
**UNITED STATES
SECURITIES AND EXCHANGE COMMISSION
Washington, D.C. 20549**

FORMULAIRE 20-F

DÉCLARATION D'INSCRIPTION EN VERTU DE L'ARTICLE 12(b) OU 12(g) DE LA LOI INTITULÉE *SECURITIES EXCHANGE ACT OF 1934*

OU

RAPPORT ANNUEL EN VERTU DE L'ARTICLE 13 OU 15(d) DE LA LOI INTITULÉE *SECURITIES EXCHANGE ACT OF 1934*

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999

OU

RAPPORT PROVISOIRE EN VERTU DE L'ARTICLE 13 OU 15(d) DE LA LOI INTITULÉE *SECURITIES EXCHANGE ACT OF 1934*

Pour la période de transition du

au

Numéro de dossier à la Commission 001-15841

360NETWORKS INC.

(Dénomination exacte de la personne inscrite telle qu'elle est stipulée dans sa charte)

Ne s'applique pas

(Traduction en anglais du nom de la personne inscrite)

Nouvelle-Écosse (Canada)

(Territoire de constitution)

**1500-1066 West Hastings Street
Vancouver (Colombie-Britannique)
Canada V6E 3X1**

(Adresse des principaux bureaux de direction)

Titres inscrits ou devant être inscrits en vertu de l'article 12(b) de la Loi : AUCUN

Titres inscrits ou devant être inscrits en vertu de l'article 12(g) de la Loi :

Actions subalternes comportant droit de vote

(Titre de la catégorie)

Marché national NASDAQ

(Nom de la bourse d'inscription)

Titres pour lesquels il existe une obligation d'information conformément à l'article 15(d) de la Loi : AUCUN

Indiquez le nombre d'actions en circulation pour chaque catégorie de capital de l'émetteur ou des actions ordinaires à la fin de la période visée par le rapport annuel.

176 713 200 actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote, 41 314 800 actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote, 40 920 000 actions de catégorie C comportant droit de vote multiple et 75 475 656 actions privilégiées de séries A ne comportant pas droit de vote au 31 décembre 1999.

Veillez indiquer par une coche si la personne inscrite 1) a déposé tous les rapports exigés par l'article 13 ou 15(d) de la loi intitulée *Securities Exchange Act of 1934* au cours des 12 mois précédents (ou de toute période plus courte pour laquelle elle était tenue de déposer ces rapports) et 2) a été assujettie à de telles exigences de dépôt au cours des 90 derniers jours.

Oui X Non

Veillez indiquer par une coche quelle rubrique concernant les états financiers la personne inscrite a choisi d'adopter.

Rubrique 17 Rubrique 18 X

TABLE DES MATIÈRES
INFORMATIONS GÉNÉRALES

PARTIE I

Rubrique 1.	Description des activités.....	1
Rubrique 2.	Description des biens.....	31
Rubrique 3.	Litiges en cours.....	31
Rubrique 4.	Contrôle de la personne inscrite.....	32
Rubrique 5.	Nature du marché.....	32
Rubrique 6.	Contrôle des changes et autres restrictions affectant les porteurs de titres.....	33
Rubrique 7.	Fiscalité.....	35
Rubrique 8.	Renseignements financiers choisis.....	39
Rubrique 9.	Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation.....	39
Rubrique 9A.	Renseignements sur les risques de marché.....	45
Rubrique 10.	Dirigeants de la personne inscrite.....	46
Rubrique 11.	Rémunération de la haute direction.....	51
Rubrique 12.	Options d'achat de titres auprès de la personne inscrite ou de filiales.....	53
Rubrique 13.	Intérêt de la direction dans certaines opérations.....	54

PARTIE II

Rubrique 14.	Sans objet.....	58
--------------	-----------------	----

PARTIE III

Rubrique 15.	Sans objet.....	58
Rubrique 16.	Modifications des titres, modifications de la sûreté sur les titres inscrits et emploi du produit.....	58

PARTIE IV

Rubrique 17.	États financiers.....	59
Rubrique 18.	États financiers.....	59
Rubrique 19.	États financiers et pièces.....	59

TAUX DE CHANGE

Sauf indication contraire, toute mention de *dollars* ou du symbole \$ dans le présent rapport annuel renvoie à des dollars américains et toute mention de \$ CA renvoie à des dollars canadiens. Le 31 mai 2000, le cours acheteur à midi à New York pour les virements par câble en dollars canadiens était de 1,00 \$US = pour 1,4974 \$CA.

Le tableau suivant indique, pour chaque période présentée, les taux de change haut et bas, le taux de change moyen le dernier jour de chaque mois pendant la période indiquée et les taux de change à la fin de la période indiquée pour un dollar des États-Unis, exprimé en dollars canadiens, en fonction du cours acheteur fixé à midi à New York pour les virements par câble en dollars canadiens homologués pour les fins de la douane par la Federal Reserve Bank de New York.

	Exercices terminés les 31 décembre				
	1999	1998	1997	1996	1995
Fin de la période	1,4455	1,5295	1,4293	1,3706	1,3641
Moyenne de la période	1,4945	1,4940	1,3875	1,3560	1,3770
Haut.....	1,5470	1,5845	1,4413	1,3865	1,4267
Bas.....	1,4420	1,4037	1,3338	1,3263	1,3270

DÉCLARATIONS PROSPECTIVES

Certains énoncés du présent rapport annuel sur formulaire 20F ou auquel celui-ci renvoie constituent des *déclarations prospectives* au sens de *forward-looking statement* de l'article 27A de la loi des États-Unis intitulée *Securities Act of 1933*, en sa version modifiée, et de l'article 21E de la loi des États-Unis intitulée *Securities Exchange Act of 1934*, en sa version modifiée, notamment, les énoncés qui contiennent les verbes *prévoir*, *croire*, *compter*, *estimer*, *s'attendre à*, *projeter* et les expressions du même ordre. Ces affirmations contiennent des risques connus et inconnus, des incertitudes et d'autres facteurs qui pourraient faire différer de manière importante les résultats, le rendement ou les réalisations réels de la société ou les résultats de l'industrie de ceux énoncés ou implicites dans ces déclarations prospectives. Ces facteurs sont notamment les suivants : la conjoncture économique et les conditions commerciales générales, à la fois sur le plan national et sur les marchés où la société exerce ou exercera ses activités, l'évolution démographique, la réglementation gouvernementale existante et les modifications de cette réglementation ou la non-conformité à cette réglementation, la concurrence, la perte d'un nombre important de clients, les changements de la stratégie d'entreprise et des plans d'expansion, le développement technologique, l'aptitude à attirer et à fidéliser du personnel de qualité, l'aptitude de la société à accéder à des marchés, à concevoir des parcours de fibres optiques efficaces, à poser des câbles et à effectuer des installations, à obtenir des droits de passage, à acquérir des droits d'accès et toutes les autorisations gouvernementales, les franchises et les permis nécessaires dans des délais suffisants, à des coûts raisonnables et à des conditions satisfaisantes, ainsi que d'autres facteurs mentionnés dans le présent rapport annuel sur formulaire 20F. Certains de ces facteurs sont expliqués plus en détail ailleurs dans ce rapport annuel sur formulaire 20F, y compris notamment sous la rubrique 1, *Description des activités* et la rubrique 9, *Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation*. Par conséquent et compte tenu d'autres facteurs, aucune assurance ne peut être donnée quant aux résultats et réalisations futurs de la société. Néanmoins, ni la société ni aucune autre personne n'assume aucune responsabilité à l'égard de l'exactitude et du caractère exhaustif de ces déclarations. La société décline toute obligation de mettre à jour ces facteurs ou d'annoncer publiquement les résultats de toute révision de certaines déclarations prospectives contenues dans les présentes pour tenir compte des événements et développements futurs.

Parallèlement à la réalisation du premier appel public à l'épargne de la société, cette dernière a restructuré son capital-actions. Conformément à cette restructuration, (1) les actions de catégorie C comportant droit de vote multiple ont changé de désignation pour devenir des actions comportant droit de vote multiple et (2) les actions de catégorie B subalternes comportant droit de vote ont été converties en actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote, qui ont changé de dénomination pour devenir des actions subalternes comportant droit de vote. Toutes les actions et les informations s'y rapportant (comme les informations sur les actions, les options et les bons de souscription) ont été remaniées pour donner effet rétroactivement à cette restructuration et au fractionnement des actions à raison de deux pour une réalisé le 14 avril 2000. La société a aussi effectué une division d'actions à raison de huit pour une le 24 novembre 1999 qui a donné lieu à l'émission de sept actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote supplémentaires aux porteurs de chaque action de catégorie A ne comportant pas droit de vote inscrits le 24 novembre 1999. Le 31 mai 2000, 81 840 000 actions comportant droit de vote multiple et 683 990 095 actions subalternes comportant droit de vote étaient en circulation.

PARTIE I

Rubrique 1. Description des activités

360networks inc. est un fournisseur indépendant principal de produits et de services de réseaux de télécommunications par fibres optiques exploitant ses installations. À la fin de 2001, son réseau devrait être composé de quelque 56 800 milles de parcours en Amérique du Nord, en Europe et en Amérique du Sud, y compris un câble sous-marin entre l'Amérique du Nord et l'Europe et un câble sous-marin entre l'Amérique du Sud et l'Amérique du Nord. La société détient les droits d'acquiescer des installations ou des sites de co-implantation dans onze villes en Amérique du Nord représentant environ 2,3 millions de pieds carrés et a convenu avec un membre du groupe de iAdvantage de construire des installations de co-implantation et de créer des services de transport par protocole Internet (*IP*) en Asie. La société compte étendre son réseau pour offrir une connectivité mondiale. La conception du réseau relève de technologies optiques de pointe dont la société croit qu'elles diminuent considérablement la complexité et les coûts tout en lui permettant d'offrir une fiabilité accrue ainsi qu'un large éventail de produits et de services. De plus, la société offre des services de réseau pour répondre aux exigences de ses clients et permettre des services Internet, et elle entend élaborer des produits et des services misant sur la convergence des télécommunications et les applications et services de haute largeur de bande. Son réseau devrait être terminé d'ici la fin de 2001.

Le réseau de la société est constitué de biens et de capacité de fibres optiques qu'elle a installés ou acquis d'autres constructeurs et entreprises grâce à des échanges, à des achats, à des locations, à des droits inaliénables d'utilisation (*DIU*) ou à d'autres droits contractuels le long de droits de passage (*DDP*) variés. En Amérique du Nord, son réseau devrait couvrir environ 24 100 milles, dont des parcours de plus de 12 200 milles avaient été aménagés au 31 mai 2000, englobant à la fois les circuits interurbains et locaux et offrant la connectivité entre quelque 50 grandes agglomérations. En Europe, son réseau devrait couvrir environ 11 100 milles de parcours interurbains dont plus de 4 900 milles avaient été aménagés au 31 mai 2000, raccordant environ 35 grandes agglomérations. Son câble sous-marin entièrement protégé de 7 600 milles entre l'Amérique du Nord et l'Europe aura la capacité d'être un anneau à rétablissement automatique de 1,92 téraoctet par seconde (*tbps*), qui reliera des sites à Boston, à Halifax, à Dublin et à Liverpool et aux grandes villes carrefours en Europe et en Amérique du Nord, dont Londres et New York. Le câble sous-marin planifié entièrement protégé de la société de 14 000 milles entre l'Amérique du Sud et l'Amérique du Nord aura la capacité d'être un anneau à rétablissement automatique de 1,28 *tbps* qui offrira la connectivité interurbaine entre 6 grandes agglomérations au Brésil, au Venezuela, aux Bermudes et aux États-Unis. La société entend élargir son réseau planifié pour y inclure plus d'agglomérations en ajoutant une capacité d'anneau interurbain et urbain en Amérique du Nord, en Europe et en Amérique du Sud. Elle examine également les possibilités lui permettant d'accroître l'étendue géographique de son réseau, dont une liaison transpacifique avec l'Asie. De plus, la société entend prolonger son réseau jusqu'à Buenos Aires au moyen de câbles sous-marins et/ou terrestres.

La société croit qu'il existe une demande croissante de capacité de transmission par fibres optiques et d'éléments de réseau connexes pour la transmission et les services de transmission de données, de téléphonie et de transmission vidéo sur une haute largeur de bande. Les nouvelles applications, les nouveaux services et les améliorations apportées à la technologie du « dernier mille », comme la ligne d'accès numérique (*DSL*) et les modems - câbles, accélèrent cette demande croissante. Sur ce marché en pleine évolution, la société croit occuper une position concurrentielle favorable lui permettant de répondre à cette demande, par rapport aux autres prestataires de services, en raison de sa technologie transparente à prix modique et de son architecture d'exploitation de réseau uniforme. Elle réussit à s'assurer de faibles coûts en :

- mettant à profit ses compétences en construction;
- aménageant conjointement et en échangeant de la capacité le long de certains axes de son réseau;
- utilisant des actions pour payer d'importants éléments comme les droits de passage en bloc; et
- utilisant une conception et des techniques optiques qui éliminent des couches d'équipement auparavant nécessaires pour les anciens systèmes.

Les clients actuels et ciblés de la société sont les prestataires de services de télécommunications nouveaux et titulaires (*PST*), les prestataires de services Internet (*PSI*), les prestataires de services d'application (*PSA*), les prestataires de services de stockage (*PSS*) et les grandes organisations (*GORG*) ayant besoin de réseaux d'entreprise. La société croit que ces clients disposent d'un choix limité de prestataires de services indépendants pouvant offrir des services fiables, sûrs et rentables de grande capacité, dont des services permettant l'utilisation d'Internet, entre les grandes agglomérations d'Amérique du Nord, d'Europe et d'Amérique du Sud. En conséquence, la société croit que ses clients ciblés lui achèteront ses services, plutôt que de s'adresser à d'autres fournisseurs ou de construire eux-mêmes ces capacités de service. Pour répondre aux exigences de sa clientèle, la société offre une gamme variée de services modulables, dont :

- les services réseau – les porteuses optiques, la transmission par ligne privée, les services de transmission de données par paquets, comme le transport IP et le mode de transfert asynchrone (*MTA*), et la commutation par synthèse vocale; et
- l'infrastructure réseau – les fibres et canalisations non utilisées destinées à la vente, l'octroi de DIU ou la location et les services de construction appuyant l'aménagement du réseau de la société.

Grâce aux installations de co-implantation qu'elle a convenu d'acquérir ou est en train de constituer et aux autres installations de co-implantation qu'elle entend acquérir, la société prévoit d'offrir des services réseau additionnels comme des centres de données Internet, l'hébergement des applications, le soutien du commerce électronique et l'hébergement de sites Web. En outre, elle compte élargir son activité pour ajouter des services réseau supplémentaires comme le transport du signal vidéo, l'accès indépendant à Internet pour le transport et l'homologage et les services de gestion pour permettre aux entreprises de passer des technologies de transmission de données à commutation de circuits aux technologies de transmission de données à commutation par paquets.

La société s'attend à permettre à ses clients d'établir et de maintenir une solide position concurrentielle en offrant des services à leurs derniers utilisateurs. Elle croit que son indépendance, la conception de ses produits, sa technologie transparente, son architecture réseau uniforme, ses systèmes de facturation simples et sa connectivité internationale de bout à bout lui permettront de gagner une solide position sur le marché.

La société entend réaliser la valeur du réseau en élaborant une vaste gamme de produits et services gérés de largeur de bande et d'accès à Internet, ainsi que par la vente, l'octroi de DIU, la location ou l'échange de fibres et de canalisations non utilisées. Elle ajoute l'équipement de transmission nécessaire pour lui permettre d'offrir des services de largeur de bande et d'autres services réseau à valeur ajoutée aux entreprises et aux autres prestataires de services le long de segments de son réseau. Elle entend améliorer la connectivité du réseau et répondre à la demande de la clientèle au moyen d'achats, de locations et d'échanges de largeur de bande et grâce à des coentreprises.

La société a été constituée le 5 février 1998 mais n'a pas démarré son exploitation avant le 31 mai 1998. Avant cette date, elle était une division de télécommunications de Leducor Industries Limited, filiale en propriété indirecte de Leducor Inc. Se reporter à la Rubrique 13, *Intérêt de la direction dans certaines opérations – Opérations avec Leducor – Antécédents de Leducor*. En avril 2000, la société a été prorogée sous le régime des lois de la Nouvelle-Écosse (Canada). En avril 2000, elle a également conclu une série d'opérations pour transférer ses installations de transmission de télécommunications canadiennes à certaines installations reliées à 360 Urbanlink Ltd. (*Urbanlink*). Se reporter à la Rubrique 13, *Intérêt de la direction dans certaines opérations – Opérations avec Leducor – Arrangement relatif aux télécommunications canadiennes*.

Débouchés sur le marché

Le réseau de la société est conçu pour fournir aux clients de celle-ci des installations de transmission indépendantes et sûres ainsi qu'une capacité suffisante à l'échelle locale, régionale, nationale ou internationale pour satisfaire leur demande croissante et leurs projets d'expansion. Selon The Yankee Group et d'autres sources de l'industrie, la croissance de l'industrie des télécommunications à haute largeur de bande devrait se poursuivre en raison de divers facteurs, dont les suivants :

- *Innovations et progrès réalisés dans la technologie de transmission*. Les innovations technologiques continuent d'accroître la capacité et la vitesse des réseaux évolués à fibres optiques, tout en diminuant le coût

de la transmission, ce qui permet la croissance continue de l'utilisation d'Internet et l'augmentation du nombre d'utilisateurs du réseau. Cette capacité et cette vitesse accrues ont donné lieu au développement d'applications utilisant beaucoup de largeur de bande. Les améliorations de la technologie du « dernier mille », comme la DSL, les modems-câbles et l'accès fixe et sans fil de troisième génération (3G) contribuent à la multiplication rapide du nombre d'abonnés utilisant ces applications. De plus, la prolifération prévue des technologies et appareils sans fil pour Internet et la transmission de données, comme la technologie large bande 3G, devraient également contribuer à accroître la demande de largeur de bande.

- *Accroissement de la demande d'applications sur hautes largeurs de bandes, principalement stimulé par l'intensification du trafic Internet.* Il y a eu et, selon The Yankee Group, il continuera d'exister une forte croissance de la demande d'Internet, de la transmission de données par ligne d'abonné, des services vidéo et de l'interurbain. L'augmentation de la puissance et de l'utilisation des ordinateurs, tout comme la demande et le développement continus de vitesses de connexion à Internet plus rapides, stimulent des augmentations marquées de l'utilisation des communications pour Internet et les services de transmission de données.
- *Déréglementation de l'industrie des télécommunications ayant provoqué une prolifération des prestataires de services.* L'industrie des télécommunications continue de connaître un assouplissement de sa réglementation à l'échelle mondiale. La plate-forme haute largeur de bande de la société permet à la fois aux nouveaux arrivants de faire concurrence sur ce marché et aux prestataires de services existants de s'introduire sur de nouveaux marchés.

Stratégie d'entreprise

La société croit que la demande de capacité de transmission de données sur hautes largeurs de bandes de la part des PST, PSI, PSA, PSS et GORG ayant besoin de réseaux d'entreprise augmentera sensiblement au cours des prochaines années. Les éléments clés de sa stratégie d'entreprise pour l'exploitation de la demande croissante de largeur de bande et de services réseau évolués consistent à :

Fournir la connectivité sur hautes largeurs de bandes entre les grandes agglomérations à l'échelle mondiale et des installations de co-implantation dans celles-ci. L'empreinte du réseau de la société répond aux suggestions de la clientèle de la société et, une fois terminée, la combinaison des réseaux à fibres optiques terrestres et sous-marines de la société permettra à celle-ci d'offrir à ses clients une connectivité sans interruption et évolutive entre les grandes agglomérations d'Amérique du Nord, d'Europe et d'Amérique du Sud, où la demande de largeur de bande est élevée et devrait croître rapidement. La société entend étendre son réseau planifié pour y inclure plus d'agglomérations en ajoutant une capacité d'anneau interurbain et urbain en Amérique du Nord, en Europe et en Amérique du Sud. Elle examine également les possibilités d'accroître la portée géographique de son réseau pour offrir une connectivité transpacifique avec l'Asie. De plus, la société entend prolonger son réseau jusqu'à Buenos Aires au moyen de parcours sous-marins et/ou terrestres.

Aménager et exploiter un réseau de pointe à grande capacité et à faible coût. Le réseau de la société est conçu à l'aide de la technologie la plus évoluée qui soit disponible pour offrir les plus hauts niveaux de fiabilité, de sécurité et de souplesse que demande sa clientèle. En général, les travaux de construction visant à agrandir le réseau ne débutent qu'après que la société a vendu d'avance des circuits et des canalisations suffisants pour couvrir environ 50 % de son coût prévu pour ce segment, réduisant ainsi les risques liés aux immobilisations et créant une structure à faible coût par rapport à ses concurrents. Pour certains segments, elle peut rechercher un co-promoteur pour financer une partie du projet en échange de biens sous forme de circuits à fibres optiques et de canalisations. Dans les circonstances appropriées, la nature stratégique d'un segment peut inciter la société à conserver pour son propre compte un pourcentage plus élevé de circuits et de canalisations ainsi que les coûts qui s'y rapportent. La société croit que son réseau aura un faible coût par rapport aux autres entreprises de télécommunications pour les motifs suivants :

- L'architecture élaborée du réseau basée sur le multiplexage par répartition de longueur d'ondes à forte densité (DWDM) et la commutation par paquets réduisent la complexité et le nombre de systèmes composants auparavant nécessaires pour l'acheminement de signaux téléphoniques, de services Internet et la transmission de données. Cette approche simplifiée diminue les dépenses en immobilisations et les charges d'exploitation de la société se rapportant au soutien de la facturation, à la gestion des programmes et au soutien des systèmes.

- L'installation de fibres multiples par mille de parcours et de canalisations de réserve réduit le coût par mille fibre de la construction, de l'exploitation et de la mise à niveau de son réseau.
- Certains des DDP, licences, permis et franchises actuels de la société sont des biens de valeur que des tiers trouveraient coûteux et difficiles à obtenir ou à reproduire à l'avenir.
- Lorsqu'elle le peut, la société a pour politique de conserver ses installations de fibres optiques pour son propre usage le long des parcours où elle exécute des travaux de construction pour des tiers.

La structure à faible coût de la société permet à celle-ci de demeurer concurrentielle sur le plan des prix par rapport à d'autres fournisseurs d'infrastructure de communications large bande et de prestataires de services de connectivité Internet tout en soutenant les marges et en apportant aux clients une solution de rechange rentable à la construction de leurs propres réseaux.

Élargir la portée du réseau de la société par le développement, les échanges et les acquisitions de fibres et de capacité. La société prévoit poursuivre le développement de son réseau pour élargir sa connectivité aux grandes agglomérations mondiales. Par exemple, elle a récemment conclu une entente de construction conjointe avec Telewest au Royaume-Uni. De plus, elle a l'intention de continuer à explorer des occasions stratégiques et l'utilisation d'échanges de fibres et de capacité pour élargir la portée de son réseau moyennant un faible coût additionnel. Ses récentes ententes avec Teliä pour l'agrandissement de l'empreinte de son réseau en Europe au moyen d'un échange de fibres et avec GlobeNet Communications Group Limited (*GlobeNet*) pour accroître sa connectivité avec l'Amérique du Sud grâce à l'acquisition d'un câble reflètent cette stratégie.

Augmenter les capacités de commercialisation de la société. La société concentre ses activités sur l'offre de ses services réseau aux PST, PSI, PSA, PSS et GORG ayant besoin de réseaux d'entreprise. En Amérique du Nord, elle tisse et entretient ses liens avec sa clientèle par l'entremise de son effectif de vente directe et de son effectif de commercialisation. Elle compte intensifier ses efforts de vente et de commercialisation en Europe en engageant des directeurs et des représentants commerciaux supplémentaires dans de nouveaux bureaux de vente régionaux européens d'ici la fin de l'année.

Augmenter, en collaboration avec ses clients, le nombre de produits et de services offerts par la société, y compris les produits et les services gérés de largeur de bande et d'accès à Internet. La société offre à ses clients des produits et des services gérés de largeur de bande et d'accès à Internet comme les installations de co-implantation. Elle prévoit offrir des services comme les centres de données Internet, l'hébergement des applications, le soutien du commerce électronique et l'hébergement de sites Web pour répondre aux besoins en pleine évolution de ses clients et miser sur la demande croissante de nouveaux produits et services de télécommunications. La société compte développer un vaste éventail de produits et de services novateurs qui utiliseront son infrastructure de réseau IP de pointe.

Miser sur l'expérience et les relations de la direction. La société a réuni et continuera de réunir une équipe de direction et un conseil d'administration solides possédant une expertise en matière de communications et une longue expérience dans la conception, la construction, l'exploitation et la vente de réseaux. Les membres du conseil d'administration de la société et son nouveau chef de la direction, Gregory Maffei, possèdent une expérience considérable dans la création, la recherche et la mise sur pied d'alliances stratégiques dans les industries des communications et de la technologie. De plus, Michael Dell, président du conseil et chef de la direction de Dell Computer Corporation, Terence Matthews, président du conseil et chef de la direction de Newbridge Networks Corporation, Rupert Murdoch, président du conseil et chef de la direction de News Corporation, Nathan Myhrvold, ancien chef de la technologie de Microsoft Corporation, Anthony Naughtin, président et chef de la direction de InterNAP Network Services Corporation, et Denis O'Brien, Jr., président du conseil de Esat Telecom Group, plc, ont chacun récemment accepté de devenir membre du comité consultatif stratégique de la société, lequel fournira des conseils à la société sur les orientations de la technologie réseau, l'aidera à développer des produits et services répondant aux besoins de sa clientèle et à tirer parti de la convergence des télécommunications et des applications et services de hautes largeurs de bandes.

Recherche d'alliances stratégiques additionnelles dans le domaine des services et de la technologie des réseaux. La société recherchera des alliances stratégiques additionnelles avec des prestataires de services de communications qui ont des besoins de hautes largeurs de bandes et sont prêts à prendre des engagements à long terme

sur de grandes capacités pour le trafic sur son réseau. De telles alliances pourraient également permettre à la société d'allier ses capacités à celles de ses associés pour offrir à ses clients des produits et des services additionnels. La participation de la société dans TeraBeam Corporation, nouveau prestataire de services large bande, et l'investissement dans la société par divine interVentures, inc. illustrent cette stratégie.

Le réseau

Le réseau actuel couvrira environ 56 800 milles une fois complété et comprendra des circuits interurbains et urbains, un câble sous-marin entre l'Amérique du Nord et l'Europe et un câble sous-marin entre l'Amérique du Sud et l'Amérique du Nord. Le réseau est constitué d'installations et de capacités à fibres optiques que la société a aménagées ou acquises auprès d'autres promoteurs et entreprises grâce à des échanges, à des achats, à des locations, à des DIU ou à d'autres droits contractuels le long de DDP variés. La société entend accroître son réseau, y compris les services large bande et les autres services d'amélioration d'Internet, pour offrir une connectivité supplémentaire à l'échelle mondiale lui permettant de répondre aux demandes de sa clientèle et à ses besoins de connectivité pour son activité de télécommunications.

Amérique du Nord

En Amérique du Nord, le réseau de la société devrait couvrir environ 24 100 milles, englobant à la fois les circuits interurbains et urbains, d'ici la fin de 2001. Elle a l'intention de continuer à développer, à échanger, à louer, à obtenir des DIU ou à acheter des tronçons interurbains et des anneaux intra-urbains supplémentaires en Amérique du Nord. L'empreinte sera constituée des éléments suivants :

- un réseau nord-américain à fibres optiques de longue distance, comprenant : (1) trois axes principaux est-ouest, et (2) trois axes principaux nord-sud, le long de la côte ouest, de la vallée du Mississippi et de la côte est. Le réseau de la société en Amérique du Nord desservira quelque 50 grandes agglomérations; et
- une série de réseaux intra-urbains à Toronto, à Vancouver, à Montréal, à Ottawa et à Calgary, outre l'anneau urbain actuellement en construction à Seattle.

Europe

En Europe, le réseau de la société devrait actuellement couvrir environ 11 100 milles d'axes interurbains et offrir la connectivité entre quelque 35 grandes agglomérations d'ici la fin de 2001.

Avec l'acquisition de fibres dans le cadre des opérations avec KPNQwest Carrier Services B. V. (*KPNQwest*), Telia AB (*Telia*), Telewest Communications Group Limited (*Telewest*) et Carrier 1 International GmbH (*Carrier 1*), l'actif de la société est réparti dans dix pays européens. L'empreinte planifiée sera constituée de huit anneaux reliant les villes suivantes :

- Liverpool, Manchester, Birmingham, Bristol, Londres, Cambridge et Sheffield;
- Londres, Paris, Strasbourg, Francfort, Düsseldorf, Hambourg et Amsterdam;
- Hambourg, Kolding et Copenhague;
- Copenhague, Stockholm et Oslo;
- Francfort, Stuttgart, Munich, Dresde, Berlin, Hambourg et Cologne;
- Stuttgart, Zurich, Milan, Turin, Marseille, Lyon, Genève, Bâle et Kehl;
- Paris, Lyon, Toulouse et Bordeaux; et
- Lyon, Marseille, Barcelone, Valence, Madrid, Bilbao, Bordeaux et Toulouse.

Ces parcours seront acquis dans le cadre des ententes suivantes :

- *KPNQwest*. En mars 2000, la société a signé une entente avec KPNQwest aux termes de laquelle elle achètera, pour une durée de vingt ans un DIU visant approximativement 4 500 milles de parcours de brins de fibres multiples sur le réseau à KPNQwest dans le sud de l'Europe englobant 25 agglomérations. L'entente prévoit que KPNQwest livrera les fibres à la société en segments et en anneaux à compter du troisième trimestre de 2000, la date de livraison finale étant prévue pour le quatrième trimestre de 2001. En outre, KPNQwest fournira à la société des services de co-implantation et d'entretien. Également en mars 2000, la société a signé une entente avec KPNQwest Atlantic Limited aux termes de laquelle celle-ci achètera pour une durée de vingt ans un DIU visant une capacité sur le réseau de la société entre New York et Londres. La société livrera cette capacité sur une période de deux ans à compter de mars 2001.
- *Telia*. En décembre 1999, la société a signé avec Telia un contrat aux termes duquel elle échangera, pendant une période de vingt ans, un DIU portant sur des brins de fibres multiples sur une partie de son réseau nord-américain en échange d'un DIU portant sur environ 4 000 milles de parcours de brins de fibres multiples sur le réseau européen de Telia couvrant l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni, les Pays-Bas, le Danemark, la Suède et la Norvège. Le contrat prévoit que la société livrera des fibres à Telia d'ici la fin du premier trimestre de 2001, et que Telia lui livrera des fibres d'ici la fin du quatrième trimestre de 2000. De plus, les deux parties se fourniront réciproquement des services de co-implantation, des sites de régénération, des points de présence dans les principales villes et des services d'exploitation et d'entretien.
- *Telewest*. En décembre 1999, la société a signé avec Telewest une convention d'aménagement conjoint pour que celle-ci lui fournisse des canalisations multiples sur un réseau bouclé d'environ 736 milles qui reliera Liverpool à Londres en passant par Manchester, Birmingham et Bristol, ainsi que par Sheffield et Cambridge. En outre, la société a l'option de demander à Telewest de lui donner accès aux fibres non utilisées existantes sur deux parcours variés reliant Liverpool à Londres sur un réseau de réserve à l'aide de sites communs de régénération si les biens aménagés conjointement ne sont pas livrés dans les délais prévus.
- *Carrier 1*. Au deuxième trimestre de 2000, la société a signé avec Carrier 1 des contrats lui permettant de commander une capacité de gros sur le réseau de celle-ci reliant Londres à 18 grandes agglomérations à compter du 1^{er} mars 2001. De plus, la société a échangé des fibres non utilisées sur l'anneau de Telewest contre des fibres non utilisées sur l'anneau allemand de Carrier 1. En outre, Carrier 1 a aussi signé une convention d'achat de capacité avec la société visant l'acquisition de largeur de bande sur le câble *360atlantic* et une liaison terrestre supplémentaire en Amérique du Nord.

Câbles sous-marins

360atlantic. Le câble sous-marin de la société de 7 600 milles entre l'Amérique du Nord et l'Europe sera un anneau à rétablissement automatique de 1,92 téraoctet qui reliera des sites d'atterrissage à Boston, à Halifax, à Dublin et à Liverpool, ainsi qu'à des grandes villes carrefours en Europe et en Amérique du Nord, dont Londres et New York. En juin 1999, la société a conclu un contrat d'approvisionnement clé en main avec Tyco Submarine Systems Ltd. (*Tyco*) aux termes duquel Tyco servira d'entrepreneur principal pour *360atlantic* et assumera la responsabilité de la conception, de la construction, de l'installation et de l'essai du câble. Tyco est un des plus grands fournisseurs de systèmes et de services de communications sous-marins pour divers projets dans le monde. L'anneau à rétablissement automatique de *360atlantic* aura une capacité de 1,92 téraoctet sur chaque segment à l'aide de 4 paires de fibres dotées d'une technologie de pointe de 48 longueurs d'onde sur chaque paire. Tyco doit terminer et livrer le câble sous-marin *360atlantic* de la société d'ici le premier trimestre de 2001.

360americas. Le projet de câble sous-marin planifié de 14 000 milles entre l'Amérique du Sud et l'Amérique du Nord que la société obtiendra en faisant l'acquisition de GlobeNet sera un anneau à rétablissement automatique de 1,28 téraoctet par seconde qui offrira la connectivité entre six grandes agglomérations du Brésil, du Venezuela, des Bermudes et des États-Unis. Alcatel Submarine Networks Inc. (*Alcatel*) interviendra en qualité d'entrepreneur principal pour le câble *360americas* livré clé en main, assumant la responsabilité de sa conception, de sa construction et de son installation. Alcatel est un chef de file mondial dans la construction et la pose de câbles sous-marins à fibres optiques. Alcatel devrait terminer et livrer la partie sous-marine du câble *360americas* d'ici la fin du deuxième trimestre de 2001.

L'acquisition de GlobeNet a été approuvée par les actionnaires de GlobeNet en mai 2000 et l'opération doit être conclue en juin 2000.

Expansion future

Selon la société, il peut exister des occasions en Amérique du Nord, en Europe et en Amérique du Sud lui permettant de développer davantage son réseau. La société entend accroître son réseau planifié pour y inclure plus d'agglomérations en ajoutant une capacité d'anneau interurbain et urbain en Amérique du Nord, en Europe et en Amérique du Sud. Elle examine également des occasions lui permettant d'augmenter la portée géographique de son réseau, y compris une connectivité transpacifique avec l'Asie.

Plan de développement du réseau

La société s'attend à terminer en 2001 le développement de son réseau actuellement planifié. Bien que le tableau suivant résume ses plans actuels d'achèvement des travaux terrestres, les segments, les milles réels de parcours, les dates d'achèvement prévues, les grandes agglomérations reliées et les participants, co-promoteurs, échanges, coentreprises proposés qui sont énumérés ci-dessous peuvent changer en raison de l'état du marché et d'autres circonstances dont bon nombre sont indépendantes de la volonté de la société :

Amérique du Nord

<u>Segment</u>	<u>Nombre estimatif de milles de parcours</u>	<u>Nombre de milles de parcours terminés en date du 31 décembre 1999</u>	<u>Date d'achèvement prévue</u>	<u>Grandes agglomérations reliées</u>
Construction de Ledcor :	5 068	5 068	Terminée	Vancouver, Edmonton, Calgary, Winnipeg, Minneapolis, Chicago, Toronto et Detroit
Construction au Canada :	2 050	1 243	Quatrième trimestre 2000	Edmonton, Winnipeg et Toronto
Construction sur la côte ouest :	4 102	1 286	Quatrième trimestre 2000	Edmonton, Vancouver, Seattle, Portland, Sacramento, Los Angeles, San Diego, Phœnix et San Antonio
Construction dans le nord-est :	3 314	1 611	Quatrième trimestre 2000	New York, Boston, Buffalo, Albany, Détroit, Toronto, Montréal, Québec et Halifax
Construction sur la côte est :	4 784	2 601	Premier trimestre 2001	New York, Washington D.C., Atlanta, Jacksonville, Memphis, Miami et Nouvelle-Orléans
Construction dans le centre :	1 120	-	Quatrième trimestre 2000	Chicago et Nouvelle-Orléans
Construction dans le centre des États- Unis :	3 162	408	Premier trimestre 2001	Chicago, Denver, Nouvelle- Orléans, Omaha, Sacramento et Salt Lake City
Anneaux urbains :	<u>511</u>	<u>-</u>	Quatrième trimestre 2000	Calgary, Montréal, Ottawa, Seattle, Toronto, Vancouver et Edmonton
Nombre total de milles de parcours	<u><u>24 111</u></u>	<u><u>12 217</u></u>		

Europe

Segment	Nombre estimatif de milles de parcours	Date d'achèvement prévue	Grandes agglomérations reliées
Royaume-Uni :	736	Troisième trimestre 2000	Londres, Liverpool et Manchester
Allemagne :	3 255	Deuxième trimestre 2001	Strasbourg, Francfort, Hambourg, Munich, Düsseldorf et Stuttgart
Hollande/France :	3 051	Deuxième trimestre 2001	Amsterdam, Paris, Marseille et Lyon
Scandinavie :	1 628	Premier trimestre 2001	Copenhague, Stockholm et Oslo
Suisse :	708	Premier trimestre 2001	Zurich, Genève et Bâle
Espagne/France :	1 392	Quatrième trimestre 2001	Barcelone, Valence, Madrid, Bilbao, Toulouse et Bordeaux
Italie :	344	Deuxième trimestre 2001	Milan et Turin
Nombre total de milles de parcours	<u><u>11 114</u></u>		

Câbles sous-marins

Segment	Nombre estimatif de milles de parcours	Date d'achèvement prévue	Grandes agglomérations reliées
<i>360atlantic</i>	7 600	Premier trimestre 2001	Dublin, Liverpool, Boston et Halifax
<i>360americas</i>	<u>14 000</u>	Deuxième trimestre 2001	États-Unis, Brésil, Venezuela et Bermudes
Nombre total de milles de parcours	<u><u>21 600</u></u>		

Installations de co-implantation

Amérique du Nord

La société a le droit d'acquérir des installations de co-implantation existantes ou sur des emplacements dans onze villes sur une superficie totale approximative de 2,3 millions de pieds carrés. Ces installations devraient être terminées à la fin de 2001. Les locataires existants sont des entreprises de services locaux titulaires (*ESLT*), des entreprises de services locaux concurrents (*ESLC*) et des prestataires de services d'Internet (*PSI*). La société continue d'étudier la possibilité d'acquérir des installations de co-implantation additionnelles dans d'autres grandes villes d'Amérique du Nord.

Europe

La société analyse les possibilités d'offrir des installations de co-implantation en Europe de manière à avoir des arrangements dans les grandes villes européennes où elle pourrait aménager et équiper de telles installations lorsqu'elle activera son réseau en Europe.

Asie

En mai 2000, la société s'est engagée avec un membre du groupe iAdvantage, qui fait partie de la société SUNE Vision, à aménager des installations de co-implantation et des services IP en Asie. En marge de cette entente de co-implantation et de coopération concernant des largeurs de bande, la société s'est engagée à échanger pour 100 millions de dollars de ses actions subalternes comportant droit de vote au prix d'offre au public contre 100 millions de dollars d'actions ordinaires d'iAdvantage. Les conventions entre les deux sociétés sont assujetties à certaines conditions, dont la signature des documents définitifs.

Produits et services

La société croit que ses clients disposent d'un choix limité de prestataires de services indépendants pouvant offrir des services fiables, sûrs et rentables de grande capacité, point à point, entre les grandes agglomérations d'Amérique du Nord, d'Europe et d'Amérique du Sud. Pour répondre aux exigences de sa clientèle, elle offre une gamme variée de services évolutifs par un vaste réseau géographique, dont les suivants :

Services réseau

La société offre notamment les services suivants :

Porteuses optiques. La technologie DWDM du réseau de la société permet à celle-ci de vendre à un client l'utilisation exclusive à long terme d'une partie de la capacité de transmission d'un brin de fibre optique, plutôt que du brin entier. La société s'attend à pouvoir obtenir jusqu'à 160 canaux individuels de longueurs d'ondes à OC-48 ou OC-192 par paire de fibres. Un acheteur d'une longueur d'onde peut installer son propre équipement de commutation et de routage, et il a le choix d'installer son propre équipement de protection ou d'utiliser la protection optique fournie dans le cadre du service de la société. Celle-ci offre les services suivants :

- OC-48 et OC-192 par transparence en vertu d'un DIU ou d'une location;
- protection des anneaux optiques; et
- parcours linéaires disponibles, et la dérivation et l'insertion le long des parcours disponibles.

Transmission par ligne privée. La société offre des quantités fixes de connectivité point à point. Son service possède un avantage en raison d'un point à faible prix et des niveaux souples d'engagement avec une fiabilité supérieure à celle actuellement offerte dans le cadre des services classiques à multiplexage. La société offrira ces services au moyen de la vente ou de la location d'équipements de connectivité transparente allant jusqu'à OC-12.

Service de transmission de données par paquets (transport IP et MTA). La société offre aux clients une capacité variable sur son réseau pour raccorder des points de services multiples en un seul « réseau virtuel » propre à chaque client. Les services spécifiques de transmission de données par paquets comprennent le MTA et le transport IP.

Le service de MTA de la société comprend :

- des taux d'interface DS-3 à OC-48;
- l'ensemble des 5 catégories de services MTA; et
- des circuits virtuels commutés disponibles sur les installations des clients.

Le transport IP de la société comprend :

- des supports de protocole incluant l'interface de réseau privé à réseau (*IRPR*), le MTA et la technologie de transmission par réseau optique synchrone (*SONET*);

- des nœuds sur tous les grands points d'accès au réseau Internet; et
- le transport et la distribution IP de signaux vocaux et par modem, y compris la commutation et la compression virtuelles.

Commutation par synthèse vocale. La société offre aux clients les services de commutation par synthèse vocale qui peuvent être configurés pour la vente par minute d'utilisation. Ces services permettent aux clients d'émettre et de terminer des appels interurbains en se reliant à des entreprises de services locaux (*ESL*), le transfert commuté étant effectué par le réseau de la société. De plus, celle-ci offrira ses services aux clients au besoin, avec une facturation simple. Les services qu'elle entend proposer sont :

- des services structurés DS-1 à OC-3;
- la commutation DS-0 et la facturation à l'utilisation;
- l'interface locale transparente;
- le transfert de signalisation SS7; et
- les services évolués, y compris la compression.

Installations de co-implantation. La société entend offrir à ses clients l'accès et l'interconnexion à son réseau et des services à divers points de présence urbains sur son réseau. Elle leur offrira ensuite diverses configurations de durée et d'espace allant des locations de coffrets sûrs aux baux à plus long terme d'espaces en cage.

Infrastructure réseau

Fibres et canalisations non utilisées destinées à la vente ou à l'attribution de DIU. Pendant l'étape initiale et le développement du réseau, la société conclut habituellement des contrats avec des participants pour la vente, la location ou l'attribution de DIU portant sur des fibres ou des canalisations inutilisées le long d'un ou de plusieurs segments du réseau. Un contrat de vente type prévoit actuellement un prix de vente de 1 500 \$ à 3 000 \$ par mille de fibre (selon la géographie et le nombre de brins regroupés dans la vente) et exige un acompte à la signature du contrat. À l'achèvement de la construction, le participant dispose habituellement d'un bref délai pour tester les spécifications du réseau et examiner les abris et autres installations (habituellement de 15 à 20 jours) avant de payer le solde du prix d'achat. Dans le cas d'une vente, le titre de propriété de la fibre ou de la canalisation est cédé au participant. Un DIU est un droit d'utilisation à long terme, habituellement d'une durée de 10 à 20 ans, assorti d'une option permettant à l'utilisateur d'obtenir un renouvellement à des taux inférieurs. À la fin d'un DIU, le titre de propriété peut être transmis à l'utilisateur. La valeur actuelle de la durée contractuelle et des prolongations d'un DIU dépend en général du prix de vente comparable par mille-fibre, cette somme étant habituellement payée en entier au commencement du DIU.

Fibres et canalisations non utilisées destinées à la location. La société loue des fibres ou des canalisations non utilisées pour une durée inférieure à la durée habituelle des DIU. Les baux sont habituellement assortis de loyers mensuels sur la durée du bail. La société réalise normalement une prime sur la location puisqu'elle assume le risque que le bail ne sera pas renouvelé pour le reste de la durée du bien.

Services de construction appuyant l'aménagement du réseau de la société. La société continue la construction et l'entretien de réseaux à fibres optiques en sous-traitance pour des tiers. Elle concentre ses efforts sur des projets où elle peut conserver les éléments d'actif que sont les fibres ou les canalisations sur des parcours qui servent de complément au réseau et en réduisent les coûts d'achèvement, ou lorsque ses services de construction sont reliés à la vente d'une capacité du réseau.

Clientèle

La société offre ses services aux PST, aux PSI, aux PSA, aux PSS et aux GORG ayant besoin de réseaux d'entreprise. Les clients habituels ciblés comprennent une vaste gamme de sociétés, comme :

- les sociétés d'interurbain;
- les entreprises de services locaux titulaires;
- les entreprises de services locaux concurrentes;
- les exploitants de services multiples; et
- les prestataires locaux de services de distribution multipoint.

Les clients achètent ou louent habituellement une capacité de fibres optiques qu'ils utilisent pour aménager leurs propres réseaux de communications ou lorsqu'elles ont besoin de capacités redondantes. Le réseau offre à ces clients une solution de rechange à prix modique à la construction de leur propre infrastructure ou à l'achat de services facturés à l'usage à des entreprises de communications. Les clients peuvent acheter ou louer une capacité de fibres optiques sur des segments ou le long du réseau entier de la société.

Ventes et commercialisation

La société constitue un effectif de vente directe hautement motivé et expérimenté et une structure de service à la clientèle destinés à attirer de nouveaux clients et à accroître son courant d'affaires auprès des clients existants. Comme les clients ciblés de la société sont d'autres PST, PSI, PSA, PSS et GORG ayant besoin de réseaux d'entreprise, ses services de vente et de commercialisation sont concentrés et modestes en comparaison de ceux des concurrents dont la stratégie de vente au détail est plus étendue. La structure de vente directe de la société est constituée de membres de la haute direction, de représentants commerciaux expérimentés et d'ingénieurs technico-commerciaux. L'effectif de vente est composé de personnes ayant de solides antécédents techniques et en communication permettant à la société de répondre aux besoins de ses clients cibles. Les tactiques de vente directe comprennent des contacts directs avec les PSI ciblés et d'autres entreprises clientes potentielles par les représentants commerciaux et le personnel de soutien technique de la société. Outre qu'il contribue à produire des ventes initiales, l'ingénieur technico-commercial est responsable du soutien technique permanent et doit rechercher de nouvelles sources de revenus auprès des clients existants. La structure de vente et de commercialisation de la société est répartie géographiquement entre l'Amérique du Nord, l'Europe et le secteur sous-marin pour lui permettre de répondre aux besoins particuliers de ses clients cibles. La société croit que les relations que son effectif de vente et sa direction ont établies permettent des échanges interactifs qui l'aident à concevoir et à commercialiser ses produits pour répondre aux besoins de ses clients potentiels.

La société croit que son nouveau chef de la direction lui apporte des relations et des contacts additionnels précieux dans le domaine des services informatiques, d'Internet, des médias et des milieux financiers en plus de ceux auprès des entreprises de télécommunications classiques, qui lui permettront d'accéder plus facilement à ses marchés cibles.

Amérique du Nord

La structure de vente et de commercialisation de la société en Amérique du Nord est divisée en deux groupes pour répondre aux besoins spécifiques de ses clients acheteurs de largeur de bande et de ses clients recherchant une infrastructure réseau.

Services réseau. La société a pour stratégie de cibler des clients ayant besoin de services réseau dans des régions couvertes par les parties du réseau sur lesquelles elle installera initialement de l'équipement de transmission. Elle commercialise un large éventail de produits et de services réseau techniquement évolués. En conséquence, elle réunit actuellement une équipe spécialisée de vente et de commercialisation possédant la spécialisation technique nécessaire.

La société a commencé à commercialiser ses services de réseau au deuxième trimestre de 1999 auprès de clients ciblés à l'aide de méthodes de vente directe concentrée. Son équipe expérimentée de vente repérera les clients potentiels grâce aux relations personnelles de ses membres et à l'effort de vente directe. Outre ces efforts, la société repère des clients éventuels ayant le profil requis pour les services réseau par ses efforts de vente et de

commercialisation d'infrastructure de réseau. À mesure qu'ils nouent des relations dans leurs activités, les fournisseurs de la société présentent aussi à celle-ci des clients éventuels ayant besoin de réseaux. La société a récemment accordé à des membres du groupe de PSINet Inc. (*PSINet*) un droit inaltérable d'utilisation portant sur une capacité de largeur de bande entre Vancouver et Chicago, et elle a convenu, de fournir des brins de fibres non utilisées multiples dans l'est du Canada et dans le corridor nord-est des États-Unis. La société a récemment signé un contrat avec Shaw Communications Inc. (*Shaw*) aux termes duquel Shaw louera une largeur de bande sur des segments désignés du réseau de la société, entre Edmonton et Toronto, et achètera des fibres non utilisées ou fera l'acquisition de droits inaltérables d'utilisation sur d'autres segments du réseau, au prix de 153 millions de dollars.

Infrastructure réseau. La société a pour stratégie de commercialiser ses produits et services auprès de sa clientèle locale, régionale et nationale. Elle commercialise des participations dans des segments de l'infrastructure de son réseau par des relations personnelles et des liens avec des clients éventuels, qui sont principalement constitués des grandes compagnies de téléphone. La société croit être connue de la plupart des membres du groupe de ses clients cibles et croit entretenir de bonnes relations avec eux.

Le bassin de clients actuellement ciblés de la société est constitué d'environ 200 sociétés. La plupart des membres de son équipe de vente et de commercialisation possèdent une expérience antérieure de l'industrie auprès de ces sociétés, dont MCI WorldCom, Inc. (*MCI WorldCom*), Sprint Corporation (*Sprint*), AT&T Corp. (*AT&T*), Qwest Communications International Inc. (*Qwest*) et US West. De plus, par suite de l'expérience de plus de dix ans de la société dans la construction de réseaux à fibres optiques, sa direction a également des relations de longue date dans l'industrie des télécommunications. Elle peut aussi trouver des participants éventuels et des clients pour l'aménagement conjoint qui s'adressent à elle initialement en raison de sa réputation ou de son expérience dans la conception, la construction et l'aménagement d'installations de fibres optiques.

Europe

Services réseau. En Europe, la société a pour stratégie de cibler des clients par régions géographiques distinctes qui ont besoin de services dans des régions couvertes par des tronçons de son réseau. En Europe, la société entend établir par région des structures distinctes de vente et de commercialisation pour pouvoir répondre aux besoins particuliers de ses clients relativement au marché, aux produits et à la réglementation. Elle a initialement l'intention d'ouvrir des bureaux régionaux en Angleterre, en France, en Allemagne et en Scandinavie, et elle en ajoutera d'autres au fil de l'expansion de son réseau européen. Chaque directeur général des ventes et de la commercialisation relèvera directement du directeur des ventes et de la commercialisation en Europe, lequel sera responsable de la coordination des efforts européens avec les équipes nord-américaines et outre-mer. Cette structure permettra à la société d'offrir à ses clients un service ininterrompu de toute part en Europe à tout point en Amérique du Nord. La société a récemment signé un contrat avec un membre du groupe de PSINet pour livrer des services de largeur de bande à grande vitesse entre New York et Londres.

Câbles sous-marins. Les projets de câbles de la société ont été conçus pour répondre aux préoccupations des clients éventuels, y compris l'offre de parcours et de sites d'atterrissage variés, une capacité protégée sur deux câbles séparés, une disponibilité sans interruption d'une ville à l'autre grâce à son vaste réseau terrestre, ainsi qu'une date de livraison ferme à court terme. En Amérique du Nord, la société a des équipes distinctes en fonction du type de service offert et, en Europe, ses équipes sont séparées géographiquement par pays. Elle établit actuellement une structure de vente aux États-Unis, en Europe et en Amérique du Sud pour commercialiser et distribuer la capacité sur son câble. Outre ses efforts de vente directe, la société a obtenu des clients recommandés par ses fournisseurs.

La société a pour stratégie de tarification d'offrir une capacité au plus bas coût possible sur le marché à ses clients initiaux, et cette stratégie reflète sa conviction que les gros acheteurs de capacité rechercheront des rabais considérables et des modalités de paiement souples pour conclure leurs contrats d'achat avant la date de mise en service. La société offre un programme qui donne aux acheteurs initiaux de capacité l'option d'effectuer des achats additionnels sur des expansions du système à un coût nettement inférieur aux prix actuels du marché. De même, la tarification proposée par la société pour les activités permanentes et les services d'entretien reflètent d'importantes ristournes et des prix inférieurs pour la capacité supplémentaire, en comparaison de la tarification fixe à l'unité habituellement offerte sur le marché.

Conception et infrastructure du réseau

Le réseau de la société utilise des technologies de pointe notamment la technologie DWDM des fibres optiques et la commutation par paquets. Cette stratégie réduit sensiblement la complexité et le nombre de composants qui étaient auparavant nécessaires à la prestation de services de téléphonie et de transmission de données. Le réseau de la société possède les caractéristiques suivantes :

Câbles à fibres optiques évolués. Le réseau de la société est fait de câbles à fibres optiques techniquement évolués, y compris les feuilles Corning E et les fibres à mode unique, qui lui permettent d'accroître son système DWDM pour maximiser le potentiel de la technologie DWDM.

Multiplexage dense par répartition en longueur d'onde. La technologie DWDM permet une capacité de réseau accrue par la transmission d'ondes multiples de lumière sur un seul brin de fibres optiques. Les composants électroniques du système DWDM de la société sont installés dans des abris et des points de présence (*PP*) sur les lieux d'interconnexion des entreprises le long du parcours. Chaque parcours comporte plusieurs tronçons dotés de terminaux optiques au bout du tronçon, ainsi que d'une combinaison d'amplificateurs de lignes optiques, de régénération de signaux électriques et de terminaux de dérivation et d'insertion pour terminer le trajet. Chaque système fonctionne sur une seule fibre assurant un transport bidirectionnel d'un maximum de 160 canaux de longueurs d'onde OC-192 (10 gbps). Le plan actuel du réseau prévoit au moins quatre canaux OC-48 par parcours, quatre canaux OC-192 étant installés sur les parcours où la société croit que la demande du marché sera suffisante.

Technologie des fibres optiques. La conception optique du réseau de la société permettra à celle-ci de mettre à niveau l'équipement installé ou d'ajouter un nouvel équipement à tout segment du réseau. Sa plate-forme optique initiale aura une capacité de 32 longueurs d'onde à 2,5 gbps ou à 10 gbps évolutifs pouvant atteindre 160 longueurs d'onde. La société utilisera des appareils de protection des anneaux optiques lorsqu'un client demande des services redondants.

Protection et commutation principale en MTA. À la place de l'équipement SONET utilisé par les architectures de réseau plus anciennes, la société a choisi d'employer le MTA à la fois comme couche de protection et de commutation pour l'acheminement des services, outre les canaux optiques obtenus de l'équipement du DWDM. La commutation de base en MTA est une technologie de commutation et de transmission de données par paquets qui envoie divers types d'informations, y compris des signaux vocaux, des données et des images vidéo, en cellules de taille fixe. La société utilise un équipement évolué conçu par Marconi plc qui permet aux réseaux de transmission de données par paquets d'acheminer des signaux vocaux et des données plus efficacement et à coût moindre que les réseaux classiques de téléphonie et de transmission de données. Les commutateurs principaux initiaux ont une capacité de débit de 40 gbps et une vitesse de liaison au réseau de 2,5 gbps.

Les éléments de transmission de données par paquets en MTA utilisent des canaux optiques multiples directement reliés à l'équipement DWDM qui fournissent une topologie maillée, une méthode de protection des circuits étant plus fiable qu'une topologie à anneau simple. L'utilisation d'un protocole d'acheminement hiérarchique IRPR réunit les circuits en trajets virtuels et diminue sensiblement le nombre de canaux que la commutation en MTA doit restaurer dans l'éventualité d'une panne optique. Cette approche permet une variabilité dimensionnelle et une durée de remise en état aussi bonnes, sinon meilleures, que celles d'une architecture classique axée sur SONET. En raison de la nature de la configuration en MTA, tous les circuits sont entièrement protégés, et il n'existe aucun point unique de panne, autre que le point de connexion du client. La société peut ainsi offrir à la fois des services IP classiques et spécialisés avec une disponibilité garantie excédant 99,9 %, en comparaison de la norme du marché qui est de 99,7 %.

Plate-forme multiservice. Les systèmes d'exploitation multiservice de la société permettent l'offre de services de transmission de signaux vocaux, de données et de services Internet à l'aide d'un seul système d'exploitation en MTA. La plupart des prestataires de services de communications en Amérique du Nord, en Amérique du Sud et en Europe utilisent des plates-formes multiples pour offrir différents services, créant des réseaux distincts et haussant les charges d'exploitation et les coûts en capital pour chaque service offert.

Centre d'exploitation du réseau

Le centre d'exploitation du réseau (le *CER*) est un service de téléphonistes entre les clients de la société et la technologie qui achemine en dernier lieu leurs services. Conformément à une entente avec Urbanlink, la société jouit des services d'un CER à Vancouver 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. La société aura des services de réseau redondants par l'entremise de Nortel Networks Corp. jusqu'au 30 juin 2000. Par suite de l'acquisition de GlobeNet, la société aura un autre CER aux Bermudes qu'elle entend utiliser pour le soutien du câble *360americas*.

La société construit son CER à Dublin, en Irlande, qui sera principalement responsable des activités en Europe et sera prêt à fonctionner en octobre 2000. Chaque CER servira d'auxiliaire pour les autres CER.

En plus des deux CER principaux à Vancouver et à Dublin, la société conçoit également des centres de soutien à Denver pour le maintien des activités reliées aux câbles en Amérique du Nord et le câble *360atlantic*. Les CER permettent à la société d'offrir les services suivants :

- diriger les travaux de réparation pour la restauration des câbles, les réparations et l'entretien des fibres optiques et du système en MTA;
- offrir la gestion de réseau pour les éléments fibres optiques et MTA;
- offrir la gestion de registres des points de présence et des clients; et
- fournir les circuits pour les clients et les circuits internes.

La société recourt à une conception axée sur la technologie IP intégrant l'ensemble des alarmes et de la surveillance des éléments du réseau en une toile adaptative pour satisfaire ses ententes de niveau de service. Grâce à cette technologie, l'accès à la couche de gestion du réseau n'est pas limitée aux CER matériels, puisque les capacités d'exploitation intégrale peuvent être situées en des points multiples. La société peut ainsi offrir des services de gestion adaptés à ses clients d'une manière sûre et fiable.

Construction du réseau

Les parties du réseau de la société qu'elle est en train de construire sont conçues afin d'en maximiser la capacité d'extension et la souplesse. En général, au moins 144 brins de fibres optiques seront installés sur les grandes constructions sur le réseau. Dans les régions où la demande est élevée, 264 fibres ou plus peuvent être installées pour répondre à la demande prévue, de même que pour pouvoir échanger des fibres contre des fibres dans d'autres secteurs géographiques du marché nord-américain et à l'échelle internationale.

Le processus d'installation du réseau de la société le long des DDP des voies ferrées allie les activités ferroviaires classiques et les techniques modernes d'ingénierie et de construction. Les canalisations et les fibres sur les DDP des voies ferrées sont habituellement installées à l'aide de l'engin sur rails de la société. Cet engin réduit le temps nécessaire à l'installation de l'infrastructure de réseau sur les DDP ferroviaires, puisqu'il facilite les déplacements des équipes de construction des rails, à brève échéance, pour permettre le passage des trains. En conséquence, la société peut construire des réseaux sur les DDP ferroviaires plus rapidement et efficacement que ses concurrents qui utilisent des engins classiques, lesquels ne peuvent pas dégager la voie rapidement. Leducor et la société sont actuellement propriétaires de 50 % des actions ordinaires d'une société de portefeuille qui possède le brevet relatif à l'engin sur rails et la société a obtenu un engagement selon lequel une licence mondiale exclusive sans redevance lui sera accordée pour l'utilisation de l'engin. Dans certaines circonstances, la participation de la société dans cette entreprise pourrait changer, et sa licence pourrait devenir non exclusive.

Pour les parcours qui ne sont pas situés sur des DDP ferroviaires, la société utilise des tracteurs qui tirent l'engin d'excavation pour creuser des tranchées et installer des canalisations. Les engins à tracteurs peuvent également être utilisés dans certains endroits le long des DDP ferroviaires, selon l'espace, les temps de disponibilité des rails et d'autres facteurs. Ces engins remplissent habituellement les mêmes fonctions que ceux sur rails. Bon nombre des

compétences acquises dans la pose de câbles à fibres optiques le long des voies ferrées peuvent être transférées aux installations non ferroviaires.

Si des fibres ou des canalisations doivent traverser un pont ou un tunnel, la société place habituellement la canalisation dans un tuyau d'acier galvanisé fixé sur le côté du pont ou le long du sol ou du mur du tunnel. Lorsqu'il faut installer des fibres ou des canalisations sous les rivières ou à d'autres endroits difficiles, elle utilise des techniques de forage directionnel pour creuser de petits tunnels sous la rivière ou l'obstacle et passe la canalisation dans ce tunnel.

Après que la canalisation a été enfouie (ou fixée à un pont ou à un tunnel) et qu'elle approche l'achèvement du segment, le câble à fibres optiques est installé ou « lancé » dans la canalisation, ce qui se fait par des chambres d'accès installées le long du réseau à des intervalles d'environ 4 à 5 milles. Les chambres d'accès permettent également les réparations, le remplacement des fibres en place et la pose de fibres additionnelles. Les chambres d'accès contiennent habituellement une boucle supplémentaire de câble à fibres optiques pour donner du jeu dans le réseau et permettre les déplacements, les interruptions ou les mouvements de la canalisation par suite des activités de creusage ou d'excavation, des inondations, des séismes ou d'autres événements. La présence de câbles à fibres optiques supplémentaires diminue le risque de coupure ou de bris du câble.

La société conçoit et fabrique des abris de régénération installés le long de son réseau à des intervalles moyens de 45 milles. Ces abris sont des structures sûres à atmosphère contrôlée, dotées d'un compartiment individuel permettant à chaque participant d'installer son équipement de transmission optique et le matériel électronique connexe.

Le matériel électronique du système optique est installé dans des compartiments de l'abri décrit dans le paragraphe précédent. Chaque parcours comporte plusieurs intervalles utilisant des terminaux optiques à chaque extrémité de l'intervalle et des amplificateurs de lignes optiques, des abris de régénération, de même que la dérivation et l'insertion optique entre les terminaux optiques. Chaque parcours linéaire comporte un système de redondance pour la fiabilité et l'entretien. Dans le cas de parcours parallèles variés, un des parcours comprend un système de redondance pour une plus grande fiabilité et l'entretien du système.

Droits de passage et permis

Pour exécuter avec succès son plan d'entreprise, la société doit obtenir des licences et des permis de tiers propriétaires fonciers et des autorités gouvernementales, et elle doit déposer des demandes particulières auprès des autorités de réglementation pour pouvoir installer des canalisations et des câbles à fibres optiques. Les DDP ne sont habituellement pas exclusifs. Lorsqu'elle le peut, la société loue les DDP aux termes d'ententes pluriannuelles comportant des options de renouvellement. Les ententes et les DDP accordent un droit contractuel mais non de propriété sur le terrain. Dans le cours normal des affaires, chaque construction oblige quotidiennement la société à obtenir, à louer, à corriger (ou à condamner) des DDP ou à concevoir de nouveaux parcours. Par exemple, pour terminer le segment entre Seattle et Portland de la construction sur la côte ouest, la société a obtenu des accords et des DDP de plus de 700 propriétaires fonciers individuels et autorités locales. Des DDP substituts pour certains milles de parcours doivent être repérés, négociés et obtenus si le parcours initial ne peut être garanti.

Il est également possible d'obtenir des DDP en bloc. La plupart des DDP pour le projet de construction de Leduc Industries ont été obtenus de deux compagnies de chemins de fer canadiennes. En juin 1999, la société a annoncé des ententes avec la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada (CN) et Illinois Central Railroad Company (IC) lui permettant d'accéder à plus de 950 milles de voies ferrées aux États-Unis et de 2 900 milles de voies ferrées au Canada, ce qui, croit-elle, lui permettra de satisfaire sensiblement les besoins de DDP et de permis pour les constructions du Centre et du Nord-est. La société croit que ces DDP lui seront précieux, particulièrement avec les avantages que lui confère l'engin sur rails et l'emplacement géographique des DDP. Les DDP obtenus des compagnies de chemin de fer peuvent faire l'objet d'une contestation en justice.

En Europe, tous les biens du réseau actuel et planifié de la société ont été acquis au moyen d'achats ou d'échanges de câble à fibres optiques d'Amérique du Nord, de sorte qu'elle n'a pas eu besoin jusqu'à maintenant d'obtenir des DDP en Europe. Pour *360atlantic*, elle a demandé des licences aux autorités gouvernementales en Irlande, au Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis. Ces licences ont été accordées aux États-Unis, en Irlande et au Royaume-Uni. Une licence que la société a demandée au Canada a été approuvée, tandis qu'une deuxième demande au Canada est en cours. La société a également demandé divers permis et consentements pour *360atlantic* en Irlande, au

Canada, au Royaume-Uni et aux États-Unis. En date du 31 mai 2000, environ 80% de ces permis et consentements avaient été accordés, et les 20 % restants sont à l'étude. Bien qu'il n'y ait aucune assurance que le reste des licences, des permis et des consentements seront accordés, la société ne prévoit actuellement aucun problème en ce sens.

Fournisseurs

Les principaux composants du réseau de la société sont les câbles à fibres optiques et les canalisations. Pour les parties de son réseau qu'elle construit elle-même, la société achète ces câbles et canalisations à des tiers. Les fournisseurs de câbles à fibres optiques demandent habituellement un délai de trois à six mois pour les grosses commandes, tandis que les canalisations sont en général disponibles sur-le-champ auprès de nombreux fournisseurs. Bien que la société ait dans le passé acheté des câbles à un fournisseur unique, il existe divers fournisseurs de remplacement à qui elle demande régulièrement des soumissions qui sont concurrentielles sur le plan du prix, de la livraison et des spécifications.

La société achète actuellement les composants optiques à un vendeur unique. Elle a repéré divers fournisseurs de remplacement à qui elle pourrait acheter les produits optiques nécessaires à l'achèvement d'un nouveau système à l'aide de changements mineurs seulement à la conception du CER. Quant à la fourniture de commutateurs MTA, la société a adopté une stratégie à deux fournisseurs.

Concurrence

L'industrie des télécommunications est soumise à une concurrence intense, particulièrement sur le plan des prix et du service. Il est relativement courant pour les PST d'être à la fois clients et concurrents. Cette réalité est appelée la « compération ». Par conséquent, la société fait face et à la concurrence et à la compération de la part des PST et des clients existants et prévus sur chacun de ses parcours planifiés. Elle livre principalement concurrence par les prix, la disponibilité, la qualité et la fiabilité des transmissions, le service à la clientèle et l'emplacement de ses systèmes.

La société croit qu'elle réussira à se démarquer de la concurrence en Amérique du Nord, en Europe et en Amérique du Sud en permettant à ses clients d'établir et de maintenir une solide position concurrentielle dans la prestation de services à leurs utilisateurs ultimes. Elle est d'avis que l'indépendance, les services conçus pour le marché de gros et les systèmes de facturation simples lui permettront de se tailler une place importante sur ce créneau. Selon elle, ses avantages concurrentiels associés à l'offre d'un câble sous-marin tiennent à sa capacité de fournir la connectivité de point à point entre les grandes villes nord-américaines, européennes et sud-américaines et d'offrir un prix attrayant de la capacité pour les acquéreurs initiaux.

Il existe actuellement plusieurs sociétés de télécommunications dotées de réseaux à fibres optiques locaux et interurbains et d'installations de co-implantation en Amérique du Nord, en Europe, en Amérique du Sud et en Asie. En Amérique du Nord, ces sociétés sont notamment Level 3 Communications, Inc. (*Level 3*), Qwest et Williams Communications Group, Inc. (*Williams*). En Europe, ces sociétés sont MCI WorldCom, Global Crossing Ltd. (*Global Crossing*), Global TeleSystems Europe B.V., Viatel Inc., KPNQwest N.V., Colt Telecom Group plc, Energis plc et Carrier 1 International S.A. En Amérique du Sud, ces sociétés sont notamment IMPSAT Corporation et Telemar.

Selon la société, d'autres entreprises planifient des réseaux qui pourraient, s'ils sont construits, mettre en œuvre une technologie de pointe similaire à celle de son réseau. Ces concurrents ainsi que les entreprises de télécommunications classiques, dont AT&T, MCI WorldCom, Sprint (MCI WorldCom et Sprint ont récemment conclu une entente de fusion), Deutsche Telekom AG, France Télécom S.A., British Telecommunications plc, Mannesmann AG et Cable & Wireless plc, peuvent se disputer les clients directement avec la société.

Câbles sous-marins

360atlantic. Les zones de desserte de *360atlantic* sont actuellement desservies par plusieurs câbles sous-marins. La société prévoit devoir affronter la concurrence principalement de nouveaux systèmes de câbles transatlantiques, dont :

- i) AC-2, un système de câble transatlantique que Global Crossing aménage actuellement;

- ii) FLAG Atlantic, une coentreprise en parts égales entre Global Telesystems Inc. et Flag Telecom Holdings Ltd.;
- iii) le projet de câble linéaire Yellow de Level 3; et
- iv) le projet de câble transatlantique de Tyco International Ltd.

Trois de ces systèmes, dont *360atlantic*, auront des conceptions à anneaux entièrement protégés. *360atlantic* sera, parmi les nouveaux systèmes, le premier prêt pour le service commercial, et il affrontera directement les deux autres nouveaux réseaux bouclés pour les clients.

360americas. La société s'attend à la concurrence de systèmes de câbles suivants qui sont tous en construction :

- Americas-2, un système de câbles d'un nouveau consortium d'entreprises de télécommunications dont la date d'entrée en service est prévue pour le premier semestre de 2000 et qui reliera le Brésil, le Venezuela, la Floride et les Caraïbes;
- South American Crossing, un nouveau système de câbles à anneau à rétablissement automatique en cours d'aménagement par Global Crossing qui reliera les pays côtiers d'Amérique du Sud au système Mid-Atlantic Crossing planifié de Global Crossing, à Sainte-Croix, aux Îles Vierges des États-Unis, et au système Pan American Crossing planifié de celle-ci à Ft. Amador, au Panama; et
- le système de câbles SAM-I, un système de câbles à anneau à rétablissement automatique en cours d'aménagement par Telefonica Internacional S.A. et Tyco International Ltd., qui reliera les États-Unis, le Guatemala, le Brésil, l'Argentine, le Chili, le Pérou et la Colombie.

Personnel

En date du 31 mai 2000, la société avait un effectif d'environ 1 600 personnes à temps plein et saisonnier. Selon le niveau de l'activité d'aménagement ou de construction, la société augmentera ou diminuera son effectif. En général, les membres du personnel qui ne font pas partie de la direction et proviennent du Canada sont visés par une convention collective conclue avec le syndicat appelé Christian Labor Association of Contractors, laquelle prend fin le 28 février 2001 et peut être automatiquement renouvelée, à moins que l'une ou l'autre des parties ne donne un avis préalable. La société est d'avis que son effectif est hautement compétent et motivé et que ses relations avec son personnel sont bonnes. Dans le cadre de la construction et de l'entretien de ses réseaux à fibres optiques, elle pourra recourir à des entrepreneurs tiers pour répondre à la demande supplémentaire et tirer parti des connaissances locales en matière de construction, dont certains membres du personnel peuvent être représentés par d'autres syndicats ou être visés par des conventions collectives.

Brevets

Le brevet de l'engin sur rails appartient à une entreprise détenue à parts égales par Ledcor et la société. Celle-ci a une licence non exclusive en Amérique du Nord lui permettant d'utiliser l'engin sur rails. Ledcor s'est engagée à faire accorder une licence mondiale exclusive à une filiale de la société. Cette licence cesserait d'être exclusive après un changement de contrôle de *360networks inc.* Se reporter à la rubrique 13, *Intérêt de la direction dans certaines opérations – Opérations avec Ledcor – Description de la réorganisation et des ententes connexes – Engin sur rails.* À mesure que la société développe des services de transmission de données à valeur ajoutée, elle entend, s'il y a lieu, continuer de demander des brevets et d'autres protections de la propriété intellectuelle. Elle n'a actuellement aucun droit pouvant faire l'objet de brevets concernant des services de transmission de données à valeur ajoutée et ne peut pas assurer à ses actionnaires qu'elle acquerra de tels droits à l'avenir.

Réglementation

La société ne croit pas que son offre de fibres non utilisées fait actuellement l'objet d'une réglementation étendue qui pourrait avoir une incidence négative importante sur ses activités, sa situation financière ou son exploitation. Cependant, elle fait partie d'une industrie fortement réglementée par des gouvernements fédéraux et d'État ainsi que des administrations locales dont l'action fait souvent l'objet de modifications par voie de réglementation, judiciaire ou législative. En outre, dans la mesure où les offres de capacité de largeur de bande et de fibres utilisées sont traitées comme des moyens de transport privé, des services de télécommunications ou des offres de ESLC aux États-Unis, des règlements fédéraux et d'État supplémentaires s'appliqueront à ces offres. Par conséquent, rien ne saurait garantir que la réglementation, actuelle ou future, n'aura pas un effet important sur la société.

États-Unis

Réglementation fédérale

La réglementation fédérale américaine a une incidence importante sur le secteur des télécommunications. Cette réglementation a subi de profonds changements au cours des quatre dernières années à la suite de l'adoption de la loi intitulée *Telecommunications Act of 1996* (la *Loi de 1996*) le 8 février 1996. La Loi de 1996 est la réforme la plus approfondie du droit américain des télécommunications depuis l'adoption de la loi intitulée *Communications Act* en 1934. Par exemple, la Loi de 1996 impose un certain nombre d'obligations d'interconnexion et d'accès aux entreprises de télécommunications ainsi qu'à toutes les entreprises de services locaux (*ESL*), ce qui comprend les ESLT et les ESLC.

Les diverses manières dont la société entend offrir des services reposant sur les fibres optiques pourraient la soumettre à quatre différents d'obligations réglementaires : (1) les services non reliés aux communications, (2) les services privés, (3) les services publics et (4) les offres ESLC. La loi qui établit la distinction entre ces quatre catégories de réglementation manque souvent de clarté, si bien qu'il est impossible de prévoir dans beaucoup de cas comment la *Federal Communications Commission (FCC)* classera les services de la société. La réglementation associée à chaque type de services offerts est décrite ci-dessous.

Services non reliés aux communications

L'offre de fibres non utilisées peut être considérée comme un service non relié aux communications puisqu'il ne s'agit pas d'un service, mais plutôt de la mise à disposition d'une installation matérielle qu'il n'est pas possible de distinguer des autres services non reliés aux communications offertes, comme la construction d'un immeuble à bureaux. De nombreux fournisseurs de fibres non utilisées font actuellement affaire en tenant pour acquis qu'ils offrent des installations non réglementées. Même si la FCC a essayé de réglementer les fibres non utilisées comme s'il s'agissait d'un service public, cette position a été annulée par la Cour d'appel des États-Unis pour le circuit du District de Columbia en 1994. La FCC n'a pas abordé cette question depuis ce moment-là et par conséquent la société croit que les fibres non utilisées ne sont pas réglementées comme un service public pour le moment. Cependant, rien ne saurait garantir que la FCC n'adoptera pas à nouveau une position selon laquelle l'offre de fibres non utilisées doit être assujettie à la réglementation des services publics.

Services privés

Même si certains services offerts par la société sont traités comme des services de communications, ils pourraient être considérés comme des offres de services privés. Les offres de services privés consistent normalement à offrir des services de télécommunications, mais à une catégorie limitée d'utilisateurs en fonction de conditions négociées individuellement qui ne correspondent pas à la définition des services de télécommunications de la Loi de 1996. Si les services de la société sont traités comme des services privés, ils ne sont pas réglementés en général par la FCC, mais seraient assujettis à des paiements de service universel selon le produit d'exploitation brut provenant des utilisateurs finals. Se reporter à la rubrique *Réglementation – États-Unis – Réglementation fédérale – Services de télécommunications – Service universel*. Les entreprises de services privés peuvent être assujetties à des frais d'accès si elles sont interconnectées à des ESL.

Services de télécommunications

Certains services de la société, tels que l'offre de capacité de largeur de bande et les fibres utilisées, peuvent être traités comme des services de télécommunications par la FCC. Si certains de ces services sont traités comme des services de télécommunications, ils sont assujettis à un nombre important d'obligations réglementaires fédérales.

La loi définit essentiellement les entreprises de télécommunications comme des entités offrant des services de télécommunications moyennant des frais directement au public ou à des catégories d'utilisateurs de sorte à être effectivement directement à la disposition du public, quelles que soient les installations utilisées. Par *télécommunications*, la loi entend la transmission, entre des points précisés par l'utilisateur, d'informations choisies par l'utilisateur, sans changement de la forme ou du contenu des informations envoyées ou reçues. Pour les raisons indiquées ci-dessus, si la société ne croit pas être une entreprise de services publics, elle ne croit pas non plus être une entreprise de télécommunications en ce qui concerne son offre de fibres non utilisées. La FCC a statué que le terme d'*entreprise de télécommunications (telecommunications carrier)* a la même définition que celui de service public (*common carrier*) et que, par conséquent, une société offrant les installations de fibres optiques sur une base individuelle et sélective, comme le propose la société, n'est probablement pas considérée comme une entreprise de télécommunications. Une décision dans ce sens a fait l'objet d'un appel devant la cour fédérale. Une décision sur cet appel renversant ou renvoyant la conclusion de la FCC pourrait entraîner le traitement des services de la société comme des services publics. Certaines associations de chemin de fer, d'électricité et de télécommunications – dont aucune n'est membre du groupe de la société – ont demandé à la FCC de clarifier le statut des fournisseurs de fibres optiques à cet égard. Le renvoi judiciaire en cours de la FCC, décrit ci-dessus, pourrait également porter sur l'application de ces obligations à la société. Si la FCC décide que ces sociétés sont en fait des entreprises de télécommunications (*telecommunications carrier*), la société serait assujettie aux mêmes obligations réglementaires qui pourraient lui imposer de lourds fardeaux, notamment administratifs.

Si la FCC conclut que certains des services de la société sont des services de télécommunications, cette dernière pourrait être réglementée comme une entreprise de services publics non dominante (*non dominant common carrier*). La FCC impose des règlements aux entreprises de services publics comme les compagnies régionales exploitantes associées à Bell (les *CREAB*) qui disposent dans une certaine mesure d'une position dominante sur le marché (les *entreprises dominantes*). La FCC impose une réglementation allégée aux entreprises de services publics sans position dominante sur le marché (les *entreprises non dominantes*). Selon les règles de la FCC, la société serait une entreprise non dominante et à ce titre, elle n'a pas besoin d'autorisation pour fournir des services nationaux et peut déposer ses tarifs à un jour d'avis. La FCC oblige les entreprises de services publics à obtenir l'autorisation de construire et d'exploiter des installations de télécommunications et de fournir ou de revendre des services de télécommunications entre les États-Unis et des points internationaux.

Obligations générales de toutes les entreprises de télécommunications. Dans la mesure où certains des services qu'elle offre sont traités comme des services de télécommunications, la société serait assujettie à divers règlements généraux au niveau fédéral qui s'appliquent à toutes les entreprises de télécommunications, y compris l'obligation de pas exiger de tarifs excessifs déraisonnables ni de s'adonner à des pratiques déraisonnables, l'obligation de ne pas pratiquer une discrimination déraisonnable dans ses services offerts, la nécessité de fixer des tarifs pour ses services, l'obligation potentielle de permettre la revente de ses services dans certaines circonstances et le fait que des tiers puissent déposer des plaintes contre elle auprès de la FCC pour des violations de la loi intitulée *Communications Act of 1934* ou des règlements de la FCC. Certaines exigences d'information statistique peuvent également s'appliquer. En outre, les règles de la FCC exigent que les entreprises de télécommunications contribuent aux mécanismes de soutien du service universel, au fonds de service de relais des télécommunications, au fonds de portabilité de numéros et au fonds de l'administrateur du plan de numérotage nord-américain.

Obligations d'interconnexion de toutes les entreprises de télécommunications. Toutes les entreprises de télécommunications ont l'obligation fondamentale d'assurer l'interconnexion directe ou indirecte avec les installations d'autres entreprises de télécommunications. Il s'agit du niveau minimum d'interconnexions exigé et il ne vise en général qu'à imposer des obligations d'interconnexion minimums en comparaison des obligations d'interconnexion requises de la part des ESLT et des ESLC décrites dans la section suivante. Toutes les entreprises de télécommunications doivent également veiller à ne pas installer de caractéristiques, de fonctions ou de capacités de réseau ne respectant pas les directives et normes établies par la FCC en vue d'assurer l'accessibilité aux personnes handicapées et les règlements

destinés à promouvoir l'interconnectivité des réseaux. Ces règlements pourraient s'avérer coûteux et nuire à la société. La FCC a récemment adopté des règlements précisant ces exigences prévues par la loi.

Si la FCC prend la position qu'une partie ou l'ensemble des fibres offertes par la société est assujéti à la réglementation des services publics, la société croit néanmoins pouvoir offrir des services aux États-Unis. Pour y parvenir, elle aurait l'obligation d'obtenir, en vertu de l'article 214, l'autorisation de fournir des fibres entre le Canada et les États-Unis et de dévoiler, notamment, dans quelle mesure elle est détenue en propriété ou contrôlée par des entités non américaines. Cependant, la politique de la FCC permet un investissement direct ou indirect intégral non américain dans des entreprises de services publics qui ne détiennent pas de licences d'exploitation de station radiophonique. La société croit ainsi pouvoir obtenir, en vertu de l'article 214, l'autorisation de fournir des services publics internationaux, malgré sa propriété étrangère. L'observation de ces exigences de la réglementation pourra néanmoins lui imposer des fardeaux additionnels, notamment administratifs, qui pourraient nuire considérablement à ses activités, à sa situation financière ou à son exploitation.

Tarifs et exigences de tarification. En octobre 1996, la FCC a adopté une ordonnance dans laquelle elle a supprimé, pour les entreprises de services intercirconscriptions (EI) interétatiques non dominantes, l'obligation de maintenir leurs tarifs dans les registres de la FCC pour les services interétatiques nationaux. L'ordonnance ne s'applique pas aux services commutés ou d'accès spécial des CREAB ou des autres ESL. L'ordonnance de la FCC a été rendue aux termes des pouvoirs qui lui sont conférés dans la Loi de 1996 lui permettant de « s'abstenir » de réglementer un prestataire de services de télécommunications dans certaines circonstances. Après une période transitoire de neuf mois, les relations entre les entreprises interétatiques et leurs clients seraient fixées par contrat. Il serait à ce moment interdit aux sociétés de services interurbains de déposer leurs tarifs auprès de la FCC pour les services intercirconscriptions interétatiques nationaux. Les entreprises ont l'option de cesser immédiatement le dépôt de leurs tarifs. Plusieurs parties ont déposé des avis demandant à la FCC de réexaminer son ordonnance, et d'autres parties ont porté la décision en appel. La cour d'appel des États-Unis pour le circuit du District de Columbia a récemment maintenu sa décision, mais de nouveaux appels contestant l'ordonnance de la FCC pourraient être interjetés. L'obligation de déposer des tarifs pourrait aboutir à une réglementation des produits offerts par la société au niveau fédéral, bien que la réglementation de la FCC relativement au dépôt des tarifs des entreprises non dominantes ait été minime jusqu'au 31 mai 2000. Les prestataires de services d'accès concurrentiels n'ont pas l'obligation de déposer des tarifs pour leurs services d'accès aux circonscriptions, mais ils peuvent le faire s'ils le désirent.

Par suite de l'ordonnance de la FCC, les entreprises de télécommunications ne peuvent plus utiliser le dépôt des tarifs auprès de la FCC pour informer les clients des prix, des modalités et des conditions auxquels elles offrent leurs services interétatiques. La FCC a exigé qu'à partir du 31 janvier 2001 les EI non dominantes affichent leurs tarifs, modalités et conditions pour l'ensemble de leurs services interétatiques nationaux sur leur site Internet lorsqu'elles en ont un. L'obligation de fournir des prix non discriminatoires, justes et raisonnables demeure inchangée en vertu de la loi intitulée *Communications Act of 1934*. Les tarifs permettaient également à une entreprise de limiter sa responsabilité à l'endroit de ses clients, y compris en ce qui a trait aux interruptions de service. Avec l'élimination des tarifs, la société risque d'engager sa responsabilité, qu'elle aurait pu limiter au moyen du dépôt de ses tarifs, et rien ne saurait garantir que des responsabilités potentielles n'auront pas de répercussions défavorables importantes sur ses résultats d'exploitation, sa situation financière et sa capacité de respecter ses obligations aux termes des billets. De plus, la société doit obtenir l'autorisation préalable de la FCC pour installer et exploiter des installations internationales et fournir (y compris revendre) des services interurbains internationaux. La société est en voie de décider si elle déposera ou non des tarifs pour de tels services et aurait l'obligation de le faire dans la mesure où ses services internationaux sont traités comme des services de télécommunications. Aucune proposition n'a été faite en vue de la détarification des services internationaux.

Avec des exceptions limitées, la politique actuelle de la FCC pour la plupart des services d'accès interétatiques oblige les ESLT à demander à tous les clients le même prix pour le même service. Ainsi, les ESLT ne peuvent en général réduire les prix pour certains clients sans également les diminuer pour le même service à tous les clients dont la situation est similaire dans le même secteur géographique, y compris ceux dont les besoins de télécommunications ne justifient pas l'utilisation de prix inférieurs. Toutefois, la FCC a modifié en 1999 cette contrainte imposée aux ESLT lorsque celles-ci se heurtent à certains niveaux de concurrence spécifiques, ce qui leur permet d'offrir des ensembles à tarifs spéciaux à certains clients, comme elle l'a fait dans quelques cas, et leur offre d'autres formes de souplesse tarifaire. Les règles envisagent une souplesse accrue pour chaque ville à mesure que les concurrents ont des installations en place grâce auxquelles ils peuvent rivaliser avec les services locaux sur ces marchés. Lorsque ces installations

atteignent une couverture de 50 %, les règles envisagent seulement une réglementation minimale des services d'accès des entreprises.

Information de réseau exclusive aux clients. En février 1998, la FCC a adopté des règles mettant en vigueur l'article 222 de la loi intitulée *Communications Act of 1934*, qui régit l'utilisation de l'information de réseau exclusive aux clients par les entreprises de télécommunications. L'information de réseau exclusive aux clients comporte en général les renseignements concernant l'utilisation d'un service de télécommunications par un abonné lorsqu'une entreprise les a obtenus uniquement dans le cadre de la relation qu'elle entretient avec le client. L'information de réseau exclusive aux clients n'inclut pas le nom, le numéro de téléphone et l'adresse de l'abonné si cette information est publiée ou si sa publication est acceptée dans un format d'annuaire quelconque. Selon les règles de la FCC, une entreprise ne peut utiliser l'information de réseau exclusive aux clients que pour commercialiser un service nécessaire à la prestation d'un service que l'entreprise fournit déjà au client, ou qui entre dans cette prestation, à moins qu'elle ne reçoive le consentement préalable verbal ou écrit du client lui permettant d'utiliser l'information afin de commercialiser d'autres services. La cour d'appel du dixième circuit a récemment invalidé les règles de la FCC sur la façon dont une entreprise doit obtenir l'autorisation du client pour utiliser l'information de réseau exclusive aux clients. On s'attend à ce que la FCC conteste à nouveau cette décision de la cour. De plus, la FCC a depuis peu assoupli une partie des exigences qu'elle avait initialement adoptées, ce qui donne aux entreprises une certaine souplesse sur la façon de respecter de telles règles. Ces règles, telles qu'elles ont été adoptées ou dans leur forme modifiée, peuvent nuire à la capacité de la société de commercialiser efficacement des ensembles de services intégrés et d'élargir l'utilisation de ses services par les clients existants.

Service universel. Le 8 mai 1997, la FCC a rendu une ordonnance établissant un régime sensiblement élargi de subventions fédérales du service universel. Par exemple, la FCC a établi de nouvelles subventions pour les services de télécommunications et certains services d'information fournis à des écoles et à des bibliothèques admissibles, ainsi que pour les services rendus aux prestataires de soins de santé en régions rurales. La FCC a aussi élargi ou révisé les subventions fédérales pour les services téléphoniques locaux fournis aux consommateurs à faibles revenus et à ceux des régions à coûts élevés. Les prestataires de services de télécommunications interétatiques, ainsi que certaines autres entités, comme les entreprises de services privés offrant une capacité excédentaire aux derniers utilisateurs, doivent payer le coût de ces programmes. La quote-part de la société dans ces subventions fédérales serait calculée en fonction des revenus provenant des derniers utilisateurs. Les mécanismes de soutien s'adressant aux écoles et aux bibliothèques, ainsi qu'aux prestataires de soins de santé en régions rurales sont évalués en fonction des revenus tirés des derniers utilisateurs interétatiques, internationaux et intra-étatiques. La FCC calcule actuellement les cotisations selon les revenus de l'année précédente et a récemment haussé de 50 % le fonds à l'intention des écoles et des bibliothèques. Dans l'hypothèse où la FCC continue de calculer les contributions sur le fondement des revenus de l'année précédente, la société est d'avis qu'elle ne devra régler aucun montant important au titre des paiements de subventions pour l'an 2000, puisqu'elle n'a eu aucun revenu élevé provenant des derniers utilisateurs en 1999. En ce qui a trait aux années subséquentes, la société n'est toutefois actuellement pas en mesure de quantifier le montant des paiements de subventions qu'elle devra verser, ni les répercussions que de tels paiements obligatoires auront sur sa situation financière. Dans l'ordonnance du 8 mai dernier, la FCC a également annoncé qu'elle réviserait ses règles pour la subvention des services fournis aux consommateurs dans les régions à coûts élevés. La FCC a récemment adopté le modèle de coûts qu'elle utilisera pour déterminer les subventions nécessaires relativement aux régions à coûts élevés. La FCC a en outre établi le mécanisme en vigueur depuis le 1^{er} janvier 2000 pour déterminer le niveau de soutien des coûts élevés que recevront les entreprises non en régions rurales. Cette décision ne devrait augmenter le fonds que d'un montant modeste. Par surcroît, la cour d'appel du cinquième circuit a récemment confirmé en grande partie le programme du service universel de la FCC, sauf que les contributions doivent être entièrement fondées sur les services interétatiques et internationaux des entreprises interétatiques (à l'exception des entreprises fournissant surtout des services internationaux). Cette décision pourrait sensiblement influencer sur le niveau des contributions selon le caractère territorial des services fournis par une entreprise. Plusieurs requêtes de réexamen administratif de l'ordonnance initiale de la FCC sont en cours.

CALEA. La société pourrait devoir engager des dépenses élevées afin de s'assurer que ses réseaux respectent les exigences de la loi intitulée *Communications Assistance for Law Enforcement (CALEA)*. Aux termes de la CALEA, les entreprises de télécommunications doivent : (1) fournir aux autorités responsables de l'application de la loi l'information relative au contenu et à l'identification des appels conformément à un mandat valide de surveillance électronique (*besoins d'aide en capacité*), et (2) réserver un nombre suffisant de circuits à l'intention des autorités responsables de l'application de la loi dans l'exécution d'une surveillance électronique autorisée par la cour (*besoins en*

capacité). Dans la mesure où la société fournit des services de télécommunications, elle peut devoir engager des coûts pour respecter ces deux exigences. Plus particulièrement, en ce qui a trait aux besoins d'aide en capacité, le gouvernement est seulement tenu d'indemniser les entreprises relativement aux coûts de la formulation d'une plainte relevant de la CALEA pour l'équipement installé ou déployé avant le 1^{er} janvier 1995. Bien que l'industrie des télécommunications tente de négocier des changements législatifs et administratifs à l'égard de cette date limite de remboursement, en date d'aujourd'hui, la société sera financièrement responsable de veiller à ce que son équipement postérieur à 1995 soit conforme. En ce qui concerne les besoins en capacité, le gouvernement financera toute augmentation de capacité nécessaire pour l'équipement installé ou déployé avant le 8 septembre 1998, et la société sera responsable du paiement de toute augmentation de capacité nécessaire pour l'équipement installé ou déployé après cette date.

Filage dans les immeubles à locataires multiples. La FCC a récemment introduit une instance qui pourrait obliger les entreprises de télécommunications à permettre aux concurrents ou aux clients d'accéder à leur filage situé dans les immeubles résidentiels et commerciaux à locataires multiples. Comme on ne connaît pas encore la décision de la FCC dans cette procédure, il est impossible d'en évaluer les répercussions sur l'exploitation de la société.

Services offerts par les entreprises de services locaux concurrentes

La question de savoir si la société serait considérée comme une ESLC pour la prestation de certains de ses services est encore diffuse. Une ESLC est définie comme un prestataire de services téléphoniques, c'est-à-dire un service interconnecté comme celui habituellement fourni par un central unique, visé par les frais du service local, ou un service comparable fourni à l'aide d'un système de commutateurs, d'équipement de transmission ou d'autres installations, ou une combinaison de ceux-ci, grâce auxquels un abonné peut effectuer et terminer un service de télécommunications. La FCC n'a jamais entièrement défini les paramètres complets dictant le classement des entreprises appelées ESLC. La société n'a pas l'intention de faire affaire à titre d'ESLC. Toutefois, la FCC peut s'opposer à cette position. Si la société est classée en tant qu'ESLC, les obligations décrites ci-dessous visant les ESLC s'appliqueraient à la société.

Obligations d'interconnexion. La Loi de 1996 vise à stimuler la concurrence. La loi ouvre le marché des services locaux en obligeant les ESLT et les ESLC, y compris la société dans la mesure où elle est traitée comme une entreprise de services publics offrant des services locaux, à permettre l'interconnexion de leurs réseaux, et en établissant des obligations concernant ce qui suit :

Indemnisation réciproque. Toutes les ESLT et les ESLC doivent terminer les appels créés par des entreprises concurrentes aux termes d'arrangements réciproques. Les prix exigés par les ESLT pour terminer les appels trouvant leur origine sur le réseau d'une ESLC doivent être fondés sur une approximation raisonnable du coût additionnel ou être fonction d'un échange réciproque de trafic sans paiement explicite.

Revente. Toutes les ESLT et les ESLC doivent permettre la revente de leurs services de télécommunications sans restriction ou condition déraisonnables. En outre, les ESLT doivent offrir tous les services de télécommunications au détail aux autres entreprises à des fins de revente à prix réduits, sur le fondement des coûts que l'ESLT a évités dans le cadre du service offert.

Interconnexion. Toutes les ESLT et les ESLC doivent permettre à leurs concurrents de s'interconnecter à leurs installations. Toutes les ESLT doivent permettre l'interconnexion à tout point de leurs réseaux possible sur le plan technique, à des conditions non discriminatoires et à des prix fondés sur le coût (pouvant inclure un profit raisonnable). Au gré de l'entreprise qui demande l'interconnexion, la co-implantation de l'équipement de l'entreprise faisant la demande sur les lieux de l'ESLT doit être offerte, sauf lorsqu'une ESLT peut démontrer une restriction d'espace ou d'autres empêchements techniques à la co-implantation.

Accès dégroupé. Toutes les ESLT doivent offrir un accès non discriminatoire aux éléments dégroupés du réseau (y compris les installations, les caractéristiques, les fonctions et les capacités du réseau) à tout point de leurs réseaux possible sur le plan technique, à des conditions non discriminatoires et à des prix fondés sur le coût (pouvant inclure un profit raisonnable). Pour répondre à la décision de la Cour suprême dans l'affaire *AT&T v. Iowa Utilities Board* obligeant la FCC à réexaminer les éléments qui devraient être dégroupés, la FCC a adopté une ordonnance au renvoi confirmant sa décision initiale sur tous les points importants.

Portabilité des numéros. Toutes les ESLT et les ESLC doivent permettre aux utilisateurs de services de télécommunications de conserver leur numéro de téléphone existant sans nuire à la qualité, à la fiabilité ou à l'utilité en passant d'une ESL à une autre.

Parité de composition. Toutes les ESLT et les ESLC doivent fournir un accès non discriminatoire aux numéros de téléphone, aux services des standardistes, à l'assistance-annuaire et aux inscriptions dans les annuaires sans retard déraisonnable de composition. Elles doivent également fournir la parité de composition pour les services régionaux d'accès et de transport interlocaux (RAT) et les services tarifaires RAT interlocaux. Les ESL doivent également instaurer la parité de composition pour les services tarifaires RAT intralocaux en 1999.

Accès aux DDP. Toutes les ESLT et les ESLC doivent permettre aux entreprises concurrentes d'accéder aux poteaux, aux canalisations et aux DDP à des taux, modalités et conditions raisonnables et non discriminatoires.

Les ESLT doivent négocier de bonne foi avec les entreprises qui demandent l'ensemble ou une partie des arrangements précités. Si les entreprises en négociation ne peuvent en arriver à une entente dans les délais prescrits, l'une ou l'autre des parties peut demander que les questions litigieuses soient tranchées par arbitrage exécutoire d'une commission de réglementation étatique. En cas d'impasse, les ESLT demeurent assujetties aux obligations d'interconnexion établies par la FCC et les commissions étatiques de réglementation des télécommunications.

En août 1996, la FCC a rendu une décision (la *décision d'interconnexion*) établissant les règles d'application de la Loi de 1996 qui oblige les ESLT à négocier des ententes d'interconnexion et prévoyant des directives pour l'examen de ces ententes par les commissions étatiques d'utilité publique. Le 18 juillet 1997, le huitième circuit a annulé certaines parties de la décision d'interconnexion, y compris les dispositions établissant une méthodologie de tarification, ainsi qu'une procédure permettant aux nouveaux arrivés de « faire leur choix » entre les diverses dispositions des arrangements d'interconnexion existants entre les ESLT et leurs concurrents. Le 14 octobre 1997, le huitième circuit a rendu une décision annulant les règles additionnelles de la FCC. La Cour suprême a inversé la décision du huitième circuit sur la tarification et les règles de « sélection ». Le huitième circuit a récemment diffusé son mandat de mise en application de la décision de la Cour suprême et a établi des procédures permettant de trancher le reste des questions portées en appel qui n'avaient pas été abordées par le huitième circuit ou la Cour suprême. Ces règlements imposent des obligations supplémentaires aux concurrents potentiels de la société que celle-ci ne serait pas tenue de respecter si elle n'était pas classée en tant qu'ESLC. Dans la mesure où la FCC assouplit ces règlements, la société pourrait devoir relever une concurrence accrue de la part de telles sociétés dans la prestations de ses propres services, qui pourrait lui nuire. Si les entreprises peuvent obtenir un accès à bas prix aux réseaux des ESLC et des ESLT, la demande des services de fibres de la société pourrait en être réduite. Les changements apportés à ces obligations d'interconnexion diminuant les obligations d'interconnexion des concurrents de la société pourraient également nuire à l'entreprise de celle-ci.

En outre, la FCC est responsable, en vertu de la Loi de 1996, de décider quels éléments du réseau d'une ESLT doivent être fournis aux concurrents dans le cadre d'un dégroupement. En août 1999, la FCC a exigé que les fibres soient offertes en tant qu'élément dégroupé. Par surcroît, la FCC avait déjà autorisé les commissions étatiques à établir des exigences additionnelles de dégroupement, et certains États ont demandé aux ESLT de dégroupier les fibres. Ces décisions de dégroupement des fibres peuvent diminuer la demande des services offerts par la société.

Autres exigences fédérales visant les communications. Les ESLC sont également assujetties aux autres exigences de dépôt de la FCC. L'observation de ces obligations, individuellement ou dans l'ensemble, peut forcer la société à engager des dépenses élevées. Rien ne saurait garantir que de telles dépenses n'auront pas d'incidences défavorables importantes sur les résultats d'exploitation et la situation financière de la société, ni sur son aptitude à respecter ses obligations aux termes des billets. Les ESLC peuvent, sans y être tenues, déposer des tarifs pour leurs services d'accès interétatiques, et ces tarifs sont réglementés comme il a déjà été décrit pour les entreprises non dominantes. Se reporter à la rubrique *Réglementation – États-Unis – Réglementation fédérale – Services de télécommunications – Tarifs et exigences de tarification*. Cependant, la FCC a récemment diffusé un avis de décision proposée pour savoir si elle devrait réglementer les changements de ces prestataires mettant fin à l'accès.

Dans la mesure où la société fournit des services de télécommunications intercirconscriptions, elle est tenue de payer des frais d'accès aux ESLT lorsqu'elle utilise les installations de ces sociétés pour créer ou terminer des appels intercirconscriptions. Les frais d'accès interétatiques des ESLT sont soumis à une réglementation élaborée de la part de la FCC, tandis que ceux des ESLC ou des autres entreprises qui ne sont pas des ESLC sont soumises à un degré moins

élevé de réglementation de la FCC, mais demeurent assujetties à l'obligation que tous les frais soient justes, raisonnables et non abusivement discriminatoires. Avec des exceptions limitées, la politique actuelle de la FCC pour la plupart des services d'accès interétatiques oblige les ESLT à facturer à tous les clients le même prix pour le même service. Ainsi, les ESLT ne peuvent en général pas diminuer les prix pour certains clients sans également les réduire pour le même service à l'endroit de tous les clients occupant une situation similaire dans le même secteur géographique. Cependant, la FCC a récemment modifié cette contrainte imposée aux ESLT lorsque se produisent certains niveaux de concurrence spécifiques de la part des prestataires de services locaux et leur permet d'offrir des ensembles tarifaires spéciaux à certains clients, comme elle l'a fait dans certains cas, et elle a autorisé d'autres formes de souplesse tarifaire. Les règles envisagent une souplesse accrue pour chaque ville lorsque les concurrents ont des installations en place leur permettant de se disputer les services locaux sur de tels marchés. Lorsque ces installations atteignent une couverture de 50 %, les règles envisagent seulement une réglementation minimale des services d'accès offerts par les entreprises. Dans deux ordonnances rendues les 24 décembre 1996 et 16 mai 1997, la FCC a apporté des changements marqués à la structure des frais d'accès interétatiques. La FCC a supprimé les restrictions sur la capacité des ESLT de diminuer les frais d'accès, et elle a assoupli la réglementation des nouveaux services d'accès commutés dans de tels marchés où existent d'autres prestataires de services d'accès. L'ordonnance du 16 mai a augmenté les coûts que les ESL assujetties à un plafonnement des prix récupèrent au moyen des frais mensuels d'accès non axés sur le trafic et a diminué la dépendance à l'égard des frais axés sur le trafic. Dans l'ordonnance du 16 mai, la FCC a en outre annoncé l'intention de faire correspondre plus étroitement les niveaux des tarifs d'accès interétatiques aux coûts. Le régime comportera des règles pouvant accorder aux ESL soumises à un plafonnement des prix une souplesse de tarification accrue si les ESLT démontrent qu'elles doivent relever une concurrence (ou une concurrence éventuelle) accrue sur les marchés pertinents. La façon dont la FCC met en œuvre cette approche de réduction des frais d'accès pourrait avoir des incidences défavorables importantes sur la capacité concurrentielle de la société dans la prestation de ses services d'accès interétatiques. En appel, la cour a maintenu l'ordonnance du 16 mai de la FCC dans une décision rendue le 19 août 1998.

En vertu de la Loi de 1996, il est actuellement interdit aux CREAB de fournir des services de télécommunications RAT interlocaux avant de pouvoir démontrer qu'elles ont ouvert leurs marchés locaux à la concurrence. Bell Atlantic à New York a reçu cette approbation en décembre 1999. Les CREAB auraient réalisé d'importants progrès dans l'observation des exigences pour ces approbations, et une ou plusieurs CREAB pourraient recevoir l'an prochain l'approbation relative aux services RAT interlocaux dans certains États. En prévision de l'obtention de l'approbation des services RAT interlocaux, certaines CREAB ont investi dans des fournisseurs de fibres rivalisant avec la société, notamment Qwest et Williams. Si les autorités de réglementation accordent des approbations relativement aux services RAT interlocaux d'une manière généralisée, la société pourrait en subir les contrecoups par suite de l'intensification de la concurrence résultant de ces approbations des autorités de réglementation.

Indemnisation réciproque. Toutes les ESLT et les ESLC doivent terminer les appels créés par d'autres entreprises aux termes d'arrangements d'indemnisation réciproque, c'est-à-dire que l'ESL qui termine un appel local a droit à un paiement de la part de l'ESL créant un appel. Les frais exigés par les ESLT pour terminer les appels effectués sur le réseau d'une ESLC doivent être fondés sur une approximation raisonnable du coût additionnel ou être fonction d'un échange réciproque de trafic sans paiement explicite. La FCC a récemment décidé que le trafic Internet est d'une nature interétatique, plutôt que locale, et elle a introduit une instance pour déterminer la rémunération appropriée d'une entreprise à l'autre. Au même moment, la FCC a refusé d'invalider de nombreuses décisions étatiques obligeant les ESLT à indemniser les ESLC pour l'acheminement du trafic Internet à destination des PSI. Une cour fédérale a récemment renvoyé cette décision à la FCC pour les motifs qu'elle n'avait pas adéquatement justifié sa décision.

Réglementation des câbles

En vertu des de la loi intitulée *Act Relating to the Landing and Operation of Submarine Cables in the United States*, 47 U.S.C. §§34-39 (la *Loi sur l'atterrissage des câbles*), la FCC a la responsabilité d'émettre des licences pour l'atterrissage et l'exploitation de câbles sous-marins aux États-Unis. La FCC accorde couramment des licences d'atterrissage des câbles aux demandeurs, comme la société, faisant partie des pays membres de l'OMC, sous réserve de l'approbation du département d'État des États-Unis. Cependant, les demandeurs doivent dévoiler dans quelle mesure ils sont détenus ou contrôlés par des entités non américaines. Bien que la FCC conserve le droit de limiter la propriété étrangère des licences d'atterrissage des câbles qui soulèvent des questions de sécurité nationale, elle ne l'a pas encore fait. La société détient déjà une licence d'atterrissage des câbles sous-marins et croit peu probable que la FCC limite sa propriété de licences additionnelles d'atterrissage des câbles, malgré sa propriété étrangère. Il n'y a cependant aucune

assurance que la FCC ne refusera pas une demande de la société de fournir des services publics, ni ne soumettra pas une telle demande à certaines conditions. Au plus tard 90 jours avant la construction du câble, les demandeurs de licences d'atterrissage des câbles doivent toutefois fournir également des renseignements sur la propriété relativement à la station d'atterrissage des câbles. La FCC peut limiter la propriété non américaine des stations d'atterrissage des câbles afin de protéger la sécurité nationale des États-Unis. La construction de nouveaux systèmes de câbles sous-marins est catégoriquement exclue des règles relatives au processus environnemental.

Réglementation étatique

La Loi de 1996 interdit aux autorités étatiques et locales de mettre en application toute loi, règle ou exigence légale empêchant ou ayant pour effet d'empêcher une entité de fournir des services de télécommunications interétatiques ou intra-étatiques. De plus, aux termes des politiques actuelles de la FCC, tout service ou toute installation de transmission affecté en propre qui est utilisé plus de 10 % du temps pour les communications interétatiques ou étrangères est habituellement assujéti à la compétence de la FCC, plutôt qu'à la réglementation étatique.

Malgré ces interdictions et limitations, les services de télécommunications sont assujéti à divers règlements étatiques. Les États peuvent notamment :

- exiger la certification des PST,
- réglementer les tarifs des services intra-étatiques offerts, ainsi que les modalités et conditions des services à la fois intra-étatiques et de certains services interétatiques offerts, et
- adopter des règlements destinés à préserver le service universel, à assurer la qualité continue des services de communications, à protéger les droits des consommateurs et à protéger la sécurité et le bien-être du public. En conséquence, la participation étatique dans les services de télécommunications peut être considérable.

En outre, les lois étatiques peuvent ne pas reconnaître les *services privés*; par conséquent, même si certains des services offerts par la société sont traités en tant que *services privés* au niveau fédéral, ils peuvent être réglementés en tant que services de télécommunications ou services publics au niveau étatique. Par l'entremise de diverses filiales, la société a actuellement des tarifs déposés auprès d'environ 25 États, ou a obtenu diverses attestations de la part des autorités d'exploitation de tels États, qui étaient indispensables, en vertu des lois étatiques, à l'obtention des autorisations requises pour l'exploitation d'une entreprise ou la construction d'installations de fibres dans ces États, même si la société ne fait pas affaire en tant qu'entreprise de services publics. Ces tarifs prévoient que les prix, les modalités et les conditions des services offerts seront fixés d'après des déterminations individuelles pour chaque client. Bien que de tels tarifs puissent être contestés, ils ne le sont pas habituellement. Aucun des tarifs de la société n'avait été modifié au 31 mai 2000. Diverses autorités de réglementation étatiques peuvent tenter de réglementer les tarifs ou les pratiques de la société, mais en général, ces autorités ne réglementent pas activement les services offerts par des entreprises non dominantes comme la société.

La réglementation étatique varie considérablement d'un État à l'autre. Par exemple, la souplesse de tarification de la société pour les produits ou services de nature intra-étatique peut être limitée par la réglementation de certains territoires. De plus, dans l'arbitrage des ententes d'interconnexion en vertu de la Loi de 1996 entre les ESLT et leurs concurrents potentiels, certaines commissions étatiques ont considéré la question de savoir si les fibres devraient constituer un élément dégroupé du réseau. L'organisme appelé *Public Service Commission* de l'État de New York a décidé qu'elle n'obligerait pas NYNEX Corporation à fournir les fibres en tant qu'élément dégroupé du réseau. Des commissions étatiques de la Floride, du Maryland, de la Caroline du Nord et de la Virginie ont soit refusé d'obliger les ESLT à offrir les fibres aux concurrents, soit déclaré que la question serait abordée à un moment ultérieur. Par ailleurs, les commissions étatiques de l'Illinois, du Massachusetts, de l'Arizona, de la Géorgie, du Minnesota, de l'Ohio, de l'Oregon et du Tennessee ont déclaré que les fibres constituaient un élément du réseau et ont obligé les ESLT à les offrir aux ESLC en tant qu'éléments dégroupés. Rien ne saurait garantir que de telles exigences, ni que les méthodologies de tarification y étant associées, s'il y a lieu, ne viendront pas réduire la demande des services offerts par la société.

Réglementation locale

Outre les lois fédérales et étatiques, les autorités locales disposent d'un pouvoir légal pouvant influencer sur les activités de la société. Par exemple, certaines autorités locales conservent la possibilité d'octroyer sous licence des DDP publics, sous réserve, toutefois, de la limitation fédérale selon laquelle les autorités locales ne peuvent interdire aux entités d'entrer dans le marché des télécommunications. L'observation des exigences locales peut retarder et hausser les coûts de l'utilisation des DDP publics par la société. En conséquence, de telles exigences pourraient imposer un fardeau considérable à la société.

Canada

La société offre des services de largeur de bande à ses clients au Canada au moyen d'arrangements de revente aux termes desquels elle obtient, sur une base contractuelle non exclusive, l'utilisation des installations de transmission auprès de Urbanlink et offre ensuite des services large bande à ses clients au moyen de la vente ou de la location subséquente, à des conditions commerciales, de ces installations contractuelles. À titre de revendeur, la société n'est pas habituellement assujettie aux exigences de la réglementation de la *Loi sur les télécommunications* (Canada). Toutefois, rien ne saurait garantir que la réglementation des revendeurs au Canada ne deviendra pas plus élaborée à l'avenir. En outre, bien que la société croie que ses activités de revendeur au Canada respectent entièrement les lois canadiennes, il n'y a aucune assurance qu'une détermination future du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) ou des événements indépendants de sa volonté ne viendront pas changer son régime ni n'affecteront son aptitude à offrir des services au Canada.

Le CRTC envisage une réforme du régime de contribution actuel. Le régime de contribution du CRTC a été initialement établi en 1992 pour assurer que les tarifs du service téléphonique résidentiel local demeurent abordables. Selon le régime, les prestataires de certains types de services téléphoniques interurbains et de transmission de données doivent payer une subvention ou une *contribution* pour chaque minute de trafic d'arrivée ou de sortie sur les réseaux téléphoniques locaux commutés ou encore sur les circuits d'accès transfrontaliers ou d'accès outre-mer. Ces paiements de contribution sont regroupés à l'intérieur du territoire de chaque ESLT et sont versés aux ESLT et aux ESLC servant les résidences clientes du service local, en fonction du nombre de services d'accès résidentiel au réseau qu'elles desservent, ainsi que du niveau des subventions disponibles dans l'échelle tarifaire desservie. Le 1^{er} mars 1999, le CRTC a introduit une instance pour envisager les réformes possibles du mécanisme de contribution actuel. Dans l'avis public ayant introduit l'instance, le CRTC a invité les parties intéressées à soumettre des propositions portant sur d'autres mécanismes pouvant servir à la perception des contributions. Bien que cette instance d'avis public ne soit pas encore terminée, certaines parties à l'instance ont milité en faveur de la conversion du régime de contribution actuel en un régime axé sur les revenus aux termes duquel la contribution serait payée en fonction d'un pourcentage des revenus d'un PST (sans égard aux types de services offerts par le prestataire), plutôt que sur certains types de trafic de télécommunications.

La société ne croit pas que la plus grande partie de ses activités au Canada sont assujetties à l'obligation de verser une contribution dans le cadre du régime de contribution actuel. Cependant, comme le CRTC réexamine en ce moment le régime de contribution actuel, il n'y a aucune assurance que la société serait dispensée de l'obligation de verser une contribution à l'avenir, particulièrement si le CRTC décide d'adopter un régime axé sur les revenus.

Restrictions sur la propriété étrangère

En vertu des dispositions de propriété canadienne de la *Loi sur les télécommunications*, une *entreprise de télécommunications* n'est pas autorisée à faire affaire au Canada à moins d'être détenue en propriété et contrôlée par des Canadiens. En outre, pas plus de 20 % des membres du conseil d'administration d'une entreprise de télécommunications ne peuvent être des non-Canadiens, et pas plus de 20 % des actions comportant droit de vote d'une entreprise de télécommunications ne peuvent être détenues en propriété réelle par des non-Canadiens. Par surcroît, pas plus de 33¹/₃ % des actions comportant droit de vote d'une société mère inactive d'une entreprise de télécommunications ne peuvent être détenues en propriété réelle ou contrôlées par des non-Canadiens, et ni l'entreprise de télécommunications ni sa société mère ne peuvent être autrement contrôlées de fait par des non-Canadiens.

Bien que la société croie que ses activités au Canada, y compris l'arrangement relatif aux télécommunications canadiennes, respectent les dispositions concernant la propriété étrangère de la *Loi sur les télécommunications*, il n'y a

aucune assurance qu'une détermination future du CRTC ou des événements indépendants de sa volonté ne l'obligeront pas à respecter les dispositions relatives à la propriété de la *Loi sur les télécommunications*.

Trafic international

Le 1^{er} octobre 1998, le CRTC a rendu la décision Telecom du CRTC 98-17 (la *décision 98-17*) établissant un cadre pour la concurrence du marché des services de télécommunications internationales au Canada pour coïncider avec la décision du gouvernement du Canada de mettre fin au monopole de Téléglobe Canada Inc. sur les installations de télécommunications reliant le Canada aux destinations outre-mer. Dans sa décision, le CRTC a décidé qu'une partie faisant l'acquisition d'un intérêt relatif à un DIU dans un câble sous-marin international ne répondrait pas nécessairement à la définition d'une entreprise de télécommunications. En conséquence, les acquéreurs de DIU dans des câbles sous-marins internationaux n'ont pas l'obligation d'être détenus en propriété ou d'être contrôlés par des Canadiens. Selon la société, cette détermination du CRTC multipliera les occasions, pour les PST de propriété étrangère, d'acheter des DIU et d'autres types de capacité de largeur de bande en gros sur le tronçon canadien du réseau de la société. Cependant, puisque les constatations du CRTC dans la décision 98-17 étaient limitées aux intérêts relatifs aux DIU détenus dans les câbles sous-marins internationaux, et compte tenu du fait que les arrangements de DIU puissent comporter divers degrés de propriété et de contrôle sur les installations de fibres, il n'y a aucune assurance que les titulaires de DIU acquis dans le cadre d'installations de fibres nationales, y compris celles que la société a obtenues de Urbanlink, seraient dispensés des dispositions de propriété canadienne de la *Loi sur les télécommunications*.

En plus de sa décision sur le statut des DIU en vertu de la *Loi sur les télécommunications*, le CRTC a déterminé dans la décision 98-17 de supprimer les règles de *contournement* du Canada, lesquelles avaient interdit l'acheminement du trafic Canada-Canada et Canada-outre-mer par les États-Unis. Depuis le 1^{er} octobre 1998, les PST et les utilisateurs au Canada peuvent acheminer par les États-Unis le trafic des télécommunications de base dont le point de départ ou d'arrivée est le Canada. Comme une décision de contourner les installations du réseau canadien peut reposer sur divers facteurs, y compris, notamment, le coût, la technologie, les tendances du trafic et la disponibilité d'installations appropriées, il existe un risque que les clients éventuels des segments de largeur de bande au Canada puissent choisir d'acheter, de louer ou d'obtenir des DIU sous forme de fibres non utilisées ou utilisées aux États-Unis, plutôt qu'au Canada. Il n'y a aucune assurance que la société pourra attirer et conserver un nombre suffisant de clients pour les parties canadiennes de ses services de largeur de bande au Canada, ce qui aurait des répercussions défavorables importantes sur son entreprise, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Le 18 septembre 1998, l'alliance Stentor a annoncé que, bien qu'elle continuera à coordonner la gestion du réseau national pour les ESLT régionales, elle cessera les autres initiatives conjointes dans le développement et la commercialisation à l'échelle nationale et dans d'autres domaines. La société est d'avis que la restructuration de l'alliance Stentor, le lancement de la société de télécommunications nationales de Bell Canada, la fusion de BC TELECOM Inc. et de TELUS pour créer BCT.Telus, de même que la fusion des ESLT dans le Canada atlantique pour créer Aliant créeront des occasions additionnelles pour la société sur le marché des entreprises canadiennes à mesure que les ESLT prennent de l'expansion au-delà de leurs territoires classiques de desserte.

Instances du CRTC

Le 19 mars 1999, une société remplacée par Urbanlink a déposé une demande auprès du CRTC tentant d'obtenir des ordonnances en vertu de *Loi sur les télécommunications* permettant à la société remplacée par Urbanlink de continuer d'accéder aux intersections des rues et à d'autres propriétés municipales dans la ville de Vancouver pour la construction, l'essai et l'exploitation des installations du réseau de Urbanlink dans cette ville. En réponse à cette demande, la ville de Vancouver a adopté la position que la société remplacée par Urbanlink n'était pas admissible à demander au CRTC un redressement en vertu de la *Loi sur les télécommunications*. Le même jour, la ville a déposé une demande auprès du CRTC sollicitant des ordonnances qui permettraient à certaines des entreprises ayant obtenu de la société remplacée par Urbanlink des droits indéfectibles d'utilisation de continuer à construire, à exploiter, et à entretenir provisoirement ces installations à un taux zéro, jusqu'à ce que le CRTC ait pris une décision sur les modalités et les conditions appropriées et le dédommagement convenable qui devrait être versé à la ville pour l'utilisation des propriétés municipales. Dans une décision rendue le 27 octobre 1999, le CRTC a accordé à la ville une ordonnance provisoire obligeant chacune des entreprises ayant obtenu de la société remplacée par Urbanlink des droits indéfectibles d'utilisation à payer à la ville 1 \$ pour le droit d'accès aux propriétés municipales de celle-ci pendant la période antérieure au moment où le CRTC prend une décision concernant les modalités et les conditions appropriées, ainsi que

le dédommagement convenable qui devrait être versé à la ville pour l'utilisation des propriétés municipales. Le 3 décembre 1999, le CRTC a diffusé un avis public invitant les parties intéressées à s'exprimer sur la question de savoir qu'elles devraient être les modalités et conditions d'accès aux propriétés municipales de Vancouver par les entreprises canadiennes pour la construction, l'entretien et l'exploitation de lignes de transmission. La société s'attend à ce que le CRTC rende une décision sur la demande du 19 mars 1999 de la société remplacée par Urbanlink contre la ville en même temps qu'il rendra une décision sur les questions soulevées dans son instance d'avis public. Si la société remplacée par Urbanlink ne parvient pas à obtenir les ordonnances recherchées dans sa demande initiale au CRTC, il pourrait s'ensuivre des coûts accrus pour la société, ce qui pourrait, par ricochet, avoir des répercussions défavorables importantes sur son entreprise, sa situation financière et ses résultats d'exploitation.

Dans une affaire connexe, la ville de Vancouver a signifié à Telus, un fournisseur de canalisations auprès de Urbanlink, un avis mettant fin, pour valoir en date du 31 décembre 2000, à la plupart des ententes existantes entre elle et la ville relativement à l'accès aux intersections de rues et aux autres propriétés municipales. La ville a déclaré que cela permettra une négociation significative s'appuyant sur les modalités et conditions que le CRTC prescrit en dernier lieu pour l'accès aux propriétés municipales. La société a actuellement des DIU visant les installations de Urbanlink qui sont placés dans la canalisation de Telus dans la ville de Vancouver. Les résultats de telles négociations pourraient accroître les frais d'entretien et d'exploitation que Urbanlink demande à la société. Si l'accès continu de la société à cette canalisation est en péril, la possibilité, pour la société, d'exploiter son réseau de Vancouver pourrait être entravée et son entreprise pourrait en subir les contrecoups.

Union européenne

La réglementation des télécommunications dans l'Union européenne (UE) (Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, France, Allemagne, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Portugal, Espagne, Suède et Royaume-Uni) relève des exigences du droit de l'Union européenne. Outre les règles antitrust générales, la législation pertinente de l'Union européenne est principalement constituée des directives adoptées par le Conseil européen et la Commission européenne (conformément au Traité de Rome) qui s'adressent aux États membres de l'Union européenne et lient ceux-ci, et qui exigent leur mise en application dans les lois nationales de ces États. Ces directives visent à établir des exigences de réglementation principale harmonisée dans toute l'Union européenne. Elles ne couvrent pas cependant chaque aspect de la réglementation des télécommunications. De plus, dans certains cas, elles donnent un choix de différentes options aux pays membres ou ne donnent que des principes généraux, dont la mise en application détaillée doit être établie par la législation nationale pertinente.

Le droit de l'Union européenne exige que bon nombre des règles concernant l'attribution des licences, l'interconnexion, le service au détail et les questions techniques aient sensiblement le même effet dans tous les pays membres. Cependant, en raison de la discrétion accordée sur le mode d'application des règles de l'UE à l'intérieur d'un même pays et/ou à cause de l'ambiguïté des règles de l'UE donnant lieu à des interprétations différentes et/ou parce que les États membres ne parviennent pas à bien instaurer de telles règles à la date d'échéance requise ou à le faire correctement, on constate parfois des différences marquées dans les règles applicables entre les États membres. Sur la foi des Directives de l'Union européenne, des parties privées peuvent tenter des poursuites auprès de leurs tribunaux nationaux contre les lois ou règlements nationaux qui ne parviennent pas à bien mettre en pratique les Directives de l'UE; cependant, les poursuites judiciaires sont coûteuses et durent longtemps. La Commission européenne peut tenter des poursuites auprès de la Cour européenne de justice contre les États membres ayant omis de bien appliquer la législation de l'UE, mais de telles poursuites peuvent également prendre beaucoup de temps, et la Commission européenne n'agit pas toujours ainsi ou ne le fait qu'après qu'un délai considérable se soit écoulé. En conséquence, pour des fins pratiques, il peut exister des écarts marqués entre les règles s'appliquant dans les différents États membres, même si le droit européen vise à introduire des règles ayant un effet similaire.

Une Directive de la Commission connue comme la Directive de pleine concurrence, a obligé tous les États membres, sauf ceux disposant de dérogations expresses (la Grèce, l'Irlande, le Luxembourg, le Portugal et l'Espagne), à permettre la concurrence dans tous les services de télécommunications en supprimant les restrictions sur la prestation de services de télécommunications et d'infrastructures de télécommunications dès le 1^{er} janvier 1998.

Une directive appelée la Directive d'octroi de licence établit un cadre de réglementation pour l'octroi d'autorisations et de licences nationales « aux fins de la fourniture de services de télécommunications et les conditions rattachées à ces autorisations, y compris les autorisations en vue de l'établissement et/ou de l'exploitation de réseaux de

télécommunications nécessaires à la fourniture de ces services ». La société a été informée qu'il existe un point de vue très répandu selon lequel cette directive et/ou d'autres directives permettent seulement aux États membres de demander des licences de télécommunications, des autorisations ou d'autres formes de permission dans la mesure où un service de télécommunications est fourni, et qu'en l'absence d'un tel service, comme c'est le cas lors de la construction, du contrôle ou de la fourniture simple de câbles à fibres optiques non utilisées, aucune licence de télécommunications, autorisation ou autre permission ne peut être exigée en vertu du droit de l'Union européenne. Cependant, la société a également été informée que les États membres peuvent ne pas tous interpréter les exigences du droit de l'Union européenne de la même manière, et qu'à des fins pratiques, il est donc nécessaire d'analyser dans chaque cas les lois et règlements nationaux. Lorsque la société exploite ou contrôle des fibres qui fonctionnent ou sont « utilisées », elle est informée qu'elle peut devoir par ailleurs, dans tout État membre particulier, demander une licence individuelle si elle est réputée offrir un réseau de télécommunications publiques ou des services de téléphonie vocale disponibles au public, ou encore elle pourrait avoir avantage à demander une telle licence pour gagner les droits aux numéros et obtenir l'accès au DDP sur certains terrains. Par ailleurs, dans certains pays, elle peut avoir la seule obligation de respecter une procédure d'avis ou d'inscription.

Une directive appelée la Directive d'interconnexion exige que, dans tout État membre où la société offrira des lignes louées jusqu'aux lieux des utilisateurs, ou contrôlera l'accès aux points de terminaison du réseau identifiés par des numéros dans le régime de numérotation nationale, la société pourra négocier l'interconnexion avec tout autre exploitant et aura l'obligation de négocier cette interconnexion lorsque la demande lui en sera faite. En outre, dans la mesure où la société offre des « fonctions de titulaire », les États membres individuels peuvent lui donner le droit (et, dans l'affirmative, l'obligation) de négocier l'interconnexion avec d'autres exploitants.

La Directive d'interconnexion exige également que, dans la mesure où la société est incluse par tout État membre dans la catégorie d'exploitants ayant un droit et une obligation d'interconnexion tel qu'il est précité, les exploitants de réseaux fixes réputés, par les autorités de réglementation des États membres, avoir « une position suffisamment dominante » sur le marché (au sens donné dans cette directive) doivent offrir alors à la société l'interconnexion aux conditions courantes, axées sur les coûts, non discriminatoires et transparentes. Cependant, dans la mesure où la société n'obtient pas de droits d'interconnexion dans un État membre, elle n'aura pas droit aux frais axés sur les coûts de la part d'un tel exploitant et pourra devoir payer des tarifs qui sont sensiblement supérieurs dans la plupart des États membres.

La Commission européenne a recommandé que les frais d'interconnexion axés sur les coûts que doivent appliquer certains exploitants de réseaux fixes occupant une position suffisamment dominante sur le marché reposent sur les coûts additionnels à long terme d'une manière similaire à TELRIC, le modèle de coûts utilisé par la FCC aux États-Unis. Cependant, en l'absence de comptes ou de modèles appropriés pour de tels taux, la Commission a publié des taux repères d'interconnexion, au-dessus desquels les autorités de réglementation nationales devraient demander une justification auprès de l'exploitant de réseau fixe concerné.

Chaque État membre de l'Union européenne dans lequel la société fait actuellement affaire a un régime de réglementation différent, et ces divergences devraient se poursuivre. De plus, dans le cadre de l'entente avec Telia, la société exploitera un tronçon de son réseau européen en Norvège, pays qui n'est pas membre de l'Union européenne et n'est donc pas assujéti aux règles et règlements divers qui régissent ses États membres. La Norvège a toutefois son propre régime de réglementation auquel l'exploitation de la société sera assujéti.

360americas

Les installations de câbles sous-marins à fibres optiques *360americas* et les services de télécommunications planifiés, y compris les services de liaison terrestre peuvent être assujéti à la réglementation de chaque territoire où atterrissent le câble *360americas* et le système de câbles sous-marins à fibres optiques BUS-1 reliant les Bermudes et les États-Unis (*BUS-1*). GlobeNet a actuellement toutes les licences nécessaires pour l'atterrissage et la fourniture des services à l'aide du système BUS-1. Pour instaurer pleinement le câble *360americas*, GlobeNet devra peut-être obtenir l'autorisation d'atterrir le câble et d'offrir des services de télécommunications, y compris les liaisons terrestres, à ses clients dans chaque territoire où atterrissent les câbles.

États-Unis

Aux États-Unis, les lois et règlements portant sur les systèmes de câbles sous-marins et les services de télécommunications sont bien développés, et un ensemble établi de règles et de procédures existe. GlobeNet a examiné, de concert avec Alcatel, ses diverses options concernant les emplacements d'atterrissage optimaux. Le 2 juin 1999, GlobeNet a soumis une demande de licence d'atterrissage de câbles à l'organisme FCC demandant à celle-ci de l'autoriser à atterrir et à exploiter le câble *360americas* à Tuckerton, au New Jersey (à côté des stations d'atterrissage du système BUS-1) et à Boca Raton, Floride. Le 10 décembre 1999, la FCC a accordé à TeleBermuda International Limited (*TBI*), filiale en propriété exclusive de GlobeNet, une licence d'atterrissage visant le câble *360americas*.

Le membre du groupe de TBI aux États-Unis, TeleBermudes International L.L.C. (*TBI L.L.C.*), a été constitué en mai 1996 en tant que société à responsabilité limitée en vertu des lois de l'État du Delaware. *TBI L.L.C.* détient une licence d'atterrissage pour le système BUS-1 aux États-Unis délivrée par la FCC, ainsi que certains droits portant sur la propriété et le bien-fonds relativement à l'actif du système BUS-1 se trouvant aux États-Unis. *TBI L.L.C.* est une filiale en propriété exclusive de TBI. Auparavant, TBI détenait une participation de propriété de 20 % dans *TBI L.L.C.*, et Elbac Cable Corporation (*Elbac*) détenait la participation de propriété restante de 80 %. Le 29 octobre 1999, la FCC a rendu un protocole d'avis et d'ordonnance autorisant TBI à acquérir Elbac, y compris la participation de propriété de 80 % que celle-ci détenait dans *TBI L.L.C.* Cette opération a été conclue le 1^{er} novembre 1999 et a ainsi donné à TBI une participation de propriété intégrale dans *TBI L.L.C.*

TBI est autorisée à faire affaire aux États-Unis en tant qu'entreprise de télécommunications conformément à l'article 214 de la loi intitulée *Communications Act of 1934*, avec ses modifications. TBI peut ainsi fournir des services de télécommunications, y compris des services de liaison terrestre, à destination ou en provenance des États-Unis par quelque moyen que ce soit, y compris les systèmes de câbles sous-marins à fibres optiques actuels et futurs de la société.

Brésil et Venezuela

Dans des pays comme le Brésil et le Venezuela dotés d'industries des télécommunications récemment privatisées, bon nombre des lois et règlements sur les télécommunications sont relativement nouveaux et encore en évolution. Dans ces deux pays, il n'existe aucune loi ni aucun règlement actuel concernant l'atterrissage des installations de câbles sous-marins à fibres optiques. En conséquence, les autorités de réglementation compétentes au Brésil (ANATEL) et au Venezuela (CONATEL) ont été consultées. Sur le fondement de ces consultations, GlobeNet croit être le premier exploitant privé de câbles sous-marins à fibres optiques à demander au gouvernement l'approbation d'atterrir un système international de câbles à fibres optiques dans l'un ou l'autre territoire. Ces consultations ont révélé à GlobeNet les répercussions propices à la concurrence découlant de la réglementation, et le désir d'attirer des investissements étrangers pour créer des cadres de réglementation souples au Brésil et au Venezuela qui sont réceptifs à des projets comme le câble *360americas*.

Le besoin de nouveaux systèmes de câbles sous-marins à fibres optiques se fait particulièrement sentir dans les pays où les anciens prestataires monopolistiques contrôlaient auparavant l'accès à destination et en provenance du pays par leur propriété d'une capacité internationale sur les systèmes de câbles de consortiums classiques. Bien que la concurrence dans la prestation des services de télécommunications ait été introduite dans les deux territoires, les anciennes entreprises monopolistiques maintiennent leur contrôle des stocks existants de capacité disponible de câbles sous-marins de fibres optiques atterrissant dans chaque pays. En conséquence, la capacité demeure rare et très coûteuse.

Brésil

Le 2 mars 1999, GlobeNet a demandé à ANATEL l'autorisation de construire, d'atterrir et d'exploiter le câble *360americas* au Brésil. Le 13 octobre 1999, ANATEL a répondu à cette demande en précisant que la prestation d'infrastructure de câbles sous-marins ne constitue pas un service de télécommunications et qu'en conséquence, aucune licence de ANATEL n'est nécessaire pour la construction, la propriété et l'exploitation du câble *360americas*.

Il existe une réglementation et une procédure établie pour l'obtention de licences de services de télécommunications au Brésil. La filiale d'exploitation de GlobeNet au Brésil a reçu de ANATEL les licences nécessaires de services de télécommunications lui permettant de fournir des services de liaisons terrestres au Brésil. GlobeNet s'attend à pouvoir vendre ou louer des installations de câbles sous-marins à fibres optiques à toutes les entités

autorisées à offrir des services de télécommunications au Brésil. Dans le cadre du régime de réglementation actuel du Brésil, seules Embratel et INTELIG détiennent l'autorisation appropriée d'offrir des services longues distances et des services internationaux de téléphonie vocale commutée au Brésil. ANATEL accorde actuellement des licences d'une façon routinière aux sociétés qui veulent offrir des services de réseau privé internationaux. On ne s'attend pas à ce qu'une autorisation réglementaire soit nécessaire pour les contrats conclus entre les entreprises de télécommunications ni pour l'offre de services à valeur ajoutée. Ainsi, GlobeNet serait aujourd'hui en mesure de vendre ses installations aux deux titulaires de licence de téléphonie commutée publique, à tous les titulaires de licences de lignes privées et aux prestataires de services à valeur ajoutée. Le gouvernement du Brésil a annoncé qu'en janvier 2002, il supprimera les restrictions actuelles imposées à divers titulaires de licence au Brésil qui peuvent offrir des services de téléphonie vocale commutée. GlobeNet devrait alors pouvoir offrir ses installations aux nouveaux prestataires concurrentiels de téléphonie vocale commutée.

Venezuela

Dans une lettre qu'elle lui a adressée le 16 mars 1999, GlobeNet a demandé à CONATEL quels sont les licences ou permis de cet organisme s'avérant nécessaires à l'atterrissage du câble *360americas* au Venezuela. En réponse à cette lettre, CONATEL a informé GlobeNet par écrit qu'elle n'exige aucun permis ni autorisation pour la construction et l'atterrissage du câble *360americas* au Venezuela. Sur le fondement des conseils que CONATEL lui a communiqués, GlobeNet ne croit pas que des permis ou concessions de cet organisme soient nécessaires pour l'exploitation du câble ou la vente de sa capacité. Pour offrir des services de liaisons terrestres au Venezuela, GlobeNet doit obtenir une concession de réseau privé, laquelle est obligatoire en vertu des lois du Venezuela pour l'installation et l'exploitation d'un réseau de télécommunications à des fins commerciales. GlobeNet entend soumettre sous peu à CONATEL une demande concernant cette licence. Bien qu'elle ne puisse être assurée qu'elle obtiendra cette licence, rien ne laisse croire à GlobeNet qu'elle échouera dans sa démarche. GlobeNet s'attend à pouvoir vendre ou louer les installations de câbles sous-marins à fibres optiques à toutes les entités autorisées à fournir des services de télécommunications et des services de réseau à valeur ajoutée au Venezuela. Dans le cadre de la réglementation actuelle au Venezuela, seule CANTV peut offrir des services internationaux de téléphonie publique commutée dans ce pays. Cependant, la convention de concession intervenue entre la République du Venezuela et CANTV prévoit qu'en novembre 2000, le marché des télécommunications sera ouvert à une concurrence additionnelle et que les autorisations appropriées seront accordées à diverses sociétés cherchant à offrir des services de téléphonie vocale commutée. À l'heure actuelle, CONATEL accorde d'une manière routinière l'autorisation aux sociétés voulant offrir des services de réseau privé internationaux ou nationaux. Ainsi, GlobeNet peut aujourd'hui vendre des installations à CANTV et aux prestataires de réseau privé et de services à valeur ajoutée. En outre, en novembre 2000, GlobeNet sera en mesure de vendre des installations aux prestataires de téléphonie vocale commutée détenant de nouvelles licences.

Rubrique 2. Description des biens

Le réseau de la société et les participations dans ce réseau sont présentés sous la rubrique 1, *Description des activités*.

La société a des bureaux de direction et d'administration à Vancouver (Colombie-Britannique) et à Seattle, Washington. Elle a également des bureaux d'administration, de vente, d'ingénierie et d'exploitation à Vancouver, à Denver et à Toronto. Outre le CER qui se trouve à Vancouver (Colombie-Britannique), la société construit actuellement un CER à Dublin, Irlande qui doit être terminé en novembre 2000.

Tous les bureaux de la société sont loués à court terme, sauf pour son bureau à Toronto qu'elle occupe aux termes d'un bail prenant fin en 2009. La société prévoit ouvrir au besoin des bureaux additionnels dans plusieurs endroits à l'échelle mondiale.

En mai 2000, la société s'est engagée à acquérir des installations de co-implantation à Los Angeles, à Atlanta et à Dallas et des options sur des sites à Denver, à Austin, à San Antonio, à Los Angeles et à Houston.

Rubrique 3. Litiges en cours

De temps à autre, la société peut faire l'objet de diverses poursuites judiciaires dans le cours ordinaire de ses affaires. La société n'est actuellement partie à aucune poursuite judiciaire importante.

En juillet 1999, après avoir délivré un certificat de commodité et de nécessité publique (*Certificate of Public Convenience and Necessity (CCNP)*) à Worldwide Fiber Networks, Inc. (360-NI), l'organisme appelé *California Public Utilities Commission (CPUC)* a prononcé une ordonnance d'arrêt des travaux qui a forcé la société à soumettre une évaluation environnementale pour respecter la loi de la Californie intitulée *Environmental Quality Act*. La société a respecté cette ordonnance et a soumis les renseignements exigés. Le 6 janvier 2000, la CPUC a rendu une ordonnance modifiant le CCNP, autorisant la reprise des travaux de construction et adoptant une déclaration négative mitigée qui imposait certaines conditions à la poursuite de la construction du projet. La société a depuis repris la construction en respectant les modalités de l'ordonnance de la CPUC et ne s'attend pas à ce que cette conformité retarde la construction en cours. La CPUC a conservé la compétence, dans le cadre de procédures ultérieures, pour déterminer le montant, le cas échéant, des pénalités civiles qui seront imposées à la société pour les travaux de construction exécutés en Californie avant l'ordonnance « d'arrêt des travaux ». Cette instance se poursuit, et la cause sera entendue en septembre 2000 et la société n'a actuellement aucune évaluation des peines ou pénalités pouvant être imposées. La pénalité maximum autorisée par le *California Public Utilities Code* serait de 3,6 millions de dollars pour la période comprise entre le 2 décembre 1998 et le 6 juillet 1999.

Rubrique 4. Contrôle de la personne inscrite

(a) En date du 31 mai 2000, Ledcor Inc. détenait directement ou indirectement 72 000 000 actions comportant droit de vote multiple et 314 370 608 actions subalternes comportant droit de vote, soit 88 % et 46 % de ces catégories d'actions respectivement, ou exerçait un contrôle sur ces titres. La propriété ou le contrôle de ces titres donne à Ledcor Inc. le pouvoir d'exercer 69 % du total des droits de vote rattachés à l'ensemble des actions en circulation. David Lede et Clifford Lede, qui sont respectivement président du conseil et vice-président du conseil d'administration de la société, sont propriétaires, globalement, de plus de 50 % des actions ordinaires en circulation de Ledcor Inc.

(b) Le tableau suivant décrit la propriété réelle des actions comportant droit de vote multiple et des actions subalternes comportant droit de vote de la société en date du 31 mai 2000, par (i) chaque personne ou société que la société sait être propriétaire de plus de 10 % de ses actions comportant droit de vote multiple et des actions subalternes comportant droit de vote, et par (ii) tous ses dirigeants, en tant que groupe.

Nom du propriétaire	Actions comportant droit de vote multiple		Actions subalternes comportant droit de vote	
	Nombre d'actions détenues en propriété	Pourcentage de la catégorie détenue en propriété	Nombre d'actions détenues en propriété	Pourcentage de la catégorie détenue en propriété
Détenant dix pour cent :				
Worldwide Fiber Holdings Ltd. 1)	72 000 000	88 %	56 174 893	8,2 %
Ledcor Limited Partnership 1)	—	—	258 195 715	37,8 %
Gregory B. Maffei.....	9 840 000	12 %	52 160 000	7,6 %
Tous les administrateurs et dirigeants en tant que groupe.....	9 840 000	12 %	52 171 650	7,6 %

1) Détenues en propriété directement ou indirectement ou contrôlées par Ledcor Inc.

(c) La société n'a connaissance d'aucune entente dont l'application pourrait ultérieurement entraîner un changement de contrôle pour elle.

Rubrique 5. Nature du marché

Les actions subalternes comportant droit de vote de la société sont négociées au marché national Nasdaq sous le symbole *TSIX* aux États-Unis et à la Bourse de Toronto au Canada sous le symbole *TSX*. Les billets de premier rang 12 ½ % échéant en 2005 et les billets de premier rang 12 % échéant en 2009 de la société se négocient sur le marché hors cote. La société déposera auprès de la commission avant la mi-juillet 2000 une déclaration d'inscription sur

formulaire F-4 pour inscrire de nouveaux billets qui seront offerts en échange de ses billets de premier rang 13 % échéant en 2008, qui sont admissibles à la négociation sur le marché PORTAL.

Les actions subalternes comportant droit de vote de la société ont été introduites en bourse le 20 avril 2000. Le tableau ci-dessous présente les cours haut et bas des actions subalternes comportant droit de vote de la société sur le marché national du Nasdaq et à la Bourse de Toronto pendant la période du 20 avril 2000 au 31 mai 2000. Le dernier cours déclaré des actions subalternes comportant droit de vote de la société en date du 31 mai 2000 au marché national du Nasdaq s'élevait à 14,0625 \$ et à la Bourse de Toronto, à 21,05 \$.

Marché national Nasdaq
(\$US)

Haut..... 20,00 \$
Bas..... 13,75 \$

Bourse de Toronto
(\$CA)

Haut..... 28,45 \$
Bas..... 20,50 \$

Le tableau qui suit présente, en date du 31 mai 2000, le nombre total approximatif de porteurs inscrits d'actions subalternes comportant droit de vote, le nombre total d'actions subalternes comportant droit de vote en circulation, le nombre de porteurs inscrits d'actions subalternes comportant droit de vote domiciliés aux États-Unis, le nombre d'actions subalternes comportant droit de vote en circulation détenues par des porteurs inscrits domiciliés aux États-Unis et le pourcentage d'actions subalternes comportant droit de vote détenues par les porteurs inscrits domiciliés aux États-Unis.

Nombre total de porteurs inscrits⁽¹⁾	Nombre total d'actions subalternes comportant droit de vote en circulation	Nombre total de porteurs inscrits aux États-Unis	Nombre d'actions subalternes comportant droit de vote détenues par des porteurs inscrits aux États-Unis	Pourcentage des actions subalternes comportant droit de vote détenues par les porteurs inscrits aux États-Unis
243	683 990 095	156	189 327 315	27,67 %

1) Le calcul du nombre et du pourcentage d'actions subalternes comportant droit de vote détenues aux États-Unis est basé sur le nombre de porteurs inscrits ayant un adresse aux États-Unis. Les résidents des États-Unis peuvent être les propriétaires véritables d'actions subalternes comportant droit de vote détenues dans le capital de sociétés non résidentes des États-Unis.

Politique en matière de dividendes

La société n'a pas versé de dividendes en espèces sur ses actions subalternes comportant droit de vote et compte maintenir cette politique pendant un avenir prévisible afin de conserver les bénéfices pour son expansion et la croissance de ses affaires. Sa politique en matière de dividendes sera révisée périodiquement selon sa situation financière, ses besoins de capitaux, la conjoncture économique générale et d'autres facteurs.

Rubrique 6. Contrôle des changes et autres restrictions affectant les porteurs de titres

Il n'existe actuellement aucune restriction imposée par les lois fédérales ou provinciales canadiennes visant les droits des non-résidents ou de propriétaires étrangers de titres canadiens de détenir des titres ou d'exercer les droits de vote se rattachant aux titres détenus. Il n'existe non plus aucune restriction imposée par les statuts et les règlements de la société à l'égard de ses actions subalternes comportant droit de vote.

Loi sur Investissement Canada

En vertu de la *Loi sur Investissement Canada*, l'acquisition du contrôle d'une entreprise canadienne par un *non-Canadien* est assujettie à un examen par la Division de l'examen des investissements d'Industrie Canada (*Investissement Canada*), un organisme gouvernemental, et ne sera pas autorisée à moins que l'investissement ne représente vraisemblablement un *avantage net* pour le Canada. L'acquisition du contrôle est soumise à l'examen d'Investissement Canada si la valeur de l'actif de l'entreprise canadienne dont le contrôle est acquis est (1) de 5 millions de dollars canadiens ou plus dans le cas d'une acquisition *directe*, (2) de 50 millions de dollars canadiens ou plus dans le cas d'une acquisition *indirecte*, c'est-à-dire une opération qui vise l'acquisition des actions d'une société constituée à l'étranger qui détient des filiales au Canada, ou (3) entre 5 millions de dollars canadiens ou plus et moins de 50 millions de dollars canadiens lorsque la part des éléments d'actif canadiens acquis représente plus de 50 % de la valeur des entités acquises, ou si l'acquisition n'est pas effectuée dans le cadre d'une acquisition d'un contrôle d'une société étrangère.

Ces seuils ont été augmentés pour les fins de l'acquisition du contrôle d'une entreprise canadienne par des investisseurs de pays membres de l'Organisation mondiale du commerce (*OMC*), dont les sociétés américaines, ou par des sociétés contrôlées par des membres de l'OMC. Une acquisition directe par un investisseur d'un pays membre de l'OMC n'est assujettie à l'examen que si elle vise l'acquisition directe d'une entreprise canadienne ayant un actif de 192 millions de dollars canadiens ou plus pendant l'exercice 2000 (ce chiffre est révisé annuellement en fonction de l'inflation). Les acquisitions indirectes par les investisseurs des pays membres de l'OMC ne sont pas soumises à un examen à moins que l'actif canadien acquis ne représente plus de 50 % de la valeur de l'actif de toutes les entités acquises, auquel cas le seuil de 192 millions de dollars canadiens s'applique.

Ces seuils majorés applicables aux investisseurs des pays membres de l'OMC ne s'appliquent pas à l'acquisition du contrôle d'une entreprise canadienne engagée dans certains secteurs sensibles tels que la production d'uranium, les services financiers, le transport ou la culture. Dans le cas de l'acquisition du contrôle d'une entreprise culturelle, le ministre peut choisir d'examiner l'opération même si elle ne dépasse pas le seuil minimum fixé ci-dessus. Même si l'opération n'est pas soumise à un examen, un non-Canadien doit néanmoins donner avis à Investissement Canada de l'acquisition du contrôle d'une entreprise canadienne dans les trente (30) jours de son exécution.

Loi sur la concurrence

En vertu de la *Loi sur la concurrence* (Canada) (la *Loi sur la concurrence*) certaines opérations sont assujetties aux obligations de dépôt d'un avis préalable de la *Loi sur la concurrence* par lesquelles l'avis relatif aux transactions et des renseignements particuliers s'y rapportant doivent être communiqués au commissaire de la concurrence (le *commissaire*). Une transaction ne peut pas être conclue avant l'expiration d'un délai d'attente prévu par la loi, à savoir 14 jours ou 42 jours pour une déclaration abrégée ou une déclaration détaillée, respectivement. De plus, lorsque les parties choisissent de déposer une déclaration abrégée, le commissaire peut exiger une déclaration détaillée, et le délai d'attente recommence alors à courir à partir du moment où les parties déposent leur déclaration.

L'avis préalable relatif aux transactions proposées est exigé si les parties concernées et les membres de leur groupe dépassent deux seuils. Premièrement, les parties et les membres de leur groupe doivent avoir des éléments d'actif ou les revenus brut provenant de ventes au Canada, en provenance du Canada ou en direction du Canada dont la valeur totale dépasse 400 millions de dollars canadiens. Une fois que ce premier seuil est atteint, les parties doivent déposer un préavis si l'un des trois seuils suivants est atteint : (1) pour une acquisition d'éléments d'actif au Canada lorsque la valeur totale de ces éléments ou les revenus bruts provenant de la vente en direction du Canada ou en provenance du Canada qui sont acquis dépassent 35 millions de dollars canadiens (le *seuil de 35 millions de dollars*), (2) dans le cas d'une acquisition d'actions d'une société au Canada, lorsque à la suite de l'acquisition proposée, la personne qui effectue l'acquisition des actions détiendrait, avec les membres de son groupe, plus de 20 % (ou si la personne qui effectue l'acquisition détient déjà 20 % ou plus des droits de vote de la société visée, alors 50 %) des actions comportant droit de vote d'une société ouverte ou, dans le cas d'une société dont les actions ne sont pas négociées en bourse, le seuil est de 35 % des actions comportant droit de vote (50 % si l'acquéreur détient déjà 35 % ou plus des droits de vote de la société visée avant l'acquisition) et si le seuil de 35 millions de dollars est dépassé, ou (3) dans le cas d'un projet de fusion de deux sociétés ou plus lorsqu'une ou plusieurs des sociétés qui fusionnent détiennent une entreprise en exploitation (soit directement soit indirectement) lorsque la valeur totale des éléments d'actif au Canada qui seraient détenus par la société prorogée découlant de la fusion dépasserait 70 millions de dollars canadiens

ou lorsque les revenus bruts provenant de la vente en direction du Canada ou en provenance du Canada produits par les éléments d'actif de l'entité fusionnée dépasseraient 70 millions de dollars canadiens.

Enfin, toutes les opérations de fusionnement, sans égard à l'obligation d'un avis préalable, sont assujetties aux dispositions de fond de la *Loi sur la concurrence*, notamment la question de savoir si le fusionnement proposé empêche ou diminue ou est susceptible d'empêcher ou de diminuer nettement la concurrence sur un marché pertinent.

Rubrique 7. Fiscalité

Dans la présente section, la société résume les principales incidences de l'impôt fédéral sur le revenu aux États-Unis et au Canada découlant de la propriété et de la disposition d'actions subalternes comportant droit de vote appartenant en propriété réelle à des particuliers, à des sociétés, à des fiducies et à des successions qui :

- aux fins de l'*Internal Revenue Code of 1986* des États-Unis, avec ses modifications jusqu'à la date des présentes (le *Code*), sont des personnes des États-Unis et qui, aux fins de la *Loi de l'impôt sur le revenu* (Canada) (la *Loi de l'impôt*) et de la Convention fiscale de 1980 entre le Canada et les États-Unis, résident aux États-Unis, et non au Canada;
- détiennent des actions subalternes comportant droit de vote à titre d'immobilisations aux fins du Code et d'immobilisations aux fins de la Loi de l'impôt;
- traitent sans lien de dépendance avec la société aux fins de la Loi de l'impôt; et
- n'utilisent ni ne détiennent les actions subalternes comportant droit de vote dans l'exercice d'une entreprise au Canada.

La société appelle les personnes répondant aux conditions précitées des *actionnaires des États-Unis non reliés*.

Les incidences fiscales d'un placement dans des actions subalternes comportant droit de vote par des personnes qui ne sont pas des actionnaires des États-Unis non reliés peuvent différer sensiblement des incidences fiscales commentées dans la présente section. La Loi de l'impôt renferme des règles relatives aux titres détenus par certaines institutions financières. La société n'abordera pas ces règles, et les porteurs qui sont des institutions financières devraient consulter leurs propres conseillers fiscaux.

Le présent commentaire est fondé sur les éléments suivants, tels qu'ils sont tous actuellement en vigueur :

- la Loi de l'impôt et les règlements aux termes de cette loi;
- le Code et les règlements du Trésor aux termes de celui-ci;
- la Convention fiscale de 1980 entre le Canada et les États-Unis;
- les politiques et pratiques administratives publiées par l'Agence des douanes et du revenu du Canada, auparavant Revenu Canada;
- toutes les propositions spécifiques visant à modifier la Loi de l'impôt et les règlements aux termes de celle-ci qui ont été annoncées au public par le ministre des Finances (Canada) ou en son nom avant la date de la présente déclaration d'inscription;
- les politiques administratives publiées par l'*Internal Revenue Service* des États-Unis; et
- les décisions judiciaires.

Les éléments précités sont tous susceptibles de changer avec un effet prospectif ou rétroactif. La société ne tient pas compte des lois fiscales des provinces ou territoires canadiens divers, ni des lois fiscales des États ou territoires locaux divers des États-Unis ou de territoires étrangers.

Le présent commentaire résume les principales incidences de l'impôt fédéral sur le revenu au Canada et aux États-Unis qui découlent de la propriété et de la disposition d'actions subalternes comportant droit de vote. Ce commentaire n'aborde pas toutes les incidences fiscales possibles découlant d'un placement dans les actions subalternes comportant droit de vote. La société n'a tenu compte de la situation particulière d'aucun actionnaire et n'aborde pas les conséquences étant propres à un actionnaire assujéti à des dispositions spéciales de la législation de l'impôt sur le revenu des États-Unis ou du Canada (y compris, sans restriction, les courtiers en valeurs mobilières ou les cambistes, les entités dispensées d'impôt, les banques, les sociétés d'assurance ou les autres institutions financières, les personnes qui détiennent des actions subalternes comportant droit de vote dans le cadre d'une opération de « chevauchement », de « couverture » ou de « conversion » et qui sont des actionnaires des États-Unis non reliés ayant une monnaie d'opération autre que le dollar américain ou qui sont propriétaires d'actions subalternes comportant droit de vote par l'entremise d'une société de personnes ou une autre entité transitaire). Par conséquent, les actionnaires devraient consulter leurs propres conseillers fiscaux au sujet des incidences fiscales particulières découlant d'un achat d'actions subalternes comportant droit de vote dans le cadre du présent placement.

Incidences de l'impôt fédéral sur le revenu aux États-Unis

Sous réserve du commentaire donné plus loin concernant les règles régissant les sociétés de portefeuille privées étrangères, les règles régissant les sociétés de placement étrangères sans exploitation et les règles régissant les sociétés étrangères contrôlées, la présente section résume les principales incidences de l'impôt fédéral sur le revenu aux États-Unis découlant de la propriété et de la disposition d'actions subalternes comportant droit de vote.

Toute personne qui est un actionnaire des États-Unis non relié doit habituellement inclure dans son revenu les distributions de dividendes que la société lui a versées dans la mesure de ses bénéfices et profits attribuables au placement, calculées selon les principes de l'impôt sur le revenu aux États-Unis. Le montant de toute distribution au comptant versée en dollars canadiens sera égal à la valeur en dollars américains des dollars canadiens à la date de distribution, d'après le taux de change en vigueur à cette date, peu importe si le paiement est en fait converti en dollars américains et sans réduction pour la retenue de l'impôt canadien. (Pour un commentaire de la retenue de l'impôt canadien s'appliquant aux dividendes versés par la société, se reporter à la rubrique *Certaines incidences de l'impôt fédéral sur le revenu au Canada*). L'actionnaire a habituellement droit à un crédit pour impôt étranger ou à une déduction d'un montant égal à l'impôt canadien retenu. Dans la mesure où les distributions de dividendes payées par la société sur les actions subalternes comportant droit de vote dépassent son bénéfice et ses profits actuels ou accumulés, ceux-ci seront traités d'abord comme un remboursement du capital jusqu'à concurrence du prix de base rajusté des actions de l'actionnaire, et ensuite à titre de gains en capital provenant de la vente ou de l'échange des actions.

Les dividendes versés par la société constitueront habituellement un revenu de dividendes de source étrangère et un revenu « hors exploitation » (*passive income*) aux fins du crédit pour impôt étranger, ce qui pourrait réduire le montant du crédit pour impôt étranger à la disposition des actionnaires. Le Code applique diverses limitations sur le montant du crédit pour impôt étranger pouvant être disponible à l'endroit d'un contribuable des États-Unis. En raison de la complexité de ces limitations, les actionnaires devraient consulter leurs propres conseillers fiscaux relativement à la disponibilité des crédits pour impôt étranger.

Les dividendes versés par la société sur les actions subalternes comportant droit de vote ne seront pas habituellement admissibles aux déductions des « dividendes reçus ».

Si un actionnaire vend les actions subalternes comportant droit de vote, il constatera habituellement un gain ou une perte d'un montant correspondant à la différence, le cas échéant, entre le montant réalisé lors de la vente et le prix de base rajusté de ses actions. Tout gain ou toute perte de cette nature sera un gain ou une perte en capital à long ou à court terme, selon que les actions auront été détenues pendant plus ou moins de un an, et constituera un gain ou une perte de source américaine.

Les dividendes versés par la société sur les actions subalternes comportant droit de vote ne seront pas en général assujettis aux obligations d'information des États-Unis, ni à l'impôt de retenue de réserve de 31 %, à moins qu'ils soient versés aux États-Unis par l'entremise d'un agent payeur américain ou d'un agent payeur relié des États-Unis, y compris un courtier. Si l'actionnaire remet à l'agent payeur un formulaire W-9 dûment rempli et signé, ces dividendes ne seront pas assujettis à la retenue d'impôt de réserve. L'actionnaire aura droit à un remboursement ou à un crédit égal au montant retenu en vertu des règles de l'impôt de la retenue de réserve des États-Unis qui diminuera son impôt fédéral à payer dans ce pays, à condition qu'il fournisse les renseignements requis à l'*Internal Revenue Service*.

Règles régissant les sociétés de portefeuille privées étrangères

Des règles spéciales relatives à l'impôt aux États-Unis s'appliquent à un actionnaire qui est une société de portefeuille privée étrangère (*SPPE*). La société pourrait être classée en tant que SPPE si, lors d'une année imposable, les deux critères suivants sont respectés :

- cinq personnes ou moins qui sont des citoyens ou résidents des États-Unis sont propriétaires ou sont réputées avoir la propriété de plus de 50 % des droits de vote totaux de toutes les catégories des actions de la société assorties d'un droit de vote ou de la valeur totale des actions de la société; et
- au moins 60 % du revenu brut de la société est constitué d'un « revenu de société de portefeuille privée étrangère » (*foreign personal holding company income*), lequel inclut habituellement le revenu hors exploitation comme les dividendes, l'intérêt, les gains tirés de la vente ou de l'échange d'actions ou de titres, de loyers et de redevances.

La société ne croit pas être actuellement une SPPE. Cependant, elle ne peut pas assurer aux actionnaires qu'elle ne deviendra pas une SPPE à l'avenir.

Règles régissant les sociétés de placement étrangères sans exploitation

Les dispositions du Code relatives aux sociétés de placement étrangères sans exploitation (*SPESE*) peuvent avoir des répercussions fiscales importantes sur les actionnaires des États-Unis non reliés. La société pourrait être classée comme SPESE si, après l'application de certaines règles de « transparence », pour toute année imposable :

- 75 % ou plus de son revenu brut est un revenu « hors exploitation », lequel comprend l'intérêt, les dividendes et certains types de loyers et de redevances, ou
- le pourcentage trimestriel moyen, en fonction de la juste valeur marchande des biens de la société qui produisent ou sont détenus pour produire un « revenu hors exploitation » s'établit à 50 % ou plus de la juste valeur marchande de tous les biens de celle-ci.

Dans la mesure où la société est propriétaire d'au moins 25 % de la valeur des actions d'une autre société, elle est traitée, aux fins des critères relatifs aux SPESE, comme étant propriétaire de sa quote-part proportionnelle des biens de cette société et comme recevant directement sa quote-part proportionnelle du revenu de cette dernière.

Les distributions qui constituent des « distributions excédentaires » d'une SPESE et les dispositions d'actions subalternes comportant droit de vote d'une SPESE sont assujetties aux règles spéciales suivantes : (1) les distributions excédentaires (habituellement les distributions reçues par un actionnaire des États-Unis non relié sur les actions au cours d'une année imposable excédant 125 % des distributions annuelles moyennes qu'il a reçues au cours des trois années imposables précédentes, ou la période de détention de l'actionnaire des États-Unis non relié pour les actions, si elle est plus courte) ou le gain seraient répartis proportionnellement sur la période de détention d'un actionnaire des États-Unis non relié pour les actions (2) le montant attribué à l'année imposable en cours et à toute année imposable avant la première année imposable au cours de laquelle la société est une SPESE serait traité comme un revenu ordinaire durant l'année imposable en cours et (3) le montant attribué à chacune des autres années imposables serait assujetti au taux d'imposition le plus élevé sur le revenu ordinaire en vigueur pour cette année et aux intérêts débiteurs en fonction de la valeur de l'impôt reporté pendant la période durant laquelle les actions sont détenues en propriété.

Sous réserve de limitations spécifiques, les actionnaires des États-Unis non reliés qui sont propriétaires, réellement ou par interprétation, d'actions négociables d'une SPESE peuvent un faire le choix en vertu de l'article 1296 du Code d'évaluer ces actions à la valeur du marché, plutôt que d'être assujéti aux règles précitées. Les montants inclus dans le revenu ou qui en sont déduits selon ce choix des biens évalués à la valeur du marché et les gains et pertes réels réalisés lors de la disposition, sous réserve de limitations spécifiques, seront traités comme des gains ou des pertes ordinaires. À cette fin, la société croit que ses actions seront traitées comme des « titres négociables » au sens de l'expression *marketable securities* de l'article 1296(e)(1) du Code.

La société croit qu'elle ne sera pas une SPESE pour l'exercice en cours et ne s'attend pas à le devenir pour les années ultérieures. Que la société soit ou non une SPESE durant une année quelconque et les conséquences fiscales concernant le statut d'une SPESE dépendront de la composition de son bénéfice et de son actif, y compris les liquidités. Les actionnaires doivent toutefois savoir que si la société est ou devient une SPESE, elle ne sera peut-être pas en mesure ou ne voudra peut-être pas respecter les exigences de tenue de livres qui permettraient aux actionnaires de faire un choix relatif à un fonds faisant un choix admissible. Les actionnaires devraient consulter leur conseiller fiscal sur la façon dont les règles relatives aux SPESE s'appliquent à leur situation fiscale.

Règles régissant les sociétés étrangères contrôlées

Si plus de 50 % des droits de vote ou de la valeur totale de toutes les catégories des actions de la société appartiennent, directement ou indirectement, à des actionnaires des États-Unis, dont chacun possède 10 % ou plus des droits de vote totaux combinés de toutes les catégories des actions de la société, celle-ci pourrait être traitée comme une société sous contrôle étranger (*SCE*) en vertu de la sous-partie F du Code. Ce classement exigerait que les actionnaires détenant 10 % ou plus incluent dans leur revenu leur quote-part proportionnelle du revenu aux termes de la sous-partie F de la société au sens donné dans le Code. En outre, en vertu de l'article 1248 du Code, le gain provenant de la vente ou de l'échange d'actions réalisé par un actionnaire des États-Unis non relié qui est ou était un actionnaire à 10 % ou plus en tout temps pendant la période de cinq ans se terminant avec la vente ou l'échange constituera habituellement un revenu de dividende ordinaire dans la mesure des bénéfices et des profits de la société attribuables aux actions vendues ou échangées.

La société ne croit pas être une SCE et ne le deviendra pas par suite du placement. Cependant, elle ne peut pas assurer aux actionnaires qu'elle ne le deviendra pas à l'avenir.

Certaines incidences de l'impôt fédéral sur le revenu au Canada

Dans la présente section, la société résume les principales incidences importantes prévues de l'impôt fédéral sur le revenu au Canada concernant l'achat d'actions subalternes comportant droit de vote.

En vertu de la Loi de l'impôt, dans l'hypothèse où un actionnaire est un actionnaire des États-Unis non relié, et à condition que les actions subalternes comportant droit de vote soient inscrites à la cote d'une bourse prescrite, ce qui inclut la Bourse de Toronto et le Nasdaq, l'actionnaire sera habituellement dispensé de l'impôt canadien sur le gain en capital réalisé lors d'une disposition réelle ou réputée des actions subalternes comportant droit de vote, à moins que, seul ou avec des personnes avec qui il fait affaire avec un lien de dépendance, il n'ait été propriétaire ou n'ait eu des droits d'acquisition de 25 % ou plus des actions émises de toute catégorie de la société à tout moment pendant la période de cinq ans avant la disposition réelle ou réputée.

Les dividendes payés, crédités ou réputés avoir été payés ou crédités sur les actions subalternes comportant droit de vote à des actionnaires des États-Unis non reliés seront assujéti à la retenue de l'impôt canadien au taux de 25 % en vertu de la Loi de l'impôt. Aux termes de la convention fiscale de 1980 entre le Canada et les États-Unis, le taux de la retenue d'impôt sur les dividendes s'appliquant habituellement aux actionnaires des États-Unis non reliés qui sont propriétaires réels des dividendes est réduit à 15 %. Dans le cas des actionnaires des États-Unis non reliés qui sont des sociétés par actions possédant en propriété réelle au moins 10 % des actions comportant droit de vote de la société, le taux de la retenue d'impôt sur les dividendes est habituellement réduit à 5 %.

Le Canada n'impose actuellement aucun impôt fédéral sur le patrimoine ni aucun droit de succession. Cependant, le décès d'un actionnaire, donne habituellement lieu à une disposition réputée des actions subalternes comportant droit de vote alors détenues, contre un produit de disposition égal à la juste valeur marchande des actions

subalternes comportant droit de vote immédiatement avant le décès. Les gains en capital réalisés lors de la disposition réputée effectuée entraîneront, le cas échéant, les incidences fiscales décrites ci-dessus.

Rubrique 8. Renseignements financiers choisis

Les données tirées de l'état des résultats de *360networks inc.* pour la période terminée le 31 décembre 1998 et pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 ainsi que les données tirées du bilan de *360networks inc.* aux 31 décembre 1998 et 1999 et les notes y afférentes qui figurent respectivement aux pages 36 et 35 de la Modification n° 2 à notre Déclaration d'enregistrement sur formulaire F-1 (n° 333-95621), déposée auprès de la Securities and Exchange Commission en date du 18 avril 2000, sont intégrées par renvoi dans le présent rapport annuel. De plus, les données tirées de l'état des résultats et les données tirées du bilan de notre division remplacée pour l'exercice terminé le 31 mars 1996, pour la période de cinq mois terminée le 31 août 1996, pour l'exercice terminé le 31 août 1997 et pour la période de neuf mois terminée le 31 mai 1998 ainsi que les notes y afférentes qui figurent respectivement aux pages 37 et 35 de la Modification n° 2 à notre Déclaration d'enregistrement sur formulaire F-1 (n° 333-95621) déposée auprès de la Securities and Exchange Commission le 18 avril 2000, sont intégrées par renvoi dans ce rapport annuel. (Se reporter aux documents ci-joints).

Rubrique 9. Analyse par la direction de la situation financière et des résultats d'exploitation

L'analyse qui suit doit être lue à la lumière de nos états financiers consolidés, des états financiers de la division des télécommunications de Leducor Industries et des notes y afférentes, qui sont intégrés par renvoi dans la rubrique 18 de ce rapport annuel.

Historique

Nous avons été constitué en société le 5 février 1998, mais nous avons commencé à exercer nos activités le 31 mai 1998, date à laquelle nous avons conclu une série de conventions que nous désignons sous le nom de réorganisation et aux termes desquelles Leducor nous a transféré le matériel de construction, des fibres optiques et d'autres éléments d'actif de la division des télécommunications de Leducor Industries. Le 27 septembre 1999, nous avons acquis d'autres biens du réseau à fibres optiques de Leducor. Récemment, nous avons conclu le transfert à Urbanlink de certaines installations de télécommunications canadiennes. Nous détenons 51 % des actions participantes et 33 1/3 % des actions comportant droit de vote d'Urbanlink. Ces opérations ayant été conclues entre des entreprises sous contrôle commun, ces éléments d'actif ont été comptabilisés dans nos états financiers à la valeur comptable inscrite dans les comptes de Leducor. Nous sommes d'avis que la juste valeur des éléments d'actif liés au secteur de la fibre optique que nous avons reçus et notre participation en actions dans Urbanlink dépasse largement leur valeur comptable.

Nous avons conclu deux conventions de services de construction en vertu desquelles nous avons accepté de respecter les engagements que Leducor avait contractés relativement à la construction de certains éléments du système de transmission par fibres optiques (« STFO ») qui traverse le Canada et le nord des États-Unis. En retour, Leducor nous a versé une somme correspondant à 115 % des dépenses que nous avons engagées. À la fin de janvier 1999, nous avons satisfait une grande partie de nos engagements aux termes de ces conventions. Nous avons également conclu une convention de services de gestion et deux conventions de services aux employés avec Leducor. Se reporter à la partie intitulée « Opérations avec Leducor – Description de la réorganisation et ententes connexes » de la rubrique 13, *Intérêt de la direction dans certaines opérations*.

Avant la réorganisation, nous étions une société de façade créée dans le but de poursuivre les activités de la division des télécommunications de Leducor Industries. Nous n'exercions aucune activité et ne possédions aucune immobilisation corporelle. C'est pour cette raison que deux jeux d'états financiers sont intégrés par renvoi dans ce prospectus. Dans les états financiers de la division des télécommunications de Leducor Industries avant le 31 mai 1998, il est tenu compte des activités exercées par la division remplacée en qualité d'entrepreneur et de développeur de réseau. Nos états financiers consolidés pour l'exercice allant de la date de constitution en société jusqu'au 31 décembre 1998 traduisent principalement nos résultats d'exploitation attribuables aux conventions de services de construction. Depuis le 1^{er} janvier 1999, les conventions de services de construction n'ont pas eu d'incidence importante sur nos états financiers consolidés.

Produits et charges

Depuis le 31 décembre 1998, nos produits découlent principalement de la vente, de la location ou de l'octroi de DIU de l'infrastructure de réseau. Nous prévoyons qu'une partie importante de nos produits futurs seront tirés de la prestation de services de réseau, y compris des services de porteuses optiques, de transmission par lignes privées, de commutation vocale virtuelle et de transmission de paquets de données, comme le transport IP et en MTA. Nous prévoyons que l'expansion de notre réseau sera accompagnée d'un accroissement de la part de nos produits attribuable aux services de réseau. Nous prévoyons également que d'ici 2001 nos services de réseau seront une importante source de revenus et qu'ils composeront la partie la plus importante de nos produits consolidés.

Les ventes d'infrastructure de réseau comprennent des conventions sous forme de contrats de construction et d'ententes de développement conjoint.

Les produits tirés de contrats de construction visant à développer des systèmes à fibres optiques sont calculés selon la méthode de l'avancement des travaux, le degré d'avancement étant déterminé selon la méthode des coûts engagés. Nous utilisons cette méthode parce que nous estimons que les dépenses engagées constituent la meilleure mesure disponible de l'avancement des travaux entrepris dans le cadre de ces contrats. Nous constituons des provisions à l'égard de toutes les pertes éventuelles dès qu'elles deviennent évidentes. Nous comptabilisons les produits tirés de conventions de développement conjoint selon la méthode de l'avancement des travaux.

Lorsqu'un programme de construction est terminé, les conduits ou les fibres qui nous restent peuvent être loués à des tiers ou encore être vendus ou octroyés en vertu de DIU. Les produits tirés de contrats de location sont constatés dès qu'ils sont gagnés, sur toute la durée des contrats.

En juin 1999, le Financial Accounting Standards Board a publié l'interprétation n° 43, « Real Estate Sales, an Interpretation of FASB Statement No. 66 ». Cette interprétation vise les ventes de biens immobiliers ayant fait l'objet d'améliorations ou dotés d'équipements complets conclues après le 30 juin 1999. En vertu de cette interprétation, un contrat de location peut être comptabilisé comme un contrat de location-vente si le titre de propriété est transféré à un locataire.

Toutes les ventes futures ou tous les octrois futurs de DIU de fibre occulte ou de capacité de transmission ou des deux seront évalués selon la nouvelle interprétation. Si nous ne transférons pas le titre sur les équipements complets aux termes de conventions régissant des opérations futures de vente de fibre occulte ou de capacité ou des deux, ou si ces opérations ne satisfont pas autrement les critères énoncés dans la prise de position n° 66 du FASB, nous constaterons les prix de cession à titre de produits en tenant compte de la durée proportionnelle des conventions applicables, plutôt que de tenir compte de la date à laquelle les tronçons applicables de notre réseau sont livrés à l'acheteur et acceptés par ce dernier. Normalement, l'acheteur nous paie la totalité du prix au comptant au moment de son acceptation. Par conséquent, bien que la mise en application de la nouvelle interprétation puisse avoir une incidence sur le moment où sont constatés les produits tirés de la vente de fibre occulte et de capacité, nous prévoyons que ce changement prospectif de comptabilisation n'aura pas d'incidence sur notre situation financière ni sur nos flux de trésorerie.

Pour l'infrastructure de réseau, notamment pour la fibre occulte et les conduits, le coût des produits vendus comprend les coûts directs, comme le coût des conduits et des câbles optiques, le coût de construction d'installations de régénération, les frais de vente, les commissions et les frais de main-d'œuvre, ainsi qu'une ventilation des coûts indirects comme les droits de passage, les frais de restauration des lieux, le coût de l'équipement, les primes d'assurances et les frais d'intérêts. Pour les services de réseau, le coût des produits vendus ne comprend que les coûts directs liés aux commissions de vente et aux points de présence. Les coûts indirects des services de réseau sont compris dans les frais généraux et administratifs et dans l'amortissement.

Élimination des participations minoritaires

Nous avons acquis récemment des participations minoritaires dans WFI-CN Fibre Inc. (« 360-CN ») et dans Worldwide Fiber IC LLC (« IC LLC ») dans le cadre d'une opération faisant appel à un règlement au comptant et à un échange d'actions, en vertu de laquelle CN a acquis 14 920 866 actions subalternes comportant droit de vote (nombre devant être ramené à 11 428 571 actions, en tenant compte du prix de 14 \$ par action fixé dans le cadre de notre premier appel public à l'épargne). 360-CN est maintenant une filiale en propriété exclusive de Worldwide Fiber Networks Ltd.,

elle-même une de nos filiales en propriété exclusive. IC LLC est maintenant une filiale en propriété exclusive de Worldwide Fiber IC Holdings, Inc., elle-même une filiale en propriété exclusive de Worldwide Fiber Networks Ltd. Parallèlement à la conclusion de notre premier appel public à l'épargne, nous avons acquis de Mi-Tech Communications, LLC (« Mi-Tech ») sa participation minoritaire restante de 25 % dans Worldwide Fiber (USA), Inc. (« 360-USA ») en échange de 22 285 714 actions subalternes comportant droit de vote. Worldwide Fiber Networks Ltd. détient une participation de 100 % dans 360-USA et 90 % des droits de vote, les 10 % restants étant détenus par une autre de nos filiales, Worldwide Finance Ltd.

Résultats d'exploitation

360networks inc.

Exercice terminé le 31 décembre 1999 et période du 5 février 1998 au 31 décembre 1998 (début des activités : le 31 mai 1998)

Les produits pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 se sont établis à 359 746 000 \$, contre 164 319 000 \$ pour la période du 31 mai 1998 (date du début des activités) au 31 décembre 1998. La plus grande partie des produits pour l'exercice écoulé proviennent de la vente de conduits et de fibre optique relatifs aux tronçons du réseau dans l'est du Canada ainsi que dans le nord-ouest et le nord-est des États-Unis. Les produits pour la période de sept mois terminée le 31 décembre 1998 ont surtout été tirés des conventions de services de construction conclues avec Leducor.

Les charges se sont établies à 250 612 000 \$ (70 % des produits) pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999, contre 147 621 000 \$ (90 % des produits) pour la période du 31 mai 1998 (date du début des activités) au 31 décembre 1998.

Le bénéfice brut pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 s'est établi à 109 134 000 \$ (30 % des produits), contre 16 698 000 \$ (10 % des produits) pour la période du 31 mai 1998 (date du début des activités) au 31 décembre 1998. L'amélioration de la marge brute est attribuable au fait que nos activités sont passées de la construction de réseaux à la propriété et au développement d'infrastructure de réseau et de services.

Les frais de vente et les frais généraux et administratifs se sont établis à 21 846 000 \$ (6 % des produits) pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999, contre 2 274 000 \$ (1 % des produits) pour la période du 31 mai 1998 (date du début des activités) au 31 décembre 1998. Au cours de l'exercice écoulé, nous avons terminé la plupart des travaux requis pour assurer la transition des systèmes de gestion de l'information et des systèmes comptables de Leducor à nos propres systèmes. Les frais généraux et administratifs devraient continuer d'augmenter avec la mise au point de nos systèmes, l'accroissement des effectifs et la mise en œuvre de notre stratégie de commercialisation et de vente.

La charge au titre de l'intéressement qui s'est établie à 7 116 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 est attribuable aux options octroyées au cours de l'exercice. Une charge reportée au titre de l'intéressement de 188 553 000 \$ sera amortie sur la durée résiduelle de dévolution des options d'achat d'actions.

Les intérêts débiteurs, qui se sont établis à 33 908 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999, découlent surtout des émissions de billets de premier rang effectuées en décembre 1998 et en juillet 1999, tandis que les intérêts créditeurs, qui se sont élevés à 18 122 000 \$ pour cette même période, proviennent du placement du produit des billets de premier rang dans des titres à court terme de qualité. Les intérêts débiteurs et les intérêts créditeurs pour la période du 31 mai 1998 (date du début des activités) au 31 décembre 1998 se sont élevés à 492 000 \$ et à 267 000 \$ respectivement.

La charge d'impôts sur le revenu pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 s'est élevée à 30 314 000 \$, contre 5 643 000 \$ pour la période du 31 mai 1998 (date du début des activités) au 31 décembre 1998. Cette charge se compose principalement des impôts exigibles relatifs à nos activités au Canada et aux États-Unis.

La part des actionnaires minoritaires, qui s'est établie à 7 434 000 \$ pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999, correspond à 25 % du bénéfice net de 360-USA, de 360-CN et de IC LLC.

Division des télécommunications de Leducor Industries
Période de neuf mois terminée le 31 mai 1998

Les produits tirés de contrats se sont établis à 54 633 888 \$ pour la période de neuf mois terminée le 31 mai 1998. Ces produits proviennent principalement des contrats de développement exécutés pour Leducor Industries.

Les charges contractuelles se sont élevées à 45 321 566 \$ pour la période de neuf mois terminée le 31 mai 1998. Ces charges se composent principalement des dépenses engagées dans le cadre des tâches d'ingénierie, de conception, de construction et d'administration relatives aux contrats de construction exécutés par des tiers. Le montant des charges contractuelles pour la période de neuf mois terminée le 31 mai 1998 correspond à 83 % du montant des produits.

Les frais généraux et administratifs pour la période de neuf mois terminée le 31 mai 1998 se sont établis à 710 240 \$, soit 1 % des produits pour la même période. Ces frais découlent principalement des frais généraux engagés dans le cadre de projets de construction pour Leducor Industries et de l'administration de programmes de construction pour des tiers.

La charge (le recouvrement) d'impôts sur le revenu pour la période de neuf mois terminée le 31 mai 1998 représente une charge d'impôts exigibles de 5 509 000 \$ et un recouvrement d'impôts reportés de 1 600 000 \$, compte tenu d'un taux d'imposition réel de 45 %. À titre de division, nous n'aurions pas eu d'impôts à déclarer, car nos impôts auraient été compris dans la déclaration d'impôts consolidée de Leducor Industries. L'écart entre la charge d'impôts exigibles et le recouvrement d'impôts reportés est imputable aux écarts temporaires entre la valeur comptable des éléments d'actif et de passif existants, dont il tenu compte dans les états financiers, et l'assiette fiscale de ces éléments d'actif et de passif.

Division des télécommunications de Leducor Industries
Exercice terminé le 31 août 1997

Les produits tirés de contrats pour l'exercice terminé le 31 août 1997 se sont établis à 58 007 652 \$. Ces produits découlent principalement du début des travaux de construction de biens pour Leducor Industries et de l'administration du programme de construction relatif au projet Alaska Fiber Star, en Alaska.

Les charges contractuelles pour l'exercice terminé le 31 août 1997 se sont élevées à 49 184 985 \$. Ces charges découlent principalement des dépenses engagées dans le cadre des travaux d'ingénierie, de conception et de construction relatifs à un projet de construction pour Leducor Industries et de l'administration du programme de construction relatif au projet Alaska Fiber Star, en Alaska. Le montant de ces charges correspond à 85 % des produits pour la même période. Les produits tirés de contrats et les charges contractuelles ont augmenté de façon importante au cours de l'exercice terminé le 31 août 1997 en raison des activités menées par Leducor Industries relativement à un projet de construction et à la vente de ses composantes à des tiers. Il s'agissait d'activités différentes de celles qu'exerçaient la division des télécommunications de Leducor Industries, qui construisait et mettait au point des systèmes à fibres optiques aux termes de contrats avec des clients du secteur des télécommunications. Puisqu'il s'agissait d'un nouveau domaine d'activité pour Leducor Industries, la marge brute pour l'exercice ne peut pas être comparée à celle d'exercices antérieurs.

Les frais généraux et administratifs pour l'exercice terminé le 31 août 1997 se sont établis à 863 373 \$. Ce montant correspond à 2 % des produits pour la même période. Les frais généraux et administratifs pour cet exercice se composent principalement des frais généraux qui a fallu engager pour entamer les travaux de construction du projet pour Leducor Industries et administrer le programme de construction relatif au projet Alaska Fiber Star, en Alaska.

La charge d'impôts sur le revenu pour l'exercice terminé le 31 août 1997 se compose d'une charge d'impôts exigibles de 338 000 \$ et d'une charge d'impôts reportés de 3 282 000 \$, compte tenu d'un taux d'imposition réel de 45 %. À titre de division, nos impôts auraient été compris dans la déclaration d'impôts consolidée de Leducor Industries. L'écart entre la charge d'impôts exigibles et la charge d'impôts reportés est imputable aux écarts temporaires entre la

valeur comptable des éléments d'actif et de passif existants, dont il est tenu compte dans les états financiers, et l'assiette fiscale de ces éléments d'actif et de passif.

Liquidités et sources de capitaux

Nous nous sommes dotés d'un plan d'entreprise dynamique axé sur le prolongement de notre réseau. D'ici la fin de 2001, notre réseau devrait s'étendre sur environ 56 800 milles en Amérique du Nord, en Europe et en Amérique du Sud, compte tenu des deux câbles sous-marins assurant la liaison entre l'Amérique du Nord et l'Europe, et entre l'Amérique du Sud et l'Amérique du Nord. Nous prévoyons prolonger ce réseau, y compris nos services de réseau, pour assurer une connectivité à l'échelle mondiale. Nous offrons des services de réseau afin de répondre aux demandes de nos clients et de permettre la prestation de services Internet, et nous avons l'intention d'élaborer de nouveaux produits et services qui tireront profit de la convergence des télécommunications et des applications et services en bande large. Pour étendre notre réseau, des investissements importants devront être effectués dans le développement de fibres et de conduits détenus pour la vente, la location ou l'octroi de DIU, ainsi que dans l'achat d'infrastructures de réseau et de matériel supplémentaire pour établir des installations de transmission.

Selon nos estimations, le total des dépenses que nous devons engager pour développer et pour mettre en fonction notre réseau actuel est d'environ 4,8 G\$.

- Nous prévoyons que les dépenses qui devront être engagées pour terminer et pour mettre en fonction notre réseau de 24 100 milles en Amérique du Nord totaliseront 1,7 G\$.
- Nous prévoyons que les dépenses en immobilisations qui devront être engagées pour terminer et pour mettre en fonction notre réseau de 11 100 milles en Europe totaliseront 360 M\$.
- Nous prévoyons que le coût total du projet de câble sous-marin *360atlantic* s'élèvera à environ 865 M\$, la plus grande partie de ce montant étant engagée dans le cadre de contrats à prix fixe.
- Nous prévoyons que le coût total du projet de câble sous-marin *360americas* s'élèvera à environ 900 M\$, la plus grande partie de ce montant étant engagée dans le cadre de contrats à prix fixe.
- Nous prévoyons que les sommes qui devront être investies pour acquérir et développer des installations de co-implantation existantes et futures en Amérique du Nord et en Europe totaliseront environ 860 M\$.

Le financement de ces coûts d'expansion du réseau sera effectuée de la façon suivante :

- Pour l'expansion en Amérique du Nord, nous avons émis des billets de premier rang totalisant 675 M\$ et nous prévoyons utiliser une partie du produit de ce placement et du produit de notre premier appel public à l'épargne et du placement de titres de créance effectué en avril 2000, ainsi que le flux de trésorerie provenant de l'exploitation.
- Pour l'expansion en Europe, nous prévoyons utiliser une partie du produit de notre premier appel public à l'épargne et du placement de titres de créance effectué en avril 2000, ainsi que les flux de trésorerie provenant de l'exploitation.
- Pour le projet de câble sous-marin *360atlantic*, nous avons utilisé une partie importante du produit de la vente, en septembre 1999, de nos actions privilégiées convertibles et rachetables de 345 M\$ et nous avons également contracté une facilité de crédit de 565 M\$ pour le projet de câble sous-marin *360atlantic*, dont 175 M\$ ont été prélevés. La facilité de crédit pour le projet *360atlantic* a été consentie à un groupe de nos filiales et est sans recours contre nous.
- Pour notre projet de câble sous-marin *360americas*, nous prévoyons émettre des actions subalternes comportant droit de vote pour acquérir la totalité des actions en circulation de GlobeNet. Nous prévoyons aussi utiliser le produit des billets de premier rang de GlobeNet totalisant 300 M\$ et la

facilité de crédit de 400 M\$ consentie à GlobeNet, dont 100 M\$ ont été prélevés. La facilité de crédit pour le projet *360americas* sera sans recours contre nous. Nous sommes tenus d'utiliser les liquidités de GlobeNet pour financer l'achèvement de ce projet.

- Pour les installations de co-implantation en Amérique du Nord que nous avons convenu d'acquérir, nous prévoyons émettre des titres de participation et puiser, dans nos soldes de trésorerie, des fonds ne dépassant pas 150,2 M\$. Nous prévoyons nous servir d'une partie du produit de notre premier appel public à l'épargne, du placement de titres d'emprunt effectué en avril 2000 et des flux de trésorerie provenant de l'exploitation pour développer davantage ces installations et pour acquérir et développer de nouvelles installations de co-implantation en Amérique du Nord et en Europe.

Pour l'exercice se terminant le 31 décembre 2000, le montant estimatif des dépenses en immobilisations que nous engagerons pour mener à terme nos projets d'expansion du réseau est de 2,8 G\$. De ce montant, environ 1,2 G\$ seront affectés à notre réseau terrestre en Amérique du Nord et en Europe, environ 500 M\$ au projet *360atlantic*, environ 730 M\$ au projet *360americas* et environ 400 M\$ à l'acquisition et au développement d'installations de co-implantation. Nous prévoyons que ces sources de financement nous permettront de disposer des capitaux requis pour terminer nos réseaux terrestre et sous-marin et pour mettre en œuvre notre stratégie connexe de services de réseau. Toutefois, nous nous attendons à des écarts importants entre les coûts budgétisés et les coûts réels, car les coûts associés à l'expansion de notre réseau et à la mise en œuvre de notre stratégie de services de réseau dépendront de divers facteurs, dont beaucoup sont indépendants de notre volonté, notamment les changements touchant les conditions dans lesquelles s'exerce la concurrence au sein de nos marchés actuels et de nos marchés prévus. Si nos coûts réels dépassent les coûts budgétisés ou si nous ne disposons pas des fonds prévus, nous pourrions modifier le nombre ou l'ordre des tronçons que nous développerons. Nous devrions continuer d'inscrire des flux de trésorerie négatifs (déduction faite des dépenses en immobilisations) tandis que nous étendons notre réseau. Ce dernier devrait être terminé d'ici la fin de 2001.

Parallèlement au projet d'expansion de notre réseau, nous nous tiendrons à l'affût d'occasions d'améliorer les services que nous offrons à nos clients ou d'étendre leur prestation sur le plan géographique. Nous chercherons également des occasions d'accroître le nombre de nos installations afin d'être en mesure de fournir des services de réseau à valeur ajoutée, comme des services de co-implantation et d'autres produits ou services de communication. Par conséquent, nous pourrions être amenés de temps en temps à lever des capitaux supplémentaires sur le marché des titres d'emprunt ou sur le marché des titres de participation, ou sur les deux, avant l'achèvement de notre projet de réseau. Nous ne pouvons pas garantir aux actionnaires que nous parviendrons à réunir, aux moments opportuns et selon des modalités que nous jugeons acceptables, les capitaux nécessaires pour mener à terme la construction des derniers tronçons de notre projet d'expansion du réseau, la mise en œuvre de notre stratégie de services de réseau, l'exécution des projets *360atlantic* et *360americas*, et pour tirer parti d'autres occasions.

Nous avons accepté un engagement de prise ferme de la Banque Chase Manhattan et d'une personne morale du même groupe que Donaldson, Lufkin & Jenrette Securities Corporation, qui nous permettrait de disposer d'au plus 1,0 G\$ en vertu d'une facilité de crédit de premier rang. Cet engagement est soumis à l'aboutissement des négociations relatives à la préparation des documents définitifs ainsi qu'à d'autres conditions régissant la conclusion et les modalités d'emprunt. L'utilisation des sommes empruntées en vertu de la facilité de crédit est soumise aux restrictions contenues dans nos actes de fiducie. Il n'est pas certain que cette facilité de crédit sera conclue en temps opportun ni même autrement.

Au 31 décembre 1999, notre fonds de roulement s'élevait à 655 M\$, dont 521 M\$ en espèces et quasi-espèces. Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999, les flux de trésorerie affectés aux activités d'exploitation se sont élevés à 97 M\$.

Nous ne pouvons garantir aux actionnaires que nos flux de trésorerie et nos sources de capitaux seront suffisants pour rembourser les billets souscrits et toute autre dette que nous pourrions contracter ultérieurement, ni que nous serons en mesure de trouver d'autres modes de financement. Si nous n'étions pas en mesure de rembourser nos dettes, nous pourrions être contraints de réduire l'expansion de notre réseau ou d'en reporter l'achèvement, de vendre certains de nos éléments d'actif, d'obtenir des capitaux propres supplémentaires ou encore de refinancer ou de restructurer notre dette. Si nous n'étions pas en mesure de respecter nos obligations quant au service de la dette ou de satisfaire nos engagements, nous manquerions à nos engagements au titre de nos conventions de paiement. Pour éviter

cette situation, il nous faudrait peut-être obtenir des renonciations de tiers, et il n'est pas certain que ces derniers accepteraient de les donner.

Prises de position en matière de comptabilité

Nous avons adopté, à compter du 1^{er} janvier 1999, l'énoncé 98-5, « Reporting on the Costs of Start-Up Activities » (SOP 98-5), de l'American Institute of Certified Public Accountants. Selon le SOP 98-5, la totalité des frais de démarrage doivent être passés en charge et les répercussions de l'adoption du SOP 98-5 doivent être comptabilisées à titre d'incidence cumulée d'un changement de convention comptable. L'adoption du SOP 98-5 n'a eu qu'une incidence négligeable sur nos résultats d'exploitation.

Nous avons adopté à compter du 1^{er} janvier 1999, la prise de position 98-1 de l'American Institute of Certified Public Accountants (« SOP 98-1 »), « Accounting for the Costs of Computer Software Developed or Obtained for Internal Use ». Selon cette norme, les frais engagés pour mettre au point des logiciels utilisés à des fins d'exploitation interne doivent être comptabilisés comme un élément d'actif et amorti sur la durée de vie utile de ces logiciels. L'adoption de la prise de position SOP98-1 n'a pas d'incidence importante sur nos résultats d'exploitation.

Nous avons adopté le Statement of Financial Accounting Standards n° 131, « Disclosures about Segments of an Enterprise and Related Information » (SFAS n° 131), au cours du quatrième trimestre de 1998. Le SFAS n° 131 établit des normes de comptabilisation de l'information sectorielle et des normes de présentation de renseignements connexes relativement aux produits et aux services, aux régions et aux principaux clients.

En juin 1998, le Financial Accounting Standards Board a publié l'interprétation n° 133, « Accounting for Derivative Instruments and Hedging Activities ». Cette interprétation fixe les normes de comptabilisation et de présentation de renseignements pour les instruments dérivés, notamment pour les instruments dérivés intégrés dans d'autres contrats et pour les instruments dérivés utilisés à des fins de couverture. Nous ne croyons pas que l'adoption de l'interprétation n° 133 aura une incidence importante sur nos états financiers consolidés.

En juin 1999, le Financial Accounting Standards Board a publié l'interprétation n° 43, « Real Estate Sales, an interpretation of FASB Statement No. 66 ». Cette interprétation vise les ventes de biens immobiliers ayant fait l'objet d'améliorations ou dotés d'équipements complets conclues après le 30 juin 1999. En vertu de cette interprétation, une opération de location peut être comptabilisée comme un contrat de location-vente si le titre de propriété est transféré à un locataire. Après le 30 juin 1999, date d'entrée en vigueur de l'interprétation n° 43 du FASB, les contrats de location de fibre optique et de capacité ne pourront être comptabilisés comme des contrats de location-vente que si le titre est transféré au locataire ou si le contrat est conclu après le 30 juin 1999. Si le titre n'est pas transféré au locataire, les opérations seront comptabilisées comme des opérations en vertu de contrats de location-exploitation.

Se reporter à la rubrique 9A, *Renseignements sur les risques du marché*.

Rubrique 9A. Renseignements sur les risques de marché

Risque de taux d'intérêt

Nous sommes exposés au risque de taux d'intérêt par l'entremise de nos billets de premier rang, qui portent intérêt à un taux fixe. Ce risque de taux d'intérêt est lié à la possibilité que les taux d'intérêt sur les obligations comportant des échéances comparables descendent plus bas que le taux d'intérêt sur nos billets de premier rang. Nous n'avons pas encore eu recours à des échanges de taux d'intérêt ou à d'autres instruments dérivés pour atténuer le risque de taux d'intérêt. Toutefois, nous choisirons peut-être de gérer le risque associé aux fluctuations des taux d'intérêt en établissant un équilibre approprié entre les obligations à taux fixe et les obligations à taux variable. Pour ce faire, nous aurons peut-être recours à des échanges de taux d'intérêt ou à d'autres instruments dérivés, si nous estimons que c'est nécessaire. Les billets de premier rang donnent droit à des paiements d'intérêt à taux fixe.

Des renseignements sur nos billets de premier rang sont fournis dans le tableau ci-après.

	Date d'échéance prévue					Par la suite	Total	Juste valeur
	2000	2001	2002	2003	2004			
(en millions de dollars)								
Billets de premier rang libellés en dollars américains								
Échéant le 15 décembre 2005	– \$	– \$	– \$	– \$	– \$	175,0 \$	175,0 \$	182,0 \$
Taux fixe	12,5 %	12,5 %	12,5 %	12,5 %	12,5 %	12,5 %	–	–
Échéant le 1 ^{er} août 2009	–	–	–	–	–	500,0 \$	500,0 \$	515,0 \$
Taux fixe	12,0 %	12,0 %	12,0 %	12,0 %	12,0 %	12,0 %	–	–
Échéant le 1 ^{er} mai 2008	– \$	– \$	– \$	– \$	– \$	600,0 \$	600,0 \$	600,0 \$
Taux fixe	13,0 %	13,0 %	13,0 %	13,0 %	13,0 %	13,0 %	–	–
	– \$	– \$	– \$	– \$	– \$	1 275,0 \$	1 275,0 \$	1 292,0 \$
Billets de premier rang libellés en euros								
Échéant le 1 ^{er} mai 2008	– \$	– \$	– \$	– \$	– \$	200,0 \$	200,0 \$	200,0 \$
Taux fixe	13,0 %	13,0 %	13,0 %	13,0 %	13,0 %	13,0 %	–	–

Les billets de premier rang comprennent des billets à 12,5 % totalisant 175,0 M\$, échéant le 15 décembre 2005 et donnant droit à des paiements d'intérêt semestriels, des billets à 12,0 % totalisant 500,0 M\$, échéant le 1^{er} août 2009 et donnant droit à des paiements d'intérêt semestriels, des billets à 13 % totalisant 600,0 M\$, échéant le 1^{er} mai 2008 et donnant droit à des paiements d'intérêt semestriels. Ces billets de premier rang sont assortis de clauses selon lesquelles nous pouvons ou devons, dans certaines circonstances, racheter une partie ou la totalité des billets avant la date de remboursement.

Risque de change

Nous n'avons pas recours à des instruments dérivés ou à d'autres instruments financiers pour couvrir le risque lié aux fluctuations des taux de change. Toutefois, la direction surveille continuellement les fluctuations des devises et envisagera d'utiliser des instruments dérivés ou de recourir à d'autres options de placement si les flux de trésorerie ou le rendement des placements l'exigent.

Rubrique 10. Dirigeants de la personne inscrite

La liste suivante indique les personnes qui étaient les dirigeants de la société le 31 mai 2000 :

Nom	Âge	Fonctions
Membres de la haute direction		
Gregory Maffei.....	40	Président, chef de la direction et administrateur
Larry Olsen.....	51	Vice-président du conseil, chef de la direction des finances et administrateur
Ron Stevenson.....	47	Vice-président du conseil et administrateur
Stephen Stow.....	46	Directeur général, Asie
Joel Allen.....	50	Premier vice-président, ventes de capacité maritime
Lionel Desmarais	47	Premier vice-président, construction du réseau
David Love.....	51	Premier vice-président, exploitation du réseau
William Sumner.....	44	Premier vice-président, services aux entreprises

Nom	Âge	Fonctions
Bruce Tinney	47	Premier vice-président, ventes d'infrastructure
Jerry Tharp	65	Président, 360-USA
Stephen Baker.....	51	Vice-président et chef de la technologie
Ashwin Chitamun	32	Vice-président, développement du réseau européen
Jayne Hart	39	Vice-présidente par intérim, ressources humaines
Michael Leitner.....	32	Vice-président, développement interne
Scott Lyons.....	45	Vice-président, services maritimes
Catherine McEachern	45	Vice-présidente et chef du contentieux
Williams Walls	34	Vice-président, finances
Vanessa Wittman.....	33	Vice-présidente, développement interne

Administrateurs

David Lede 2).....	52	Président du conseil
Clifford Lede	44	Vice-président du conseil et administrateur
Kevin Compton	41	Administrateur
Glenn Creamer 2)	38	Administrateur
John Malone.....	59	Administrateur
Claude Mongeau 1)	38	Administrateur
Andrew Rush 1)	42	Administrateur
John Stanton	44	Administrateur
Gene Sykes 1)	42	Administrateur
James Voelker 2).....	49	Administrateur

- 1) Membre du comité de vérification
2) Membre du comité de rémunération

Gregory Maffei est chef de la direction et administrateur depuis janvier 2000 et président depuis mars 2000. Auparavant, M. Maffei a été chef de la direction des finances de Microsoft Corporation, où il est entré en 1993. Avant d'en devenir le chef de la direction des finances, il a été vice-président, développement interne, et trésorier. M. Maffei est président du conseil ne faisant pas partie de la direction de Expedia Inc. et administrateur de Starbucks Corporation, Avenue A Inc. et Optical Networks, Inc. Il a auparavant siégé aux conseils de sociétés reliées aux télécommunications, dont ServiceCo LLC (Road Runner), United Global Communications (UGC), SkyTel Corp. et Asia Global Crossing.

Larry Olsen est vice-président du conseil, chef de la direction des finances et administrateur depuis la constitution de la société. M. Olsen agissait auparavant à titre de consultant pour Leducor Industries relativement à la division des télécommunications de celle-ci. M. Olsen est également membre du conseil et du comité de direction de First Heritage Savings, une institution financière canadienne. M. Olsen a participé auparavant à plusieurs entreprises commerciales internationales en Asie, en Australie et au Moyen-Orient. Il a exercé les fonctions de directeur général, de chef de la direction et de président-directeur de Crownhampton International Limited et de directeur général de Promet Petroleum.

Ron Stevenson est vice-président du conseil de la société depuis mars 2000 et administrateur depuis la constitution de la société. Il était auparavant président de la société et il est un administrateur de Leducor Inc. Avant d'entrer au service de la société, M. Stevenson a passé 28 ans auprès de Leducor. Entre 1989 et 1998, M. Stevenson a été vice-président directeur de l'exploitation de la division des télécommunications et la division civile de Leducor et était chargé de la construction et du développement des projets.

Stephen Stow est directeur général, Asie, depuis mars 2000, et était auparavant vice-président à la direction, développement interne, et administrateur de la société. M. Stow agissait auparavant à titre de consultant pour Leducor Industries relativement à la division des télécommunications de celle-ci. M. Stow a agi auparavant en tant que commettant dans le cadre de diverses activités reliées à des capitaux de risque. De 1992 à 1995, M. Stow a été co-chef et directeur du financement des entreprises auprès de l'exploitation de services bancaires d'investissement de National Westminster Bank en Asie.

Joel Allen est premier vice-président, ventes de capacité maritime, depuis mars 2000, et il a été auparavant premier vice-président, commercialisation et ventes mondiales depuis novembre 1999. M. Allen a plus de 24 ans d'expérience dans le domaine des télécommunications internationales et nationales. Avant de commencer à travailler au service de la société, M. Allen a été président de AllenConsultants et de GlobalNetworksPartners, des cabinets internationaux de consultation et de développement de câbles. Il a siégé au poste de vice-président directeur, ventes et commercialisation/développement des affaires auprès de Bell Atlantic Network Systems (Bermudes), le représentant exclusif des ventes du système de câble FLAG. Auparavant, M. Allen a occupé de nombreux postes de direction auprès de sociétés de télécommunications.

Lionel Desmarais occupe le poste de premier vice-président, construction du réseau, depuis la constitution de la société. Avant de commencer à travailler pour celle-ci, M. Desmarais a passé 12 ans auprès de Leducor. De 1993 à 1998, il a été vice-président de la division des télécommunications de Leducor où il était responsable de la supervision de l'exécution fructueuse de nombreux réseaux interurbains à fibres optiques, y compris le projet de construction que la société a exécuté pour Leducor et le réseau Calgary-Edmonton.

David Love est premier vice-président, exploitation du réseau, de la société depuis septembre 1999. La participation de M. Love à l'industrie des télécommunications, tant sur le plan national qu'international, s'étend sur 28 ans. Avant de commencer à travailler au service de la société, M. Love a géré les déploiements de réseaux importants et l'exploitation de réseaux dans des États multiples auprès de US West. Il a acquis de l'expérience à l'échelle internationale auprès de MediaOne International, où il a dirigé la conception et l'exploitation du réseau pour des services de large bande à l'aide de la technologie du système hybride fibre et coaxial en Belgique.

William Sumner est premier vice-président, services aux entreprises, depuis janvier 2000. Avant de commencer à travailler au service de la société, M. Sumner a été vice-président, exploitation de MediaOne entre 1996 et 2000, premier directeur des comptes nationaux pour MCI Telecommunications Inc. (maintenant dénommée MCI WorldCom Inc.) de 1991 à 1996 et un administrateur de MFS Inc., la première entreprise de services locaux concurrente, entre 1987 et 1990.

Bruce Tinney est premier vice-président, ventes d'infrastructure de la société depuis sa création. Avant de commencer à travailler au service de la société, M. Tinney a passé plus de 22 ans au sein de l'industrie des télécommunications dans divers postes de direction, dont ceux de directeur du développement des affaires de Qwest Communications, de 1996 à 1998, et de vice-président de l'exploitation de Fanch Communications entre 1991 et 1996. Avant de commencer à travailler pour Fanch Communications, M. Tinney a passé plus de 15 ans auprès de Time Warner Communications où il a occupé divers postes de direction.

Jerry Tharp supervise l'exploitation de la société aux États-Unis en qualité de président de 360-USA depuis la constitution de cette dernière. La participation de M. Tharp à l'industrie des télécommunications s'étend sur 40 ans. Avant de commencer à travailler au service de la société, M. Tharp était directeur du développement des affaires de Mi-Tech entre 1996 et 1997, et vice-président, construction et ingénierie de Qwest Communications International Inc. de 1994 à 1996. Entre 1987 et 1994, M. Tharp a occupé plusieurs postes auprès de MCI WorldCom Inc. où il s'est occupé de questions en matière de DDP, de construction et d'ingénierie. Sa carrière dans les télécommunications a commencé auprès de US West et de sa société remplacée, où il a occupé de nombreux postes.

Stephen Baker est vice-président et chef de la technologie de la société depuis avril 1999. Auparavant, M. Baker a occupé plusieurs postes de direction entre 1996 et 1999 auprès de Call-Net Enterprises Inc., y compris celui de vice-président, technologie stratégique, au Canada, avant quoi il a passé sept ans à titre de chef de la direction, puis de chef de la technologie de Integrated Networks Services Inc.

Ashwin Chitamun est vice-président, développement du réseau européen de la société depuis août 1999. M. Chitamun a occupé divers postes dans l'ingénierie, la commercialisation et les ventes auprès de Bell Canada, de AT&T Canada et, plus récemment, de /ONOROLA Inc. Il a également agi à titre de conseiller auprès des cadres supérieurs de Telus Communications.

Jayne Hart a commencé à travailler au service de la société en mars 2000 en tant que vice-présidente par intérim des ressources humaines. Elle possède une expérience professionnelle de 15 ans dans ce domaine au sein de l'industrie des télécommunications. Ses responsabilités ont comporté l'élaboration et la mise en application de stratégies

de dotation en effectif, les relations avec le personnel et la reconnaissance de celui-ci, ainsi que les programmes d'encouragement.

Michael Leitner a commencé à travailler au service de la société à titre de vice-président, développement interne, en mars 2000. Auparavant, M. Leitner était premier directeur du développement interne de Microsoft Corporation. À ce titre, M. Leitner gérait les partenariats stratégiques, la stratégie interne de placement, les acquisitions et les alliances de Microsoft dans l'ensemble de ses unités commerciales et débouchés de la clientèle. Avant de commencer à travailler pour Microsoft en 1998, M. Leitner était vice-président du groupe des fusions et acquisitions, technologie, de Merrill Lynch.

Scott Lyons est vice-président, services maritimes, depuis la constitution de la société. De 1997 à 1998, M. Lyons a été vice-président de la division maritime de Ledcor où il était responsable de sa création et de sa gestion. Auparavant, M. Lyons était président de Aztech Enterprises entre 1995 et 1997, président et chef de l'exploitation de Hard Suits Inc. de 1994 à 1995, et entre 1990 et 1994, il a été chef de l'exploitation de Rockwater Limited, filiale de Brown and Root spécialisée dans la construction maritime.

Catherine McEachern a commencé à travailler au service de la société en juin 1999 en tant que chef du contentieux et elle a été nommée vice-présidente et secrétaire de la société en septembre 1999. Elle est diplômée de Osgoode Hall Law School, en 1977, et elle a pratiqué le droit surtout dans le domaine des télécommunications au cours des dix dernières années. Elle était auparavant associée du cabinet d'avocats Farris, Vaughan, Wills and Murphy.

William Walls est vice-président, finances, de la société au service de laquelle il travaille depuis sa constitution. Auparavant, M. Walls agissait à titre de commettant dans le cadre de diverses activités reliées à des capitaux de risque, et il a été administrateur ou chef de la direction des finances de plusieurs sociétés canadiennes et américaines ouvertes, y compris Polymer Solutions, Inc., un producteur de peintures, de revêtements et d'adhésifs industriels, et de International Absorbents Inc., fabricant de produits d'absorption pour l'industrie et la consommation.

Vanessa Wittman a récemment commencé à travailler au service de la société à titre de vice-présidente, développement interne. Auparavant, M^{me} Wittman était première directrice du développement des affaires de Microsoft Corporation, où elle gérait ses efforts internationaux de partenariat, de placement et d'acquisition. Avant de commencer à travailler auprès de Microsoft, M^{me} Wittman était chef de la direction des finances de Metricom, Inc. Elle a également été associée de Sterling Payot Company, cabinet d'opérations sur des capitaux de risque de San Francisco, et elle a été collaboratrice du groupe mondial de financement des entreprises médiatiques de Morgan Stanley.

David Lede est président du conseil depuis la constitution de la société, a été son chef de la direction depuis sa constitution jusqu'en janvier 2000, et est président du conseil et chef de la direction de Ledcor Inc. depuis 1983. M. Lede travaille au service de Ledcor depuis 32 ans et avant d'en devenir président du conseil et chef de la direction, il a occupé divers postes de direction comme ceux de président, de vice-président, de directeur de l'exploitation et de directeur général. David Lede et Clifford Lede sont frères.

Clifford Lede est vice-président du conseil depuis la constitution de la société, est vice-président du conseil et chef de l'exploitation de Ledcor Inc. depuis 1983, président de Ledcor Industries depuis 1983 et chef de la direction depuis août 1999. M. Lede travaille au service de Ledcor depuis 25 ans. MM. Clifford Lede et David Lede sont frères.

Kevin Compton est devenu administrateur de la société en avril 2000. M. Compton est commandité de Kleiner Perkins Caufield & Byers, société de capital-risque depuis 1990. De mai 1985 à décembre 1990, M. Compton était vice-président et directeur général de l'équipe des systèmes de réseaux de Businessland, Inc., chaîne de vente d'ordinateurs et d'AmeriSource Corporation, avant son acquisition par Businessland. M. Compton est administrateur de Citrix Systems, Inc., de Corsair Communications Inc., de VeriSign Inc., de Active Software, Inc., de ONI Systems Corp. et de Rhythms NetConnections Inc. et est aussi administrateur de plusieurs sociétés fermées.

Glenn Creamer a commencé à travailler au service de la société en qualité d'administrateur en septembre 1999. M. Creamer est directeur général de Providence Equity Partners Inc., où il exerce ces fonctions depuis sa constitution en 1996. M. Creamer est également commandité de Providence Ventures L.P. Il est administrateur de Carrier1 International, de Celpage, Inc., de Epoch Networks Inc., de Hubco S.A. et de Wireless One Network L.P.

John Malone est devenu administrateur de la société en avril 2000. M. Malone est président du conseil de Liberty Media Corporation depuis 1990 et a auparavant été président du conseil, chef de la direction et président de Tele-Communications, Inc. M. Malone est administrateur de Liberty Media Corporation, de AT&T Corp., de The Bank of New York, de At Home Corporation, de TCI Satellite Entertainment, Inc., de UnitedGlobalCom, Inc., de USANi LLC et de Cendant Corporation.

Claude Mongeau a commencé à travailler au service de la société en tant qu'administrateur en janvier 2000. M. Mongeau est premier vice-président et chef de la direction des finances du CN. Avant cette nomination et depuis 1995, M. Mongeau était vice-président, planification stratégique et financière du CN.

Andrew Rush a commencé à travailler au service de la société en tant qu'administrateur en septembre 1999. M. Rush est directeur général de DLJ Merchant Banking Partners, L.P. depuis janvier 1997. Entre 1992 et 1997, M. Rush était membre de la direction de cette dernière et de ses sociétés remplacées. M. Rush est actuellement membre du conseil consultatif de Triax Midwest Associates, L.P., et membre du conseil d'administration de Société d'Éthanol de Synthèse de Nextel Partners et de American Tissue Inc.

John Stanton est devenu administrateur de la société en avril 2000. M. Stanton est chef de la direction et président du conseil de Western Wireless Corporation et de la société qui l'a précédée depuis 1992 et de VoiceStream Wireless Corporation depuis sa création en 1994. De 1983 à 1991, M. Stanton a occupé diverses fonctions auprès de McCaw Cellular Communications, Inc. (*McCaw Cellular*), notamment celle de vice-président du conseil de 1988 à septembre 1991 et de chef de l'exploitation de 1985 à 1988. M. Stanton est aussi administrateur de Western Wireless Corporation, de VoiceStream Wireless Corporation, de Advanced Digital Information Corporation et de Columbia Sportswear, Inc. M. Stanton a été administrateur de McCaw Cellular de 1986 à 1994 et administrateur de LIN Broadcasting Corporation de 1990 à 1994, où cette société était cotée en bourse. De plus, M. Stanton est membre du conseil d'administration du Whitman College, un collège privé.

Gene Sykes a commencé à travailler au service de la société en tant qu'administrateur en mars 2000. M. Sykes est directeur général de Goldman, Sachs & Co. depuis 1992. M. Sykes est co-chef du groupe de haute technologie de Goldman, Sachs & Co. depuis 1997 et il est actuellement co-chef des activités mondiales de placement dans les technologies de cette dernière. M. Sykes est actuellement administrateur de Priceline WebHouse Club.

James Voelker est devenu administrateur de la société en juillet 1999. La carrière de M. Voelker dans le domaine des télécommunications s'étend sur 20 ans et comporte une expérience dans de nombreux différents segments de l'industrie dans divers postes de direction. Avant de se joindre à la société, le dernier poste de M. Voelker a été celui de président et administrateur de NEXTLINK Communications Inc. Il a également été vice-président du conseil et chef de la direction de US Signal Inc., administrateur de Phoenix Network Inc. et vice-président du conseil de ALTS, l'Association professionnelle des prestataires de services téléphoniques locaux. M. Voelker est actuellement administrateur de Comdisco, Inc. et de Epoch Networks, Inc.

Comité consultatif stratégique

Le comité consultatif stratégique de la société conseille celle-ci sur les orientations technologiques du réseau et l'aide à développer des produits et services répondant aux besoins de ses clients et à miser sur la convergence des télécommunications et les produits et services de largeur de bande supérieure.

Sont membres du comité consultatif stratégique de la société :

Michael Dell
Terence Matthews
Rupert Murdoch
Nathan Myhrvold
Anthony Naughtin
Denis O'Brien, Jr.

Michael Dell est président du conseil et chef de la direction de Dell Computer Corporation depuis mai 1984.

Terence Matthews a fondé Newbridge Networks Corporation en juin 1986 et en est depuis lors président du conseil et chef de la direction.

Rupert Murdoch est le président du conseil et le chef de la direction de News Corporation.

Nathan Myhrvold est l'ancien chef de la technologie de Microsoft Corporation.

Anthony Naughtin a fondé InterNAP Network Services Corporation dont il est le chef de la direction depuis mai 1996.

Denis O'Brien, Jr. est président du conseil de Esat Telecom Group plc depuis sa formation en 1996.

Arrangements concernant les nominations des administrateurs

En vertu des modalités de la convention des actionnaires intervenue entre les actionnaires détenant des actions conférant plus de 95 % des droits de vote des actions en circulation, la société a convenu de fixer le nombre maximum des membres de son conseil d'administration à dix-sept et de nommer aux postes d'administrateurs :

- un représentant provenant de chacun de ses investisseurs privés en actions, c'est-à-dire des membres du groupe de Tyco International Ltd., de Providence Equity Partners Inc., de DLJ Merchant Banking Partners II L.P. (*DLJ*) et de GS Capital Partners III, L.P. (*GS Capital*), tant que, dans chaque cas, chaque investisseur continue de détenir un nombre prescrit d'actions subalternes comportant droit de vote de la société;
- M. Maffei et deux de ses représentants additionnels, tant que M. Maffei demeure chef de la direction de la société; et
- le reste étant composé de représentants d'une filiale de Ledcor Inc.

En vertu des modalités de la convention des actionnaires, chaque actionnaire faisant partie de cette convention autre que DLJ et GS Capital a également convenu de voter en faveur des candidats précités, autres que les représentants respectifs de DLJ et de GS Capital, dans le cadre de leur élection au conseil d'administration de la société.

Rubrique 11. Rémunération de la haute direction

Le tableau suivant présente la rémunération que la société a versée durant les exercices respectivement terminés les 31 décembre 1999 et 1998 au chef de la direction de la société alors en fonction, ainsi qu'aux quatre personnes qui ont été les membres de la haute direction les mieux rémunérés durant l'exercice 1999 (les *membres de la haute direction désignés*).

Nom et poste principal	Année (1)	Rémunération annuelle			Rémunération à long terme			
		Salaire (\$)	Prime (\$)	Autre rémunération annuelle (\$)	Actions restreintes attribuées (\$)	Titres correspondant aux options accordées (Nbre)	Versement RILT (\$)	Toute autre rémunération
David Lede ⁽²⁾	1999	-	-	-	-	1 600 000	-	-
Chef de la direction	1998	-	-	-	-	-	-	-
Ron Stevenson.....	1999	157 312	350 000	7 619	-	1 600 000	-	-
Président	1998	78 045	59 417	13 722	-	-	-	-
Larry Olsen ⁽³⁾	1999	136 054	350 000	-	-	1 600 000	-	-
Vice-président du conseil et chef de la direction des finances	1998	78 045	59 417	4 685	-	-	-	-
Stephen Stow ⁽⁴⁾	1999	136 054	235 000	-	-	1 600 000	-	-
Vice-président à la direction	1998	78 045	59 417	2 677	-	-	-	-
Lionel Desmarais.....	1999	133 307	235 000	4 422	-	1 600 000	-	-
Premier vice-président	1998	70 281	48 193	8 668	-	-	-	-
Administrateurs et dirigeants (en tant que groupe)	1999	1 108 086	1 535 510	36 970	-	11 520 000	-	-
.....	1998	413 260	253 655	48 728	-	-	-	-

1) La société a commencé ses activités le 31 mai 1998.

2) La société a versé à Ledcor 200 000 \$ CA par mois aux termes de la convention de services de gestion qui est entrée en vigueur le 31 mai 1998. MM. David Lede, président du conseil de la société et Clifford Lede, vice-président du conseil de la société, ne reçoivent aucune rémunération de la part de la société pour leurs services.

3) Les montants indiqués représentent des honoraires versés à une société détenue en propriété exclusive et contrôlée par M. Olsen.

4) Les montants indiqués représentent des honoraires versés à une société détenue en propriété exclusive et contrôlée par M. Stow et son épouse.

Le tableau suivant présente certains renseignements concernant les options relatives aux actions accordées aux membres de la haute direction désignés durant l'exercice terminé le 31 décembre 1999 :

Nom	Nom et nombre de titres correspondant aux options/DPVA accordés (Nbre)	Pourcentage du total des options/DPVA accordés au personnel pendant l'exercice 1999 (%)	Prix de levée ou de base (\$/action)	Options non levées au 31 décembre 1999 (Nbre) susceptibles/non susceptibles de levée ⁽¹⁾	Date d'expiration
David Lede.....	1 600 000/néant	3,7	0,625	400 000/1 200 000	5 janvier 2009
Ron Stevenson.....	1 600 000/néant	3,7	0,625	400 000/1 200 000	5 janvier 2009
Stephen Stow.....	1 600 000/néant	3,7	0,625	400 000/1 200 000	5 janvier 2009
Larry Olsen.....	1 600 000/néant	3,7	0,625	400 000/1 200 000	5 janvier 2009
Lionel Desmarais.....	1 600 000/néant	3,7	0,625	400 000/1 200 000	5 janvier 2009

1) Les options peuvent être levées en quatre tranches annuelles égales à compter du 30 juin 1999.

Contrat de travail

M. Maffei est devenu chef de la direction de la société le 18 janvier 2000 conformément à un contrat de travail conclu le 22 décembre 1999. Le contrat de travail prend fin le 30 juin 2003, sous réserve de prolongements annuels par la suite. M. Maffei recevra un salaire initial de 150 000 \$ par année et a le droit de participer à tout régime de primes aux membres de la haute direction que la société peut adopter. Si M. Maffei décède ou devient invalide pendant la durée de son emploi, il aura le droit de recevoir le paiement d'une somme globale de 10 millions de dollars. Si son emploi prend fin sans qu'il ne s'agisse d'un renvoi motivé, M. Maffei pourra recevoir un paiement correspondant au triple de son salaire de base du moment.

Rémunération des administrateurs

Outre les administrateurs désignés par les investisseurs privés en actions de la société, les administrateurs indépendants se verront chacun attribuer des options d'achat visant 25 000 actions subalternes comportant droit de vote à la juste valeur marchande au moment de leur nomination, et recevront chaque année 10 000 autres options par la suite, qui leur seront acquises dans deux ans.

Rubrique 12. Options d'achat de titres auprès de la personne inscrite ou de filiales

Le tableau suivant décrit, en date du 31 mai 2000, les options en circulation accordées aux termes du régime d'intéressement à long terme et du régime d'attribution d'actions de 1998 aux membres de la haute direction, aux administrateurs, au personnel et à d'autres personnes :

	Nombre d'actions subalternes comportant droit de vote assujetties à l'option	Prix de levée par action subalterne comportant droit de vote ⁽¹⁾	Date d'expiration
Membres de la haute direction (au nombre total de 10).....	11 360 000	0,625 \$	5 janvier 2009 au 1 ^{er} avril 2009
	160 000	1,25 \$	17 juin 2009
	336 000	5,00 \$	24 janvier 2010
	336 000	14,00 \$	30 avril 2010
Administrateurs qui ne sont pas également membres de la haute direction (au nombre total de six).....	2 290 000	0,625 \$	5 janvier 2009 au 16 juin 2009
Membres du personnel (au nombre total de 611).....	16 812 880	0,625 \$	5 janvier 2009 au 16 juin 2009
	8 150 400	1,25 \$	17 juin 2009 au 30 novembre 2009
	5 864 500	5,00 \$	24 janvier 2010 au 17 mars 2010
	3 576 300	14,00 \$	18 mars 2010 au 30 avril 2010
Membres du personnel des membres du groupe autres que les filiales (au nombre total de 61).....	1 120 000	0,625 \$	5 janvier 2009
	2 065 600	1,25 \$	17 juin 2009
	290 000	5,00 \$	24 janvier 2009
	140 000	14,00 \$	30 avril 2010

1) La valeur marchande ne peut être déterminée, car les actions subalternes comportant droit de vote n'étaient pas négociées en bourse à la date de l'attribution. La société croit que le prix de levée représente la juste valeur des actions subalternes comportant droit de vote à la date de l'attribution.

Rubrique 13. Intérêt de la direction dans certaines opérations

Opérations avec Leducor

Description de la réorganisation et des ententes connexes

En date du 31 mai 1998, la société a conclu une série d'ententes avec Leducor pour l'achat d'équipement, de brins de fibres optiques et de certains autres éléments d'actif reliés à l'entreprise de la division des télécommunications de Leducor Industries. Dans le cadre de la réorganisation, la société a également conclu des conventions de services de construction pour l'achèvement d'un projet de construction pour Leducor. Leducor a transféré à la société sa participation de 50 % dans 360-USA le 31 août 1998 et, en mars 2000, 360-USA est devenue une filiale en propriété exclusive de la société.

Les principales ententes que la société a conclues avec Leducor dans le cadre de la réorganisation sont décrites ci-dessous.

Engin sur rails. En date du 31 mai 1998, le brevet portant sur l'engin sur rails que la société utilise dans le cadre de la construction de certaines parties de son réseau sur un DDP ferroviaire a été transféré à une filiale de Leducor que la société a dénommée la « société détentrice du brevet » (la *société détentrice du brevet*), et la société a au même moment obtenu une licence non exclusive pour utilisation sur sa demande. En date du 1^{er} décembre 1998, une des filiales de la société a acquis 50 % des actions de la société détentrice du brevet. Leducor a convenu de faire en sorte que la société détentrice du brevet accorde à la société une licence mondiale exclusive sans redevance pour l'utilisation et toute autre exploitation de la technologie relative à l'engin sur rails. La licence cessera d'être exclusive six mois après un changement de contrôle de la société. La convention des actionnaires concernant la société détentrice du brevet prévoit que Leducor et la filiale de la société ont l'option d'acquérir les actions de la société détentrice du brevet appartenant à l'autre partie si cette autre partie devient insolvable, fait faillite ou est soumise à un changement de contrôle.

Convention de services de gestion. La société reçoit actuellement des quantités négligeables de services du personnel de direction, ainsi que des services administratifs et d'autres services de soutien conformément à une convention de services de gestion avec Leducor. Aux termes de cette convention, avant le 1^{er} janvier 2000, la société remboursait certains coûts connexes à Leducor et lui versait une rémunération mensuelle de 200 000 \$ CA. À compter du 1^{er} janvier 2000, l'obligation mensuelle de 200 000 \$ CA a été supprimée. Cette entente peut être résiliée par l'une ou l'autre des parties à tout moment.

Contrats de services visant le personnel. La société était auparavant partie à deux contrats de services visant le personnel avec Leducor. Aux termes de ces contrats, Leducor a fourni à la société du personnel pour la conception, la création technique, la construction et l'installation du réseau, et elle a remboursé à Leducor les coûts directs de ce personnel. Ces contrats ont été résiliés.

Contrats de services de construction. La société était auparavant signataire de contrats de services de construction aux termes desquels elle a convenu de fournir à Leducor des services de construction de réseaux à fibres optiques et de respecter les engagements de construction de réseaux à fibres optiques de Leducor pour certaines constructions. La société a également convenu de contracter l'assurance nécessaire à ces constructions et d'exécuter tous les travaux en observant strictement les lois relatives aux contrats et les lois applicables appropriées. De plus, la société a convenu d'indemniser Leducor de certains dommages, pertes, responsabilités et réclamations pouvant découler des ententes. En retour, Leducor a versé à la société un montant égal aux coûts engagés, majoré de 15 % du total des coûts de la société. L'une ou l'autre des parties peut résilier ces ententes à tout moment. Les obligations de la société aux termes desdits contrats étaient terminées à la fin de janvier 1999.

Convention de non-concurrence. Leducor a convenu de ne pas faire concurrence à la société dans le domaine du développement ou de la construction d'une infrastructure de communications par fibres optiques pour une période se terminant le 31 mai 2008 ou, si ce moment est antérieur, six mois après un changement de contrôle de la société.

Conventions de vente et de transfert. La société a conclu une série de conventions qui ont transféré l'équipement et les autres éléments d'actif de la division des télécommunications de Leducor, y compris un minimum de

12 brins de fibres non utilisées le long du projet de Leducor Industries à travers le Canada et dans le nord-est des États-Unis.

Achat d'actions de 360-USA

En date du 31 août 1998, Leducor et Mi-Tech ont chacune transféré leur participation de 50 % dans 360-NI à 360-USA, société nouvellement constituée du Nevada. En échange, Leducor et Mi-Tech ont chacune acquis 50 % des actions ordinaires de 360-USA. Au même moment, Leducor a échangé avec 360-USA un billet à ordre de 3 915 000 \$ payable à Leducor par 360-NI contre un billet à ordre de la même valeur nominale payable à Leducor par 360-USA. En outre, Mi-Tech a échangé avec 360-USA un billet à ordre de 7 231 230 \$ payable à Mi-Tech par 360-NI contre un billet à ordre de la même valeur nominale payable à Mi-Tech par 360-USA.

Lors d'une série de transferts subséquents qui ont également pris effet le 31 août 1998, Leducor a transféré à la société ses actions de 360-USA et le billet à ordre de 3 915 000 \$ payable à Leducor par 360-USA. En échange, la société a émis à Leducor les actions additionnelles et un billet à ordre de la même valeur nominale.

En mars 2000, la société a convenu avec Mi-Tech d'acquérir la participation restante de 25 % de celle-ci dans 360-USA contre 22 285 714 actions subalternes comportant droit de vote.

Acquisition, construction et gestion de la construction des biens du réseau à fibres optiques

Le 27 septembre 1999, la société a conclu une transaction avec Leducor aux termes de laquelle la société a acquis certains biens du réseau à fibres optiques en contrepartie de l'émission de 72 000 000 d'actions de catégorie C comportant droit de vote multiple. De plus, la société a pris en charge des droits et obligations définis aux termes de contrats de construction avec un tiers, y compris les obligations concernant l'achèvement de ces constructions et certaines obligations relatives à la structure de soutien, à l'entretien, aux licences, à l'accès et aux droits sous-jacents.

Le 4 août 1999, la société a conclu une entente avec Leducor dans le cadre de laquelle Leducor construirait des abris de communication sur différents segments de son réseau construit pour environ 4,3 millions de dollars.

Le 25 juin 1999, la société a conclu avec Leducor une opération aux termes de laquelle celle-ci terminerait un tronçon approximatif de 156 milles de la construction de fibres optiques entre Portland et Sacramento moyennant une somme approximative de 23,7 millions de dollars.

La société a conclu avec Leducor une opération, avec effet au 1^{er} mai 1999, aux termes de laquelle le personnel de celle-ci ayant participé à la conception et à la planification des stations de câble *360atlantic* assurera la gestion et la supervision de la construction de ces installations contre une rémunération approximative de 1,7 million de dollars.

Arrangement relatif aux télécommunications canadiennes

Le 17 avril 2000, la société a conclu une série d'opérations pour transférer ses installations de transmission des télécommunications canadiennes et certaines installations connexes à Urbanlink. L'actif a été transféré à sa juste valeur marchande, laquelle était d'environ 16 millions de dollars. La contrepartie du transfert était constituée des actions participantes ne comportant pas droit de vote décrites plus loin. Aux fins comptables, les transferts ont été effectués à la valeur comptable, laquelle était d'environ 6,4 millions de dollars. L'arrangement permet à *360networks* d'émettre des actions comportant droit de vote, plutôt que des actions ne comportant pas droit de vote, dans le cadre du premier appel public à l'épargne de la société et d'élargir ainsi plus facilement ses activités à l'échelle mondiale au moyen d'acquisitions. Une filiale de Leducor est propriétaire de 66²/₃ % des actions non participantes comportant droit de vote et de 49 % des actions participantes ne comportant pas droit de vote de la société de portefeuille qui possède Urbanlink en propriété exclusive, et la société est propriétaire de 33¹/₃ % des actions non participantes comportant droit de vote et de 51 % des actions participantes ne comportant pas droit de vote de cette entreprise. La propriété d'actions de Leducor, y compris la participation majoritaire qui appartient à David et à Clifford Lede, administrateurs de *360networks*, est décrite sous la rubrique *4 Contrôle de la personne inscrite*. Pour acquérir ses actions participantes ne comportant pas droit de vote, une filiale de Leducor a apporté les actions subalternes comportant droit de vote de *360networks*. Au moment de la clôture de l'arrangement, la société conclut certains arrangements non exclusifs de revente avec Urbanlink aux termes de laquelle elle recevra une capacité de largeur de bande aux fins d'en faire la revente, une

convention d'exploitation de CER en vertu de laquelle Urbanlink exploitera le CER de Vancouver, de même qu'une convention des actionnaires avec la filiale de Leducor obligeant la société à acheter les actions de la société de portefeuille si un changement est apporté à la *Loi sur les télécommunications* (Canada) pour éliminer l'obligation que les entreprises de télécommunications canadiennes soient détenues en propriété et contrôlées par des Canadiens. Même si la valeur des opérations futures en vertu de ces conventions ne peut pas être établie maintenant, les conventions ont été négociées pour tenir compte des conditions du marché. La société remettra à l'avenir à Urbanlink certains biens de télécommunications en voie de construction, et une filiale de Leducor fera en apport d'actions subalternes comportant droit de vote additionnelles.

Baux

Leducor loue à la société les installations de celle-ci à Toronto moyennant environ 881 000 \$ par année aux termes d'ententes qui prennent fin en 2009.

Antécédents de Leducor

Établie en 1947, Leducor fait partie des plus importantes sociétés de construction diversifiées du Canada et possède une longue expérience en qualité d'entrepreneur en construction aux États-Unis. Outre les activités de la division de télécommunications, les principales activités commerciales de Leducor sont l'installation de pipelines, le génie civil et la sous-traitance diversifiée, y compris pour de grands immeubles commerciaux et industriels, de même que les projets industriels et miniers. Leducor a déclaré des produits d'exploitation de plus de 900 millions de dollars CA pour l'exercice terminé le 31 août 1999 en provenance de toutes les activités, la division des télécommunications ayant apporté une contribution élevée.

Leducor a entrepris la conception, l'ingénierie et la construction de réseaux enfouis d'alimentation en électricité et de télécommunications par fibres optiques de longue distance il y a plus de dix ans et s'est chargée de l'installation contractuelle de réseaux de câbles à fibres optiques pour de nombreuses sociétés de télécommunications, dont Bell Canada, MTS Netcom Inc., AT&T, AT&T Canada, Alaska Fiber Star, fONOROLA Inc., Mi-Link Communications, LLC, Champlain Telephone Company et World Net Communications Inc.

En 1996, Leducor a installé son premier câble à fibres optiques à titre de promoteur-constructeur, entre les villes d'Edmonton et de Calgary, (Alberta). Leducor a vendu des brins de fibres de ce câble selon le concept condominial avant la construction à fONOROLA, à Sprint Canada et à AT&T Canada. Après l'achèvement fructueux de ce projet, Leducor a entrepris, en qualité de promoteur-constructeur, le premier réseau transcanadien de câble à fibres optiques.

Le succès et la croissance de Leducor au cours des 52 dernières années reposent sur les forces de son effectif dévoué, sa capacité de maîtriser les coûts et son approche prudente, mais commerciale, aux affaires. Leducor croit avoir maintenu une excellente réputation pour la qualité de ses produits et services au sein de ses marchés et ses grands clients lui confient régulièrement un volume d'affaires important.

Opérations avec Canadien National

En mars 2000, la société a acquis la participation minoritaire de 360-CN et de IC LLC, acquisition par suite de laquelle elle a émis au CN 14 920 866 actions subalternes comportant droit de vote (devant être ramenées à 11 428 571 actions selon le prix du premier appel public à l'épargne de 14 \$ l'action). De plus, M. Claude Mongeau, premier vice-président et le chef de la direction des finances du CN, est un des administrateurs de la société.

Achat d'actions par le chef de la direction

Le 22 décembre 1999, M. Gregory Maffei a acheté 52 160 000 actions subalternes comportant droit de vote et 9 840 000 actions à droit de vote multiple de la société, moyennant 77,5 millions de dollars, représentant environ 8 % de l'avoir total de la société, déterminé compte tenu de la dilution. Pour faciliter la vente, la société a avancé un montant égal au prix d'achat à M. Maffei aux termes d'un billet à recours limité échéant le 22 décembre 2005. Le billet viendra à échéance en totalité ou en partie par suite de la vente des actions de la société par M. Maffei ou de la cessation de l'emploi de ce dernier auprès de la société.

La société a le droit de racheter certaines des actions de M. Maffei au prix d'achat initial, plus le montant proportionnel de l'intérêt accumulé sur le billet, dans l'éventualité où l'emploi de M. Maffei auprès de la société prend fin avant le 30 juin 2003. De plus, M. Maffei a le droit d'exiger le rachat d'une partie ou de la totalité de ses actions, par la société ou, au gré de celle-ci, par Worldwide Fiber Holdings Ltd.

Droits d'achat irrévocables

Larry Olsen, vice-président du conseil et chef de la direction des finances de la société, ainsi que Madison Square Inc. (société détenue par le Stephen Stow (1995) Family Trust, dont Stephen Stow, directeur général, Asie, de la société est un des bénéficiaires (*Madison Square*), détiennent chacun actuellement le droit irrévocable d'acquérir, auprès de Worldwide Fiber Holding Ltd. et de Leducor Limited Partnership, jusqu'à 5 % des actions de la société appartenant à chacune de ces entités, et de participer proportionnellement aux ventes des actions effectuées par ces dernières. M. Olsen et Madison Square ont exercé leurs droits de participer à certaines ventes d'actions privées effectuées par Leducor au cours du premier semestre de 2000.

PARTIE II

Rubrique 14. Sans objet

PARTIE III

Rubrique 15. Sans objet

Rubrique 16. Modifications des titres, modifications de la sûreté sur les titres inscrits et emploi du produit

Une division d'actions à raison de deux pour une a pris effet le 14 avril 2000, entraînant l'émission à chaque actionnaire d'une action supplémentaire par action détenue à la date de référence du 14 avril 2000. La société a aussi procédé à une division d'actions à raison de huit pour une le 24 novembre 1999 qui a donné lieu à l'émission de sept actions supplémentaires de catégorie A ne comportant pas droit de vote aux actionnaires pour chaque action de catégorie A ne comportant pas droit de vote détenue par ces actionnaires à la date de référence du 24 novembre 1999.

En avril 2000, dans le cadre de son premier appel public à l'épargne, la société a été prorogée sous le régime des lois de la Nouvelle-Écosse (Canada) et a déposé un nouvel acte constitutif et de nouveaux statuts dans le cadre de sa prorogation. Son capital-actions a été restructuré et se compose maintenant des catégories d'actions suivantes :

- les actions subalternes comportant droit de vote;
- les actions comportant droit de vote multiple; et
- les actions privilégiées, pouvant être émises en séries.

La société est autorisée à émettre 500 milliards d'actions de chacune des catégories précitées.

Les actions subalternes comportant droit de vote et les actions comportant droit de vote multiple de la société seront identiques, sauf pour les caractéristiques suivantes :

- chaque action subalterne comportant droit de vote confère à son porteur une voix et chaque action comportant droit de vote multiple confère à son porteur dix voix; et
- chaque action comportant droit de vote multiple est convertible, au gré du porteur, en une action subalterne comportant droit de vote.

Pour établir la structure du capital ci-dessus, les conversions d'actions et mesures de restructuration du capital suivantes ont eu lieu :

- les porteurs des actions de catégorie B subalternes comportant droit de vote existantes ont fait en sorte que la société convertisse leurs actions en actions de catégorie A subalternes ne comportant pas droit de vote et toutes les actions de catégorie B subalternes comportant droit de vote autorisées mais non émises ont été annulées;
- la série A d'actions privilégiées ne comportant pas droit de vote a été convertie en actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote et toutes les actions privilégiées de série A ne comportant pas droit de vote, les actions subalternes de série B comportant droit de vote et les actions privilégiées de série C rachetables autorisées mais non émises ont été annulées;
- les actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote existantes de la société ont été renommées et sont devenues les actions subalternes comportant droit de vote et leurs conditions ont été modifiées pour conférer aux porteurs une voix par action et autrement rattacher les droits et caractéristiques des actions subalternes comportant droit de vote de la société;

- les actions de catégorie C comportant droit de vote multiple existantes de la société ont été renommées et sont devenues les actions comportant droit de vote multiple et leurs conditions ont été modifiées pour conférer aux porteurs dix voix par action; et
- une catégorie composée de 500 000 000 d'actions privilégiées pouvant être émises en série a été autorisée et créée.

Le 26 avril 2000, la société et un actionnaire ont procédé au premier appel public à l'épargne ayant porté sur 46 275 000 actions subalternes comportant droit de vote de la société aux termes d'une déclaration d'inscription sur formulaire F-1 (dossier 333-95621) déposée par la société et déclarée en vigueur par la Commission le 19 avril 2000. Les preneurs fermes ont levé leur option d'attribution excédentaire visant la souscription de 6 941 250 actions supplémentaires de la société, et cette opération a été conclue le 10 mai 2000. La totalité des actions subalternes comportant droit de vote ont été vendues. Le prix de souscription total des 51 566 250 actions subalternes comportant droit de vote offertes et vendues par la société s'est élevé à 722 millions de dollars. Le prix de souscription total des 1 650 000 actions subalternes comportant droit de vote offertes et vendues par l'actionnaire vendeur s'est élevé à 23 millions de dollars. La société n'a reçu aucune partie du produit de la vente par l'actionnaire vendeur. Le produit net de la société (déduction faite d'une estimation des frais du placement) de la vente des actions subalternes comportant droit de vote offertes par la société s'est élevé à 679 millions de dollars. Les co-chefs de file du premier appel public à l'épargne de la société étaient Goldman, Sachs & Co. et Donaldson, Lufkin & Jenrette Securities Corporation. Les frais engagés dans le cadre de l'émission et de la distribution des actions subalternes comportant droit de vote à partir de la date d'effet de la déclaration d'inscription ne se rapportent pas à la période visée par le présent rapport annuel.

La totalité du produit net du placement revenant à la société a été placée provisoirement dans des titres de grande qualité.

PARTIE IV

Rubrique 17. États financiers

Nous avons choisi de présenter des états financiers conformément aux dispositions de la rubrique 18.

Rubrique 18. États financiers

Les états financiers consolidés de *360networks inc.* et le rapport connexe de PricewaterhouseCoopers s.r.l. en date du 25 février 2000 (à l'exception de la note 15, qui est en date du 20 mars 2000), qui figurent aux pages F-2 à F-27 de la Modification n° 2 à notre Déclaration d'enregistrement sur formulaire F-1 (n° 333-95621) et qui ont été déposés auprès de la Commission le 18 avril 2000, sont intégrés par renvoi dans ce rapport annuel. Les états financiers consolidés de Worldwide Fiber (USA), Inc. et le rapport connexe de PricewaterhouseCoopers s.r.l. en date du 12 mars 1999, qui figurent aux pages F-28 à F-36 de la Modification n° 2 à notre Déclaration d'enregistrement sur formulaire F-1 (n° 333-95621) et qui ont été déposés auprès de la Commission le 18 avril 2000, sont intégrés par renvoi dans ce rapport annuel. Les états financiers de notre division remplacée, la division des télécommunications de Leducor Industries Limited et le rapport connexe de Deloitte & Touche s.r.l. en date du 30 novembre 1998, qui figurent aux pages F-37 à F-47 de la Modification n° 2 à notre Déclaration d'enregistrement sur formulaire F-1 (n° 333-95621) et qui ont été déposés auprès de la Commission le 18 avril 2000, sont intégrés par renvoi dans ce rapport annuel. (Se reporter aux documents ci-joints).

Tous les états financiers présentés dans le présent document sont préparés conformément aux principes comptables généralement reconnus aux États-Unis.

Rubrique 19. États financiers et pièces

- a) États financiers

États financiers vérifiés de 360networks inc. pour la période terminée le 31 décembre 1998 et pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999

- Rapport des vérificateurs
- Bilans consolidés
- États des résultats consolidés
- États de l'évolution des capitaux propres consolidés
- États des flux de trésorerie consolidés
- Notes afférentes aux états financiers consolidés

États financiers vérifiés de Worldwide Fiber (USA), Inc. pour la période terminée le 31 décembre 1998

- Rapport des experts-comptables indépendants
- Résultats consolidés
- Évolution consolidée des capitaux propres
- Flux de trésorerie consolidés
- Notes afférentes aux états financiers consolidés

Ledcor Industries Limited — Division des télécommunications

- Rapport des vérificateurs
- Bilan
- Résultats et bénéfices non répartis
- Flux de trésorerie
- Notes afférentes aux états financiers

b) Pièces déposées avec les présentes

- 23.1 Consentement des vérificateurs indépendants, PricewaterhouseCoopers s.r.l.
- 23.2 Consentement des vérificateurs indépendants, Deloitte & Touche s.r.l.
- 99.1 États financiers de 360networks inc., de Worlwide Fiber (USA), Inc. et de Ledcor Industries Limited — Division des télécommunications (intégrés dans les présentes par renvoi à la Modification n° 2 à notre Déclaration d'enregistrement sur formulaire F-1 (n° 333-95621), que la société inscrite a déposé auprès de la Commission le 18 avril 2000)

SIGNATURES

Conformément aux obligations de l'article 12 de la loi intitulée *Securities Exchange Act of 1934*, la personne inscrite atteste qu'elle remplit toutes les conditions de dépôt du formulaire 20-F et a dûment fait signer le présent rapport annuel en son nom par le soussigné, qui est ainsi dûment autorisé.

360NETWORKS INC.

(signé) GREGORY MAFFEI

Gregory Maffei

Président et chef de la direction

Date : 19 juin 2000

INDICE DES ANNEXES

<u>Annexe n°</u>	<u>Description</u>
23.1	Consentement de PricewaterhouseCoopers LLP, vérificateurs indépendants
23.2	Consentement de Deloitte & Touche LLP, vérificateurs indépendants
99.1	États financiers de <i>360networks inc.</i> , Worldwide Fiber (USA) Inc. et Leducor Industries Limited – division télécommunications (intégrés aux présentes par renvoi à la modification n° 2 de la déclaration d’inscription sur formulaire F-1 (n° 333-95621) de la personne inscrite déposés auprès de la Commission le 18 avril 2000.

CONSETEMENT DES EXPERTS-COMPTABLES INDÉPENDANTS

Nous consentons par les présentes à ce que soit intégré par renvoi, dans ce rapport annuel sur formulaire F-20, notre rapport en date du 25 février 2000 (à l'exclusion de la rubrique 15, « Événements postérieurs à la date du bilan », qui est en date du 20 mars 2000) relatif aux états financiers consolidés de *360networks inc.* Ces états financiers, qui figurent dans la Modification n° 2 à la Déclaration d'enregistrement sur formulaire F-1 de *360networks inc.* (n° 333-95621), déposée auprès de la Commission le 18 avril 2000 et présentés dans la table des matières connexe.

Nous consentons également par les présentes à ce que soit intégré par renvoi, dans ce rapport annuel sur formulaire F-20, notre rapport en date du 12 mars 1999 relatif à l'état des résultats consolidés et à l'état de l'évolution des capitaux propres consolidés de Worldwide Fiber (USA), Inc. Ces états financiers, qui figurent dans la Modification n° 2 à la Déclaration d'enregistrement sur formulaire F-1 de *360networks inc.* (n° 333-95621), déposée auprès de la Commission le 18 avril 2000 et présentés dans la table des matières connexe.

(signé) PricewaterhouseCoopers s.r.l.
Vancouver (Canada)
Le 19 avril 2000

CONSENTEMENT DES EXPERTS-COMPTABLES INDÉPENDANTS

Nous consentons par les présentes à ce que soit intégré par renvoi, dans ce rapport annuel sur formulaire F-20, notre rapport en date du 30 novembre 1998 relatif au bilan consolidé de Ledcor Industries Limited — Division des télécommunications au 31 mai 1998, et aux états des résultats et des bénéfices non répartis et des flux de trésorerie de cette division pour la période de neuf mois terminée le 31 mai 1998 et pour l'exercice terminé le 31 août 1997. Ces états financiers, qui figurent dans la Modification n° 2 à la Déclaration d'enregistrement sur formulaire F-1 de *360networks inc.* (n° 333-95621), déposée auprès de la Commission le 18 avril 2000 et présentés dans la table des matières connexe.

(signé) DELOITTE & TOUCHE S.R.L.
Edmonton (Canada)
Le 19 avril 2000

RAPPORT DES VÉRIFICATEURS

Aux administrateurs et aux actionnaires de *360networks inc.*

Nous avons vérifié les bilans consolidés de *360networks inc.* (auparavant Worldwide Fiber Inc.) aux 31 décembre 1999 et 1998 ainsi que les états consolidés des résultats consolidés, de l'évolution des capitaux propres et des flux de trésorerie pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 et pour la période du 5 février 1998 (date de constitution en société) au 31 décembre 1998. La responsabilité de ces états financiers consolidés 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 au Canada. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir l'assurance raisonnable que les états financiers sont exempts d'inexactitudes importantes. 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 donnent, à tous les égards importants, une image fidèle de la situation financière de la société aux 31 décembre 1999 et 1998, ainsi que des résultats de son exploitation et de ses flux de trésorerie pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 et pour la période du 5 février 1998 (date de constitution en société) au 31 décembre 1998 selon les principes comptables généralement reconnus au Canada.

« PricewaterhouseCoopers s.r.l. »

Comptables agréés

Vancouver, Canada

Le 25 février 2000, à l'exception de la note 16
qui est en date du 20 mars 2000.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Bilans consolidés
aux 31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

	1999	1998
Actif		
Actif à court terme		
Espèces et quasi-espèces	521 362 \$	156 366 \$
Placements à court terme	21 167	—
Comptes débiteurs (note 4)	35 357	3 272
Produits non facturés (note 4)	115 661	10 582
Stocks (note 4)	196 959	29 230
Somme à recevoir de la société mère, montant net (note 6)	—	13 412
Actifs d'impôts reportés (note 11)	8 838	—
	899 338	212 862
Immobilisations corporelles, montant net (note 4)	77 009	4 014
Immobilisations en cours de construction	300 403	11 461
Actifs d'impôts reportés (note 11)	12 040	1 273
Frais de financement reportés	22 199	6 650
	1 310 989 \$	236 260 \$

<u>« Gregory Maffei »</u> Gregory Maffei	, administrateur	<u>« Larry Olsen »</u> Larry Olsen	, administrateur
---	------------------	---------------------------------------	------------------

Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Bilans consolidés
aux 31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

	1999	1998
Passif		
Passif à court terme		
Comptes créditeurs et charges (note 4)	191 437 \$	19 895 \$
Produits reportés	18 831	13 651
Impôts sur le revenu à payer	34 343	7 609
	244 611	41 155
Passifs d'impôts reportés	3 073	—
Billets de premier rang (note 7)	675 000	175 000
Composante passif des actions privilégiées convertibles et rachetables	270 049	—
	1 192 122	216 155
Part des actionnaires minoritaires	8 876	1 443
Capitaux propres		
Autorisées :		
100 000 000 000 d'actions privilégiées convertibles et rachetables de série A ne comportant pas droit de vote		
100 000 000 000 d'actions privilégiées subalternes convertibles et rachetables de série B comportant droit de vote		
45 000 000 d'actions privilégiées rachetables de série C, sans valeur nominale		
Nombre illimité d'actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote, d'actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote et d'actions de catégorie C comportant droit de vote multiple, sans valeur nominale		
Émises et en circulation :		
150 351 312 actions privilégiées convertibles et rachetables de série A ne comportant pas droit de vote (déduction faite des frais d'émission de 1 638 000 \$ et ajusté en fonction de l'accroissement à la valeur de rachat) (note 8)	82 379	—
353 426 400 (néant en 1998) actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote (note 9)	92 996	—
82 629 600 (80 004 800 en 1998) actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote (note 9)	7 623	7 400
81 840 000 d'actions de catégorie C comportant droit de vote multiple (note 9)	18 172	—
Autres comptes de capital	(55 430)	2 242
(Déficit) bénéfiques non répartis	(36 360)	9 020
	109 380	18 662
	1 310 989 \$	236 260 \$
Engagements (note 14)		
Événements postérieurs à la date du bilan (note 16)		

Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Résultats consolidés

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 et pour la période du 5 février 1998
(date de constitution en société) au 31 décembre 1998.
Les activités de la société ont commencé le 1^{er} juin 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US, sauf les données par action)

	<u>1999</u>	<u>1998</u>
Produits	359 746 \$	164 319 \$
Coûts	250 612	147 621
Bénéfice brut	<u>109 134</u>	<u>16 698</u>
Charges		
Frais de vente et frais généraux et administratifs	21 846	2 274
Amortissement	2 998	464
	<u>24 844</u>	<u>2 738</u>
	84 290	13 960
Intérêts débiteurs	59 885	492
Intérêts créditeurs	18 122	267
Bénéfice avant la part du bénéfice de filiales, les impôts sur le revenu et la part des actionnaires minoritaires	42 527	13 735
Quote-part du bénéfice de filiales (note 5)	—	928
Bénéfice avant les impôts sur le revenu et la part des actionnaires minoritaires	42 527	14 663
Charge d'impôts sur le revenu (note 11)		
Impôts exigibles	40 338	5 643
Impôts reportés	(10 024)	—
	<u>30 314</u>	<u>5 643</u>
Bénéfice avant la part des actionnaires minoritaires	12 213	9 020
Part des actionnaires minoritaires	7 434	—
Bénéfice net pour la période	<u>4 779 \$</u>	<u>9 020 \$</u>
(Perte) bénéfice par action	(0,02)\$	0,43 \$
Nombre moyen pondéré d'actions utilisé pour le calcul du bénéfice (de la perte) par action en circulation et du bénéfice (de la perte) dilué(e) par action	327 313 808	20 964 178

Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Évolution des capitaux propres consolidés

Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 et pour la période du 5 février 1998
(date de constitution en société) au 31 décembre 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

	Actions de catégorie A sans droit de vote		Actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote (auparavant, actions ordinaires de catégorie A)		Actions de catégorie C comportant droit de vote multiple		Actions privilégiées convertibles de série A ne comportant pas droit de vote		Autres comptes de capital	Bénéfices non répartis	Total des capitaux propres
	Actions	Montant	Actions	Montant	Actions	Montant	Actions	Montant			
Solde au 5 février 1998	—	— \$	—	— \$	—	— \$	—	— \$	— \$	— \$	— \$
Actions émises à la date de constitution en société			1 600	— \$							
Actions émises en contrepartie de certains éléments d'actif de Leducor avec des actifs d'impôts reportés (note 5)			3 200	7 400				1 088	—		8 488
Actions émises pour des placements (note 5)			80 000 000	—							—
Excédent du produit sur le coût des brins de fibres optiques devant être rachetés à la société mère (note 1)								1 154			1 154
Bénéfice net pour la période										9 020	9 020
Solde au 31 décembre 1998	—	—	80 004 800	7 400	—	—	—	—	2 242	9 020	18 662
Actions émises en contrepartie de certains éléments d'actif de Leducor avec des actifs d'impôts reportés			319 995 200	25 019							25 019
Rachat d'actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote en échange d'actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote et d'actions privilégiées rachetables de série C (note 9)			(400 000 000)	(32 419)							(32 419)
Actions (note 9)			381 496 000	32 419							32 419
Actions émises contre espèces (note 9)			2 400 000	3 000							3 000
Rachat d'actions privilégiées rachetables de série C et dividende en actions (note 9)										(45 000)	(45 000)
Actions émises en contrepartie de certains éléments d'actif de Leducor avec des actifs d'impôts reportés (note 1)					72 000 000	5 872		(2 242)			3 630
Actions émises contre espèces (déduction faite des frais d'émission et ajusté en fonction de l'accroissement à la valeur de rachat)							150 951 312	82 379			82 379
Émission d'actions (note 9)	52 160 000	65 200			9 840 000	12 300			(77 500)		—
Conversion d'actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote en actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote (note 9)	301 266 400	27 796	(301 266 400)	(27 796)							—
Ajustement du prix d'achat relatif aux actions privilégiées									22 070	(5 159)	16 911
Bénéfice net pour la période										4 779	4 779
Solde au 31 décembre 1999 (non vérifié)	<u>353 426 400</u>	<u>92 996 \$</u>	<u>82 629 600</u>	<u>7 623 \$</u>	<u>81 840 000</u>	<u>18 172 \$</u>	<u>150 951 312</u>	<u>82 379 \$</u>	<u>(55 430)\$</u>	<u>(36 360)\$</u>	<u>109 380 \$</u>

Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)

Flux de trésorerie consolidés

**Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999 et pour la période du 5 février 1998
(date de constitution en société) au 31 décembre 1998**

(montants tabulaires en milliers de dollars US)

	31 décembre	
	1999	1998
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation		
Bénéfice net pour la période	4 779 \$	9 020 \$
Ajustements pour rapprocher le bénéfice net et le montant net des liquidités affectées aux activités d'exploitation		
Amortissement	2 998	464
Amortissement des frais de financement reportés	1 732	—
Quote-part (du bénéfice) de la perte	—	(928)
Intérêts comptabilisés relativement aux actions privilégiées convertibles et rachetables	25 977	—
Variation des éléments hors caisse du fonds de roulement		
Comptes débiteurs	(31 887)	(196)
Produits non facturés	(103 597)	(992)
Stocks	(164 713)	(5 517)
Sommes à recevoir de la société mère	13 841	(16 230)
Comptes créditeurs et charges à payer	151 420	2 904
Produits reportés	(14 008)	13 708
Impôts sur le revenu	26 405	6 491
Avances à WFI USA	—	(21 783)
Impôts reportés	(10 024)	—
	(97 077)	(13 059)
Flux de trésorerie (affectées aux) provenant des activités d'investissement		
Nouvelles immobilisations en cours de construction	(283 598)	—
Nouvelles immobilisations corporelles	(16 518)	(1 065)
Achat de placements à court terme	(21 167)	—
Encaisse obtenue dans le cadre de l'acquisition de WFI USA	—	2 242
	(321 283)	1 177
Flux de trésorerie provenant des activités de financement		
Produit de l'émission de capital-actions	348 000	—
Émission de billets	500 000	175 000
Frais de financement reportés	(17 281)	(6 650)
Rachat d'actions privilégiées rachetables de série C	(45 000)	—
	785 719	168 350
Incidence des fluctuations des taux de change sur les liquidités . . .	(2 363)	(102)
Augmentation nette des espèces et quasi-espèces	364 996	156 366 \$
Espèces et quasi-espèces au début de la période	156 366	—
Espèces et quasi-espèces à la fin de la période	521 362 \$	156 366 \$

Les notes ci-jointes font partie intégrante de ces états financiers consolidés.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

1. La société

360networks inc. (auparavant Worldwide Fiber Inc.) (la « société »), qui a été constituée en société le 5 février 1998, est indirectement une filiale de Leducor Inc. La société a commencé à exercer ses activités le 31 mai 1998 après que certains éléments d'actif de la division de télécommunications (la « division ») de Leducor Industries Limited (« Leducor »), une filiale de Leducor Inc., lui aient été transférés. Avant le 1^{er} juin 1998, les activités étaient menées par la division.

La société exerce ses activités dans les domaines de la conception, du génie, de la construction et de l'installation de câbles à fibres optiques terrestres et sous-marins qu'elle vend ou qu'elle loue à des tiers ou qu'elle utilise pour ses propres besoins. Pour la période terminée le 31 décembre 1998, les produits de la société provenaient des conventions de services de construction conclues avec Leducor (se reporter à la note 1 b)). Pour l'exercice terminé le 31 décembre 1999, la plus grande partie des produits de la société provenait de la construction de biens du réseau à fibres optiques pour des entreprises de télécommunication d'Amérique du Nord.

Opérations avec Leducor et les personnes morales du même groupe

- a) Le 31 mai 1998, la société a conclu des conventions en vertu desquelles certains biens du réseau à fibres optiques situés au Canada et aux États-Unis seraient transférés de Leducor à la société en échange de 319 995 200 actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote. La société a construit ces biens pour le compte de Leducor en vertu des conventions de services de construction décrites plus bas. La construction des biens était presque terminée au 31 décembre 1998, et la société a effectué l'échange le 31 mars 1999. Cette opération a été comptabilisée en utilisant les valeurs comptables inscrites dans les comptes de Leducor et comme une opération entre une société mère et une filiale en propriété exclusive. Par conséquent, les immobilisations corporelles acquises par la société seront comptabilisées à la valeur comptable figurant dans les comptes de Leducor. Le coût des immobilisations corporelles acquises le 31 mars 1999 s'élève à 21 883 000 \$. Par suite de cette opération, la société a également obtenu une économie d'impôts reportés de 3 136 000 \$ qui est comptabilisée à titre d'actif d'impôts reportés.

Le 28 mai 1999, la société a conclu, avec des personnes morales du même groupe que Leducor, une convention en vertu de laquelle la société acquerrait certains biens du réseau à fibre optique. Cette convention a été signée le 27 septembre 1999. En contrepartie, la société a émis 72 000 000 d'actions de catégorie C comportant droit de vote multiple aux personnes morales du même groupe que Leducor. De plus, la société a acquis certains droits et contracté certaines obligations en vertu de conventions de services de construction conclues avec un tiers, y compris les obligations relatives à l'achèvement de la construction de ces biens et de certains ouvrages de soutènement, à la maintenance, aux permis et à l'accès, ainsi que des obligations relatives aux droits sous-jacents. Le coût des immobilisations corporelles acquises s'est élevé à 25 289 000 \$, soit le coût inscrit dans les comptes de Leducor. La société a également obtenu une économie d'impôts reportés de 3 341 000 \$ du fait que le coût fiscal des immobilisations corporelles dépasse leur coût comptable. La société a également

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

1. La société (suite)

comptabilisé des produits reportés de 25 000 000 \$ relativement à un engagement de construction pris en charge de Ledcor.

- b) Les conventions de services de construction conclues le 31 mai 1998 visaient à fournir à Ledcor des services de construction dans le but de terminer différents projets, notamment les biens du réseau à fibres optiques transférés à la société. La société étant tenue d'obtenir des biens du réseau à fibres optiques de Ledcor, les produits et les coûts associés à cette partie de la convention n'ont pas été pris en compte dans l'état des résultats pour la période terminée le 31 décembre 1998. Les coûts de construction du réseau ont été inscrits au moment de l'achèvement de la construction et de l'émission des actions. Le 31 décembre 1998, la société avait imputé des frais de 18 138 000 \$ à Ledcor pour les services relatifs à la construction des biens du réseau à fibres optiques. Le montant de ces frais dépassait de 2 099 000 \$ le coût de ces services. Cet excédent, déduction faite d'impôts sur le revenu de 945 000 \$, a été exclu de l'état des résultats consolidés et constaté dans les autres comptes de capital.
- c) La convention de services de gestion conclue le 31 mai 1998 prévoit que Ledcor fournit à la société du personnel de gestion, des services administratifs et d'autres services de soutien. La société rembourse les frais directs de Ledcor et verse 200 000 \$CA par mois pour acquitter sa part des frais généraux.
- d) Les conventions de services aux employés conclues le 31 mai 1998 prévoit que la société obtient des services de certains employés de Ledcor. Le coût de ces services est remboursé.
- e) La société a conclu avec Ledcor une convention aux termes de laquelle le personnel de cette dernière qui a participé aux travaux de conception et de planification des stations de câble transatlantique Hibernia assurerait la gestion et la supervision de la construction de ces installations pour des honoraires d'environ 1 700 000 \$.

2. Résumé des principales conventions comptables

Mode de présentation

Ces états financiers consolidés ont été préparés selon les principes comptables généralement reconnus aux Canada et comprennent les comptes de la société, de ses filiales en propriété exclusive et de sa participation de 75 % dans Worldwide Fiber (USA), Inc. (« WFI USA »), WFI-CN Fiber Inc. et Worldwide Fiber IC LLC. Toutes les opérations et tous les soldes intersociétés d'importance ont été éliminés à la consolidation. La méthode de comptabilisation à la valeur de consolidation est utilisée pour toutes les participations dans des sociétés satellites.

Le 31 décembre 1998, la société a porté sa participation dans WFI USA de 50 % à 75 % (note 5). Dans les états consolidés des résultats et des flux de trésorerie pour 1998, la participation initiale de 50 % de la société dans WFI USA est comptabilisée selon la méthode de la comptabilisation à la valeur de consolidation pour la période du 31 mai 1998 au

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

2. Résumé des principales conventions comptables (suite)

31 décembre 1998. Dans les bilans consolidés de la société, il est tenu compte des éléments d'actif et de passif de WFI USA et de la part des actionnaires minoritaires dans cette société.

Utilisation d'estimations

Pour préparer des états financiers conformes aux principes comptables généralement reconnus, la direction se sert d'estimations et d'hypothèses qui ont une incidence sur les montants présentés relativement aux éléments d'actif et de passif, sur les informations sur l'actif et le passif éventuels aux dates des états financiers, ainsi que sur les produits et les charges pour la période visée. Les résultats réels peuvent différer de ces estimations.

Espèces et quasi-espèces

Les espèces et quasi-espèces comprennent les dépôts en espèces et les titres à court terme très liquides portant intérêt dont l'échéance, à la date d'achat, est de trois mois ou moins.

Placements à court terme

Les placements à court terme comprennent des titres à court terme, très liquides, portant intérêt, dont l'échéance à la date d'achat est de plus de trois mois. L'intérêt couru est comptabilisé immédiatement dans l'état des résultats.

Immobilisations corporelles

Les biens du réseau à fibres optiques construits pour les besoins de la société sont comptabilisés à titre d'immobilisations corporelles lorsque leur construction est terminée. Les biens du réseau à fibres optiques, le matériel de construction et les autres éléments d'actif sont comptabilisés au coût. Les immobilisations corporelles sont amorties selon les méthodes et les taux suivants :

- Biens du réseau à fibres optiques : méthode de l'amortissement linéaire, sur 25 ans.
- Matériel : taux horaire d'utilisation, déterminé de façon à amortir le matériel sur sa durée de vie estimative.

Immobilisations en cours de construction

Les immobilisations en cours de construction comprennent les biens du réseau à fibres optiques construits pour les propres besoins de la société. Le montant comptabilisé comprend les frais directs de matériel et de main-d'œuvre, les frais indirects attribuables aux projets et les intérêts.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

2. Résumé des principales conventions comptables (suite)

Immobilisations

La société contrôle la valeur comptable des immobilisations dans le but de repérer d'éventuelles baisse de valeur chaque fois que des événements ou des changements des circonstances pourraient compromettre la possibilité de recouvrer la valeur comptable. Des comparaisons entre la valeur comptable des éléments d'actif et le montant estimatif des flux de trésorerie futurs provenant de l'exploitation pouvant être obtenus durant le reste de la durée de vie des éléments d'actif sont au nombre des procédés mis en œuvre pour repérer d'éventuelles baisses de valeur.

Stocks

Les stocks se composent des biens du réseau à fibres optiques qui doivent être vendus ou loués en vertu de contrats de location-vente, des fournitures de construction et de petits outils.

Les biens du réseau à fibres optiques sont comptabilisés au moindre du coût et de la valeur marchande. Le coût comprend les coûts directs des matières et de sous-traitance, les frais de main-d'œuvre et les intérêts déterminés selon la méthode du coût moyen (se reporter à la rubrique « Capitalisation des intérêts »).

Les stocks de fournitures de construction et de petits outils sont comptabilisés au moindre du coût et de la valeur de remplacement.

Constatation des produits

Les produits au titre des services fournis à Ledcor pour des projets de construction sont constatés dans la période au cours de laquelle ces services sont fournis, en fonction des frais engagés.

Les produits et le bénéfice découlant de contrats de construction visant à développer des biens du réseau à fibres optiques sont déterminés en fonction de l'avancement des travaux et selon la méthode des coûts engagés. Une provision est constituée à l'égard des pertes prévues dès qu'elles deviennent évidentes. Les demandes de rémunération supplémentaire au titre de contrats ne sont constatées que lorsqu'il y est donné suite.

Produit non facturés

Les produits constatés selon la méthode de l'avancement des travaux (se reporter à la rubrique « Constatation des produits »), moins les montants déjà facturés, sont constatés à titre de produits non facturés. Les produits non facturés classés à titre de produits à court terme correspondent aux montants facturés dont le recouvrement devrait être effectué au cours de l'exercice suivant. Les factures sont prises en compte au moment de l'achèvement de certaines étapes de la construction.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

2. Résumé des principales conventions comptables (suite)

Capitalisation des intérêts

Les intérêts sont capitalisés lorsqu'ils sont liés aux coûts de construction de biens du réseau à fibres optiques. Les intérêts capitalisés durant la période de construction sont calculés en déterminant la moyenne des dépenses cumulées pour chaque période intermédiaire de capitalisation et en y appliquant le taux d'intérêt relatif aux emprunts associés à chaque projet de construction. Le total des intérêts capitalisés au 31 décembre 1999 s'est établi à 17 467 000 \$ (néant au 31 décembre 1998).

Frais de financement reportés

Les frais engagés pour l'émission des billets de premier rang sont reportés et amortis par imputation aux intérêts débiteurs sur la durée jusqu'à l'échéance des billets de premier rang, selon la méthode de l'intérêt réel.

Produits reportés

Les sommes que des clients versent aux termes de contrats, avant le début des travaux de construction, sont comptabilisées à titre de produits reportés.

Opérations en devises et conversion des devises

La devise d'exploitation des entreprises de la société situées dans des pays autres que les États-Unis est généralement la devise locale. Les états financiers consolidés sont convertis en dollars américains en utilisant le taux de change en vigueur à la fin de l'exercice pour les éléments d'actif et de passif, et le taux de change moyen pondéré de la période pour les produits et les charges. Les gains et les pertes de change sont reportés et inscrits dans les capitaux propres, comme un autre élément du bénéfice global. Le gain net et la perte nette découlant d'opérations en devises sont compris dans l'état consolidé des résultats.

Impôts sur le revenu

Les impôts sur le revenu sont comptabilisés selon l'approche axée sur le bilan. En vertu de cette approche, il faut constater les impôts à payer ou à recouvrer pour la période visée, ainsi que les actifs et les passifs d'impôts reportés découlant des conséquences fiscales d'événements qui ont été comptabilisés dans les états financiers ou dans les déclarations de revenus de la société. La mesure des actifs et des passifs d'impôts exigibles ou reportés est fondée sur les dispositions de lois fiscales promulguées, et il n'est pas tenu compte de l'incidence éventuelle de modifications futures des lois fiscales ou des taux d'imposition. Le montant des passifs d'impôts reportés est réduit, au besoin, du montant d'une provision pour moins-value, lorsque, compte tenu des informations disponibles, la réalisation des passifs d'impôts est plus improbable que probable.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

2. Résumé des principales conventions comptables (suite)

Juste valeur des instruments financiers

La juste valeur des instruments financiers de la société, qui se composent des espèces et des quasi-espèces, des placements à court terme, des comptes débiteurs, des produits non facturés, des sommes à recevoir de la société mère, des comptes créditeurs et des charges, et des impôts sur le revenu à payer, se rapproche de la valeur comptable parce qu'il s'agit d'instruments à court terme. Au 31 décembre 1999, les billets de premier rang 12 % totalisant 500 000 000 \$ avaient une juste valeur de 515 000 000 \$, tandis que les billets de premier rang 12,5 % totalisant 175 000 000 \$ (les « billets de 1998 ») avaient une juste valeur de 182 000 000 \$. Au 31 décembre 1998, la juste valeur des billets de 1998, qui est fondée sur un prix du marché, se rapprochait de la valeur comptable.

Bénéfice par action

Le bénéfice par action en circulation est obtenu en divisant le bénéfice net à la disposition des porteurs d'actions ordinaires par le nombre moyen pondéré d'actions ordinaires en circulation pour la période (y compris les actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote, les actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote et les actions de catégorie C comportant droit de vote multiple). Le bénéfice dilué par action reflète la dilution éventuelle des actions. Dans le calcul du nombre moyen pondéré d'actions en circulation pour une période donnée, il est tenu compte des titres pouvant être convertis en actions ordinaires, notamment des options d'achat d'actions et des actions privilégiées convertibles et rachetables, si ces titres ont un effet de dilution.

Le calcul (de la perte) du bénéfice par action s'établit comme suit :

	1999	1998
Bénéfice net	4 779 \$	9 020 \$
Moins :		
Dividende en actions	5 000	—
Ajustement du prix d'achat relatif aux actions privilégiées	5 159	—
(Perte) bénéfice net(te) disponible pour les porteurs d'actions ordinaires	(5 380)	9 020

Dans le calcul la perte diluée par action, il n'est pas tenu compte des options d'achat d'actions ni des actions privilégiées convertibles et rachetables, en raison de leur effet d'antidilution.

Chiffres comparatifs

Certains chiffres de l'exercice précédent ont été reclassés en fonction de la présentation adoptée pour l'exercice le plus récent.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

3. Complément d'informations sur les flux de trésorerie

	<u>1999</u>	<u>1998</u>
Liquidités affectées au paiement des impôts sur le revenu	13 944 \$	— \$
Liquidités affectées au paiement des intérêts	21 391	—
Activités complémentaires d'investissement et de financement hors caisse		
Actions ordinaires émises pour :		
Certains éléments d'actif de Ledcor	47 172	8 488
Produits reportés	25 000	—
Une participation additionnelle de 25 % dans WFI USA en échange de la renonciation à un billet	—	3 915
Dividende en actions privilégiées rachetables de série C	5 000	—
Accroissement de la valeur des actions privilégiées à la valeur de rachat . . .	6 465	—

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

4. Éléments du bilan

	<u>1999</u>	<u>1998</u>
Comptes débiteurs		
Comptes clients	34 736 \$	3 107 \$
Intérêts à recevoir et autres	615	165
	<u>35 351 \$</u>	<u>3 272 \$</u>
Produits non facturés		
Produits gagnés sur des contrats inachevés	333 116 \$	22 236 \$
Moins les montants facturés	217 455	11 654
	<u>115 661 \$</u>	<u>10 582 \$</u>
Stocks		
Biens du réseau à fibres optiques	188 013 \$	28 085 \$
Fournitures de construction et petits outils	8 946	1 145
	<u>196 959 \$</u>	<u>29 230 \$</u>
Immobilisations corporelles		
Terrains	5 891 \$	— \$
Biens du réseau à fibres optiques	64 079	—
Matériel	10 501	4 478
	80 471	4 478
Moins l'amortissement cumulé	3 462	(464)
Immobilisations corporelles, montant net	<u>77 009 \$</u>	<u>4 014 \$</u>
Comptes créditeurs et charges à payer		
Sous-traitants et fournisseurs	100 461 \$	13 067 \$
Retenues de garanties à payer à des sous-traitants	25 676	4 843
Charges	36 733	1 493
Intérêts à payer	28 567	492
	<u>191 437 \$</u>	<u>19 895 \$</u>

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

5. Acquisitions

Éléments d'actif de la division des télécommunications

Le 31 mai 1998, la société a conclu une série de conventions aux termes desquelles du matériel, des biens du réseau à fibres optiques et d'autres éléments d'actif liés aux activités de la division des télécommunications de Ledcor ont été transférés à la société. De plus, la société a obtenu un permis d'utilisation de la technologie brevetée de la charrue sur rails d'une durée initiale de dix ans. Au terme de cette période, le permis sera renouvelable annuellement. Dans le cadre de cette opération, Ledcor a conservé tous les contrats de construction relatifs à ces activités. Cette opération ayant été conclue entre des entités sous contrôle commun, elle a été comptabilisée en tenant compte de la valeur comptable inscrite dans les comptes de Ledcor. La quasi-totalité des éléments d'actif canadiens transférés à la société étaient imposés en fonction de leur valeur comptable, tandis que les éléments d'actifs américains transférés étaient imposés en fonction de leur juste valeur. Les soldes d'impôts reportés ont été ajustés en fonction du changement du mode d'imposition des éléments d'actif américains, l'ajustement étant comptabilisé dans les autres comptes de capital. En contrepartie de cette opération, la société a émis 3 200 actions de catégorie A à Ledcor.

Les éléments d'actif transférés et la contrepartie dans le cadre de cette opération se sont établis comme suit :

Éléments d'actif	
Matériel de construction	2 830 \$
Biens du réseau à fibres optiques	4 424
Impôts sur le revenu reportés	1 088
Autres	146
	<u>8 488 \$</u>
Contrepartie	
Actions ordinaires de catégorie A et surplus d'apport compris dans les autres comptes de capital	<u>8 488 \$</u>

Ledcom Holdings Ltd.

Le 1^{er} décembre 1998, la société a acquis de sa société mère, Worldwide Fiber Holdings Ltd. (« WFHL »), 50 actions ordinaires de catégorie A correspondant à une participation de 50 % dans Ledcom Holdings Ltd. (« Ledcom »). En contrepartie, la société a émis 32 000 000 d'actions ordinaires de catégorie A ne comportant pas droit de vote. Ledcom détient le brevet de la technologie de la charrue sur rails de Ledcor. Parallèlement à cette acquisition, Ledcor s'est engagée à octroyer à la société le permis d'utilisation exclusive de la technologie de la charrue sur rails à l'échelle mondiale. Le permis perdrait son caractère d'exclusivité six mois après un changement de contrôle de la société. Cette opération ayant été conclue entre des entités sous contrôle commun, elle a été comptabilisée à la valeur comptable de la participation dans les comptes de WFHL, qui était nulle.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

5. Acquisitions (suite)

Participation dans WFI USA

Le 31 août 1998, la société a acquis la participation de 50 % de Ledcor dans WFI USA ainsi qu'un billet de 3 915 000 \$ de WFI USA en échange de 48 000 000 d'actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote de la société et d'un billet émis par la société. WFI USA était partie d'une coentreprise avec Mi-Tech Communications LLC (« Mi-Tech »), qui détenait la participation restante de 50 % dans WFI USA et dont le principal domaine d'activité est le développement de biens du réseau à fibres optiques aux États-Unis.

Cette opération ayant été conclue entre des entités sous contrôle commun, elle a été comptabilisée selon une méthode similaire à la méthode de la fusion d'intérêts communs. Dans ces états financiers, il est tenu compte de la quote-part de la société du bénéfice de WFI USA pour la période du 31 mai 1998 au 31 décembre 1998, qui s'élevait à 928 000 \$. Avant le 31 mai 1998, la participation était comptabilisée comme un élément de la division des télécommunications de Ledcor.

Le 31 décembre 1998, la société a porté à 75 % sa participation dans WFI USA en renonçant au billet de 3 915 000 \$ de WFI USA en échange de 100 actions ordinaires ne comportant pas droit de vote et de 100 actions privilégiées de catégorie A comportant droit de vote de WFI USA. Cette acquisition a été comptabilisée selon la méthode de l'achat pur et simple en date du 31 décembre 1998. Le prix d'achat de la participation additionnelle de 25 % a été ventilé entre les éléments d'actifs et de passif à leur juste valeur. L'actif net acquis s'établit donc comme suit :

Actif à court terme	3 742 \$
Stocks	6 048
Immobilisations corporelles	1 795
Passif à court terme	10 052

Le 31 décembre 1998, la société a conclu une convention d'actionnaires (la « convention ») avec Ledcor, Mi-Tech et Michels Pipeline Construction, Inc. (« Michels ») (société du même groupe que Mi-Tech). En vertu de cette convention, Mi-Tech pourra convertir la totalité de sa participation de 25 % dans WFI USA en actions de la société si cette dernière procède à un placement d'une valeur globale d'au moins 20 000 000 \$ ou si WFI USA faisait l'objet d'un changement de contrôle. Dans le cadre de la conversion, certains droits d'immatriculation seront octroyés à Mi-Tech conformément à la convention. De plus, après le dixième anniversaire de la convention, Mi-Tech pourra exiger que WFI USA achète, à la juste valeur marchande, toutes les actions détenues par Mi-Tech et par des personnes morales du même groupe. Si Mi-Tech choisit cette option, la société peut décider de vendre la totalité des actions ou des éléments d'actif de WFI USA. Le cas échéant, elle ne sera pas tenue d'acheter les actions de WFI USA détenues par Mi-Tech. Si la société projète de vendre ses actions de WFI USA, Mi-Tech disposera de certains droits d'égalité de traitement.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

5. Acquisitions (suite)

Aux termes de la convention :

- la société accepte, pour une période de quatre ans à compter de la date de la convention, de ne pas participer à des projets ou à des activités dans le secteur d'activité de WFI USA et de ne pas fournir d'aide ou de conseils à une entreprise ayant des projets dans le secteur d'activité de WFI USA;
- la société ne peut pas vendre, transférer, grever ou céder la propriété ou le contrôle de WFI USA;
- WFI USA peut acheter à Mi-Tech, à la juste valeur, 24 brins à fibres optiques sur certains tracés existants de Mi-Tech ou de personnes morales du même groupe.

6. Sommes à recevoir de la société mère

Les sommes à recevoir de la société mère et les sommes à payer à la société mère ne portent pas intérêt, n'ont pas de modalités de remboursement établies et sont payables sur demande. Par suite du transfert à la société de biens du réseau à fibres optiques décrit à la note 1 b), les montants facturés à la société mère au titre de contrats et les frais imputés par la société mère dépassent les produits et les charges présentés dans l'état des résultats pour la période terminée le 31 décembre 1998. Le solde au 31 décembre 1999, soit 7 297 000 \$, est compris dans les comptes créditeurs.

7. Billets de premier rang

Le 28 juillet 1999, la société a émis des billets de premier rang 12 % totalisant 500 000 000 \$ (les « billets »). Ces billets sont des obligations non garanties de la société portant intérêt au taux de 12 % et donnant droit à des paiements d'intérêt semestriels. Les billets échoient le 1^{er} août 2009. Ils peuvent être rachetés par la société à compter du 1^{er} août 2004 à certains prix de rachat déterminés pouvant atteindre 106,00 %. Jusqu'à 35 % des billets peuvent être rachetés par la société avant le 1^{er} août 2002, à un prix correspondant à 112 % du montant en capital, en utilisant le produit net de certaines ventes d'actions ordinaires de la société. En cas de changement de contrôle, selon la définition donnée dans les engagements contractuels relatifs aux billets, les porteurs des billets peuvent demander à la société de racheter une partie ou la totalité des billets à un prix correspondant à 101 % du montant en capital. Lorsque le produit de la vente de certains éléments d'actif, selon la définition donnée dans les engagements contractuels relatifs aux billets, dépasse 10 000 000 \$, la société doit offrir de racheter le nombre maximal de billets pouvant être rachetés avec ce produit excédentaire, à un prix correspondant à 100 % du montant en capital.

Le 23 décembre 1998, la société a émis des billets de premier rang 12,5 % totalisant 175 000 000 \$ (les « billets de 1998 »). Les billets de 1998 sont des obligations non garanties de la société portant intérêt au taux de 12,5 % et donnant droit à des paiements d'intérêt semestriels. Les billets de 1998 échoient le 15 décembre 2005. Ils peuvent être rachetés par la société à compter du 31 décembre 2003 à certains prix de rachat déterminés pouvant atteindre 106,25 % du montant en

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

7. Billets de premier rang (suite)

capital. Jusqu'à 35 % des billets de 1998 peuvent être rachetés par la société avant le 15 décembre 2001, à un prix correspondant à 112,5 % du montant en capital, en utilisant le produit net de certaines ventes au public d'actions ordinaires de la société. En cas de changement de contrôle, selon la définition qui en est donnée dans les engagements contractuels relatifs aux billets de 1998, les porteurs des billets peuvent demander à la société de racheter une partie ou la totalité des billets à un prix correspondant à 101 % du montant en capital. Si, à la fin du 31 décembre 2000 et semestriellement par la suite, l'excédent de trésorerie cumulé de la société, selon la définition qui en est donnée dans les engagements contractuels relatifs aux billets, dépasse 10 000 000 \$, la société doit offrir de racheter le montant en capital maximal des billets de 1998 pouvant être racheté en utilisant cet excédent de trésorerie cumulé, à un prix correspondant à 110 % du montant en capital des billets de 1998. En vertu de cette disposition relative à l'excédent de trésorerie cumulé, la société n'est pas tenue de racheter plus de 25 % du montant en capital initial des billets de 1998 avant le 31 décembre 2003.

Les billets et les billets de 1998 sont assortis de certaines clauses restrictives limitant la capacité de la société et de ses filiales de contracter d'autres emprunts et d'émettre certaines actions privilégiées, de payer des dividendes ou de procéder à d'autres distributions, de racheter des titres de participation ou des titres d'emprunt subordonnés, d'effectuer des opérations de vente et de crédit-bail, de créer certains privilèges, de conclure certaines opérations avec des personnes morales du même groupe, de vendre des éléments d'actif lui appartenant ou appartenant à ses filiales, d'émettre ou de vendre des titres de participation de ses filiales ou d'être partie à certaines fusions et à certains regroupements.

8. Actions privilégiées convertibles et rachetables

Le 9 septembre 1999, la société a autorisé différentes catégories d'actions privilégiées.

Actions privilégiées convertibles et rachetables de série A comportant droit de vote

Le 9 septembre 1999, la société a émis 141 868 928 actions privilégiées convertibles de série A ne comportant pas droit de vote (« actions privilégiées de série A ») totalisant 345 000 000 \$. Le 22 décembre 1999, la société a émis 9 082 384 actions privilégiées convertibles et rachetables de série A ne comportant pas droit de vote (les « actions privilégiées de série A ») aux porteurs de ces actions, conformément aux modalités de la convention d'achat initiale datée du 7 septembre 2000.

Les actions privilégiées de série A peuvent être converties en actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote et donnent droit à un dividende équivalant à celui de ces dernières. En cas de liquidation ou de dissolution, les actions privilégiées de série A ont préséance sur toutes les autres catégories d'actions, mais ont infériorité de rang par rapport à toutes les dettes de la société et de ses filiales.

Les actions privilégiées de série A doivent être rachetées le 2 novembre 2009. Leur valeur de liquidation correspond au prix d'achat, soit 2,43 \$ par action, plus un ajustement annuel correspondant à 6 % du prix d'achat, plus les dividendes déclarés et non payés et l'excédent de la

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

8. Actions privilégiées convertibles et rachetables (suite)

valeur marchande des actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote sur la valeur de liquidation.

Si une émission prise ferme admissible d'au moins 150 000 000 \$ était effectuée, et que le prix des actions émises était d'au moins 300 % du prix d'achat des actions privilégiées de série A, chacune des actions privilégiées de série A pourrait, au gré de la société, être convertie en une action de catégorie A ne comportant pas droit de vote, plus 6 % par année. Si une pareille émission avait lieu d'ici le 9 septembre 2000, la conversion serait effectuée à raison de une action privilégiée de série A pour une action de catégorie A ne comportant pas droit de vote.

Les actions privilégiées de série A peuvent être converties en tout temps, au gré du porteur, en actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote. La conversion est effectuée en vertu de droits de conversion identiques à ceux de la société. Les actions privilégiées de série A peuvent également être converties en actions privilégiées convertibles de série B ne comportant pas droit de vote, à raison de une action pour une. De plus, les porteurs des actions privilégiées de série A bénéficient d'une protection d'antidilution.

Actions privilégiées subalternes convertibles et rachetables de série B comportant droit de vote

Les actions privilégiées subalternes convertibles de série B (les « actions privilégiées de série B ») peuvent être converties en actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote et donnent droit à un dividende d'un montant correspondant au dividende déclaré ou payé relativement à ces dernières. En cas de liquidation ou de dissolution, les actions privilégiées de série B ont préséance sur toutes les autres catégories d'actions, mais ont infériorité de rang par rapport à toutes les dettes de la société et de ses filiales. Les actions privilégiées de série B donnent droit à un vote par action.

Les actions privilégiées de série B doivent être rachetées le 2 novembre 2009. Leur valeur de liquidation est de 2,43 \$ par action, plus un rajustement annuel correspondant à 6 % du prix d'achat, plus les dividendes déclarés et non payés et l'excédent de la valeur marchande des actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote sur la valeur liquidative.

Si une émission prise ferme admissible d'au moins 150 000 000 \$ était effectuée, et que le prix des actions émises était d'au moins 300 % du prix d'achat des actions privilégiées de série B, chacune des actions privilégiées de série B pourrait, au gré de la société, être convertie en une action subalterne de catégorie B comportant droit de vote, plus 6 % par année. Si une pareille émission avait lieu d'ici le 9 septembre 2000, la conversion serait effectuée à raison de une action privilégiée de série B pour une action de catégorie B ne comportant pas droit de vote.

Les actions privilégiées de série B peuvent être converties en tout temps en actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote. La conversion est effectuée en vertu de droits de conversion identiques à ceux de la société. Les actions privilégiées de série B peuvent

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

8. Actions privilégiées convertibles et rachetables (suite)

également être converties en actions privilégiées de série A, à raison de une action pour une. De plus, les porteurs des actions privilégiées de série B bénéficient d'une protection d'antidilution.

Actions privilégiées rachetables de série C

Le 9 septembre 1999, 80 000 000 d'actions privilégiées rachetables de série C (les « actions privilégiées de série C ») ont été émises au titre d'un dividende en actions et 640 000 000 d'actions privilégiées de série C ont été émises dans le cadre d'une refonte du capital-actions. Par la suite, la société a racheté au prix de 45 000 000 \$ les 720 000 000 d'actions privilégiées de série C qu'elle avait émises (note 9). Les porteurs d'actions privilégiées de série C ne reçoivent pas de dividendes et n'ont pas droit de vote. Ils peuvent demander le rachat de ces actions au prix de un dollar par action après le 2 novembre 2009.

9. Capital-actions

Le 9 septembre 1999, la société a autorisé différentes catégories d'actions (se reporter à la rubrique « Opérations portant sur le capital-actions »).

Les porteurs d'actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote, d'actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote et des actions de catégorie C comportant droit de vote multiple ont droit à une même proportion des dividendes déclarés, sous réserve de la priorité accordée à d'autres catégories d'actions.

Les porteurs d'actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote n'ont pas de droit de vote. Les porteurs d'actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote ont droit à un vote par action, et les porteurs d'actions de catégorie C comportant droit de vote multiple ont droit à 20 votes par action.

En cas de liquidation ou de dissolution de la société, tous les paiements ou toutes les distributions de l'actif seront répartis équitablement entre les porteurs des trois catégories d'actions, chacune des catégories d'actions étant traitée sur un pied d'égalité avec les deux autres.

Les porteurs d'actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote peuvent convertir leurs actions en actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote, à raison de une action pour une. Les porteurs des actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote peuvent convertir leurs actions en actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote, à raison de une action pour une, en tout temps avant le 9 septembre 2000. Ils peuvent également convertir leurs actions en actions privilégiées de série A, à raison de une action pour une.

Opérations portant sur le capital-actions

Le 9 septembre 1999, la société a modifié son capital-actions en changeant la désignation de ses 400 000 000 d'actions de catégorie A comportant droit de vote (nouvelle désignation : actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote), en annulant les autres catégories d'actions et en créant les actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote, les actions de catégorie C

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

9. Capital-actions (suite)

comportant droit de vote multiple, les actions privilégiées convertibles et rachetables de séries A et B et les actions privilégiées rachetables de série C. Ultérieurement, la société a annoncé un dividende en actions composé de 80 000 000 d'actions privilégiées rachetables de catégorie C d'une valeur totale de 5 000 000 \$. Simultanément, la société a racheté à sa société mère 400 000 000 d'actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote en circulation en échange de 381 496 000 actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote et de 640 000 000 d'actions privilégiées rachetables de série C. La société a ensuite racheté les 720 000 000 d'actions privilégiées rachetables de série C, en circulation, pour une contrepartie en espèces de 45 000 000 \$. Ce rachat a donné lieu à l'imputation d'une charge de 40 000 000 \$ aux bénéfices non répartis.

Le 31 août, la société a émis 2 400 000 actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote pour une contrepartie en espèces de 3 000 000 \$.

Le 24 novembre, un actionnaire a converti 301 266 400 actions subalternes de catégorie B ne comportant pas droit de vote en 301 266 400 actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote. Le 22 décembre 1999, la société a émis 52 160 000 actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote et 9 840 000 actions de catégorie C comportant droit de vote multiple à un dirigeant, en contrepartie de 77 500 000 \$. La société a également reçu un billet de 77 500 000 \$ de ce dirigeant.

Les actions émises au dirigeant peuvent être rachetées par la société à la valeur marchande ou au prix d'achat initial plus les intérêts, selon le moindre des deux montants. La restriction prend fin relativement à 15 500 000 actions dès l'entrée en fonction, et relativement à 12 400 000 actions en 2000, à 13 639 968 actions en 2001 et en 2002, et relativement au reste des actions en 2003. Dans certaines circonstances, le dirigeant peut remettre un certain nombre d'actions à la société, à la juste valeur marchande, pour rembourser le billet.

Le 24 novembre 1999, la direction a approuvé la division de toutes les catégories d'actions de la société à raison de huit actions pour une action. Tous les montants par action pour 1998 et 1999 sont présentés compte tenu de la division.

10. Régime d'options d'achat d'actions

La société offre un régime incitatif à long terme et de gratification en actions permettant l'octroi, à son personnel et à ses administrateurs, d'options d'achat d'actions, d'options incitatives d'achat d'actions, de droits à la plus-value des actions, d'actions spéciales, d'unités d'actions spéciales, d'actions liées au rendement, d'unités liées au rendement, d'équivalent-dividendes et d'autres gratifications fondées sur les actions, qui sont tous non visés. Un nombre maximal de 71 133 008 actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote peut être remis en vertu de ce régime. La période d'acquisition est généralement de quatre ans. Ces options d'achat d'actions viennent à échéance d'ici le 15 novembre 2009 inclusivement.

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

10. Régime d'options d'achat d'actions (suite)

Les opérations d'options d'achat d'actions exécutées en 1999 s'établissent comme suit :

	Nombre d'options	Prix de levée moyen pondéré
		\$
Solde au 31 décembre 1998		
Options octroyées	43 412 480	0,77
Options annulées	—	—
Options levées	—	—
Solde au 31 décembre 1999	<u>43 412 480</u>	<u>0,77</u>

Un sommaire des informations sur les options d'achat d'actions en circulation au 31 décembre 1999 est fourni dans le tableau suivant :

Prix de levée	Nombre d'options en circulation au 31 décembre 1999	Durée de vie contractuelle moyenne pondérée restant à courir	Options pouvant être levées au 31 décembre 1999
\$	\$		\$
0,63	33 786 880	9,0 ans	8 822 080
1,25	9 625 000	9,5 ans	—
<u>0,63-1,25</u>	<u>43 412 480</u>	<u>9,2 ans</u>	<u>8 822 080</u>

11. Impôts sur le revenu

Bénéfice avant la quote-part du bénéfice de filiales, les impôts sur le revenu et la part des actionnaires minoritaires

Le bénéfice avant la quote-part du bénéfice de filiales, les impôts sur le revenu et la part des actionnaires minoritaires s'établit comme suit :

	1999	1998
Canada	28 020 \$	5 683 \$
États-Unis	14 507	8 052
	<u>42 527 \$</u>	<u>13 735 \$</u>

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

11. Impôts sur le revenu (suite)

Impôts sur le revenu exigibles

La charge d'impôts sur le revenu exigibles s'établit comme suit :

	<u>1999</u>	<u>1998</u>
Canada	25 742 \$	2 599 \$
États-Unis (fédéral)	11 775	2 563
États-Unis (États et municipalités)	2 821	481
	<u>40 338 \$</u>	<u>5 643 \$</u>

L'écart entre le montant de la charge d'impôts sur le revenu et le montant obtenu en appliquant les taux d'imposition réglementaires canadiens au bénéfice net avant les impôts s'établit comme suit :

	<u>1999</u>	<u>1998</u>
	%	%
Taux réglementaire canadien	45,6	45,6
Impôts étrangers à des taux autres que le taux réglementaire canadien	(5,0)	(4,5)
Revenu de placement	1,6	—
Intérêts non déductibles comptabilisés relativement aux actions privilégiées convertibles et rachetables	27,8	—
Autres	1,3	—
	<u>71,3</u>	<u>41,1</u>

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

11. Impôts sur le revenu (suite)

Impôts sur le revenu reportés

	1999	1998
Actifs d'impôts reportés		
Charge non déductible pour l'exercice en cours	8 838 \$	— \$
Report prospectif de pertes fiscales	4 259	—
Immobilisations corporelles	7 596	1 088
Autres	185	185
	20 878	1 273
Provision pour moins-value	—	—
Actifs d'impôts reportés, montant net	<u>— \$</u>	<u>— \$</u>
Passifs d'impôts reportés		
Immobilisations corporelles	1 760 \$	— \$
Frais de financement	1 313	—
	<u>3 073 \$</u>	<u>— \$</u>

En se fondant sur un certain nombre de facteurs, la direction estime qu'il est plus probable qu'improbable que la totalité des actifs d'impôts reportés sera utilisée et qu'il n'y a donc pas lieu d'inscrire une provision pour moins-value.

Les pertes fiscales pour 1999, qui se sont élevées à 9 342 000 \$, échoient en 2006.

12. Concentration du risque de crédit

Les instruments financiers pouvant exposer la société à une concentration du risque de crédit sont principalement les espèces et les quasi-espèces et les placements à court terme, les comptes débiteurs, les produits non facturés et les sommes à recevoir de la société mère, qui ne sont assortis d'aucune garantie. La société réduit son risque de crédit en confiant ses espèces et ses quasi-espèces ainsi que ses placements à court terme à des institutions financières disposant d'une qualité de crédit élevée. Les concentrations de risque de crédit relatives aux comptes débiteurs et aux produits non facturés sont jugées limitées, compte tenu de la solvabilité des clients de la société. Le montant maximal du risque de crédit se limite à la valeur comptable de ces instruments financiers.

Pour déterminer s'il y a lieu de constituer une provision pour créances douteuses, la société vérifie périodiquement la situation financière de ses clients et leur cote de crédit. Jusqu'à présent, la société n'a jamais subi de pertes sur créances importantes. Les comptes débiteurs étaient imputables à 22 clients au 31 décembre 1999, et à 12 clients au 31 décembre 1998.

La concentration du risque de crédit relative aux sommes à recevoir de la société mère est jugée limitée, compte tenu de la cote de solvabilité de cette dernière. Comme il est indiqué dans la

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)

Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)

31 décembre 1999 et 1998

(montants tabulaires en milliers de dollars US)

12. Concentration du risque de crédit (suite)

note 1, la quasi-totalité des produits de la société pour la période terminée le 31 décembre 1998 ont été tirés des services de construction fournis à Leducor.

13. Information sectorielle

La société exerce ses activités dans un seul secteur, soit la construction et l'installation de biens du réseau à fibres optiques. Ces biens, qui sont construits au Canada, aux États-Unis et en Europe, comprennent une liaison transatlantique. Une partie importante de cette liaison transatlantique sera détenue par une filiale à la Barbade. Les produits, les immobilisations corporelles, les immobilisations en cours de construction et les frais de financement reportés s'établissent comme suit :

	Produits		Immobilisations corporelles, montant net		Immobilisations en cours de construction		Frais de financement, montant net	
	1999	1998	1999	1998	1999	1998	1999	1998
Canada . .	170 705 \$	84 534 \$	38 206 \$	3 794 \$	46 683 \$	4 424 \$	22 199 \$	6 650 \$
États-Unis .	189 041	79 785	33 669	220	53 221	7 037	—	—
Barbade . .	—	—	—	—	169 648	—	—	—
Europe . . .	—	—	5 134	—	30 851	—	—	—
	<u>359 746 \$</u>	<u>164 319 \$</u>	<u>77 009 \$</u>	<u>4 014 \$</u>	<u>300 403 \$</u>	<u>11 461 \$</u>	<u>22 199 \$</u>	<u>6 650 \$</u>

Les produits sont répartis selon le pays où se déroulent les activités de construction.

14. Engagements

Expansion du réseau

La société a conclu, dans le cours normal des affaires, des conventions aux termes desquelles elle doit fournir des services de construction et des éléments de réseau à fibre optique à des tiers au Canada et aux États-Unis.

Conventions de droits de passage

Aux cours des périodes visées, la société a conclu différentes conventions pour s'assurer les droits de passage sur les tracés de son réseau. En général, la plupart de ces conventions comprennent une clause d'option de renouvellement stipulant que le donneur d'option ne peut pas refuser le renouvellement de la convention de façon injustifiée. Le montant minimal des paiements futurs au titre des principales conventions de droits de passage s'établit comme suit :

2000	25 051 \$
2001	17 051 \$
2002	17 051 \$

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

14. Engagements (suite)

Contrats de location-exploitation

La société loue en vertu de contrats de location-exploitation certaines des installations et certains des équipements qu'elle utilise pour exercer ses activités. Au 31 décembre, le montant minimal des paiements exigibles en vertu de contrats de location s'établissaient comme suit :

2000	7 489 \$
2001	6 244 \$
2002	3 349 \$
2003	1 153 \$
2004	671 \$

La société verse à Ledcor environ 825 000 \$ par année pour la location des installations de Toronto. Le bail expire en 2009.

Conventions d'approvisionnement

Le 18 juin 1999, une filiale de la société a conclu une convention d'approvisionnement avec Tyco Submarine Systems Ltd. (« Tyco »). En vertu de cette convention, Tyco agira en qualité d'entrepreneur direct pour le projet de câble transatlantique de la société, soit le projet « 360atlantic ». Le prix contractuel initial est d'environ 607 M\$. La société a versé 214 M\$ relativement à ce contrat au cours de l'exercice terminé le 31 décembre 1999.

La société a passé des commandes d'environ 27 000 000 \$ auprès de fournisseurs de matériel de largeur de bande.

Conventions avec CN et IC

Le 28 mai 1999, la société a conclu des conventions avec la Compagnie des chemins de fer nationaux du Canada (« CN ») et Illinois Central Railroad Company (« IC ») pour obtenir des droits de passage le long de certains de leurs réseaux de chemin de fer respectifs (les « tracés »). Dans le cadre de ces conventions de droits d'utilisation, la société a formé des filiales avec le CN (WFI-CN Fibre Inc.) et avec IC (Worldwide Fiber LLC) (la société détient une participation de 75 % dans ces filiales, tandis que le CN et IC détiennent les participations restantes de 25 %) dans le but de délivrer des permis d'utilisation des droits de passage du CN et de IC et de mettre en œuvre des projets le long des tracés.

15. 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. Bien que le passage à l'an 2000 ait eu lieu,

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

15. Incertitude découlant du problème du passage à l'an 2000 (suite)

il n'est pas possible de conclure que tous les aspects du problème du passage à l'an 2000 susceptibles d'avoir une incidence sur l'entité, y compris ceux qui sont liés aux clients, aux fournisseurs ou à d'autres tiers, ont été entièrement résolus.

16. Événements postérieurs à la date du bilan

Refonte du capital-actions

À la clôture d'un appel public à l'épargne, la société procédera à une refonte du capital-actions selon les modalités suivantes : les porteurs d'actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote existantes convertiront ou échangeront ces actions en actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote, et la totalité des actions subalternes de catégorie B comportant droit de vote, autorisées mais non émises, seront annulées; les actions privilégiées de série A ne comportant pas droit de vote seront converties en actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote ou échangées contre ces dernières, et la totalité des actions privilégiées non émises de série A, de série B et de série C seront annulées; les actions existantes de catégorie A ne comportant pas droit de vote seront reclassées à titre d'actions subalternes comportant droit de vote, et les modalités seront modifiées pour que les porteurs aient droit à une voix par action; les actions de catégorie C comportant droit de vote multiple existantes seront modifiées pour que les porteurs aient droit à dix voix par action, tandis que les actions de catégorie C comportant droit de vote multiple seront reclassées à titre d'actions comportant droit de vote multiple; et une catégorie d'actions privilégiées pouvant être émises en série et en nombre illimité sera créée.

Acquisition de GlobeNet

La société a conclu une convention définitive visant l'acquisition de la totalité des actions en circulation de GlobeNet Communications Group Limited, la contrepartie se composant d'actions subalternes comportant droit de vote nouvellement créées totalisant environ 640 M\$. Le nombre d'actions subalternes comportant droit de vote devant être émis par la société sera ajusté en fonction du prix fixé dans le cadre d'un premier appel public à l'épargne.

Acquisition de la participation restante de 25 % de WFI-USA

La société a conclu avec Mi-Tech un engagement visant à acquérir la participation de 25 % de cette dernière dans WFI-CN Fibre Inc. en échange d'actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote de la société totalisant 312 M\$. Le nombre d'actions devant être émis par la société sera déterminé en fonction du prix fixé pour un premier appel public à l'épargne.

CN et IC

Le 6 mars 2000, la société a conclu une convention avec le CN et avec IC dans le but d'acquérir leurs participations respectives de 25 % dans WFI-CN Fibre Inc. et Worldwide Fiber IC LLC en échange d'actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote de la société totalisant 160 M\$. Le nombre d'actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote devant être émis par

360networks inc.
(auparavant Worldwide Fiber Inc.)
Notes afférentes aux états financiers consolidés (suite)
31 décembre 1999 et 1998
(montants tabulaires en milliers de dollars US)

16. Événements postérieurs à la date du bilan (suite)

la société sera fonction du prix fixé dans le cadre d'un premier appel public à l'épargne. Aux termes de cette convention, les modalités de paiement des droits de passage ont été modifiées, la durée de la période de paiement étant fixée à trois ans.

Arrangement relatif aux télécommunications canadiennes

La société a conclu une convention visant à transférer du matériel de télécommunication canadien et des installations connexes à une filiale de Leducor dans laquelle Leducor et la société détiennent des participations de 66⅔ % et de 33⅓ % respectivement en échange de 51 % des actions participatives ne comportant pas droit de vote de la filiale.

Acquisition d'installations de co-implantation

La société a accepté, sous réserve de l'exécution de conventions définitives, d'acquérir des installations de co-implantation dans différentes villes de l'Amérique du Nord. Le prix d'achat total de ces acquisitions, soit 156 M\$, est payable en espèces et en actions subalternes comportant droit de vote nouvellement créées.

Facilité de crédit 360atlantic

La société a conclu avec certains prêteurs une convention de crédit en vertu de laquelle ces derniers lui ont consenti une facilité de crédit de 565 000 000 \$ US.

Division d'actions

Le 20 mars 2000, le conseil d'administration a approuvé la division de toutes les catégories d'actions de la société, à raison de deux actions pour une. Tous les montants par action pour 1998 et pour 1999 sont présentés compte tenu de la division.

Émissions d'actions

Après le 31 décembre 1999, la société a émis 411 214 actions de catégorie A ne comportant pas droit de vote à un conseiller de la société. De plus, la société émettra un nombre additionnel d'actions privilégiées de série A selon les dispositions d'ajustement du prix d'achat d'une convention de souscription.

Changement de nom

Le 14 mars 2000, la société a changé de nom, la raison sociale Worldwide Fiber Inc. étant remplacée par *360networks inc.*