standard (la *ligne d'abonné*) jusqu'à 100 fois. De plus, la technologie DSL peut être utilisée dans les applications de téléphonie pour acheminer jusqu'à 24 lignes à fréquence vocale simultanément sur une ligne d'abonné, ce qui, selon la direction, devrait apporter d'importantes possibilités d'amélioration de la marge.

Utilisant une stratégie de construction intelligente, la société ne sera propriétaire que des éléments d'actif stratégiques, tels que les commutateurs et l'équipement dans les locaux des clients, ce qui contraste avec la stratégie de construction à fibres optiques traditionnelle où l'entreprise se charge de la construction et est propriétaire de la plupart sinon de la totalité des éléments d'actif du réseau. En outre, l'utilisation d'une stratégie de construction intelligente nécessite moins de capitaux que la stratégie de construction à fibres optiques, offre des marges brutes intéressantes, réduit le délai de mise en marché de la société et facilite une utilisation efficace du capital. Se reporter à la rubrique *Activités de la société — Stratégie commerciale*.

OCI a récemment conclu un accord d'achat d'équipement avec Nortel Networks Corporation (*Nortel*) pour 29 millions de dollars d'équipements et de services de télécommunications. La société a aussi signé une lettre d'engagement avec Nortel ce qui, si l'opération est menée à terme, assurera à la filiale d'exploitation d'OCI une facilité de crédit maximale de 100 millions de dollars pour acheter l'équipement et les services nécessaires pour le déploiement de son réseau. Se reporter à la rubrique *Description de certaines dettes*.

Débouchés

En mai 1997, le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (le *CRTC*) a déréglementé les services locaux en rendant une décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale (la *décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale*). Cette décision a amélioré les débouchés de la société en ouvrant le marché des télécommunications locales canadien à la concurrence axée sur les installations à partir du 1^{er} janvier 1998. Se reporter à la rubrique *Réglementation*. La direction croit que la déréglementation aura pour conséquence que les ESLC, dont la société, acquerront une part importante du marché local des ESLT. Selon Lemay-Yates, le chiffre d'affaires du secteur des services de télécommunications du Canada, service local et interurbain confondus, s'élevait à environ 16,8 milliards de dollars en 1998, dont les services aux entreprises représentaient approximativement 10,7 milliards de dollars.

La direction croit que la demande croissante de communications numériques à grande vitesse fera des services de transmission de données le créneau à plus forte croissance du marché des télécommunications pendant de nombreuses années. Selon Lemay-Yates, le chiffre d'affaires des télécommunications canadiennes attribuable au marché des services de transmission de données, comprenant les revenus provenant des services Internet déduction faite des frais des entreprises d'acheminement, était d'environ 3,1 milliards de dollars en 1998, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 22 % depuis 1996. L'accès à grande vitesse est devenu important pour les petites et moyennes entreprises en raison de l'augmentation formidable de l'utilisation d'Internet, de l'émergence du commerce électronique, de la nécessité d'entretenir des sites Web complexes et de la volonté d'accéder à des informations commerciales critiques.

Stratégie commerciale

OCI a pour objectif de devenir le prestataire des télécommunications de choix des petites et moyennes entreprises du Canada en offrant des services groupés de téléphonie, de transmission de données et Internet. Les principaux éléments de la stratégie commerciale de la société sont les suivants :

- *Miser sur les avantages économiques de la stratégie de construction intelligente en utilisant la technologie DSL.* La technologie DSL permet à la société d'améliorer considérablement ses marges globales en permettant une plus grande capacité, ce qui donnera à OCI les moyens de répondre à la demande croissante de services de transmission de données à grande vitesse et d'offrir des lignes téléphoniques multiples à un client par une seule

ligne d'abonné. De plus, la stratégie de construction intelligente nécessite beaucoup moins de capitaux qu'une stratégie axée sur les fibres optiques et facilite l'efficacité de l'utilisation du capital, puisque le capital n'est affecté qu'après que la société a passé un contrat avec un client.

- *Offrir des services intégrés avec une nouvelle concentration sur les données.* La croissance rapide d'Internet, l'expansion du commerce électronique et le lancement de nouvelles applications commerciales stimulent une demande croissante de services de transmission de données à grande vitesse du marché cible de la société. La société prévoit d'être un fournisseur intégré de services de télécommunications groupés en offrant des services de téléphonie, de transmission de données et Internet.
- *Cibler le marché mal servi des petites et moyennes entreprises.* Les clients du créneau des petites et moyennes entreprises ciblés par la société achètent habituellement des services de télécommunications à de multiples fournisseurs et n'ont pas de personnel affecté exclusivement aux télécommunications possédant un savoir-faire spécialisé dans ce domaine. La direction croit que les petites et moyennes entreprises sont actuellement mal servies par les ESLT et apprécieraient un fournisseur de services de télécommunications intégrés.
- *Profiter de l'avantage de l'arrivée précoce d'OCI sur le marché.* L'arrivée précoce de la société sur le marché des télécommunications lui a conféré des avantages, qui sont notamment les suivants :
 - OCI s'attend à être la seule ou une des seules ESLC co-implantées dans les centres métropolitains principaux de Toronto et de Montréal;
 - la direction prévoit que la société sera la première ESLC canadienne à offrir des services de transmission de données à grande vitesse en utilisant la technologie DSL;
 - la société fera appel à son effectif de vente interne et sous-traitant pour pénétrer davantage les marchés cibles avant ses concurrents potentiels.
- *Continuer d'offrir des services supérieurs à la clientèle.* Par un engagement au service à la clientèle et à des contrats à tarification et aux conditions novatrices, OCI a su fidéliser ses clients et a un faible taux d'attrition. La société fait appel à une équipe centralisée de représentants de vente et de service à la clientèle bien formés pour coordonner les demandes initiales et gérer toutes les questions de facturation et de relations avec la clientèle après l'installation. Une équipe est exclusivement affectée à la fidélisation des clients existants, pour assurer qu'ils soient satisfaits et pour leur offrir de nouveaux produits et de nouveaux services.
- *Exploiter des systèmes administratifs sophistiqués.* La société en est aux dernières étapes de la mise en œuvre et de l'intégration d'un système de soutien opérationnel modulable qui permettra la prestation rapide de services, le plus grand niveau de soutien à la clientèle ainsi qu'une facturation précise et rapide. Par suite de cette intégration, dont la direction croit qu'elle est la première du genre au Canada, la société s'attend à parvenir à un processus de service à la clientèle plus efficace et plus rationalisé.
- *Utiliser l'expérience de l'équipe de direction d'OCI.* La société s'est dotée d'une équipe de direction solide possédant une vaste expérience du secteur des télécommunications canadien. Les membres de la haute direction ont en moyenne 19 années d'expérience dans le secteur des télécommunications et ont occupé des postes de haute direction et d'exploitation dans des sociétés débutantes et des sociétés de télécommunications bien établies au Canada, dont Bell Canada, AT&T Canada Inc. (MetroNet), Rogers Cantel Inc. et Call-Net Communications Inc. (Sprint Canada et fONOROLA). Se reporter à la rubrique *Direction*.

Le placement

Actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote offertes :

- actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote par OCI⁽¹⁾

Montant du placement :

- \$

Prix :

- \$ l'action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote

Droits de vote :

Chaque action de catégorie A confère à son porteur une voix sur toutes les questions soumises à la délibération des actionnaires, y compris l'élection des administrateurs. Chaque action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote ne comporte pas de droit de vote, sauf ceux prévus par la loi. Se reporter à la rubrique *Description du capital-actions*.

Emploi du produit :

La société compte utiliser le produit net de ce placement, soit environ

- millions de dollars, pour financer le déploiement et la poursuite du développement prévus de son réseau, d'éventuelles acquisitions et pour les autres besoins généraux de l'entreprise, y compris pour couvrir les pertes d'exploitation. Se reporter à la rubrique *Emploi du produit*.

Total du capital-actions en circulation après ce placement :

- actions de catégorie A comportant droit de vote⁽²⁾⁽³⁾
- actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote⁽⁴⁾

Clause de protection en cas d'offre publique d'achat :

Les porteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote de la société bénéficieront de la clause de protection en cas d'offre publique d'achat qui leur confèrera des droits spécifiés en cas d'offre publique d'achat répondant à certains critères visant les actions de catégorie A comportant droit de vote de la société. Se reporter à la rubrique *Description du capital-actions — Clause de protection en cas d'offre publique d'achat*.

Politique en matière de dividendes :

À ce jour, la société n'a pas versé de dividende à ses actionnaires. La société compte conserver ses bénéfices et ne prévoit actuellement pas de verser des dividendes en espèces. Se reporter à la rubrique *Politique en matière de dividendes*.

Facteurs de risque :

Les épargnants éventuels devraient étudier attentivement certains risques que comporte un placement dans les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, notamment : le peu d'antécédents d'OCI dans l'exploitation, les flux de trésorerie négatifs et les pertes de la société, l'important niveau de dette de la société, l'aptitude de la société à obtenir des capitaux supplémentaires, la variabilité des résultats d'exploitation, l'échec dans la mise en œuvre du plan d'entreprise de la société, le peu d'expérience de la société dans l'exploitation en tant qu'ESLC, l'évolution technologique rapide dans le secteur des télécommunications, les augmentations des taux d'attrition des clients, l'incapacité de faire passer les clients aux commutateurs d'OCI, une défaillance du système informatique de la société, la fiabilité des réseaux, des services et de l'équipement des fournisseurs tiers, la dépendance de la société à l'égard des installations louées ou achetées aux ESLT, la disponibilité et l'état des lignes d'abonnés en cuivre, la possibilité d'une interférence de la technologie DSL avec d'autres technologies de transport sur les lignes d'abonnés en cuivre, l'absence de droit de vote des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, l'influence des membres de la haute direction, des administrateurs et des principaux actionnaires sur toute question nécessitant l'approbation des actionnaires, les restrictions à la propriété étrangère de la société en vertu de la *Loi sur les télécommunications* (Canada), la dilution immédiate que subiront les souscripteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, l'absence de marché

pour la négociation des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, le cours des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote qui pourrait être instable, la lourdeur de la réglementation publique, les variations de valeur du dollar canadien, l'aptitude des filiales de la société à verser des dividendes pour satisfaire les besoins de trésorerie de la société, les conditions rattachées aux dettes actuelles et futures de la société, la dépendance de la société à l'égard de certains membres clés du personnel, la grande compétitivité dans le secteur des télécommunications, la précision des états financiers prévisionnels et les risques associés au passage à l'an 2000. Se reporter à la rubrique *Facteurs de risque*.

-
- 1) Ne comprend pas • actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote qui seront émises par la société si les preneurs fermes lèvent intégralement l'option en cas d'attribution excédentaire.
 - 2) Comprend jusqu'à 5 803 333 actions de catégorie A comportant droit de vote pouvant être émises à l'exercice de bons de souscription spéciaux (les *bons de souscription spéciaux*) en circulation au 31 août 1999, qui devraient être exercés automatiquement au moment de la clôture du présent placement ou peu de temps après. Se reporter à la rubrique *Description du capital-actions*.
 - 3) Comprend jusqu'à 2 488 417 actions de catégorie A comportant droit de vote pouvant être émises à l'exercice des bons de souscription (les *bons de souscription de billets*) qui ont été émis en marge des billets de 1997 (au sens défini ci-après). Se reporter à la rubrique *Description de certaines dettes*.
 - 4) Comprend 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote pouvant être émises à la conversion d'actions privilégiées en circulation au 31 août 1999 (ces actions privilégiées devraient être automatiquement converties au moment de la clôture du présent placement ou peu de temps après) mais ne comprend pas 2 353 650 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote pouvant être émises à la levée d'options d'achat d'actions en circulation au 31 août 1999, ni 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote pouvant être émises à l'exercice des bons de souscription émis dans le cadre de l'acquisition de Canadian Telecom Resellers Association Inc. (les *bons de souscription de CTRA*) en circulation au 31 août 1999.

Sommaire des données financières et autres

Le sommaire des données financières consolidées historiques de la Société et des autres données aux 30 septembre 1996, 1997 et 1998 présenté plus loin a été tiré des états financiers consolidés vérifiés figurant ailleurs dans le présent prospectus. Le sommaire pour la période allant du 26 octobre 1994 au 30 septembre 1995 ainsi que pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin 1998 et 1999 s'appuie sur les états financiers consolidés non vérifiés de la Société; il comprend tous les ajustements que la direction juge nécessaires pour une présentation fidèle de la situation financière et des résultats d'exploitation pour ces périodes. Les résultats d'exploitation pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin 1998 et 1999 ne représentent pas nécessairement les résultats prévus pour l'exercice complet. L'information suivante doit être lue en parallèle avec la rubrique « Résultats d'exploitation » de l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation incluse ailleurs dans ce prospectus.

	Période allant du 26 octobre 1994 (constitution) au 30 septembre 1995	Exercices terminés les 30 septembre			Périodes de neuf mois terminées les 30 juin	
		1996	1997	1998	1998	1999
	(en milliers de dollars, sauf les montants par action et les données sur l'exploitation)					
Données tirées de l'état des résultats :						
Produits	26 \$	1 393 \$	12 975 \$	31 694 \$	22 482 \$	32 683 \$
Charges :						
Coût des services	40	1 249	10 015	23 552	16 696	24 303
Frais généraux, de vente et d'administration	276	1 455	6 702	14 173	10 174	15 819
Amortissement	5	103	653	1 874	1 213	2 076
Perte avant ce qui suit	(295)	(1 414)	(4 395)	(7 905)	(5 601)	(9 515)
Autres produits (charges) :						
Intérêts créditeurs	0	0	0	1 263	889	1 127
Intérêts débiteurs	(7)	(237)	(569)	(6 464)	(4 542)	(6 149)
Frais de financement ⁽¹⁾	0	0	0	(3 792)	(3 711)	(994)
Perte nette	<u>(302)\$</u>	<u>(1 651)\$</u>	<u>(4 964)\$</u>	<u>(16 898)\$</u>	<u>(12 965)\$</u>	<u>(15 531)\$</u>
Autres données financières :						
Information sur les flux de trésorerie						
Encaisse nette affectée aux activités d'exploitation . .	(223)\$	(1 207)\$	(5 647)\$	(14 707)\$	(13 359)\$	(14 221)\$
Encaisse nette provenant des (affectée aux) activités de financement	255	3 965	5 898	46 100	45 597	40 700
Encaisse nette affectée aux activités d'investissement	(37)	(629)	(2 261)	(4 230)	(3 072)	(10 116)
Augmentation (diminution) de l'encaisse	(5)	2 129	(2 010)	27 163	29 166	16 363
Dépenses en capital	37	358	1 281	1 667	983	8 195
BAIIA ⁽²⁾	(290)	(1 311)	(3 742)	(6 031)	(4 388)	(7 439)
Perte par action, non diluée	(0,18)	(0,50)	(0,76)	(1,79)	(1,37)	(1,64)
Nombre moyen pondéré d'actions à droit de vote de catégorie A et d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote . . .	1 663 858	3 314 174	6 543 866	9 441 556	9 433 238	9 469 026
Données sur l'exploitation :						
Nombre de lignes d'accès en service, à la fin	390	5 519	25 838	52 848	44 744	67 968
Nombre d'employés	6	40	162	208	199	285
		Aux 30 septembre			Au	
	1995	1996	1997	1998	30 juin 1999	
	(en milliers de dollars)					
Données tirées du bilan :						
Espèces et quasi-espèces	(5)\$	2 124 \$	114 \$	27 277 \$	43 640 \$	
Immobilisations nettes	13	220	1 334	2 306	9 735	
Total de l'actif	49	3 820	7 270	40 692	68 722	
Dette à long terme	29	549	3 078	51 262	59 237	
Capitaux propres (capitaux propres négatifs)	(302)	495	(1 968)	(18 857)	(1 038)	

(1) Les frais de financement se rapportent aux frais de l'émission des effets de 1997 le 31 décembre 1997 et de la circulaire de sollicitation d'avril 1999 visant à modifier ces effets. Voir « Description de certaines dettes ». Ces frais ont été passés en charges lorsqu'ils ont été engagés.

(2) Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) comprend la perte nette avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement et frais de financement. Le BAIIA est une mesure utilisée couramment dans le secteur des télécommunications et il est présenté pour faciliter la compréhension des résultats d'exploitation d'OCI. Toutefois, le BAIIA ne sert pas à représenter les flux de trésorerie ni les résultats d'exploitation conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada.

Sommaire des données pro forma

Les données financières pro forma et autres non vérifiées présentées plus loin ont été tirées du bilan consolidé pro forma non vérifié et des états consolidés pro forma des résultats (non vérifié) inclus dans les états financiers consolidés pro forma non vérifiés. L'état consolidé pro forma des résultats et les autres données pour l'exercice terminé le 30 septembre 1998 tiennent compte des opérations décrites à la rubrique « Information financière consolidée abrégée pro forma (non vérifié) » comme si elles avaient eu lieu au début de cet exercice. L'état consolidé pro forma des résultats et les autres données pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999 tient compte de ces opérations comme si elles avaient eu lieu au début de cette période. Les données du bilan consolidé pro forma reflètent ces opérations comme si elles avaient eu lieu le 30 juin 1999. L'information suivante doit être lue en parallèle avec les rubriques « Information financière consolidée abrégée pro forma (non vérifié) », « Principales données financières et autres » et l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation incluses ailleurs dans ce prospectus.

	Exercice terminé le 30 septembre 1998 ⁽¹⁾	Période de neuf mois terminée le 30 juin 1999 ⁽¹⁾
	(en milliers de dollars)	
Données tirées de l'état pro forma des résultats :		
Produits	34 969 \$	35 862 \$
Charges :		
Coût des services	24 323	25 203
Frais généraux, de vente et d'administration	16 269	17 851
Amortissement	3 005	2 930
Perte avant ce qui suit	(8 628)	(10 122)
Autres produits (charges) :		
Intérêts créditeurs	1 293	1 158
Intérêts débiteurs	(6 464)	(6 149)
Frais de financement ⁽²⁾	(3 792)	(994)
Perte nette	(17 591)	(16 107)
Données financières pro forma :		
BAIIA ⁽³⁾	(5 623)	(7 192)
Perte par action, non diluée	(1,09)	(0,99)
Nombre moyen pondéré d'actions à droit de vote de catégorie A et d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote en circulation (en milliers)	16 192	16 219
Données tirées du bilan pro forma :		
Espèces et quasi-espèces		100 593
Immobilisations nettes		10 642
Total de l'actif		143 604
Dette à long terme		59 237
Capitaux propres		70 562

(1) Selon les lois sur les valeurs mobilières qui s'appliquent, il n'est pas nécessaire d'inclure l'information financière pro forma dans le présent prospectus. Elle n'a été présentée qu'à titre indicatif seulement.

(2) Les frais de financement se rapportent aux frais de l'émission des effets de 1997 le 31 décembre 1997 et à la circulaire de sollicitation d'avril 1999 visant à modifier ces effets. Voir « Description de certaines dettes ». Ces frais ont été passés en charges lorsqu'ils ont été engagés.

(3) Le BAIIA comprend la perte nette avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement et frais de financement. Le BAIIA est une mesure utilisée couramment dans le secteur des télécommunications et il est présenté pour faciliter la compréhension des résultats d'exploitation d'OCI. Toutefois, le BAIIA ne sert pas à représenter les flux de trésorerie ni les résultats d'exploitation conformément aux PCGR au Canada.

LA SOCIÉTÉ

OCI Communications Inc. (*OCI* ou la *société*) a été constituée sous le régime de la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario) (la *Loi sur les sociétés par actions*) le 2 février 1999 sous forme de société à dénomination numérique de l'Ontario pour détenir la totalité des actions émises et en circulation d'Optel Communications Corporation (*Optel*). Le 1^{er} avril 1999, la société a réalisé la restructuration qui a donné effet à cette structure de société de portefeuille/société d'exploitation. Par des clauses modificatrices datées du 1^{er} avril 1999, la société a remplacé sa dénomination par celle de Optel Communications Inc. et a créé les actions de catégorie A comportant droit de vote et les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Par des clauses modificatrices datées du 30 juillet 1999, OCI a créé les actions privilégiées de série 1 et les actions privilégiées de série 2. Les statuts constitutifs de la société, tels qu'ils ont été modifiés, sont désignés ci-après les « *statuts* ».

Par des clauses modificatrices datées du 16 septembre 1999, la société a remplacé sa dénomination sociale d'Optel Communications Inc. par OCI Communications Inc. Optel compte déposer des statuts de fusion le 30 septembre 1999 pour fusionner deux sociétés qu'elle a déjà acquises, Canadian Telecom Resellers Association Inc. (*CTRA*) et 1108108 Ontario Inc., exploitée sous le nom de Pathway Communications (*Pathway*), avec Optel et faire reprendre par OCI les bons de souscription (les *bons de souscription de billets*) émis par Optel en marge des billets de 1997 (au sens défini ci-dessous). Se reporter aux rubriques *Activités de la société — Acquisitions* et *Description du capital-actions*.

Dans le cadre d'une refonte du capital qui doit avoir lieu vers le 30 septembre 1999, la société compte effectuer un regroupement de toutes ses actions de catégorie A comportant droit de vote, actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote et options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote en circulation à raison de trois pour une. Se reporter à la rubrique *Refonte du capital*.

Optel a été constituée en société le 26 octobre 1994 sous le régime de la *Loi sur les sociétés par actions* et a rempli toutes les conditions du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (*CRTC*) pour exploiter une entreprise de services locaux concurrentiels (*ESLC*) au Canada.

LE SECTEUR INDUSTRIEL

Avant 1990, les marchés des télécommunications au Canada étaient répartis par régions géographiques dans lesquelles une entreprise de services locaux titulaires (*ESLT*) avait le monopole sur les services de télécommunications locaux et interurbains. Les monopoles des ESLT sur les marchés du service local et interurbain ont été touchés une première fois par une décision du CRTC de 1990 visant à permettre la revente limitée de services interurbains au Canada et, par la suite, par une décision du CRTC de 1992 visant à permettre la revente illimitée et la concurrence axée sur des installations sur le marché de l'interurbain. À l'instar de la décision du CRTC de 1992 concernant la concurrence axée sur les installations sur le marché de l'interurbain, la décision du CRTC du 1^{er} mai 1997 (la *décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale*) a ouvert le marché des services de télécommunications locales du Canada à la concurrence basée sur les commutateurs, à partir de janvier 1998. Actuellement, les ESLT sont des entreprises telles que Bell Canada, BCT-Telus Communications Inc., SaskTel et Aliant Inc.

Le marché des télécommunications au Canada continue de croître vigoureusement. Lemay-Yates Associés Inc. (*Lemay-Yates*), société conseils dans le domaine des télécommunications de Montréal (Québec), estime que le chiffre d'affaires sur les services locaux a progressé de 3,8 milliards de dollars en 1996 à 4,4 milliards de dollars en 1998, ce qui représente un taux de croissance annuel composé d'environ 7,5 %. De plus, selon Lemay-Yates, le chiffre d'affaires attribuable au marché des services de transmission de données au Canada, comprenant les revenus provenant des services Internet déduction faite des coûts des entreprises d'acheminement, aurait progressé de 2,1 milliards de dollars en 1996 à 3,1 milliards de dollars en 1998, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 22 %.

Services de téléphonie locale

Les entreprises de services locaux (*ESL*) offrent des liaisons pour les communications téléphoniques et de transmission de données locales telles que les appels téléphoniques ou les connexions aux fournisseurs de services Internet (*FSI*). Les ESL produisent un revenu en offrant des services locaux à leurs clients et des fournisseurs d'interurbains qui versent des frais d'accès pour acheminer les communications téléphoniques et de transmission de données interurbaines dans le secteur de desserte de l'entreprise de services locaux. Certaines ESL offrent aussi des services interurbains à leurs clients.

Le marché des services locaux se compose de :

- *Services commutés* : Un service offrant une tonalité pour des communications locales d'un utilisateur à un autre. Ces services comprennent les lignes téléphoniques individuelles, les lignes Centrex et commutées de données, les lignes auxiliaires d'autocommutateur privé et des services en option tels que les appels en attente, le renvoi automatique d'appels, l'afficheur et la messagerie téléphonique. Un autocommutateur privé est un système de commutation dans un immeuble de bureaux qui permet d'acheminer les appels de l'extérieur directement à l'intéressé plutôt que de passer par un central. Centrex est un service semblable à celui des autocommutateurs privés sauf que le matériel nécessaire est situé au central d'un prestataire de services réseau plutôt que chez le client.
- *Services de ligne privée* : Les lignes privées exclusives sont des circuits dont les points de départ et d'aboutissement sont situés dans la même circonscription locale. Pour la transmission de données, une ligne privée assure un lien continu entre deux usagers. Les lignes privées exclusives sont utilisées dans le cas de très forte utilisation entre plusieurs points d'usagers.
- *Accès commuté aux services interurbains* : Ce service offre un accès pour les communications interurbaines traditionnelles qui permet aux usagers de se connecter à des prestataires de services interurbains de leur choix sur demande, en composant le 1 suivi du numéro.
- *Services à accès exclusif* : Les services à accès exclusif contournent le réseau de l'ESLT pour relier des usagers à des réseaux de téléphonie et de transmission des données interurbains.

Services interurbains

Les fournisseurs de services interurbains relient entre eux des réseaux locaux pour la transmission de données et la téléphonie. Les transmissions provenant d'un usager empruntent un réseau local jusqu'au point de présence (le *PP*) du prestataire de services interurbains, l'endroit où se trouve l'équipement du réseau. Là, les transmissions sont groupées avec d'autres et envoyées à un autre *PP* avant d'être acheminées à un autre réseau local pour transmission à un usager différent.

Les prestataires de services interurbains (tels que les ESLT et autres prestataires de services interurbains concurrentiels) tirent un revenu des appels interurbains sortants ainsi que des services entrants sans frais tels que les appels 1 800.

Services de transmission de données et Internet

La direction croit que les services de transmission de données et Internet représentent le segment qui progresse le plus vite sur le marché canadien des télécommunications. Internet s'est rapidement imposé comme un service dominant sur le marché des entreprises et sur le marché résidentiel, et ses taux de croissance devraient dépasser largement le taux de croissance des services téléphoniques. Les offres actuelles comprennent une grande variété de services de transmissions de données exclusifs et commutés tels que :

- *Les services d'accès Internet par réseau commuté* : Ces services permettent aux utilisateurs d'accéder à Internet par un modem.
- *Les services RNIS* : Les services de réseau numérique à intégration de services (*RNIS*) offrent une connectivité numérique de bout en bout pour une transmission simultanée de la voix et des données selon des normes internationales et sont utilisés pour accéder à une connexion Internet.
- *Services à relais de trame* : Le relais de trame est un service de transmission de données à grande vitesse pour des communications de données commutées entre ordinateurs. Le relais de trame permet des vitesses allant de 56 000 bits par seconde à un taux de T-1.
- *Services FDDI* : L'interface opto-électronique de données à mode réparti (*FDDI*) est utilisée avec des réseaux à jetons axés sur les fibres optiques et comprend deux anneaux contrarotatifs, ayant chacun une capacité de transmission de données de 100 millions de bits par seconde. Le FDDI permet un transfert de données fiable, une surveillance de lien active et la gestion de station.
- *Services MTA* : Le mode de transfert asynchrone (*MTA*) est une méthode de commutation et de multiplexage à grande vitesse utilisant les paquets à longueur fixe pour de multiples types de trafic de données.

Les services de transmission de données et Internet sont principalement assurés par :

- les ESL qui offrent des service Internet et de transmission de données;
- des FSI indépendants qui offrent l'accès local à Internet aux abonnés résidentiels et aux entreprises;
- les prestataires de services interurbains qui offrent des services de transmission de données exclusifs entre des réseaux locaux;
- les câblodistributeurs qui augmentent leur pénétration du marché résidentiel en offrant des services d'accès par leur réseau câblé installé; et
- les prestataires de services de distribution multivoies multipoints à canaux multiples (*SDMM*, également connus sous le nom de *télédistribution sans fil*) tels que Look Communications Inc.

Émergence de la technologie DSL

La technologie des lignes d'abonnés numériques (*DSL*) permet d'acheminer de multiples formes de données, de téléphonie et de vidéo par un fil de cuivre sur une ligne d'abonné entre le central d'un prestataire de services réseau et le client. La technologie DSL devrait avoir un impact important sur le marché des télécommunications dans un avenir proche en permettant l'accès rapide à Internet et aux intranets, des services en ligne, des loisirs interactifs et la transmission de la voix aux marchés des entreprises, des petits bureaux, des bureaux à domicile et des consommateurs. Le principal avantage des services DSL est de pouvoir emprunter les lignes téléphoniques de cuivre ordinaires reliées à la plupart des immeubles commerciaux et résidentiels.

La technologie DSL a fait son apparition au début des années 90 et est aujourd'hui disponible commercialement pour permettre de parer aux engorgements du réseau téléphonique commuté public. L'équipement DSL, quand il est déployé à chaque extrémité de lignes téléphoniques de cuivre standard, augmente la capacité de transport de données sur ces lignes jusqu'à 100 fois selon la longueur et l'état de la ligne d'abonné. De plus, cette technologie peut être utilisée en fonctions de téléphonie pour transmettre jusqu'à 24 lignes à fréquence vocale simultanément par une même ligne d'abonné, ce qui offre une importante possibilité d'amélioration des marges. Le traitement du signal numérique conjugué à la chute des prix du matériel a rendu le déploiement à grande échelle de la technologie DSL beaucoup plus abordable.

Il existe différents types d'équipement DSL aux vitesses variables de communication à destination et en provenance des usagers qui permettent de particulariser les services selon les exigences de l'utilisateur. L'équipement de ligne numérique à paire asymétrique (*ADSL*) est asymétrique en ce qu'il permet l'utilisation d'une largeur de bande plus grande vers l'aval, du central du prestataire de services réseau au client, que vers l'amont, du client au central. Cette asymétrie, combinée à l'accès constant, rend la technologie ADSL idéale pour l'accès à Internet et à un réseau local éloigné. Vers l'aval, la technologie ADSL permet des vitesses de 1,5 à 8 millions de bits par seconde. La technologie ADSL à débit adaptable (*R-ADSL*) fonctionne à des vitesses de transmission semblables à la ADSL, mais s'adapte à des longueurs et à des qualités variables de lignes d'accès locales. Par conséquent, avec la technologie R-ADSL, il est possible de connecter des utilisateurs par différentes lignes à des vitesses variables. La technologie ADSL simplifiée est une version à vitesse inférieure de la ADSL.

L'équipement de lignes d'abonnés numériques à haut débit (*HDSL*) est symétrique, offrant la même capacité vers l'amont que vers l'aval. Il est communément déployé binaire comme solution de remplacement aux lignes de télécommunications numériques T-1 et sa fiabilité l'a rendu idéal pour les liaisons avec les autocommutateurs privés, les lignes d'abonnés numériques, les PP d'ESLT et les serveurs Internet.

Comme la technologie DSL emprunte les lignes téléphoniques en cuivre existantes et peut acheminer jusqu'à 24 lignes à fréquence vocale simultanément sur une même ligne d'abonné, elle est nettement moins coûteuse à mettre en place à grande échelle que les autres technologies de communication numérique à grande vitesse, telles que les réseaux de téléphonie opto-électronique, les modems-câble, la transmission de données sans fil et la transmission de données par satellite. Une partie importante de l'investissement dans un réseau DSL peut avoir lieu une fois que le client a été acquis avec succès. Par conséquent, ces réseaux nécessitent des investissements en immobilisations initiaux comparativement moindres et les investissements variables subséquents dans l'équipement DSL sont directement reliés au nombre de clients payants.

ACTIVITÉS DE LA SOCIÉTÉ

Aperçu général

OCI est un fournisseur de télécommunications canadien en croissance rapide offrant des services de téléphonie, de transmission de données et Internet. La société vise les petites et moyennes entreprises, secteur dont la direction croit qu'il est mal servi par les grandes sociétés de téléphone et où la direction voit un important potentiel de chiffre d'affaires et de bénéfice.

Pour faciliter son entrée sur le marché des télécommunications le plus tôt possible, la société a commencé ses activités comme revendeur de services de téléphonie locale en janvier 1995. La direction croit que c'était le meilleur moyen de prendre pied sur le marché puisqu'il lui a permis d'établir une clientèle pour pouvoir profiter de la baisse de tarif des lignes d'abonnés dégroupées et de l'ouverture de la concurrence axée sur les équipements en janvier 1998. Au 31 juillet 1999, OCI avait 69 175 lignes d'accès en service et 13 572 clients. Cette clientèle est diversifiée, les 10 plus grands clients de la société représentant six pour cent du chiffre d'affaires de la société.

La société est une des sept entreprises ESLC qui ont satisfait tous les critères du CRTC pour être exploitées comme des ESLC au Canada et compte être la première ou une des premières ESLC co-implantées dans les métropoles que sont Toronto et Montréal. La société a récemment ajouté ses premiers clients sur son propre équipement de commutation à son siège social à Toronto. OCI a acheté et installé et utilise de l'équipement de commutation DMS-500 acheté à Nortel Networks Corporation (*Nortel*) pour ses services de téléphonie ainsi que des commutateurs MTA achetés à Cisco Systems Inc. (*Cisco Systems*) pour ses services de transmission de données. Le plan d'entreprise de la société prévoit l'établissement par OCI de sites de co-implantation dans 93 centraux d'ESLT d'ici la fin de 2000.

La société a grandi rapidement. Son chiffre d'affaires est passé de 1,4 million de dollars pendant l'exercice terminé le 30 septembre 1996 à 31,7 millions de dollars pendant l'exercice 1998. Pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999, le chiffre d'affaires d'OCI est ressorti à 32,7 millions de dollars comparativement à 22,5 millions de dollars pour la même période pendant l'exercice précédent. La croissance de ce chiffre d'affaires repose sur la clientèle fidèle de la société qui n'a historiquement connu un taux d'attrition que d'environ 0,5 % par mois, soit, selon la direction, bien moins que la moyenne du secteur.

OCI compte offrir à ses clients un ensemble complet et groupé de services améliorés de téléphonie, de transmission de données et Internet. Même si l'essentiel du chiffre d'affaires actuel de la société provient des services reliés à la téléphonie, la direction croit qu'il existe d'importantes possibilités de croissance dans la prestation d'accès Internet et de services de transmission de données à grande vitesse à ses clients. Elle croit que la société sera la première ESLC canadienne à offrir des services de transmission de données à grande vitesse utilisant la technologie DSL. Pour exploiter ces débouchés, OCI a récemment acquis Pathway, un FSI, et a signé une lettre d'intention avec Cisco Systems visant l'achat d'équipement et des ententes de commercialisation conjointe. Par la signature de la lettre d'intention de Cisco Systems, la société a obtenu le statut de Cisco Powered Network^{MC}. La direction croit que la relation de la société avec Cisco Systems l'aidera à devenir la première ESLC au Canada à offrir des services de transmission de données DSL à grande vitesse. OCI a récemment annoncé la signature d'une lettre d'intention avec I.D. Internet Direct Ltd. (*Internet Direct*), un des plus grands fournisseurs de services Internet indépendants au Canada, portant sur l'utilisation du service DSL de la société. Il est prévu qu'Internet Direct offrira un accès Internet à grande vitesse à l'aide du service DSL d'OCI d'ici octobre 1999.

Conception du réseau

La conception du réseau de la société repose sur l'utilisation de la technologie DSL et sa stratégie de déploiement du réseau est ce qu'on appelle communément dans le domaine des télécommunications une « stratégie de construction intelligente ».

La direction croit que la technologie DSL pourrait modifier fondamentalement la structure économique du secteur des télécommunications. Le déploiement de la technologie DSL dans le réseau de la société permettra à OCI d'offrir des formes multiples de services téléphoniques et de transmission de données par son réseau et de dégager des marges brutes intéressantes. La technologie DSL est apparue au début des années 90 et est aujourd'hui disponible commercialement pour dégager les goulots d'étranglement du réseau téléphonique commuté public. L'équipement DSL, utilisé à chaque extrémité d'une ligne téléphonique de cuivre standard (la *ligne d'abonné*), augmente la capacité de transmission des données de la ligne jusqu'à 100 fois selon la longueur et l'état de la connexion de fil de cuivre existante. De plus, la technologie DSL peut être utilisée dans les applications de téléphonie pour acheminer jusqu'à 24

lignes à fréquence vocale simultanément sur une ligne d'abonné, ce qui, selon la direction, devrait apporter d'importantes possibilités d'amélioration de la marge. Le traitement du signal numérique combiné à la chute des prix de l'équipement a récemment rendu plus rentable le déploiement de la technologie DSL sur une grande échelle.

Utilisant une stratégie de construction intelligente, par opposition à la stratégie de construction par fibres optiques traditionnelle où l'entreprise assure la construction et est propriétaire de la plupart sinon de la totalité des éléments d'actif du réseau, la société ne sera propriétaire que des éléments d'actif stratégiques, tels que les commutateurs et l'équipement dans les locaux des clients. Elle compte louer le reste des éléments de son réseau à d'autres entreprises, notamment les lignes d'abonnés et les installations de transport jusqu'au commutateur. En outre, la stratégie de construction intelligente réduira le délai de mise en marché de la société et facilitera l'utilisation efficace du capital. Se reporter à la rubrique *Activités de la société — Stratégie commerciale*.

Débouchés

De nombreux facteurs sur le marché des télécommunications canadien ouvrent des débouchés particulièrement intéressants aux ESLC. La direction croit que ces facteurs incluent notamment les suivants :

Un marché plus important

Selon Lemay-Yates, le chiffre d'affaires du secteur des services de télécommunications du Canada, comprenant les services local et interurbain, s'est élevé à quelque 16,8 milliards de dollars en 1998, les services aux entreprises représentant environ 10,7 milliards de dollars. La direction croit que la déréglementation permettra aux ESLC, dont la société, de conquérir une importante part de ce marché occupé par les ESLT.

Services de transmission de données en expansion rapide

La direction croit que la demande croissante de communications numériques à grande vitesse fera des services de transmission de données le segment à plus forte croissance du secteur des télécommunications au cours des prochaines années. Selon Lemay-Yates, le chiffre d'affaires des télécommunications canadiennes attribuable au marché des services de transmission de données était d'environ 3,1 milliards de dollars en 1998, ce qui représente un taux de croissance annuel composé de 22 % par rapport à 1996. L'accès à grande vitesse est devenu important pour les petites et moyennes entreprises en raison de la forte augmentation de l'utilisation d'Internet, de l'émergence du commerce électronique et de la nécessité de maintenir des sites Web complexes et d'accéder à des informations commerciales critiques.

Comme la plupart des PME n'ont pas de capacités techniques en télécommunications internes très étendues, la direction croit qu'il existe un important débouché pour une ESLC qui serait en mesure d'offrir à ce segment des services groupés de téléphonie, de transmission de données et Internet, à valeur ajoutée. La direction croit que la société est bien placée pour tirer parti des débouchés des services de transmission de données à forte croissance grâce à l'acquisition récente de Pathway, à l'utilisation de la technologie DSL et à son statut de Cisco Powered Network^{MC}.

Cadre de réglementation favorable pour les ESLC de propriété canadienne

Le cadre de réglementation canadien comporte de nombreux aspects qui créent un climat favorable pour la croissance, à savoir :

- *Un organisme de réglementation national unique.* La compétence du CRTC est étendue à tous les services de télécommunications offerts par des entreprises canadiennes — ESLT, ESLC, prestataires de services sans fil et fournisseurs de télécommunications interurbaines concurrentiels. Cette structure limite la possibilité de conflits de compétence dans la réglementation des télécommunications entre les paliers de gouvernements fédéral et provinciaux.
- *La décision du CRTC de mai 1997 de déréglementer les services locaux.* La décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale a ouvert le marché des télécommunications locales du Canada à la concurrence axée sur les équipements à partir du 1^{er} janvier 1998. La direction croit que cette décision a créé un cadre de réglementation favorable qui permettra aux ESLC de conquérir une part du marché occupé par les ESLT.
- *Réduction des tarifs des lignes d'abonnés dégroupées.* En décembre 1998, le CRTC a considérablement réduit les tarifs réglementés proposés par les ESLT pour permettre aux ESLC d'utiliser les lignes d'abonnés

dégroupées des ESLT. Cette décision a rendu la stratégie de construction intelligente de la société encore plus intéressante comparativement aux autres stratégies de déploiement de réseau.

- *Souplesse de la tarification et du groupement de services.* Les ESLC sont actuellement moins réglementées que les ESLT, ce qui leur laisse plus de latitude dans les services qu'elles offrent et les prix qu'elles peuvent imposer. En revanche, les ESLC doivent obtenir l'approbation du CRTC pour les changements de prix ou le groupement de certains services.

Stratégie commerciale

L'objectif d'OCI est de devenir le fournisseur de télécommunications de choix pour les petites et moyennes entreprises du Canada en offrant des services groupés de téléphonie, de transmission de données et Internet. Le déploiement des capacités de transmission de données sur le réseau de la société commencera par l'établissement d'un réseau DSL d'accès à grande vitesse. On s'attend à ce que l'utilisation des installations à fréquence vocale pour la transmission de données permette à OCI d'offrir des services groupés de grande capacité, à moindre coût. La société déploiera une version ADSL simplifiée pour offrir un accès à Internet à grande vitesse, à prix modique, pratique et facile à installer. De plus, elle utilisera les produits DSL pour offrir des solutions à grande vitesse à branchement permanent fiable en remplacement de l'accès par ligne spécialisée privée.

Les principaux éléments de la stratégie d'entreprise de la société sont les suivants :

Miser sur les avantages économiques de la stratégie de construction intelligente en utilisant la technologie DSL

La technologie DSL permet à la société d'améliorer considérablement ses marges globales en acheminant jusqu'à 24 lignes à fréquence vocale simultanément par une même ligne d'abonné et en augmentant la capacité de transmission de données sur cette seule ligne jusqu'à 100 fois. Cette augmentation de capacité permettra à OCI de répondre à la demande croissante de services de transmission de données à grande vitesse et d'offrir des lignes téléphoniques multiples à un client par une seule ligne d'abonné. En outre, la stratégie de construction intelligente de la société exige beaucoup moins de capitaux que la stratégie reposant sur les fibres optiques et facilite une utilisation efficace du capital, puisqu'une grande partie des fonds ne sont engagés qu'une fois que la société a passé les contrats avec un client.

La direction croit que la conjugaison de la stratégie de construction intelligente de la société avec la technologie DSL offre un certain nombre d'avantages concurrentiels nets :

- *Offre d'intéressantes marges brutes.* L'utilisation de la technologie et de l'équipement DSL permet à la société de tirer un revenu de 24 lignes à fréquence vocale en ne louant qu'une seule ligne d'abonné à l'ESLT.
- *Nécessite moins de capitaux que la stratégie reposant sur les fibres optiques.* La société compte n'être propriétaire que d'éléments d'actif stratégiques de son réseau tels que l'équipement de commutation et l'équipement chez le client. OCI louera les éléments moins stratégiques du réseau, tels que les lignes d'abonné.
- *Limite les délais de commercialisation.* La société n'a pas besoin de négocier des droits de passage ou la pose de lignes de fibres optiques avant d'offrir le service, ce qui permet un déploiement plus rapide des services de télécommunications comparativement au réseau opto-électronique traditionnel.
- *Favorise l'efficacité de l'utilisation du capital.* Une grande proportion du capital de la société n'est déployée qu'après la signature de contrat avec le client.

Offrir des services intégrés avec une nouvelle concentration sur la transmission de données

La croissance rapide d'Internet, l'expansion du commerce électronique et le lancement de nouvelles applications commerciales ont alimenté une demande croissante de services de transmission de données à grande vitesse des marchés cibles de la société. La direction croit que le secteur des petites et moyennes entreprises apprécie les fournisseurs de services de télécommunications intégrés qui peuvent offrir des services groupés de téléphonie, de transmission de données et Internet. Pour satisfaire ces besoins, la société a fait l'acquisition de Pathway et utilisera le Cisco Powered Network^{MC} pour offrir ces services. La société s'attend à être un fournisseur de source unique de services de télécommunications groupés en offrant simultanément des services de téléphonie, de transmission de données et Internet. Se reporter à la rubrique *Services offerts*.

Cibler le marché mal servi des petites et moyennes entreprises

Les clients du créneau des petites et moyennes entreprises ciblées par la société achètent habituellement des services de télécommunications à plusieurs fournisseurs et n'ont pas de personnel spécialisé exclusivement consacré aux télécommunications. La direction croit que ce marché représente un important débouché, actuellement mal servi par les ESLT, avec un important potentiel de chiffre d'affaires et de bénéfice. La société a déjà fait la démonstration de son aptitude à conquérir une part de marché dans ce créneau comme en témoigne sa base de 69 175 lignes d'accès en service et ses 13 572 clients au 31 juillet 1999.

Profiter de l'avantage de l'arrivée précoce d'OCI sur le marché

Pour faciliter l'entrée de la société sur le marché des télécommunications le plus tôt possible, OCI a commencé ses activités comme revendeur de services de téléphonie locale en janvier 1995. Le 31 juillet 1999, la société avait 69 175 lignes d'accès en service et 13 572 clients. L'arrivée précoce de la société sur le marché des télécommunications lui a conféré de nombreux avantages, qui sont notamment les suivants :

- OCI est une des sept ESLC qui remplissent tous les critères pour exercer leurs activités au Canada et compte être la première ou une des premières ESLC co-implantées dans les principaux centres métropolitains de Toronto et de Montréal. La société prévoit établir 24 co-implantations dans des centraux d'ESLT d'ici la fin de 1999 et 93 d'ici la fin de 2000, en Ontario et au Québec. Sur les 24 sites de co-implantation qui doivent être établis avant la fin de 1999, sept sont actuellement en cours de construction et le reste devrait être opérationnel ou en cours de construction d'ici la fin de l'année.
- La direction croit que la société sera la première ESLC canadienne à offrir des services de transmission de données à grande vitesse utilisant la technologie DSL. La société s'attend à une forte demande de la part des FSI visant ce service en raison des tarifs élevés que pratiquent les ESLT pour offrir un accès à grande vitesse pour la transmission de données aux FSI. OCI a récemment annoncé la signature d'une lettre d'intention avec Internet Direct, un des plus grands FSI indépendants du Canada, visant l'utilisation du service DSL de la société. Il est prévu qu'Internet Direct offrira un accès Internet à grande vitesse en utilisant le service DSL d'OCI d'ici octobre 1999.
- La société a un effectif de vente interne bien établi et bien formé d'environ 50 représentants. De plus, OCI a récemment conclu un accord avec un tiers visant la mise à disposition d'environ 130 représentants supplémentaires pour vendre ses services de télécommunications. Cet effectif de vente combiné permettra à la société de pénétrer davantage son marché cible avant ses concurrents potentiels.

Continuer d'offrir des services à la clientèle supérieurs

Grâce à un engagement au service à la clientèle, à des contrats à tarification et aux conditions innovatrices, OCI a su fidéliser ses clients et a un faible taux d'attrition. La société fait appel à une équipe centralisée de représentants de vente et de service à la clientèle bien formés pour coordonner les demandes initiales et gérer toutes les questions de facturation et de relation avec la clientèle après l'installation. Une équipe est exclusivement affectée à la fidélisation des clients existants, pour assurer qu'ils soient satisfaits et leur offrir de nouveaux produits et de nouveaux services. La direction croit que la concentration et les efforts continus de la société portant sur la satisfaction de sa clientèle l'aidera à fidéliser ses clients et en attirer de nouveaux.

Exploiter des systèmes administratifs sophistiqués

La société en est aux dernières étapes de la mise en œuvre et de l'intégration d'un système de soutien opérationnel modulable qui permettra la prestation rapide de services, le plus grand niveau de soutien à la clientèle et une facturation précise et rapide. OCI a retenu MetaSolv Software Inc. (*Metasolv*), In-Logic Software Inc. (*In-Logic*) et Saville Systems Canada, Ltd. (*Saville Systems*) comme principaux fournisseurs de logiciels opérationnels de soutien et compte être opérationnelle avant octobre 1999. Avec cette intégration, dont la direction croit qu'elle est la première du genre au Canada, la société s'attend à parvenir à un processus de service à la clientèle encore plus efficace et plus rationalisé. Un des principaux éléments du système prévu par la société sera l'aptitude des clients de payer leurs factures, de mettre à jour l'état de leur compte et de s'abonner à de nouveaux services par Internet. La direction croit que ces systèmes conféreront à OCI un avantage concurrentiel en permettant à la société de traiter les commandes de manière efficace et d'offrir un service à la clientèle supérieur.

Utiliser l'expérience de l'équipe de direction de la société

La société s'est dotée d'une équipe de direction solide possédant une vaste expérience du secteur des télécommunications canadien. Les membres de la haute direction ont en moyenne 19 années d'expérience dans le secteur des télécommunications et ont occupé des postes de haute direction et d'exploitation dans des sociétés en démarrage et des sociétés de télécommunications bien établies au Canada, dont Bell Canada, AT&T Canada Inc. (MetroNet) (*AT&T Canada*), Rogers Cantel Inc. et Call-Net Communications Inc. (Sprint Canada et fONOROLA) (*Call-Net*). Cette équipe de direction a encore été renforcée par l'ajout récent de Robert Latham dans les fonctions de président et chef de la direction à partir du 3 octobre 1999. M. Latham a plus de 30 ans d'expérience dans le secteur des télécommunications. Se reporter à la rubrique *Direction*.

Acquisitions et alliances stratégiques

Cisco Systems. La société a récemment signé une lettre d'intention avec Cisco Systems visant l'achat d'équipement et des ententes de commercialisation conjointes. La direction croit que les ESLT tardent à offrir des tarifs intéressants pour des services d'accès à grande vitesse reposant sur la technologie DSL à ce créneau du marché parce qu'elles ne veulent pas susciter de concurrence pour leurs services T-1 et RNIS à prix plus élevés. Selon cette lettre d'intention, Cisco Systems s'engagera contractuellement à acheter ses besoins d'accès à grande vitesse à la société. En outre, la société a obtenu le statut de Cisco Powered Network^{MD}.

Nortel. La société a récemment conclu une convention d'achat avec Nortel portant sur du matériel et des services de télécommunications pour 29 millions de dollars. OCI a également signé une lettre d'engagement avec Nortel qui, en cas de réalisation, donnerait à la filiale d'exploitation de la société une facilité de crédit allant jusqu'à 100 millions de dollars pour acheter le matériel et les services nécessaires pour le déploiement du réseau de la société. Se reporter à la rubrique *Description de certaines dettes*.

Pathway. La société a récemment achevé l'acquisition de Pathway, un FSI dont le service Internet est certifié ISO 9002. Pathway offre aussi des services à valeur ajoutée tels que le commerce électronique et l'intégration des réseaux, en plus de ses autres services Internet. L'acquisition de Pathway permet à OCI d'offrir des services groupés élargis au marché des petites et moyennes entreprises. Pathway a environ 20 000 clients à Toronto et à Hamilton (Ontario). Se reporter à la rubrique — *Acquisitions*.

CTRA. En juin 1999, par l'acquisition d'Oakbrook Communications Inc., OCI a acquis CTRA, un nouveau grossiste revendeur de services interurbains qui a négocié des services interurbains à tarifs avantageux avec des entreprises de télécommunications interurbaines qu'elle revend moyennant une marge commerciale à de petits revendeurs de services interurbains. La direction croit que, en ajoutant le service interurbain de gros aux services offerts par la société, cette dernière pourra plus rapidement réaliser de meilleures économies d'échelle sur son réseau planifié et parvenir à une plus grande utilisation de son réseau. Se reporter à la rubrique — *Acquisitions*.

Services offerts

La société compte être un fournisseur de source unique de services de télécommunications groupés en offrant des services de téléphonie, de transmission de données et Internet. Dans le cadre de sa stratégie d'arrivée précoce sur le marché, la société a offert des services de téléphonie locaux en revendant des services d'ESLC sur chacun de ses marchés. La société compte faire passer ses clients des services locaux commutés existants sur ses propres commutateurs axés sur le réseau à mesure qu'elle les mettra en service.

Services offerts actuellement

Téléphonie locale. Les services de téléphonie locale d'OCI pour les clients qui utilisent ses lignes louées comprennent un ensemble préétabli de fonctions commerciales qui sont incluses dans un tarif de ligne mensuel concurrentiel. Ces fonctions incluent notamment le renvoi automatique d'appels, l'appel en attente, la conférence à trois et l'afficheur. Le service de ligne locale de la société offre une connexion bidirectionnelle entre le bureau du client et le réseau téléphonique public commuté. Les clients peuvent raccorder les lignes OCI à des téléphones, des télécopieurs, des modems et des systèmes téléphoniques à lignes multiples. La société offre aussi la messagerie vocale qui donne aux clients la possibilité d'écouter, de répondre, d'envoyer et de diffuser des messages à partir d'un téléphone. Les clients ont le choix entre les contrats mensuels ou d'un, de deux ou de trois ans avec un tarif dégressif conçu pour promouvoir les contrats de longue durée.

Téléphonie interurbaine. La société revend des services de téléphonie interurbains intérieurs et internationaux. OCI a lancé son service interurbain en mars 1996, où la direction croit qu'elle était la première entreprise de services de télécommunications concurrentielle au Canada autre que les ESLT offrant la facturation consolidée de services locaux et interurbains. Le plan de la société dans le domaine de l'interurbain comprend des fonctions complètes telles que les codes de comptes multiples, les résumés des communications et la présentation de relevés particularisés. OCI offre aussi un service de carte d'appel aux clients donnant accès à plus de 130 pays.

Services Internet. Les services Internet offerts par la division Internet Pathway de la société comprennent :

- les forfaits de service d'accès Internet par réseau commuté à prix modique;
- le service Internet RNIS de connexion sur demande à 64 et 128 milles bits par seconde;
- l'accès Internet RNIS, ADSL et T-1 exclusif à grande vitesse; et
- les installations de serveur sécurisées, climatisées où la société place, gère et entretient le serveur Internet pour des sociétés qui ont besoin d'un accès Internet économiquement efficace.

Chacun des produits Internet de la société a été conçu, conditionné et assorti d'un prix concurrentiel en fonction de la demande actuelle et prévisionnelle du marché. Le service de connexion sur demande de la société, par exemple, est un produit novateur qui permet aux clients de profiter d'un accès généreux à Internet à des prix nettement inférieurs à ceux exigés par de nombreux FSI pour des services exclusifs.

La direction croit que les produits Internet de la société se distinguent de ceux offerts par d'autres FSI canadiens par la combinaison de facteurs suivante :

- plans innovateurs avec le report d'heures pour des clients qui s'engagent sur des contrats annuels;
- facturation électronique et gestion de comptes détaillée, particularisée;
- service fiable;
- peu de temps d'arrêt et de coupures du réseau;
- installations de serveur sécurisées et
- service à la clientèle de qualité et soutien par un personnel bien formé et qualifié.

Services interurbains de gros pour revendeurs. Par suite de l'acquisition de CTRA, OCI fournit maintenant aux petits revendeurs de services interurbains des services interurbains à des tarifs concurrentiels. En ajoutant des services interurbains de gros aux services offerts par la société, la direction croit que OCI peut rapidement parvenir à des économies d'échelle sur son réseau planifié et à une plus grande utilisation du réseau.

Services DSL de gros aux fournisseurs de services Internet. La technologie DSL diminue l'engorgement dans le transport d'informations en augmentant la capacité de transmission de données d'une même ligne d'abonné jusqu'à 100 fois. La direction croit que les FSI canadiens sont actuellement frustrés par leur incapacité d'offrir l'accès Internet par DSL à grande vitesse, concurrentiel à leurs clients commerciaux en raison des prix élevés pratiqués par les ESLT pour les services DSL de gros. Des FSI se sont montrés intéressés par les services DSL proposés par la société comme remplacement des services T1 et RNIS qu'ils achètent ou envisagent d'acheter actuellement aux ESLT. La société a récemment signé une lettre d'intention avec Internet Direct, un des plus grands FSI indépendants du Canada, pour offrir l'accès Internet à grande vitesse à ses clients. La direction s'attend à ce que Internet Direct offre cet accès par le service DSL d'OCI d'ici octobre 1999.

Services réseau et commerce électronique. En offrant aux clients commerciaux de la société la commodité de services de commerce électronique et de réseau groupés avec l'accès Internet en un même forfait, la société s'attend à créer des relations beaucoup plus solides, à long terme avec ses clients. OCI offre les services réseau et de commerce électronique suivants par l'entremise de sa division Pathway Internet :

- fourniture et gestion d'un service Internet complet aux bureaux des employés;
- installation, optimisation et expansion de réseaux locaux et étendus;
- réseaux privés virtuels pour des communications sécurisées entre succursales;
- intranet et extranet à bases de données;

- services de commerce électronique de détail tels que les vitrines électroniques et les catalogues; et
- traitement des opérations par carte de crédit par Internet sécurisées en temps réel pour les commerçants Internet.

Services futurs

Services de transmission de données à grande vitesse. La société s'attend à offrir une vaste gamme de services de transmission numérique de données à grande vitesse exclusifs et commutés allant jusqu'à 10 millions de bits par seconde, ce qui permettra aux entreprises de raccorder des réseaux de transmission de données, vidéos et de téléphonie, d'établir des réseaux privés entre leurs bureaux et d'intégrer le trafic par des réseaux extrêmement sécurisés. Les services exclusifs de la société doivent comprendre :

- les produits DS-0, DS-1 et DS-3,
- ADSL,
- RNIS,
- relais de trame,
- FDDI et
- produits MTA qui permettent la commutation à grande vitesse et la prise en charge de multiples types de trafic.

Autres services futurs. Après le déploiement du réseau de la société, la direction s'attend à offrir des services supplémentaires tels que l'intégration de systèmes, la consultation et la surveillance de réseau, la revente de services de communication cellulaire et personnelle.

Marchés cibles

Le tableau qui suit présente un résumé des marchés et des services actuels et proposés de la société.

	Population⁽¹⁾	Lignes d'affaires⁽²⁾	Clients OCI⁽³⁾	Lignes OCI⁽³⁾	Clients Pathway Internet⁽⁴⁾	Services de revente⁽⁵⁾	Services axés sur les commutateurs⁽⁵⁾
Toronto	4 400 000	1 000 000	7 532	40 952	19 605	Oui	Oui
Montréal	3 400 000	650 000	2 131	10 999	—	Oui	1999
Ottawa-Hull	1 000 000	260 000	394	2 075	—	Oui	2000
Québec	698 000	185 500	421	1 591	—	Oui	2000
Sud de l'Ontario ⁽⁶⁾	2 200 000	590 000	3 094	13 558	336	Oui	2000
Vancouver	1 900 000	396 000	—	—	—	2001	2001
Edmonton	892 000	245 000	—	—	—	2001	2001
Calgary	832 000	250 000	—	—	—	2001	2001

1) Selon la population d'après le recensement métropolitain de Statistique Canada en 1996

2) Selon des estimations fournies par Lemay-Yates des lignes d'affaires de 1998

3) Lignes téléphoniques en service au 31 juillet 1999

4) Comprend les clients résidentiels et les entreprises en date du 31 juillet 1999

5) Les dates futures devraient être les dates de lancement des services OCI sur ces marchés

6) Le sud de l'Ontario se compose de la région de Kitchener-Waterloo et des villes de Hamilton, Sarnia, Windsor, Oshawa, London et St. Catharines-Niagara Falls (Ontario).

Les secteurs de desserte de la société sur ses marchés cibles regroupent les principaux quartiers d'affaires du centre-ville et sont concentrés sur des raccordements aux établissements des clients utilisateurs. Ensemble, les marchés cibles de la société représentaient environ 56 % du marché des services de télécommunications canadiens d'après les lignes d'affaires en 1998.

Réseau

La société est en voie de devenir un prestataire de services axé sur des commutateurs sur ses marchés cibles. Elle compte coupler l'évolution de son réseau d'accès avec l'élaboration d'un réseau de base à large bande et à grande vitesse pour assurer à OCI sa principale voie de transmission pour l'interconnexion des réseaux à des vitesses dépassant 1,54 million de bits par seconde. Cette évolution a débuté avec l'établissement d'une station pivot de commutation MTA au siège social de la société à Toronto. Le commutateur de la société à Montréal a été installé et devrait être opérationnel en octobre 1999. OCI établira par la suite des stations pivots supplémentaires à Ottawa et sur d'autres marchés.

La société utilisera la stratégie de construction intelligente en déployant des installations là où existe déjà une clientèle et continuera d'utiliser sa stratégie de revente dans les endroits où la clientèle n'est pas suffisante pour rentabiliser un central. Au départ, OCI sera co-implantée dans des centraux existants d'ESLT. Ces co-implantations donneront accès à la ligne d'abonné d'un ESLT ce qui permettra une couverture immédiate de l'ensemble du secteur de desserte du central de l'ESLT. Dans les secteurs urbains, ces secteurs de desserte individuels couvrent habituellement un rayon de trois à cinq kilomètres à partir du lieu de co-implantation.

OCI profitera de la technologie DSL pour diminuer l'engorgement dans le transport d'informations en augmentant la capacité de transmission de données d'une même ligne d'abonné jusqu'à 100 fois. OCI offrira aussi la transmission de données à grande vitesse avec jusqu'à 24 lignes simultanément sur chaque ligne d'abonné louée à l'ESLT. Cela permet à la société d'offrir la téléphonie et la transmission de données dans tout son secteur de desserte tout en limitant les investissements en immobilisations.

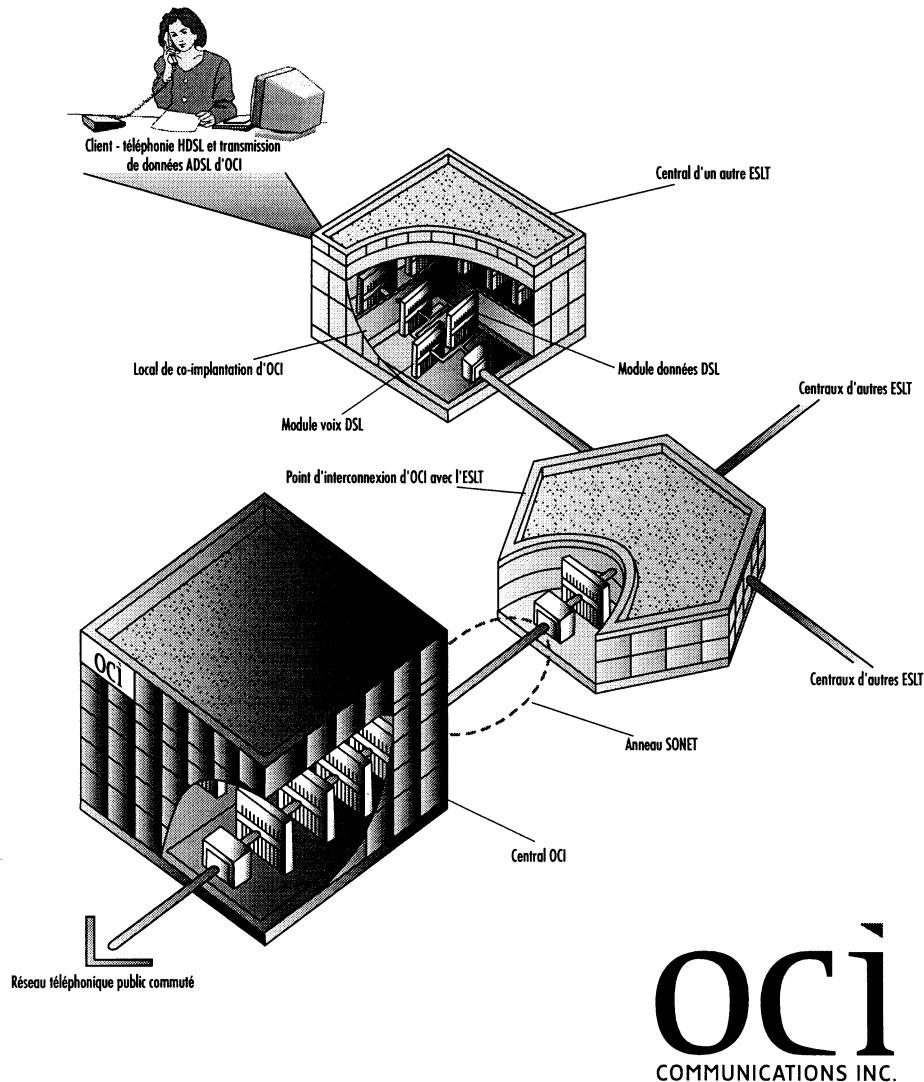
La société complètera la ligne d'abonnés existante de l'ESLT avec des anneaux de fibres SONET loués dans les circonstances où la technologie SONET lui offre un avantage économique. La technologie SONET est une norme de transmission par fibres optiques à ultra haute vitesse pour les réseaux de transmission numériques opto-électronique de grande échelle. La direction croit qu'en déployant un réseau axé sur des commutateurs, OCI sera en mesure d'accroître ses marges, d'améliorer son réseau et la qualité du service et d'élargir la gamme des produits qu'elle offre. À terme, la direction estime que le réseau de la société lui permettra d'offrir des services de téléphonie et de transmission de données par une même connexion multi-services exclusive. La société s'attend aussi à ce que son réseau diminue les frais de télécommunications généraux des clients et stimule la demande de nouveaux services à grande capacité. Des plans de déploiement du réseau en Ontario et au Québec prévoient l'établissement de 93 co-implantations dans divers centraux d'ESLT d'ici la fin de 2000.

Le premier commutateur de la société, un Nortel DMS 500, a été installé et est opérationnel au siège social d'OCI à Toronto. La société est en train d'installer un commutateur semblable à Montréal qui devrait être opérationnel en octobre 1999. Au cours des deux prochaines années, la société compte activer 12 commutateurs supplémentaires sur des marchés de premier plan dans son territoire de desserte. Le réseau de la société a été conçu avec une redondance de matériel pour tous ses grands éléments, une diversité de voies d'acheminement et la restauration automatique pour toutes les installations de transmission de base sur son réseau.

Les commutateurs de Toronto et de Montréal pourront acheminer le trafic local et interurbain par une connexion exclusive avec tous les autres commutateurs d'OCI ainsi qu'avec les commutateurs ESLT nécessaires pour assurer la desserte dans l'ensemble de l'Ontario et du Québec. La société s'attend à être une entreprise de télécommunications intercirconscriptions axée sur des installations d'ici le premier trimestre de 2000 et s'attend à déployer l'équipement de transport de données à grande vitesse dans ces villes pour compléter les services de transmission de données commutés et faciliter le soutien pour une gamme complète de services de communications dans ses secteurs de desserte. La réalisation de ce programme comprendra une présence reposant sur des commutateurs sur la plupart des marchés du territoire opérationnel de la société ayant une population de plus de 50 000 personnes et complètera la desserte de l'indicatif régional 416 à Toronto et de l'indicatif régional 514 à Montréal.

La société planifie le lancement de son réseau local en fonction des débouchés du marché et de sa clientèle de revente actuelle. Après le déploiement dans les centres d'ESLT clés à Toronto et à Montréal en 1999, elle compte étendre son réseau local à Ottawa, à Hamilton, à Oshawa, à Kitchener-Waterloo, à London et à Windsor en 2000. La société prévoit établir des commutateurs dans chacune de ces agglomérations en plus des sites de co-implantation dans les centraux des ESLT. Quand cette phase du plan sera achevée, la société espère être en mesure d'offrir le service dans 61 centraux d'ESLT par la co-implantation. Il est prévu que le nombre de secteurs des ESLT augmentera jusqu'à 93 d'ici la fin de 2000 alors que OCI devrait avoir établi des commutateurs à Sarnia, à Québec, à Trois-Rivières et à Sherbrooke.

Le schéma qui suit illustre le réseau de téléphonie et de transmission de données de la société.



Le réseau dont la conception est illustrée ci-dessus permet la téléphonie et la transmission de données locales. En téléphonie, un appel émane d'un client d'OCI et transite par la ligne d'abonné de l'ESLT jusqu'au lieu de co-implantation d'OCI, au central de l'ESLT. L'appel passe ensuite au point d'interconnexion, soit le point où tout le trafic du central est acheminé avant la sortie du central. Si la communication est destinée à un autre client d'OCI, elle reste sur le réseau d'OCI. Sinon, elle transite par le réseau d'une autre ESL vers cet autre client. Les transmissions de données sont réalisées de la même façon. Le schéma ci-dessus illustre l'implantation de l'équipement DSL que la société entend utiliser pour améliorer sa capacité de transmission de données et de la fréquence vocale.

Le déploiement des capacités de transmission de données sur le réseau de la société commencera par l'établissement d'un réseau d'accès à grande vitesse DSL. La société compte, avec l'utilisation des installations de téléphonie pour la transmission de données, pouvoir offrir des services groupés à grande capacité moins chers. OCI déploiera la technologie ADSL simplifiée pour offrir un accès à grande vitesse facile à installer, pratique et à frais modiques à Internet et utilisant aussi des produits DSL pour offrir des solutions de connexion permanente à grande

vitesse, fiables, remplaçant l'accès par ligne spécialisée privée. La société a récemment commencé la mise en place de son équipement DSL à ces centraux et dans ses sites de co-implantation. Elle compte combiner l'évolution de son réseau d'accès avec la mise en place d'un réseau d'infrastructure à large bande, grande vitesse, qui donnera à OCI sa principale voie de transmission pour l'interconnexion du réseau à des vitesses dépassant 1,54 million de bits par seconde. Cela débutera par l'établissement d'une station pivot de commutation MTA au siège social de la société à Toronto. Le commutateur de la société à Montréal a été installé et devrait être opérationnel en octobre 1999. OCI établira par la suite d'autres stations pivots à Ottawa et sur d'autres marchés. OCI équipera ses commutateurs de circuit de fonctions d'accès à vitesse de base RNIS. De plus, elle compte offrir à ses clients des services d'accès à distance à Internet à la fois au détail et de gros.

Migration des clients actuels

Au 31 juillet 1999, la société avait une base de 69 175 lignes d'accès en service qui avaient été louées à des ESLT et revendues aux clients d'OCI. Avec cette base de lignes établie, la direction croit qu'il est avantageux sur un plan économique d'établir un réseau axé sur des commutateurs. La migration des lignes des ESLT aux commutateurs du réseau de la société, reposant sur la technologie DSL et une approche stratégique du déploiement d'un tel réseau, peut être réalisée de manière rentable.

La direction croit que les réductions de coûts peuvent être accélérées par la migration des clients existants aux commutateurs du réseau de la société. En utilisant une combinaison des propres commutateurs de la société et de l'équipement DSL, OCI peut profiter de lignes d'abonnés à prix modique pour transférer les clients avec un minimum de travail sur le terrain.

Pour superviser cette migration, la société a établi une équipe pluridisciplinaire exclusive dirigée par un chef de projet qui est responsable de ce projet uniquement. L'équipe de migration comprend des membres des groupes service à la clientèle, finances, respect de la réglementation, ingénierie et ventes et commercialisation de la société. L'équipe affine et pilote les stratégies, les systèmes et les solutions technologiques pour permettre une migration, que la direction croit transparente, des clients actuels de la société vers son réseau à commutateurs.

La société commencera à servir les clients existants sur ses propres commutateurs dans les secteurs les plus densément peuplés et fera croître le réseau d'OCI par des co-implantations avec des ESLT et elle poursuivra l'expansion à partir de là. En janvier 2001, la société prévoit qu'environ 50 % de sa clientèle sera prise en charge par ses propres commutateurs.

Vente et commercialisation

La société vend ses produits et ses services à ses clients par l'entremise de son propre effectif de vente et par des circuits indirects. L'effectif de vente interne de la société est composé d'une cinquantaine de représentants. L'effectif de vente indirect comprend près de 130 représentants et autres agents.

L'effectif de vente d'OCI se concentre principalement sur les petites et moyennes entreprises qui ont besoin de plus de 10 lignes là où le potentiel de chiffre d'affaires du client justifie le coût plus élevé d'un effort de vente directe. La société utilise les circuits indirects pour cibler des clients qui ont moins de 10 lignes et qu'il n'est généralement possible d'acquérir de manière rentable que par téléprospection. La direction croit que diriger un effectif de vente de téléprospection, avec son taux de rotation élevé et sa rémunération moindre, nécessite des compétences spécialisées et que cette fonction peut facilement être confiée en sous-traitance à Optimum Teleservices Inc. (*Optimum Teleservices*). Les efforts de vente et de commercialisation globaux de la société sont gérés par les deux propriétaires principaux de KEDA Consulting Corp. (*KEDA Consulting*) qui remplissent les rôles de vice-président principal, commercialisation, et de vice-président principal, ventes d'OCI. Se reporter à la rubrique *Activités de la société — Direction*.

Ventes directes

La société a segmenté son effectif de vente directe à Toronto et à Montréal en quatre groupes selon les besoins et la taille des clients.

- *Ventes aux entreprises.* Le groupe de ventes aux entreprises sert des clients qui ont besoin d'une gamme complète de services de télécommunication et utilisent plus de 10 lignes. OCI affecte à ce groupe des vendeurs chevronnés qui ont des antécédents et de bonnes compétences dans la vente directe. La société a actuellement 15 représentants pour les entreprises.

- *Vente réseau.* La société a récemment constitué un effectif de vente réseau pour s'occuper des clients installés dans des immeubles situés sur les anneaux de fibres d'accès d'OCI déployés le long des axes commerciaux à grand volume. OCI affecte à ce groupe des vendeurs techniquement compétents qui possèdent de multiples années d'expérience dans la vente de services de télécommunication et de transmission de données avancés. La société a actuellement cinq représentants réseau. Ce groupe sera intégré au groupe de vente de Pathway pour assurer une présence de vente unique pour les services de transmission de données et Internet.
- *Grands clients.* L'effectif de vente pour les grands clients de la société s'occupe des clients qui ont plus de 50 lignes et présentent un profil concordant avec les services qu'offre OCI. Ce groupe comprend des sociétés à établissements multiples exploitées efficacement comme petites entreprises indépendantes. La société a actuellement huit représentants dans ce secteur.
- *Fidélisation/Vente de services complémentaires.* L'effectif de fidélisation/vente de services complémentaires de la société se concentre sur le renouvellement des contrats auprès de clients d'OCI existants avant leur expiration ainsi que sur la vente de produits et de services complémentaires à la clientèle existante de la société. La société a actuellement 19 vendeurs qui occupent ces fonctions.

La structure de rémunération varie selon le canal de vente. Les représentants de vente directe touchent un salaire de base comparativement modeste avec des mesures incitatives fort intéressantes fondées sur le rendement. La structure de paiement de primes des représentants de vente directe de la société prévoit des versements de primes à concurrence de 67 % de leur salaire de base. Pour les ventes de lignes dépassant les objectifs de rendement et les contrats de plus longue durée, des majorations de primes sont prévues.

Circuit de vente indirecte

Le 1^{er} juillet 1999, OCI a retenu les services d'Optimum Teleservices pour son circuit de vente hybride. Optimum Teleservice est gérée par des professionnels expérimentés des télécommunications qui ont très bien réussi dans la vente de types de produits semblables à ceux d'OCI. Actuellement, Optimum Teleservices a environ 130 représentants à Toronto et à Montréal qui vendent des produits et des services d'OCI.

L'effectif d'Optimum Teleservices sera le principal vecteur pour toucher des clients de petites entreprises qui ont moins de 10 lignes. Le contrat de la société avec Optimum Teleservices prévoit une rémunération variable fondée sur le volume de ses ventes et des honoraires fixes pour ses spécialistes de la téléprospection. Le contrat avec Optimum Teleservices peut être annulé par l'une ou l'autre des parties sur préavis de 120 jours.

OCI a aussi sélectionné un groupe de sociétés en Ontario et au Québec qui font office d'agents de la société et vendent les produits et services d'OCI à leurs propres clients. Ces agents sont principalement des conseillers en télécommunications, des sociétés de téléprospection et des revendeurs de services interurbains. Historiquement, environ 35 % du volume d'affaires de la société provenait de ce canal. La direction croit que le pourcentage des ventes totales attribuables à ces agents diminuera à mesure qu'OCI pénètre son marché cible.

La rémunération des canaux de vente indirecte est fondée sur les ventes de lignes ainsi que sur les ventes de services interurbains et les contrats à plus long terme. En outre, Optimum Teleservices touche des honoraires mensuels fixes pour ses spécialistes de la téléprospection.

Segment de gros

Historiquement, la société s'est concentrée sur les ventes aux utilisateurs. Cependant, elle a récemment commencé à vendre au segment de gros du marché. La direction croit qu'en développant un secteur de vente en gros, OCI peut augmenter plus rapidement le trafic sur son réseau, dégagant ainsi de meilleurs rendements économiques. La direction croit aussi que certains segments du marché de gros, tels que les FSI, ont traditionnellement été insuffisamment servis et présentent un potentiel de croissance très intéressant.

La société vise les petits fournisseurs de services interurbains, les fournisseurs de services de communications personnelles, les fournisseurs de systèmes de communications multipoint locaux, les sociétés de services d'information, les FSI, les revendeurs et d'autres ESLC comme clients de gros. Elle compte aussi lancer des services d'accès commuté et par ligne spécialisée concurrentielle pour ses clients de gros pour la connexion aux utilisateurs ou la connexion à des établissements de télécommunicateurs.

Le secteur de gros du marché choisit ses fournisseurs de services en fonction de la qualité, de la fiabilité, de la présence territoriale, de la prestation et du prix. La société compte se concentrer sur la prestation de niveaux élevés

de fiabilité du réseau, la diversité des voies d'acheminement, la rapidité de l'installation et l'excellence du service à la clientèle à ses clients de gros. Elle compte offrir des services au segment de gros à des prix inférieurs à ceux des ESLT, ce qui l'aidera à nouer de solides relations avec ses clients de gros, et continuer à mettre au point des processus électroniques pour soutenir et faciliter le processus de commande, de fourniture et d'exploitation.

Systèmes d'information

La société en est aux derniers stades de l'implantation et de l'intégration d'un système de soutien opérationnel modulable qui permettra la fourniture rapide du service, le plus haut degré de soutien à la clientèle et une facturation précise et rapide. La société a choisi MetaSolv, In-Logic et Saville Systems comme fournisseurs de logiciels de soutien opérationnel et prévoit que ce système sera opérationnel en octobre 1999. Avec cette intégration, dont la direction croit qu'elle est la première du genre au Canada, la société compte se donner des processus de service à la clientèle rationalisés et plus efficaces. La possibilité offerte aux clients d'OCI de payer leurs factures, de mettre à jour l'état de leur compte et de s'abonner à de nouveaux services par Internet sera un des éléments clés de ce système planifié.

La direction croit que ce système de soutien apportera à OCI un avantage concurrentiel en permettant à la société de traiter les commandes effacement et d'offrir un service à la clientèle hors pair. Le système d'information de la société lui permettra de saisir, d'ordonnancer, de traiter et de suivre une commande du point de vente jusqu'à l'installation, à l'essai et à la facturation. Le système sera intégré avec les services de gestion de problèmes, de service à la clientèle, d'inventaire, de facturation et de recouvrement, ainsi qu'avec les efforts de fidélisation de la clientèle et de vente de services complémentaires. Les systèmes existants chez la plupart des ESLT et des fournisseurs de services interurbains exigent des saisies multiples d'information sur la clientèle pour la gestion des commandes, l'administration des commutateurs et la facturation. La direction croit qu'il est important de disposer d'un système intégré avec un seul point de saisie des données afin de diminuer les frais de main-d'œuvre et les erreurs dans le service à la clientèle. La société met en place le logiciel de réseau Netcool de Micromuse Inc. pour surveiller le réseau d'OCI en temps réel. À l'aide de ce système, la société sera en mesure de surveiller son réseau pour des événements tels que les alarmes, les alertes, les enregistrements ou d'autres défaillances en temps réel, ce qui permettra aux opérateurs du réseau de cerner et de résoudre rapidement les problèmes.

Service à la clientèle

La structure de service à la clientèle d'OCI est vouée à offrir un service de qualité à la clientèle existante et en croissance de la société. La direction croit que l'excellence dans le service à la clientèle est un des principaux facteurs de réussite d'une ESLC. La société possède un groupe de représentants du service à la clientèle chevronnés qui offrent un soutien 24 heures par jour, 365 jours par an dans les deux langues officielles du Canada par l'entremise du service à la clientèle de la société à Toronto. Le groupe du service à la clientèle d'OCI est formé pour assurer le provisionnement nécessaire aux nouvelles commandes, le traitement des frais de service, la facturation, le service à la clientèle et le soutien technique afin de simplifier les contacts avec les clients et d'assurer une réponse rapide à leurs demandes.

La direction croit qu'un service à la clientèle de grande qualité apportera à la société un avantage concurrentiel sur les ESLT et les autres ESLC. En offrant un service à la clientèle supérieur, la direction a la conviction que la société fidélisera ses clients et pourra vendre des services supplémentaires à sa clientèle actuelle ainsi qu'à de nouveaux clients.

La société compte agir par anticipation pour assurer la satisfaction de la clientèle en utilisant ses systèmes de réseautique sophistiqués qui permettront la détection précoce et la correction des problèmes de réseau potentiels susceptibles de nuire au service aux clients de la société. Les logiciels fournis par MetaSolv, In-Logic et Saville Systems serviront d'infrastructure au système de service à la clientèle comprenant le système de facturation, le système de provisionnement et d'ingénierie et le système 411/911. En outre, la société a négocié le droit d'accéder à ces systèmes et de modifier les formats de présentation pour satisfaire ses propres besoins. Cette entente permettra à OCI de continuer de se différencier de ses concurrents.

Propriétés

OCI loue ses principaux bureaux de direction situés au 111 Peter Street, à Toronto (Ontario). Le commutateur de la société à Toronto est situé dans cet établissement. Le bail est établi pour une durée de cinq ans du 1^{er} mars 1999 au 29 février 2004 et peut être renouvelé, au gré de la société, pendant deux durées séparées et consécutives de cinq ans chacune.

La société loue des bureaux supplémentaires au 220 King Street West, à Toronto (Ontario). Le bail court du 1^{er} janvier 1998 au 30 juin 2000. Par ailleurs, la société loue des locaux supplémentaires à Toronto au 19 Duncan Street. Ce bail dure du 1^{er} mai 1997 au 31 mars 2002 et il peut être renouvelé, au gré de la société, pour une durée supplémentaire de cinq ans moyennant un préavis écrit de trois mois.

OCI loue aussi des bureaux au 1080, Côte du Beaver Hall, bureau 1510, à Montréal (Québec). Le commutateur de la société à Montréal sera situé à cet endroit. Le bail est établi pour une durée de cinq ans du 1^{er} janvier 1997 au 31 décembre 2001.

Personnel

Au 31 juillet 1999, OCI avait un effectif à plein temps de 309 personnes. Aucun de ces membres du personnel n'est couvert par une convention collective ni n'est représenté par un syndicat. La direction croit que les relations de la société avec son effectif sont bonnes.

OCI a mis en place un plan d'actionnariat pour le personnel qui attribue aux membres du personnel à plein temps de la société des options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote dès leur entrée en fonction. Les options ont été attribuées dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions de la société. Se reporter à la rubrique *Direction — Régime d'options d'achat d'actions*.

Acquisitions

Pathway Communications

Le 29 juillet 1999, la société a fait l'acquisition de la totalité des actions émises et en circulation de Pathway, fournisseur de service Internet de Toronto qui offre aussi des services d'intégration de réseau et d'autres services reliés à Internet. La direction croit que l'intégration des activités de Pathway avec OCI lui offre la possibilité de tirer parti de son marché cible de petites et moyennes entreprises tout en lui permettant d'offrir des services au marché des FSI.

OCI a fait l'acquisition de Pathway pour une contrepartie à la clôture se composant d'un paiement de 3,5 millions de dollars au comptant et de l'émission d'actions privilégiées de série 1 et d'actions privilégiées de série 2 qui sont convertibles au total en 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Aux termes de la convention d'achat de Pathway, la société s'est engagée à déployer tous les efforts raisonnables pour obtenir le visa pour le placement en Ontario des 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote qui peuvent être émises à la conversion des actions privilégiées de série 1 et de série 2. Si les vendeurs des actions de Pathway vendent les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote dans les 90 jours du moment où les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote deviennent librement négociables en Ontario à un prix de moins de 6 \$ l'action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote, la société s'est engagée à leur verser la différence entre le prix de vente et 6 \$ par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote. En outre, l'opération sur Pathway prévoit une contrepartie fondée sur le rendement à concurrence de 500 000 \$ au comptant et de bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans contrepartie supplémentaire, pour l'obtention d'un maximum de 83 333 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote évaluées à 500 000 \$, à condition que Pathway atteigne certains objectifs de rendement qui doivent être convenus avant le 29 septembre 1999. Si les parties ne parviennent pas à s'entendre sur ces objectifs de rendement, la société s'est engagée à verser aux vendeurs d'actions de Pathway 400 000 \$ et à émettre des bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans contrepartie supplémentaire, pour 66 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote qui sont évaluées à 400 000 \$. La société s'est engagée à déployer tous les efforts raisonnables pour obtenir un visa pour le placement en Ontario des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote qui doivent être émises à l'exercice de ces bons de souscription spéciaux.

Après la fusion de la filiale d'exploitation de la société, Optel Communications Corporation, avec Pathway le 30 septembre 1999, Pathway deviendra une division de la filiale d'exploitation de la société qui sera dirigée par son président actuel, Ashok Kalle. OCI a conservé la totalité de l'effectif actuel de Pathway.

Canadian Telecom Resellers Alliance

Le 17 juin 1999, OCI a fait l'acquisition de la totalité des actions émises et en circulation de CTRA en achetant la totalité des actions en circulation d'Oakbrook Communications Inc. CTRA est un revendeur de services interurbains en gros qui démarre et qui a négocié des tarifs avantageux avec des entreprises de télécommunications interurbaines, qu'elle revend moyennant une marge commerciale à de petits revendeurs de services interurbains. En ajoutant le

service interurbain de gros aux produits de la société, la direction croit qu'OCI pourra plus rapidement atteindre de plus grandes économies d'échelle sur son réseau planifié et parvenir à une forte utilisation du réseau.

Le contrat d'achat de CTRA prévoit une contrepartie au comptant totale de 500 000 \$ et l'émission de bons de souscription (les *bons de souscriptions de CTRA*) pour l'acquisition de 416 677 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à un prix d'exercice de 6 \$ l'action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote. De plus, la société s'est engagée à conclure des contrats de travail à plein temps avec les deux propriétaires principaux de CTRA et à conserver un cadre supérieur supplémentaire de CTRA comme conseiller pendant une durée de 18 mois. OCI émettra des bons de souscription de CTRA supplémentaires pour acheter jusqu'à 250 000 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à un prix d'exercice de 6 \$ si certains seuils de revenu mensuel précisés sont atteints sur la période de 12 mois qui a débuté le 17 juin 1999.

Après la fusion de la filiale d'exploitation de la société, Optel Communications Corporation, avec CTRA le 30 septembre 1999, CTRA deviendra une division de la filiale d'exploitation de la société.

Concurrence

OCI est soumise à une concurrence intense entourant ses services existants et planifiés provenant :

- des ESLT,
- des autres ESLC,
- des entreprises de câblodistribution,
- des fournisseurs de services interurbains concurrentiels,
- des prestataires de services sans fil,
- des revendeurs Centrex, et
- des fournisseurs de services Internet.

La société croit que la décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale du CRTC a accéléré la concurrence sur tous les types de services commutés locaux actuellement dominés par les ESLT. De plus, la majorité des concurrents d'OCI, tant actuels que potentiels, ont à la fois des antécédents plus étendus dans le secteur des télécommunications canadiennes et des ressources plus importantes que la société. Se reporter aux rubriques *Le secteur industriel* et *Facteurs de risque*.

ESLT

Les ESLT, qui sont des sociétés de téléphone intégrées verticalement, représentent les concurrents les plus importants d'OCI auprès des clients qui sont des entreprises au Canada. Les ESLT sont des sociétés telles que Bell Canada, BCT-Telus Communications Inc., SaskTel et Aliant Inc. Les ESLT ont des ressources plus importantes que la société et jouissent de relations établies de longue date avec leurs clients. Même si les ESLT sont généralement assujetties à des contraintes de tarification et réglementaires plus importantes que les ESLC, les ESLT ont réussi à assouplir la tarification de leurs services à la suite de la décision d'application du règlement par plafonnement des prix rendue par le CRTC en même temps que la décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale (*la décision d'application du règlement par plafonnement des prix*). La décision d'application du règlement par plafonnement des prix a placé la plupart des services locaux des ESLT sous un régime de plafonnement des prix dans le but d'améliorer la productivité des ESLT en limitant les révisions de prix annuelles des services plafonnés. En particulier, comme les ESLT n'ont pas besoin d'inclure la marge commerciale réglementée de 25 % qu'ils facturent aux ESLC pour des services non essentiels dans leurs propres tarifs de base, les ESLT peuvent rivaliser avec les ESLC qui tablent sur ces services non essentiels en fonction du seul prix si elles le jugent approprié. Si les ESLT diminuent les tarifs ou se lancent dans des pratiques importantes de réduction des prix sur le volume et les durées, une pression à la baisse s'exercera sur certains tarifs d'OCI, qui pourrait avoir un effet négatif important sur l'activité de la société, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Selon Lemay-Yates, les ESLT contrôlent ensemble actuellement environ 97 % du marché canadien des services de télécommunications locaux (selon le chiffre d'affaires). Avant que la décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale ne permette la concurrence sur ce marché au Canada, les ESLT ne se livraient pas concurrence entre elles. Chaque ESLT, à l'exception de Bell Canada, qui est implantée à la fois en Ontario et au Québec, était

exploitée dans une seule province. La direction croit que la décision de BCE Inc. (la société mère de Bell Canada) en avril 1998 d'offrir des services de transmission de données à grande vitesse et des services Internet directement aux entreprises clientes par un réseau à large bande national après l'éclatement de l'alliance Stentor des ESLT entraînera vraisemblablement la concurrence des ESLT entre elles ainsi qu'avec les nouveaux venus. En outre, BC Tel (qui dessert la Colombie-Britannique) et Telus (qui dessert l'Alberta) ont fusionné et ont annoncé l'intention de se donner une présence nationale. De plus, les ESLC des provinces de l'Atlantique du Canada ont fusionné pour former une entreprise qui aura les ressources nécessaires pour livrer concurrence sur le marché redéfini.

La direction croit aussi que les ESLT ont vu augmenter leur capacité de livrer concurrence à la fois sur les marchés filaires et sans fil grâce à la suppression en mars 1998 de l'interdiction de la commercialisation conjointe des services filaires et sans fil. Le CRTC a aussi accordé aux ESLT plus de souplesse pour le groupement de services locaux de monopole et concurrentiels sous réserve de certaines limites.

ESLC

En date du 23 août 1999, sept sociétés répondaient aux critères du CRTC pour être exploitées comme ESLC au Canada. Ces sept entreprises sont OCI, AT&T Canada Inc. (*AT&T Canada*) (MetroNet), Call-Net, GT Group Telecom Services Corp., Vidéotron Laurentien Ltée, East Link Limited et Futureway Communications Inc.

En outre, la société croit qu'en date du 23 août 1999, 28 sociétés avaient annoncé l'intention de devenir des ESLC au Canada, dont Navitar Communications Inc., CityWave Communications Corporation, Cogeco Cable Inc., Combined Telecom Inc., Fundy Cable Ltd/Ltée, ISP Telecom Inc., Microcell Connexions Inc., Gateway Telephone Limited, Maskatel Inc, NORTEC Corporation, Novus Telecom Group Inc., Rogers Cable Systems of Canada Limited (*Rogers Cablesystems*) et Wispra Tel Co. Ltd., division de Si.R.a.A.D. Electronic Technologies.

Entreprises de câblodistribution

Les entreprises de câblodistribution titulaires, dont Vidéotron Télécom, Shaw Cablesystems Ltd. Inc., Rogers Cablesystems et Cogeco Cable Systems Inc., pourraient livrer concurrence à OCI sur certains de ses marchés. Beaucoup de câblodistributeurs ont des ressources plus importantes qu'OCI et ont des contrats établis avec des clients. Aucune entreprise de câblodistribution n'est actuellement exploitée à l'échelle nationale; cependant plusieurs des grandes entreprises de câblodistribution ont formé une alliance pour établir des normes nationales pour les nouveaux produits et services et pour offrir un effectif de commercialisation unifié afin de livrer concurrence plus efficacement aux ESLC. Bon nombre de grandes entreprises de câblodistribution ont des divisions d'accès concurrentiel ou un membre de leur groupe offrant un accès spécialisé, des lignes privées et des services de transmission de données. Certaines entreprises de câblodistribution ont acheté des commutateurs numériques et mis en place des réseaux à fibres optiques dans leur territoire de desserte.

Fournisseurs de services interurbains concurrentiels

À part les ESLT, les principaux fournisseurs de services interurbains sont AT&T Canada et Call-Net (Sprint Canada et *ONOROLA*) et, sur le marché résidentiel, Primus Telecommunications. Ces sociétés ont des bureaux de vente ou des agents implantés sur chacun des marchés cibles de la société et sont parvenues à d'importantes augmentations de parts de marché sur le marché de l'interurbain.

La direction croit que la concurrence sur le marché de l'interurbain continuera de s'intensifier, à la suite du développement de la concurrence locale, des fusions dans le secteur et de la décision du CRTC d'assouplir sa réglementation de la plupart des services d'interurbains offerts par les ESLT et leurs concurrents.

Prestataires de services sans fil

À mesure que les coûts du matériel et les tarifs du service continuent de diminuer dans le secteur des services sans fil, la société s'attend à subir une concurrence de plus en plus vive sur le marché des télécommunications locales de la part des prestataires de services sans fil. La direction croit que ces prestataires offriront de plus en plus des produits qui seront directement en concurrence avec les services filaires traditionnels. Par exemple, Microcell Telecommunications Inc. (*Microcell*) a annoncé l'intention d'exploiter une ESLC sans fil.

Il existe actuellement quatre prestataires de services mobiles sans fil au Canada. Rogers Mobile Communications Cantel Inc. et les opérateurs de services mobiles contrôlés par des ESLC qui forment Mobilité Canada sont les prestataires de services cellulaires titulaires et ont obtenu des licences de services de communication personnelle à

l'échelle nationale. Les deux entreprises les plus récentes, Microcell et Clearnet Communications Inc., ont déployé des services de communication personnelle de manière dynamique sur les marchés des grandes métropoles dans l'ensemble du Canada.

Revendeurs de services Centrex

Les activités des revendeurs de services Centrex s'appuient sur des ristournes obtenues sur l'achat de services Centrex aux ESLT et la vente de ces services à leurs clients. Les principaux revendeurs de services Centrex sur les marchés de la société sont AT&T Canada et la société. La société entrevoit une concurrence plus féroce des revendeurs de services Centrex à mesure qu'elle pénétrera sur de nouveaux marchés au Canada.

Fournisseurs de services Internet

La concurrence entourant les services Internet pour les entreprises et les services de commerce électronique est vive. Les filiales de sociétés Internet américaines telles qu'AOL Canada Inc. (*AOL Canada*), Netcom Global Marketing Inc., PSINet Limited et UUNet Canada Inc. se sont traditionnellement centrées sur le secteur des grandes entreprises. Les plus de 500 petits FSI locaux canadiens de propriété privée, dont les plus grands ont été acquis par les sociétés Internet américaines et les ESLC qui émergent au Canada, ont ciblé le marché des petites et moyennes entreprises par toute une gamme d'offres à frais modiques. Les sociétés de téléphone, comme AT&T Canada, Call-Net (Sprint Canada) et Bell Canada avec le service Sympatico, AOL Canada et les câblodistributeurs continuent de se concentrer principalement sur les marchés résidentiels. Les fournisseurs qui ont réussi à conquérir un créneau ont élargi leurs services au-delà de la simple offre de largeur de bande pour proposer des services groupés à valeur ajoutée. La direction croit qu'actuellement, aucun de ces FSI ne combine les services Internet, de commerce électronique et de réseau sur un ordinateur de bureau ou ne gère de serveur Internet dans les locaux des clients, et qu'il existe un important marché pour ces services dans le segment des petites et moyennes entreprises.

Nouveaux venus et alliances

OCI pourrait aussi subir la concurrence de nouveaux venus dont :

- de nouvelles ESLC canadiennes, comprenant des alliances de concurrents actuels;
- des ESL américaines qui pourraient, sous réserve des critères de la réglementation limitant la propriété étrangère, pénétrer dans les grandes villes sur le marché canadien, et
- les sociétés de services publics d'électricité et d'énergie qui sont souvent propriétaires de droits de passage précieux et dont la direction croit qu'elles recherchent de nouvelles sources de revenus.

La société n'a pas connaissance de plans qu'une grande société de services publics d'électricité canadienne s'apprête à livrer concurrence sur le marché du service commuté local. Tant l'ancienne Ontario Hydro qu'Hydro-Québec possèdent des installations à fibres optiques pour les besoins de télécommunications et ont manifesté leur intérêt pour la vente de services de télécommunications.

Les critères de propriété étrangère dans les télécommunications canadiennes limitent l'aptitude de fournisseurs de services interurbains non canadiens à pénétrer sur le marché canadien. Cependant, ces critères de propriété n'ont pas empêché de grands fournisseurs de services interurbains américains comme Ameritech Corporation, AT&T Corp. et Sprint de pénétrer sur le marché canadien par l'entremise de participations sans contrôle dans des sociétés canadiennes. En outre, les revendeurs, qui ne sont pas assujettis à la réglementation du CRTC, peuvent appartenir exclusivement à des non-Canadiens. Actuellement, une grande partie du marché des services interurbains qui n'est pas contrôlée par les ESLC est contrôlée par des sociétés qui ont formé des alliances avec des fournisseurs de services interurbains américains.

Litiges en cours

La société n'est actuellement partie à aucun litige important ni à aucune procédure administrative autre que les procédures réglementaires dans le cours normal de ses activités.

PRINCIPALES DONNÉES FINANCIÈRES ET AUTRES

Le sommaire des données financières consolidées historiques de la Société et des autres données aux 30 septembre 1996, 1997 et 1998 présenté plus loin a été tiré des états financiers consolidés vérifiés figurant ailleurs dans le présent prospectus. Le sommaire pour la période allant du 26 octobre 1994 au 30 septembre 1995 et pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin 1998 et 1999 s'appuie sur les états financiers consolidés non vérifiés de la Société; il comprend tous les ajustements que la direction juge nécessaires pour une présentation fidèle de la situation financière et des résultats d'exploitation pour ces périodes. Les résultats d'exploitation pour les périodes de neuf mois terminées les 30 juin 1998 et 1999 ne représentent pas nécessairement les résultats prévus pour l'exercice complet. L'information suivante doit être lue en parallèle avec la rubrique « Résultats d'exploitation » de l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation incluse ailleurs dans ce prospectus.

	Période allant du 26 octobre 1994 (constitution) au 30 septembre 1995	Exercices terminés les 30 septembre			Périodes de neuf mois terminées les 30 juin	
		1996	1997	1998	1998	1999
	(en milliers de dollars, sauf les montants par action et les données sur l'exploitation)					
Données tirées de l'état des résultats :						
Produits	26 \$	1 393 \$	12 975 \$	31 694 \$	22 482 \$	32 683 \$
Charges :						
Coût des services	40	1 249	10 015	23 552	16 696	24 303
Frais généraux, de vente et d'administration	276	1 455	6 702	14 173	10 174	15 819
Amortissement	5	103	653	1 874	1 213	2 076
Perte avant ce qui suit	(295)	(1 414)	(4 395)	(7 905)	(5 601)	(9 515)
Autres produits (charges) :						
Intérêts créditeurs	0	0	0	1 263	889	1 127
Intérêts débiteurs	(7)	(237)	(569)	(6 464)	(4 542)	(6 149)
Frais de financement ⁽¹⁾	0	0	0	(3 792)	(3 711)	(994)
Perte nette	(302)\$	(1 651)\$	(4 964)\$	(16 898)\$	(12 965)\$	(15 531)\$
Autres données financières :						
Information sur les flux de trésorerie						
Encaisse nette affectée aux activités d'exploitation . .	(223)\$	(1 207)\$	(5 647)\$	(14 707)\$	(13 359)\$	(14 221)\$
Encaisse nette provenant des (affectée aux) activités de financement	255	3 965	5 898	46 100	45 597	40 700
Encaisse nette affectée aux activités d'investissement	(37)	(629)	(2 261)	(4 230)	(3 072)	(10 116)
Augmentation (diminution) de l'encaisse	(5)	2 129	(2 010)	27 163	29 166	16 363
Dépenses en capital	37	358	1 281	1 667	983	8 195
BAIIA ⁽²⁾	(290)	(1 311)	(3 742)	(6 031)	(4 388)	(7 439)
Perte par action, non diluée	(0,18)	(0,50)	(0,76)	(1,79)	(1,37)	(1,64)
Nombre moyen pondéré d'actions à droit de vote de catégorie A et d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote . . .	1 663 858	3 314 174	6 543 866	9 441 556	9 433 238	9 469 026
Données sur l'exploitation :						
Nombre de lignes d'accès en service, à la fin	390	5 519	25 838	52 848	44 744	67 968
Nombre d'employés	6	40	162	208	199	285
		Aux 30 septembre			Au	
	1995	1996	1997	1998	30 juin	
		(en milliers de dollars)			1999	
Données tirées du bilan :						
Espèces et quasi-espèces	(5)\$	2 124 \$	114 \$	27 277 \$	43 640 \$	
Immobilisations nettes	13	220	1 334	2 306	9 735	
Total de l'actif	49	3 820	7 270	40 692	68 722	
Dette à long terme	29	549	3 078	51 262	59 237	
Capitaux propres (capitaux propres négatifs)	(302)	495	(1 968)	(18 857)	(1 038)	

(1) Les frais de financement se rapportent aux frais de l'émission des effets de 1997 le 31 décembre 1997 et à la circulaire de sollicitation d'avril 1999 visant à modifier ces effets. Voir « Description de certaines dettes ». Ces frais ont été passés en charges lorsqu'ils ont été engagés.

(2) Le bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement (BAIIA) comprend la perte nette avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement et frais de financement. Le BAIIA est une mesure utilisée couramment dans le secteur des télécommunications et il est présenté pour faciliter la compréhension des résultats d'exploitation d'OCI. Toutefois, le BAIIA ne sert pas à représenter les flux de trésorerie ni les résultats d'exploitation conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») au Canada.

INFORMATION FINANCIÈRE CONSOLIDÉE ABRÉGÉE PRO FORMA (NON VÉRIFIÉ)

Les états financiers consolidés abrégés pro forma (non vérifié) suivants s'appuient sur les états financiers historiques de la Société et sur ceux de Pathway, ajustés pour tenir compte de l'acquisition de Pathway et du présent placement, incluant l'exercice automatique des bons de souscription spéciaux en cours de la Société et la conversion des actions privilégiées de séries 1 et 2 qui devraient avoir lieu lorsque le placement sera conclu ou peu après.

Les états consolidés abrégés pro forma des résultats (non vérifié) de l'exercice terminé le 30 septembre 1998 et de la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999 tiennent compte de ces opérations comme si elles avaient eu lieu au début des périodes terminées à ces dates. Le bilan consolidé abrégé pro forma (non vérifié) donne suite à ces opérations comme si elles avaient eu lieu le 30 juin 1999. Les redressements pro forma sont décrits dans les notes ci-jointes et ils reposent sur l'information disponible et sur certaines hypothèses que la direction juge raisonnables.

Les états pro forma ne sont pas censés représenter réellement les résultats d'exploitation de la Société ou sa situation financière comme si ces opérations avaient vraiment eu lieu à ces dates ni formuler des prévisions en la matière pour toute date ou période future. Les états financiers pro forma doivent être lus en parallèle avec les états financiers consolidés et les notes s'y rapportant ainsi qu'avec l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation incluse ailleurs dans le présent prospectus.

L'acquisition de Pathway est comptabilisée en vertu de la méthode de l'achat pur et simple. Le prix d'achat total de 7 millions de dollars relatif à l'acquisition de Pathway a été réparti entre les actifs et les passifs corporels et incorporels identifiables des entreprises acquises auxquelles ils sont liés selon une évaluation provisoire faite par la Société à propos de leur juste valeur, le reste du montant étant alloué à l'écart d'acquisition et aux autres actifs incorporels. La répartition du prix d'achat peut faire l'objet d'une révision lorsque d'autres informations concernant l'évaluation de l'actif et du passif sont obtenues; toutefois, la direction ne prévoit pas que ces révisions auront un effet important sur la situation financière consolidée de la Société ni ses résultats d'exploitation. La Société a comptabilisé le prix d'achat pour Pathway en fonction de la juste valeur de la contrepartie donnée, ce qui comprend un montant de 3,5 millions de dollars en espèces, l'émission d'actions privilégiées de séries 1 et 2 qui sont convertibles, collectivement, en 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 2,5 millions et une contrepartie éventuelle s'élevant jusqu'à 500 000 \$ en espèces et des bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans aucune autre contrepartie, et visant jusqu'à 83 333 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 500 000 \$, à la condition que Pathway atteigne certains objectifs de rendement convenus d'ici au 29 septembre 1999. Aux fins des présents états financiers pro forma, on présume que ces objectifs seront atteints et que cette contrepartie sera versée. Si les parties ne peuvent s'entendre sur ces objectifs de rendement, la Société a convenu de verser aux vendeurs d'actions de Pathway une somme de 400 000 \$ et d'émettre des bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans aucune autre contrepartie, contre 66 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 400 000 \$. La Société a accepté de placer pour compte en Ontario les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote devant être émises à l'exercice de ces bons de souscription spéciaux.

**ÉTAT CONSOLIDÉ ABRÉGÉ PRO FORMA DES RÉSULTATS (NON VÉRIFIÉ) ET
BILAN CONSOLIDÉ ABRÉGÉ PRO FORMA (NON VÉRIFIÉ)**

**Période de neuf mois terminée le 30 juin 1999
(en milliers de dollars, sauf les montants par action)**

	OCI Communications Inc. 30 juin 1999	Pathway Communications 30 juin 1999	Notes	Redressements relatifs à l'acquisition	Données pro forma compte tenu de l'acquisition	Notes	Redressements relatifs au placement	Données pro forma compte tenu de l'acquisition et du placement
Données tirées de l'état pro forma des résultats :								
Produits	32 683 \$	3 178 \$		—	35 861 \$		—	35 861 \$
Charges :								
Coût des services	24 303	900		—	25 203		—	25 203
Frais généraux, de vente et d'administration	15 819	2 032		—	17 851		—	17 851
Amortissement	2 076	142	2(iv)	712	2 930		—	2 930
(Perte) bénéfice avant ce qui suit	(9 515)	104		(712)	(10 123)			(10 123)
Autres produits (charges)								
Intérêts créditeurs	1 127	32		—	1 159		—	1 159
Intérêts débiteurs	(6 149)	(36)	2(v)	36	(6 149)		—	(6 149)
Frais de financement ⁽¹⁾	(994)	—		—	(994)		—	(994)
Bénéfice net (perte nette)	<u>(15 531)\$</u>	<u>100 \$</u>		<u>(676)\$</u>	<u>(16 107)\$</u>		—	<u>(16 107)\$</u>
Données financières pro forma :								
BAIIA ⁽²⁾	(7 439)	246		—	(7 193)			(7 193)
Perte par action, non diluée								(0,99)
Nombre moyen pondéré d'actions à droit de vote de catégorie A et d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote (en milliers)								•
Données tirées du bilan⁽³⁾ :								
Espèces et quasi-espèces	43 640	613	2(i)	(3 500)				
			2(v)	(285)	40 468	2(vi)	70 125	110 593
Immobilisations nettes	9 735	907		—	10 642		—	10 642
Total de l'actif	68 722	1 899		2 857	73 478		70 125	143 603
Dette à long terme	59 237	285	2(v)	(285)	59 237		—	59 237
Capitaux propres (capitaux propres négatifs)	(1 038)	488	2(i)	2 012	1 462	2(vi)	69 100	70 562

- (1) Les frais de financement se rapportent aux frais de l'émission des effets de 1997 le 31 décembre 1997 et à la circulaire de sollicitation d'avril 1999 visant à modifier ces effets. Voir « Description de certaines dettes ». Ces frais ont été passés en charges lorsqu'ils ont été engagés.
- (2) Le BAIIA s'entend du bénéfice net (perte nette) avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement et frais de financement. Le BAIIA est une mesure utilisée couramment dans le secteur des télécommunications et il est présenté pour faciliter la compréhension des résultats d'exploitation d'OCI. Toutefois, le BAIIA ne doit pas servir à représenter les flux de trésorerie ni les résultats d'exploitation conformément aux PCGR au Canada.
- (3) Le bilan consolidé pro forma et l'état consolidé pro forma des résultats doivent être lus en parallèle avec les notes s'y rapportant incluses dans les pages suivantes et les états financiers consolidés historiques d'OCI et de Pathway.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

de la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999

1. MODE DE PRÉSENTATION

Le bilan consolidé pro forma et l'état consolidé pro forma des résultats ont été préparés pour refléter les opérations commerciales proposées et décrites ci-après :

L'acquisition par OCI Communications Inc. (« OCI »), auparavant « Optel Communications Inc. », de 1108108 Ontario Inc. (« Pathway ») (voir la note 2 i).

L'appel public à l'épargne portant sur les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'OCI pour une contrepartie de 75 millions de dollars, compte non tenu des frais d'émission d'environ 5,9 millions.

Le regroupement des actions à droit de vote de catégorie A et des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à raison de trois actions pour une.

Le bilan consolidé pro forma au 30 juin 1999 et l'état consolidé pro forma des résultats pour la période de neuf mois terminée à cette date ont été préparés par la direction d'OCI. Ces états consolidés pro forma sont fondés sur les états financiers suivants qui ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada (« PCGR ») :

- a) Les états financiers consolidés non vérifiés d'OCI pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999.
- b) Les états financiers consolidés non vérifiés de Pathway pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999.

Le regroupement d'entreprises proposé entre OCI et Pathway a été comptabilisé selon la méthode de l'achat pur et simple conformément aux PCGR.

2. HYPOTHÈSES PRO FORMA

Le bilan consolidé pro forma tient compte du regroupement d'entreprises proposé ci-dessus comme s'il avait eu lieu le 30 juin 1999. L'état consolidé pro forma des résultats tient compte du regroupement proposé ci-dessus comme s'il avait eu lieu le 1^{er} octobre 1998. Ces états reflètent les hypothèses suivantes :

- i) Toutes les actions en circulation de Pathway ont été acquises en contrepartie d'un montant total de 7 millions de dollars, lequel comprend une tranche de 3,5 millions en espèces et l'émission d'actions privilégiées de séries 1 et 2 d'une valeur de 2,5 millions. Ces actions privilégiées peuvent être converties en 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'OCI. De plus, l'opération portant sur Pathway prévoit une contrepartie liée au rendement pouvant aller jusqu'à 500 000 \$ en espèces et l'émission de bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans aucune autre contrepartie, à l'égard d'un maximum de 83 333 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 500 000 \$, pourvu que Pathway respecte certains objectifs de rendement qui auront été convenus d'ici au 29 septembre 1999. Aux fins des présents états financiers pro forma, on présume que ces objectifs seront atteints et que cette contrepartie sera versée. Si les parties ne peuvent s'entendre sur ces objectifs de rendement, la Société a convenu de verser aux vendeurs des actions de Pathway une somme de 400 000 \$ sur une période de 18 mois et d'émettre des bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans aucune autre contrepartie, à l'égard de 66 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 400 000 \$.
- ii) OCI et Pathway devraient engager des frais d'acquisition comprenant des honoraires d'environ 130 000 \$. Ces charges seront capitalisées et inscrites comme un coût d'achat.
- iii) Avant l'opération, l'écart d'acquisition s'élevant à 5 562 \$ pour Pathway avait été radié.
- iv) La contrepartie globale devant être versée par OCI, incluant les frais d'acquisition (voir la note 2 ii) excède de 6 647 661 \$ la juste valeur des actifs identifiables nets. Bien que le processus de répartition de cette prime d'acquisition n'ait pas commencé, ce montant sera attribué à l'écart d'acquisition aux fins des états financiers consolidés pro forma puis amorti sur une période de sept ans. L'état consolidé pro forma des résultats tient compte de l'amortissement des immobilisations incorporelles à l'acquisition de Pathway d'un montant de 712 249 \$ pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999, comme si l'acquisition avait eu lieu juste avant le début de la période. Le redressement net de l'amortissement s'établit comme suit :

Amortissement des immobilisations incorporelles à l'acquisition de Pathway	712 249 \$
Amortissement de l'écart d'acquisition comptabilisé auparavant par Pathway	210
Redressement net de l'amortissement	<u>712 039 \$</u>

- v) Avant cette opération, la dette de Pathway qui s'élevait à 284 802 \$ avait été remboursée. Cette dette comprenait les emprunts exigibles de 207 065 \$ et l'avance d'un actionnaire de 77 737 \$. Les intérêts sur ces emprunts pour la période de neuf mois ont été éliminés pour tenir compte du paiement de la dette comme s'il avait eu lieu juste avant le début de la période.
- vi) En raison de l'appel public à l'épargne proposé, les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'OCI seront vendues pour 75 millions de dollars, moins la commission des preneurs fermes de 4 875 000 \$, ce qui donne un produit net tiré du placement de 70 125 000 \$. Les autres frais se rapportant à l'appel public à l'épargne sont évalués à 1 025 000 \$.
- vii) Conformément à l'appel public à l'épargne, tous les bons de souscription spéciaux et toutes les actions privilégiées de séries 1 et 2 émis par OCI seront convertis soit en actions à droit de vote de catégorie A, soit en actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

ÉTAT CONSOLIDÉ ABRÉGÉ PRO FORMA DES RÉSULTATS (NON VÉRIFIÉ)

Exercice terminé le 30 septembre 1998

(en milliers de dollars, sauf les montants par action)

	OCI Communications Inc. 30 septembre 1998	Pathway Communications 31 décembre 1998	Notes	Redressements relatifs à l'acquisition	Données pro forma compte tenu de l'acquisition	Notes	Redressements relatifs au placement	Données pro forma consolidées compte tenu de l'acquisition et du placement
Données de l'état des résultats :								
Produits	31 694 \$	3 275 \$			34 969 \$			34 969 \$
Charges :								
Coût des services	23 553	770			24 323			24 323
Frais généraux, de vente et d'administration	14 173	2 096			16 269			16 269
Amortissement	1 874	182	2(i)	950	3 006			3 006
Bénéfice (perte) avant ce qui suit . .	(7 906)	227		(950)	(8 629)			(8 629)
Autres produits (charges)								
Intérêts créditeurs	1 263	30			1 293			1 293
Intérêts débiteurs	(6 463)	(111)	2(ii)	111	(6 463)			(6 463)
Frais de financement ⁽¹⁾	(3 792)	—			(3 792)			(3 792)
Bénéfice net (perte nette)	<u>(16 898)</u>	<u>146</u>		<u>(839)</u>	<u>(17 591)</u>			<u>(17 591)</u>
Données financières pro forma :								
BAIIA ⁽²⁾	(6 031)	409		—	(5 623)			(5 623)
Perte par action, non diluée								(•)\$
Nombre moyen pondéré d'actions à droit de vote de catégorie A et d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote en circulation (en milliers)								•

- (1) Les frais de financement se rapportent aux frais de l'émission des effets de 1997 le 31 décembre 1997 et à la circulaire de sollicitation d'avril 1999 visant à modifier ces effets. Voir « Description de certaines dettes ». Ces coûts ont été passés en charges lorsqu'ils ont été engagés.
- (2) Le BAIIA comprend le bénéfice net (perte nette) avant intérêts, impôts sur les bénéfices, amortissement et frais de financement. Le BAIIA est une mesure utilisée couramment dans le secteur des télécommunications et il est présenté pour faciliter la compréhension des résultats d'exploitation d'OCI. Toutefois, le BAIIA ne sert pas à représenter les flux de trésorerie ni les résultats d'exploitation conformément aux PCGR au Canada.

NOTES COMPLÉMENTAIRES

de l'exercice terminé le 30 septembre 1998

1. MODE DE PRÉSENTATION

L'état consolidé pro forma des résultats a été préparé pour refléter les opérations commerciales proposées et décrites ci-après :

L'acquisition par OCI Communications Inc. (« OCI »), auparavant « Optel Communications Inc. », de 1108108 Ontario Inc. (« Pathway ») (voir la note 2 i).

L'appel public à l'épargne portant sur les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'OCI pour une contrepartie de 75 millions de dollars, compte non tenu des frais d'émission d'environ 5,9 millions de dollars.

Le regroupement des actions à droit de vote de catégorie A et des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à raison de trois actions pour une.

L'état consolidé pro forma des résultats de l'exercice terminé le 30 septembre 1998 a été préparé par la direction d'OCI et il est fondé sur les états financiers suivants qui ont été dressés conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») :

- a) Les états financiers consolidés vérifiés d'OCI pour l'exercice terminé le 30 septembre 1998.
- b) L'état consolidé vérifié des résultats de Pathway pour l'exercice terminé le 31 décembre 1998.

Le regroupement d'entreprises proposé entre OCI et Pathway a été comptabilisé selon la méthode de l'achat pur et simple conformément aux PCGR.

L'état consolidé pro forma des résultats doit être lu en parallèle avec les notes complémentaires qui sont présentées à cette page et les états financiers consolidés historiques d'OCI et de Pathway.

2. HYPOTHÈSES PRO FORMA

L'état consolidé pro forma des résultats tient compte du regroupement proposé ci-dessus comme s'il avait eu lieu le 1^{er} octobre 1997.

- i) Toutes les actions en circulation de Pathway ont été acquises en contrepartie d'un montant total de 7 millions de dollars, lequel comprend 3,5 millions en espèces et l'émission d'actions privilégiées de séries 1 et 2 d'une valeur de 2,5 millions. Les actions privilégiées de séries 1 et 2 peuvent être converties en 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'OCI. De plus, l'opération portant sur Pathway prévoit une contrepartie liée au rendement pouvant aller jusqu'à 500 000 \$ en espèces et l'émission de bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans aucune autre contrepartie, à l'égard d'un maximum de 83 333 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 500 000 \$, pourvu que Pathway respecte certains objectifs de rendement qui auront été convenus d'ici au 29 septembre 1999. Aux fins des présents états financiers pro forma, on présume que ces objectifs seront atteints et que cette contrepartie sera versée. Si les parties ne peuvent s'entendre sur ces objectifs de rendement, la Société a convenu de verser aux vendeurs d'actions de Pathway une somme de 400 000 \$ sur une période de 18 mois et d'émettre des bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans aucune autre contrepartie, à l'égard de 66 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 400 000 \$. OCI et Pathway devraient engager des frais d'acquisition comprenant des honoraires d'environ 130 000 \$. Ces charges seront capitalisées et inscrites comme un coût d'achat. La contrepartie globale devant être versée par OCI, incluant les frais d'acquisition, excède de 6 647 661 \$ la juste valeur des actifs identifiables nets au 30 juin 1999. Bien que le processus de répartition de cette prime d'acquisition n'ait pas commencé, ce montant sera attribué à l'écart d'acquisition aux fins de cet état financier pro forma puis amorti sur une période de sept ans. L'état consolidé pro forma des résultats tient compte de l'amortissement de l'écart d'acquisition de Pathway d'un montant de 949 666 \$ pour l'exercice terminé le 30 septembre 1998 comme si l'acquisition avait eu lieu juste avant le début de cet exercice.
- ii) Avant cette opération, la dette de Pathway qui s'élevait à 284 802 \$ au 30 juin 1999 avait été remboursée. Cette dette comprenait les emprunts exigibles de 207 065 \$ et l'avance d'un actionnaire de 77 737 \$. Les intérêts sur ces emprunts pour l'exercice terminé le 30 septembre 1998 ont été éliminés pour tenir compte du paiement de la dette comme s'il avait eu lieu juste avant le début de l'exercice.

ANALYSE PAR LA DIRECTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE ET DES RÉSULTATS D'EXPLOITATION

Le texte qui suit constitue l'analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation de la Société et doit être lu parallèlement aux états financiers de la Société et aux notes complémentaires, qui figurent ailleurs dans le présent prospectus.

Aperçu

OCI est une entreprise de télécommunications canadienne qui fournit des services téléphoniques, des services de transmission de données et des services Internet. La Société cible le marché des petites et moyennes entreprises qui, de l'avis de la direction, est mal servi par les ESLT et présente un potentiel important de produits et de bénéfices. Conformément à la stratégie de croissance de la Société, la filiale en exploitation d'OCI a satisfait récemment à toutes les exigences du CRTC en vue de son inscription comme une ESLC au Canada.

Pour faciliter l'entrée de la Société sur le marché, OCI a commencé à offrir des services téléphoniques locaux en revendant les services des ESLT en janvier 1995. La revente de services a compté pour la totalité des produits de la Société jusqu'au 30 juin 1999.

Le 29 juillet 1999, la Société, par l'entremise de sa filiale en exploitation, a acquis la totalité des actions émises et en circulation de Pathway, FSI ayant son siège social à Toronto, qui fournit aussi des services d'intégration de réseaux et d'autres services Internet.

La filiale en exploitation d'OCI n'a satisfait que récemment à toutes les exigences en vue de son inscription comme une ESLC et la Société a implanté son premier nœud de commutation à son siège social de Toronto et a installé le même équipement à Montréal. Le commutateur de Montréal entrera vraisemblablement en exploitation en octobre 1999. La Société continuera de fonder sa stratégie d'expansion sur la revente de services téléphoniques afin d'obtenir une densité de clientèle suffisante pour faire en sorte que l'utilisation de ses installations s'avère une option économique.

Produits

À ce jour, la Société a tiré la totalité de ses produits de la revente de services téléphoniques locaux et interurbains, en particulier auprès de petites et moyennes entreprises. OCI a commencé récemment à offrir des services Internet et de transmission de données dans certains segments de son marché, ainsi que des forfaits interurbains à de petits revendeurs de services interurbains. De plus, OCI a entrepris récemment le déploiement de son propre réseau. Malgré la baisse des prix du service local et interurbain, qui découle de l'accroissement de la concurrence, la Société prévoit une hausse de ses marges dans le service local alors que s'amorce la migration de ses clients actuels de la revente à ses installations locales.

La Société prévoit que, au cours des exercices ultérieurs, la revente de services locaux représentera un pourcentage décroissant du total de ses produits, car les produits des services locaux tirés des installations de commutation appartenant à la Société et les produits de ses services Internet et de transmission de données prendront une importance plus grande. La Société s'attend aussi à une augmentation des produits des services de gros, à la fois dans les marchés des services téléphoniques et de la transmission de données.

Charges d'exploitation

Les charges d'exploitation sont constituées du coût des services, des frais généraux, de vente et d'administration et de l'amortissement.

Coût des services. Jusqu'au 30 juin 1999, le coût des services était constitué des dépenses à l'égard des fournisseurs sous-jacents des services locaux et interurbains dont OCI fait la revente à ses clients. Les trois principaux fournisseurs qui vendent des services à la Société sont Bell Canada, Call-Net (Sprint Canada) et AT&T Canada. Pour les périodes ultérieures, le coût des services comprendra également les coûts fixes des installations louées et les coûts variables des services d'appels de départ et d'arrivée et des services d'accès fournis par l'entremise des ESL et d'autres sociétés de télécommunications. Le coût des services comprendra aussi les coûts fixes des autres éléments réseau.

Frais généraux, de vente et d'administration. Les frais généraux, de vente et d'administration comprennent les coûts de main-d'œuvre liés à l'acquisition et à la rétention des clients, les coûts de facturation, les coûts des locaux, et les frais administratifs connexes.

Amortissement. L'amortissement comprend les frais de conversion de nouveaux clients qui sont versés à Bell Canada, en plus de l'amortissement des immobilisations, y compris le matériel informatique et les logiciels, le matériel de bureau, les améliorations locatives et, pour les périodes ultérieures au 30 juin 1999, l'équipement et les installations de commutation. Les frais de conversion ont été amortis sur une période de 24 mois, ce qui correspond à la durée moyenne des contrats de la Société avec ses clients.

Depuis sa création, la Société a subi des pertes d'exploitation et enregistré des flux de trésorerie négatifs. Toutes les charges directement reliées à l'acquisition de nouveaux clients, autres que les frais de conversion, sont imputées aux résultats à mesure qu'elles sont engagées.

Résultats d'exploitation

Comparaison des neuf mois terminés les 30 juin 1999 et 1998

Produits : Au cours de la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999, les produits se sont établis à 32,7 millions de dollars, soit une hausse de 45 % par rapport aux produits de 22,5 millions enregistrés à la même période en 1998. Cette augmentation est attribuable à l'accroissement du nombre de clients servis par la Société, qui est passé de 10 590 au 30 juin 1998 à 13 052 un an plus tard, soit un gain de 23,2 %. Le nombre de clients d'OCI augmente actuellement au rythme de 300 par mois environ. Les produits pro forma pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999 se sont chiffrés à 35,9 millions de dollars, y compris un montant de 3,2 millions découlant de l'acquisition de Pathway.

Au 30 juin 1999, le nombre de lignes en service s'établissait à 67 968, par rapport à 44 744 un an plus tôt. Les produits des services locaux se sont chiffrés à 25,7 millions de dollars, soit environ 79 % du total des produits, pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999. Ils avaient atteint 16,7 millions de dollars, soit 74 % du total des produits, au cours de la période correspondante en 1998. Les produits des services interurbains de départ et des services sans frais ont été de 7,0 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 30 juin 1999, par rapport à 5,8 millions pour la période correspondante en 1998.

Coût des services : Le coût des services s'est établi à 24,3 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 30 juin 1999, par rapport à 16,7 millions pour la période correspondante en 1998. La hausse est attribuable à l'accroissement du nombre de clients servis par la Société. Pour la même période, les marges brutes globales se sont établies à 25,6 %, par rapport à 25,7 % pour les neuf mois terminés le 30 juin 1998. Les marges sur les services locaux se sont fixées à 29,7 % pour les neuf mois terminés le 30 juin 1999, par rapport à 29,4 % pour la période correspondante en 1998, tandis que les marges sur les services interurbains sont passées de 32,7 % pour les neuf mois terminés le 30 juin 1998 à 46 % un an plus tard. Cette augmentation s'explique par la hausse des volumes et, par conséquent, par les baisses de tarifs négociées avec les fournisseurs de la Société. Les marges brutes globales pro forma pour les neuf mois terminés le 30 juin 1999 ont atteint 30 %, incluant les marges brutes de 72 % liées à l'acquisition de Pathway.

Frais généraux, de vente et d'administration : Les frais généraux, de vente et d'administration pour les neuf mois terminés le 30 juin 1999 se sont établis à 15,8 millions de dollars, comparativement à 10,2 millions pour la même période en 1998. L'augmentation de 5,6 millions de dollars est attribuable à l'intensification des efforts de vente, à l'accroissement de la clientèle et aux coûts croissants découlant du début des travaux de déploiement du réseau de la Société. Les coûts généraux, de vente et d'administration plus élevés sont imputables principalement à l'accroissement des charges salariales et des dépenses connexes découlant de l'embauche de personnel supplémentaire pour acquérir et conserver une clientèle plus importante. Le total des frais généraux, de vente et d'administration pro forma pour les neuf mois terminés le 30 juin 1999 s'est chiffré à 17,8 millions de dollars, dont un montant de 2,0 millions imputable à l'acquisition de Pathway.

Amortissement : L'amortissement s'est accru de 1,2 million de dollars pour les neuf mois terminés le 30 juin 1998, atteignant 2,1 millions pour les neuf mois terminés le 30 juin 1999, en raison de la hausse des coûts liée à la conversion des clients et à l'augmentation des dépenses en immobilisations découlant de l'expansion. L'amortissement pro forma pour les neuf mois terminés le 30 juin 1999 s'est chiffré à 2,9 millions de dollars, dont un montant de 0,9 million lié à l'acquisition de Pathway.

Intérêts créditeurs : Les intérêts créditeurs sont passés de 0,9 million de dollars pour les neuf mois terminés le 30 juin 1998 à 1,1 million pour les neuf mois terminés le 30 juin 1999. L'augmentation reflète les intérêts créditeurs sur les placements détenus à la suite de l'émission des effets de 1997 et le produit des bons de souscription spéciaux. Les intérêts créditeurs pro forma pour les neuf mois terminés le 30 juin 1999 se sont chiffrés à 1,2 million de dollars.

Intérêts débiteurs : Les intérêts débiteurs sont passés de 4,5 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 30 juin 1998 à 6,1 millions pour les neuf mois terminés le 30 juin 1999, en raison des intérêts associés aux effets de 1997 émis le 31 décembre 1997. Cette augmentation reflète neuf mois d'intérêts pour la période terminée le 30 juin 1999, comparativement à six mois pour la même période en 1998.

Frais de financement : Les frais de financement ont été ramenés de 3,7 millions de dollars pour les neuf mois terminés le 30 juin 1998 à 1,0 million pour les neuf mois terminés le 30 juin 1999. Les frais comptabilisés en 1998 étaient reliés aux coûts associés à l'émission des effets de 1997 le 31 décembre 1997, tandis que les frais de 1999 reflètent les coûts associés à la demande de consentement faite en avril 1999 visant la modification des effets de 1997.

Comparaison des exercices terminés les 30 septembre 1998 et 1997

Produits : Les produits de l'exercice 1998 se sont établis à 31,7 millions de dollars, soit une augmentation de 144 % par rapport aux produits de 13,0 millions enregistrés pendant l'exercice 1997. Ce résultat est attribuable à l'accroissement du nombre de clients servis par la Société, qui est passé de 8 022 au cours de l'exercice 1997 à 11 622 en 1998, soit un gain de 45 %. Le nombre de lignes en service au 30 septembre 1998 s'établit à 52 848, comparativement à 25 838 au 30 septembre 1997. Les hausses des produits sont attribuables à la fermeté soutenue des ventes et au faible taux d'attrition de la clientèle dans le marché torontois, ainsi qu'à l'ajout de nouveaux marchés secondaires en Ontario et au Québec. Les produits pro forma de l'exercice terminé en 1998 se sont établis à 35 millions de dollars, y compris un montant de 3,3 millions lié à l'acquisition de Pathway.

Les produits des services locaux comptent pour environ 74 % du total des produits, soit 23,6 millions de dollars, pour l'exercice 1998, comparativement à 10,2 millions, ou 78 %, pour l'exercice 1997. Les produits des services interurbains de départ et des services sans frais se sont établis à 8,1 millions de dollars pour l'exercice 1998, comparativement à 2,8 millions pour l'exercice 1997.

Coût des services : Le coût des services est passé de 10,0 millions de dollars au cours de l'exercice 1997 à 23,6 millions au cours de l'exercice 1998, en raison de l'accroissement du nombre de clients servis par la Société. Les marges brutes globales de l'exercice 1998 ont atteint 26 %, comparativement à 23 % au cours de l'exercice 1997. L'amélioration des marges brutes est attribuable aux hausses de volumes et aux réductions du coût des services interurbains qui en découlent. Les marges brutes globales pro forma pour l'exercice terminé en 1998 se sont chiffrées à 30,4 %, y compris les marges brutes de 76 % liées à l'acquisition de Pathway.

Les marges sur les services locaux se sont établies à 28 % au cours de l'exercice 1998, comparativement à 31 % au cours de l'exercice précédent, tandis que les marges sur les services interurbains se sont hissées de 20 % pour l'exercice 1997 à 35 % un an plus tard. Les marges brutes globales se sont établies à 26 % en raison de la marge brute de 5 % environ liée à la revente des services de Bell Canada.

Frais généraux, de vente et d'administration : Les frais généraux, de vente et d'administration se sont établis à 14,2 millions de dollars pour l'exercice 1998, comparativement à 6,7 millions pour l'exercice 1997. L'augmentation est imputable à l'intensification des efforts de vente de la Société et à l'accroissement du nombre de clients servis. La hausse des coûts généraux, de vente et d'administration est surtout liée à l'accroissement des charges salariales et des dépenses connexes découlant de l'embauche de personnel supplémentaire pour acquérir et conserver une clientèle plus importante. Les frais généraux, de vente et d'administration pro forma pour l'exercice terminé en 1998 se sont établis à 16,3 millions de dollars, dont un montant de 2,1 millions découlant de l'acquisition de Pathway.

Amortissement : L'amortissement est passé de 0,7 million de dollars pour l'exercice 1997 à 1,9 million un an plus tard, en raison de l'accroissement des coûts de conversion des clients et de la hausse des dépenses en immobilisations alimentée par l'expansion. L'amortissement pro forma pour l'exercice terminé en 1998 s'est établi à 3 millions de dollars, y compris un montant de 1,1 million lié à l'acquisition de Pathway.

Intérêts créditeurs : Inexistants pendant l'exercice 1997, les intérêts créditeurs se sont chiffrés à 1,3 million de dollars pendant l'exercice 1998; ce résultat reflète les intérêts créditeurs liés aux placements détenus à la suite de l'émission des effets de 1997.

Intérêts débiteurs : Les intérêts débiteurs se sont élevés à 6,5 millions de dollars pour l'exercice 1998, comparativement à 0,6 million pour l'exercice 1997, en raison des intérêts associés aux effets de 1997 émis le 31 décembre 1997, à un prêt-relais et à des emprunts contractés auprès d'un actionnaire (décrits à la section « Situation de trésorerie et sources de financement »).

Frais de financement : Les frais de financement, qui étaient inexistants pendant l'exercice 1997, se sont chiffrés à 3,8 millions de dollars pendant l'exercice 1998. Ces frais sont liés à l'émission des effets de 1997.

Comparaison des exercices terminés les 30 septembre 1997 et 1996

Produits : Les produits d'exploitation de l'exercice 1997 s'étaient établis à 13 millions de dollars, soit une augmentation de 829 % par rapport aux produits de 1,4 million enregistrés au cours de l'exercice 1996. L'augmentation était attribuable à une hausse de 316 % du nombre de clients servis par la Société, qui était passé de 1 926 pour l'exercice 1996 à 8 022 pour l'exercice 1997. Le nombre de lignes en service à la fin de l'exercice 1997 se chiffrait à 25 838, comparativement à 5 519 à la fin de l'exercice 1996. L'accroissement des produits était surtout attribuable à l'expansion de la force de vente de la Société et à la réalisation de produits découlant de ventes effectuées pendant l'exercice 1996. OCI avait aussi réalisé une expansion au Québec, avec l'ouverture d'un bureau des ventes à Montréal en janvier 1997.

Les produits des services locaux avaient représenté environ 78 % du total des produits, ou 10,2 millions de dollars, pour l'exercice 1997, comparativement à 1,2 million, ou 86 %, pour l'exercice 1996. Les produits des services interurbains s'étaient établis à 2,8 millions de dollars pour l'exercice 1997, comparativement à 0,2 million pour l'exercice 1996.

Coût des services : Le coût des services s'était accru de 733 %, passant de 1,2 million de dollars pendant l'exercice 1996 à 10,0 millions pendant l'exercice 1997, en raison d'un accroissement des produits. Les marges brutes globales s'étaient établies à 23 % pendant l'exercice 1997, comparativement à 14 % pendant l'exercice 1996, en raison de l'augmentation de la clientèle d'OCI. L'amélioration des marges brutes était attribuable à des hausses de volumes et aux baisses du coût par ligne (service local) et du coût par minute (service interurbain), rendues possibles par les économies d'échelle. Les marges sur les services locaux pour l'exercice 1997 avaient atteint 31 %, comparativement à 22 % pour l'exercice 1996, tandis que les marges sur les services interurbains de départ s'étaient chiffrées à 20 %, comparativement à 21 % pour l'exercice 1996. Les marges globales s'étaient repliées à 23 %, en raison des marges brutes de 8 % estimées sur le trafic interurbain d'arrivée et la revente des services de Bell Canada.

Frais généraux, de vente et d'administration : Les frais généraux, de vente et d'administration avaient totalisé 6,7 millions de dollars, ou 52 % des produits, pendant l'exercice 1997, comparativement à 1,5 million, ou 107 % des produits, pendant l'exercice 1996. Cette augmentation était largement imputable à l'intensification des efforts de vente pendant l'exercice. La hausse des coûts généraux, de vente et d'administration découlait principalement de l'accroissement des charges salariales et des dépenses connexes lié à l'embauche de personnel supplémentaire pour acquérir et conserver une clientèle plus importante.

Amortissement : L'amortissement était passé de 0,1 million de dollars pour l'exercice 1996 à 0,7 million pour l'exercice 1997, en raison des coûts plus élevés de conversion des clients et de la hausse des dépenses en immobilisations.

Intérêts débiteurs : Les intérêts débiteurs étaient passés de 0,2 million de dollars pour l'exercice 1996 à 0,6 million pendant l'exercice 1997, en raison des coûts associés à des emprunts contractés auprès d'un actionnaire en avril 1997.

Résultats d'exploitation trimestriels

Le tableau suivant illustre certaines données financières trimestrielles pour les sept derniers trimestres de la Société. Ces données non vérifiées rendent compte de tous les redressements de nature courante et susceptibles de se répéter qui, de l'avis de la direction de la Société, sont nécessaires à la présentation fidèle des résultats d'exploitation

de la Société pour les périodes visées. Les comparaisons d'un trimestre à l'autre des résultats financiers de la Société ne sont pas nécessairement pertinentes et ne constituent pas une indication des résultats futurs.

	31 décembre 1997	31 mars 1998	30 juin 1998	30 septembre 1998	31 décembre 1998	31 mars 1999	30 juin 1999
	(en milliers de dollars) (non vérifié)						
Données tirées de l'état des résultats :							
Produits	6 302 \$	7 451 \$	8 729 \$	9 212 \$	10 512 \$	10 796 \$	11 375 \$
Charges :							
Coût des services	4 726	5 539	6 479	6 809	7 593	7 998	8 712
Frais généraux, de vente et d'administration	2 778	3 159	4 237	3 998	4 323	5 032	6 464
Amortissement	284	420	509	661	568	595	913
Perte avant les éléments ci-après . .	(1 486)	(1 667)	(2 496)	(2 256)	(1 972)	(2 829)	(4 714)
Autres produits (charges) :							
Intérêts créditeurs	0	373	516	374	346	283	498
Intérêts débiteurs	(781)	(1 858)	(1 903)	(1 922)	(1 939)	(1 990)	(2 220)
Frais de financement	(3 607)	(104)	(0)	(81)	16	(155)	(855)
Perte nette	(5 874)	(3 256)	(3 883)	(3 885)	(3 549)	(4 691)	(7 291)

Situation de trésorerie et sources de financement

Au 30 juin 1999, l'actif à court terme de la Société s'établissait à 55,5 millions de dollars, dont 43,6 millions au titre de l'encaisse et des placements à court terme, et dépassait le passif à court terme de 10,5 millions. La Société disposait donc d'un surplus de fonds de roulement de 45 millions de dollars au 30 juin 1999, comparativement à un surplus de 31,7 millions au 30 juin 1998. L'augmentation du fonds de roulement est attribuable à l'émission de bons de souscription spéciaux en avril 1999, dont le produit brut de 34,8 millions de dollars a été partiellement contrebalancé par le développement soutenu du réseau de la Société, les pertes d'exploitation, les besoins en fonds de roulement et les versements d'intérêts pendant la période de 12 mois terminée le 30 juin 1999.

Financements antérieurs

Depuis la création de la Société en 1994 jusqu'au 30 juin 1999, ses activités de revente des services téléphoniques n'ont pas généré de flux de trésorerie suffisants pour lui permettre de combler tous ses besoins en matière de dépenses en immobilisations, de service de la dette et de trésorerie. Pendant cette période, les financements par actions et par emprunts dont il est question ci-après ont été les principales sources de liquidités.

À ce jour, OCI a mobilisé un produit net de 92 millions de dollars environ au moyen de financements par emprunts et par actions pour financer son plan d'affaires, le déploiement de son réseau et ses pertes d'exploitation. Ce montant comprend un produit net de 40 millions de dollars environ provenant de financements par actions et un produit net approximatif de 52 millions découlant de l'émission d'effets en 1997 et de bons de souscription d'effets connexes.

Placements privés en actions. Dans le cadre d'un placement privé effectué en septembre 1996, la filiale en exploitation de la Société a émis 5 000 000 d'actions ordinaires pour un produit brut de 2,5 millions de dollars à l'intention de cinq acheteurs et a octroyé des options portant sur un bloc additionnel de 5 000 000 d'actions ordinaires. Les options ont été levées au début de 1997 moyennant un montant additionnel de 2,5 millions de dollars. Ces actions ordinaires ont été échangées à raison d'une action pour une contre des actions à droit de vote de catégorie A de la Société relativement à la réorganisation d'OCI le 1^{er} avril 1999.

Placement privé de 1997. Dans le cadre d'un placement privé effectué en décembre 1997, OCI a émis 30 000 unités, représentant chacune un montant nominal de 1 000 \$ US et constituées d'effets de premier rang libellés en dollars US et de 213,3 bons de souscription d'effets, ainsi que 7,162 unités, représentant chacune un montant nominal de 1 000 \$ et constituées d'effets de premier rang libellés en dollars canadiens et de 213,3 bons de souscription d'effets, en vue de l'acquisition d'actions ordinaires de la filiale en exploitation de la Société, pour un prix d'achat global de 30 millions de dollars US plus 7,2 millions environ. Chaque tranche de trois bons de souscription d'effets donne droit à son détenteur d'acquérir une action ordinaire de la filiale en exploitation de la Société à un prix

d'achat de 0,03 \$ par action ordinaire. Les détenteurs des effets de 1997 et des bons de souscription d'effets ont convenu qu'OCI prendra en charge les bons de souscription d'effets de sa filiale en exploitation et que, par conséquent, chaque tranche de trois bons de souscription d'effets donnera droit à son détenteur d'acquérir une action à droit de vote de catégorie A de la Société à un prix d'achat de 0,03 \$ par action à droit de vote de catégorie A.

Bons de souscription spéciaux. En avril 1999, la Société a émis les bons de souscription spéciaux pour un produit brut de 34,8 millions de dollars environ. Ces bons peuvent être exercés, sans aucune autre contrepartie, pour un total de 5 803 333 actions à droit de vote de catégorie A. Toutefois, les détenteurs des bons de souscription spéciaux qui ne sont pas des résidents canadiens au sens de la *Loi sur les télécommunications* recevront plutôt des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

Facilité de crédit Nortel. En août 1999, la Société a conclu une convention d'engagement avec Nortel en vue de l'établissement d'une facilité de financement fournisseur. Si cette facilité est utilisée, elle permettra à la Société de financer jusqu'à concurrence de 100 millions de dollars en commutateurs et équipements de télécommunications et électroniques connexes ainsi qu'en services d'ingénierie et d'installation acquis de Nortel et d'autres fournisseurs pendant une période de trois ans et demie. La facilité de crédit Nortel sera remboursable pendant une période de quatre ans et demie suivant la fin de la période de mise à disposition. Se reporter à la rubrique « Description de la dette ».

Besoins en capital

Le secteur d'activité des ESLC est capitalistique. La Société continuera d'avoir besoin de capitaux importants pour financer le développement et le déploiement de son réseau et de ses services au Canada, pour financer la mise en application de son plan d'affaires et pour d'autres fins générales, dont les pertes d'exploitation, les acquisitions et les besoins en fonds de roulement. OCI prévoit continuer d'investir dans l'expansion de son réseau en Ontario et au Québec afin d'offrir des services téléphoniques, de transmission de données et Internet dans ces marchés. Selon les prévisions, les dépenses en immobilisations de la Société s'établiront respectivement à 22 millions de dollars environ pendant la période comprise entre le 1^{er} juillet 1999 et le 30 septembre 1999, soit la fin du présent exercice, et à 67 millions pendant l'exercice qui se terminera le 30 septembre 2000. Ces dépenses seront consacrées principalement à la poursuite du déploiement du réseau de la Société et à la mise au point des systèmes d'information appropriés. À la date de dépôt de ce prospectus, le commutateur de Toronto avait été installé et fonctionnait avec 450 lignes d'accès en service, tandis que le commutateur de Montréal avait été installé et faisait l'objet de tests. La date de mise en service visée pour le commutateur de Montréal est octobre 1999.

La direction s'attend à ce que les liquidités de la Société, ainsi que le produit net de cette émission et les emprunts disponibles en vertu de la facilité de crédit Nortel, si elle est utilisée, fourniront les liquidités suffisantes pour financer les dépenses en immobilisations, les pertes d'exploitation et les besoins en fonds de roulement jusqu'à la fin de novembre 2000, même si la Société ne peut donner aucune assurance à cet égard. Par la suite, la Société pourrait avoir besoin de financement supplémentaire, dont l'envergure dépendra du rythme d'expansion d'OCI et du succès de ses activités.

Cependant, si les plans de la Société devaient être modifiés, si les hypothèses sur lesquelles ces plans reposent devaient se révéler inexactes, ou si la Société devait intensifier son plan d'affaires ou décider de réaliser de nouvelles acquisitions, les sources de financement susmentionnées pourraient s'avérer insuffisantes pour réaliser les travaux de déploiement des réseaux prévus pour les 12 prochains mois, et la Société pourrait devoir chercher du financement supplémentaire plus tôt que prévu. Les sources de financement supplémentaire pourraient prendre la forme d'appels publics à l'épargne ou de placements privés, d'emprunts, de contrats de location-acquisition et d'autres accords de financement.

OCI ne peut garantir que le financement supplémentaire sera disponible ou, s'il l'est, que ce financement supplémentaire pourra être obtenu à des conditions favorables et en temps opportun ou encore dans les limites comprises dans les effets de 1997, la proposition de facilité de crédit Nortel ou tout autre accord de financement futur. L'impossibilité d'obtenir ce financement pourrait se traduire par le report ou l'abandon d'une partie ou de la totalité des plans d'expansion et de développement et des dépenses de la Société, ce qui aurait un effet négatif important sur les activités de la Société, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Cette situation pourrait aussi limiter la capacité de la Société de rembourser le capital et les intérêts sur sa dette. Se reporter à la rubrique « Facteurs de risque ».

Conversion de devises et activités de couverture

OCI est exposée à des risques de change. La quasi-totalité des produits et des débiteurs correspondants sont libellés en dollars canadiens. Cependant, les effets de 1997 sont libellés principalement en dollars US. Cette dette à long terme libellée en dollars US est couverte par un contrat d'options sur devises qui peut être levé en tout temps jusqu'au 2 janvier 2001. Au 30 juin 1999, il n'y avait aucun gain non réalisé sur le contrat d'options.

Bien que la Société prévoie continuer d'utiliser sa méthode actuelle de couverture du risque de change dans l'avenir, elle pourrait modifier la formule employée. Si les besoins en devises de la Société diffèrent sensiblement de ses positions couvertes pendant les périodes d'instabilité des devises, ou si la Société cesse de couvrir les engagements en dollars canadiens ou si elle omet de rembourser les effets de 1997 avant l'échéance du contrat d'options, soit le 2 janvier 2001, la Société pourrait réaliser des gains ou des pertes de change non prévus.

OCI est exposée à un risque lié à la cote de solvabilité des contreparties lorsqu'elle s'engage dans des opérations de couverture. OCI limite ce risque en ne traitant qu'avec des banques commerciales importantes ayant une cote de solvabilité élevée. La Société ne croit pas que le risque de crédit associé à ces opérations est important.

Conformité à l'an 2000

Comme beaucoup d'entreprises, la Société pourrait subir le contrecoup de l'incapacité de certains logiciels, qui utilisent deux chiffres au lieu de quatre, de définir correctement l'année. Cette situation pose un problème à la fin du siècle du fait que ces logiciels pourraient ne pas reconnaître une date se terminant par les chiffres 00 comme l'année 2000. À moins que ces programmes ne soient modifiés ou remplacés avant le 1^{er} janvier 2000, les calculs fondés sur les opérations arithmétiques ou logiques qu'ils exécutent pourraient s'avérer erronés.

Risques. Le « problème de l'an 2000 » pourrait entraîner des erreurs de calcul ou des pannes de systèmes pouvant perturber les activités d'OCI et causer, entre autres, l'incapacité de traiter des transactions, d'envoyer des factures, de recouvrer les paiements, ou d'exécuter toute autre activité courante.

Le plan. La responsabilité de la conformité incombe au vice-président de la Société, systèmes d'information, qui relève directement du président et chef de la direction de la Société. De plus, le comité directeur de la haute direction, qui comprend le président et chef de la direction, le chef des finances, le vice-président principal, ingénierie, et le vice-président principal, exploitation du réseau, est responsable d'assurer la conformité d'OCI à l'an 2000. Le groupe des systèmes d'information a effectué une analyse complète des points suivants :

- les systèmes d'application de l'entreprise, y compris les systèmes de commutation réseau, de services à la clientèle, de facturation, de gestion financière et de gestion du personnel;
- les systèmes autres que d'information, y compris les infrastructures intégrant des technologies de microcontrôleur tels que les immobilisations;
- les systèmes des principaux contacts d'affaires, y compris, mais sans s'y limiter, les organismes gouvernementaux, les entreprises de télécommunications, les fournisseurs de service d'accès à Internet, les fournisseurs de services indépendants et d'autres.

La préparation de la Société à l'an 2000 comprenait les activités suivantes :

- identification des problèmes associés à l'an 2000;
- évaluation et essais en vue de confirmer la conformité;
- résolution de tous les problèmes de conformité découverts pendant les essais;
- préparation de plans d'urgence.

La phase d'identification du programme An 2000 d'OCI est maintenant terminée. La phase d'évaluation a été segmentée en deux volets principaux :

- évaluation des applications développées à l'interne et des systèmes autres que d'information de la Société;
- vérification auprès de la quasi-totalité des clients et des fournisseurs de services externes de la Société.

Degré de préparation. La direction estime que les systèmes informatiques et logiciels de la Société sont conformes à l'an 2000. OCI est arrivée à cette conclusion après avoir répertorié et testé ses systèmes d'applications

d'entreprise, y compris les applications développées à l'interne et les applications de fournisseurs extérieurs, ainsi que les logiciels et matériels standard. Un des principaux éléments du programme de conformité d'OCI consiste dorénavant à tenir compte des questions liées à l'an 2000 dans la conception et la construction de ses systèmes commerciaux. La Société a également vérifié, dans le cadre de son analyse, le degré de préparation à l'an 2000 de ses systèmes autres que d'information, tels que les systèmes de chauffage, de refroidissement, d'alarme et d'ascenseur.

OCI a effectué une vérification de conformité auprès de ses clients et fournisseurs externes. En se basant sur la réponse donnée par ces tiers, la direction estime qu'ils ne connaîtront pas de problèmes liés à l'an 2000 qui pourraient avoir des conséquences négatives importantes sur les activités de la Société.

Plan d'urgence : Des plans ont été proposés et seront mis en application pendant le dernier trimestre de l'année civile 1999. Ces plans intégreront les pires hypothèses et proposeront les mesures nécessaires pour réduire au minimum les perturbations pour les activités d'OCI. Dans l'éventualité où l'un ou l'autre des systèmes d'information internes devenait inaccessible en raison de problèmes liés à l'an 2000, OCI reviendrait à des systèmes et processus manuels pendant la période nécessaire pour corriger les problèmes en question. L'utilisation des systèmes papier aurait pour effet de restreindre les volumes de commandes et l'accent sur les services de revente tributaires des systèmes des ESLT.

Si Bell Canada ne pouvait fournir le service local aux clients en raison de problèmes liés à l'an 2000, OCI convertirait les lignes de ses clients au réseau de la Société. En revanche, si le réseau de la Société ne pouvait fournir le service local en raison de problèmes liés à l'an 2000, OCI convertirait les lignes de ses clients au réseau de Bell.

Coûts : Les coûts engagés jusqu'à maintenant ont porté principalement sur les coûts de main-d'œuvre associés au redéploiement des services d'information et des ressources opérationnelles et ont été imputés aux résultats au fur et à mesure qu'ils ont été engagés. Les coûts des nouveaux logiciels de facturation, d'exploitation, de gestion des finances et du personnel, qui sont essentiels pour assurer la conformité de la Société à l'an 2000 et qui sont implantés par OCI en raison de l'expansion de ses activités, seront capitalisés conformément aux PCGR. De l'avis de la Société, les coûts futurs n'auront pas de conséquences défavorables importantes sur les données financières présentées ici.

RÉGLEMENTATION

CRTC et législation

Les sociétés qui sont propriétaires d'installations de transmission au Canada par lesquelles des services de communications sont offerts au public ou qui les exploitent sont classées comme des entreprises canadiennes (*entreprises*) d'après la *Loi sur les télécommunications* (Canada) (la *Loi sur les télécommunications*). Le CRTC est l'organisme fédéral de réglementation des télécommunications du Canada et a pour mandat d'approuver ou de refuser les modalités, les conditions, les tarifs et les frais applicables aux services offerts par les entreprises, ainsi que de dicter les conditions de la concurrence sur le marché des télécommunications. Les revendeurs, qui ne sont ni propriétaires ni exploitants, mais qui louent simplement des installations ou des services de transmission aux entreprises pour la revente ne sont pas réglementés directement par le CRTC.

La compétence du CRTC s'étend à tous les services de télécommunication offerts par les entreprises. La seule exception à cette règle générale concerne la Saskatchewan où l'entreprise titulaire, SaskTel, appartient au gouvernement provincial.

La *Loi sur les télécommunications* stipule que le CRTC a le pouvoir de s'abstenir d'exercer certains de ses pouvoirs réglementaires, y compris la réglementation des tarifs, s'il conclut que la concurrence est ou sera suffisante pour protéger les intérêts des usagers. Certaines entreprises, comme les ESLT, sont considérées comme dominantes par le CRTC en raison de leur pouvoir commercial et du contrôle qu'elles exercent sur l'offre de services locaux et de certains services interurbains. Les entreprises classées comme non dominantes par le CRTC sont généralement moins réglementées que les entreprises dominantes. Les entreprises non dominantes sont :

- les prestataires de services interurbains de remplacement, tels que AT&T Canada et Call-Net (Sprint Canada);
- les ESLC, telles que OCI, Call-Net et AT&T Canada; et
- les fournisseurs d'accès concurrentiels tels que Shaw FiberLink.

Le CRTC s'est abstenu de réglementer les tarifs pratiqués par les entreprises non dominantes pour tous les services autres que les tarifs exigés par les ESLC des autres entreprises. Le CRTC s'abstient de réglementer certains services fournis par les ESLT, dont certains services de transmission de données par paquets, certains services d'interurbain à escompte, les services Internet au détail et de nombreux services interurbains par ligne privée. En plus de son pouvoir de s'abstenir de réglementer, le CRTC a aussi le pouvoir d'exempter toute catégorie d'entreprise de l'application de la *Loi sur les télécommunications* si cette exemption concorde avec les objectifs de la politique des télécommunications canadienne. À ce jour, le CRTC n'a pas exercé ce pouvoir.

Des autorisations d'appel des décisions du CRTC peuvent être demandées à la division d'appel de la Cour fédérale. Les décisions du CRTC peuvent aussi être contestées par une requête auprès du Cabinet du gouvernement du Canada. Le CRTC a le pouvoir de réviser et de modifier ses propres décisions, soit de sa propre initiative, soit en réponse à une demande d'un tiers. Les demandes de révision et de modification des décisions du CRTC doivent généralement être déposées dans les six mois de l'adoption d'une décision. Cependant, les demandes de modification d'une règle adoptée par le CRTC peuvent être déposées à tout moment sous réserve d'être suffisamment fondées.

Cadre général de la concurrence dans les services locaux

La concurrence axée sur les installations existe sur le marché de l'interurbain au Canada depuis 1992. En 1994, le CRTC a déterminé que la concurrence devrait aussi être autorisée sur le marché de la téléphonie commutée locale. En mai 1997, le CRTC a rendu deux décisions importantes dont l'une, la décision sur la concurrence locale dans le marché de la téléphonie, a établi le cadre de la concurrence dans la prestation de services de téléphonie commutée locale. L'autre décision, la décision d'application du règlement par plafonnement des prix, a établi un nouveau régime de réglementation des services locaux monopolistiques des ESLT existantes. Ces décisions ne s'appliquent pas à SaskTel ni aux ESLT relativement plus petites desservant des milieux généralement ruraux ou reculés désignés indépendants. Le CRTC ne devrait pas engager de procédure pour évaluer si le cadre de concurrence locale devrait être appliqué aux territoires desservis par les indépendants avant 2000.

La décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie a établi un cadre de réglementation global qui porte sur la plupart des grandes questions nécessaires pour permettre la concurrence sur le marché de la téléphonie locale. Cette décision a depuis fait l'objet de raffinements en ce qui concerne sa mise en œuvre et il est prévu qu'elle continuera d'évoluer à mesure que la concurrence s'installera. Le texte qui suit est un résumé des principales

caractéristiques de la décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale qui devrait avoir un impact important sur les activités de la société.

Statut de coentreprise

Sur le marché de la téléphonie locale, le CRTC considère les ESLC comme des entreprises de même stature que celle des ESLT et pas simplement comme des clientes de celles-ci. Par conséquent, le CRTC a demandé que les ESLT et les ESLC prennent en charge le trafic les unes des autres provenant de la même circonscription de l'ESLT en fonction d'ententes de facturation et de conservation. Ces ententes n'exigent pas que le trafic provenant des ESL compense l'ESL de la prise en charge de son trafic, à moins d'un déséquilibre de trafic important pendant une période prolongée. Dans les zones où il se produit un déséquilibre marqué de trafic, les ESL se facturent mutuellement pour le déséquilibre des fonctions de prise en charge du trafic qu'elles assurent en appliquant des tarifs justifiés par les coûts, approuvés par le CRTC.

Le CRTC a décidé que les ESLT et les ESLC doivent chacune définir le point d'interconnexion dans la circonscription de l'ESLT pour toutes les circonscriptions dans lesquelles les ESLC prévoient offrir le service. Le point d'interconnexion est l'endroit où les réseaux respectifs des ESL s'interconnectent pour l'échange du trafic. La société a défini comme point d'interconnexion avec le réseau local de Bell Canada le 111 Peter Street, à Toronto. Le CRTC a aussi demandé que les ESL partagent les frais de cette interconnexion à parts égales. À cette fin, la société a conclu une convention d'interconnexion avec Bell Canada.

Dégrouperement des installations des ESLT

Pour assurer la prestation du service, les ESLC ont besoin d'accéder à certains éléments particuliers du réseau de la circonscription locale de l'ESLT, appelés les installations dégroupées, ou de les utiliser. Dans la décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale, le CRTC a ordonné aux ESLT de mettre à la disposition des ESLC les installations dégroupées suivantes qu'elles jugent essentielles pour la prestation des services locaux commutés :

- les codes de centraux;
- les listes d'abonnés;
- les lignes d'abonnés dans plusieurs petites zones urbaines et rurales à coût élevé.

Le CRTC a déterminé que si les autres installations des réseaux des ESLT n'étaient pas essentielles, il était néanmoins nécessaire que les ESLC les obtiennent des ESLT afin de faciliter la concurrence sur le marché de la téléphonie locale, et il a ordonné aux ESLT de les mettre à la disposition des ESLC. Ces installations comprennent toutes les lignes d'abonnés urbaines, autres que celles réputées essentielles, et les services de transitage du trafic. Les services tels que le câblage intérieur chez les utilisateurs, la commutation locale, l'assistance annuaire et le service 9-1-1 ont été jugés non essentiels par le CRTC. Cependant, le CRTC a exigé que les ESLT mettent le câblage intérieur à la disposition du prestataire de services choisi par le client.

Le CRTC a demandé aux ESLT de tarifier les services essentiels et les installations non essentielles précisées en fonction des coûts différentiels à long terme, majorés de 25 %, c'est-à-dire la tarification des installations essentielles.

La décision sur la concurrence dans la téléphonie locale exige que les installations non essentielles précisées soient dégroupées et offertes au tarif des installations essentielles pendant cinq ans à partir du moment de la décision. La société s'attend à ce que la question de la prolongation de ce délai de cinq ans soit soulevée devant le CRTC avant l'expiration de ce délai. La procédure pour étudier cette question sera probablement très contestée et controversée.

Le dégroupement obligatoire des installations de l'ESLT permet à OCI de louer ces installations afin d'assurer le service aux clients auxquels son propre réseau ne s'étend pas. La direction estime qu'environ les deux tiers des lignes commutées qu'utilise la société pour offrir le service local aux clients d'OCI seront des lignes d'abonnés dégroupées louées aux ESLT. Par conséquent, et comme les lignes d'abonnés situées sur les marchés initiaux d'OCI ne sont pas considérées comme essentielles par le CRTC, avant l'expiration du délai de cinq ans, la société devra soit parvenir à des accords avec les ESLT concernées pour continuer de louer ces lignes d'abonnés, ce qui pourrait se faire à des conditions moins avantageuses que les taux fixés par le CRTC pour les services essentiels, soit trouver des solutions de rechange pour atteindre ces clients, telles que la location d'installations à d'autres entreprises.

Le 30 novembre 1998, le CRTC a rendu une décision établissant le tarif final pour les lignes d'abonnés dégroupées sur les territoires des ESLT. Le tarif approuvé par le CRTC comprend certains frais de service, dont des frais ponctuels exigibles des concurrents des ESLT pour le transfert de la ligne d'abonné dégroupée au concurrent. Les frais de service établis par le CRTC ont par la suite été contestés par au moins un concurrent au motif que ces frais de service sont trop élevés compte tenu du taux d'attrition des clients dans le secteur. Le CRTC réévalue actuellement ces frais de service et une décision doit être rendue.

Protection contre la tarification anticoncurrentielle des ESLT

Pour éviter une tarification anticoncurrentielle de la part des ESLT, le CRTC a imposé un critère de prix plancher qui oblige les ESLT à s'imputer elles-mêmes des frais ou des montants théoriques pour leurs propres services. Les prix que les ESLT peuvent demander aux usagers doivent être suffisants pour couvrir les frais des ESLT qui :

- en ce qui concerne les installations essentielles, doivent être au moins égaux au tarif des services essentiels facturés aux ESLC (c'est-à-dire le coût différentiel à long terme majoré de 25 %) et
- en ce qui concerne les services non essentiels, doivent être au moins égaux aux coûts différentiels à long terme.

La décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale oblige les ESLT à respecter le critère de prix plancher dans toutes les demandes de nouveaux services d'affaires locaux et les demandes proposant des diminutions de prix explicites ou implicites. Le critère du prix plancher du CRTC est une protection importante pour les ESLC contre la tarification anticoncurrentielle. Cependant, comme les ESLT n'ont pas besoin d'inclure la majoration obligatoire de 25 % dans leurs prix pour les services assurés par des installations non essentielles, les ESLT seront en mesure de livrer concurrence en fonction du prix dans la prestation de ces services, ainsi qu'en fonction de tout autre avantage concurrentiel qu'elles pourraient avoir. Un concurrent a demandé au CRTC d'exiger l'inclusion de frais de services essentiels facturés aux ESLC dans le prix plancher pour les services offerts par les lignes d'abonnés non essentielles.

Revente de services des ESLT

Avant l'introduction de la concurrence dans la téléphonie locale, les usagers ne pouvaient obtenir le service que d'une ESLT ou d'un revendeur. Un revendeur loue les services à une ESLT. Les services loués sont habituellement des services Centrex, qui comprennent des fonctions soit non disponibles, ou soit disponibles seulement moyennant un supplément, dans le service d'affaires à ligne simple de base de l'ESLT. Les services Centrex sont habituellement offerts par les ESLT en grandes quantités et achetés par le revendeur moyennant un escompte sur le volume. Le revendeur offre ensuite ces services aux usagers ultimes qui ont besoin de moins de lignes, à des niveaux de prix voisins de ceux que pratique l'ESLT pour le service d'affaires pour ligne simple de base, mais avec des fonctions supplémentaires incluses dans le prix.

Dans la décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale, le CRTC a exigé que les ESLT rendent leurs services commutés locaux tarifés, d'affaires et résidentiels, disponibles pour la revente, mais pas moyennant un escompte obligatoire comme il avait été proposé au CRTC par certains nouveaux intervenants potentiels. Le refus des escomptes obligatoires par le CRTC ne concerne pas les services d'affaires existants des ESLT déjà offerts moyennant des escomptes sur le volume et contractuels, tels que les services Centrex. Cependant, l'absence d'escomptes obligatoires limitera vraisemblablement le nombre de nouveaux intervenants non axés sur des installations, tels que les revendeurs, sur le marché des services commutés locaux, particulièrement pour les usagers résidentiels.

Contribution

Dans la décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale, le CRTC a refusé les demandes par les ESLT d'obliger les ESLC à payer des contributions pour les services d'affaires dans les circonscriptions locales comme forme de subvention pour le coût de la prestation des services locaux résidentiels. Par conséquent, la seule source de subvention pour les services résidentiels locaux reste la contribution que payent les entreprises de téléphonie interurbaine, les télécommunicateurs sans fil et les revendeurs de services interurbains pour les appels interurbains commutés et les lignes d'accès direct, ainsi que les services locaux utilisés pour la revente à transit multiple, lorsque ces services sont transférés d'un central à un autre. Ces contributions sont groupées dans le territoire de chaque ESLT et sont versées aux ESLT et aux ESLC servant les usagers résidentiels, en fonction du nombre de

services d'accès aux réseaux résidentiels qu'elles desservent et du niveau de subvention disponible dans la fourchette tarifaire desservie. La société ne touchera aucun de ces revenus tant qu'elle n'offrira pas de service local résidentiel.

En décembre 1997, le CRTC a amorcé la tenue d'audiences publiques pour évaluer de nouveaux mécanismes de financement de la prestation du service dans les zones de desserte à coût élevé. Plusieurs participants à cette procédure ont proposé que des nouveaux montants de subvention soient exigés en plus des montants de contribution perçus sur les communications interurbaines conformément au régime établi dans la décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale. Une décision sur cette procédure devrait être rendue en automne 1999.

Le régime de contribution actuel fait l'objet de deux procédures supplémentaires engagées par le CRTC en février 1999. La première est une révision de la politique de tarifs à contribution bloquée du CRTC, dans le cadre de laquelle le CRTC a bloqué les taux de contribution dans les territoires des ESLT pour la période initiale de plafonnement des prix de quatre ans. Les participants à cette procédure ont fait valoir que les taux de contribution devraient être débloqués pour traduire notamment des niveaux de communications interurbaines supérieurs aux prévisions et donc le versement d'une contribution plus élevée, et des revenus des ESLT plus élevés que prévu provenant des services locaux facultatifs et par conséquent un besoin moins pressant de contribution sur les communications interurbaines. Les ESLT se sont opposées au déblocage des taux de contribution.

La deuxième procédure est une révision du mécanisme de perception des contributions, qui prélève actuellement les contributions sur les services interurbains seulement, calculées par minute, sur le fondement des configurations de réseau. Aucun mémoire n'a encore été déposé dans le cadre de cette procédure, mais la société s'attend à ce que, par suite d'une demande déposée par les grands prestataires de services interurbains qui ont indirectement engagé cette procédure, des propositions comprennent des mesures appliquées non seulement au trafic interurbain mais éventuellement aussi aux revenus de télécommunication provenant de l'accès local et des autres services fournis par OCI. Le dossier de cette procédure ne sera pas complété avant le 28 février 2000.

Il est trop tôt pour évaluer quels seront les résultats de ces procédures de révision du régime de contribution. Cependant, il est possible qu'elles débouchent sur le prélèvement de frais supplémentaires ou majorés sur les communications interurbaines ou d'autres services offerts par OCI.

Réglementation des ESLC

Le CRTC considère les ESLC comme des entreprises non dominantes. À ce titre, elles ne sont pas assujetties à une réglementation aussi étendue que les ESLT. Cependant, le CRTC exige que les ESLC assument certaines obligations prévues par la réglementation, notamment l'obtention de l'approbation par le CRTC des conventions d'interconnexion et des tarifs pour les services qu'elles fournissent à d'autres entreprises. En outre, les ESLC doivent offrir des ententes d'interconnexion ininterrompue à toutes les autres ESL offrant des services dans la même circonscription. Une telle entente permet l'utilisation d'une configuration à numéro de téléphone commune pour tous les usagers et un réseau intégré entre les ESL.

En outre, les ESLC doivent accorder un accès égal, par la composition du préfixe 1, de leurs clients à tous les fournisseurs de services interurbains qui offrent des services dans le même territoire que celui desservi par les ESLC, et l'interconnexion à toutes les entreprises, y compris les télécommunicateurs interurbains, les entreprises de téléphone sans fil et les autres ESL de la même circonscription. Cet accès doit être disponible à des conditions, selon des modalités, à des tarifs et selon des frais non moins avantageux que ceux prévus dans les tarifs des ESLT.

Les ESLC doivent aussi assurer :

- la mise en œuvre de la transférabilité des numéros locaux (*TNL*) qui permet à un usager de passer d'une ESL à une autre sans changer de numéro de téléphone;
- la prestation du service d'urgence 9-1-1;
- la prestation d'un service de transmission de messages pour les malentendants; et
- le respect de diverses autres obligations réglementaires visant à protéger la vie privée des clients et assurer que ceux-ci reçoivent des informations sur le service adéquates.

Les prestataires de services filaires et sans fil classiques peuvent devenir des ESLC sous réserve de respecter les obligations imposées par le CRTC.

Au début de juillet 1999, OCI a officiellement informé le CRTC qu'elle avait satisfait à toutes les obligations d'entrée prescrites et lui a demandé de l'homologuer comme ESLC admissible à exercer son activité sur des marchés désignés de service local commuté. Dans une lettre datée du 3 août 1999, le CRTC a reconnu officiellement que la filiale d'exploitation de la société avait rempli tous les critères du CRTC pour exercer son activité en qualité de ESLC.

La société prévoit que son avantage concurrentiel reposera sur la souplesse de la tarification, des services innovateurs, le groupement de fonctions et la rapidité de réponse aux besoins des clients. En outre, les ESLT, contrairement à OCI et à d'autres ESLC, seront limitées dans leur réponse à l'évolution du marché en raison de leur obligation de demander l'autorisation du CRTC pour des modifications de leurs offres de service local avant leur mise en œuvre. Contrairement aux ESLC, les ESLT sont aussi assujetties à la réglementation du plafonnement des prix de leurs services locaux, ce qui représente un fardeau supplémentaire. Cependant, comme toutes les entreprises, y compris les ESLT, les ESLC sont assujetties aux lignes directrices établies par la *Loi sur les télécommunications* contre toute discrimination injuste et l'attribution de préférences indues à toute personne, y compris à l'entreprise elle-même. OCI considère ces restrictions comme raisonnables et justes et ne croit pas qu'elles auront un effet important sur l'exploitation prévue de la société.

Transférabilité des numéros locaux

Le CRTC a déterminé que toutes les ESL doivent supporter leurs propres coûts de mise œuvre de la TNL. La TNL est maintenant disponible dans toutes les grandes villes et sera déployée dans les centres plus petits, en fonction de la demande de la part des ESLC. La nécessité de demander la TNL dans les petits centres ne gênera pas le plan d'entreprise de la société.

Co-implantation

En juin 1997, le CRTC a rendu une décision régissant les ententes de co-implantation dans les centraux des ESLT, soit des ententes qui permettent à OCI de raccorder ses installations de transmission à celles des ESLT en utilisant la structure de réseau la plus efficace et la plus rentable. Le CRTC a exigé que les ESLT offrent des ententes de co-implantation à la fois matérielle et virtuelle, disponibles au gré des ESLC, sous le régime des tarifs approuvés par le CRTC et d'une convention de licence de central de forme standard. Une entente de co-implantation matérielle permet à une ESLC de placer du matériel d'interconnexion pour l'échange de trafic dans l'immeuble du central de l'ESLT. Les ententes de co-implantation virtuelle prévoient l'échange de trafic des ESLC et des ESLT à un point désigné à l'extérieur du central de l'ESLT. Toutes les installations exclusives supplémentaires situées dans le central sont fournies par l'ESLT pour compléter le réseau de transmission de l'ESLC.

Les ESLC ont aussi l'autorisation de conclure des ententes d'interconnexion avec toute autre ESLC co-implantée dans un central. Les ententes d'interconnexion d'ESLC à ESLC dans le central d'une ESLT sont aussi importantes pour la société puisqu'elles augmentent l'efficacité du réseau et permettent des options d'interconnexion semblables à celles dont disposent les ESLT.

Les ententes de co-implantation sont disponibles pour les ESLC sur la base du premier arrivé, premier servi dans tous les centraux. Il est important de noter que le CRTC a décidé que la co-implantation obligatoire n'est offerte qu'aux entreprises établissant une interconnexion avec les ESLT conformément à une convention ou à un tarif approuvé par le CRTC. La direction croit que le critère limitant l'accès à la co-implantation aux entreprises crée un débouché supplémentaire pour la société lui permettant de revendre sa capacité de transmission pour la connexion dans les centraux d'autres prestataires de services de télécommunication, dont les revendeurs et les FSI, qui n'ont pas accès aux ententes de co-implantation réglementaires.

Le CRTC a établi des tarifs mensuels pour divers services de co-implantation, notamment pour l'espace occupé dans les centraux et l'espace pour les conduits d'entrée, et ainsi que certains frais ponctuels. OCI considère que le tarif au mètre carré de l'espace locatif et des conduits est généralement raisonnable. Si les ESLT peuvent exiger des frais d'installation essentielles pour certains éléments de co-implantation, tels que des frais de commande de services et de demande, beaucoup d'autres frais reposeront sur les coûts engagés, sans marge commerciale, tels que la construction, la préparation des emplacements et les services de gestion de projet.

Accès aux bâtiments et câblage intérieur

L'accès aux installations de ses clients d'une manière impartiale et économique est une question importante pour la société. Le contrôle de ces installations et l'emplacement de l'entrée dans des bâtiments à locataires multiples par

les entreprises qui ont des intérêts dans leur utilisation ou des intérêts financiers découlant de leur contrôle pourraient avoir un effet important sur le marché concurrentiel en pleine évolution. En d'autres termes, la restriction de l'accès aux installations d'établissements à locataires multiples, qui sont les plus nombreuses dans les secteurs de marchés cibles initiaux de la société, pourrait entraîner une restriction de l'accès à ces marchés et une croissance plus lente. Le CRTC a récemment rendu une décision dans laquelle il a confirmé l'intention d'assurer que les utilisateurs aient accès au prestataire de services locaux de leur choix (la *décision sur l'accès aux immeubles*). La décision sur l'accès aux immeubles précise expressément que la prestation du service téléphonique local à un immeuble multilocataire en exclusivité contrevient à la *Loi sur les télécommunications*. La décision sur l'accès aux immeubles précise aussi le point de démarcation entre les ESL et le câblage intérieur et entre le câblage intérieur et le câblage des locaux du client. Conjointement à la décision sur l'accès aux immeubles, le CRTC a récemment approuvé un code de déontologie mis au point par l'industrie et établissant les lignes directrices et les pratiques d'installation que doivent suivre les ESL qui veulent accéder à des immeubles multilocataires. La décision sur l'accès aux immeubles et le code de déontologie sont favorables aux méthodes d'exploitation de la société sur le marché qu'elle a choisi.

Application du règlement par plafonnement des prix

Dans la décision d'application du règlement par plafonnement des prix publiée avec la décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale, le CRTC a adopté une forme de réglementation des tarifs pour les ESLT, à l'exception de SaskTel, qui placera l'essentiel de leurs services locaux sous un régime de plafonnement des prix. La réglementation par le plafonnement des prix, qui remplace la réglementation du taux de rendement axé sur la tarification, réglemente les prix de certains services, plutôt que le rendement des capitaux propres des ESLT. Cette mesure doit améliorer la productivité des ESLT en limitant les révisions de prix annuelles pour les services plafonnés. Dans l'ensemble, les prix des services plafonnés doivent varier au moins selon le taux d'inflation, moins une compensation au titre de la productivité de 4,5 % fixée par le CRTC. Des contraintes supplémentaires s'appliquent aux services individuels et à des sous-groupes de services.

Le CRTC a exclu certains des services locaux des ESLT, tels que les fonctions d'appel, la messagerie vocale et l'appel en attente, du régime de plafonnement des prix et de la réglementation des tarifs. De plus, le CRTC continuera de réglementer les tarifs de certains services de concurrents locaux utilisés dans la prestation de services locaux et interurbains en dehors du régime de plafonnement des prix. Font partie de cette catégorie les services d'égalité d'accès et les services d'accès au réseau assurés aux entreprises de télécommunication sans fil. Ces services resteront assujettis à une réglementation des tarifs détaillée et les prix seront en général établis au prix coûtant des ESLT, majoré de 25 %.

Le CRTC a récemment décidé que les ESLT peuvent recouvrer, sur un certain nombre d'années, les frais de démarrage associés à l'introduction de la concurrence dans la téléphonie locale, et notamment les coûts qui se rapportent à l'interconnexion avec les réseaux locaux et à la transférabilité des numéros locaux prévus par le mécanisme de plafonnement des prix.

La réglementation du plafonnement des prix sera en vigueur pendant une durée initiale de quatre ans et sera révisée par le CRTC avant la fin de cette période. La révision du CRTC pourrait entraîner la prolongation de la réglementation par le plafonnement des prix ou l'élimination de la réglementation des prix pour tout ou partie des services locaux des ESLT.

Cadre de réglementation des services interurbains

La société prévoit offrir des services interurbains dans le cadre de son forfait de télécommunication groupé. La concurrence dans les télécommunications interurbaines existe au Canada depuis 1990 pour les revendeurs et depuis 1992 pour les entreprises concurrentielles. Depuis 1994, les ESLT sont tenues d'accorder un accès égal, ce qui élimine la nécessité, pour les clients des fournisseurs de services interurbains concurrentiels de composer des chiffres supplémentaires pour leurs communications interurbaines par l'entremise d'entreprises concurrentielles.

Comme il a été expliqué plus haut dans le cadre des services locaux, tous les fournisseurs de services interurbains doivent verser une contribution aux ESL pour financer la prestation du service téléphonique local résidentiel. En qualité de fournisseur de services interurbains concurrentiels de téléphonie et de transmission de données, la société sera tenue de verser des contributions. Ces paiements sont effectués à des tarifs calculés à la minute reposant sur les services de téléphonie interurbaine et la plupart des services de transmission de données qu'offre la société et qui proviennent du réseau téléphonique commuté public au Canada ou qui y aboutissent. Tel qu'il est précité, le niveau de

contribution et le mode de perception de la contribution font actuellement l'objet d'une révision par le CRTC, et une décision doit être rendue avant la fin de 1999.

Le CRTC s'est abstenu de réglementer la plupart des services interurbains et les services de lignes privées intercirconscription fournis par les ESLT, ainsi que tous les services de ce genre offerts par leurs concurrents. Les ESLT restent assujettis à la réglementation des prix sur les services de lignes privées pour les voies d'acheminement qui ne font pas encore l'objet d'une concurrence suffisante axée sur les installations. La décision du CRTC de ne pas réglementer les services interurbains offerts par les ESLT a donné à ces derniers plus de latitude dans l'établissement des prix, et notamment la possibilité de fixer les prix de leurs services sous leur prix de revient, et a ainsi nettement renforcé leur capacité de livrer concurrence à la société sur le fondement du prix.

En octobre 1998, le monopole de Téléglobe sur les services de télécommunication outre-mer à destination et en provenance du Canada a pris fin, ce qui a permis à la fois aux entreprises axées sur les installations et aux revendeurs de livrer concurrence à Téléglobe pour la prestation de services de télécommunications internationaux de base. En réaction, le CRTC a instauré un régime de licence pour les prestataires de services tels qu'OCI, qui offrent des services de télécommunications internationales de base au Canada. La demande de licence de catégorie B de la société pour ces services a été présentée au CRTC le 11 mai 1999.

Interconnexion

En avril 1997, le CRTC a rendu sa décision sur le tarif dégroupé pour l'égalité d'accès qui dégroupé les prix que payent les prestataires de services interurbains concurrentiels aux ESLT pour divers composants de réseau pour l'accès commuté au service interurbain, tels que la possibilité pour un prestataire de services interurbains de se raccorder aux réseaux d'accès local.

Les prix établis dans cette décision sont importants pour les activités de la société. Premièrement, la société sera tenue de payer ces tarifs aux ESLT pour l'émission ou la réception de trafic interurbain, soit au commutateur interurbain, soit au central local (les frais de commutation et de groupement). Le tarif pour la connexion directe au central local de tous les ESLT est de 0,007 \$ la minute, tandis que les tarifs pour les connexions en tandem varient de 0,004 \$ à 0,007 \$ la minute, selon l'ESLT. Deuxièmement, en qualité d'ESLC, OCI sera en concurrence avec les ESLT pour l'accès commuté au service interurbain. Par conséquent, OCI établira les prix de ses services de manière à concurrencer le prix à la minute des ESLT.

En avril 1999, le CRTC a déterminé que les entreprises intercirconscription tels que les entreprises de télécommunications interurbaines concurrentielles utilisant des raccordements côté extérieur pour leur trafic devraient être tenues de payer des frais additionnels pour le traitement de la TNL. À la suite de cette décision, un concurrent a déposé une demande auprès du CRTC visant la révision et la modification de cette décision ainsi que la révision de l'ensemble du cadre des ententes d'interconnexion entre les prestataires de services intercirconscription et de service local. Cette demande comprenait une proposition visant à permettre à toutes les ESL de s'échanger du trafic sans égard au lieu d'origine de celui-ci et de déréglementer l'interconnexion des ESL/entreprises intercirconscription dans les circonscriptions où il existe une offre concurrentielle d'ententes d'origine et de destination, où au moins une ESLC a une présence. Le résultat de cette demande pourrait être que les entreprises intercirconscription n'aient plus à payer les frais de commutation et de groupement mentionnés ci-dessus. Actuellement, le CRTC détermine la meilleure méthode de procéder avec ces demandes, après sa déclaration selon laquelle il engagera une procédure de révision de toutes les ententes d'interconnexion et de dégroupement.

Dans sa décision de mai 1999 concernant le cadre de réglementation pour Internet, le CRTC a reconnu qu'une révision complète des ententes d'interconnexion et de dégroupement était nécessaire et a indiqué qu'il engagerait prochainement une telle procédure.

Réglementation des services sans fil

L'utilisation du spectre radioélectrique pour offrir des services de télécommunication sans fil est assujettie à l'attribution et à la cession d'une licence par Industrie Canada en vertu de la *Loi sur la radiocommunication* (Canada). Par conséquent, si OCI décidait d'être propriétaire ou exploitante d'installations de télécommunication sans fil pour étendre la portée de ses réseaux, la société serait assujettie à une concession sous licence et à une réglementation supplémentaires par Industrie Canada.

La société n'a pas l'intention d'acquérir le droit d'utiliser le spectre radioélectrique à brève échéance, mais pourrait louer des capacités de transmission sans fil à des prestataires de services sans fil licenciés si des possibilités

intéressantes se manifestaient. La société n'a pas besoin d'un permis d'Industrie Canada pour louer des capacités à une autre entreprise.

Concurrence du téléphone payant

En juin 1998, le CRTC a rendu une décision ouvrant le marché du téléphone local payant à la concurrence. Cette décision a ouvert la voie à la concurrence dans les services téléphoniques publics payants par les ESLC ainsi que par d'autres parties qui ne sont pas des ESL. Le CRTC a décidé de ne pas réglementer les tarifs qui peuvent être pratiqués par les nouveaux intervenants pour les communications téléphoniques payantes, mais a imposé un certain nombre de mesures de protection se rapportant aux services de téléphone payants afin de protéger les consommateurs des frais dissimulés et de faciliter le règlement des plaintes. Ces protections doivent être administrées par l'ESL qui fournit des lignes d'accès au fournisseur de services de téléphone payants. Cette exigence peut donner lieu à des frais administratifs supplémentaires si OCI devait fournir le service d'accès à des fournisseurs d'un service de téléphone payant concurrentiel.

Restrictions concernant la propriété étrangère

La société a satisfait à tous les critères concernant la propriété étrangère de la *Loi sur les télécommunications* et compte faire en sorte que sa filiale d'exploitation reste une société appartenant à des Canadiens et contrôlée par des Canadiens, autorisée à exercer ses activités à titre d'« entreprise canadienne » pour les fins de la *Loi sur les télécommunications*.

Pour pouvoir exercer ses activités à titre d'entreprise canadienne, la filiale d'exploitation de la société doit, selon la *Loi sur les télécommunications*, être une personne morale constituée ou prorogée sous le régime des lois fédérales ou provinciales canadiennes et être la propriété de Canadiens et sous contrôle canadien. La filiale d'exploitation de la société est réputée être la propriété de Canadiens et sous contrôle canadien si :

- au moins 80 % des membres de son conseil d'administration sont canadiens;
- des Canadiens sont propriétaires d'au moins 80 % de ses actions comportant droit de vote émises et en circulation; et
- elle n'est pas contrôlée par ailleurs de fait par des personnes qui ne sont pas des Canadiens.

Sont « canadiens » pour l'application de ces exigences un citoyen canadien qui est ordinairement résidant du Canada, un résidant permanent du Canada et les personnes morales dont des Canadiens sont propriétaires d'au moins 66⅔ % des actions comportant droit de vote émises et en circulation et les contrôlent, et qui ne sont pas autrement contrôlées de fait par des non-Canadiens.

Dans cette définition, on entend par actions comportant droit de vote une action de toute catégorie d'une personne morale qui confère des droits de vote quels qu'ils soient, y compris des titres convertibles et des options qui peuvent immédiatement être levées.

Plus de 99 % des actions ordinaires en circulation de la filiale d'exploitation de la société appartiennent à OCI. Les règlements de la *Loi sur les télécommunications* stipulent que, pour qu'une société de portefeuille telle qu'OCI soit considérée comme canadienne :

- au moins 66 ⅔ % des actions comportant droit de vote émises et en circulation de cette société doivent être la propriété de Canadiens; et
- la société ne doit pas être contrôlée par ailleurs de fait par des non-Canadiens.

Au moins 66 ⅔ % des actions de catégorie A comportant droit de vote d'OCI sont détenues par des Canadiens. Les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote de la société sont des actions ne comportant pas droit de vote si bien que leur émission et leur vente à des non-Canadiens n'entraînerait pas une violation des dispositions de la *Loi sur les télécommunications*. À supposer l'exercice des bons de souscription de billets émis avec les billets de 1997, l'exercice des bons de souscription spéciaux émis en avril 1989, la conversion des actions privilégiées émises dans le cadre de l'acquisition de Pathway et la levée de toutes les options acquises pour l'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, la participation des actionnaires non-canadiens de la société serait d'environ 21,8 % par les actions de catégorie A comportant droit de vote et les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote qu'ils détiendraient. Se reporter aux rubriques *Principaux actionnaires* et *Description du capital-actions*.

Comme il a été indiqué ci-dessus, une entreprise canadienne ne doit pas non plus être contrôlée par ailleurs par des non-Canadiens. Le terme de contrôle est défini dans la *Loi sur les télécommunications* et comprend la « maîtrise de fait », terme qui n'est pas défini; cependant, dans les décisions passées, le CRTC a considéré un certain nombre de facteurs comme pertinents pour déterminer si une entité réglementée était maîtrisée de fait par des non-Canadiens, à savoir :

- l'élection et la composition du conseil d'administration;
- l'expérience particulière à l'industrie (ou l'absence d'une telle expérience) des actionnaires non-canadiens et des actionnaires canadiens;
- la possibilité de nommer des membres de la haute direction, le pouvoir de déterminer les politiques, l'exploitation et la prise de décisions stratégiques; et
- le pourcentage de participation (avec ou sans droit de vote) détenu par des non-Canadiens.

La structure du capital de la société a été conçue pour assurer la conformité avec les critères de propriété canadienne. Les statuts de la société prévoient que les actions de catégorie A comportant droit de vote sont convertibles en actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote sous réserve de l'approbation par le conseil d'administration. Les statuts prévoient en outre que toutes les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote en circulation seront converties en actions de catégorie A comportant droit de vote si toutes les restrictions concernant la propriété des actions comportant droit de vote et la maîtrise de fait de la société par des non-Canadiens en vertu de la *Loi sur les télécommunications* et de toute autre loi future applicable à OCI qui limite la propriété et le contrôle par des non-Canadiens sont éliminées et si la propriété et le contrôle de la société par des non-Canadiens ne sont pas limités par ailleurs ou ne doivent pas être limités par la loi. Les règlements de la *Loi sur les télécommunications* donnent à la société le temps et la possibilité de corriger toute inadmissibilité découlant d'une propriété canadienne insuffisante d'actions comportant droit de vote, nonobstant toute disposition des statuts ou des règlements de la société.

Ces restrictions concernant la propriété canadienne peuvent limiter l'aptitude de la société à mobiliser des capitaux supplémentaires à l'extérieur du Canada. En outre, même si la direction croit que la société se soit à tout moment conformée aux lois pertinentes, rien ne saurait garantir qu'une décision du CRTC ou des événements futurs échappant au contrôle d'OCI n'auront pas pour effet de mettre fin à la conformité avec les lois pertinentes par la société. Si cela devait se produire, ce qui, de l'avis de la direction est peu probable, l'admissibilité de la société à exercer ses activités comme entreprise au sens de la *Loi sur les télécommunications* pourrait être compromise, et les activités de la société pourraient en subir des conséquences négatives importantes. Si OCI faisait l'objet de procédure devant ou contre le CRTC concernant sa conformité avec les lois pertinentes, la société pourrait en subir un contre-coup important, même si à terme elle réussissait à se tirer de cette procédure avec succès.

DIRECTION

Administrateurs, membres de la haute direction et principaux conseillers

Le tableau qui suit présente certains renseignements concernant les administrateurs, les membres de la direction et d'autres membres clés du personnel de la filiale d'exploitation d'OCI. Les statuts exigent au minimum un et au maximum dix administrateurs. Par résolution extraordinaire des actionnaires, le nombre d'administrateurs a été fixé à huit.

<u>Nom et municipalité de résidence</u>	<u>Fonction</u>
Robert Latham ⁽¹⁾⁽²⁾⁽⁴⁾ <i>Fairfax, Virginie</i>	Chef de la direction, président et administrateur
William Young ⁽¹⁾⁽²⁾⁽³⁾ <i>Toronto (Ontario)</i>	Président du conseil et administrateur
Christopher Clinning ⁽²⁾ <i>Oakville (Ontario)</i>	Chef des services financiers et secrétaire
Mahmoud Bargout <i>Toronto (Ontario)</i>	Vice-président principal, ingénierie
Russ La Rose <i>Oakville (Ontario)</i>	Vice-président principal, exploitation du réseau
Gary Bartholomew <i>Scarborough (Ontario)</i>	Vice-président, exploitation du réseau
Dave Jarrett <i>Oakville (Ontario)</i>	Vice-président, réglementation et relations avec les télécommunicateurs
David Kington <i>Oakville (Ontario)</i>	Vice-président, développement des affaires
John Nesbitt <i>Oakville (Ontario)</i>	Vice-président, service à la clientèle
Daniel Roy <i>Toronto (Ontario)</i>	Vice-président, systèmes d'information
Roger Abbiss ⁽²⁾ <i>Toronto (Ontario)</i>	Administrateur
Stephen Coxford ⁽²⁾⁽⁴⁾ <i>Toronto (Ontario)</i>	Administrateur
Perry Dellelce ⁽²⁾⁽⁴⁾ <i>Toronto (Ontario)</i>	Administrateur
William Dodds ⁽²⁾⁽³⁾ <i>Waterdown (Ontario)</i>	Administrateur
David Ferguson ⁽²⁾⁽³⁾⁽⁴⁾ <i>Toronto (Ontario)</i>	Administrateur
David Young ⁽²⁾ <i>Toronto (Ontario)</i>	Administrateur
Tom Davis <i>Oakville (Ontario)</i>	Conseiller en commercialisation
Ashok Kalle <i>Toronto (Ontario)</i>	Président, division Pathway Internet
Steve Kerekes <i>Oakville (Ontario)</i>	Conseiller en commercialisation

1) À partir du 3 octobre 1999

- 2) Occupe la même fonction auprès de OCI (la société de portefeuille)
- 3) Membre du comité de vérification
- 4) Membre du comité de la rémunération

Aux termes de l'émission de bons de souscription spéciaux réalisée récemment, OCI a convenu avec les placeurs pour compte de cette émission de demander à trois des membres existants du conseil d'administration de la société de démissionner en faveur de trois candidats pressentis par les placeurs pour compte et les acquéreurs des bons de souscription spéciaux. David Ferguson a été nommé comme un des candidats des placeurs pour compte. Le nombre de ces candidats doit être déterminé en proportion du nombre d'actions comportant droit de vote qui ont été ou qui seraient émises à l'exercice des bons de souscription spéciaux et du nombre d'actions comportant droit de vote et ne comportant pas droit de vote en circulation après dilution. À tout moment, la nomination de ces candidats est assujettie au consentement de la société. Le droit des placeurs pour compte de proposer des administrateurs pour le conseil expirera à la délivrance d'un visa de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario pour un prospectus visant des actions de catégorie A comportant droit de vote qui doivent être émises à l'exercice des bons de souscription spéciaux et au plus le 16 avril 2001. Il est prévu que David Young démissionne de sa fonction de membre du conseil d'administration en faveur d'un nouveau candidat.

M. Robert Latham entrera au service de la société en qualité de président et chef de la direction à partir du 3 octobre 1999. M. Latham est devenu membre du conseil d'administration de la société le 16 septembre 1999. Le président du conseil et chef de la direction actuel de la société, M. William Young, s'est engagé à remplir les fonctions de président du conseil de la société jusqu'au 31 décembre 2000. Avant le 1^{er} janvier 2000, M. Young négociera les conditions d'un contrat de travail modifié en vertu duquel il est prévu qu'il continuera de jouer un rôle actif dans la société jusqu'au 31 décembre 2000.

Notes biographiques

Robert Latham. M. Latham entrera au service de la société en qualité de président et chef de la direction le 3 octobre 1999. M. Latham apporte à la société un important bagage dans le secteur des télécommunications. De janvier 1998 à septembre 1999, il était président d'ORBCOMM Global L.P. (ORBCOMM), société de télécommunications établie à Dulles, Virginie. D'avril 1997 à janvier 1998, M. Latham a été vice-président directeur d'ORBCOMM. Dans ces deux fonctions, il a été responsable de l'ingénierie, de l'exploitation, du service à la clientèle, de la commercialisation et des ventes aux États-Unis. En qualité de président, M. Latham était aussi responsable des ventes et de l'exploitation à l'échelle internationale. De février 1996 à février 1997, M. Latham était administrateur délégué, Télécom, de Bell Canada International Management Ltd., U.K. (BCIM). D'avril 1996 jusqu'à novembre 1996, M. Latham avait été détaché auprès de Mercury Communications Ltd. à Londres, en Angleterre, entreprise de télécommunications propriétaire d'installations, en qualité d'administrateur délégué, service commercial. Avant d'entrer au service de BCIM, M. Latham avait travaillé pendant 28 ans auprès de Bell Canada, le plus récemment en qualité de vice-président de groupe, passerelles et téléphonie publique. De juillet 1992 à février 1995, M. Latham a occupé les postes de vice-président de groupe, ventes et services aux entreprises, et de vice-président de groupe, Service Signature, responsable des comptes d'entreprises de Bell Canada en Ontario. De 1986 à 1991, M. Latham a dirigé le développement de Bell Cellulaire en qualité de président et chef de la direction. Pendant cette période, BCE Mobile, la société mère de Bell Cellulaire, a lancé avec succès un premier appel public à l'épargne. Avant 1986, M. Latham a occupé diverses fonctions chez Bell Canada, notamment dans les domaines de l'expansion commerciale, des services à la clientèle, de la réglementation, des coûts et du rendement, ainsi que de la prévision et de la planification.

William Young. M. Young est entré au service de la société en janvier 1998 en qualité de président et chef de la direction. M. Young est spécialisé dans la transition de sociétés à croissance rapide dans des industries en pleine évolution. De 1994 à 1997, M. Young était président et chef de la direction de Derwing Capital Corp., société de portefeuille de placement qui investissait dans des sociétés de croissance naissantes auxquelles elle offrait des services conseils. De 1986 à 1994, M. Young a été président et chef de la direction de The Hamilton Group Limited, revendeur d'ordinateurs spécialisé dans l'intégration de systèmes. The Hamilton Group Limited était une société ouverte inscrite à la BdeT. Depuis juillet 1996, M. Young est administrateur de MFP Technology Services Ltd., grand fournisseur canadien de financement et de logiciels de gestion technologique inscrite à la cote de la BdeT. M. Young a informé la société de son intention de rester au service de celle-ci en qualité de président du conseil après l'entrée en service de M. Robert Latham en qualité de président et chef de la direction d'OCI. M. Young s'est engagé à négocier

un contrat de travail modifié avec OCI aux termes duquel il devrait continuer à jouer un rôle actif dans la société jusqu'au 31 décembre 2000.

Christopher Clinning. M. Clinning est entré au service de la société en novembre 1996 en qualité de vice-président, finances. M. Clinning a été promu vice-président principal, finances et exploitation, en mai 1998, et chef des services financiers en mars 1999. M. Clinning est responsable de la gestion financière, y compris de l'obtention de financement, de la comptabilité, de la gestion de la trésorerie, de la facturation, de l'administration, des ressources humaines et de la planification financière générale. Avant d'entrer au service de la société, d'avril 1996 à octobre 1996, M. Clinning était conseiller d'ISM Information Systems Management Corporation. M. Clinning a rempli les fonctions de vice-président et contrôleur de TeleZone Corporation, société de téléavertisseurs et demandeur de licences de communications personnelles, d'avril 1994 à juin 1996. De 1988 à mars 1994, il a occupé diverses fonctions, dont celles de contrôleur, région de l'Ontario, d'ISM Information Systems Management Corporation. M. Clinning est comptable agréé.

Mahmoud Bargout. M. Bargout est entré au service de la société en août 1998 en qualité d'employé à contrat. En juillet 1998, il a été engagé comme vice-président principal, ingénierie. M. Bargout est responsable de la planification et de l'ingénierie du réseau et des services de la société. M. Bargout apporte plus de 22 années d'expérience des infrastructures de télécommunication et des réseaux. Dans son rôle précédent de vice-président, ingénierie de fONOROLA Inc. (fONOROLA) d'octobre 1997 à juin 1998, il était responsable de la supervision d'un réseau de commutation, de transmission de données et de fibres optiques s'étendant à tout le Canada et aux États-Unis. De 1985 à janvier 1996, M. Bargout a occupé divers postes de haute direction supérieurs auprès de Bell Canada, dont celui de directeur général — planification du réseau. En cette qualité, il était responsable de l'élaboration et de la direction des stratégies de l'entreprise concernant la transférabilité des numéros locaux et l'architecture du réseau local concurrentiel.

Russ La Rose. M. La Rose est entré au service de la société en novembre 1998 en qualité de vice-président principal, exploitation du réseau. M. La Rose est responsable de l'implantation et du maintien du réseau et des services. Ayant plus de 40 ans d'expérience des télécommunications dans la commutation, le transport et l'exploitation d'un réseau de transmission de données, M. La Rose apporte à OCI un vaste savoir-faire. En qualité de vice-président, exploitation, de fONOROLA, M. La Rose assumait les responsabilités générales de l'implantation et du maintien du réseau de commutation, de transmission de données et de transport nord-américain de fONOROLA. Il a aussi dirigé l'implantation réussie et le maintien permanent du premier réseau de transport à fibres optiques et d'interconnexion numérique de fONOROLA. Avant d'entrer au service de fONOROLA, M. La Rose avait occupé diverses fonctions de direction de l'exploitation auprès de Bell Canada, dont celle de directeur régional des centres d'exploitation provinciaux et des activités de transport de Bell Ontario. M. La Rose a récemment pris un congé médical de la société d'une durée indéterminée.

Gary Bartholomew. M. Bartholomew est entré au service de la société en janvier 1999 en qualité de directeur de l'exploitation du réseau et a été nommé dans les fonctions de vice-président, exploitation du réseau, en septembre 1999. M. Bartholomew est responsable de l'implantation et du maintien du réseau et des services. Ayant plus de 34 ans d'expérience dans les télécommunications, dans la commutation, le transport et l'exploitation d'un réseau de transmission de données, M. Bartholomew apporte un vaste savoir-faire à OCI. En qualité de directeur du secteur large bande de fONOROLA de mars 1997 à décembre 1998, M. Bartholomew avait la responsabilité générale de l'implantation et du maintien du réseau de fibres optiques de fONOROLA. M. Bartholomew était aussi responsable de l'implantation et du maintien des réseaux d'infrastructures MTA et à relais de trames de fONOROLA. Avant d'entrer au service de fONOROLA, M. Bartholomew était un membre de Gestion de réseau canadien Stentor de décembre 1992 à mars 1997, où il assumait la responsabilité de la coordination des services nationaux et de l'exploitation du centre de gestion du réseau national.

Dave Jarrett. M. Jarrett est entré au service de la société en avril 1999 en qualité de vice-président, réglementation et relations avec les télécommunicateurs. M. Jarrett a plus de 30 ans d'expérience dans le secteur des télécommunications, à la fois au Canada et à l'étranger. De janvier 1998 à mars 1999, M. Jarrett était chef de la direction de RegMatters, Inc., société conseil axée sur les questions de réglementation des télécommunications et les émissions de lancement de fournisseurs de télécommunications nouveaux et établis au Canada et à l'étranger. De juillet 1993 à décembre 1997, M. Jarrett était directeur général, mise en œuvre de la concurrence locale, auprès de Bell Canada, où il était responsable de l'étude et de la mise en place des politiques se rapportant à la réglementation de la concurrence locale et de la coordination des négociations avec l'industrie, ainsi que des processus internes pour

soutenir ces politiques. M. Jarrett a aussi occupé divers postes de haute direction dans les domaines de la planification des tarifs, des prévisions commerciales, de la formation et de l'exploitation.

David Kington. M. Kington est entré au service de la société en janvier 1997 en qualité de vice-président, ventes et a été nommé vice-président, développement des affaires, en janvier 1999. M. Kington était directeur des ventes de Westinghouse Communications Inc., revendeur de services interurbains et de transmission de données, de janvier 1996 à janvier 1997, où il était responsable de tous les aspects des activités de vente au Canada et dans le sud-est des États-Unis. De 1985 à janvier 1996, M. Kington a occupé divers postes dans le secteur de la téléphonie cellulaire auprès de Rogers Cantel Mobile Inc., société canadienne de téléphonie sans fil, où il a progressé des fonctions de directeur de succursale à celles de directeur des comptes nationaux. M. Kington était une des personnes responsables du développement du programme de comptes nationaux de Rogers Cantel Mobile à partir de son lancement.

John Nesbitt. M. Nesbitt est entré au service de la société en janvier 1999 en qualité de vice-président, service à la clientèle. Dans cette fonction, M. Nesbitt est responsable de l'élaboration de processus opérationnels qui amélioreront le service et le soutien d'OCI à toutes les étapes des relations avec la clientèle. M. Nesbitt a plus de 27 ans d'expérience dans le secteur des télécommunications. En qualité de directeur général du projet Genesis de Bell Canada, de janvier 1998 à janvier 1999, M. Nesbitt a été responsable de la conception commerciale du logiciel des produits d'application de systèmes de Bell Canada dans les domaines de la gestion de projets, des placements et des biens. M. Nesbitt a une vaste expérience à la fois dans l'exploitation et la technologie de l'information, y compris dans la planification et le provisionnement de réseaux, l'exploitation de réseaux, le provisionnement des services et la conception et l'implantation de changements de processus à grande échelle.

Daniel Roy. M. Roy est entré au service de la société en mai 1998 en qualité de vice-président, systèmes d'information. M. Roy possède une vaste expérience de l'intégration des systèmes d'information dans le secteur des télécommunications. M. Roy a occupé le poste de vice-président, télécommunications et systèmes d'information de Frontier ConferTech Canada, de novembre 1996 à mai 1998. En qualité de membre du groupe de direction de Frontier ConferTech, il était responsable du développement et du maintien du réseau de téléconférence canadien, ce qui comprenait la transmission de la voix, de la vidéo et des données. M. Roy était responsable du groupe des systèmes d'information qui a participé à l'élaboration de la prochaine génération de systèmes de conférence. Avant d'entrer au service de Frontier ConferTech, M. Roy était aussi responsable du groupe des télécommunications internationales de Guardian Insurance Co. of Canada, où il a occupé des fonctions de haute direction des télécommunications et des systèmes d'information de juin 1988 à novembre 1996.

Roger Abbiss. M. Abbiss est le fondateur d'OCI et a siégé à son conseil d'administration en qualité de président d'octobre 1994 à septembre 1999. Il a une longue expérience professionnelle du secteur des télécommunications depuis 1984 et a, au cours de la dernière décennie, fondé trois entreprises de télécommunications canadiennes. En octobre 1992, M. Abbiss a fondé ACCPlus, société de commercialisation directe de ACC TelEnterprises Inc., elle-même un revendeur de services interurbains. Avant de fonder ACCPlus, en octobre 1990, M. Abbiss a lancé OnePlus Long Distance Corp., le premier revendeur de services interurbains sans commutateur au Canada. De mars 1990 à octobre 1990, M. Abbiss a travaillé pour fONOROLA, revendeur de services interurbains, comme directeur principal des ventes. De décembre 1988 à janvier 1990, il était associé à Lakeview Telephone Corporation, société d'interconnexion. M. Abbiss a amorcé sa carrière dans les ventes au sein de Canadian Telecommunications Group, société d'interconnexion.

Stephen Coxford. M. Coxford est membre du conseil d'administration de la société depuis septembre 1996. M. Coxford est président de Gresham & St. Andrew Inc., société de portefeuille de placement, depuis août 1995, et est l'un des premiers investisseurs de la société. De janvier 1992 à juillet 1995, M. Coxford était administrateur délégué de Classic Communications Ltd., société de communication par câble desservant la banlieue de Toronto, et était président de Classicomm FiberLink Ltd., fournisseur d'accès concurrentiel membre du groupe de Classic Communications Ltd. Les deux sociétés ont été vendues à Shaw Communications Inc. en 1995. De mai 1985 à décembre 1997, M. Coxford était associé de Smith Lyons, cabinet d'avocats de Toronto.

Perry Dellelce. M. Dellelce est membre du conseil d'administration de la société depuis septembre 1997. M. Dellelce est associé du cabinet d'avocats Wildeboer Rand Thomson Apps & Dellelce depuis février 1993 et pratique le droit des sociétés et des valeurs mobilières. M. Dellelce représente plusieurs courtiers en valeurs mobilières, sociétés ouvertes et fermées. Wildeboer Rand Thomson Apps & Dellelce est conseiller juridique de la société depuis février 1996. De juillet 1997 à janvier 1998, M. Dellelce était président et chef de la direction de la société.

William Dodds. M. Dodds est membre du conseil d'administration de la société depuis septembre 1996. Il est vice-président et secrétaire de The Woodbridge Company Limited, société de portefeuille de placement fermée d'Ontario, depuis janvier 1980. M. Dodds est aussi administrateur de Certicom Corporation, société de cryptage de sécurité inscrite à la BdeT.

David Ferguson. M. Ferguson est membre du conseil d'administration de la société depuis juillet 1999. M. Ferguson est vice-président de The VenGrowth Investment Fund Inc., fond de capital de risque canadien, depuis août 1994. M. Ferguson a été administrateur délégué de Cohen & Ferguson Translink Inc., société canadienne de fusion et d'acquisition d'entreprises, de janvier 1990 à août 1994. M. Ferguson siège aussi au conseil d'administration d'Andaurex Industries Inc., cabinet de génie canadien inscrit à la Bourse de Vancouver.

David Young. M. Young est membre du conseil d'administration de la société depuis octobre 1995. De mai 1993 à ce jour, il a été administrateur délégué de Vernon Leasing Ltd., société de location située à Londres, en Angleterre, et d'août 1991 à ce jour, il a été président de DSM Leasing Ltd., société de location établie à Toronto.

Tom Davis. M. Davis remplit le rôle de vice-président principal, ventes de la société. Il possède plus de 26 années d'expérience dans les télécommunications, dont les quatorze dernières dans le secteur concurrentiel. De septembre 1996 à février 1999, il avait un contrat de AT&T Canada Inc. pour l'élaboration, la mise en œuvre et la gestion d'une stratégie PME afin d'augmenter considérablement la part de marché et les revenus, tout en réduisant l'attrition de la clientèle. De janvier à août 1996, M. Davis a participé comme conseiller et investisseur au lancement de deux petites entreprises et offert des services conseils à un FSI. De juillet 1994 à décembre 1995, M. Davis était président et chef de l'exploitation de Cam-Net Communications Inc. (*Cam-Net*), revendeur de télécommunications, poste qu'il a assumé après l'acquisition, par Cam-Net, de Preferred Telemanagement Inc., société qu'il avait contribué à fonder en 1993. De février 1991 à septembre 1993, M. Davis était président d'ACC Long Distance Ltd., revendeur de services interurbains.

Ashok Kalle. M. Kalle est président de Pathway, la division Internet d'OCI. M. Kalle a fondé Pathway Communications en décembre 1994. M. Kalle a piloté la diversification de Pathway dans le développement d'applications, le commerce électronique et l'intégration de réseaux. Avant le lancement de Pathway, M. Kalle occupait les fonctions de directeur des ressources humaines auprès de Sun Life du Canada, de juin 1990 à mai 1995.

Steve Kerekes. M. Kerekes remplit les fonctions de vice-président principal, commercialisation de la société. Il a 17 ans d'expérience dans le secteur concurrentiel des télécommunications. De septembre 1996 à février 1999, il avait un contrat, en même temps que M. Davis, avec AT&T Canada pour l'élaboration, la mise en œuvre et la gestion d'une stratégie PME afin d'augmenter considérablement la part de marché et les revenus, tout en réduisant d'une manière appréciable l'attrition de la clientèle. De janvier à août 1996, M. Kerekes a participé comme conseiller et investisseur au lancement de deux petites entreprises et offert des services conseils à un FSI. De juillet 1994 à décembre 1995, M. Kerekes était vice-président directeur de Cam-Net Communications Inc., poste qu'il a assumé après l'acquisition, par Cam-Net, de Preferred Telemanagement Inc., qu'il avait contribué à fonder en 1993. De février 1991 à septembre 1993, M. Kerekes était vice-président principal, commercialisation et planification de réseau, auprès de ACC Long Distance Ltd.

Comités du conseil d'administration

Le conseil d'administration de la société a actuellement deux comités : un comité de vérification et un comité de la rémunération.

Le comité de vérification se composera initialement de MM. David Ferguson, William Dodds et William Young. Il sera chargé de faire des recommandations concernant l'engagement des vérificateurs indépendants, de l'examen avec les vérificateurs indépendants des plans et des résultats de la mission de vérification, de l'approbation des services professionnels dispensés par les vérificateurs indépendants, de l'examen de l'indépendance des vérificateurs indépendants, de l'étude de la portée des honoraires reliés ou non à la vérification et de l'examen du caractère adéquat de tous les contrôles comptables internes.

Le comité de la rémunération de la société se composera initialement de MM. Stephen Coford, Robert Latham, David Ferguson et Perry Dellelce. Il sera chargé de déterminer la rémunération des membres de la haute direction de la société et des conseillers, ainsi que de l'administration de tout régime d'intéressement du personnel.

Rémunération de la haute direction

Le tableau qui suit présente des renseignements concernant la rémunération pour les services dans toutes les fonctions qui a été versée au chef de la direction de la société et à chaque autre membre de la haute direction dont la rémunération globale au comptant ou en quasi-espèces a dépassé 100 000 \$ pendant l'exercice terminé le 30 septembre 1998 (les *membres de la haute direction désignés*).

Tableau sommaire de la rémunération

Nom et principale fonction	Exercice	Rémunération annuelle			Rémunération à long terme	
		Salaire	Prime ⁽¹⁾	Autre rémunération annuelle	Actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote sous-jacentes aux options	Toute autre forme de rémunération
Roger Abbiss ⁽²⁾ Président du conseil	1998	126 000 \$	— \$	— \$	— \$	— \$
	1997	120 750	100 000	—	—	—
	1996	110 250	—			
William Young ⁽³⁾ Président et chef de la direction	1998	112 442	100 000	5 525 ⁽⁶⁾	600 000	—
	1997	—	—	—	—	—
Christopher Clinning ⁽⁴⁾ Chef de la direction des finances et secrétaire	1998	145 056	72 500	7 800 ⁽⁶⁾	116 667	—
	1997	96 656	75 000	2 925 ⁽⁶⁾	35 000	—
David Kington ⁽⁵⁾ Vice-président, développement des affaires	1998	143 932 ⁽⁷⁾	—	7 800 ⁽⁶⁾	50 000	—
	1997	78 658	—	4 250 ⁽⁶⁾	35 000	—

1) La prime est celle de l'exercice auquel le paiement se rapporte, plutôt que de l'exercice au cours duquel le paiement a été fait.

2) La rémunération indiquée a été versée à M. Abbiss par l'entremise de Merit Referral Systems Inc., dans le cadre d'une convention de consultation qui est restée en vigueur jusqu'au 30 juin 1999. Se reporter à la rubrique *Direction — Conventions de consultation*.

3) L'emploi de M. Young a commencé le 5 janvier 1998 et il a gagné 112 442 \$ au cours de la période de neuf mois terminée le 30 septembre 1998.

4) L'emploi de M. Clinning a commencé le 11 novembre 1996 et il a gagné 96 656 \$ pendant la période terminée le 30 septembre 1997.

5) L'emploi de M. Kington a commencé le 20 janvier 1997 et il a gagné un salaire et des commissions de 78 658 \$ pendant les huit mois terminés le 30 septembre 1997.

6) MM. Young, Clinning et Kington ont obtenu une indemnité d'automobile mensuelle de 650 \$.

7) Y compris des commissions de 22 500 \$.

Options d'achat d'actions attribuées

Le tableau suivant présente des renseignements concernant les options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote accordées au cours de l'exercice 1998 à chacun des membres de la haute direction désigné.

Options accordées pendant l'exercice 1998

	Attributions individuelles				
	Titres sous option/DPVA accordés (#)	% du total des options accordées au personnel pendant l'exercice 1998	Prix de levée ou de base (\$/action) ⁽¹⁾	Valeur marchande des titres sous-jacents aux options/DPVA à la date d'attribution (\$/action)	Date d'expiration
Roger Abbiss	—	—	—	—	—
William Young	600 000	77 %	3,00 \$	3,00 \$	23 février 2003
Christopher Clinning	116 667	15 %	3,00 \$	3,00 \$	23 février 2003
David Kington	50 000	6 %	3,00 \$	3,00 \$	23 février 2003

1) Le prix de levée à la date d'attribution était égal à 100 % de la juste valeur marchande estimative des actions à la date d'attribution.

Levées d'options et tableau de la valeur en fin d'exercice des options

Aucune option n'a été levée pendant l'exercice 1998 par aucun des membres de la haute direction désignés. Le tableau qui suit présente des informations concernant le nombre et la valeur en fin d'exercice des options non levées visant l'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote détenues le 30 septembre 1998 par chacun des membres de la haute direction désignés.

Valeur des options à la fin de l'exercice 1998

Nom	Actions acquises à la levée (#)	Valeur réalisée (\$)	Nombre de titres sous-jacents des options non levées au 30 septembre 1998 pouvant être levées/ne pouvant pas être levées		Valeur des options non levées en jeu au 30 septembre 1998 pouvant être levées/ne pouvant pas être levées (\$) ⁽¹⁾
Roger Abbiss	0	0	0	0	—
William J. Young	0	0	150 000	450 000	néant/néant
Christopher Clinning	0	0	46 667	105 000	néant/néant
David Kington	0	0	30 000	55 000	néant/néant

1) Les options sont dites « en jeu » si la juste valeur marchande des actions sous-jacentes dépasse le prix de levée des options. Il n'existe aucun marché actif pour la négociation des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. La juste valeur marchande des options accordées au 30 septembre 1998 a été fixée à 1,50 \$ d'après une évaluation préparée pour OCI par Research Capital Corporation.

Dettes des administrateurs et membres de la haute direction

Aucun des administrateurs, membres de la haute direction ou cadres supérieurs de la société ni aucune personne ayant un lien avec ces administrateurs, membres de la haute direction et cadres supérieurs n'avait, à aucun moment depuis le début l'exercice 1998, de dettes envers la société ni envers aucune de ses filiales. De plus, aucune des dettes de ces personnes envers une autre entité ne faisait l'objet d'un cautionnement, d'une convention de soutien, d'une lettre de crédit ou d'entente de ce genre de la part d'OCI ou d'une de ses filiales.

Option d'achat d'actions des administrateurs et du personnel

Le tableau qui suit présente des renseignements, en date du 31 août 1999, concernant les options en circulation accordées à des membres de la haute direction et à des conseillers clés, à des administrateurs ne faisant pas partie de la direction, à des employés de la société et à d'autres personnes.

	Nombre	Actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote sous option	Prix de levée ⁽¹⁾	Date d'expiration
Membres de la haute direction et principaux conseillers	13	1 590 000	1,50 \$ à 11,25 \$	20 février 2002 au 1 ^{er} août 2004
Administrateurs non membres de la direction	1	116 667	1,50 \$ à 3,00 \$	31 janvier 2003
Personnel	268	946 983	1,50 \$ à 6,00 \$	20 février 2002 au 30 juin 2004
Autres	0	0	—	—
TOTAL		2 353 650		

1) Le prix de levée est égal à la juste valeur marchande des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, déterminée par le conseil d'administration à la date d'attribution.

Régime d'options d'achat d'actions

Le régime d'options d'achat d'actions de la société a été transféré de sa filiale d'exploitation à OCI Communications Inc. le 29 juillet 1999. Au total 4 200 000 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote ont été réservées pour l'émission dans le cadre de ce régime. Les personnes admissibles au régime sont les administrateurs, les membres de la direction, le personnel et les collaborateurs essentiels de la société. Le conseil d'administration détermine le prix de levée des options accordées en vertu du régime, qui ne doit pas être inférieur à la juste valeur marchande au moment de l'attribution, les conditions des options et le calendrier d'acquisition, le cas échéant.

Le régime est administré par le conseil d'administration qui détermine quelles personnes doivent recevoir des options, les délais pendant lesquels les options peuvent être levées, le nombre d'actions pouvant être émises à la levée de chaque option et le prix de levée de l'option. Au 31 août 1999, 2 353 650 options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote étaient en circulation en vertu du régime et 1 846 350 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote étaient disponibles pour des attributions futures d'options.

OCI a aussi créé un régime d'actionnariat du personnel dans le cadre duquel tout le personnel à plein temps de la société reçoit des options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote dès l'entrée en service. Les options ont été accordées en vertu du régime d'option d'achat d'actions.

Régime d'épargne-retraite

La société a mis en place un régime d'épargne-retraite collectif le 31 mars 1998. En vertu de ce régime, OCI cotise 2 % du salaire de chaque membre du personnel à plein temps après trois mois d'emploi. La société contribue aussi 50 % de la cotisation de chaque employé à concurrence de 1 % de plus de son salaire annuel.

Contrats de travail de la haute direction

OCI a conclu un contrat de travail avec Robert Latham, président et chef de la direction d'OCI. Le contrat de travail est établi pour une durée de trois ans à partir du 3 octobre 1999. Le contrat est automatiquement renouvelé aux mêmes conditions à moins qu'OCI ou M. Latham n'avise l'autre partie de l'intention de ne pas le renouveler dans les trois mois de l'expiration de la durée initiale. Le salaire de base annuel de M. Latham est actuellement de 200 000 \$. M. Latham est admissible à une prime laissée à la discrétion de la direction à un montant pouvant atteindre 50 % de son salaire s'il atteint les objectifs de rendement qui doivent être établis par lui-même et le comité de la rémunération du conseil d'administration au plus tard le 3 novembre 1999. M. Latham peut aussi recevoir une prime supplémentaire laissée à la discrétion de la direction d'un montant pouvant atteindre 50 % du salaire s'il dépasse les

objectifs de rendement fixés. En outre, M. Latham a droit à une indemnité de relocalisation au montant de 100 000 \$, aux avantages sociaux comparables à ceux offerts aux autres membres de la haute direction et à une indemnité d'automobile mensuelle de 650 \$. En vertu du contrat, M. Latham est autorisé à investir jusqu'à 250 000 \$ pour l'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote avant le 16 novembre 1999. La société s'est engagée à accorder à M. Latham des options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à un prix de levée égal à (i) 11,25 \$ l'action et si cette somme est inférieure (ii) le prix par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote du présent placement à un taux de 1,87 option par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote achetée. De plus, la société a accordé à M. Latham 500 000 options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote au total. Ces options deviennent acquises en montants égaux à chacun des premier, deuxième et troisième anniversaires du contrat de travail. En cas de changement de contrôle d'OCI, M. Latham a le droit de démissionner de la société et de recevoir une indemnité de démission forfaitaire d'un montant qui doit être déterminé et qui, en aucun cas, ne doit être supérieur à la différence entre 1,0 million de dollars et la valeur des options détenues par lui à ce moment si la valeur de ces options est inférieure à 1,0 million de dollars. Si le contrat de travail de M. Latham est résilié en raison du décès ou d'une invalidité permanente de M. Latham et si la société est un émetteur assujéti au sens de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), lui-même ou sa succession sont en droit de lever toutes les options acquises à cette date dans les 90 jours suivant cette date. Si le contrat de travail de M. Latham est résilié auparavant pour un motif valable par la société, M. Latham a droit à un préavis de 18 mois et ses options deviennent acquises à raison d'un tiers pour chaque année ou partie d'année de service. M. Latham peut, moyennant un préavis écrit d'un mois à la société mettre fin au contrat de travail à tout moment.

OCI a un contrat de travail avec William Young, le président du conseil d'OCI. Le contrat de travail est établi pour une durée de cinq ans à partir du 5 janvier 1998. Le salaire annuel de base de M. Young est actuellement de 160 000 \$. M. Young a droit à une prime laissée à la discrétion de la direction d'un montant pouvant atteindre 25 % du salaire s'il atteint les objectifs de rendement établis par le conseil d'administration. De plus, M. Young a droit à des avantages sociaux comparables à ceux accordés aux autres membres de la haute direction et à une indemnité d'automobile mensuelle de 650 \$. En vertu du contrat, la société a accordé à M. Young au total 600 000 options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à un prix de levée de 3 \$ l'action. Si le contrat de travail de M. Young est résilié à la suite du décès ou de l'invalidité permanente de M. Young, lui-même ou sa succession sont en droit de lever toutes les options qui auraient été acquises dans les 18 mois à partir de la date de résiliation. Si M. Young est démis de ses fonctions ou en cas de changement de contrôle d'OCI, il recevra un versement forfaitaire égal à 18 mois de rémunération plus la prime intégrale pour la période qui se terminera 18 mois après la cessation d'emploi. En outre, les options qui auraient été acquises pendant ce délai de 18 mois pourront être levées. M. Young peut, moyennant un préavis écrit de deux mois à la société, mettre fin au contrat de travail à tout moment. Avant le 1^{er} janvier 2000, M. Young négociera les conditions d'un contrat de travail modifié en vertu duquel il est prévu que M. Young continuera de jouer un rôle très actif dans la société jusqu'au 31 décembre 2000.

OCI a un contrat de travail avec Christopher Clinning, le chef de la direction des finances et secrétaire de la société. À moins d'une résiliation, le contrat de travail est établi pour une durée indéterminée à partir du 28 février 1998. Le salaire annuel de base de M. Clinning est actuellement de 160 000 \$. M. Clinning a aussi droit à une prime laissée à la discrétion de la direction d'un montant pouvant atteindre 25 % du salaire s'il atteint les objectifs de rendement établis par le chef de la direction. De plus, M. Clinning a droit à une indemnité d'automobile mensuelle de 650 \$ et aux avantages sociaux comparables à ceux accordés aux autres cadres supérieurs de la société. OCI avait auparavant accordé 33 334 options pouvant être levées à 1,50 \$ et 1 667 options pouvant être levées à 3 \$ à M. Clinning. En vertu de son contrat de travail, la société a accordé à M. Clinning 116 667 options supplémentaires, chacune pour l'achat d'une action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote à 3 \$. Sur ces options supplémentaires, 29 167 étaient acquises à la signature de la convention, le reste devenant acquis en montant égaux au cours des trois premières années du contrat. Une fois acquises, toutes les options peuvent être levées à tout moment avant le 23 février 2003. Le 1^{er} août 1999, M. Clinning a obtenu 15 000 options supplémentaires, chacune pour l'achat d'une action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote à 11,25 \$. Ces options deviennent acquises également sur une période de trois ans à partir du 1^{er} août 2000. Une fois acquises, toutes ces options doivent être levées à tout moment avant le 1^{er} août 2004. Si le contrat de travail de M. Clinning est résilié à la suite du décès ou de l'invalidité permanente de M. Clinning, lui-même ou sa succession sont en droit de lever toutes les options qui auraient été acquises dans les 18 mois à partir de la date de résiliation. Si M. Clinning est licencié sans motif valable, il recevra un versement forfaitaire d'un montant égal à 18 mois de rémunération et continuera de bénéficier des avantages sociaux pendant 18 mois. En outre, les options qui auraient été acquises pendant ce délai de 18 mois pourront être levées. M. Clinning peut, moyennant un préavis écrit de deux mois à la société, mettre fin à son contrat de travail à tout moment.

OCI a un contrat de travail avec David Kington, vice-président, Expansion commerciale de la société. À moins d'une résiliation, le contrat de travail est établi pour une durée indéterminée à partir du 28 février 1998. Le salaire annuel de base de M. Kington est actuellement de 135 000 \$. M. Kington a aussi droit à une prime laissée à la discrétion de la direction s'il atteint les objectifs de rendement établis par le chef de la direction. M. Kington a droit aux avantages sociaux comparables à ceux accordés aux autres cadres supérieurs de la société. OCI avait auparavant accordé 33 333 options pouvant être levées à 1,50 \$ et 1 667 options pouvant être levées à 3 \$ à M. Kington. En vertu de son contrat de travail, la société a accordé à M. Kington 50 000 options supplémentaires, chacune pour l'achat d'une action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote à 3 \$. Sur ces options supplémentaires, 12 500 étaient acquises à la signature de la convention, le reste devant être acquis en montant égaux au cours des trois premières années du contrat. Une fois acquises, toutes les options peuvent être levées à tout moment avant le 23 février 2003. Le 1^{er} août 1999, M. Kington a obtenu 8 333 options supplémentaires, chacune pour l'achat d'une action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote à 11,25 \$. Ces options deviennent acquises également sur une période de trois ans à partir du 1^{er} août 2000. Une fois acquises, toutes ces options peuvent être levées à tout moment avant le 1^{er} août 2004. Si le contrat de travail de M. Kington est résilié à la suite du décès ou de l'invalidité permanente de M. Kington, lui-même ou sa succession sont en droit de lever toutes les options qui auraient été acquises dans les 18 mois à partir de la date de résiliation. Si M. Kington est licencié sans motif valable, il recevra un versement forfaitaire de 225 000 \$ et continuera de bénéficier des avantages sociaux pendant 18 mois. En outre, les options qui auraient été acquises pendant ce délai de 18 mois pourront être levées. M. Kington peut, moyennant un préavis écrit de deux mois à la société, mettre fin à son contrat de travail à tout moment.

OCI a des contrats de travail avec d'autres membres de la haute direction qui contiennent chacun des dispositions semblables concernant le salaire annuel, les avantages sociaux et la cessation d'emploi.

Conventions de consultation

OCI a récemment conclu une convention de consultation avec KEDA Consulting Corp. (*KEDA*) aux termes de laquelle KEDA assurera à OCI les services conseils de Tom Davis et Steve Kerekes pour la vente et la commercialisation des produits et des services de la société. MM. Kerekes et Davis remplissent les fonctions de vice-président principal, commercialisation et vice-président principal, ventes, respectivement. La convention expire le 31 mai 2000 à moins d'une résiliation antérieure par l'une des parties moyennant un préavis écrit de 30 jours. La convention peut être reconduite automatiquement pour la période allant du 1^{er} juin 2000 au 31 mai 2002, à moins d'un avis de non-renouvellement est donné par une des parties avant le 31 mai 2000. La société s'est engagée à payer à KEDA des honoraires de 30 000 \$ par mois pendant la durée du contrat plus des honoraires extraordinaires de 10 000 \$ par mois si le nombre d'abonnements à des lignes total pendant un mois dépasse 3 000. De plus, la société a émis 83 333 options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote dans le cadre du régime d'options d'achat d'actions de la société à un prix de levée de 6 \$ l'action à Tom Davis et à Steve Kerekes. Ces options expirent le 31 mai 2004. Un bloc supplémentaire de 8 333 options a été émis à MM. Davis et Kerekes le 16 septembre 1999, chacune visant l'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à un prix de levée de 11,25 \$. Ces options deviennent acquises également au cours d'une période de trois ans qui commence le 16 septembre 2000. Si le contrat avec KEDA est prolongé au-delà du 31 mai 2000, 83 333 autres options seront émises individuellement à MM. Davis et Kerekes. Si elles sont émises, ces options expireront le 31 mai 2005.

RELATIONS AVEC LES PARTIES RELIÉES

En septembre 1995, 956872 Ontario Ltd., société de location, a accordé à la filiale d'exploitation de la société une facilité de crédit à rendement élevé de 3 millions de dollars avec un volet de participation. Dans le cadre de ce financement, la filiale d'exploitation de la société a émis 15 % de ses actions ordinaires alors émises et en circulation à AF International Finance Ltd. (*AFI*) sur instruction de 956872 Ontario Ltd. David Young, membre du conseil d'administration, est un des propriétaires de 956872 Ontario Ltd. et d'AFI. La facilité de location a été décaissée et a pris fin le 31 décembre 1997.

Gian D'ornellas était un membre du conseil d'administration de la société de mars 1997 à septembre 1997. De plus, le service conseil de M. D'ornellas, Cinemedia, était conseiller de la société et touchait des honoraires pour ses services. M. D'ornellas a obtenu au total 16 667 options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote pouvant être levées à un prix de 2,13 \$ l'action. Toutes ces options sont devenues acquises et expireront en 2002.

En septembre 1996, une prise de participation de 2,5 millions de dollars a été réalisée avec un groupe de trois investisseurs qui ont par la suite investi 2,5 millions de dollars de plus en janvier et en février 1997. Stephen Coford, membre du conseil d'administration de la société, était le commettant de l'un de ces investisseurs en titres de participation. William Dodds, autre membre du conseil d'administration de la société, était un représentant d'un autre de ces investisseurs. Un ex-membre du conseil d'administration de la société, Raymond Doucet, est le commettant du troisième investisseur. Les mêmes investisseurs se sont joints aux propriétaires de 956872 Ontario Ltd. pour offrir à OCI une facilité de crédit de 6,1 millions de dollars en mai 1997. Les commettants de 956872 Ontario Ltd. sont aussi les commettants de AFI, un des principaux actionnaires de la société.

Dans le cadre de la prise de participation de septembre 1996, la filiale d'exploitation de la société est devenue partie à une convention d'actionnaires signée avec certains de ses actionnaires. À la conclusion du financement par bons de souscription spéciaux en avril 1999, la convention des actionnaires a été résiliée conformément aux modalités qu'elle contient.

En 1996, OCI a conclu une convention de consultation avec Merit Referral Systems, Inc. (*Merit Referral Systems*) qui est détenue et exploitée par Roger Abbiss, un des principaux actionnaires de la société. La convention de consultation a été modifiée en juillet 1997 et, le 30 juin 1999, a été résiliée de l'accord mutuel des parties. Merit Referral Systems a obtenu une indemnité de résiliation de 238 160,99 \$ dans le cadre de la résiliation du contrat.

Roger Abbiss, un des principaux actionnaires de la société, a vendu 375 000 bons de souscription spéciaux pour un produit brut de 750 000 \$ dans le cadre du placement de bons de souscription spéciaux d'avril 1999. Chacun des trois bons de souscription spéciaux peut être exercé, sans contrepartie supplémentaire, pour une action de catégorie A comportant droit de vote. M. Abbiss a déposé 125 000 actions de catégorie A comportant droit de vote en fiducie en vue de leur transfert aux porteurs inscrits des bons de souscription spéciaux à l'exercice des bons.

Stephen Coford, qui est un membre du conseil d'administration, a obtenu des honoraires pour des services conseils rendus à la filiale d'exploitation de la société.

Perry Dellelce, qui est un membre du conseil d'administration, est associé de Wildeboer Rand Thomson Apps & Dellelce, qui a rendu et continue de rendre des services juridiques à la société. De plus, M. Dellelce était président et chef de la direction de la société de juillet 1997 à janvier 1998. À titre de contrepartie partielle pour ces services, M. Dellelce a obtenu au total 116 667 options pour l'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote dont 83 334 options peuvent être levées au prix de 1,50 \$ l'action et 33 333 options peuvent être levées au prix de 3 \$ l'action. Toutes les options de M. Dellelce expirent en 2003.

David Ferguson, qui est membre du conseil d'administration, est le gestionnaire de portefeuille de The Vengrowth Investment Fund Inc., qui a acheté 3 000 000 de bons de souscription spéciaux pouvant être exercés pour 1 000 000 d'actions de catégorie A comportant droit de vote en avril 1999.

PRINCIPAUX ACTIONNAIRES

À la connaissance de la société, le tableau qui suit présente le nombre d'actions détenues par chacun des actionnaires de la société qui est propriétaire de plus de 10 % des actions de catégorie A comportant droit de vote de la société ainsi que le pourcentage de voix qui pourrait être exercé par l'actionnaire en particulier à une assemblée des actionnaires compte non tenu du présent placement et compte tenu de ce placement dans chaque cas rajusté de la conversion de toutes les actions privilégiées et des bons de souscription spéciaux en circulation. Au 31 août 1999, 9 467 167 actions de catégorie A comportant droit de vote, 11 483 actions subalternes de catégorie B ne comportant

pas droit de vote et des actions privilégiées de série 1 et des actions privilégiées de série 2 en circulation pour acquérir un total de 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

Nom et municipalité de résidence	Désignation de la catégorie	Propriété	Nombre et pourcentage de la catégorie avant l'émission	Nombre et pourcentage de la catégorie après l'émission
Peter Thomson Toronto (Ontario)	Actions de catégorie A comportant droit de vote	Indirect	3 393 306 ⁽¹⁾ (35,8 %)	3 393 306 (● %)
Roger Abbiss Toronto (Ontario)	Actions de catégorie A comportant droit de vote	Réelle	1 770 000 ⁽²⁾ (19,0 %)	1 770 000 (● %)
Stephen Coxford Toronto (Ontario)	Actions de catégorie A comportant droit de vote	Indirecte et réelle	1 100 000 ⁽³⁾ (11,6 %)	1 100 000 (● %)
AF International Finance Ltd. Toronto (Ontario)	Actions de catégorie A comportant droit de vote	Réelle	1 331 039 ⁽⁴⁾ (14,0 %)	1 331 039 (● %)

- 1) Les actions de catégorie A comportant droit de vote de M. Thomson sont détenues par deux sociétés : Undercurrent Holdings Limited à raison de 1 393 306 actions de catégorie A comportant droit de vote et Sahara Corporation à raison de 2 000 000 d'actions de catégorie A comportant droit de vote.
- 2) M. Abbiss détient 713 167 actions de catégorie A comportant droit de vote dans son régime enregistré d'épargne-retraite. M. Abbiss s'est engagé à vendre 125 000 actions de catégorie A comportant droit de vote détenues dans son régime d'épargne-retraite dans le cadre de l'opération sur les bons de souscription spéciaux réalisée en avril 1999.
- 3) M. Coxford détient 26 002 actions de catégorie A comportant droit de vote dans son régime enregistré d'épargne-retraite. Le reste des actions de catégorie A comportant droit de vote sont détenues par Gresham, St. Andrew Inc.
- 4) David Young est président de AF International Finance Ltd.

Compte tenu du présent placement, les membres de la haute direction et les administrateurs de la société seront propriétaires directement et indirectement, d'un total de ● % des actions de catégorie A comportant droit de vote en circulation et ● % actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

REFONTE DU CAPITAL

Le ● septembre 1999, la société a terminé une refonte de son capital-actions émis et en circulation. En vertu de cette refonte, les actions de catégorie A comportant droit de vote, les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote et les options d'achat d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote ont été regroupées à raison de trois pour une. À la suite de cette refonte et conformément à ces conditions, les actions privilégiées de série 1 émises et en circulation, les actions privilégiées de série 2, les bons de souscription spéciaux, les bons de souscription de billets émis dans le cadre de l'émission des billets 1997 et des bons de souscription CTRA peuvent être convertis ou exercés, selon le cas, pour l'obtention d'un nombre d'actions de catégorie A comportant droit de vote ou d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, selon le cas, corrigé pour traduire ce regroupement à raison de trois pour une.

DESCRIPTION DU CAPITAL-ACTIONS

Le capital autorisé de la société se compose d'un nombre illimité d'actions de catégorie A comportant droit de vote, d'un nombre illimité d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote et d'un nombre illimité d'actions privilégiées pouvant être émises en série. Au 31 août 1999, 9 467 167 actions de catégorie A comportant droit de vote, 11 483 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote et les actions privilégiées de série 1 et de série 2 visant l'acquisition d'un total de 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote étaient émises et en circulation.

Actions de catégorie A comportant droit de vote et actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote

À part les droits de vote et les droits de conversion, les actions de catégorie A comportant droit de vote et les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote sont assorties de droits identiques.

Dividendes. Chaque action de catégorie A comportant droit de vote et action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote sont, sous réserve des droits des porteurs d'actions privilégiées, autorisées à recevoir des dividendes en un montant identique au même moment et sous la même forme déterminés par le conseil d'administration de la société sans distinction ou préférence entre ces catégories.

Exercice du droit de vote. Les porteurs d'actions de catégorie A comportant droit de vote sont habiles à recevoir un avis de convocation de l'assemblée des actionnaires d'OCI, d'y assister et d'y voter comme une catégorie unique sur toutes les questions pouvant être soumises à la délibération des actionnaires d'OCI, sauf dans le cas d'une assemblée où seuls les porteurs d'actions d'une des catégories ou d'une série particulière d'actions sont autorisés à voter séparément conformément à la *Loi sur les sociétés par actions* ou aux statuts. Les porteurs d'actions de catégorie A comportant droit de vote sont en droit d'élire la totalité des membres du conseil d'administration de la société. Les actions de catégorie A comportant droit de vote confèrent une voix par action.

Les porteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote ne sont pas autorisés à voter à une assemblée des actionnaires d'OCI sauf dans les conditions prévues par la loi. Les porteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote sont en droit de recevoir un avis de convocation et d'assister à une assemblée des porteurs d'actions de catégorie A comportant droit de vote d'OCI. Dans la mesure où les porteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote sont habiles à voter sur un sujet, chaque action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote donne droit à une voix par action.

Par conséquent, sans l'approbation des porteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, les porteurs d'actions de catégorie A comportant droit de vote peuvent, sous réserve des dispositions de la *Loi sur les sociétés par actions* et des lois sur les valeurs mobilières et politiques réglementaires provinciales canadiennes :

- modifier les statuts et les règlements de la société, sauf dans certaines circonstances où les droits et conditions rattachés aux actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote en seraient affectés;
- effectuer une vente, une location ou un échange de la totalité ou de la quasi-totalité des biens de la société autres que dans le cours normal des activités sauf dans certaines circonstances où les opérations proposées affecteraient les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une manière différente des actions de catégorie A comportant droit de vote;
- combattre toute tentative d'offre publique d'achat;
- élire la totalité des membres du conseil d'administration;
- contrôler par ailleurs l'issue de la quasi-totalité des sujets soumis au vote général des actionnaires.

Liquidation et autres droits. En cas de liquidation ou de dissolution de la société ou d'une distribution de ses éléments d'actif entre les actionnaires de la société dans le but de liquider ses affaires, volontairement ou involontairement, les porteurs d'actions de catégorie A comportant droit de vote et d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote seront en droit, sous réserve des droits des porteurs de toute action privilégiée, de participer également à raison d'une action pour une action au reste des biens et éléments d'actif d'OCI disponibles pour la distribution à ses actionnaires, sans préférence ni distinction.

Les actions de catégorie A comportant droit de vote et les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote ne sont, selon leurs conditions, remboursables et leurs porteurs ont aucun droit de priorité ni de souscription pour l'achat des titres de la société.

Droits prévus par la loi. Les porteurs d'actions de catégorie A comportant droit de vote et d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote peuvent se prévaloir des droits conférés aux actionnaires par la *Loi sur les sociétés par actions*, lesquels droits comprennent notamment :

- le droit d'examiner les dossiers de la société pendant les heures normales d'ouverture;
- le droit d'obtenir une liste des porteurs d'actions si certaines conditions préalables de la *Loi sur les sociétés par actions* sont remplies;
- le droit de se faire présenter des états financiers comparatifs à chaque assemblée annuelle; et
- le droit d'instaurer certaines procédures de réparation prévues dans la *Loi sur les sociétés par actions* y compris une demande à un tribunal pour obtenir le droit d'intenter une action au nom de la société.

Division et regroupement. Pour le cas où les actions de catégorie A comportant droit de vote ou les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote seraient fractionnées, regroupées ou reclassées ou échangées de toute autre manière contre des actions d'une autre catégorie, sauf à la suite de l'exercice de droits de conversion, les droits, privilèges et restrictions rattachés aux actions des autres catégories seront modifiés en même temps de sorte à préserver les droits conférés par les statuts pour chaque catégorie d'actions se rapportant aux autres catégories.

Cession. Il n'existe aucune restriction à la cession des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote sauf des dispositions limitées contenues dans les statuts, les obligations de propriété de contrôle canadien de la *Loi sur les télécommunications* et de son règlement, ainsi que les autres restrictions concernant la propriété étrangère qui pourraient à terme s'appliquer à la société (par exemple, celles prévues par la *Loi sur la radiodiffusion* (Canada) au cas où la société devait détenir des éléments d'actif dans le domaine de la câblodistribution).

Privilèges de conversion. Chaque action de catégorie A comportant droit de vote peut, sous réserve de l'approbation du conseil d'administration de la société, être convertie en action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote au gré de son porteur.

Toutes les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote seront converties en actions de catégorie A comportant droit de vote si toutes les restrictions concernant la propriété des actions de catégorie A comportant droit de vote et la maîtrise de fait, par des non-Canadiens prévue par la *Loi sur les télécommunications* et toute autre loi applicable à la société qui limite la propriété et le contrôle non-canadien sont éliminés et si la propriété et le contrôle de la société par des non-Canadiens ne sont pas interdits par ailleurs ou s'il n'est pas prévu qu'ils soient interdits par la loi.

Clauses de protection en cas d'offre publique d'achat

En vertu des statuts, les porteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote ont obtenu certains droits particuliers en cas d'offre publique d'achat sur des actions de catégorie A comportant droit de vote. En général, ces dispositions visent à assurer que les porteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote auront le droit de participer à une offre publique d'achat sur les actions de catégorie A comportant droit de vote. En termes généraux, une offre publique d'achat est une offre d'acquisition de titres de participation ou d'actions comportant droit de vote en circulation par un initiateur qui, après l'offre, détiendrait plus de 20 % des actions de la catégorie visée par l'offre. Si une offre publique d'achat est faite sur les actions de catégorie A comportant droit de vote et si une offre semblable n'est pas faite sur les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, alors les porteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote seront en droit de convertir leurs actions en actions de catégorie A comportant droit de vote. Ce droit de conversion ne sera cependant pas déclenché si les porteurs de plus de 50 % des actions de catégorie A comportant droit de vote ne consignent pas leurs actions en réponse à l'offre.

Le choix, par un porteur d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, de convertir ses actions en actions de catégorie A comportant droit de vote sera un choix irrévocable, par ce porteur, de consigner ses actions de catégorie A comportant droit de vote dans le cadre de l'offre publique d'achat, sous réserve du droit de ce porteur prévu par les lois sur les valeurs mobilières applicables de retirer par la suite ces actions. Si l'offre publique d'achat n'est pas menée à terme ou si la totalité des actions de catégorie A comportant droit de vote qui ont été consignées à la suite de la conversion d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote ne sont pas converties ou retirées, les actions de catégorie A comportant droit de vote non prises en livraison dans le cadre de l'offre publique d'achat seront automatiquement reconverties en actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote et restituées à leurs porteurs.

Actions privilégiées

Les actions privilégiées d'OCI peuvent être émises en une ou plusieurs séries, sans autre approbation des actionnaires au dépôt des statuts de modification. Le conseil d'administration peut fixer le nombre d'actions comprises dans chaque série et la désignation, les droits, les privilèges, les restrictions, les conditions et les autres dispositions des actions privilégiées de chaque série, y compris les conditions des dividendes et la priorité sur toutes les autres actions de la société ayant un rang inférieur aux actions privilégiées pour les fins des dividendes et des distributions d'éléments d'actif en cas de liquidation ou autrement. Les actions privilégiées donnent droit à une

préférence sur toutes les autres actions d'OCI de rang inférieur aux actions privilégiées à l'égard du paiement des dividendes et à l'égard de la priorité en cas de distribution, lors d'une liquidation.

Les actions privilégiées de chaque série ont rang égal avec les actions privilégiées de chaque autre série en ce qui concerne le versement des dividendes et la priorité en cas de distribution à la liquidation. À l'exception du droit de vote sur une modification des dispositions de statuts et des dispositions prévues par la loi, les porteurs d'actions privilégiées n'auront aucun droit de vote en tant que catégorie. Les porteurs d'actions privilégiées ne sont pas en droit de voter séparément en tant que catégorie ou en tant que série et n'ont pas le droit de faire valoir leur dissidence sur une proposition de modification des statuts, de modifier un nombre maximum d'actions privilégiées autorisées ou d'augmenter un nombre maximum d'actions privilégiées d'une catégorie ou d'une série d'une catégorie ayant des droits ou des privilèges égaux ou supérieurs aux actions privilégiées, d'effectuer un échange, en reclassement ou une annulation des actions privilégiées ou de créer une nouvelle catégorie ou série d'une catégorie d'actions privilégiées égale ou supérieure aux actions privilégiées. À toute assemblée des porteurs des actions privilégiées à laquelle les porteurs de ces actions ont le droit de vote, chaque porteur d'actions privilégiées a droit à une voix pour chaque action privilégiée qu'il détient. De plus, les porteurs d'actions privilégiées peuvent se prévaloir des droits que leur confère la *Loi sur les sociétés par actions* décrits ci-dessus.

Actions privilégiées de série 1

La première série d'actions privilégiées se compose de 625 000 actions. Les actions privilégiées de série 1 ne donnent pas droit à des dividendes et sauf disposition contraire dans la *Loi sur les sociétés par actions*, les porteurs des actions privilégiées de série 1 n'ont pas le droit de voter aux assemblées des actionnaires de la société. Les porteurs d'actions privilégiées de série 1 ont le droit de convertir trois actions privilégiées de série 1 en une action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Le 29 juillet 2000, tous les porteurs inscrits des actions privilégiées de série 1 seront réputés être devenus des porteurs inscrits d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à raison de trois pour une, sauf si OCI n'est pas un émetteur assujéti aux termes de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario) et si les porteurs d'actions privilégiées de série 1 ont donné avis qu'ils ne souhaitent pas que leurs actions privilégiées de série 1 soient converties. Le droit de conversion rattaché à toute action privilégiée de série 1 non convertie au plus tard le 29 juillet 2000 expirera à cette date.

À la délivrance d'un visa de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario pour un prospectus en forme définitive visant l'émission des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote qui doivent être émises à la conversion des actions privilégiées de série 1, les droits des porteurs d'actions privilégiées de série 1 alors en circulation visant la conversion de leurs actions privilégiées de série 1 seront réputés avoir été entièrement exercés et les porteurs inscrits seront réputés être devenus des porteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. À tout moment après le 29 juillet 2000, la société peut, par un avis écrit, demander le remboursement de ses actions privilégiées de série 1 alors en circulation moyennant le paiement de 0,01 \$ par action. Se reporter à la rubrique *Activités de la société — Acquisitions*.

Actions privilégiées de série 2

La deuxième série d'actions privilégiées se compose de 625 000 actions. Les actions privilégiées de série 2 ne donnent pas droit à des dividendes et sauf disposition contraire dans la *Loi sur les sociétés par actions*, les porteurs des actions privilégiées de série 2 n'ont pas le droit de voter aux assemblées des actionnaires de la société. Les porteurs d'actions privilégiées de série 2 ont le droit de convertir trois actions privilégiées de série 2 en une action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Le 29 juillet 2001, tous les porteurs inscrits des actions privilégiées de série 2 seront réputés être devenus des porteurs inscrits d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à raison de trois pour une, sauf si OCI n'est pas un émetteur assujéti aux termes de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario) et si les porteurs d'actions privilégiées de série 2 ont donné avis qu'ils ne souhaitent pas que leurs actions privilégiées de série 1 soient converties. Le droit de conversion rattaché à toute action privilégiée de série 2 non convertie au plus tard le 29 juillet 2001 expirera à cette date.

À l'émission d'un visa de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario pour un prospectus en forme définitive visant l'émission des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote qui doivent être émises à la conversion des actions privilégiées de série 2, les droits des porteurs d'actions privilégiées de série 2 alors en circulation visant la conversion de leurs actions privilégiées de série 2 seront réputés avoir été entièrement exercés et les porteurs inscrits seront réputés être devenus des porteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. À tout moment après le 29 juillet 2001, la société peut, par un avis écrit, demander le

remboursement de ses actions privilégiées de série 2 alors en circulation moyennant le paiement de 0,01 \$ par action. Se reporter à la rubrique *Activités de la société — Acquisitions*.

Bons de souscription spéciaux

En avril 1999, la société a émis 17 410 000 bons de souscription spéciaux aux termes d'une convention de placement pour compte avec Griffiths McBurney & Associés, Valeurs mobilières TD Inc. et Yorkton Valeurs Mobilières Inc. Trois bons de souscription spéciaux peuvent être exercés, sans paiement d'une contrepartie supplémentaire, en échange d'une action de catégorie A comportant droit de vote, mais tout porteur de bons de souscription spéciaux qui est un non-Canadien au sens de la *Loi sur les télécommunications* et de son règlement recevra des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à l'exercice de ses bons de souscription spéciaux.

Les bons de souscription spéciaux peuvent être exercés, et seront réputés avoir été exercés sans autre intervention de la part du porteur lors du premier des événements suivants :

- cinq jours ouvrables après la délivrance d'un visa dans la province dans laquelle les porteurs de bons de souscription spéciaux résident pour le prospectus en forme définitive visant l'émission des actions qui doivent être émises à l'exercice des bons de souscription spéciaux;
- cinq jours ouvrables après la date à laquelle une déclaration d'enregistrement à l'égard des actions émises à l'exercice des bons de souscription spéciaux prend effet conformément aux lois sur les valeurs mobilières applicables des États-Unis; et
- le 6 avril 2001.

Au cas où la société n'a pas reçu de visa pour un prospectus en forme définitive des autorités de réglementation des valeurs mobilières de chaque province du Canada où réside un porteur de bons de souscription spéciaux le 15 décembre 1999, trois bons de souscription spéciaux exercés après cette date donneront à leurs porteurs le droit à 1,1 action de catégorie A comportant droit de vote à l'exercice.

Bons de souscription de billets 1997

Le 31 décembre 1997, la filiale d'exploitation de la société a émis et vendu des unités, composées en tout de billets de premier rang (les *billets 1997*) pour 30 millions de dollars US, plus 7,2 millions de dollars de ces mêmes billets et de 7 465 250 de bons de souscription de billets. Trois bons de souscription de billets donnent droit à leur porteur d'acquérir une action ordinaire du capital de la filiale d'exploitation de la société au prix d'achat de 0,03 \$ l'action et peuvent être exercés à tout moment jusqu'au 30 décembre 2004.

Dans le cas où la société n'aurait pas remboursé la totalité des billets 1997 avant le 31 décembre 1999 ni réalisé un appel public à l'épargne répondant à des critères spécifiques dont l'inscription des actions de la société au NASDAQ ou à la B de T, avant le 31 décembre 1999, les porteurs de bons de souscription spéciaux devront recevoir 10 % de plus des actions ordinaires alors en circulation de la filiale d'exploitation de la société. OCI a convenu avec les porteurs de bons de souscription de billets qu'ils ne détiendraient pas moins de 15 % des actions ordinaires en circulation de la filiale d'exploitation à l'exercice des bons de souscription de billets, le cas échéant.

La société négocie actuellement avec les porteurs de billets 1997 afin de prolonger les délais accordés à la société le 6 avril 1999 visant l'acquisition de billets 1997 et des bons de souscription spéciaux des billets. Le délai accordé à la société en avril 1999 a expiré. La société a par la suite convenu avec les porteurs de bons de souscription que les bons de souscription de billets pour l'achat d'actions ordinaires de la filiale d'exploitation seront repris par OCI le 30 septembre 1999 et deviendront des bons de souscription de billets pour l'achat d'actions de catégorie A comportant droit de vote.

Bons de souscription CTRA

Dans le cadre de l'acquisition de CTRA, la société a émis des bons de souscription CTRA visant l'achat en tout de 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote au prix d'exercice de 6 \$ l'action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Les bons de souscription CTRA peuvent être exercés jusqu'au 17 juin 2004.

Droits d'inscription

La société est partie à une convention des droits d'inscription datée du 31 décembre 1997, avec ses modifications, conclue avec les porteurs de bons de souscription de billets émis en rapport avec les billets 1997. La convention de droits d'inscription prévoit que chaque fois qu'OCI propose de déposer un prospectus ou une déclaration d'enregistrement auprès des autorités de réglementation des valeurs mobilières au Canada ou aux États-Unis, la société est tenue d'offrir à chaque porteur de bons de souscription la possibilité de rendre admissible la conversion de leurs bons de souscription de billets, de vendre leurs actions dans le cadre d'une offre secondaire ou d'inscrire le nombre de leurs actions que chacun de ces porteurs peut demander. La société doit déployer tous les efforts commercialement raisonnables pour que le ou les preneurs fermes gérants de toute offre publique proposée souscrite permettent que les actions soient émises à l'exercice des bons de souscription spéciaux des billets qui doivent porter les mêmes modalités et conditions. La société a aussi pris l'engagement selon lequel, si OCI réalise un premier appel public à l'épargne aux États-Unis, elle déploiera tous les efforts commercialement raisonnables pour devenir par la suite admissible à l'utilisation du système d'auto-inscription aux États-Unis. Les bons de souscription de billets ne seront pas admissibles en vertu du présent placement.

Dans le cadre du placement de bons de souscription spéciaux réalisé en avril 1999, la société s'est engagée à déployer tous ses efforts commercialement raisonnables pour obtenir l'admissibilité du placement des actions de catégorie A comportant droit de vote devant être émises à l'exercice des bons de souscription spéciaux dans chaque province du Canada dans laquelle un acquéreur de bons de souscription spéciaux réside au 15 décembre 1999. Si la société n'a pas obtenu un visa pour un prospectus en forme définitive des autorités de réglementation des valeurs mobilières dans chaque province du Canada où réside un acquéreur de bons de souscription spéciaux avant cette date, trois bons de souscription spéciaux exercés après cette date donneront droit aux porteurs à 1,1 action de catégorie A comportant droit de vote au moment de l'exercice.

Dans le cadre de l'acquisition de Pathway, la société a émis des actions privilégiées de série 1 et de série 2 qui sont convertibles en un total de 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Aux termes de la convention d'achat de Pathway, OCI s'est engagée à déployer tous les efforts commercialement raisonnables pour obtenir l'admission du placement en Ontario d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote devant être émises à la conversion d'actions privilégiées de série 1 et d'actions privilégiées de série 2.

La société compte préparer et déposer un prospectus en Ontario, en Colombie-Britannique, en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve pour rendre admissible le placement d'actions de catégorie A comportant droit de vote et d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote pouvant être émises à l'exercice des bons de souscription spéciaux, des actions privilégiées de série 1 et des actions privilégiées de série 2 et à obtenir le visa d'un prospectus coïncidant avec la clôture du présent placement ou peu de temps après.

Restrictions de la propriété et du contrôle par des non-Canadiens

Les statuts de la société prévoient qu'OCI peut, dans le cadre de l'émission ou de la cession de la propriété d'actions de la société, prendre toute mesure ou refuser de prendre toute mesure nécessaire pour que la filiale d'exploitation de la société soit et continue d'être admissible comme entreprise de télécommunications en vertu de la *Loi sur les télécommunications*.

DESCRIPTION DE CERTAINES DETTES

Facilité de crédit de Nortel

La société a récemment signé une lettre d'engagement avec Nortel qui prévoit que Nortel, en qualité d'agent et avec une ou plusieurs banques à charte, institutions financières ou autres prêteurs canadiens fournira à la filiale d'exploitation d'OCI une facilité de financement de vendeur garantie à concurrence de 100 millions de dollars, sous réserve du respect de certaines conditions, dont l'exécution concluante d'un contrôle préalable et la signature de tous les documents définitifs au plus tard le 30 septembre 1999.

La facilité de crédit de Nortel sera une facilité de prêt à terme à avance multiple de huit ans. Quand la filiale d'exploitation de la société commencera à effectuer des versements de capital sur la facilité de crédit de Nortel, elle sera tenue d'utiliser un pourcentage des liquidités excédentaires, qui doivent être calculées conformément à une formule devant être établie dans la convention de crédit, pour rembourser l'encours du capital. Si la société n'emprunte pas un montant prescrit par la facilité dans un délai d'un an à partir de la date à laquelle la facilité de crédit est mise en place, la facilité sera résiliée et le délai de remboursement commencera à courir. De plus, la société

sera tenue de rembourser l'encours de la facilité de crédit de Nortel trois mois avant la date d'échéance des billets 1997 ou toute créance qui est émise pour remplacer les billets 1997. Le produit des avances au titre de la facilité sera utilisé principalement pour acquérir des équipements Nortel et les services qui s'y rapportent. La filiale d'exploitation de la société pourra effectuer des tirages d'une partie de la facilité afin d'acheter d'autres équipements nécessaires pour la mise en place du réseau de la société et pour les besoins du fonds de roulement.

Les emprunts de la facilité de crédit de Nortel porteront intérêt à une marge en plus d'un taux annuel égal au taux des acceptations bancaires à 30, 60, 90 ou 180 jours. La filiale d'exploitation de la société sera tenue de verser une commission ponctuelle au moment de l'établissement de la facilité de crédit, des commissions d'agence annuelle et des frais d'engagement annuels basés sur le solde moyen non tiré.

La filiale d'exploitation de la société aura la possibilité de rembourser des prêts dans le cadre de la facilité de crédit moyennant le paiement de certaines commissions et pénalités qui s'appliquent pendant les deux premières années.

Le facilité de crédit sera garantie par une sûreté de premier rang sur la totalité de l'actif actuel et futur de la filiale d'exploitation de la société et de ses filiales directes et indirectes, le cas échéant. En outre, la société sera tenue de garantir les obligations de sa filiale d'exploitation en vertu de la facilité de crédit lors du remboursement des billets 1997. Le cautionnement sera garanti par un gage de la totalité des actions de la société détenues dans sa filiale d'exploitation.

En vertu de la facilité de crédit, la société ne sera pas en mesure de contracter des dettes ou d'être propriétaire d'éléments d'actif autres que les actions de la filiale d'exploitation jusqu'à ce que les billets 1997 ne soient plus une obligation de la filiale d'exploitation de la société.

En outre, la filiale d'exploitation de la société s'engagera sur certaines dispositions affirmatives et négatives, y compris celles qui limitent l'aptitude la société à :

- contracter des dettes supplémentaires, autres que certaines dettes permises;
- conclure des fusions autres que celles approuvées par les prêteurs;
- effectuer des acquisitions, d'autres placements, des prêts ou des avances sauf pour des placements spécifiques autorisés;
- s'engager dans une activité autre que celle des télécommunications; et
- émettre des actions autres que celles de la société.

De plus, la filiale d'exploitation de la société sera tenue de maintenir certains ratios financiers qui doivent être précisés dans la convention de crédit.

Billets 1997

Le 31 décembre 1997, la filiale d'exploitation de la société a émis et vendu des unités composées de billets de premier rang pour 30 millions de dollars US plus 7,2 millions de dollars de ces mêmes billets et 7 465 250 bons de souscription. Le prix d'achat total des unités était de 35 millions de dollars US. Trois bons de souscription de billets donnent à leur porteur le droit d'acquérir une action ordinaire du capital de la filiale d'exploitation de la société à un prix d'achat de 0,03 \$ l'action. Les billets 1997 parviendront à échéance le 30 décembre 2004 et portent intérêt à 15 % par an. L'intérêt sur les billets 1997 est exigible semestriellement le 15 décembre et le 15 juin de chaque année civile, avec l'option d'émettre un paiement en nature en remplacement du paiement en espèces pour les trois premières années de la durée des billets 1997. Le 31 décembre 1998 et le 30 juin 1999, la filiale d'exploitation de la société a émis au total pour 4,7 millions de dollars US et 1,1 million de dollars de billets de premier rang supplémentaires en remplacement des intérêts exigibles à ces dates.

Les billets 1997 sont remboursables au gré de la société, en tout ou en partie, à tout moment au prix de remboursement précisé et peuvent être assujettis à un remboursement obligatoire en cas de changement de contrôle de la société.

Les billets 1997 ont été émis et vendus en vertu d'une convention d'achat de titres datée du 31 décembre 1997. La convention d'achat de titres contient des engagements qui limitent les capacités de la filiale d'exploitation de la société de :

- contracter des dettes supplémentaires et émettre des actions privilégiées;
- verser des dividendes et faire des distributions du capital-actions;
- effectuer d'autres paiements limités;
- conclure des contrats de cession-bail;
- accepter une priorité ou hypothèque mobilière ou légale;
- appliquer des restrictions à l'aptitude de filiales limitées de verser des dividendes et d'effectuer des distributions à l'égard de leur capital-actions;
- émettre et vendre des actions de filiales restreintes;
- conclure des opérations avec des membres de leur groupe;
- vendre des éléments d'actif; ou
- fusionner, regrouper ou vendre ou aliéner de toute autre manière la totalité ou la quasi-totalité de ses biens et de ses éléments d'actif.

La convention d'achats de titres ne contient aucun ratio financier que la filiale d'exploitation de la société doit respecter.

Les bons de souscription des billets ont été émis en vertu d'une convention de bons de souscription datée du 31 décembre 1997. Les bons de souscription de billets peuvent être exercés à tout moment au plus tard le 30 décembre 2004. La société s'attend à ce que sa filiale d'exploitation réalise une fusion le 30 septembre 1999 aux termes de laquelle OCI assumera les bons de souscription des billets. À ce moment-là, les porteurs de bons de souscription des billets seront en droit d'acheter des actions de catégorie A comportant droit de vote plutôt que des actions de la filiale d'exploitation de la société. Après cette fusion, trois bons de souscription donneront droit au porteur d'acquérir une action de catégorie A comportant droit de vote au prix d'achat de 0,03 \$ l'action.

En outre, au cas où la société n'aurait ni remboursé la totalité des billets 1997 ni réalisé un appel public à l'épargne répondant à des exigences particulières, dont l'inscription des actions de la société au NASDAQ ou à la Bourse de Toronto avant le 31 décembre 1999, les porteurs des bons de souscription de billets seront en droit de recevoir un nombre supplémentaire d'actions de catégorie A comportant droit de vote égal à 10 % des actions de catégorie A comportant droit de vote en circulation et des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote de la société, dans un tel cas, la société s'est engagée avec les porteurs de bons de souscription de billets à ce qu'ils ne détiennent pas moins de 15 % des actions de catégorie A comportant droit de vote et des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote en circulation à l'exercice des bons de souscription spéciaux des billets dans ces cas.

Selon les conditions d'une demande de consentement d'avril 1999, la société a obtenu le consentement des porteurs de billets 1997 et des bons de souscription de billets à certaines modifications de la convention d'achat de titres et de la convention de bons de souscription. Ces modifications permettent :

- la restructuration de la société et la création d'une structure de société de portefeuille; et
- l'engagement de dettes pour un financement de vendeur supplémentaire en vue de l'acquisition d'éléments d'actif et de matériel limité à trois fois le capital provisionné de la société.

En outre, le consentement obligeait aussi la société, au niveau de la société de portefeuille, à assumer les obligations de sa filiale d'exploitation dans la convention accessoire et la convention de droits d'inscription, chacune datée du 31 décembre 1997. En vertu de la convention accessoire, si un des porteurs d'actions qui est partie à cette convention a déjà vendu ou en effectuant une vente proposée à un tiers aurait vendu en tout plus de 25 % des actions détenues par le porteur d'actions le 16 septembre 1996 et le porteur d'actions souhaite vendre des actions supplémentaires, le porteur d'actions doit donner à chaque porteur de bons de souscription le droit de vendre un montant proportionnel des actions pouvant être émises à l'exercice des bons de souscription des billets selon les mêmes modalités et aux mêmes conditions.

Les porteurs de billets 1997 ont aussi accordé à la société l'option d'acquérir des billets 1997 et des bons de souscription de billets à des prix prescrits au plus tard le 3 août 1999. Comme cette période a expiré, OCI négocie actuellement avec les porteurs de billets 1997 afin d'organiser la prolongation ou la modification de cette entente d'option.

PLACEMENTS ANTÉRIEURS

Les opérations qui suivent sont les seules ventes d'opération visant l'émission de titres de la société pendant l'exercice terminé le 31 août 1999 :

- le 29 juillet 1999, la société a fait l'acquisition de toutes les actions émises et en circulation de Pathway, un FSI de Toronto qui offre des services d'intégration de réseau et d'autres services reliés à Internet. OCI a fait l'acquisition de Pathway pour une considération à la clôture composée d'un paiement de 3,5 millions de dollars au comptant et de l'émission d'actions privilégiées de série 1 et de série 2 qui sont convertibles en un total de 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, évaluées à 2,5 millions de dollars. De plus, l'opération Pathway prévoit une rétribution au rendement de 500 000 \$ au comptant et de bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans contrepartie supplémentaire, en échange de 83 333 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote évaluées à 500 000 \$ selon certains objectifs de rendement de Pathway. Se reporter à la rubrique *Activités de la société — Acquisitions*.
- Le 17 juin 1999, la société a fait l'acquisition de la totalité des actions émises et en circulation de CTRA par l'acquisition de la totalité des actions émises et en circulation d'Oakbrook Communications Inc. Le contrat d'achat de CTRA prévoit une contrepartie en espèces totale de 500 000 \$ et l'émission des bons de souscription CTRA pour l'achat de 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à un prix d'exercice de 6 \$ par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote. OCI s'est engagée à émettre des bons de souscription de CTRA supplémentaires permettant l'achat d'un nombre maximal de 250 000 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à un prix d'exercice de 6 \$ si certains seuils de produit d'exploitation sont atteints au cours de la période de 12 mois qui a commencé le 17 juin 1999.
- En avril 1999, la société a émis et vendu des bons de souscription spéciaux pour un placement privé aux termes d'une convention de placement pour compte avec Griffiths McBurney & Associés, Valeurs mobilières TD Inc., et Yorkton Valeurs Mobilières Inc. Les bons de souscription peuvent être exercés, sans paiement de contrepartie supplémentaire, en échange d'un total de 5 803 333 actions de catégorie A comportant droit de vote, sauf que tout porteur de bons de souscription spéciaux qui est un non-Canadien aux fins de la *Loi sur les télécommunications* recevra des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à l'exercice de ses bons de souscription spéciaux.
- La société a accordé les options d'achat d'actions visant l'achat de 1 070 650 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à des prix d'exercice variant de 1,50 \$ à 11,25 \$ par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote aux administrateurs, membres de la haute direction et à d'importants contributeurs aux termes de son régime d'option d'achat d'actions.

Parallèlement au dépôt du présent prospectus ou peu de temps après, la société compte déposer auprès des Commissions des valeurs mobilières de l'Ontario, de la Colombie-Britannique, de Nouvelle-Écosse et de Terre-Neuve un prospectus provisoire visant le placement de 6 219 999 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote supplémentaires qui doivent être émises sans paiement supplémentaire à la conversion ou à l'exercice, selon le cas, des bons de souscription spéciaux et des actions privilégiées de série 1 et de série 2 émis préalablement par OCI.

CONVENTION DE BLOCAGE

La société compte demander une dispense aux autorités en matière de valeurs mobilières applicables au Canada visant à exonérer les administrateurs, dirigeants et certains actionnaires de la société des obligations de blocage applicables.

STRUCTURE DU CAPITAL CONSOLIDÉ

Le tableau qui suit présente la structure du capital d'OCI au 30 juin 1999 et au 31 août 1999 i) sur une base historique, ii) sur une base pro forma et compte tenu de l'acquisition de Pathway et iii) sur une base pro forma et compte tenu du présent placement, prenant pour hypothèse : un prix de ● \$ par action pour le premier appel public à l'épargne; l'exercice automatique des bons de souscription spéciaux; la conversion des actions privilégiées de séries 1 et 2 devant se produire à la clôture du présent placement ou peu après cette date. L'information suivante doit être lue en parallèle avec les rubriques « Emploi du produit », « Sommaire des données financières », « Information financière consolidée abrégée pro forma », « Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation », ainsi qu'avec les états financiers et les notes complémentaires qui figurent ailleurs dans le présent prospectus.

	Au 30 juin 1999			Au 31 août 1999	
	Données réelles	Données pro forma — acquisition de Pathway ⁽¹⁾	Données pro forma — placement ⁽²⁾ (non vérifié) (en milliers de dollars)	Données réelles	Données pro forma — placement
Espèces et quasi-espèces	43 640 \$	40 468 \$	110 593 \$	28 839 \$	98 964 \$
Dette à long terme :					
Effets de premier rang à 15 %, venant à échéance en 2004	59 237	59 237	59 237	60 750	60 750
Capitaux propres (capitaux propres négatifs) :					
Actions à droit de vote de catégorie A	4 958	4 958	4 958	4 958	4 958
Actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote ⁽³⁾	16	16	104 324	33	104 341
Actions privilégiées, série 1	0	1 250	0	1 250	0
Actions privilégiées, série 2	0	1 250	0	1 250	0
Bons de souscription ⁽⁴⁾⁽⁵⁾	33 333	33 333	625	33 333	625
Déficit ⁽⁶⁾	(39 345)	(39 345)	(39 345)	(39 345)	(39 345)
Total des capitaux propres (capitaux propres négatifs)	(1 038)	1 462	70 562	1 479	70 579

(1) Données pro forma, compte tenu de l'acquisition de Pathway, telle qu'elle est décrite dans les états financiers consolidés pro forma.

(2) Données pro forma, compte tenu de l'acquisition de Pathway et compte tenu d'un produit brut estimatif de 75 millions de dollars pour la Société, soit un montant net de 69,1 millions de dollars après déduction de la rémunération des preneurs fermes et des frais estimatifs du placement payables par OCI.

(3) Compte non tenu de 2 356 500 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote pouvant être émises à la levée d'options d'achat d'actions à des prix se situant entre 1,50 \$ et 6,00 \$ par action, en circulation au 30 juin 1999.

(4) Représente les bons de souscription spéciaux après déduction des frais d'émission de 2 112 281 \$. Trois bons de souscription spéciaux peuvent être exercés, sans contrepartie additionnelle, contre une action à droit de vote de catégorie A. Ces bons de souscription devraient être exercés à la clôture du présent placement ou peu après cette date.

(5) Représente les bons de CTRA.

(6) Montants reflétant les soldes au 30 juin 1999, soit la plus récente période comptable d'OCI pour laquelle une telle information est disponible.

EMPLOI DU PRODUIT

Le produit net estimatif pour OCI de ce placement, déduction faite de la commission à verser aux preneurs fermes et des frais estimatifs du placement exigibles de la société s'élève à ● \$. La société compte utiliser le produit net du placement pour financer une partie des frais du déploiement de son réseau sur ses marchés cibles et pour financer la poursuite du développement de ses services planifiés, les pertes d'exploitation, le fond de roulement et les intérêts débiteurs.

Le plan d'immobilisations de la société pour la période allant du 1^{er} juillet 1999 au 30 juin 2000 prévoit le déploiement d'un réseau de téléphonie et de transmission de données avec 61 sites de co-implantation, deux commutateurs principaux et 12 commutateurs plus petits sur des marchés secondaires en Ontario et au Québec. Ce plan obligera OCI à dépenser environ ● millions de dollars jusqu'au 30 juin 2000 pour financer les dépenses en immobilisations, le développement des services planifiés de la société, financer les pertes d'exploitation, le fond de

roulement et certains intérêts débiteurs. En plus du produit de l'offre, la société compte utiliser ses liquidités existantes et un financement de vendeurs proposé pour mener à bien ce plan d'immobilisations.

Le tableau suivant présente la provenance des fonds d'OCI et indique les utilisations de ces fonds, dans chaque cas, du 1^{er} juillet 1999 au 30 juin 2000. Les montants indiqués dans le tableau sont des estimations seulement et sont fondés sur les meilleurs renseignements dont disposait OCI à la date des présentes. L'emploi prévu de ces fonds ou les besoins de capitaux de la société, ou les deux, peuvent varier selon divers facteurs, dont l'aptitude de la société à respecter son calendrier de déploiement du réseau, le nombre de clients et les services auxquels ils s'abonneront, la nature et la pénétration des nouveaux services qui peuvent être offerts par OCI, les modifications de la réglementation et les changements technologiques. Se reporter à la rubrique *Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Liquidités et ressources en capital*.

	(en millions)
PROVENANCE :	
Liquidités et quasi-espèces au 30 juin 1999	44 \$
l'Offre	● (1)
Projet de facilité de crédit de Nortel	● (2)
Intérêts créditeurs	●
Total	● \$
EMPLOI :	
Dépenses en immobilisations	● \$
Pertes d'exploitation	●
Fond de roulement	●
Intérêts débiteurs	●
Total	● \$

- 1) Après déduction des commissions des preneurs fermes et des frais de l'offre, sans qu'il ne soit tenu compte de la levée de l'option en cas d'attribution excédentaire des preneurs fermes
- 2) Traduit un prélèvement estimatif sur les 100 millions de dollars qui devraient être disponible dans le cadre du projet de facilité de crédit Nortel après la conclusion des documents et la satisfaction des conditions d'achat des commutateurs et du matériel connexe ainsi que des services d'ingénierie et d'installation.

MODE DE PLACEMENT

Aux termes d'une convention de prise ferme intervenue en date du ● 1999 (la *convention de prise ferme*) entre la société et Griffiths McBurney & Associés, Marchés Mondiaux CIBC Inc., Valeurs Mobilières Crédit Suisse First Boston Canada Inc., ScotiaMcLeod Inc. et Yorkton Valeurs Mobilières Inc. (collectivement *les preneurs fermes*), la société s'est engagée à émettre et à vendre ● actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Dans éventualité où les preneurs fermes lèveraient leur option en cas d'attribution excédentaire, la société s'est engagée à vendre ● actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote supplémentaires. Les preneurs fermes ont conjointement convenu d'acheter, sous réserve des conditions établies dans la convention de prise ferme, le ● 1999, ou à toute autre date convenue, mais au plus tard le ● 1999, des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote offertes par la société au prix de ● \$ l'action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote payable au comptant à la société contre la remise des certificats représentant ces actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Le prix d'offre des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote a été fixé par négociation entre la société et les preneurs fermes. La convention de prise ferme prévoit le paiement aux preneurs fermes, pour leurs services dans le cadre du placement, d'une rémunération de ● \$ par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote vendue.

La société a accordé aux preneurs fermes une option (*l'option en cas d'attribution excédentaire*) leur permettant d'acheter jusqu'à ● actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote supplémentaires au prix de ● \$ l'action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote payable en espèces à la société contre livraison de ces actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote supplémentaires. L'option en cas d'attribution excédentaire peut être levée en une ou plusieurs fois, en totalité ou en partie, pendant 60 jours suivant la date de clôture pour couvrir les attributions excédentaires, s'il y en a, et pour les fins de stabilisation du marché. Si

l'option en cas d'attribution excédentaire est levée, les preneurs fermes recevront une rémunération de • \$ par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote supplémentaire achetée en vertu de cette option.

Les preneurs fermes ont la faculté de résilier la convention de prise ferme à leur gré, sur le fondement de leur appréciation de la conjoncture; la convention de prise ferme peut également être résolue par la réalisation de certaines conditions. Toutefois, les preneurs fermes sont tenus de prendre livraison de la totalité des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote offertes par la société en vertu de ce prospectus et d'en payer le prix s'ils souscrivent l'une d'elles conformément à la convention de prise ferme.

La société s'est engagée à ne pas offrir à la vente, conclure de contrat de vente, gager ou aliéner de toute autre manière, directement ou indirectement, des actions de catégorie A comportant droit de vote ou des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote ou tout autre titre convertible en actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote ou pouvant être converti dans de telles actions, échangés contre de telles actions ou exercés pour de telles actions, autrement que dans certaines circonstances, pendant une durée de 180 jours commençant à la date de clôture du présent placement, sans le consentement préalable écrit de Griffiths McBurney & Associés et de Marchés Mondiaux CIBC (lequel consentement ne peut pas être refusé sans motif raisonnable). En outre, environ 90 % des porteurs de bons de souscription spéciaux selon la valeur en dollars et de certains actionnaires privilégiés se sont engagés à ne pas offrir à la vente ou accorder d'options de vente ou aliéner de toute autre manière, ni annoncer une intention de le faire dans le cadre d'un appel public à l'épargne ou au moyen d'un placement privé des titres pouvant être émis à l'échange de ces bons de souscription spéciaux, pendant une période de 120 jours après la clôture du présent placement.

La société s'est engagée à tenir les preneurs fermes indemnes de certaines responsabilités, y compris celles en vertu des lois sur les valeurs mobilières canadiennes applicables, et à contribuer aux paiements que les preneurs fermes peuvent être tenus de faire à cet égard.

Conformément aux instructions générales de la Commission des valeurs mobilières du Québec et de la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario, les preneurs fermes ne peuvent pas, pendant la durée du placement, offrir d'acheter ou acheter des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Cette restriction peut faire l'objet de dérogation, à condition que l'offre ou l'achat ne soit pas engagé dans le but de créer une activité réelle ou apparente sur les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote ou d'en faire augmenter le cours. Ces exceptions visent également une offre ou un achat autorisé par les règlements et les règles de la BdeT se rapportant aux activités de stabilisation du cours d'une valeur ou de maintien passif du marché et une offre ou un achat effectué pour un client ou pour son compte si l'ordre du client n'a pas été sollicité pendant la durée du placement. Sous réserve de ce qui précède, dans le cadre du présent placement, les preneurs fermes peuvent attribuer des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote en excédent de l'émission ou faire des opérations visant à fixer ou à stabiliser le cours de la valeur à un niveau supérieur au cours qui serait formé sur un marché libre. Ces opérations peuvent être commencées ou interrompues à tout moment pendant le placement.

Les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote n'ont pas été inscrites aux États-Unis en vertu de la loi intitulée *Securities Act of 1933*, avec ses modifications (la *Loi de 1933*) et ne le seront pas, et sous réserve de certaines exceptions, elles ne peuvent pas être offertes ou vendues directement ou indirectement aux États-Unis. Cependant, la convention de prise ferme permet aux preneurs fermes de réoffrir ou de revendre les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à certains investisseurs institutionnels admissibles aux États-Unis dans des opérations dispensées d'inscription en vertu des lois fédérales sur les valeurs mobilières des États-Unis aux termes de la règle 144A de la Loi de 1933. La convention de prise ferme prévoit en outre que les preneurs fermes ne doivent prendre aucune mesure qui pourrait rendre non disponible la règle d'exonération prévue par le règlement S des lois fédérales sur les valeurs mobilières des États-Unis dans le cadre du placement et de la vente d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Ce règlement prévoit une exonération d'inscription en vertu de ces lois dans le cadre de l'offre et de la vente initiales de ces actions. Les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote seront des titres assujettis à des restrictions au sens de l'expression correspondante de la règle 144(a)(3) de la Loi de 1933.

FACTEURS DE RISQUE

Dans l'évaluation de la société et de ses activités, les épargnants éventuels doivent attentivement prendre en considération les facteurs de risque suivants, en plus de toutes les autres informations contenues dans le présent prospectus.

Antécédents d'exploitation limités. OCI a entrepris des activités importantes en qualité de revendeur en janvier 1995 et n'a commencé que depuis peu à offrir des services axés sur un commutateur à partir de son siège social à Toronto. Jusqu'à présent, la société a réalisé l'ensemble de son chiffre d'affaires sur la revente de services locaux et interurbains. La société n'a commencé que récemment à déployer son propre réseau et n'est devenue une ESLC que depuis peu. Par conséquent, la société n'a que des antécédents d'exploitation limités en qualité de revendeur et pratiquement aucun antécédent d'exploitation en tant qu'ESLC, à partir desquels on peut évaluer son activité. La quantité limitée d'informations au sujet d'OCI rend plus difficile toute prévision de succès de la société. Par conséquent, vous disposerez d'information financière historique limitée pour appuyer votre évaluation de l'entreprise de la société et d'un placement dans les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Vous devriez prendre en considération les perspectives de succès financier et opérationnel de la société à la lumière des risques, des frais et des difficultés que rencontrent fréquemment des sociétés au premier stade de leur développement. Se reporter à la rubrique *Activités de la société*.

Flux de trésorerie négatif et pertes. Pendant la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999, la société a subi des pertes d'exploitation d'environ 9,5 millions de dollars, des pertes nettes d'environ 15,4 millions de dollars et des flux de trésorerie négatifs provenant de son exploitation et de ses placements d'environ 20,3 millions de dollars. Les charges de la société ont augmenté considérablement en raison de la croissance rapide et de la transition permanente de la société vers le statut d'entreprise axée sur des installations. La société s'attend à ce que ses charges et dépenses en immobilisations continuent d'augmenter à mesure qu'elle étend, développe et déploie son réseau et met en œuvre son plan d'entreprise. Par conséquent, la société s'attend à subir d'importantes pertes d'exploitation, des pertes nettes et des flux de trésorerie négatifs pendant les prochaines années. La société ne peut garantir qu'elle atteindra et pourra maintenir la rentabilité ou des flux de trésorerie nets positifs. L'incapacité d'OCI de parvenir à la rentabilité ou de dégager une marge d'autofinancement positive à l'avenir peut avoir un effet négatif important sur ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Se reporter à la rubrique *Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation* et *États financiers*.

Important niveau d'endettement. Le 30 juin 1999, l'encours de la dette d'OCI s'élevait à environ 59,1 millions de dollars. De plus, dans l'éventualité où la société conclut les modalités et conditions du projet de facilité de crédit de Nortel, jusqu'à 100 millions de dollars pourraient être disponibles pour la société pour le financement de l'achat de commutateurs Nortel et d'équipements et de services connexes. La société prévoit aussi qu'elle pourrait engager des dettes supplémentaires, peut-être à court terme, pour financer son plan d'entreprise.

Ce niveau important de dette pourrait avoir des conséquences importantes pour des épargnants potentiels. Il pourrait par exemple :

- limiter l'aptitude de la société à obtenir un financement supplémentaire à l'avenir pour le fond de roulement, les dépenses en immobilisations, les besoins du service de la dette ou d'autres fins;
- obliger la société à consacrer une partie importante de sa marge brute d'autofinancement au remboursement de sa dette, réduisant ainsi les fonds disponibles pour OCI pour d'autres fins, notamment le fond de roulement et les dépenses en immobilisations;
- limiter la souplesse de la société dans la planification de changements dans l'activité de la société ou du secteur dans lequel elle évolue, ou dans sa réaction à de tels changements; ou
- désavantager OCI sur un plan concurrentiel par rapport à des concurrents qui font moins appel à leurs leviers financiers.

Toutes ces situations pourraient avoir un effet négatif important sur l'activité de la société, sa situation financière et ses résultats d'exploitation. Se reporter à la rubrique *Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Liquidités et ressources en capital*.

Capacité d'obtenir des capitaux supplémentaires. Le déploiement des activités, des installations, du réseau et des services de la société nécessitera d'importantes dépenses en immobilisations. Le plan d'entreprise de la société pour la période allant du 30 juin 1999 à la fin de 2002 prévoit le déploiement du réseau de celle-ci dans les grands centres métropolitains du Canada. Ce plan obligera la société à dépenser des sommes importantes pour financer notamment les postes suivants :

- dépenses en immobilisations;
- pertes d'exploitation;
- certains intérêts débiteurs; et

- déploiement de son réseau.

La société compte utiliser le produit net du présent placement pour financer une partie de ces besoins. À l'issue du placement, OCI aura encore besoin de financement supplémentaire pour couvrir ces besoins tel que le prévoit le plan d'entreprise de la société.

Les dépenses en immobilisations futures prévues de la société sont fondées sur des estimations actuelles. Comme le coût de déploiement du réseau de la société et de l'exploitation de l'entreprise de celle-ci, ainsi que son aptitude à dégager des produits d'exploitation dépendront de divers facteurs, les coûts et produits d'exploitation réels peuvent varier de manière importante par rapport aux sommes prévues, et ces variations affecteront les besoins en capitaux futurs de la société.

Pour financer le plan d'entreprise de la société, OCI peut chercher à obtenir une marge de crédit de fond de roulement. La société ne dispose actuellement pas de marge de crédit de fond de roulement et pourrait ne pas être en mesure d'obtenir une telle marge, du moins à des conditions acceptables pour elle. L'absence de marge de crédit d'exploitation peut limiter l'aptitude de la société à satisfaire ses besoins de liquidités ou à réagir aux changements de tels besoins.

Si le coût du déploiement du réseau planifié de la société dépasse son estimation actuelle ou en cas d'augmentation importante de la demande des clients pour les services de la société sur ses marchés cibles, elle aura besoin d'un financement supplémentaire, éventuellement à un degré important. De plus, OCI continuera d'évaluer les possibilités de revenu supplémentaires et des initiatives stratégiques sur chacun de ses marchés cibles. À mesure que des débouchés importants se manifesteront, la société pourrait effectuer des investissements en immobilisations supplémentaires dans son réseau ou conclure des alliances ou des acquisitions stratégiques. La société s'attend à combler ses besoins de financement supplémentaires en mobilisant des capitaux propres ou en faisant des emprunts supplémentaires, en concluant des coentreprises avec des associés stratégiques, en empruntant dans le cadre de facilités de crédit futures ou par une combinaison de ces options. De plus, la société continue d'évaluer et de rechercher des débouchés intéressants pour mobiliser des capitaux propres supplémentaires en prévision des besoins de capitaux futurs. La société ne peut cependant donner aucune assurance que les conditions des billets 1997, que la facilité de crédit de Nortel proposée ou que toute autre facilité de crédit permettront à OCI de mobiliser suffisamment de capitaux d'emprunt additionnels. La société pourrait être limitée dans son aptitude à mobiliser des capitaux propres supplémentaires à l'étranger en raison des restrictions juridiques canadiennes qui limitent la portée de la propriété et du contrôle non canadiens des entreprises de télécommunication canadiennes et de leurs sociétés de portefeuille. Se reporter à la rubrique *Réglementation*. La société ne peut donner aucune assurance qu'elle réussira à mobiliser des fonds supplémentaires suffisants par emprunt ou par émission d'actions, ni que ces options, si elles existent, seront disponibles en temps opportun ou à des conditions acceptables pour elle. L'incapacité de mobiliser des fonds suffisants peut obliger OCI à retarder ou à abandonner certaines de ses expansions et de ses dépenses futures prévues, ce qui pourrait avoir un effet négatif important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la société et pourrait amener les activités de la société à en souffrir ou même à échouer.

Variabilité des résultats d'exploitation. En raison du moment de dépenses importantes associées au déploiement du réseau de la société, il est prévu que les résultats d'exploitation de la société pourraient varier d'une manière importante d'une période à l'autre. Cette variabilité pourrait avoir un effet négatif important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la société.

Mise en œuvre réussie du plan d'entreprise. Si la société ne réussit pas à exécuter sa stratégie en temps opportun ou de manière efficace, elle pourrait ne pas être en mesure de livrer concurrence avec succès sur ses marchés cibles. La stratégie d'entreprise de la société est complexe et suppose qu'OCI atteigne de nombreux objectifs. Pour mettre en œuvre le plan d'entreprise, la société doit :

- concevoir, déployer, exploiter et maintenir son réseau;
- entretenir des systèmes de soutien tels que le système de facturation et le système de service à la clientèle;
- faire passer les clients existants de la revente de ligne locale et de service interurbain au service du réseau axé sur un commutateur de la société;
- attirer et fidéliser des clients et du personnel qualifié;
- étendre sa présence commerciale sur les marchés existants et nouveaux;
- acquérir et intégrer des entreprises existantes qui contribuent à la stratégie de croissance de la société;
- mettre au point et offrir des services améliorés.

Si la société n'est pas en mesure d'atteindre ces objectifs, ses activités pourraient en souffrir ou même échouer. Se reporter à la rubrique *Activités — Stratégie d'entreprise*.

Expérience limitée. La société offre actuellement des services de téléphonie locale à ses clients principalement en revendant des services achetés à des ESLT. Pour le moment, OCI ne fournit que des services limités axés sur un commutateur aux clients dans un secteur de Toronto. La société déploie encore la première phase de son réseau et possède une expérience limitée de la conception, du déploiement et de l'exploitation d'un réseau de télécommunications. Se reporter à la rubrique *Activités de la société*. La société ne saurait garantir qu'elle pourra concevoir, déployer et exploiter efficacement le réseau ou que le réseau fonctionnera comme prévu. La société pourrait ne pas être en mesure de déployer son réseau dans les délais prévus, et une fois que le réseau est déployé, la société pourrait se heurter à des difficultés imprévues dans son exploitation et son entretien. Si la société n'est pas en mesure de mettre en œuvre sa conception selon une stratégie axée sur un commutateur, de déployer ou d'exploiter son réseau efficacement, ou si le réseau ne fonctionne pas comme prévu, les activités de la société pourraient en souffrir et même échouer.

Évolution rapide de la technologie. Le secteur des télécommunications subit des changements de technologie rapides et importants. La société ne peut pas prévoir l'effet de ces changements de technologie sur ses activités ni si ces changements obligeront OCI à consacrer plus de ressources pour développer son réseau que celles prévues actuellement. Tout changement de cette nature pourrait avoir un effet négatif important sur les activités de la société, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. Se reporter à la rubrique *Contexte de l'industrie et Activités de la société — Concurrence*.

Augmentation des taux d'attrition de la clientèle. La société ne peut pas garantir que ses clients continueront de lui acheter des services de téléphonie locale, d'interurbain ou d'autres services ou de lui acheter des services supplémentaires ou que les clients passeront sur son réseau conformément à son plan d'entreprise. OCI pourrait perdre des clients à la suite de campagnes de publicité nationales, de programmes de téléprospection, d'incitation aux clients ou de nouvelles technologies offertes par de grands concurrents, ainsi que pour d'autres raisons échappant à son contrôle. Une augmentation du taux d'attrition de la clientèle de la société pourrait avoir un effet négatif important sur l'activité, les résultats d'exploitation et la situation financière de la société.

Migration des clients. La société ne saurait garantir qu'elle sera en mesure de faire migrer ses clients des ESLT vers ses propres commutateurs de réseau comme le prévoit son plan d'entreprise. Les clients pourraient refuser le transfert sur le réseau de la société ou celle-ci pourrait rencontrer des difficultés techniques pour le faire. L'incapacité de transférer des clients sur les propres commutateurs de la société pourrait avoir un effet négatif important sur les activités de celle-ci, ses résultats d'exploitation et sa situation financière. Se reporter à la rubrique *Activités de la société — Migration des clients actuels*.

Pannes des systèmes informatiques de la société. L'exactitude et la rapidité de la facturation des clients est essentielle pour l'exploitation et la rentabilité futures de la société. Les activités de facturation et de recouvrement de la société dépendent de la collecte de sa part, ainsi que de la fourniture par les principaux fournisseurs d'OCI, de dossiers précis sur les données de communication. Si la société ne reçoit pas des dossiers de données de communication précis en temps opportun, ses activités, sa situation financière et ses résultats d'exploitation pourraient en être affectés de manière importante. De plus, le déploiement du réseau de la société soumettra le système de facturation et de gestion à d'importantes demandes. La société ne peut pas garantir que ses systèmes de facturation et de gestion suffiront pour lui assurer des capacités de facturation et d'autres capacités de traitement nécessaires précises et efficaces. La société pourrait ne pas déceler tous ses besoins d'information et de traitement, y compris les questions se rapportant au passage à l'an 2000, et pourrait ne pas être en mesure de mettre à niveau ses systèmes d'information comme il le faudrait. L'un ou l'autre de ces événements pourrait avoir un effet négatif important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la société. Se reporter à la rubrique *Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Conformité avec le passage à l'an 2000*.

La société est parvenue au stade final du développement et de l'essai de ses nouveaux systèmes d'information pour intégrer des facettes importantes de ses activités. Le développement et la mise en œuvre de ces systèmes dépend en partie de produits et de services provenant de fournisseurs tiers, sur lesquels la société n'a aucun contrôle. En outre, ces produits et ces services doivent être intégrés avec succès. L'incapacité de la société d'assurer la transition à ce nouveau système à temps, ou des problèmes imprévus avec ce nouveau système, pourraient avoir un effet négatif important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la société. Se reporter aux rubriques *Activités de la société — Réseau et Activités de la société — Systèmes d'information*.

Fiabilité des réseaux, services et matériel de fournisseurs tiers. La société n'offre que des services limités par son réseau, qui n'est actuellement exploité que dans la région de Toronto. À l'heure actuelle, OCI dépend presque entièrement d'entreprises axées sur des commutateurs, dont les ESLT, pour la commutation et la transmission du trafic des clients. Une fois que le déploiement de son réseau sera réalisé, la société continuera de compter sur des tiers pour des installations de transmission de fibres optiques pour le réseau. La société ne peut pas être sûre que les installations de commutation ou de transmission de tiers seront disponibles quand elle en aura besoin ou qu'elles le seront à des conditions acceptables.

Même si la société peut exercer un contrôle direct sur le service à la clientèle et le soutien qu'elle dispense, la plupart des services qu'elle offre actuellement sont assurés par l'entremise de tiers. Ces services sont tributaires de préjudice matériel, panne d'électricité, limites de capacité, défaillances de logiciels, infractions à la sécurité et d'autres facteurs qui peuvent entraîner des perturbations du service ou une limitation de la capacité pour les clients de la société. Même s'ils échappent au contrôle de la société, ces problèmes pourraient avoir un effet négatif important sur la confiance des clients et porter atteinte à la réputation d'OCI. De plus, la société a un contrat avec Nortel visant l'achat de commutateurs et de matériel électronique connexe pour permettre la réalisation du plan d'entreprise de la société, mais elle aura besoin d'ententes d'approvisionnement supplémentaires. Si la société ne parvient pas à conclure d'autres ententes d'approvisionnement nécessaires, ou s'il se produit certaines réductions ou encore certaines interruptions de l'approvisionnement ou des augmentations importantes des prix du matériel ou des services qui doivent être achetés à Nortel ou à d'autres fournisseurs, la société pourrait subir des perturbations dans le développement et l'expansion de son réseau ou l'exploitation de ses activités, ou engager des dépenses en immobilisations plus importantes que celles prévues. Ces dépenses accrues pourraient avoir un effet négatif important sur les activités, la situation financière et les résultats d'exploitation de la société.

Dépendance à l'égard des ESLT. La société offre un service local à certains clients qui utilisent des installations et des services loués ou achetés aux ESLT. Les ESLT sont les principaux concurrents de la société et dominent actuellement le marché des services locaux. Si les ESLT n'ont actuellement pas de droit d'exercer de la discrimination contre les entreprises telles qu'OCI par les tarifs ou les services qu'elles assurent, ou en ce qui concerne l'accès à leurs installations, la société est néanmoins vulnérable à des modifications d'entente de location et d'interconnexion avec les ESLT et à des modifications de la politique du CRTC. Les ESLT ne sont pas limitées dans la marge commerciale qu'elles peuvent exiger des ESLC pour certains services non essentiels et, par conséquent, elles peuvent livrer concurrence aux ESLC en utilisant certains services non essentiels en fonction du seul prix, si elles choisissent de le faire. L'aptitude de la société à offrir une connectivité améliorée à son réseau et à offrir des services d'acheminement des appels locaux obligera celle-ci à négocier ou à renouveler des contrats d'interconnexion avec des ESLT. Cela peut nécessiter beaucoup de temps, d'efforts et de frais, et ces contrats sont assujettis à la réglementation fédérale canadienne. La société peut ne pas être en mesure de négocier efficacement les ententes d'interconnexion nécessaires. Se reporter à la rubrique *Réglementation*.

Conformité avec le passage à l'an 2000. Beaucoup de programmes informatiques reposent sur l'utilisation de deux chiffres, plutôt que de quatre, pour définir l'année applicable. Cela pose un problème à la fin du siècle, parce que ces programmes pourraient ne pas reconnaître une date comportant les chiffres « 00 » comme l'an 2000. Par ricochet, cela pourrait entraîner d'importantes pannes de systèmes ou erreurs de calcul, ce qu'on désigne généralement comme le problème du passage à l'an 2000. Les programmes qui effectuent les opérations arithmétiques font des comparaisons ou trient des zones de dates et pourraient ne pas produire de résultats exacts avec l'entrée pour une date de l'an 2000. Le problème du passage à l'an 2000 pourrait entraîner des erreurs de calcul et des pannes de système susceptibles de nuire à l'exploitation de la société. Ces pannes de système pourraient découler de problèmes du passage à l'an 2000 dans les systèmes d'application de l'entreprise de la société, ou de systèmes d'infrastructure dans les locaux de la société qui utilisent les technologies à microcontrôleur intégré, telles que les systèmes de chauffage et de climatisation, les ascenseurs, les alarmes et d'autres. La société ne saurait garantir qu'elle a cerné avec succès tous les problèmes du passage à l'an 2000 et aucune assurance n'est donnée qu'elle sera en mesure de mettre en œuvre les mesures correctives nécessaires en temps opportun. Si OCI ne parvient pas à cerner et à corriger les problèmes du passage à l'an 2000 dans des systèmes critiques, cela pourrait avoir un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de la société. Se reporter à la rubrique *Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation — Conformité avec le passage à l'an 2000*.

Disponibilité et état des lignes téléphoniques. L'aptitude de la société à offrir des services PSL à ses clients dépend de la qualité, de l'état matériel, de la disponibilité et de l'entretien des lignes téléphoniques passées sous le contrôle des ESLT. La direction croit que l'état actuel des lignes téléphoniques pourrait dans certains cas ne pas être adéquat pour permettre à OCI de mettre pleinement en œuvre de tels services. De plus, les ESLT pourraient ne pas

continuer à maintenir les lignes téléphoniques dans un état qui permettra à OCI d'assurer une application efficace de tels services à plus long terme. Les ESLT peuvent, à un moment donné, prétendre que leurs installations ne sont pas de qualité suffisante pour permettre à la société de mettre en œuvre et d'exploiter pleinement des services d'ESL, même si cette affirmation pouvait bien gêner leurs propres initiatives portant sur une technologie DSL similaire. En outre, le service des ESLT dans certaines régions peut reposer sur des technologies autres que celles des lignes d'abonnés et, en pareils cas, la technologie DSL peut ne pas être une option disponible pour la société pour la prestation de ses services. Une incapacité de s'en remettre à la technologie DSL pour offrir les services actuels et futurs prévus pourrait avoir un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de la société.

Interférence ou prétention d'interférence. Toutes les technologies du transport déployées sur les lignes téléphoniques en cuivre pourraient interférer avec d'autres technologies de transport sur des lignes téléphoniques en cuivre, ou pourraient faire l'objet d'interférence de ces autres technologies. La direction croit que les technologies DSL, comme d'autres technologies de transport, n'interfèrent pas avec les services téléphoniques existants, et qu'un plan fonctionnel qui tient compte de toutes les technologies pourrait être mis en œuvre de manière modulable auprès des ESLT à l'aide des principes d'ingénierie existants. La direction croit que plusieurs initiatives sont en cours pour établir des normes et des principes nationaux pour le déploiement de technologies DSL qui, entre autre, visent à contenir ces interférences dans des limites acceptables, et que les technologies DSL de la société peuvent être déployées uniformément avec ces normes en évolution. Néanmoins, les ESLT pourraient prétendre que le potentiel d'interférence leur permet de limiter ou de retarder le déploiement, de services DSL par la société, malgré le fait que cela pourrait aussi compromettre leur propre déploiement de services semblables. L'interférence pourrait nuire à la performance des services d'OCI ou rendre la société incapable d'offrir ces services sur des lignes choisies. Des procédures pour résoudre le problème d'interférence entre des entreprises concurrentielles et les ESLT sont encore en cours d'élaboration, et ces procédures pourraient ne pas être efficaces. La société peut ne pas être en mesure de négocier avec succès des procédures de résolution des interférences avec les ESLT. En outre, les ESLT pourraient faire des réclamations concernant l'interférence ou prendre unilatéralement des mesures pour résoudre les problèmes d'interférence au détriment des services de la société. Le CRTC pourrait aussi, en réponse aux prétentions d'interférence, instaurer des mesures favorisant les ESLT, plutôt que leurs nouveaux concurrents. L'interférence ou les prétentions d'interférence, si elles sont généralisées, pourraient avoir un effet négatif important sur la rapidité de déploiement des réseaux de la société et sur la réputation, l'image de marque, la qualité du service ainsi que la satisfaction et la fidélisation des clients de la société dans son ensemble.

Absence de droit de vote. Les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote ne confèrent pas le droit de voter, sauf dans les circonstances qu'impose la loi. Les porteurs d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote ne sont pas habiles à voter pour l'élection des administrateurs ou à voter sur la plupart des questions nécessitant l'approbation des actionnaires. Se reporter à la rubrique *Description du capital-actions*.

Influence à l'égard de toute question nécessitant l'approbation des actionnaires. Les membres de la haute direction, les administrateurs et les principaux actionnaires de la société contrôlent environ 51 % des actions de catégorie A comportant droit de vote, compte tenu de l'exercice des bons de souscription spéciaux. Cette concentration de la propriété pourrait retarder, dissuader ou empêcher des mesures qui pourraient autrement entraîner un changement de contrôle, et pourrait avoir un effet négatif important sur le cours des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Se reporter aux rubriques *Principaux actionnaires* et *Description du capital-actions*.

Restrictions de la propriété étrangère. En vertu de la *Loi sur les télécommunications*, la filiale d'exploitation de la société ne peut pas être exploitée comme entreprise canadienne pour offrir des services commutés locaux au Canada, à moins d'appartenir à des Canadiens et d'être contrôlée par des Canadiens. Pour être une entreprise appartenant à des Canadiens, au plus 20 % des membres du conseil d'administration de la société peuvent être des non-Canadiens, et au plus 20 % des actions comportant droit de vote de la société doivent appartenir en propriété réelle à des non-Canadiens. De plus, comme OCI Communications Inc. est une société de portefeuille mère non exploitée détenant une entreprise canadienne, au plus 33 ⅓ % des actions comportant droit de vote d'OCI Communications Inc. peuvent appartenir en propriété réelle à des non-Canadiens. Ces restrictions liées à la propriété canadienne peuvent limiter l'aptitude de la société à mobiliser des fonds propres à l'extérieur du Canada à l'avenir. Même si la direction croit que la société est en conformité avec les lois applicables, rien ne saurait garantir qu'une détermination future par le CRTC ou des événements échappant au contrôle de la société n'auront pas pour résultat qu'OCI cesse de se conformer aux lois pertinentes. Si cela devait arriver, l'aptitude de la filiale d'exploitation à exploiter une entreprise canadienne sous le régime de la *Loi des télécommunications* pourrait être compromise, et les

activités de la société pourraient en être affectés de manière importante. Si la société devient l'objet de procédures concernant la conformité avec les lois pertinentes, elle pourrait en être affectée de manière importante, même si OCI obtient ultimement gain de cause dans une telle procédure. Se reporter à la rubrique *Réglementation*.

Dilution immédiate. Le prix d'offre sera nettement plus élevé que l'actif corporel net par action des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote en circulation. Par conséquent, une dilution immédiate et importante s'ensuivra. De plus, la société a émis des options visant l'acquisition d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à des prix nettement inférieurs au prix d'offre. Il pourrait y avoir une dilution supplémentaire si les porteurs de ces options d'achat d'actions, qu'elles soient en circulation actuellement ou qu'elles soient accordées par la suite, lèvent leurs options. Se reporter à la rubrique *Dilution*.

Absence de marché public antérieur pour la négociation des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Avant la présente émission, il n'existait aucun marché public pour la négociation des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, et rien ne saurait garantir qu'un marché public actif pour la négociation de telles actions se formera ou durera après la présente émission. Le prix d'offre dans le cadre du premier appel public à l'épargne sera fixé par négociation entre OCI et les preneurs fermes et pourrait ne pas être indicateur du cours des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote après la présente émission.

Le cours des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote pourrait être instable. Le cours de actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote pourrait faire l'objet de grandes fluctuations en réponse à certains facteurs touchant la société et ses concurrents. De plus, ces dernières années, le marché boursier a connu des fluctuations extrêmes de prix et de volumes. Ces fluctuations ont eu un effet important sur le cours de nombreuses sociétés de croissance émergentes, souvent sans aucun lien avec le rendement de l'exploitation de ces entreprises. Ces fluctuations boursières pourraient avoir un effet négatif important sur le cours des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

Réglementation gouvernementale importante. Le réseau de la société et la prestation de services commutés et par ligne privée font l'objet d'une importante réglementation du gouvernement et de l'industrie. Le secteur des télécommunications en général et le marché des services commutés locaux en particulier font l'objet d'importants changements de la réglementation et d'une incertitude considérable. Les modifications judiciaires ou législatives ou de la réglementation ou encore d'autres activités reliées à la réglementation à l'avenir pourraient avoir un effet négatif important sur l'activité, la situation financière et les résultats d'exploitation de la société. Se reporter à la rubrique *Réglementation*.

Changement de valeur du dollar canadien. Pour les fins de l'information financière, tout changement de valeur du dollar canadien par rapport au dollar américain pendant une période comptable donnée entraînerait une perte ou un gain de change sur la conversion de liquidités ou de quasi-espèces américaines, et une perte ou un gain de change reporté sur une conversion en dollars canadiens d'effets monétaires à long terme libellés en dollars américains. Par conséquent, le bénéfice déclaré de la société pourrait fluctuer de manière importante à la suite de pertes ou de gains de change et de l'amortissement de pertes ou de gains reportés. Les modifications du cours du change pourraient avoir un effet négatif important sur la société et son aptitude à effectuer des paiements sur ses titres d'emprunt établis en dollars américains. Se reporter à la rubrique *Certaines dettes*.

Obligation de respect de certains critères de liquidité pour des dividendes. OCI Communications Inc. est une société de portefeuille sans activité opérationnelle propre. Les actions en circulation dans sa filiale d'exploitation représentent le seul actif important d'OCI Communications Inc. Par conséquent, les distributions se rapportant à sa participation dans la filiale provenant du bénéfice net et de la marge brute d'autofinancement dégagés par cette filiale sont la seule source de fonds pour le paiement des intérêts et du capital de sa dette en cours. La société s'attend à ce que sa filiale conserve son bénéfice et sa marge brute d'autofinancement et l'utilise dans son exploitation, y compris pour son propre service de la dette. Se reporter à la rubrique *Politique en matière de dividende*.

Conditions rattachés aux dettes. Les conditions des titres de créance actuels de la société contiennent, et des titres de créance futurs pourraient contenir, un certain nombre de dispositions importantes. Ces limites pourraient avoir un effet négatif important sur l'activité, la situation financière et les résultats d'exploitation de la société. De plus, si la société ne se conforme pas à une de ces dispositions, les créanciers peuvent devancer le remboursement de la dette, et les activités de la société pourraient en souffrir, voire échouer. Se reporter à la rubrique *Description de certaines dettes*.

Absence de dividendes en espèces. La société ne compte pas verser de dividendes en espèces sur ses actions de catégorie A comportant droit de vote et sur ses actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote

dans un avenir prévisible. La société compte actuellement conserver le bénéfice pour le réinvestir dans l'entreprise et rembourser sa dette. En outre, les conditions de certains titres de créance existants contiennent, et les titres de créance futurs pourraient contenir, des restrictions concernant l'aptitude de la société à verser des dividendes ou à effectuer des distributions. La société ne prévoit pas actuellement effectuer des distributions à l'égard de son capital-actions. Cependant, si cette décision devait être prise, rien ne saurait garantir que les filiales de la société généreront une marge brute d'autofinancement suffisante pour le paiement ou la distribution d'un tel dividende. Se reporter aux rubriques *Politique en matière de dividende* et *Description de certaines dettes*.

Dépendance à l'égard du personnel. La direction croit que le succès de la société dépend des aptitudes et des efforts continus de sa direction, en particulier les membres de son équipe de haute direction, y compris ses conseillers en matière de vente et de commercialisation. La perte des services d'une de ces personnes pourrait avoir un effet négatif important sur les activités, les résultats d'exploitation et la situation financière de la société. Le succès de la société dépendra aussi de l'aptitude de celle-ci à trouver, à embaucher et à garder dans ses rangs des collaborateurs additionnels très compétents en gestion, en vente, en commercialisation, en service à la clientèle et en technique. La demande de personnel qualifié ayant une expérience des télécommunications est forte, et la concurrence autour de ces services est intense. La société a récemment engagé un nouveau président et chef de la direction. OCI ne saurait garantir que ce nouveau cadre supérieur réussira efficacement à gérer la société ou collaborera avec succès avec l'équipe de direction existante. La société s'attend à ce que le chef de la direction actuel continue d'assumer une fonction de cadre supérieur après l'entrée en fonctions de ce nouveau dirigeant, mais ne saurait garantir qu'il le fera ou qu'il effectuera une transition ordonnée au nouveau dirigeant. L'impossibilité de conserver les services du chef de la direction actuel après l'arrivée du nouveau dirigeant pourrait avoir un effet négatif important sur l'activité, la situation financière et les résultats d'exploitation de la société. Se reporter à la rubrique *Direction — Administrateurs, membres de la haute direction et conseillers*.

Industrie extrêmement concurrentielle. La société évolue dans un environnement extrêmement concurrentiel. OCI ne détient une part de marché importante dans aucun des marchés au sein desquels elle évolue et relève une concurrence intense sur l'ensemble de ses marchés entourant ses services existants et planifiés de la part des ESLT, des câblodistributeurs, des fournisseurs de services interurbains, des entreprises de transmission de données, des fournisseurs de services sans fil, de nouvelles ESLC, et des revendeurs Centrex et autres. La plupart des concurrents actuels et potentiels de la société ont des antécédents d'exploitation plus longs dans le secteur des télécommunications et des ressources financières, de commercialisation, techniques, humaines, en matière de réglementation et autres nettement supérieures à celles d'OCI. La direction croit que la décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale du CRTC accélérera la concurrence sur tous les types de service commutés locaux que les ESLT dominent actuellement et s'attend à ce que la concurrence s'intensifie à mesure que les concurrents cherchent à obtenir des parts de marché à croissance limitée. Sur chacun des marchés que la société se propose de servir, le principal concurrent d'OCI sera l'ESLT desservant cette région ou, éventuellement, un autre ESLT cherchant à livrer concurrence dans cette région. Les ESLT entretiennent des relations de longue date avec leurs clients et, jusqu'à tout récemment, bénéficiaient d'un monopole dans la prestation de services commutés locaux. De plus, les ESLT disposent de ressources dépassant celles de la société. OCI pourrait ne pas être en mesure d'offrir avec succès des services en concurrence avec les ESLT. Se reporter à la rubrique *Activités de la société — Concurrence*.

Déclarations prospectives. Certaines déclarations au sujet de la société et du secteur des télécommunications sous les rubriques *Sommaire*, *Facteurs de risque*, *Emploi du produit*, *Description de certaines dettes*, *Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation* et *Activités de la société* et ailleurs dans le présent prospectus sont des déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives comprennent, notamment, des déclarations au sujet des plans, des objectifs, des attentes, des intentions et des hypothèses de la société, ainsi que d'autres déclarations dans le présent prospectus qui ne sont pas des faits historiques. Utilisés dans ce prospectus, les mots *estimer*, *projeter*, *croire*, *prévoir*, *compter*, *planifier*, *s'attendre* et d'autres expressions similaires servent généralement à qualifier des déclarations prospectives. Comme ces déclarations prospectives comportent des risques et des incertitudes, y compris ceux décrits sous la rubrique *Facteurs de risque*, les résultats réels pourraient différer de manière importante de ceux exprimés ou implicites dans ces déclarations prospectives. La société fait une mise en garde qu'on ne saurait accorder une foi indue à ces déclarations prospectives. Ces déclarations prospectives ne sont valables qu'à la date du présent prospectus. La société ne prend aucun engagement de publier des révisions de ces déclarations prospectives tenant compte de nouvelles informations, d'événements futurs ou autrement.

DILUTION

Le tableau qui suit présente le montant de l'excédent du prix des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote de ● \$ sur l'actif corporel net consolidé des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote au 31 août 1999, compte tenu de l'émission des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, de l'exercice des bons de souscription spéciaux et de la conversion de toutes les actions privilégiées de série 1 et de série 2 en circulation.

			Par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote
Prix d'offre			● \$
Actif corporel net avant le placement ⁽¹⁾	●	\$	
Augmentation de l'actif corporel net résultant du placement	●	\$	
Actif corporel net pro forma compte tenu du placement ⁽²⁾			● \$
Dilution pour le souscripteur			● \$
Pourcentage de dilution par rapport au prix d'offre			● %

1) L'actif corporel net par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote représente l'avoir des actionnaires en date du 31 août 1999, divisé par le nombre d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote et de titres convertibles en actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote en circulation à cette date.

2) Déduction faite de la part proportionnelle de la société des frais estimatifs du présent placement et de la rémunération devant être versée aux preneurs fermes. Se reporter à la rubrique *Mode de placement*.

Si les bons de souscription de billets émis dans le cadre de l'émission des billets 1997 avaient été exercés au 31 août 1999, l'actif corporel net pro forma par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote, compte tenu du présent placement, aurait été de ● \$, ce qui représente une dilution immédiate pour les nouveaux épargnants de ● \$ par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote et une augmentation immédiate de l'actif corporel net pour les actionnaires existants de ● \$ par action subalterne de catégorie B ne comportant pas droit de vote attribuable au présent placement.

POLITIQUE EN MATIÈRE DE DIVIDENDE

À ce jour, la société n'a versé aucun dividende à ses actionnaires. La société compte conserver ses bénéfices et ne prévoit actuellement pas de verser des dividendes en espèces.

CONTRATS IMPORTANTS

Sauf les contrats conclus dans le cours normal de ses activités, les seuls contrats ou autres engagements contractuels importants conclus par la société ou en son nom dans les deux ans qui ont précédé la date du présent prospectus sont les suivants :

- a) la convention de prise ferme décrite sous la rubrique *Mode de placement*;
- b) la convention d'achat de titres datée du 31 décembre 1997 entre la société et les acquéreurs des billets 1997;
- c) la convention de bons de souscription datée du 31 décembre 1997 entre la société et les porteurs des bons de souscription de billets de la société;
- d) la sollicitation de consentement datée du 6 avril 1999 entre la société, sa filiale d'exploitation et les porteurs des billets 1997 et les bons de souscription de billets;
- e) la convention d'achat datée du 1^{er} mars 1999 entre la société et Nortel; et
- f) la lettre d'engagement visant une facilité de crédit de vendeur datée du 25 août 1999 entre la société et Nortel.

Des exemplaires de ces conventions ou de leurs dispositions pertinentes peuvent être consultés au siège social de la société durant les heures normales d'ouverture pendant la durée du placement et une période de 30 jours par la suite.

PROMOTEUR

Roger Abbiss, membre du conseil d'administration, a pris l'initiative de fonder et de structurer la société et, à ce titre, il peut être considéré comme un *promoteur* de la société au sens donné à cette expression dans certaines lois sur les valeurs mobilières de certaines provinces du Canada. Une description de la nature et de la relation entre M. Abbiss et la société, ainsi que des éléments d'actif, des services et des autres contreparties échangés ou qui doivent être échangés entre M. Abbiss et la société, figure sous la rubrique *Opérations avec une partie liée*.

QUESTIONS D'ORDRE JURIDIQUE

Certaines questions d'ordre juridique se rapportant à l'émission d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote seront tranchées, pour le compte de la société, par Wildeboer Rand Thomson Apps & Dellelce, et pour le compte des preneurs fermes par Blake, Cassels & Graydon. Perry Dellelce, associé de Wildeboer Rand Thomson Apps & Dellelce, est administrateur de la société. Les associés de Wildeboer Rand Thomson Apps & Dellelce sont directement ou indirectement propriétaires réels, en tout, de moins de ● % des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote en circulation.

VÉRIFICATEURS, AGENT CHARGÉ DE LA TENUE DES REGISTRES ET AGENT DES TRANSFERTS

Les vérificateurs de la société sont Deloitte & Touche s.r.l., comptables agréés, Toronto (Ontario).

L'agent chargé de la tenue des registres et agent des transferts des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote est CIBC Mellon Trust Company of Canada à son principal bureau à Toronto (Ontario).

DROITS DE RÉOLUTION ET SANCTIONS CIVILES

Les lois établies par diverses autorités législatives au Canada confèrent à l'acquéreur un droit de résolution qui ne peut être exercé que dans les deux jours suivant la réception du prospectus et des modifications. Ces lois permettent également à l'acquéreur de demander la nullité ou, dans certains cas, des dommages-intérêts par suite d'opérations de placement effectuées avec un prospectus contenant des informations fausses ou trompeuses ou par suite de la non-transmission du prospectus. Toutefois, ces diverses actions doivent être exercées dans des délais déterminés. On se reportera aux dispositions applicables et on consultera éventuellement un conseiller juridique.

GLOSSAIRE

ADSL — ligne d'abonné numérique asymétrique; technologie DSL qui est asymétrique puisqu'elle offre une plus grande largeur de bande vers l'aval, du bureau de prestataire de services de réseau au client, que vers l'amont du client au central.

ADSL lite — version simplifiée de la technologie ADSL qui ne nécessite pas l'installation d'équipement dans les locaux du client.

Autocommutateur privé — tronçon d'autocommutateur privé — système de commutation dans un immeuble de bureaux qui permet d'acheminer les appels extérieurs directement à une personne plutôt que de passer par un central.

Central — centre de commutation ou installation centrale de commutation d'une entreprise.

Centrex — système de commutation situé dans le central d'une ESL qui permet d'acheminer des communications provenant de l'extérieur directement à un particulier plutôt que par un central. Centrex reproduit les fonctions et les services d'un autocommutateur privé.

Co-implantation — aptitude d'une ESLC à raccorder son réseau aux centraux des ESLT. La co-implantation physique a lieu lorsque l'ESLC place son matériel dans le central de l'ESLT.

Commutateur — ordinateur complexe qui accepte des instructions d'un interlocuteur sous forme d'un numéro de téléphone indiquant au commutateur où acheminer l'appel.

Commuté — se dit d'un type de communication établie par une connexion d'un circuit de commutation utilisant le réseau commuté public.

CRTC — Commission de la radiodiffusion et des télécommunications canadienne, autorité indépendante du gouvernement fédéral responsable de la réglementation des télécommunications et de la radiodiffusion au Canada.

Décision sur l'accès au bâtiment — décision Telecom du CRTC 99-10, *Emplacement du point de démarcation pour le câblage intérieur dans les immeubles multi-locataires et questions connexes*, la décision du CRTC datée du 6 août 1999 qui établit les lignes directrices pour l'accès par les entreprises à des immeubles multi-locataires.

Décision sur l'application du règlement par plafonnement des prix — décision Telecom CRTC 97-9, *Réglementation par plafonnement des prix et questions connexes*, la décision du CRTC datée du 1^{er} mai 1997 qui a adopté une forme de réglementation par plafonnement des prix des ESLT.

Décision sur la concurrence dans le marché de la téléphonie locale — décision Telecom CRTC 97-8, *Concurrence locale*, la décision du CRTC datée du 1^{er} mai 1997 qui a ouvert le marché des services de télécommunications locales du Canada à la concurrence sur la base de commutateur à partir de janvier 1998.

DSL — ligne d'accès numérique, technologie de ligne d'accès local qui permet d'acheminer de multiples formes de données, de téléphonie et de vidéo par un circuit local entre le central d'un prestataire de services réseau et le client.

Entreprise — prestataire canadien de services de télécommunications basé sur les installations.

ESL — entreprise de services locaux.

ESLC — entreprise de service local concurrentielle qui offre des connexions pour les services de téléphonie et de transmission de données en concurrence avec les ESLT.

ESLT — l'entreprise de services locaux titulaire qui, avant l'ouverture de la concurrence dans le secteur canadien des télécommunications, avait un monopole sur les services de télécommunications locaux et interurbains dans une région donnée du Canada.

FAC — fournisseur d'accès concurrentiel qui offre un accès exclusif, des lignes privées et des services de transmission de données.

FCC — Federal Communications Commission des États-Unis.

FDDI — interface auto-électronique de données à mode réparti, utilisée avec les réseaux à anneaux à jetons à fibres optiques; comportant un anneau double contrarotatif, ayant chacun une capacité de transmission de données de 100 millions de bits par seconde.

FSI — fournisseur de services Internet.

HDSL — ligne d'abonné numérique à grand débit; technologie DSL symétrique en ce sens qu'elle offre la même capacité vers l'aval et vers l'amont.

Intranet — réseau privé qui utilise les logiciels et les normes Internet.

Lignes d'abonnés — connexion physique entre les locaux du client et le central de l'ESL composée principalement de fils de cuivre.

Lignes privées exclusives — circuits qui ont des points de départ et autres dans une même circonscription. Pour la transmission de données, les lignes privées offrent une connexion continue entre deux utilisateurs.

MTA — mode de transfert asynchrone; technologie de commutation qui permet de regrouper le trafic téléphonique, de transmission de données, d'images et vidéo en cellules de taille égale pour une transmission à grande vitesse par un circuit d'accès.

PP — point de présence d'un prestataire de services interurbains, qui est le lieu physique où l'interconnexion entre les réseaux du prestataire de services interurbains et de l'ESL s'effectue.

R-ADSL — ligne d'abonné à débit adapté, technologie DSL qui fonctionne à des débits de transmission selon la technologie DSL semblable à la ADSL, mais qui s'ajuste à diverses longueurs et qualités de ligne d'abonné.

Réseau d'infrastructure — la principale voie de transmission pour l'interconnexion du réseau.

Réseau étendu (WAN) — réseau dispersé géographiquement.

Réseau privé virtuel (RPV) — raccordement privé qui envoie le trafic de données privées par un réseau commuté public ou partagé tel qu'Internet.

RNIS — réseau numérique à intégration de services, offre une connectivité numérique de bout en bout pour la transmission simultanée de la téléphonie et de données selon des normes définies à l'échelle internationale et utilisées pour accéder à Internet.

Services à relais de trame — service de transmission de données à grande vitesse pour les communications commutées informatiques entre ordinateurs.

T-1 — ligne à 1,544 million de bits par seconde

Technologie SONET — réseau optique synchrone, norme de transmission à fibres optiques à ultra haute vitesse pour des réseaux de transmission numérique de grande échelle basés sur des fibres optiques.

TNL — transférabilité de numéro local, qui permet au client de recevoir des services locaux de différentes ESL sans changer de numéro de téléphone.

INDEX DES ÉTATS FINANCIERS

Page

OCI Communications Inc.

Rapport des vérificateurs	F-2
Bilans consolidés	F-4
États consolidés des résultats et du déficit	F-5
États consolidés des flux de trésorerie	F-6
Notes complémentaires	F-7
 Avis au lecteur	 F-15
Bilan consolidé pro forma au 30 juin 1999	F-16
État consolidé pro forma des résultats de la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999	F-17
Notes complémentaires — 30 juin 1999	F-18
 Avis au lecteur	 F-20
État consolidé pro forma des résultats de l'exercice terminé le 30 septembre 1998	F-21
Notes complémentaires	F-22

1108108 Ontario Inc. (« Pathway »)

Rapport de mission d'examen — 30 juin 1999	F-23
Bilan consolidé au 30 juin 1999	F-25
État consolidé des résultats et des bénéfices non répartis	F-26
État consolidé des flux de trésorerie	F-27
Notes complémentaires — 30 juin 1999	F-28
 Rapport des vérificateurs	 F-32
Bilan	F-34
État des bénéfices non répartis	F-35
État des résultats	F-36
État de l'évolution de la situation financière	F-37
Notes complémentaires	F-38

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires
d'OCI Communications Inc.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)

Nous avons vérifié les bilans consolidés d'OCI Communications Inc. (auparavant « Optel Communications Inc. ») aux 30 septembre 1998 et 1997 et les états consolidés des résultats et du déficit et des flux de trésorerie de chacun des trois exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 1998. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur nos vérifications.

Nos vérifications ont été effectuées conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers consolidés présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la Société aux 30 septembre 1998 et 1997 ainsi que les résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour chacun des trois exercices compris dans la période de trois ans terminée le 30 septembre 1998 selon les principes comptables généralement reconnus.

Toronto (Ontario)
Le 4 décembre 1998

Comptables agréés

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
Bilans consolidés	F-4
États consolidés des résultats et du déficit	F-5
États consolidés des flux de trésorerie	F-6
Notes complémentaires	F-7

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
BILANS CONSOLIDÉS

	30 juin 1999	30 septembre	
	(non vérifié)	1998	1997
ACTIF			
ACTIF À COURT TERME			
Encaisse et placements à court terme	43 639 781 \$	27 276 786 \$	114 139 \$
Débiteurs	7 157 699	8 024 082	4 550 940
Charges payées d'avance et dépôts	4 741 922	867 877	438 169
	<u>55 539 402</u>	<u>36 168 745</u>	<u>5 103 248</u>
CHARGES REPORTÉES (déduction faite de l'amortissement cumulé de 2 995 448 \$; 1 603 536 \$ en 1998; 419 887 \$ en 1997) . .	2 334 831	2 217 159	832 201
IMMOBILISATIONS (note 3)	9 734 823	2 306 063	867 425
IMMOBILISATIONS EN VERTU D'UN CONTRAT DE			
LOCATION-ACQUISITION (note 4)	—	—	466 951
ÉCART D'ACQUISITION (note 5)	1 113 015	—	—
	<u>68 722 071 \$</u>	<u>40 691 967 \$</u>	<u>7 269 825 \$</u>
PASSIF			
PASSIF À COURT TERME			
Créditeurs et charges à payer	10 497 225 \$	6 146 313 \$	2 885 336 \$
Dépôts de clients	25 438	46 014	63 734
Produits comptabilisés d'avance	—	2 094 539	1 117 749
Emprunts auprès d'un actionnaire — tranche à court terme (note 6)	—	—	1 342 116
Emprunts exigibles — tranche à court terme (note 7)	—	—	548 434
Obligations en vertu de contrats de location-acquisition — tranche à court terme (note 8)	—	—	202 212
	<u>10 522 663</u>	<u>8 286 866</u>	<u>6 159 581</u>
EMPRUNTS AUPRÈS D'UN ACTIONNAIRE (note 6)	—	—	3 057 442
EFFETS DE PREMIER RANG À PAYER (note 9)	59 237 083	51 262 368	—
OBLIGATIONS EN VERTU D'UN CONTRAT DE LOCATION- ACQUISITION (note 8)	—	—	21 063
	<u>69 759 746</u>	<u>59 549 234</u>	<u>9 238 086</u>
CAPITAUX PROPRES NÉGATIFS			
Capital-actions (note 10)	4 974 875	4 957 125	4 948 125
Bons de souscription spéciaux (note 10)	33 332 719	—	—
Déficit	(39 345 269)	(23 814 392)	(6 916 386)
	<u>(1 037 675)</u>	<u>(18 857 267)</u>	<u>(1 968 261)</u>
	<u>68 722 071 \$</u>	<u>40 691 967 \$</u>	<u>7 269 825 \$</u>

AU NOM DU CONSEIL

(signé) PERRY N. DELLELCE
Administrateur

(signé) STEPHEN R. COXFORD
Administrateur

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
ÉTATS CONSOLIDÉS DES RÉSULTATS ET DU DÉFICIT

	Périodes de neuf mois terminées les 30 juin		Exercices terminés les 30 septembre		
	1999 (non vérifié)	1998 (non vérifié)	1998	1997	1996
PRODUITS	32 683 434 \$	22 482 314 \$	31 693 882 \$	12 974 782 \$	1 393 214 \$
COÛT DES SERVICES	24 302 657	16 696 212	23 552 573	10 014 628	1 248 653
MARGE BRUTE	8 380 777	5 786 102	8 141 309	2 960 154	144 561
CHARGES					
Frais généraux, de vente et d'administration	15 819 395	10 174 282	14 172 647	6 701 909	1 455 448
Amortissement	2 076 023	1 212 654	1 873 652	653 107	103 351
Intérêts débiteurs	6 148 587	4 542 087	6 463 784	568 714	236 525
Frais de financement	994 167	3 711 629	3 792 640	—	—
	25 038 172	19 640 652	26 302 723	7 923 730	1 795 324
PERTE D'EXPLOITATION DE LA PÉRIODE	(16 657 395)	(13 854 550)	(18 161 414)	(4 963 576)	(1 650 763)
AUTRES PRODUITS					
Intérêts créditeurs	1 126 518	889 306	1 263 408	—	—
PERTE NETTE DE LA PÉRIODE .	(15 530 877)	(12 965 244)	(16 898 006)	(4 963 576)	(1 650 763)
DÉFICIT, AU DÉBUT	(23 814 392)	(6 916 386)	(6 916 386)	(1 952 810)	(302 047)
DÉFICIT, À LA FIN	<u>(39 345 269)\$</u>	<u>(19 881 630)\$</u>	<u>(23 814 392)\$</u>	<u>(6 916 386)\$</u>	<u>(1 952 810)\$</u>
PERTE PAR ACTION, NON DILUÉE (note 11)	<u>(1,64)\$</u>	<u>(1,37)\$</u>	<u>(1,79)\$</u>	<u>(0,76)\$</u>	<u>(0,50)\$</u>
NOMBRE MOYEN PONDÉRÉ D'ACTIONS EN CIRCULATION .	<u>9 469 026</u>	<u>9 433 238</u>	<u>9 441 556</u>	<u>6 543 866</u>	<u>3 314 174</u>

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
ÉTATS CONSOLIDÉS DES FLUX DE TRÉSORERIE

	Périodes de neuf mois terminées les 30 juin		Exercices terminés les 30 septembre		
	1999	1998	1998	1997	1996
	(non vérifié)	(non vérifié)			
RENTRÉES (SORTIES) NETTES LIÉES AUX ACTIVITÉS SUIVANTES					
EXPLOITATION					
Perte nette de la période	(15 530 877)\$	(12 965 244)\$	(16 898 006)\$	(4 963 576)\$	(1 650 763)\$
Élément sans incidence sur l'encaisse					
Amortissement	2 076 023	1 212 654	1 873 652	653 107	103 351
	(13 454 854)	(11 752 590)	(15 024 354)	(4 310 469)	(1 547 412)
Variations des éléments hors caisse du fonds de roulement					
Débiteurs	946 740	(1 433 104)	(3 473 142)	(3 524 336)	(1 010 853)
Charges payées d'avance et dépôts	(3 874 045)	(429 361)	(429 708)	(326 806)	(109 433)
Créditeurs et charges à payer	4 276 209	1 369 655	3 260 977	1 604 327	1 193 916
Dépôts de clients	(20 576)	4 267	(17 720)	45 866	13 932
Produits comptabilisés d'avance	(2 094 539)	(1 117 749)	976 790	864 669	253 080
	(14 221 065)	(13 358 882)	(14 707 157)	(5 646 749)	(1 206 770)
FINANCEMENT					
Émission d'effets de premier rang	7 974 715	50 212 499	51 262 368	—	—
Émission d'actions ordinaires	17 750	7 000	9 000	2 500 000	2 447 785
Émission de bons de souscription spéciaux . . .	32 707 719	—	—	—	—
(Remboursement) produit des emprunts contractés auprès d'un actionnaire	—	(4 399 558)	(4 399 558)	4 399 558	(129 292)
(Remboursement) produit des emprunts exigibles	—	—	(548 434)	(1 160 148)	1 598 671
(Diminution) augmentation des obligations en vertu de contrats de location-acquisition . . .	—	(223 275)	(223 275)	158 863	48 310
	40 700 184	45 596 666	46 100 101	5 898 273	3 965 474
INVESTISSEMENT					
Acquisition d'immobilisations	(8 195 301)	(982 982)	(1 667 040)	(1 280 953)	(358 266)
Actifs nets acquis (note 5)	(5 654)	—	—	—	—
Décassements nets liés à l'acquisition (note 5)	(488 015)	—	—	—	—
Augmentation des charges reportées	(1 427 154)	(2 088 682)	(2 563 257)	(980 796)	(271 291)
	(10 116 124)	(3 071 664)	(4 230 297)	(2 261 749)	(629 557)
AUGMENTATION (DIMINUTION) DE L'ENCAISSE ET DES PLACEMENTS À COURT TERME	16 362 995	29 166 120	27 162 647	(2 010 225)	2 129 147
ENCAISSE ET PLACEMENTS À COURT TERME, AU DÉBUT	27 276 786	114 139	114 139	2 124 364	(4 783)
ENCAISSE ET PLACEMENTS À COURT TERME, À LA FIN	<u>43 639 781 \$</u>	<u>29 280 259 \$</u>	<u>27 276 786 \$</u>	<u>114 139 \$</u>	<u>2 124 364 \$</u>

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
NOTES COMPLÉMENTAIRES

30 septembre 1998

**L'information au 30 juin 1999 et pour la
période de neuf mois terminée à cette date n'est pas vérifiée.**

1. MODE DE PRÉSENTATION

Ces états financiers consolidés reflètent les activités d'OCI Communications Inc. (la « Société ») et de sa filiale en propriété exclusive, Optel Communications Corporation (« Optel »).

La Société a été constituée en vertu de la *Loi sur les sociétés par actions* (Ontario) le 2 février 1999 à titre de société à dénomination numérique en vue de détenir toutes les actions émises et en circulation d'Optel. En avril 1999, la Société a terminé la réorganisation qui a donné lieu à cette structure de société de portefeuille/société en exploitation. En vertu des statuts de modification datés du 1^{er} avril 1999, la Société a changé sa dénomination pour adopter celle d'Optel Communications Inc. et elle a émis des actions à droit de vote de catégorie A et des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Conformément aux statuts de modification du 30 juillet 1999, la Société a créé des actions privilégiées de série 1 et de série 2, et en vertu des statuts de modification du 16 septembre 1999, la dénomination est changée, passant d'Optel Communications Inc. à OCI Communications Inc.

Les présents états financiers ont été préparés conformément au principe de la continuité de l'exploitation selon lequel une entreprise envisage de réaliser ses actifs, de s'acquitter de ses obligations et d'atteindre un seuil de rentabilité dans le cours normal de ses activités. Les capitaux propres négatifs de la Société s'établissent à 1 037 675 \$ (18 857 267 \$ en 1998; 1 968 261 \$ en 1997); la continuité de la Société à titre d'entreprise en exploitation est tributaire du financement additionnel qu'elle doit obtenir ou des seuils de rentabilité qu'elle doit atteindre.

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

Les états financiers ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada. Les principales conventions comptables qui ont été appliquées sont les suivantes :

Constatation des produits

La Société tire ses produits principalement de la prestation de services locaux et interurbains sur une base récurrente à ses clients. Les produits générés par ces services sont constatés mensuellement lorsqu'ils sont fournis.

Les frais de service mensuels récurrents qui sont facturés avant que les services ne soient rendus sont inscrits à titre de produits comptabilisés d'avance et constatés à titre de produits dans la période au cours de laquelle les services sont offerts.

Charges reportées

Les frais d'installation reportés et les frais promotionnels reportés sont amortis sur la durée du contrat du client. Ces contrats sont assortis d'une durée moyenne de 24 mois.

Encaisse et placements à court terme

Les placements à court terme de la Société ont une échéance initiale inférieure à trois mois et, par conséquent, ils sont considérés comme des quasi-espèces. Ces placements sont inscrits au coût majoré des intérêts courus, qui se rapproche de la valeur du marché.

Immobilisations et immobilisations en vertu de contrats de location-acquisition

Les immobilisations sont comptabilisées au coût et elles sont amorties suivant la méthode de l'amortissement linéaire à des taux annuels fondés sur leur durée d'utilisation prévue :

Matériel informatique et logiciels	3 ans
Réseau de télécommunications	5 à 15 ans
Mobilier et agencements	5 ans
Améliorations locatives	5 ans
Matériel de bureau	5 ans
Autres actifs	5 ans

Écart d'acquisition

L'écart d'acquisition représente l'excédent du prix d'achat sur la juste valeur marchande des actifs nets acquis. L'écart d'acquisition est amorti selon la méthode de l'amortissement linéaire sur sept ans.

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

30 septembre 1998

**L'information au 30 juin 1999 et pour la
période de neuf mois terminée à cette date n'est pas vérifiée.**

2. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES (suite)

La Société évalue la possibilité de recouvrer l'écart d'acquisition en fonction des bénéfices futurs prévus et, le cas échéant, ramène ces montants à la valeur recouvrable nette.

Instruments dérivés

La Société a conclu un contrat d'options sur devises pour couvrir l'effet des fluctuations des taux de change sur la dette libellée en devises. Tous les gains ou toutes les pertes liés au contrat d'options seront comptabilisés comme un élément du remboursement de la dette. La prime relative à l'option est reportée puis amortie sur la durée de cette option.

Dette à long terme

La dette à long terme libellée en dollars US est couverte au moyen d'un contrat d'options sur devises qui peut être exécuté en tout temps jusqu'à l'échéance, soit le 2 janvier 2001. Ce contrat a permis de fixer le taux de change maximal de la dette à 1,47 \$ CA. En raison de cette opération, la dette à long terme est également convertie en dollars CA au taux couvert de 1,47 \$.

Utilisation des estimations

La préparation des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus exige que la direction procède à des estimations et établisse des hypothèses qui ont des répercussions sur les montants des actifs et des passifs présentés et sur la présentation des actifs et des passifs éventuels à la date des états financiers ainsi que sur les produits et les charges au cours de l'exercice. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

3. IMMOBILISATIONS

Au 30 juin 1999			
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
		(non vérifié)	
Matériel informatique et logiciels	6 073 565 \$	1 169 931 \$	4 903 634 \$
Réseau de télécommunications	2 590 148	54 045	2 536 103
Mobilier et agencements	1 866 022	336 854	1 529 168
Améliorations locatives	379 076	49 398	329 678
Matériel de bureau	574 268	174 452	399 816
Autres actifs	54 977	18 553	36 424
	<u>11 538 056 \$</u>	<u>1 803 233 \$</u>	<u>9 734 823 \$</u>

Au 30 septembre 1998			
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
		(non vérifié)	
Matériel informatique et logiciels	1 946 838 \$	692 220 \$	1 254 618 \$
Mobilier et agencements	766 763	202 146	564 617
Améliorations locatives	127 246	26 987	100 259
Matériel de bureau	446 930	105 032	341 898
Autres actifs	54 977	10 306	44 671
	<u>3 342 754 \$</u>	<u>1 036 691 \$</u>	<u>2 306 063 \$</u>

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

30 septembre 1998

**L'information au 30 juin 1999 et pour la
période de neuf mois terminée à cette date n'est pas vérifiée.**

3. IMMOBILISATIONS (suite)

	Au 30 septembre 1997		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
		(non vérifié)	
Matériel informatique et logiciels	639 833 \$	142 620 \$	497 153 \$
Mobilier et agencements	258 241	52 454	205 787
Améliorations locatives	51 044	5 936	45 108
Matériel de bureau	133 095	18 708	114 447
Autres actifs	4 930	—	4 930
	<u>1 087 143 \$</u>	<u>219 718 \$</u>	<u>867 425 \$</u>

4. IMMOBILISATIONS EN VERTU DE CONTRATS DE LOCATION-ACQUISITION

	1997		
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette
		(non vérifié)	
Matériel informatique et logiciels	251 184 \$	77 614 \$	173 570 \$
Mobilier et agencements	206 995	26 493	180 502
Améliorations locatives	12 115	2 011	10 104
Matériel de bureau	118 278	15 503	102 775
	<u>588 572 \$</u>	<u>121 621 \$</u>	<u>466 951 \$</u>

5. ÉCART D'ACQUISITION (non vérifié)

Le 17 juin 1999, la Société a acquis toutes les actions émises et en circulation de Canadian Telecom Resellers Alliance Inc. (« CTRA ») au moyen de l'acquisition d'Oakbrook Communications Inc. pour une contrepartie totalisant 1 125 000 \$. Cette contrepartie comprenait 500 000 \$ en espèces et l'émission de 1 250 000 bons de souscription (les « bons de CTRA ») visant l'achat d'un total de 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à un prix d'exercice de 2,00 \$ le bon. Le quart des bons de CTRA peut être exercé à chacune des dates suivantes, soit : les 17 juin 1999, 17 décembre 1999, 16 juin 2000 et 15 décembre 2000. La juste valeur des bons de souscription s'élève à 625 000 \$ à la date d'acquisition.

De plus, la Société a convenu d'émettre 750 000 autres bons de CTRA visant l'achat de 250 000 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à un prix d'exercice de 2,00 \$ le bon, à la condition que certains objectifs de rendement précisés dans la convention d'achat aient été atteints. Si c'est le cas, les bons de souscription pourront être exercés en tout temps après le 30 novembre 2000 et avant la date d'échéance fixée au 17 juin 2004. Aucune valeur n'a été attribuée aux bons de CTRA à la date d'acquisition car la direction n'est pas vraiment certaine de l'issue de la condition posée.

L'opération a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple selon laquelle les actifs acquis et les passifs pris en charges ont été inscrits à leur juste valeur, l'excédent du prix d'achat sur la juste valeur des actifs nets acquis étant comptabilisé à titre d'écart d'acquisition. En vertu de la méthode de l'achat pur et simple, les activités d'Oakbrook Communications Inc. ne sont incluses dans l'état consolidé des résultats de la Société qu'à compter de la date d'acquisition.

Le tableau qui suit présente les actifs et les passifs acquis :

Encaisse	6 331 \$
Actif à court terme	80 357
Passif à court terme	(74 703)
Actifs nets acquis, à la juste valeur	11 985
Écart d'acquisition	<u>1 113 015</u>
Prix d'achat	<u>1 125 000 \$</u>

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

30 septembre 1998

**L'information au 30 juin 1999 et pour la
période de neuf mois terminée à cette date n'est pas vérifiée.**

6. EMPRUNTS CONTRACTÉS AUPRÈS D'UN ACTIONNAIRE

Les emprunts contractés auprès d'un actionnaire représentent une facilité à terme de 6 100 000 \$ qui est remboursable sur une période de 36 mois en mensualités égales de capital et d'intérêts réunis à compter de la date de l'avance. Cette facilité porte intérêt au taux de 20 % par année et elle est garantie par un contrat de sûreté générale.

Dans le cadre de cette facilité, la filiale active de la Société a émis au total 8 500 000 actions ordinaires sans contrepartie additionnelle à la condition que le montant maximal de 6 100 000 \$ soit prélevé. Au 30 septembre 1997, Optel avait prélevé 4 399 558 \$ et émis 6 706 796 actions ordinaires en vertu des modalités de cette facilité (voir la note 10). En 1998, 1 793 204 autres actions ordinaires ont été émises conformément aux modalités de la facilité et les emprunts ont été entièrement remboursés. Ces actions ordinaires ont été échangées à raison d'une action pour une contre des actions à droit de vote de catégorie A d'OCI et elles seront regroupées à raison de trois actions pour une dans un proche avenir.

Au 30 septembre 1997, le solde de 4 399 558 \$ relatif aux emprunts contractés auprès d'un actionnaire se rapprochait de la juste valeur de l'obligation.

7. EMPRUNTS EXIGIBLES

Les emprunts exigibles sont remboursables sur 24 mois à compter de la date d'octroi. Ils portent intérêt au taux de 20 % par année et ils sont garantis par un contrat de sûreté générale et par une cession générale des créances. Le solde entier a été remboursé au cours de l'exercice 1998.

Au 30 septembre 1997, le solde de 548 434 \$ relatif aux emprunts exigibles se rapprochait de la juste valeur de l'obligation.

8. OBLIGATIONS EN VERTU DE CONTRATS DE LOCATION-ACQUISITION

Les obligations en vertu de contrats de location-acquisition sont garanties par du matériel informatique, du mobilier et du matériel de bureau précis et elles portent intérêt à des taux théoriques variant de 19 % à 22,3 % par année.

Au cours des exercices terminés les 30 septembre 1998 et 1997, les intérêts sur les obligations en vertu de contrats de location-acquisition s'établissaient respectivement à 61 000 \$ et à 56 000 \$.

Au 30 septembre 1997, la valeur comptabilisée des obligations en vertu de contrats de location-acquisition se rapprochait de la juste valeur marchande de ces obligations.

9. EFFETS DE PREMIER RANG À PAYER

Au cours de l'exercice 1998, la Société a émis pour 30 000 000 \$ US et pour 7 162 250 \$ CA d'effets de premier rang dus le 30 décembre 2004. Ces effets sont assortis de 7 465 250 bons de souscription détachables visant l'achat d'un total de 2 488 417 actions à droit de vote de catégorie A à un prix d'émission de 0,03 \$ l'action. Les effets qui portent intérêt au taux de 15 % sont remboursables chaque semestre. Ils sont assujettis à certaines clauses restrictives. La direction a le choix de rembourser la dette avant l'échéance après avoir donné un avis approprié ou de payer un boni tel qu'il est défini en vertu des modalités de la convention.

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

30 septembre 1998

**L'information au 30 juin 1999 et pour la
période de neuf mois terminée à cette date n'est pas vérifiée.**

10. CAPITAL-ACTIONS

a) **Autorisé**

Un nombre illimité d'actions à droit de vote de catégorie A
Un nombre illimité d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote
Un nombre illimité d'actions privilégiées

		Actions ordinaires	
		Nombre d'actions émises	\$
Émis et en circulation			
Solde au 1 ^{er} octobre 1996	14 900 000	2 448 125	
Options d'achat d'actions levées au cours de l'exercice 1997	5 000 000	2 500 000	
Actions émises relativement à la facilité d'emprunt contractée auprès d'un actionnaire	6 706 796	—	
Solde au 30 septembre 1997	26 606 796	4 948 125	
Options d'achat d'actions levées au cours de l'exercice 1998	15 000	9 000	
Actions émises relativement à la facilité d'emprunt contractée auprès d'un actionnaire	1 793 204	—	
Solde au 30 septembre 1998	28 415 000	4 957 125	
(non vérifié)			
Options d'achat d'actions levées au cours de la période de neuf mois	1 500	1 500	
Actions émises ⁱ⁾	(28 401 500)	(4 958 624)	
Solde au 30 juin 1999	15 000	1	
		Actions à droit de vote de catégorie A	
		Nombre d'actions émises	\$
(non vérifié)			
Solde au 30 septembre 1998	—	—	
Actions émises ⁱⁱ⁾	9 467 166	4 958 624	
Solde au 30 juin 1999	9 467 166	4 958 624	
		Actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote	
		Nombre d'actions émises	\$
(non vérifié)			
Solde au 30 septembre 1998	—	—	
Options d'achat d'actions levées	6 083	16 250	
Solde au 30 juin 1999	6 083	16 250	

i) Comme l'indique la note 1, le 2 février 1999, Optel Communications Inc. a été constituée en vue d'une réorganisation avec Optel Communications Corp. Du 9 février au 1^{er} avril 1999, Optel Communications Inc. a émis 28 401 500 actions à droit de vote de catégorie A dans le cadre d'un échange mutuel pour des actions ordinaires d'Optel Communications Corp. Suivant cet échange, Optel Communications Inc. détenait 99,9 % de toutes les actions ordinaires émises et en circulation d'Optel Communications Corp.

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)
30 septembre 1998

**L'information au 30 juin 1999 et pour la
période de neuf mois terminée à cette date n'est pas vérifiée.**

10. CAPITAL-ACTIONS (suite)

ii) Après la période terminée le 30 juin 1999, le conseil d'administration a approuvé un regroupement d'actions selon lequel toutes les actions à droit de vote de catégorie A et toutes les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote émises et en circulation seraient regroupées à raison de trois actions pour une action.

Le capital-actions émis et en circulation a été ajusté pour tenir compte du regroupement des actions à droit de vote de catégorie A et des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote comme si ce regroupement avait eu lieu au début de la période terminée le 30 juin 1999.

b) Options d'achat d'actions des employés

	<u>Prix de levée</u>	<u>Nombre</u>
Solde au 30 septembre 1996		—
Options octroyées	1,50 \$-3,00 \$	347 000
Options confisquées		—
Options levées		—
Solde au 30 septembre 1997		347 000
Options octroyées	3,00 \$	971 667
Options confisquées		—
Options levées	1,50 \$-3,00 \$	(5 000)
Solde au 30 septembre 1998		1 313 667
(non vérifié)		
Options octroyées	3,00 \$-6,00 \$	1 049 500
Options confisquées		
Options levées	1,50 \$-3,00 \$	(6 583)
Options d'achat d'actions en cours au 30 juin 1999		<u>2 356 584</u>

Au 30 juin 1999, il y avait un total de 2 356 584 options d'achat en cours (1 313 667 au 30 septembre 1998; 347 000 au 30 septembre 1997), lesquelles visaient l'acquisition d'actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Ces options ont été émises en faveur des employés de la Société en vue d'acheter des actions à un prix variant de 1,50 \$ à 6,00 \$ et elles deviennent acquises après quatre ans. Au 30 juin 1999, 1 153 417 options étaient acquises (258 167 au 30 septembre 1998; 177 583 en 1997).

c) Bons de souscription

Au cours de l'exercice terminé le 30 septembre 1998 et en vertu des modalités de l'entente relative à la créance prioritaire, la Société a émis au total 7 465 250 bons de souscription détachables visant l'achat de 2 488 417 actions à droit de vote de catégorie A à 0,03 \$ l'action, lesquels sont tous en circulation au 30 juin 1999. Aucune valeur n'a été attribuée à ces bons de souscription aux fins des états financiers. Si, d'ici au 31 décembre 1999, la Société a) n'a pas mobilisé les 35 millions de dollars CA nécessaires et b) n'est pas inscrite à la Bourse de Toronto ou au NASDAQ, d'autres bons de souscription équivalant à 10 % du capital-actions en circulation de la Société seront émis aux détenteurs de bons de souscription. Si, après l'émission de bons de souscription additionnels, les détenteurs de la créance prioritaire ne détiennent pas 15 % du capital émis d'Optel Communications Corporation, d'autres bons de souscription seraient émis de sorte que les détenteurs de la créance prioritaire puissent détenir 15 % du capital émis de cette société.

Au cours de la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999, la Société a émis un total de 1 250 000 bons de souscription visant l'achat de 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à un prix d'exercice de 2,00 \$ le bon, en vertu des modalités de l'acquisition d'Oakbrook Communications Inc. (voir la note 5).

d) Bons de souscription spéciaux

Au cours de la période de neuf mois terminée le 30 juin 1998, la Société a émis 17 410 000 bons de souscription spéciaux en vertu d'une convention de mandataire, datée d'avril 1999, à un prix de 2,00 \$ le bon. Ces bons peuvent être convertis, sans aucune autre contrepartie, en 5 803 333 actions à droit de vote de catégorie A. Toutefois, si un détenteur de bons de souscription spéciaux n'est pas canadien aux fins de la *Loi sur les télécommunications* et des règlements qui s'y rattachent, il recevra des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à l'exercice de ses bons de souscription spéciaux. Les frais d'émission relatifs à ces bons s'élevaient à 2 112 281 \$.

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

30 septembre 1998

**L'information au 30 juin 1999 et pour la
période de neuf mois terminée à cette date n'est pas vérifiée.**

11. PERTE PAR ACTION

La perte diluée par action n'a pas été présentée puisque tout privilège de conversion entraînerait une dilution négative.

La perte par action relativement aux actions à droit de vote de catégorie A a été calculée en tenant compte des regroupements d'actions (voir la note 10 a) ii).

12. ENGAGEMENT EN VERTU DE BAUX

La Société s'est engagée à effectuer des versements annuels minimaux en vertu de nombreux contrats de location-exploitation touchant ses installations et une partie du matériel de bureau. Les versements sont les suivants :

	<u>Installations</u>	<u>Matériel de bureau</u>
1999	205 955 \$	126 556 \$
2000	1 559 992	126 556
2001	1 428 492	114 083
2002	1 316 834	109 308
2003	1 216 431	106 148
	<u>5 727 704 \$</u>	<u>582 651 \$</u>

13. DÉPENDANCE ÉCONOMIQUE

Bell Canada est l'unique fournisseur de lignes Centrex qu'offre actuellement la Société à ses clients. Les achats conclus auprès de Bell Canada ont représenté plus de 40 % de l'ensemble des achats de la Société auprès de fournisseurs externes en 1999.

La Société a conclu des conventions d'achat avec Bell Canada pour ce qui est de la fourniture de lignes Centrex à partir de divers centraux téléphoniques de Bell en Ontario et au Québec. Ces conventions sont généralement d'une durée de cinq ans et les achats faits en vertu de ces conventions varient de mois en mois selon le niveau d'activités associées à chacun des centraux. Au 30 juin 1999, la Société avait conclu 221 conventions d'achat.

14. IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES

La Société a subi des pertes autres qu'en capital d'environ 20 200 000 \$ pouvant servir à réduire le bénéfice futur aux fins de l'impôt. L'incidence fiscale de ces pertes n'a pas été comptabilisée dans les présents états financiers.

Si ces pertes ne sont pas utilisées, elles viendront à échéance comme suit :

2003	300 000 \$
2004	1 500 000
2005	5 400 000
2006	13 000 000
	<u>20 200 000 \$</u>

Les pertes subies au cours de la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999 n'ont pas été incluses dans le calcul ci-dessus.

15. GESTION DU RISQUE

La Société est exposée aux risques suivants liés aux actifs et aux passifs financiers :

Risque de crédit

Le risque de crédit découle de la possibilité que des clients de la Société éprouvent des difficultés financières et qu'ils soient incapables de respecter leurs obligations financières. La Société limite ce risque en ayant un nombre important de clients variés, ce qui minimise la concentration du risque de crédit. Elle gère également ce risque en vérifiant la solvabilité des clients et en appliquant une politique rigoureuse en matière de recouvrement.

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

30 septembre 1998

**L'information au 30 juin 1999 et pour la
période de neuf mois terminée à cette date n'est pas vérifiée.**

15. GESTION DU RISQUE (suite)

Risque de change

La Société a émis pour 30 000 000 \$ US d'effets de premier rang dont le capital et les intérêts sont remboursables en dollars US, ce qui l'expose à un risque de change. Elle gère donc ce risque en concluant un contrat de change à terme pour couvrir le remboursement en capital de 30 000 000 \$ US.

16. INCERTITUDE DÉCOULANT DU PROBLÈME DU PASSAGE À L'AN 2000

Le passage à l'an 2000 pose un problème parce que de nombreux systèmes informatiques utilisent deux chiffres plutôt que quatre pour identifier l'année. Les systèmes sensibles aux dates peuvent confondre l'an 2000 avec l'année 1900 ou une autre date, ce qui entraîne des erreurs lorsque des informations faisant intervenir des dates de l'an 2000 sont traitées. En outre, des problèmes semblables peuvent se manifester dans des systèmes qui utilisent certaines dates de l'année 1999 pour représenter autre chose qu'une date. Les répercussions du problème du passage à l'an 2000 pourront se faire sentir le 1^{er} janvier de l'an 2000, ou encore avant ou après cette date, et, si l'on n'y remédie pas, les conséquences sur l'exploitation et l'information financière peuvent aller d'erreurs mineures à une défaillance importante des systèmes qui pourrait nuire à la capacité de la Société d'exercer normalement ses activités. Il n'est pas possible d'être certain que tous les aspects du problème du passage à l'an 2000 qui ont une incidence sur la Société, y compris ceux qui ont trait aux efforts déployés par les clients, les fournisseurs et d'autres tiers, seront entièrement résolus.

17. ÉVÉNEMENTS POSTÉRIEURS À LA CLÔTURE (non vérifié)

Acquisition de Pathway

Le 29 juillet 1999, la Société a acquis toutes les actions émises et en circulation de 1108108 Ontario Inc., qui exerce ses activités sous la dénomination Pathway Communications (« Pathway »), pour un prix d'achat totalisant 7 000 000 \$. Ce prix d'achat comprend les actions acquises pour un montant de 3 500 000 \$ en espèces, l'émission de 1 250 000 actions privilégiées de séries 1 et 2 d'une valeur de 2 500 000 \$ ainsi qu'une contrepartie conditionnelle de 500 000 \$ en espèces et les bons de souscription spéciaux visant l'achat de 83 333 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 500 000 \$ si certains objectifs de rendement, devant être convenus d'ici au 29 septembre 1999, sont atteints. Si les parties ne peuvent s'entendre sur les objectifs de rendement, la Société a convenu de verser aux vendeurs des actions de Pathway une somme de 400 000 \$ sur une période de 18 mois et d'émettre des bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans aucune autre contrepartie, à l'égard de 66 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, lesquelles sont évaluées à 400 000 \$.

Les actions privilégiées peuvent être converties en 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

Les actions privilégiées de série 1 peuvent être converties en tout temps même si elles seront automatiquement converties le 29 juillet 2000 ou à l'émission du visa par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario relativement au dépôt d'un prospectus définitif visant les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. Les actions privilégiées de série 2 peuvent être converties en tout temps même si elles seront automatiquement converties le 29 juillet 2001 ou à l'émission du visa par la Commission des valeurs mobilières de l'Ontario relativement au dépôt d'un prospectus définitif visant les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

Si la Société n'est pas un émetteur assujéti en vertu de la *Loi sur les valeurs mobilières* de l'Ontario d'ici aux dates de conversion automatique susmentionnées, elle versera aux détenteurs d'actions privilégiées, à leur gré, leur part respective de 2 500 000 \$ en espèces; à ce moment, le droit de conversion se rapportant aux actions privilégiées viendra à échéance.

Convention de Nortel

Le 25 août 1999, la Société a conclu une convention d'engagement avec Nortel Networks Corporation pour obtenir une facilité d'emprunt à terme assortie d'avances multiples de 100 millions de dollars CA. Cette entente touche plusieurs éléments importants de la facilité de crédit mais elle n'englobe pas toutes les autres modalités, les clauses restrictives, les représentations, les garanties, les cas de défaut et autres dispositions qui figureront dans les documents définitifs avant la date de clôture du 30 septembre 1999.

La facilité sera remboursée en 18 versements trimestriels à compter du dernier jour du trimestre civil suivant le trimestre civil où l'engagement prend fin, soit 42 mois après la clôture. Les intérêts devront être remboursés au taux des acceptations bancaires à 30, 60, 90 ou 180 jours (au gré de la Société), majoré d'une marge déterminée. La facilité sera garantie par une participation prioritaire dans tous les actifs présents et futurs, incluant les actifs incorporels et le capital-actions d'Optel Communications Corporation et de toutes ses filiales.

18. CHIFFRES CORRESPONDANTS

Certains chiffres correspondants ont été reclassés pour rendre leur présentation conforme à celle des états financiers de la période courante.

AVIS AU LECTEUR

Aux administrateurs d'OCI Communications Inc.
et de 1108108 Ontario Inc. (« Pathway »)

Nous avons procédé à un examen portant uniquement sur la compilation du bilan consolidé pro forma et de l'état consolidé pro forma des résultats ci-joints d'OCI Communications Inc. au 30 juin 1999, lesquels ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus. Ces états financiers consolidés ont été préparés aux fins d'information se rapportant à l'acquisition de Pathway par OCI Communications Inc.

À notre avis, le bilan consolidé pro forma et l'état consolidé pro forma des résultats d'OCI Communications Inc. ont été compilés correctement pour refléter les opérations proposées et les hypothèses décrites dans les notes complémentaires.

Toronto (Ontario)
Le 15 septembre 1999

Comptables agréés

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
BILAN CONSOLIDÉ PRO FORMA
Au 30 juin 1999
(non vérifié — voir l'avis au lecteur)

	OCI Communications Inc. 30 juin 1999	Pathway Communications 30 juin 1999	Notes	Redressements relatifs à l'acquisition	Données pro forma compte tenu de l'acquisition	Notes	Redressements relatifs au placement	Données pro forma compte tenu de l'acquisition et du placement
ACTIF								
ACTIF À COURT TERME								
Espèces et quasi-espèces . . .	43 639 781 \$	612 990 \$	2 i) 2 v)	(3 500 000)\$ (284 082)	40 467 969 \$ 7 337 679	2 vi)	70 125 000 \$ —	110 592 969 \$ 7 337 679
Débiteurs	7 157 699	179 980		—	7 337 679		—	7 337 679
Impôts sur les bénéfices à recouvrer	—	186 691		—	186 691		—	186 691
Actifs divers et charges payées d'avance	4 741 922	6 914		—	4 748 836		—	4 748 836
	55 539 402	986 575		(3 784 802)	52 741 175		70 125 000	122 866 175
Charges reportées	2 334 831	—		—	2 334 831		—	2 334 831
Immobilisations corporelles, montant net	9 734 823	907 152		—	10 641 975		—	10 641 975
Écart d'acquisition et autres immobilisations incorporelles	1 113 015	5 562	2 iv) 2 iv)	(5 562) 6 647 661	— 7 760 676		— —	— 7 760 676
	<u>68 722 071 \$</u>	<u>1 899 289 \$</u>		<u>2 857 297 \$</u>	<u>73 478 657 \$</u>		<u>70 125 000 \$</u>	<u>143 603 657 \$</u>
PASSIF								
PASSIF À COURT TERME								
Créditeurs et charges à payer	10 497 225 \$	297 251 \$	2 ii) 2 i)	130 000 \$ 1 000 000	11 924 476 \$ —	2 vi)	1 025 000 \$ —	12 949 476 \$ —
Produits comptabilisés d'avance	—	829 335		—	829 334		—	829 335
Dépôts de clients	25 438	—		—	25 438		—	25 438
Tranche à court terme des emprunts exigibles	—	101 097	2 v)	(101 097)	—		—	—
	10 522 663	1 227 683		1 028 903	12 779 249		1 025 000	13 804 249
Effets de premier rang à payer .	59 237 083	—		—	59 237 083		—	59 237 083
Emprunts exigibles	—	105 968	2 v)	(105 968)	—		—	—
Avance d'un actionnaire	—	77 737	2 v)	(77 737)	—		—	—
	<u>69 759 746</u>	<u>1 411 388</u>		<u>845 198</u>	<u>72 016 332</u>		<u>1 025 000</u>	<u>73 041 332</u>
CAPITAUX PROPRES								
CAPITAL-ACTIONS								
Actions ordinaires	1	34 206	2 i)	(34 206)	1			1
Actions à droit de vote de catégorie A	4 958 624	—		—	4 958 624			4 958 624
Actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote	16 250	—		—	16 250	2 vi) 2 vi) 2 vii) 2 vii)	70 125 000 (1 025 000) 32 707 719 2 500 000	104 323 969
Actions privilégiées, série 1 . .	—	—	2 i)	1 250 000	1 250 000	2 vii)	(1 250 000)	—
Actions privilégiées, série 2 . .	—	—	2 i)	1 250 000	1 250 000	2 vii)	(1 250 000)	—
Bons de souscription spéciaux .	33 332 719	—		—	33 332 719	2 vii)	(32 707 719)	625 000
(Déficit) bénéfices non répartis .	(39 345 269)	453 695	2 i)	(453 695)	(39 345 269)		—	(39 345 269)
	<u>(1 037 675)</u>	<u>487 901</u>		<u>2 012 099</u>	<u>1 462 325</u>		<u>69 100 000</u>	<u>70 562 325</u>
	<u>68 722 071 \$</u>	<u>1 899 289 \$</u>		<u>2 857 297 \$</u>	<u>73 478 657 \$</u>		<u>70 125 000 \$</u>	<u>143 603 657 \$</u>

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
ÉTAT CONSOLIDÉ PRO FORMA DES RÉSULTATS
Période de neuf mois terminée le 30 juin 1999
(non vérifié — voir l'avis au lecteur)

	OCI Communications Inc. Période de neuf mois terminée le 30 juin 1999	Pathway Période de neuf mois terminée le 30 juin 1999	Notes	Redressements relatifs à l'acquisition	Données pro forma compte tenu de l'acquisition	Données pro forma compte tenu de l'acquisition et du placement
PRODUITS.....	32 683 434 \$	3 178 170 \$		— \$	35 861 604 \$	35 861 604 \$
COÛT DES SERVICES.....	24 302 657	900 128		—	25 202 785	25 202 785
MARGE BRUTE	<u>8 380 777</u>	<u>2 278 042</u>		<u>—</u>	<u>10 658 819</u>	<u>10 658 819</u>
CHARGES						
Frais généraux, de vente et d'administration	15 819 395	2 031 470		—	17 850 865	17 850 865
Amortissement	2 076 023	142 423	2 iv)	(210)		
			2 iv)	712 249	2 930 485	2 930 485
Intérêts débiteurs	6 148 587	36 478	2 v)	(36 478)	6 148 587	6 148 587
Frais de financement	994 167	—		—	994 167	994 167
	<u>25 038 172</u>	<u>2 210 371</u>		<u>675 561</u>	<u>27 924 104</u>	<u>27 924 104</u>
Bénéfice (perte) d'exploitation ..	(16 657 395)	67 671		(675 561)	(17 265 285)	(17 265 285)
Intérêts créditeurs	<u>1 126 518</u>	<u>31 491</u>		<u>—</u>	<u>1 158 009</u>	<u>1 158 009</u>
BÉNÉFICE NET (PERTE NETTE) DE LA PÉRIODE ..	<u>(15 530 877)\$</u>	<u>99 162 \$</u>		<u>(675 561)\$</u>	<u>(16 107 276)\$</u>	<u>(16 107 276)\$</u>
PERTE PAR ACTION, NON DILUÉE						<u>(0,99)\$</u>
NOMBRE MOYEN PONDÉRÉ D' ACTIONS À DROIT DE VOTE DE CATÉGORIE A ET D' ACTIONS SANS DROIT DE VOTE DE CATÉGORIE B						<u>16 219 206</u>

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
NOTES COMPLÉMENTAIRES
30 juin 1999
(non vérifié — voir l'avis au lecteur)

1. MODE DE PRÉSENTATION

Le bilan consolidé pro forma et l'état consolidé pro forma des résultats ont été préparés pour refléter les opérations commerciales proposées et décrites ci-après :

L'acquisition par OCI Communications Inc. (« OCI »), auparavant « Optel Communications Inc. », de 1108108 Ontario Inc. (« Pathway ») (voir la note 2 i).

L'appel public à l'épargne portant sur les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'OCI pour une contrepartie de 75 000 000 \$, compte non tenu des frais d'émission d'environ 5 900 000 \$.

Le regroupement des actions à droit de vote de catégorie A et des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à raison de trois actions pour une.

Le bilan consolidé pro forma au 30 juin 1999 et l'état consolidé pro forma des résultats pour la période de neuf mois terminée à cette date ont été préparés par la direction d'OCI. Ces états consolidés pro forma sont fondés sur les états financiers suivants qui ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») :

- a) Les états financiers consolidés non vérifiés d'OCI pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999.
- b) Les états financiers consolidés non vérifiés de Pathway pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999.

Le regroupement d'entreprises proposé entre OCI et Pathway a été comptabilisé selon la méthode de l'achat pur et simple conformément aux PCGR.

Le bilan consolidé pro forma et l'état consolidé pro forma des résultats doivent être lus en parallèle avec les notes complémentaires qui sont incluses dans les pages suivantes et les états financiers consolidés historiques d'OCI et de Pathway.

2. HYPOTHÈSES PRO FORMA

Le bilan consolidé pro forma tient compte du regroupement d'entreprises proposé ci-dessus comme s'il avait eu lieu le 30 juin 1999. L'état consolidé pro forma des résultats tient compte du regroupement proposé ci-dessus comme s'il avait eu lieu le 1^{er} octobre 1998. Ces états reflètent les hypothèses suivantes :

- i) Toutes les actions en circulation de Pathway ont été acquises en contrepartie d'un montant total de 7 millions de dollars, lequel comprend une tranche de 3,5 millions en espèces et l'émission d'actions privilégiées de séries 1 et 2 d'une valeur de 2,5 millions. Ces actions privilégiées peuvent être converties en 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'OCI. De plus, l'opération portant sur Pathway prévoit une contrepartie liée au rendement pouvant aller jusqu'à 500 000 \$ en espèces et l'émission de bons de souscription spéciaux à l'égard d'un maximum de 83 333 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 500 000 \$ sans aucune autre contrepartie, pourvu que Pathway respecte certains objectifs de rendement qui auront été convenus d'ici au 29 septembre 1999. Aux fins des présents états financiers pro forma, on présume que ces objectifs seront atteints et que cette contrepartie sera versée. Si les parties ne peuvent s'entendre sur ces objectifs de rendement, la Société a convenu de verser aux vendeurs d'actions de Pathway une somme de 400 000 \$ sur une période de 18 mois et d'émettre des bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans aucune autre contrepartie, contre 66 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 400 000 \$. La Société a accepté de placer pour compte en Ontario les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote devant être émises à l'exercice de ces bons de souscription spéciaux.
- ii) OCI et Pathway devraient engager des frais d'acquisition comprenant des honoraires d'environ 130 000 \$. Ces charges seront capitalisées dans le coût d'achat.
- iii) Avant l'opération, l'écart d'acquisition s'élevant à 5 562 \$ pour Pathway avait été radié.
- iv) La contrepartie globale devant être versée par OCI, incluant les frais d'acquisition (voir la note 2 ii) excède de 6 647 661 \$ la juste valeur des actifs identifiables nets. Bien que le processus de répartition de cette prime d'acquisition n'ait pas commencé, ce montant sera attribué à l'écart d'acquisition aux fins des états financiers consolidés pro forma puis amorti sur une période de sept ans. L'état consolidé pro forma des résultats tient compte de l'amortissement des immobilisations incorporelles à l'acquisition de Pathway d'un montant de 712 249 \$ pour la période de neuf mois terminée le 30 juin 1999, comme si l'acquisition avait eu lieu juste avant le début de la période. Le redressement net de l'amortissement s'établit comme suit :

Amortissement des immobilisations incorporelles à l'acquisition de Pathway	712 249 \$
Amortissement de l'écart d'acquisition comptabilisé auparavant par Pathway	210
Redressement net de l'amortissement	<u>712 039 \$</u>

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)
30 juin 1999
(non vérifié — voir l'avis au lecteur)

2. HYPOTHÈSES PRO FORMA (suite)

- v) Avant cette opération, la dette de Pathway qui s'élevait à 284 802 \$ a été remboursée. Cette dette comprenait les emprunts exigibles de 207 065 \$ et l'avance d'un actionnaire de 77 737 \$. Les intérêts sur ces emprunts pour la période de neuf mois ont été éliminés pour tenir compte du remboursement de la dette comme s'il avait eu lieu juste avant le début de la période.
- vi) En raison de l'appel public à l'épargne proposé, les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote seront vendues pour 75 000 000 \$, moins la commission des preneurs fermes de 4 875 000 \$, pour un produit net tiré du placement de 70 125 000 \$. Les autres frais se rapportant à l'appel public à l'épargne sont évalués à 1 025 000 \$.
- vii) Conformément à l'appel public à l'épargne, tous les bons de souscription spéciaux et toutes les actions privilégiées de séries 1 et 2 d'OCI seront convertis soit en actions à droit de vote de catégorie A, soit en actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

AVIS AU LECTEUR

Aux administrateurs d'OCI Communications Inc.
et de 1108108 Ontario Inc. (« Pathway »)

Nous avons procédé à un examen portant uniquement sur la compilation de l'état consolidé pro forma des résultats ci-joint d'OCI Communications Inc. de l'exercice terminé le 30 septembre 1998, lequel a été préparé conformément aux principes comptables généralement reconnus. Cet état financier a été préparé aux fins de l'acquisition de Pathway par OCI Communications Inc.

À notre avis, l'état consolidé pro forma des résultats d'OCI Communications Inc. a été compilé correctement pour refléter les opérations proposées et les hypothèses décrites dans les notes complémentaires.

Toronto (Ontario)
Le 15 septembre 1999

Comptables agréés

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
ÉTAT CONSOLIDÉ PRO FORMA DES RÉSULTATS
Exercice terminé le 30 septembre 1998
(non vérifié — voir l'avis au lecteur)

	OCI Communications Inc. Exercice terminé le 30 septembre 1998	Pathway Exercice terminé le 31 décembre 1998	Notes	Redressements relatifs à l'acquisition	Données pro forma consolidées
PRODUITS.....	31 693 882 \$	3 274 934 \$			34 968 816 \$
COÛT DES SERVICES.....	23 552 573	770 458			24 323 031
MARGE BRUTE	<u>8 141 309</u>	<u>2 504 476</u>		—	<u>10 645 785</u>
CHARGES					
Frais généraux, de vente et d'administration	14 172 647	2 096 040			16 268 687
Amortissement	1 873 652	181 816	2 i)	949 666	3 005 134
Intérêts débiteurs	6 463 784	110 857	2 ii)	(110 857)	6 463 784
Frais de financement.....	3 792 640	—			3 792 640
	<u>26 302 723</u>	<u>2 388 713</u>		<u>838 809</u>	<u>29 530 245</u>
(Perte) bénéfice d'exploitation	(18 161 414)	115 763		(838 809)	(18 884 460)
Intérêts créditeurs.....	1 263 408	30 035			1 293 443
(PERTE NETTE) BÉNÉFICE NET DE LA PÉRIODE	(16 898 006)	145 798		(838 809)	<u>(17 591 017)</u>
PERTE PAR ACTION, NON DILUÉE					<u>(1,09)\$</u>
NOMBRE MOYEN PONDÉRÉ D' ACTIONS À DROIT DE VOTE DE CATÉGORIE A.....					<u>16 191 556</u>

OCI COMMUNICATIONS INC.
(auparavant « Optel Communications Inc. »)
NOTES COMPLÉMENTAIRES
30 septembre 1998
(non vérifié — voir l'avis au lecteur)

1. MODE DE PRÉSENTATION

L'état consolidé pro forma des résultats a été préparé pour refléter les opérations commerciales proposées et décrites ci-après :

L'acquisition par OCI Communications Inc. (« OCI »), auparavant « Optel Communications Inc. », de 1108108 Ontario Inc. (« Pathway ») (voir la note 2 i).

L'appel public à l'épargne portant sur les actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'OCI pour une contrepartie de 75 000 000 \$, compte non tenu des frais d'émission d'environ 5 900 000 \$.

Le regroupement des actions à droit de vote de catégorie A et des actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote à raison de trois actions pour une.

L'état consolidé pro forma des résultats de l'exercice terminé le 30 septembre 1998 a été préparé par la direction d'OCI et il est fondé sur les états financiers suivants qui ont été préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus (« PCGR ») :

- a) L'état consolidé vérifié des résultats d'OCI pour l'exercice terminé le 30 septembre 1998.
- b) L'état consolidé vérifié des résultats de Pathway pour l'exercice terminé le 31 décembre 1998.

Le regroupement d'entreprises proposé entre OCI et Pathway a été comptabilisé selon la méthode de l'achat pur et simple conformément aux PCGR.

L'état consolidé pro forma des résultats doit être lu en parallèle avec les notes complémentaires qui sont présentées à cette page et les états financiers consolidés historiques d'OCI et de Pathway.

2. HYPOTHÈSES PRO FORMA

L'état consolidé pro forma des résultats tient compte du regroupement proposé ci-dessus comme s'il avait eu lieu le 1^{er} octobre 1997.

- i) Toutes les actions en circulation de Pathway ont été acquises en contrepartie d'un montant total de 7 millions de dollars, lequel comprend une tranche de 3,5 millions en espèces et l'émission d'actions privilégiées de séries 1 et 2 d'une valeur de 2,5 millions. Ces actions privilégiées de séries 1 et 2 peuvent être converties en 416 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote. De plus, l'opération portant sur Pathway prévoit une contrepartie liée au rendement pouvant aller jusqu'à 500 000 \$ en espèces et l'émission de bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans aucune autre contrepartie, à l'égard d'un maximum de 83 333 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 500 000 \$, pourvu que Pathway respecte certains objectifs de rendement qui auront été convenus d'ici au 29 septembre 1999. Aux fins du présent état financier pro forma, on présume que ces objectifs seront atteints et que cette contrepartie sera versée. Si les parties ne peuvent s'entendre sur ces objectifs de rendement, la Société a convenu de verser aux vendeurs d'actions de Pathway une somme de 400 000 \$ sur une période de 18 mois et d'émettre des bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans aucune autre contrepartie, à l'égard de 66 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 400 000 \$. OCI et Pathway engageront des frais d'acquisition comprenant des honoraires d'environ 130 000 \$. Ces charges seront capitalisées dans le coût d'achat. La contrepartie globale devant être versée par OCI, incluant les frais d'acquisition, excède de 6 647 661 \$ la juste valeur des actifs identifiables nets au 30 juin 1999. Bien que le processus de répartition de cette prime d'acquisition n'ait pas commencé, ce montant sera attribué à l'écart d'acquisition aux fins de cet état financier consolidé pro forma puis amorti sur une période de sept ans. L'état consolidé pro forma des résultats tient compte de l'amortissement de l'écart d'acquisition relatif à Pathway d'un montant de 949 666 \$ pour l'exercice terminé le 30 septembre 1998 comme si l'acquisition avait eu lieu juste avant le début de cet exercice.
- ii) Avant cette opération, la dette de Pathway qui s'élevait à 284 802 \$ au 30 juin 1999 a été remboursée. Cette dette comprenait les emprunts exigibles de 207 065 \$ et l'avance d'un actionnaire de 77 737 \$. Les intérêts sur ces emprunts pour l'exercice terminé le 30 septembre 1998 ont été éliminés pour tenir compte du remboursement de la dette comme s'il avait eu lieu juste avant le début de l'exercice.

RAPPORT DE MISSION D'EXAMEN

Aux actionnaires

Nous avons procédé à l'examen du bilan consolidé de 1108108 Ontario Inc. (exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications) au 30 juin 1999 ainsi que des états consolidés des résultats et des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie du semestre terminé à cette date. Notre examen a été effectué conformément aux normes d'examen généralement reconnues et a donc consisté essentiellement en prises en renseignements, procédés analytiques et discussions portant sur les renseignements qui nous ont été fournis par la société.

Un examen ne constitue pas une vérification et, par conséquent, nous n'exprimons pas une opinion de vérificateur sur ces états financiers.

Au cours de notre examen, nous n'avons rien relevé qui nous porte à croire que ces états financiers consolidés ne sont pas conformes, à tous les égards importants, aux principes comptables généralement reconnus.

Toronto (Ontario)
Le 6 août 1999

Comptables agréés

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
Bilan consolidé	F-25
État consolidé des résultats et des bénéfices non répartis	F-26
État consolidé des flux de trésorerie	F-27
Notes complémentaires	F-28

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)
BILAN CONSOLIDÉ

	30 juin 1999 (non vérifié)	31 décembre 1998 (note 2)
ACTIF		
ACTIF À COURT TERME		
Encaisse et placements à court terme	612 990 \$	873 704 \$
Débiteurs	179 980	295 536
Impôts sur les bénéfices à recouvrer (note 11)	186 691	119 191
Charges payées d'avance	6 914	6 157
	<u>986 575</u>	<u>1 294 588</u>
Immobilisations (note 3)	907 152	709 547
Marques de commerce (déduction faite de l'amortissement cumulé de 1 858 \$; 1 648 \$ en 1998)	5 562	5 772
	<u>1 899 289 \$</u>	<u>2 009 907 \$</u>
PASSIF		
PASSIF À COURT TERME		
Créditeurs et charges à payer	297 251 \$	466 115 \$
Produits comptabilisés d'avance	829 335	710 190
Tranche à court terme des emprunts exigibles (note 4)	101 097	124 519
Avances d'un actionnaire (note 6)	77 737	86 499
	<u>1 305 420</u>	<u>1 387 323</u>
Emprunts exigibles (note 4)	105 968	147 070
Montant à recevoir d'un apparenté	—	22 397
	<u>1 411 388</u>	<u>1 556 790</u>
CAPITAUX PROPRES		
Capital-actions (note 7)	34 206	101
Bénéfices non répartis	453 695	453 016
	<u>487 901</u>	<u>453 117</u>
	<u>1 899 289 \$</u>	<u>2 009 907 \$</u>

AU NOM DU CONSEIL

(signé) WILLIAM YOUNG
Administrateur

(signé) CHRISTOPHER CLINNING
Administrateur

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)
ÉTAT CONSOLIDÉ DES RÉSULTATS ET DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS
Semestre terminé le 30 juin

	1999	1998
	(non vérifié)	(non vérifié)
PRODUITS.....	2 161 181 \$	1 365 867 \$
COÛT DES SERVICES.....	680 828	348 147
MARGE BRUTE	1 480 353	1 017 720
CHARGES		
Frais généraux, de vente et d'administration	1 383 423	883 766
Amortissement	96 969	90 908
Intérêts débiteurs	22 030	22 069
	1 502 422	996 743
(PERTE) BÉNÉFICE D'EXPLOITATION DE LA PÉRIODE.....	(22 069)	20 977
AUTRES PRODUITS		
Intérêts créditeurs	22 748	12 582
BÉNÉFICE NET DE LA PÉRIODE	679	33 559
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS, AU DÉBUT	453 016	307 218
BÉNÉFICES NON RÉPARTIS, À LA FIN	453 695 \$	340 777 \$

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)
ÉTAT CONSOLIDÉ DES FLUX DE TRÉSORERIE
Semestre terminé le 30 juin

	1999	1998
	(non vérifié)	(non vérifié)
RENTRÉES (SORTIES) NETTES LIÉES AUX ACTIVITÉS SUIVANTES		
EXPLOITATION		
Bénéfice net de la période	679 \$	33 559 \$
Élément sans incidence sur l'encaisse		
Amortissement	96 969	90 908
	97 648	124 467
Variations des éléments hors caisse du fonds de roulement (note 8)	(5 166)	294 695
	92 482	419 162
FINANCEMENT		
Avances à un actionnaire	(8 762)	(29 875)
Avances à un apparenté	(147 465)	(17 573)
Remboursement d'emprunts exigibles	(64 524)	(32 451)
	(220 751)	(79 899)
INVESTISSEMENT		
Acquisition d'immobilisations	(133 275)	(117 374)
Acquisition (note 9)	830	—
	(132 445)	(117 374)
(SORTIES) RENTRÉES NETTES	(260 714)	221 889
ENCAISSE ET PLACEMENTS À COURT TERME, AU DÉBUT	873 704	636 214
ENCAISSE ET PLACEMENTS À COURT TERME, À LA FIN	612 990 \$	858 103 \$

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)

NOTES COMPLÉMENTAIRES

30 juin 1999
(non vérifié)

1. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

a) *Périmètre de consolidation*

La société 1108108 Ontario Inc. (la « société ») fournit des services d'intégration de réseau et des services Internet tout en étant un revendeur de gros de services interurbains.

Ces états financiers comprennent les comptes de la société et de sa filiale (voir la note 9).

b) *Immobilisations et marques de commerce*

Les immobilisations et les marques de commerce sont comptabilisées au coût d'achat, déduction faite de l'amortissement cumulé. La société calcule l'amortissement des actifs aux taux annuels suivants :

Matériel informatique	30 %, dégressif
Logiciels	50 % du coût par année
Mobilier et agencements	20 %, dégressif
Matériel de télécommunications	20 %, dégressif
Marques de commerce	18 ans, linéaire

c) *Constataion des produits et produits comptabilisés d'avance*

La société perçoit une partie de ses produits tirés des liens Internet avant que le service ne soit rendu. Les produits sont constatés sur la durée du contrat. Par conséquent, la tranche des produits tirés des services devant être fournis suivant la fin de la période est incluse dans les produits comptabilisés d'avance.

d) *Encaisse et placements à court terme*

Les placements à court terme de la société ont une échéance initiale inférieure à trois mois et, par conséquent, ils sont considérés comme des quasi-espèces. Ces placements sont inscrits au coût, majoré des intérêts courus, qui se rapproche de la valeur au cours du marché.

e) *Utilisation des estimations*

La préparation des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus exige que la direction procède à des estimations et établisse des hypothèses qui ont des répercussions sur les montants des actifs et des passifs présentés et sur la présentation des actifs et des passifs éventuels à la date des états financiers ainsi que sur les produits et les charges au cours de l'exercice. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

2. CHIFFRES CORRESPONDANTS

Un autre cabinet d'experts-comptables a vérifié le bilan au 31 décembre 1998.

3. IMMOBILISATIONS

	Au 30 juin 1999			31 décembre 1998
	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette	Valeur comptable nette
Matériel informatique	362 471 \$	164 686 \$	197 785 \$	143 400 \$
Logiciels	41 973	31 275	10 698	14 183
Mobilier et agencements	100 722	28 896	71 826	66 089
Matériel de télécommunications	956 217	329 374	626 843	485 875
	<u>1 461 383 \$</u>	<u>554 231 \$</u>	<u>907 152 \$</u>	<u>709 547 \$</u>

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)
NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)
30 juin 1999
(non vérifié)

4. EMPRUNTS EXIGIBLES

	30 juin 1999	31 décembre 1998
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2,75 %, remboursable en mensualités de 1 107 \$, échéant le 26 février 2000 et garanti par le matériel informatique et le matériel de télécommunications	9 326 \$	15 968 \$
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2,75 %, remboursable en mensualités de 1 484 \$, échéant le 10 mai 2000 et garanti par le matériel informatique, le matériel de télécommunications et les accessoires	16 324	25 228
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2,75 %, remboursable en mensualités de 1 487 \$, échéant le 21 décembre 2000 et garanti par le matériel informatique, le matériel de télécommunications et les accessoires	8 925	17 850
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 1,50 %, remboursable en mensualités de 1 510 \$, échéant le 30 septembre 1999 et garanti par le matériel informatique, le matériel de télécommunications et les accessoires	4 530	13 590
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2,75 %, remboursable en mensualités de 559 \$, échéant le 7 novembre 2000 et garanti par le matériel informatique et le matériel de télécommunications	9 503	12 857
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2,75 %, remboursable en mensualités de 990 \$, échéant le 2 juillet 2001 et garanti par le matériel informatique et le matériel de télécommunications	24 740	30 677
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2,75 %, remboursable en mensualités de 617 \$, échéant le 22 avril 2004 et garanti par le matériel informatique et le matériel de télécommunications	61 717	65 419
Emprunt à terme consenti par la Banque de développement du Canada portant intérêt au taux préférentiel majoré de 3 %, remboursable en mensualités de 3 000 \$, échéant le 23 octobre 2001 et garanti par le matériel, la propriété intellectuelle, le mobilier et les agencements	72 000	90 000
	207 065	271 589
Moins la tranche à court terme	101 097	124 519
	<u>105 968 \$</u>	<u>147 070 \$</u>

5. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

Au cours du semestre terminé le 30 juin 1999, la société a versé une somme de 25 500 \$ (38 000 \$ en 1998) à Interpath Technologies Inc., une société sous contrôle commun, pour la location de matériel, montant qui englobait les frais généraux, de vente et d'administration.

6. AVANCES D'UN ACTIONNAIRE

Les avances d'un actionnaire ne portent pas intérêt et ne sont assorties d'aucune modalité précise de remboursement.

7. CAPITAL-ACTIONS

Autorisé

- 1 000 actions privilégiées de catégorie A à dividende non cumulatif sans droit de vote, rachetables à 1 \$
- 1 000 actions privilégiées de catégorie B à dividende non cumulatif sans droit de vote, rachetables à 1 \$
- 1 000 actions privilégiées de catégorie C à dividende non cumulatif sans droit de vote, rachetables à 1 \$
- 1 000 actions privilégiées de catégorie D à dividende non cumulatif sans droit de vote, rachetables à 1 \$
- 1 000 actions privilégiées de catégorie E à dividende non cumulatif sans droit de vote, rachetables à 1 \$
- Un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A à droit de vote
- Un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie B sans droit de vote

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

30 juin 1999
(non vérifié)

7. CAPITAL-ACTIONS (suite)

	Nombre d'actions	\$
Émis		
Actions ordinaires de catégorie A		
Solde au 31 décembre 1998	900 000	1 \$
Actions émises à l'acquisition (note 9)	4 000	34 105
Solde au 30 juin 1999	904 000	34 106
Actions ordinaires de catégorie B		
Solde au 30 juin 1999	100 000	100
		<u>34 206 \$</u>

8. VARIATIONS DES ÉLÉMENTS HORS CAISSE DU FONDS DE ROULEMENT

Le tableau qui suit présente l'augmentation (la diminution) de l'encaisse découlant des variations survenues au cours des semestres terminés les 30 juin :

	1999	1998
Débiteurs	115 556 \$	(10 860)\$
Impôts sur les bénéfices à recouvrer	(67 500)	(40 796)
Charges payées d'avance	—	(110 208)
Créditeurs et charges à payer	(172 367)	155 138
Produits comptabilisés d'avance	119 145	301 421
	<u>(5 166)\$</u>	<u>294 695 \$</u>

9. ACQUISITION

Le 30 juin 1999, la société a acquis toutes les actions émises et en circulation d'Interpath Technologies Inc. (« Interpath ») en émettant 4 000 actions ordinaires de catégorie A.

En raison du fait que la société et Interpath sont considérées comme des apparentés à des fins comptables et que la restructuration de la participation dans Interpath a été effectuée en prévision d'une acquisition éventuelle des deux entreprises par OCI Canada Inc., l'opération a été évaluée à la valeur comptable des actifs nets acquis. Par conséquent, la valeur attribuée des actions données en contrepartie est de 34 105 \$.

Les actifs et les passifs acquis s'établissent comme suit :

Encaisse	830 \$
Autres actifs	161 846
Passif	(128 571)
Prix d'achat	<u>34 105 \$</u>

10. ENGAGEMENTS EN VERTU DE BAUX

La société a conclu plusieurs contrats de location-exploitation. Le montant total financé en vertu de contrats de location de véhicules, de bâtiment et de matériel de bureau s'établit comme suit :

1999	162 602 \$
2000	308 203
2001	237 204
2002	185 222
2003	172 270
Par la suite	27 234
	<u>1 092 735 \$</u>

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)

NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)

30 juin 1999
(non vérifié)

11. CRÉDITS D'IMPÔT À LA RECHERCHE ET AU DÉVELOPPEMENT

Ces états financiers tiennent compte d'un remboursement estimatif de 67 500 \$ (124 127 \$ au 31 décembre 1998) au titre d'un crédit d'impôt à la recherche et au développement. Ce montant est calculé en fonction des coûts estimatifs de la recherche et du développement pour la période courante et il est porté aux impôts sur les bénéfices à recouvrer au 30 juin 1999.

12. ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR À LA CLÔTURE

Le 29 juillet 1999, toutes les actions émises et en circulation de la société ont été vendues à OCI Communications Inc. (« OCI ») pour une contrepartie totalisant 7 000 000 \$. Ce montant comprend une somme de 3 500 000 \$ en espèces, 1 250 000 actions privilégiées d'une valeur de 2 500 000 \$ ainsi qu'un versement conditionnel de 1 000 000 \$. Ce versement englobe un montant de 500 000 \$ en espèces et des bons de souscription spéciaux à l'égard de 83 333 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote si certains objectifs de rendement, devant être convenus d'ici au 29 septembre 1999, sont atteints. Si les parties ne peuvent s'entendre sur les objectifs de rendement, la société a convenu de verser aux vendeurs d'actions de Pathway une somme de 400 000 \$ sur une période de 18 mois et d'émettre des bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans aucune autre contrepartie, à l'égard de 66 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, lesquelles sont évaluées à 400 000 \$.

13. INCERTITUDE DÉCOULANT DU PROBLÈME DU PASSAGE À L'AN 2000

Le passage à l'an 2000 pose un problème parce que de nombreux systèmes informatiques utilisent deux chiffres plutôt que quatre pour identifier l'année. Les systèmes sensibles aux dates peuvent confondre l'an 2000 avec l'année 1900 ou une autre date, ce qui entraîne des erreurs lorsque des informations faisant intervenir des dates de l'an 2000 sont traitées. En outre, des problèmes semblables peuvent se manifester dans des systèmes qui utilisent certaines dates de l'année 1999 pour représenter autre chose qu'une date. Les répercussions du problème du passage à l'an 2000 pourront se faire sentir le 1^{er} janvier de l'an 2000, ou encore avant ou après cette date, et, si l'on n'y remédie pas, les conséquences sur l'exploitation et l'information financière peuvent aller d'erreurs mineures à une défaillance importante des systèmes qui pourrait nuire à la capacité de l'entité d'exercer normalement ses activités. Il n'est pas possible d'être certain que tous les aspects du problème du passage à l'an 2000 qui ont une incidence sur l'entité, y compris ceux qui ont trait aux efforts déployés par les clients, les fournisseurs et d'autres tiers, seront entièrement résolus.

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux actionnaires de 1108108 Ontario Inc.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)

Nous avons vérifié le bilan de 1108108 Ontario Inc. (exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications) au 31 décembre 1998 et les états des résultats, des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la société. Notre responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en nous fondant sur notre vérification.

Notre vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des éléments probants à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À notre avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la société au 31 décembre 1998 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus.

Les données de 1997 présentées aux fins de comparaison seulement ont été vérifiées par un autre cabinet d'experts-comptables.

Toronto, Canada
Le 10 mars 1999

Comptables agréés

TABLE DES MATIÈRES

	<u>Page</u>
Rapport des vérificateurs	F-32
Bilan	F-34
État des bénéfices non répartis	F-35
État des résultats	F-36
État de l'évolution de la situation financière	F-37
Notes complémentaires	F-38

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)

BILAN

	31 décembre 1998	31 décembre 1997
ACTIF		
ACTIF À COURT TERME		
Encaisse	873 704 \$	636 214 \$
Débiteurs (note 2)	295 536	80 826
Impôts sur les bénéfices à recouvrer	119 191	63 803
Charges payées d'avance	6 157	14 349
	<u>1 294 588</u>	<u>795 192</u>
Immobilisations (note 3)	709 547	638 121
Marque de commerce	5 772	6 184
	<u>2 009 907 \$</u>	<u>1 439 497 \$</u>
PASSIF		
PASSIF À COURT TERME		
Créditeurs et charges à payer	416 402 \$	127 744 \$
Salaire de la direction à payer	—	28 000
Produits comptabilisés d'avance	759 903	493 072
Tranche à court terme d'un emprunt exigible (note 4)	124 519	121 645
	<u>1 300 824</u>	<u>770 461</u>
Emprunt exigible, moins la tranche à court terme (note 4)	147 070	224 170
Montant dû à une société liée (note 6)	22 397	19 198
Avances d'un actionnaire (note 7)	86 499	118 449
	<u>1 556 790</u>	<u>1 132 278</u>
CAPITAUX PROPRES		
Capital-actions (note 8)	101	1
Bénéfices non répartis	453 016	307 218
	<u>453 117</u>	<u>307 219</u>
	<u>2 009 907 \$</u>	<u>1 439 497 \$</u>

AU NOM DU CONSEIL

(signé) WILLIAM YOUNG
Administrateur

(signé) CHRISTOPHER CLINNING
Administrateur

Se reporter aux notes complémentaires.

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)
ÉTAT DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS

	Exercices terminés les	
	31 décembre 1998	31 décembre 1997
Solde, au début	307 218 \$	115 443 \$
Bénéfice net	145 798	191 775
Solde, à la fin	<u>453 016 \$</u>	<u>307 218 \$</u>

Se reporter aux notes complémentaires.

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)
ÉTAT DES RÉSULTATS

	Exercices terminés les	
	31 décembre 1998	31 décembre 1997
PRODUITS.....	3 274 934 \$	2 276 560 \$
CHARGES		
Coût des services	770 458	459 683
Frais généraux, de vente et d'administration	2 109 417	1 463 560
Bureau satellite — frais de démarrage	79 900	—
Amortissement	181 816	151 913
Moins les intérêts gagnés	(30 035)	(11 264)
Total des charges	3 111 556	2 063 892
BÉNÉFICE AVANT IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	163 378	212 668
PROVISION POUR IMPÔTS SUR LES BÉNÉFICES	17 580	20 893
BÉNÉFICE NET	145 798 \$	191 775 \$

Se reporter aux notes complémentaires.

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)
ÉTAT DE L'ÉVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE

	Exercices terminés les	
	31 décembre 1998	31 décembre 1997
ENCAISSE PROVENANT DES (AFFECTÉE AUX) ACTIVITÉS D'EXPLOITATION		
Bénéfice net	145 798 \$	191 775 \$
Éléments ne nécessitant pas de sorties de fonds		
Amortissement	181 816	151 913
Impôts reportés (recouvrés)	—	(5 062)
Variations des autres éléments du fonds de roulement	268 457	249 437
LIQUIDITÉS NETTES PROVENANT DE L'EXPLOITATION	596 071	588 063
ENCAISSE AFFECTÉE AUX ACTIVITÉS D'INVESTISSEMENT		
Acquisition d'immobilisations	(252 830)	(231 364)
ENCAISSE PROVENANT DES (AFFECTÉE AUX) ACTIVITÉS DE FINANCEMENT		
Avances (à des) par des actionnaires	(31 950)	567
Avances d'apparentés	3 199	19 198
Augmentation (diminution) nette d'un emprunt exigible	(77 100)	54 394
Émission de capital-actions	100	—
ENCAISSE PROVENANT DES (AFFECTÉE AUX) ACTIVITÉS DE FINANCEMENT	(105 751)	74 159
AUGMENTATION NETTE DE L'ENCAISSE AU COURS DE L'EXERCICE	237 490	430 858
ENCAISSE, au début	636 214	205 356
ENCAISSE, à la fin	873 704 \$	636 214 \$

Se reporter aux notes complémentaires.

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)
NOTES COMPLÉMENTAIRES
31 décembre 1998

1. PRINCIPALES CONVENTIONS COMPTABLES

a) Immobilisations et amortissement

Les immobilisations sont comptabilisées au coût, déduction faite de l'amortissement cumulé. La société calcule l'amortissement des actifs aux taux annuels suivants :

Matériel informatique	30 %, dégressif
Logiciels	50 % du coût par année
Mobilier et agencements	20 %, dégressif
Matériel de télécommunications	20 %, dégressif
Marques de commerce	18 ans, linéaire

b) Constatation des produits et produits comptabilisés d'avance

La société perçoit une partie de ses produits tirés des liens Internet avant que le service ne soit rendu. Par conséquent, la tranche des produits tirés des services devant être fournis suivant la fin de l'exercice est incluse dans les produits comptabilisés d'avance.

c) Utilisation des estimations

La préparation des états financiers conformément aux principes comptables généralement reconnus exige que la direction procède à des estimations et établisse des hypothèses qui ont des répercussions sur les montants des actifs et des passifs présentés et sur la présentation des actifs et des passifs éventuels à la date des états financiers ainsi que sur les produits et les charges au cours de l'exercice. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

2. DÉBITEURS

Les débiteurs sont présentés déduction faite d'une provision pour créances douteuses de 15 000 \$ (20 083 \$ en 1997).

3. IMMOBILISATIONS

	Coût	Amortissement cumulé	Valeur comptable nette 1998	Valeur comptable nette 1997
Matériel informatique	276 975 \$	133 575 \$	143 400 \$	126 443 \$
Logiciels	41 893	27 710	14 183	1 598
Mobilier et agencements	87 004	20 915	66 089	32 672
Matériel de télécommunications	761 111	275 236	485 875	477 408
	<u>1 166 983 \$</u>	<u>457 436 \$</u>	<u>709 547 \$</u>	<u>638 121 \$</u>

4. DETTE À LONG TERME

	1998	1997
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2,75 %, remboursable en mensualités de capital et d'intérêts réunis de 1 107 \$, échéant le 26 février 2000 et garanti par le matériel informatique et le matériel de télécommunications	15 968 \$	29 252 \$
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2,75 %, remboursable en mensualités de capital et d'intérêts réunis de 1 484 \$, échéant en mai 2000 et garanti par le matériel informatique, le matériel de télécommunications et les accessoires	25 228	43 036
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2,75 %, remboursable en mensualités de capital et d'intérêts réunis de 1 487 \$, échéant le 21 décembre 2000 et garanti par le matériel informatique, le matériel de télécommunications et les accessoires	17 850	35 700
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 1,50 %, remboursable en mensualités de capital et d'intérêts réunis de 1 510 \$, échéant le 30 septembre 1999 et garanti par le matériel informatique, le matériel de télécommunications et les accessoires	13 590	31 710

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)
NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)
31 décembre 1998

4. DETTE À LONG TERME (suite)

	<u>1998</u>	<u>1997</u>
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2,75 %, remboursable en mensualités de capital et d'intérêts réunis de 559 \$, échéant le 7 novembre 2000 et garanti par le matériel informatique et le matériel de télécommunications	12 857 \$	19 565 \$
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2,75 %, remboursable en mensualités de capital et d'intérêts réunis de 989 \$, échéant le 2 juillet 2001 et garanti par le matériel informatique et le matériel de télécommunications	30 677	42 553
Emprunt bancaire à terme portant intérêt au taux préférentiel majoré de 2,75 %, remboursable en mensualités de capital et d'intérêts réunis de 617 \$, échéant le 22 avril 2004 et garanti par le matériel informatique et le matériel de télécommunications	65 419	—
Emprunt à terme consenti par la Banque de développement du Canada portant intérêt au taux préférentiel majoré de 3 %, remboursable en mensualités de capital et d'intérêts réunis de 3 000 \$, échéant le 23 octobre 2001 et garanti par le matériel, la propriété intellectuelle, le mobilier et les agencements	90 000	144 000
Total	271 589	345 816
Moins la tranche à court terme	124 519	121 645
	<u>147 070 \$</u>	<u>224 171 \$</u>

5. DETTE BANCAIRE

La dette bancaire porte intérêt au taux préférentiel majoré de 2 % et elle est garantie par un contrat de sûreté générale et assortie d'une garantie accessoire.

6. MONTANT DÛ À UN APPARENTÉ

Le montant dû à un apparenté, Interpath Technologies Inc., ne porte pas intérêt et n'est assorti d'aucune modalité précise de remboursement.

Au cours de l'exercice, la société a versé à Interpath Technologies Inc. une somme de 60 000 \$ au titre des services de sous-traitance et de consultation ainsi que 75 884 \$ pour des contrats de location de matériel. La société a imputé une somme de 9 600 \$ à Interpath Technologies Inc. au titre d'un loyer au cours de la même période.

7. AVANCES D'UN ACTIONNAIRE

Les avances d'un actionnaire ne portent pas intérêt et ne sont assorties d'aucune modalité précise de remboursement.

8. CAPITAL-ACTIONS

Autorisé

- 1 000 actions privilégiées de catégorie A à dividende non cumulatif à droit de vote, rachetables à 1 \$
- 1 000 actions privilégiées de catégorie B à dividende non cumulatif sans droit de vote, rachetables à 1 \$
- 1 000 actions privilégiées de catégorie C à dividende non cumulatif sans droit de vote, rachetables à 1 \$
- 1 000 actions privilégiées de catégorie D à dividende non cumulatif sans droit de vote, rachetables à 1 \$
- 1 000 actions privilégiées de catégorie E à dividende non cumulatif sans droit de vote, rachetables à 1 \$
- Un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie A à droit de vote
- Un nombre illimité d'actions ordinaires de catégorie B sans droit de vote

Émis

	<u>1998</u>	<u>1997</u>
1 action ordinaire	—	1 \$
900 000 actions ordinaires de catégorie A	1 \$	—
100 000 actions ordinaires de catégorie B	100	—
	<u>101 \$</u>	<u>1 \$</u>

1108108 ONTARIO INC.
(exerçant ses activités sous la dénomination Pathway Communications)
NOTES COMPLÉMENTAIRES (suite)
31 décembre 1998

9. ENGAGEMENTS EN VERTU DE BAUX

La société a conclu plusieurs contrats de location-exploitation, principalement pour les installations, dont le dernier contrat expire en l'an 2000. Le montant total financé en vertu de contrats de location de véhicules, de bâtiment et de matériel de bureau s'établit comme suit :

1999		131 824 \$
2000		9 713

10. CRÉDITS D'IMPÔT À LA RECHERCHE ET AU DÉVELOPPEMENT

Ces états financiers tiennent compte d'un remboursement estimatif de 124 127 \$ au titre d'un crédit d'impôt à la recherche et au développement et d'une réduction des impôts de l'exercice autrement exigibles d'environ 17 580 \$. Ces montants sont calculés en fonction des coûts estimatifs de la recherche et du développement pour l'exercice en cours.

11. INCERTITUDE DÉCOULANT DU PROBLÈME DU PASSAGE À L'AN 2000

Le passage à l'an 2000 pose un problème parce que de nombreux systèmes informatiques utilisent deux chiffres plutôt que quatre pour identifier l'année. Les systèmes sensibles aux dates peuvent confondre l'an 2000 avec l'année 1900 ou une autre date, ce qui entraîne des erreurs lorsque des informations faisant intervenir des dates de l'an 2000 sont traitées. En outre, des problèmes semblables peuvent se manifester dans des systèmes qui utilisent certaines dates de l'année 1999 pour représenter autre chose qu'une date.

Les répercussions du problème du passage à l'an 2000 pourront se faire sentir le 1^{er} janvier de l'an 2000, ou encore avant ou après cette date, et, si l'on n'y remédie pas, les conséquences sur l'exploitation et l'information financière peuvent aller d'erreurs mineures à une défaillance importante des systèmes qui pourrait nuire à la capacité de l'entité d'exercer normalement ses activités. Il n'est pas possible d'être certain que tous les aspects du problème du passage à l'an 2000 qui ont une incidence sur l'entité, y compris ceux qui ont trait aux efforts déployés par les clients, les fournisseurs et d'autres tiers, seront entièrement résolus.

12. ÉVÉNEMENT POSTÉRIEUR À LA CLÔTURE

Le 29 juillet 1999, toutes les actions émises et en circulation de la société ont été vendues à OCI Communications Inc. (« OCI ») pour une contrepartie totalisant 7 000 000 \$. Ce montant comprend une somme de 3 500 000 \$ en espèces, 1 250 000 actions privilégiées d'une valeur de 2 500 000 \$ ainsi qu'un versement conditionnel de 1 000 000 \$. Ce dernier englobe un montant de 500 000 \$ en espèces et des bons de souscription spéciaux à l'égard de 83 333 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote d'une valeur de 500 000 \$ si certains objectifs de rendement, devant être convenus d'ici au 29 septembre 1999, sont atteints. Si les parties ne peuvent s'entendre sur les objectifs de rendement, la société a convenu de verser aux vendeurs d'actions de Pathway une somme de 400 000 \$ sur une période de 18 mois et d'émettre des bons de souscription spéciaux pouvant être exercés, sans aucune autre contrepartie, contre 66 667 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote, lesquelles sont évaluées à 400 000 \$.

ATTESTATION DE LA SOCIÉTÉ ET DU PROMOTEUR

En date du 17 septembre 1999

Le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux valeurs offertes dans le présent prospectus, selon les exigences de la partie 7 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la partie 8 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta), de la partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de l'article 13 de la *Loi sur la protection contre les fraudes en matière de valeurs* (Nouveau-Brunswick), de la partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), de la partie XIV de la loi intitulée *The Securities Act, 1990* (Terre-Neuve) et des règlements respectifs en vertu desdites lois. Le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement, selon les exigences de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application.

(signé) WILLIAM YOUNG
Chef de la direction

(signé) CHRISTOPHER CLINNING
Chef de la direction des finances

Au nom du conseil d'administration

(signé) PERRY N. DELLELCE
Administrateur

(signé) STEPHEN R. COXFORD
Administrateur

(signé) ROGER ABBISS
(à titre de promoteur)

ATTESTATION DES PRENEURS FERMES

En date du 17 septembre 1999

Au meilleur de notre connaissance, information et croyance, le texte qui précède constitue un exposé complet, véridique et clair de tous les faits importants se rapportant aux valeurs offertes dans le présent prospectus, selon les exigences de la partie 7 de la loi intitulée *Securities Act* (Colombie-Britannique), de la partie 8 de la loi intitulée *Securities Act* (Alberta), de la partie XI de la loi intitulée *The Securities Act, 1988* (Saskatchewan), de la partie VII de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Manitoba), de la partie XV de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Ontario), de l'article 64 de la loi intitulée *Securities Act* (Nouvelle-Écosse), de l'article 13 de la *Loi sur la protection contre les fraudes en matière de valeurs* (Nouveau-Brunswick), de la partie II de la loi intitulée *Securities Act* (Île-du-Prince-Édouard), de la partie XIV de la loi intitulée *The Securities Act, 1990* (Terre-Neuve) et des règlements respectifs en vertu desdites lois. À notre connaissance, le présent prospectus ne contient aucune information fausse ou trompeuse susceptible d'affecter la valeur ou le cours des titres qui font l'objet du placement, selon les exigences de la *Loi sur les valeurs mobilières* (Québec) et de son règlement d'application.

GRIFFITHS MCBURNEY & ASSOCIÉS

MARCHÉS MONDIAUX CIBC INC.

Par (signé) J. ROBERT FRASER

Par (signé) BLAKE CORBET

VALEURS MOBILIÈRES CRÉDIT SUISSE FIRST BOSTON CANADA INC.

Par : (signé) BRIAN IMRIE

SCOTIAMCLEOD INC.

YORKTON VALEURS MOBILIÈRES INC.

Par (signé) JOHN FARIS

Par (signé) BRIAN CAMPBELL

La liste suivante comprend les noms de toutes les personnes ou sociétés ayant une participation directe ou indirecte d'au moins 5 % dans le capital de :

GRIFFITHS MCBURNEY & ASSOCIÉS : Eugene C. McBurney, Kevin Sullivan, Michael Wekerle, Thomas Budd et J. Robert Fraser;

MARCHÉS MONDIAUX CIBC INC. : filiale en propriété exclusive d'une banque à charte canadienne;

VALEURS MOBILIÈRES CRÉDIT SUISSE FIRST BOSTON CANADA INC. : filiale en propriété indirecte de Crédit Suisse First Boston, banque suisse;

SCOTIAMCLEOD INC. : filiale en propriété exclusive d'une banque à charte canadienne; et

YORKTON VALEURS MOBILIÈRES INC. : G. Scott Paterson et Yorkton Holdings Limited.

