

***Durée : idéalement 5 heures (temps de réponse visé de 4 heures, le reste étant consacré à la lecture et au filtrage de l'information pertinente)***

*La simulation avec rôle optionnel de l'examen final commun vise à évaluer la capacité du candidat à jouer un des quatre rôles de façon approfondie. Chaque rôle fournira au candidat l'occasion de démontrer la profondeur de ses compétences en Information financière et/ou en Comptabilité de gestion\*.*

*Pour l'obtention du droit d'exercice de l'expertise comptable, les candidats n'ont d'autre choix que le rôle en Certification.*

*Les candidats auront un cas commun. L'information qui est commune à tous les rôles sera présentée au début du cas, dans une section intitulée « Information commune ». L'information qui est propre à un rôle sera fournie dans des annexes supplémentaires et on indiquera aux candidats quelles annexes ils doivent lire. Les candidats ne doivent consulter que l'information qui leur est indiquée. Il n'est absolument pas nécessaire d'examiner l'information relative aux autres rôles. Les exigences de chaque rôle sont clairement présentées dans les feuilles sur les rôles attribués.*

*Aux fins de l'évaluation, le Jury d'examen veillera à ce que le niveau de difficulté inhérent à chaque rôle soit comparable (en tenant compte du temps nécessaire pour lire et répondre, qui peut varier d'un rôle à l'autre), par souci d'équité envers tous les candidats.*

*\* Il est possible que l'étude de cas du Jour 2 donne au candidat l'occasion de démontrer la profondeur de ses compétences soit en Information financière, soit en Comptabilité de gestion, ou dans les deux. Aux Jours 2 et 3 de l'examen, tous les candidats ont l'occasion de démontrer la profondeur de leurs compétences dans les deux domaines.*

**INDEX DE L'ÉTUDE DE CAS DU JOUR 2**

*L'information qui est commune à tous les rôles est présentée dans la section intitulée « Information commune ». L'information supplémentaire qui est propre à un rôle est fournie dans les annexes supplémentaires. On indique spécifiquement aux candidats les annexes qu'ils doivent consulter pour chaque rôle dans le travail à faire.*

**Information commune. À lire dans le cas de tous les rôles.**

		<u>Page</u>
	Contexte.....	3
	.....	
ANNEXE I	Extraits du projet d'états financiers de 2014 de SableTel ltée .....	10
ANNEXE II	Lettre du Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) .....	15
ANNEXE III	Informations sur le calcul de la cotisation au CRTC de SableTel pour 2014.....	16
ANNEXE IV	Présentation de Dan Wilson .....	18
<b>Information supplémentaire. Lire seulement les annexes pertinentes pour votre rôle (voir le rôle qui vous a été attribué pour en savoir plus).</b>		
	Information supplémentaire rôle en certification.....	27
	Information supplémentaire rôle en finance.....	31
	Information supplémentaire rôle en fiscalité.....	38
	Information supplémentaire rôle en gestion de la performance.....	43

## CONTEXTE

### **Information commune à tous les rôles**

StarNova est une société cotée qui exerce ses activités exclusivement au Canada. Son chiffre d'affaires pour l'exercice terminé le 31 août 2014 dépassait les 800 millions \$. La société possède un portefeuille d'entreprises dans de nombreux secteurs allant des biens de consommation à la haute technologie. Toutes les entreprises de StarNova sont exploitées de façon indépendante et sont censées être autosuffisantes. StarNova laisse à ses filiales autant de liberté et d'autonomie que possible pour leur permettre d'entreprendre de nouveaux projets et de conserver une attitude entrepreneuriale. StarNova s'attend normalement à ce que chacune de ses entreprises génère un rendement supérieur à leur coût moyen pondéré du capital (CMPC).

SableTel Itée (SableTel), une entreprise de télécommunications, est une filiale à 100 % de StarNova. SableTel vend aux utilisateurs finaux des services de téléphonie interurbaine, locale et mobile, d'accès Internet et de transmission de données. Le projet d'états financiers de 2014 de SableTel se trouve à l'Annexe I.

Au Canada, le secteur des télécommunications est fortement réglementé, et SableTel fait renouveler son permis d'exploitation annuellement par le Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC). Début septembre, la direction de SableTel a reçu une lettre du CRTC au sujet du calcul des cotisations à verser à l'organisme (Annexe II). Elle n'était pas certaine que les calculs initiaux effectués étaient exacts. Consultez l'Annexe III.

Le 13 septembre 2014, Dan Wilson, PDG de SableTel, a présenté un survol des résultats financiers de 2014 et du plan stratégique de 2015 de l'entreprise (Annexe IV) au Comité de direction de StarNova.

Le Comité est dérouté par les résultats de 2014 et inquiet du plan stratégique de 2015, surtout du fait que SableTel souhaite obtenir de StarNova 22 millions \$ pour financer les dépenses supplémentaires liées à son Projet technologie sans fil. SableTel semble compter uniquement obtenir les fonds de StarNova.

Nous sommes le 14 septembre 2014. Le Comité s'est rendu compte qu'il remettait en question la plus grande partie du contenu de la présentation de Dan Wilson. Il se demande si le principe selon lequel StarNova laisse chaque filiale fonctionner de façon autonome lui aurait fait manquer certains des changements survenus chez SableTel. Le Comité a conclu que la piètre gestion de Dan est un facteur ayant contribué à la situation. Le Comité veut maintenant un autre point de vue sur SableTel.

Vous, CPA, avez reçu copie d'un courriel adressé à Dan Wilson par le président du Comité, John McReynolds, décrivant les préoccupations du Comité de StarNova. Le courriel se lit comme suit :

*Bonjour Dan,*

*Comme vous le savez, SableTel a toujours été l'élément clé de la stratégie de croissance de StarNova dans le secteur des technologies. Le Comité espérait obtenir une évaluation plus claire de la performance opérationnelle de SableTel, et votre présentation l'a déçu. Pour mieux comprendre l'avenir de SableTel du point de vue de StarNova, je demande à diverses personnes d'étudier plus en détail le contenu de votre présentation, pour le Comité. Ces personnes examineront en détail certaines parties de votre présentation, chacune selon son domaine d'expertise, et se concentreront sur les tâches précises que je leur ai personnellement attribuées. Elles me feront rapport dans une semaine, de sorte que je pourrai consolider leurs analyses et préparer un rapport complet sur la performance de SableTel à l'intention du Comité, et recommander une ligne de conduite dans chaque domaine examiné.*

*Dan, nul doute que nos auditeurs externes se pencheront sur SableTel, puisque l'audit de fin d'exercice de StarNova commencera sous peu. Veuillez leur fournir toutes les informations dont ils auront besoin pour terminer leurs travaux à temps.*

*Je vous prie d'offrir votre entière collaboration et votre appui à chacun.*

Le président du Comité de direction et du Comité d'audit de StarNova,

John McReynolds, FCPA

**Rédigez votre réponse en assumant un des quatre rôles suivants. En vue de l'obtention du droit d'exercer l'expertise comptable, vous n'avez d'autre choix que le rôle en Certification. Limitez-vous au travail à faire qui vous a été indiqué sur la feuille de rôle, en n'utilisant que l'information qu'on vous a indiqué d'utiliser.**

### **Exigences pour le rôle en Certification**

Vous, CPA, travaillez pour CPA S.E.N.C.R.L. Vous sortez à l'instant du bureau de Langley Markussen, l'associé responsable de la mission d'audit de StarNova. CPA S.E.N.C.R.L. a pour mission d'auditer les états financiers consolidés de StarNova. Le cabinet a bâti au fil des ans une bonne relation avec la direction de StarNova, et ne voit aucune raison d'y mettre fin.

Son plan de mission a été achevé en juin 2014, et les résultats ont été présentés au comité d'audit de StarNova.

Le 14 septembre 2014, John McReynolds a demandé à CPA S.E.N.C.R.L. d'effectuer l'audit des états financiers non consolidés de SableTel pour l'exercice terminé en 2014, car il croit en la possibilité d'un placement d'actions au cours du prochain exercice. Les chiffres provisoires de 2014 le laissent un peu perplexe, et il aimerait avoir une indication préliminaire des ajustements comptables qui pourraient être requis. En plus de confier l'audit de fin d'exercice à CPA S.E.N.C.R.L., John veut que le cabinet mette en œuvre des procédures pour s'assurer de l'exactitude du calcul des cotisations à verser au CRTC.

Outre les annexes communes (I à IV), l'information supplémentaire suivante est pertinente pour les travaux que StarNova aimerait que votre cabinet exécute :

- Annexe V Compte rendu sommaire des activités de SableTel pour l'exercice terminé le 31 août 2014
- Annexe VI Extraits du plan de mission présenté au comité d'audit pour l'audit de 2014 de StarNova

Les travaux d'audit pour l'exercice de StarNova clos le 31 août 2014 sont en cours. Cependant, le chef de mission qui s'occupe de l'audit des données financières de SableTel n'a pas pu travailler depuis trois semaines, étant malade. Langley est très désireux d'achever le travail requis pour les états financiers consolidés de StarNova et veut que vous, CPA, preniez le relais pour les travaux d'audit concernant SableTel, dans le cadre de l'audit des états financiers consolidés de StarNova.

Langley aimerait que vous examiniez le projet d'états financiers de SableTel et le compte rendu sommaire de ses activités et que vous établissiez une ébauche de la stratégie générale d'audit des états financiers de 2014 de SableTel, que vous lui remettrez pour examen d'ici la fin de la semaine. Il vous a aussi demandé de préparer une stratégie d'audit détaillée et de lui indiquer les procédures que vous recommandez d'appliquer pour les éléments des états financiers de SableTel qui présentent un risque élevé.

En ce qui concerne le niveau d'assurance sur l'exactitude des cotisations à verser au CRTC, Langley se demande quel type de rapport serait approprié pour cette mission et aimerait que vous lui fassiez une recommandation à cet égard. De plus, il vous a demandé de préparer une stratégie d'audit en vue du dépôt, auprès du CRTC, du rapport révisé de 2013 et du rapport de 2014, ce qui comprend une analyse des risques et une estimation provisoire de l'erreur. Il vous demande également de lui fournir une description des procédures d'audit pertinentes.

*Vous avez une réunion préliminaire avec Dan Wilson, qui vous dit ce qui suit : « Comme votre cabinet réalise l'audit depuis plusieurs années et qu'il n'y a pas eu beaucoup de changements, je suggère à l'équipe d'audit de ne pas poser de nombreuses questions à mon personnel cette année. Nous avons récemment perdu deux employés clés aux finances et nous ne savons pas où donner de la tête juste pour payer les factures. »*

## Exigences pour le rôle en Finance

Vous, CPA, êtes analyste financier chez StarNova.

John McReynolds et le Comité de direction (le Comité) craignent que la présentation de Dan Wilson ne reflète pas fidèlement la situation de SableTel et sa performance financière. Le Comité s'interroge sur l'exactitude de l'information financière sur laquelle s'appuie l'évaluation de la performance de SableTel selon Dan. Par conséquent, le Comité veut que vous examiniez d'abord le projet d'états financiers de 2014 pour y repérer les éléments auxquels il serait souhaitable, selon vous, d'apporter des modifications.

Outre les annexes communes (I à IV), l'information supplémentaire suivante est pertinente pour approfondir l'analyse que le Comité vous demande de réaliser :

- Annexe V Compte rendu sommaire des activités de SableTel pour l'exercice terminé le 31 août 2014;
- Annexe VI Autres renseignements sur le secteur des télécommunications et information financière pertinente concernant SableTel;
- Annexe VII Aperçu général de la composition de la clientèle au 1<sup>er</sup> septembre 2013;
- Annexe VIII Informations concernant l'offre publique d'achat non sollicitée de SableTel.

Après votre examen du projet d'états financiers, le Comité aimerait que vous lui fournissiez votre analyse de la performance opérationnelle de SableTel, par rapport à la concurrence et aux exercices précédents.

Le Comité s'interroge également sur la fiabilité du budget de 2015 présenté par Dan Wilson et sur la probabilité d'atteindre les résultats prévus. Votre analyse critique du budget, y compris votre meilleure estimation des besoins de liquidités supplémentaires, serait également utile.

Partant de l'hypothèse que StarNova prête les 22 millions \$ demandés, le Comité aimerait que vous effectuiez une analyse du Projet technologie sans fil et que vous formuliez une recommandation sur la question de savoir si SableTel devrait poursuivre ce projet. Le Comité ne croit pas que Dan lui a fourni une image très claire du projet.

Par ailleurs, le Comité s'interroge quant à savoir si StarNova ne devrait pas, plutôt que de fournir les 22 millions \$ en capital, demander à SableTel de faire un premier appel public à l'épargne qui permettrait de mobiliser le montant nécessaire. Le Comité est d'accord pour envisager la vente d'au plus 30 % des actions participantes avec droit de vote de SableTel. Le Comité aimerait avoir votre point de vue sur cette suggestion et sur la capacité de SableTel de mobiliser les fonds nécessaires pour mener à bien le Projet technologie sans fil.

Considérant ce qui se passe à SableTel, StarNova se demande si elle ne devrait pas accepter l'offre publique d'achat non sollicitée de 46 millions \$ plutôt que d'investir de l'argent dans SableTel, mais elle n'est pas certaine de la situation financière véritable de SableTel et de ce que vaut actuellement la société. Pour déterminer si l'offre est raisonnable, le Comité aimerait que vous lui fournissiez une fourchette de valeurs possibles de SableTel établies au moyen de diverses méthodes d'évaluation d'entreprise fondées sur les flux de trésorerie, le résultat normalisé et la valeur des actifs.

## Exigences pour le rôle en Fiscalité

Vous, CPA, travaillez au Service de fiscalité de StarNova.

Comme vous êtes capable de faire de solides analyses des états financiers, en plus du travail détaillé de planification et d'observation fiscales, John McReynolds vous demande d'effectuer certains travaux en plus de votre travail normal de fiscaliste. Il vous demande d'évaluer les résultats financiers de 2014 de SableTel, dans le contexte de l'incidence que ceux-ci pourraient avoir sur la décision du Comité à l'égard de SableTel, et de recommander les changements qui, selon vous, sont nécessaires.

Outre les annexes communes (I à IV), l'information suivante est pertinente pour l'analyse fiscale supplémentaire que le Comité vous demande de réaliser :

- Annexe V      Résumé de la proposition de régime de rémunération de la direction;
- Annexe VI     Informations concernant l'offre publique d'achat non sollicitée de SableTel;
- Annexe VII    Base fiscale des actifs de SableTel au 1<sup>er</sup> septembre 2013.

Pour pallier la pénurie de personnel au Service des finances de SableTel, John vous demande d'aider à la préparation des déclarations fiscales de 2014 de SableTel. Il aimerait en particulier que vous calculiez le résultat fiscal de SableTel pour 2014, afin que StarNova puisse en évaluer l'incidence sur sa planification fiscale.

John aimerait aussi que vous lui fassiez rapport sur les autres questions fiscales que vous avez relevées dans la présentation de Dan. Il suppose que le Projet technologie sans fil est admissible comme projet de recherche scientifique et de développement expérimental. Il vous demande par ailleurs de traiter des conséquences fiscales du régime de primes. Il aimerait également que vous tentiez d'établir pourquoi l'ARC a refusé l'utilisation des pertes autres qu'en capital et de la perte au titre d'un placement d'entreprise de Spacoli. SableTel pourrait-elle invoquer des arguments pour justifier l'utilisation de la perte autre qu'en capital? Et pour justifier la déduction de la perte au titre d'un placement d'entreprise?

Il aimerait que vous lui fassiez part des conseils et des idées de planification qui vous viennent à l'esprit concernant le résultat fiscal et les pertes fiscales antérieures.

Finalement, John vous demande de calculer le passif d'impôt qui serait payable sur la vente des actifs de SableTel si l'offre non sollicitée de 46 millions \$ était acceptée.



## Exigences pour le rôle en Gestion de la performance

Vous, CPA, travaillez comme analyste financier chez StarNova.

John McReynolds et le Comité craignent que la présentation de Dan Wilson ne reflète pas fidèlement la situation de SableTel et sa performance financière. Le Comité s'interroge sur l'information financière qui sous-tend l'évaluation de la performance de SableTel faite par Dan. Par conséquent, le Comité veut que vous examiniez d'abord le projet d'états financiers de 2014 pour y repérer les éléments auxquels il serait souhaitable, selon vous, d'apporter des modifications.

Outre les annexes communes (I à IV), l'information supplémentaire suivante est pertinente pour l'analyse que le Comité vous demande de réaliser :

- Annexe V Compte rendu sommaire des activités de SableTel pour l'exercice terminé le 31 août 2014;
- Annexe VI Autres renseignements sur le secteur des et information financière pertinente concernant SableTel;
- Annexe VII Aperçu général de la composition de la clientèle au 1<sup>er</sup> septembre 2013;
- Annexe VIII Informations concernant l'offre publique d'achat non sollicitée de SableTel.

Après l'examen du projet d'états financiers, le Comité aimerait que vous lui présentiez une évaluation qualitative et quantitative complète de la performance historique de SableTel par rapport à ce qui a été observé dans son secteur d'activité et par rapport à la mission, à la vision et aux objectifs stratégiques de la société. Le Comité aimerait avoir une évaluation complète et honnête des forces et des faiblesses de SableTel.

En plus d'évaluer la situation actuelle de SableTel, on vous demande de critiquer les plans d'avenir que Dan a présentés au Comité, et de fournir des recommandations sur les stratégies proposées par Dan, y compris une analyse des risques et des possibilités.

Enfin, John aimerait que vous fassiez une évaluation, d'un point de vue stratégique, des avantages et des inconvénients de chaque option de financement pour mener à bien le Projet technologie sans fil. Les options à l'étude sont : a) obtenir directement le financement nécessaire de StarNova; b) procéder à un premier appel public à l'épargne allant jusqu'à 30 % des actions de SableTel; c) accepter l'offre publique d'achat non sollicitée de 46 millions \$ pour les actions de SableTel. Étant donné que le Service des finances mène séparément une analyse quantitative, John vous demande de limiter vos calculs et de concentrer vos efforts sur une analyse des caractéristiques qualitatives et stratégiques de chaque option.

**ANNEXE I**  
**EXTRAITS DU PROJET D'ÉTATS FINANCIERS DE 2014 DE SABLETEL LTÉE**

*PROJET D'ÉTAT DE LA SITUATION FINANCIÈRE*  
*aux 31 août*  
*(non audité)*

	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>2012</b>
<u>Actif</u>			
Actifs courants			
Trésorerie	351 018 \$	8 320 677 \$	8 546 231 \$
Créances	15 864 501	6 788 745	5 034 095
Stocks (note 3)	3 219 431	883 318	880 898
	<u>19 434 950</u>	<u>15 992 740</u>	<u>14 461 224</u>
Actifs non courants			
Immobilisations corporelles (note 6)	62 532 502	65 643 101	66 342 990
Actif d'impôt différé	35 629	35 629	35 629
Immobilisations incorporelles (note 4)	10 753 709	1 654 530	1 666 756
	<u>92 756 790</u>	<u>83 326 000</u>	<u>82 506 599</u>
<u>Passif</u>			
Passifs courants			
Fournisseurs et autres créditeurs	13 065 938	8 718 978	8 712 693
Tranche de la dette à long terme échéant à moins de un an	9 200 000	7 800 000	7 800 000
	<u>22 265 938</u>	<u>16 518 978</u>	<u>16 512 693</u>
Passifs non courants			
Dette à long terme	44 152 572	41 646 742	39 545 766
	<u>66 418 510</u>	<u>58 165 720</u>	<u>56 058 459</u>
<u>Capitaux</u>			
Actions ordinaires	3 000	3 000	3 000
Résultats non distribués	26 335 280	25 157 280	26 445 140
	<u>26 338 280</u>	<u>25 160 280</u>	<u>26 448 140</u>
	<u>92 756 790 \$</u>	<u>83 326 000 \$</u>	<u>82 506 599 \$</u>

**ANNEXE I (suite)**  
**EXTRAITS DU PROJET D'ÉTATS FINANCIERS DE 2014 DE SABLETEL LTÉE**

*PROJET D'ÉTAT DU RÉSULTAT GLOBAL*  
*pour les exercices terminés les 31 août*  
*(non audité)*

	2014	2013	2012
Produits (note 1)	65 072 224 \$	65 176 742 \$	63 813 457 \$
Coût des ventes (note 2)	30 714 869	30 591 682	30 426 745
Marge brute	<u>34 357 355</u>	<u>34 585 060</u>	<u>33 385 545</u>
Charges			
Ventes et marketing	16 875 413	16 583 825	15 094 886
Administration (note 5)	13 336 292	16 411 245	15 417 332
	<u>30 211 705</u>	<u>32 995 070</u>	<u>30 512 218</u>
Résultat d'exploitation	4 145 650	1 589 990	2 873 327
Charge d'intérêts	<u>2 967 650</u>	<u>2 877 850</u>	<u>2 775 900</u>
Résultat avant impôts	1 178 000	1 287 860	97 427
Impôts	-	-	-
Résultat net et résultat global	<u>1 178 000 \$</u>	<u>(1 287 860) \$</u>	<u>97 427 \$</u>

**ANNEXE I (suite)**  
**EXTRAITS DU PROJET D'ÉTATS FINANCIERS DE 2014 DE SABLETEL LTÉE**

**Autres informations et notes**

SableTel prépare ses états financiers selon les Normes internationales d'information financière (IFRS) depuis 2012 à des fins de consolidation avec notre société mère, StarNova. StarNova prépare ses états financiers selon les IFRS depuis 2012.

Note 1 – Produits

	2014	2013	2012
Téléphonie interurbaine	28 050 628 \$	33 069 103 \$	34 875 666 \$
Téléphonie locale	24 567 800	23 679 870	23 076 555
Téléphonie mobile	4 238 967	3 963 200	3 076 875
Accès Internet et transmission de données	3 789 070	2 896 739	1 296 752
Accès Internet et transmission de données – routeurs et modems	1 675 759	1 567 830	1 487 609
Subvention gouvernementale (voir ci-dessous)	2 750 000	–	–
	<u>65 072 224 \$</u>	<u>65 176 742 \$</u>	<u>63 813 457 \$</u>

Pendant l'année, SableTel a reçu 2 750 000 \$ d'Industrie Canada (IC) pour l'aider dans le développement du Projet technologie sans fil. Lorsque le projet sera terminé, SableTel devra partager sa technologie avec IC. IC approuvera alors officiellement la technologie et l'utilisera pour ses propres initiatives sans fil.

Note 2 – Coût des ventes

	2014	2013	2012
Téléphonie interurbaine	11 943 020 \$	12 561 728 \$	13 897 609 \$
Téléphonie locale	11 067 818	10 684 562	10 192 832
Téléphonie mobile	2 204 529	2 087 618	1 615 623
Accès Internet et transmission de données	1 002 159	795 119	356 444
Accès Internet et transmission de données – routeurs et modems	679 859	619 865	568 557
Cotisation au CRTC	3 817 484	3 842 790	3 795 680
	<u>30 714 869 \$</u>	<u>30 591 682 \$</u>	<u>30 426 745 \$</u>

Les charges liées à la téléphonie interurbaine comprennent 897 500 \$ (788 000 \$ en 2013) payés à un fournisseur américain pour frais d'infrastructure et 1 357 850 \$ (1 458 760 \$ en 2013) payés à une partie liée pour des services de distribution de télécommunications.

**ANNEXE I (suite)**  
**EXTRAITS DU PROJET D'ÉTATS FINANCIERS DE 2014 DE SABLETEL LTÉE**

Note 3 – Stocks

Les stocks sont constitués de routeurs et de modems que SableTel vend habituellement à des utilisateurs finaux pour soutenir ses services Internet et de transmission de données. Les stocks sont comptabilisés au coût. SableTel réalise une marge brute d'environ 60 % sur ces articles. Les stocks tendent à avoir une courte durée de vie (typiquement 12 mois) en raison des avancées technologiques. En septembre 2013, profitant d'un rabais substantiel, SableTel a acheté des stocks pour 2 500 000 \$. SableTel n'a pas comptabilisé de provision pour obsolescence dans ses comptes aux 31 août 2013 et 2014 parce que, dans l'ensemble, les stocks continuent de générer un profit.

Note 4 – Immobilisations incorporelles

	2014	2013	2012
Logiciels	1 593 459 \$	1 654 530 \$	1 666 756 \$
Frais de recherche et de développement reportés (note 5)	9 160 250	–	–
	<u>10 753 709 \$</u>	<u>1 654 530 \$</u>	<u>1 666 756 \$</u>

Note 5 – Recherche et développement

Les frais de recherche et de développement (R&D) comprennent des projets en cours dont la viabilité commerciale est incertaine. Tous les frais de R&D sont passés en charges à mesure qu'ils sont engagés, sous le poste Administration dans l'état du résultat global, à moins qu'ils n'aient été inscrits à l'actif comme indiqué ci-dessous.

Le plus important projet est le Projet technologie sans fil, qui devrait améliorer les marges de 5 % pour tous les produits et services grâce à des méthodes de distribution plus efficaces. En 2014, la direction a annoncé son intention de mener ce projet jusqu'à la commercialisation. Tous les coûts y afférents sont maintenant inscrits à l'actif. En 2014, 5 702 390 \$ ont été dépensés pour ce projet et ont été entièrement inscrits à l'actif. De même, des frais de 3 457 860 \$, initialement passés en charges en 2013, ont été contrepassés et inscrits à l'actif en 2014.

**ANNEXE I (suite)**  
**EXTRAITS DU PROJET D'ÉTATS FINANCIERS DE 2014 DE SABLETEL LTÉE**

Note 6 – Ouragan Baylee

Le 24 août 2014, l'ouragan Baylee, de catégorie 4, a dévasté la côte Sud de la Nouvelle-Écosse. Soixante des 340 tours de transmission de SableTel ont été endommagées, mettant hors service tout le réseau de téléphonie mobile. Chaque tour avait une valeur comptable de 35 000 \$. SableTel évalue actuellement si le réseau mobile peut être réparé. Elle envisage également de remplacer tout le système de tours de transmission par un nouveau système plus rapide. Aucun ajustement comptable n'a été apporté pendant que ces évaluations sont en cours. Les produits tirés du réseau mobile seront négligeables tant que celui-ci n'aura pas été remis en état. SableTel a soumis une déclaration de sinistre pour atténuer sa perte, le contrat d'assurance prévoyant une indemnité maximale de 2 000 000 \$.

**ANNEXE II  
LETTRE DU CONSEIL DE LA RADIODIFFUSION  
ET DES TÉLÉCOMMUNICATIONS CANADIENNES (CRTC)**

Le 5 septembre 2014

Monsieur Dan Wilson  
Chef de la direction  
SableTel ltée  
2435 Highwayman Road  
Westbrook (N.-É.) B4D 1H4

**Troisième avis**

**Objet : Manquements aux règlements du CRTC**

Monsieur,

La présente vise à vous informer de nouveau de notre intention de révoquer votre permis d'exploitation pour non-respect du règlement du CRTC concernant la cotisation à verser au CRTC pour 2013. Votre permis sera révoqué le 30 novembre 2014 à moins que vous ne nous fournissiez ce qui suit :

1. Calcul révisé de la cotisation au CRTC pour 2013.
2. Calcul de la cotisation au CRTC pour 2014.
3. Paiement de tous les montants dus pour 2013 et 2014.

Si vous avez des questions, vous pouvez communiquer avec nous au numéro ci-dessous.

Salutations distinguées,

La responsable des cotisations,

Laura A. Lasure  
1 888 555-1234  
CRTC

**ANNEXE III  
INFORMATIONS SUR LE CALCUL DE LA COTISATION  
AU CRTC DE SABLETEL POUR 2014**

Le calcul de la cotisation de 2013 (soumis au CRTC le 6 juin 2014) par SableTel et le projet de calcul de la cotisation de 2014 sont présentés ci-dessous.

	<u>2014</u>	<u>2013</u>
Produits	65 072 224 \$	65 176 742 \$
Moins : Coûts admissibles	26 897 386	26 748 892
Plus : 200 % – clients ayant une marge négative	<u>0</u>	<u>0</u>
Base, telle qu'elle a été calculée	38 174 838	38 427 850
Pourcentage appliqué pour la cotisation au CRTC	<u>10 %</u>	<u>10 %</u>
 Cotisation au CRTC	 <u>3 817 484 \$</u>	 <u>3 842 785 \$</u>

Le Service de l'informatique (TI) a produit un rapport sur les marges par client et par produit pour le Service des finances à l'aide de la base de données de ce dernier. Selon le rapport, plusieurs clients avaient une marge négative, totalisant 1 130 000 \$ pour l'exercice 2014. Ce rapport a été analysé par le Service du marketing, qui a utilisé sa propre base de données pour produire un rapport similaire. Selon le rapport du Service du marketing, aucun client n'avait une marge négative, et la cotisation au CRTC a donc été calculée à partir de ce dernier rapport. Interrogé sur cet écart, le Service des TI a répondu que la différence provenait des bases de données, mais qu'on en ignorait la cause.

**Extrait de la réglementation du CRTC concernant le calcul de la cotisation**

SableTel, comme toutes les sociétés de télécommunications, doit verser un pourcentage de sa marge ajustée (la « cotisation ») à un fonds administré par le CRTC, qui sert à subventionner les services offerts dans les régions rurales ou éloignées du Canada de la façon décrite dans le tableau ci-dessous. Le 1<sup>er</sup> septembre 2012, le calcul de la cotisation a été modifié pour tenter de mieux ajuster la cotisation en fonction des services subventionnés.





**ANNEXE III (suite)**  
**INFORMATIONS SUR LE CALCUL DE LA COTISATION**  
**AU CRTC DE SABLETEL POUR 2014**

Description	Jusqu'au 31 août 2012	Après le 31 août 2012
Produits	100 % des produits	100 % des produits nets de télécommunications au Canada (après tous rabais) tirés des services de téléphonie interurbaine, locale et mobile. Les produits tirés de parties liées sont exclus.
Moins : Coûts admissibles	Les coûts admissibles sont les montants payés qui sont directement attribuables à la prestation de services de télécommunications aux clients.	Les coûts admissibles correspondent au coût des ventes associé aux services de téléphonie interurbaine, locale et mobile. Les coûts payés à des entités non canadiennes et à des parties liées sont exclus de ce calcul.
Plus : 200 % de la marge négative pour tout client ayant une marge négative	Les clients ayant une marge négative sont les clients auxquels un produit est vendu à un prix inférieur au coût.	Aucun changement
Contribution en pourcentage	10 %	12 %

Les cotisations, accompagnées des calculs justificatifs, sont dues trois mois après la fin de l'exercice de l'entreprise.

## ANNEXE IV PRÉSENTATION DE DAN WILSON

*La présentation suivante des résultats financiers de 2014 et du plan stratégique de 2015 de SableTel a été faite devant le Comité de direction de StarNova le 13 septembre 2014 par Dan Wilson, chef de la direction de SableTel. Chaque diapositive est suivie des notes sur les échanges qui ont suivi entre Dan et le Comité.*

<p>SABLETEL LTÉE SOMMAIRE <i>EN AVANT, MARCHE!</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Retour à la rentabilité en 2014</li> <li>○ 20 millions \$ de plus seront investis dans le Projet technologie sans fil en 2015</li> <li>○ Ventes de 2015 : 75,4 millions \$</li> <li>○ Profit de 2015 : 4,22 millions \$</li> <li>○ Financement demandé à StarNova en 2015 : 22 millions \$</li> </ul>	<p><i>Résultats financiers de 2014</i></p> <p><i>Plan stratégique de 2015</i></p> 
	

### Échanges

Comité – « Pourquoi avoir choisi le slogan “En avant, marche!”? »

Dan – « Il nous faut être fin prêts à tirer parti de la période de croissance et de prospérité qui suit les jours difficiles. »

Comité – « Vous avez demandé en tout 22 millions \$ pour le Projet technologie sans fil, dont 20 millions \$ seront dépensés l’an prochain. Si on suppose que les 2 millions \$ restants seront dépensés en 2016, dans quelle mesure estimez-vous que 22 millions \$ suffiront pour mener à bien le Projet technologie sans fil? »

Dan – « Excellente question. Je ne sais pas trop comment le Service de la comptabilité est arrivé à ce chiffre. Je vous reviendrai avec une réponse. »

**ANNEXE IV (suite)**  
**PRÉSENTATION DE DAN WILSON**

**RÉSULTATS FINANCIERS DE 2014**

	2014 Réal	2013 Réal
Produits (en milliers \$)	65 072	65 177
Marge brute (en milliers \$)	34 357	34 585
Marge brute (%)	53 %	53 %
Frais de VM&A <sup>1</sup> et intérêts (en milliers \$)	33 179	35 873
Résultat net (en milliers \$)	1 178	(1 288)
Principaux ratios financiers :		
Résultat net en % des produits	1,8	(2,0)
Résultat net en % de la marge brute	3,4	(3,7)
Résultat net en % des frais de VM&A et intérêts	3,6	(3,6)

<sup>1</sup> VM&A : VENTE, MARKETING ET ADMINISTRATION

2

**Échanges**

Dan – « Je suis fier de vous annoncer que SableTel a généré un profit en 2014 et amélioré tous ses principaux ratios financiers malgré la conjoncture économique difficile. »

Comité – « Pourquoi les produits de 2014 sont-ils légèrement inférieurs à ceux de 2013? »

Dan – « Les produits ont diminué pour deux raisons. Premièrement, l'équipe des ventes n'a pas atteint son quota à cause d'un fort roulement au sein de l'équipe. Deuxièmement, et plus important encore, nous avons perdu deux clients importants en juin 2014; chacun d'eux représentait des produits mensuels récurrents de plus de 25 000 \$. Ils n'ont pas encore été remplacés, mais nous prévoyons embaucher plus de vendeurs pour mousser les ventes. En revanche, nos marges se maintiennent assez bien. »

Comité – « Pourquoi avons-nous perdu ces clients? »

Dan – « Je ne le sais pas trop. Je crois que c'était surtout une question de prix. Je n'ai pas parlé directement aux clients pour savoir exactement ce qui s'était passé. »

**ANNEXE IV (suite)**  
**PRÉSENTATION DE DAN WILSON**

ANALYSE DES ÉCARTS – 2014

Résultats réels de 2014 par rapport à 2013 (en milliers \$)	Écart
Augmentation du résultat net (perte de 1 288 k\$ en 2013; bénéfice de 1 178 k\$ en 2014)	<u>2 466 \$</u>
Diminution des ventes	(105)
Augmentation du coût des ventes	(123)
Diminution des charges	2 784
Autre écart (net)	<u>(90)</u>
Total des écarts expliqués	<u>2 466</u>
Écart inexpliqué	<u>0 \$</u>

3

**Échanges**

Comité – « Il semble que les charges aient baissé dans l'ensemble, ce qui est une bonne chose à première vue. Pouvez-vous nous donner plus de détails sur les charges particulières qui ont été réduites? »

Dan – « D'après ce que m'a dit le Service du marketing, cette réduction résulte de la compression de ses coûts. »

Comité – « Savez-vous ce que représente le poste Autre écart de 90 000 \$? »

Dan – « Je crois que ce poste est constitué de nombreux petits éléments de charges, comme des charges d'amortissement moindres, mais je vais vérifier et vous en donnerai des nouvelles. »

**ANNEXE IV (suite)**  
**PRÉSENTATION DE DAN WILSON**

<p><b>Technologies de l'information (TI)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Objectif – Implanter une nouvelle technologie pour réduire le coût des ventes<ul style="list-style-type: none"><li>• Achèvement du Projet technologie sans fil pour améliorer les marges de 5 %</li><li>• Date d'implantation – 1<sup>er</sup> janvier 2016</li><li>• Le Service des TI canalisera toutes ses ressources vers ce projet en 2015</li></ul></li></ul> <hr/> <p><b>Ressources humaines</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Objectif – Fidéliser davantage nos employés actuels<ul style="list-style-type: none"><li>• Adoption d'un nouveau régime de primes pour les dirigeants en 2015 pour aider à garder les plus compétents</li></ul></li></ul>	<p>SableTel</p> <p>Plan stratégique de 2014</p> <p>4</p>
--	--

**Échanges**

Comité – « Le Service des TI a-t-il les ressources nécessaires pour mener à bien le Projet technologie sans fil dans les délais prévus? »

Dan – « Oui, je pense qu'ils ont tous les cerveaux dont ils ont besoin. Il leur faut simplement de l'argent pour terminer le projet. Sans le soutien financier de StarNova, nous ne pourrions pas y arriver. »


Comité – « Dans quelle mesure la technologie qui sous-tend ce projet est-elle fiable? »

Dan – « Nous avons demandé à une tierce partie d'étudier la faisabilité de ce projet et prévoyons recevoir le rapport d'ici 60 jours. »

Comité – « Combien d'employés seront admissibles au nouveau régime de primes, et combien croyez-vous que ce régime coûtera? »

Dan – « Le régime sera offert à sept employés d'expérience. Le total des primes pourrait se situer entre 500 000 \$ et 1 000 000 \$, selon la rentabilité future. »

## ANNEXE IV (suite) PRÉSENTATION DE DAN WILSON

<p><b>Service à la clientèle</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Objectif – Augmenter la satisfaction des clients             <ul style="list-style-type: none"> <li>• Le Service à la clientèle visitera 20 % de tous les clients chaque année; tous les clients seront donc visités une fois tous les cinq ans (par rotation)</li> <li>• Le personnel du Service à la clientèle passera de 55 à 70 employés</li> </ul> </li> </ul> <hr style="width: 20%; margin-left: 0;"/> <p><b>Ventes</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Objectif – Augmenter les ventes de 15 % en 2015 et de 10 % en 2016             <ul style="list-style-type: none"> <li>• 16 nouveaux vendeurs seront embauchés (pour un total de 120 vendeurs)</li> <li>• Chaque vendeur se verra attribuer un quota de ventes plus élevé</li> </ul> </li> </ul>	<p>SableTel</p> <p>Plan stratégique de 2015</p> <div style="text-align: right; margin-top: 20px;">  </div>
---	---

### Échanges

Comité – « Combien de clients SableTel a-t-elle? Comment déciderez-vous des clients à visiter en premier? »

Dan – « Actuellement, SableTel compte environ 25 000 clients. Les produits tirés de chacun de nos plus importants clients s'élèvent à environ 300 000 \$ par année. Les clients plus petits représentent des produits annuels de 1 000 \$ chacun. Voir le document joint (l'Annexe VII présente un aperçu général de la composition de la clientèle. Le personnel du Service à la clientèle visitera d'abord les clients qui habitent près du siège social pour contenir les frais de déplacement). »

Comité – « Comment prévoyez-vous augmenter les ventes pour qu'elles correspondent au budget? »

Dan – « Pour atteindre les cibles, les vendeurs se verront attribuer des quotas plus élevés. Les vendeurs d'expérience devront donner l'exemple, et il est à espérer que leur succès aura un effet d'entraînement. »

Comité – « Comment se compare la rémunération des vendeurs par rapport au secteur? »

Dan – « Nos vendeurs reçoivent un salaire de base de 45 000 \$ par année. S'ils atteignent leur quota, ils peuvent gagner jusqu'à 85 000 \$ par année, commissions incluses. Dans le secteur, les vendeurs de niveau comparable reçoivent un salaire de base de 65 000 \$, plus les commissions. J'estime que le fait de motiver les vendeurs à aller chercher des commissions en leur donnant un salaire de base moins élevé les encourage à vendre plus. »

**ANNEXE IV (suite)**  
**PRÉSENTATION DE DAN WILSON**

<p><b>Marketing</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Objectif n° 1 – Marge brute de 60 %<ul style="list-style-type: none"><li>• 60 % de la marge sera utilisée pour l'établissement de tous les prix standard</li><li>• Introduction d'une « politique d'établissement des prix non standard » qui servira pour les cas particuliers</li></ul></li><li>○ Objectif n° 2 – Augmenter les ventes croisées<ul style="list-style-type: none"><li>• Envoi d'annonces publicitaires ciblées avec les factures mensuelles pour favoriser la vente croisée des produits et services – 450 000 \$ nécessaires pour modifier le logiciel de facturation</li></ul></li></ul> <hr/> <p><b>Finances</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ Objectif – Augmenter la rentabilité<ul style="list-style-type: none"><li>• Voir le budget (ci-après)</li></ul></li></ul>	<p>SableTel</p> <p>Plan stratégique de 2015</p> <p>6</p>
---	--

**Échanges**

Comité – « Pouvez-vous expliquer la politique d'établissement des prix non standard? »

Dan – « Cette politique permettra d'offrir des rabais aux clients plus importants, à volume élevé. Les demandes pour des prix non standard seront approuvées par le VP, Marketing. Les rabais pourraient s'échelonner de 1 % à 15 %. Nous prévoyons compenser ces rabais par le volume des ventes. »

**ANNEXE IV (suite)  
PRÉSENTATION DE DAN WILSON**

**INFORMATION FINANCIÈRE – BUDGET**

(en milliers \$)	2014 Réal	2015 Budget
Produits	65 072 \$	75 400 \$
Marge brute	34 357	41 470
Marge brute (%)	53 %	55 %
Frais de VM&A et intérêts	33 179	37 250
Résultat net	1 178	4 220
Plus : Amortissements (inclus ci-dessus)	10 790	7 500
Moins : Dépenses en immobilisations	(19 858)	(32 000)
Flux de trésorerie	(7 890)	(20 280)
Demande de financement	s. o.	21 000

7

**Échanges**

Comité – « Pourquoi y a-t-il une hausse aussi importante des frais de vente, de marketing et d'administration et des intérêts en 2015? »

Dan – « Nous avons budgété une augmentation de 2 % pour l'inflation en 2015. Et nous prévoyons embaucher 31 nouveaux employés. »

Comité – « Où sont les coûts associés au Projet technologie sans fil? »

Dan – « En 2015, les dépenses de 20 millions \$ seront entièrement inscrites à l'actif. »



**ANNEXE IV (suite)  
PRÉSENTATION DE DAN WILSON**



**Échanges**

Comité – « Quelle information est donnée aux vice-présidents pour leur permettre de mettre en œuvre le plan stratégique? »

Dan – « Ils reçoivent toute l'information nécessaire pour assumer leurs fonctions. Le Service du marketing reçoit de l'information sur les marges sur produits. Le Service des finances assure le suivi du budget et des résultats financiers réels. Les Ventes reçoivent les chiffres de ventes mensuels. Les Ressources humaines reçoivent l'information sur le nombre d'employés. Chaque service se concentre donc sur ses objectifs individuels. Le serveur héberge de l'information sur chaque service dans des répertoires distincts. Le Service des TI estime qu'il en coûterait 50 000 \$ pour donner un accès interfonctionnel aux répertoires. Toutefois, le coût de ce projet n'est pas justifié, car la direction a pour philosophie de restreindre l'utilisation de l'information. »

Comité – « Y a-t-il des questions réglementaires ou juridiques dont nous devrions être au courant? »

**ANNEXE IV (suite)**  
**PRÉSENTATION DE DAN WILSON**

Dan – « Nous avons reçu une lettre du CRTC nous demandant de resoumettre notre rapport de cotisation pour l'an dernier. J'enverrai au Comité une copie de cette lettre après la réunion. Nous avons aussi reçu un avis de nouvelle cotisation de l'Agence du revenu du Canada (ARC) le 15 juillet 2014. Cette nouvelle cotisation concerne des pertes que nous avons utilisées en 2012 pour diminuer nos impôts à payer. Le 1<sup>er</sup> janvier 2012, SableTel a acquis toutes les actions d'une société inactive, Spacolli inc., un ancien fabricant et distributeur de téléphones cellulaires. Au moment de l'acquisition, Spacolli n'avait pas d'actifs ni de passifs, sauf des stocks que SableTel a vendus en 2012 pour 235 000 \$ à un de ses clients importants. Les deux sociétés ont été fusionnées ce même jour. Spacolli avait, dans sa déclaration fiscale fédérale de 2011, 500 000 \$ en pertes autres qu'en capital inutilisées, que SableTel a utilisées en 2012.

« SableTel a payé 50 000 \$ à un tiers non lié pour les actions de Spacolli. Au moment de la fusion, SableTel a calculé une perte en capital de 50 000 \$ sur les actions (produit de disposition de 0 \$, PBR de 50 000 \$) et a déclaré cette perte sur son T2SCH6. La perte en capital a été portée en diminution du bénéfice dans la déclaration fiscale de 2012 de SableTel, parce qu'il s'agissait d'une perte déductible au titre d'un placement d'entreprise (PDTPE).

« L'ARC a refusé l'utilisation de la perte autre qu'une perte en capital ainsi que de la PDTPE. La nouvelle cotisation établie par l'ARC pour l'impôt sur les bénéfices fédéral et les intérêts se chiffre à 160 000 \$. La direction de SableTel, sur les conseils du neveu de Dan Wilson, étudiant en administration d'une université locale, a indiqué qu'elle n'avait pas l'intention de contester la nouvelle cotisation. SableTel a comptabilisé les 160 000 \$ sous le poste Fournisseurs et charges à payer dans les états financiers de 2014. »

**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE : CERTIFICATION**

## ANNEXE V INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE : CERTIFICATION

L'an dernier, le Comité de StarNova a jugé qu'il y avait beaucoup trop de réunions, et il a décidé de changer la procédure à compter de l'exercice de 2014. Le Comité de StarNova se réunit donc en personne avec le PDG de chaque filiale une fois par exercice. Chaque année en septembre, les PDG des filiales présentent leurs résultats financiers provisoires pour l'exercice clos le 31 août et leur budget d'exploitation pour l'exercice qui s'amorce. Les filiales continuent de communiquer leurs résultats au Service des finances de StarNova chaque trimestre, pour la consolidation.

Le compte rendu sommaire de chaque filiale est censé respecter les exigences de StarNova en matière de rapport de gestion, de sorte que la direction de StarNova puisse l'inclure facilement dans le rapport annuel destiné aux actionnaires.

*COMPTE RENDU SOMMAIRE DES ACTIVITÉS DE SABLETEL  
Pour l'exercice terminé le 31 août 2014  
(préparé par Dan Wilson)*

*Le texte qui suit est daté du 13 septembre 2014 et doit être lu conjointement avec les états financiers de SableTel pour l'exercice terminé le 31 août 2014.*

Notre société mère, StarNova, satisfait aux besoins de ses clients canadiens, particuliers et entreprises, en matière de technologies et de télécommunications. Pour y parvenir, StarNova anticipe l'avenir et veille à ce que ses clients aient l'assurance de pouvoir compter sur le soutien d'une technologie de pointe pour tous les aspects des produits et services qu'elle leur fournit.

Pour réaliser cette mission, StarNova a décidé que chaque filiale devait être dirigée de façon indépendante, tout en étant tenue d'atteindre des objectifs spécifiques et d'appuyer les mandats généraux. À cette fin, la performance annuelle est censée se traduire par une amélioration de 25 % du résultat net d'un exercice à l'autre et par le maintien d'une position de chef de file dans la fourniture ou l'utilisation de la technologie. (Compte tenu du fait que le secteur de la technologie est par nature extrêmement changeant, lorsqu'une perte est enregistrée pour un exercice donné, le but est d'établir des plans pour retrouver la rentabilité et recouvrer les pertes dans les délais prévus du cycle de planification.)

Vision de StarNova :

Posséder une famille diversifiée d'entreprises reconnues dans leur secteur d'activité comme des leaders grâce à la technologie et à leur gens.

Maximiser la valeur actionnariale en exerçant diverses activités au Canada, focalisées sur la croissance sectorielle.

**ANNEXE V (suite)**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: CERTIFICATION**

SableTel s'arrime à cette vision en créant de la valeur grâce à ses gens, à sa technologie et à son service hors pair.

En tant qu'entreprise de premier plan du secteur canadien des télécommunications, SableTel tient à utiliser une technologie de pointe, afin de répondre aux besoins technologiques et autres de ses clients.

SableTel a connu une année exceptionnelle en 2014. Nous avons tourné la page, passant d'une perte en 2013 à un profit en 2014 en dépit d'une conjoncture économique difficile. Nous continuons à profiter des décisions mises en œuvre ces dernières années par notre excellente équipe de gestion. Nous prévoyons faire encore mieux à l'avenir en augmentant nos produits et en réduisant nos charges. Nous nous attendons aussi à ce que notre nouveau Projet technologie sans fil ait un impact considérable à court terme.

Nous avons également fait de grands progrès dans la réduction des risques. En 2014, nous avons créé un comité de santé et de sécurité au travail, qui a décidé de retirer tous les aliments frits du menu de la cafétéria et d'installer des distributeurs de désinfectant pour les mains à toutes les portes en raison de la pandémie de grippe H1N1. La réduction de nos risques était une exigence de notre société mère, StarNova, et nous croyons avoir atteint cet objectif.

Nous n'avons connaissance d'aucune nouvelle poursuite importante intentée contre SableTel.

Nous continuons à nous concentrer sur le développement de nos activités principales. Nous ne planifions aucun nouveau projet important dans l'avenir prévisible.

Enfin, nous voudrions demander à StarNova de présenter, dans son rapport de gestion, ses remerciements à un employé de longue date qui prendra sa retraite le mois prochain. M. Dudley (Dude) Oldmun travaille au Service des ventes depuis 25 ans.

**ANNEXE VI**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: CERTIFICATION**

*EXTRAITS DU PLAN DE MISSION PRÉSENTÉ AU COMITÉ D'AUDIT  
POUR L'AUDIT DE 2014 DE STARNOVA*

La planification préliminaire décrite ci-dessous a été faite en juin 2014 pour l'audit des comptes consolidés de StarNova pour l'exercice se terminant le 31 août 2014.

Modifications touchant l'entité et son environnement

StarNova obéit à une stratégie de croissance organique, surtout pour ses filiales clés. Elle devra donc investir davantage au cours des prochaines années.

SableTel a commencé à envisager un premier appel public à l'épargne pour générer davantage de fonds, et nous devons faire un suivi avec celle-ci à la fin de l'exercice pour voir en quoi cela a une incidence sur l'audit de SableTel.

Aspects à risque – Audit de 2014 de StarNova

On s'attend à ce que les résultats financiers consolidés de StarNova demeurent assez proches de ceux des exercices précédents en ce qui concerne le résultat net et le total des produits.

Aucun nouvel aspect à risque pertinent pour l'audit n'a été identifié pour l'entreprise dans son ensemble.

Comme pour les exercices précédents, les risques d'anomalies significatives devront être évalués au niveau des filiales, car elles exercent leurs activités dans un large éventail de secteurs.

Seuil de signification

Le seuil de signification pour l'exercice de StarNova se terminant le 31 août 2014 sera de 4 millions \$ (comme pour l'exercice précédent).

Autres informations

Nous recevrons copies des présentations des filiales au Comité de direction (résultats de 2014 et plan stratégique de 2015) en septembre, ainsi que les notes relatives aux réunions et aux discussions prises à l'occasion de ces présentations.

La réunion du Comité d'audit est prévue pour le 20 octobre 2014.

**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: FINANCE**

## ANNEXE V INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: FINANCE

L'an dernier, le Comité de StarNova a jugé qu'il y avait beaucoup trop de réunions, et il a décidé de changer la procédure à compter de l'exercice de 2014. Le Comité de StarNova se réunit donc en personne avec le PDG de chaque filiale une fois par exercice. Chaque année en septembre, les PDG des filiales présentent leurs résultats financiers provisoires pour l'exercice clos le 31 août et leur budget d'exploitation pour l'exercice qui s'amorce. Les filiales continuent de communiquer leurs résultats au Service des finances de StarNova chaque trimestre, pour la consolidation.

Le compte rendu sommaire de chaque filiale est censé respecter les exigences de StarNova en matière de rapport de gestion, de sorte que la direction de StarNova puisse l'inclure facilement dans le rapport annuel destiné aux actionnaires.

*COMPTE RENDU SOMMAIRE DES ACTIVITÉS DE SABLETEL  
Pour l'exercice terminé le 31 août 2014  
(préparé par Dan Wilson)*

*Le texte qui suit est daté du 13 septembre 2014 et doit être lu conjointement avec les états financiers de SableTel pour l'exercice terminé le 31 août 2014.*

Notre société mère, StarNova, satisfait aux besoins de ses clients canadiens, particuliers et entreprises, en matière de technologies et de télécommunications. Pour y parvenir, StarNova anticipe l'avenir et veille à ce que ses clients aient l'assurance de pouvoir compter sur le soutien d'une technologie de pointe pour tous les aspects des produits et services qu'elle leur fournit.

Pour réaliser cette mission, StarNova a décidé que chaque filiale devait être dirigée de façon indépendante, tout en étant tenue d'atteindre des objectifs spécifiques et d'appuyer les mandats généraux. À cette fin, la performance annuelle est censée se traduire par une amélioration de 25 % du résultat net d'un exercice à l'autre et par le maintien d'une position de chef de file dans la fourniture ou l'utilisation de la technologie. (Compte tenu du fait que le secteur de la technologie est par nature extrêmement changeant, lorsqu'une perte est enregistrée pour un exercice donné, le but est d'établir des plans pour retrouver la rentabilité et recouvrer les pertes dans les délais prévus du cycle de planification.)

Vision de StarNova :

Posséder une famille diversifiée d'entreprises reconnues dans leur secteur d'activité comme des leaders grâce à la technologie et à leur gens.

Maximiser la valeur actionnariale en exerçant diverses activités au Canada, focalisées sur la croissance sectorielle.



**ANNEXE V (suite)**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: FINANCE**

SableTel s'arrime à cette vision en créant de la valeur grâce à ses gens, à sa technologie et à son service hors pair.

En tant qu'entreprise de premier plan du secteur canadien des télécommunications, SableTel tient à utiliser une technologie de pointe, afin de répondre aux besoins technologiques et autres de ses clients.

SableTel a connu une année exceptionnelle en 2014. Nous avons tourné la page, passant d'une perte en 2013 à un profit en 2014 en dépit d'une conjoncture économique difficile. Nous continuons à profiter des décisions mises en œuvre ces dernières années par notre excellente équipe de gestion. Nous prévoyons faire encore mieux à l'avenir en augmentant nos produits et en réduisant nos charges. Nous nous attendons aussi à ce que notre nouveau Projet technologie sans fil ait un impact considérable à court terme.

Nous avons également fait de grands progrès dans la réduction des risques. En 2014, nous avons créé un comité de santé et de sécurité au travail, qui a décidé de retirer tous les aliments frits du menu de la cafétéria et d'installer des distributeurs de désinfectant pour les mains à toutes les portes en raison de la pandémie de grippe H1N1. La réduction de nos risques était une exigence de notre société mère, StarNova, et nous croyons avoir atteint cet objectif.

Nous n'avons connaissance d'aucune nouvelle poursuite importante intentée contre SableTel.

Nous continuons à nous concentrer sur le développement de nos activités principales. Nous ne planifions aucun nouveau projet important dans l'avenir prévisible.

Enfin, nous voudrions demander à StarNova de présenter, dans son rapport de gestion, ses remerciements à un employé de longue date qui prendra sa retraite le mois prochain. M. Dudley (Dude) Oldmun travaille au Service des ventes depuis 25 ans.

**ANNEXE VI**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: FINANCE**

*AUTRES RENSEIGNEMENTS SUR LE SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS  
ET INFORMATION FINANCIÈRE PERTINENTE CONCERNANT SABLETEL*

Au Canada, le secteur des télécommunications est dominé par trois grandes sociétés ouvertes qui ont toutes d'importants investissements dans des infrastructures partout au pays. De plus, de nombreux exploitants régionaux, comme SableTel, fournissent des services aux résidents de leur région. Les exploitants régionaux paient des droits à l'un des « trois grands » exploitants pour avoir accès à leurs infrastructures. L'un des avantages de SableTel sur ses concurrents est le logiciel propriétaire qu'elle utilise pour ses divisions Sans fil et Interurbain. Ce logiciel a fait de SableTel l'une des divisions les plus rentables de StarNova de 2008 à 2011.

**Ratios du secteur des télécommunications (exploitants régionaux seulement)**

	2014	2013	2012
<b>Ratios de rentabilité</b>			
Rendement des capitaux propres	9,6 %	10,5 %	10,2 %
<b>Analyse des marges</b>			
Marge brute	52,2 %	53,0 %	52,8 %
Frais de vente, de marketing et d'administration	40,5 %	40,3 %	40,4 %
Résultat d'exploitation	11,7 %	12,7 %	12,9 %
<b>Rotation</b>			
Rotation des créances clients	6,7x	6,9x	6,9x
<b>Liquidité à court terme</b>			
Ratio du fonds de roulement	0,8x	0,8x	0,8x
<b>Solvabilité à long terme</b>			
Résultat d'exploitation / charge d'intérêts	8,1x	8,3x	8,0x
<b>Croissance par rapport à l'année précédente</b>			
Croissance du chiffre d'affaires*	(2,6) %	(3,2) %	0,5 %

\* Les analystes sectoriels s'attendent à ce que le chiffre d'affaires augmente de 1,5 % en 2015.

**Tendances sectorielles**

Les experts sectoriels s'attendent à ce que l'accès Internet soit le secteur qui connaîtra la plus forte croissance, suivi de près par la téléphonie mobile. La concurrence dans le secteur de la téléphonie mobile sera féroce, ce qui fera baisser les prix et les marges, mais on s'attend à ce que le nombre d'utilisateurs de téléphones mobiles augmente de 2,9 % en 2015.

Le secteur de la téléphonie interurbaine poursuit son déclin, et les principaux acteurs qui possèdent les réseaux filaires consacrent moins de dépenses en immobilisations pour l'amélioration de l'infrastructure filaire.

**ANNEXE VI (suite)**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: FINANCE**

*AUTRES RENSEIGNEMENTS SUR LE SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS  
ET INFORMATION FINANCIÈRE PERTINENTE CONCERNANT SABLETEL*

L'augmentation de la demande pourrait mener à une consommation considérable si l'on se fie aux premiers signes, qui indiquent que la nouvelle technologie HD3D fonctionne bien. Selon une étude de marché réalisée à l'interne par SableTel, on estime que les ventes du système équivaldraient à 75 % du volume des ventes en matière de téléphonie mobile et d'accès Internet ainsi que de soutien matériel, avec une croissance annuelle de 25 % jusqu'à l'élimination des barrières commerciales en 2017, lorsque IC ouvrira le marché à la concurrence.

**Information financière – Coût du capital**

StarNova utilise le coût moyen pondéré du capital (CMPC) comme taux de rendement étalon requis pour tous ses investissements.

Pour déterminer le coût du financement par actions, elle utilise le modèle d'évaluation des actifs financiers (MEDAF). Selon les analystes financiers qui suivent StarNova, le coefficient bêta de SableTel est de 1,75. Toutefois, le Projet technologie sans fil est plus risqué que les activités normales de SableTel. S'il s'agissait d'une entreprise, son CMPC serait de deux points de pourcentage plus élevé que celui de SableTel.

À l'heure actuelle, le rendement des obligations d'État à court terme est de 1 %, et les analystes estiment la prime de risque du portefeuille de marché autour de 8 %.

**ANNEXE VII  
INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: FINANCE**

*APERÇU GÉNÉRAL DE LA COMPOSITION DE LA CLIENTÈLE AU 1<sup>ER</sup> SEPTEMBRE 2014*

Produits moyens provenant du groupe de clients	Clients dans le groupe	Produits moyens totaux	Interurbain	Local	Mobile	Internet	Matériel
275 000 \$	7	1 925 000 \$	866 420 \$	758 843 \$	130 932 \$	117 036 \$	51 760 \$
175 000 \$	30	5 250 000 \$	2 362 964 \$	2 069 573 \$	357 087 \$	319 188 \$	141 165 \$
75 000 \$	46	3 450 000 \$	1 552 805 \$	1 360 005 \$	234 657 \$	209 752 \$	92 765 \$
32 500 \$	54	1 755 000 \$	789 905 \$	691 829 \$	119 369 \$	106 700 \$	47 189 \$
15 000 \$	937	14 055 000 \$	6 325 991 \$	5 540 542 \$	955 974 \$	854 513 \$	377 918 \$
1 500 \$	23 925	35 887 500 \$	16 152 544 \$	14 147 008 \$	2 440 947 \$	2 181 881 \$	964 961 \$
	24 999	62 322 500 \$					
			28 050 628 \$	24 567 800 \$	4 238 967 \$	3 789 070 \$	1 675 759 \$

La dernière chose que M. Oldmun a faite avant de prendre sa retraite a été de compiler les données démographiques générales sur la clientèle pour aider à orienter les efforts dans l'avenir.

**ANNEXE VIII**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: FINANCE**

*INFORMATIONS CONCERNANT L'OFFRE PUBLIQUE D'ACHAT  
NON SOLLICITÉE DE SABLETEL*

StarNova vient de recevoir une offre publique d'achat non sollicitée de 46 millions \$ pour les actifs de SableTel. L'acquéreur serait disposé à acheter les actions de SableTel plutôt que ses actifs, et à ajuster le prix offert en conséquence de manière que StarNova touche, après impôts, le même produit net sur la vente.

L'offre vise l'acquisition des immobilisations corporelles et incorporelles et des stocks connexes de SableTel. L'offre ne visait pas d'autres actifs appartenant à SableTel et ne prévoyait pas la prise en charge de passifs connexes. SableTel vendra toutes ses immobilisations, à l'exception du mobilier de bureau, des ordinateurs et des logiciels d'application connexes dans ses bureaux loués du siège social. Elle conservera ces actifs jusqu'à la liquidation de l'entreprise après la vente des actifs.

Le montant total offert pour les actifs est de 46 000 000 \$. L'acquéreur propose la répartition du coût d'acquisition suivante :

Stocks (modems, fournitures, pièces de rechange)	600 000 \$
Bâtiments	1 000 000
Tours et autres structures de soutien	3 500 000
Filage et câbles de cuivre et d'argent	6 000 000
Câbles de fibre optique	8 000 000
Camions, remorques et autres véhicules	3 000 000
Outillage électrogène pour le réseau	12 000 000
Commutateurs de télécommunication et matériel connexe	9 000 000
Bureaux, chaises, rayonnage, autre mobilier et matériel	900 000
Logiciels pour commutateurs, facturation, etc.	2 000 000

L'offre prévoit une indemnité de rupture des négociations de 500 000 \$ comptant, payable à la signature de la lettre d'intention, le solde de 45 500 000 \$ étant exigible lorsque la vente sera conclue.

L'offre comporte une clause de produit conditionnel. Si le Projet technologie sans fil est mené à bien et devient commercialement viable, l'acquéreur versera un supplément de 5 000 000 \$ au moment de l'implantation.

**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: FISCALITÉ**

## ANNEXE V INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: FISCALITÉ

### *RÉSUMÉ DE LA PROPOSITION DE RÉGIME DE RÉMUNÉRATION DE LA DIRECTION*

#### **Information sur la rémunération**

Selon le régime actuel de rémunération, SableTel verse un salaire et une prime en argent à ses cadres. À la demande de Dan, le vice-président aux Ressources humaines de SableTel a demandé une étude sur des régimes possibles de rémunération de la direction (en vue d'une mise en place en janvier 2015). Les extraits pertinents de l'étude et les recommandations qui s'en dégagent sont présentés ci-dessous.

#### **Rémunération de la direction de SableTel**

La rémunération de la direction est conçue de manière à favoriser l'atteinte des objectifs organisationnels. Le régime de rémunération de la direction devrait comporter des caractéristiques motivant ses membres à agir en fonction de ces objectifs, et tenir compte de la performance à court et à long terme.

Le régime recommandé pour la direction de SableTel consiste en l'ajout d'un régime d'options sur actions et d'un droit différé à la valeur d'actions (DDVA), accompagné d'une réduction des primes versées selon le régime actuel.

Le régime actuel de primes repose exclusivement sur les résultats annuels présentés par SableTel. Si SableTel dégage un bénéfice, calculé selon les IFRS, chaque membre du Comité et certains autres dirigeants touchent une prime. Le taux de la prime varie de 15 % à 50 % du salaire annuel, selon le niveau hiérarchique. La prime annuelle totale du PDG peut atteindre 200 000 \$. Selon la nouvelle structure de rémunération de la direction proposée, la prime annuelle serait ramenée à une fourchette de 5 % à 25 % du salaire annuel, et elle serait fonction non seulement du bénéfice selon les IFRS, mais aussi d'indicateurs de performance clés et de l'évaluation de la performance individuelle faite par le Comité de rémunération relevant du Conseil d'administration de SableTel.

Selon le régime d'options sur actions, des options seraient attribuées aux dirigeants en poste en proportion de leurs salaires actuels. Les options viseraient l'achat d'actions de StarNova, et non de SableTel. Le cours de l'option au moment de l'attribution serait égal à 75 % du cours moyen de l'action de StarNova le jour de l'attribution (cours moyen = (cours maximum du jour + cours minimum du jour) ÷ 2). Les options seraient acquises au fil d'une période de trois ans, à raison du tiers des options chaque année, le jour anniversaire de la date d'attribution. Les options pourraient être exercées au cours d'une période de six mois à compter de la date d'acquisition des droits. La valeur des options attribuées à chaque personne se situerait dans une fourchette de 10 % à 20 % du salaire.

**ANNEXE V (suite)**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: FISCALITÉ**

*RÉSUMÉ DE LA PROPOSITION DE RÉGIME DE RÉMUNÉRATION DE LA DIRECTION*

Selon le régime de DDVA, des DDVA seraient attribués aux membres de la haute direction de SableTel et à certains dirigeants sélectionnés. La valeur des DDVA se situerait dans une fourchette de 10 % à 20 % du salaire de la personne pour l'année d'attribution. L'attribution des DDVA ne serait pas une attribution d'actions; elle représenterait plutôt une attribution d'actions fictives. Selon le contrat sous-jacent au régime de DDVA, SableTel verserait au bénéficiaire, au moment de son départ à la retraite, un paiement égal à un pourcentage de l'augmentation de l'action émise de StarNova sur la durée du régime. Le paiement rémunérerait en outre la personne en lui accordant, dans la même proportion, une part des dividendes versés durant cette période par StarNova aux actionnaires ordinaires détenteurs de ses actions négociées sur le marché. Pour financer le paiement, SableTel constituera un fonds d'amortissement dans un compte bancaire distinct contrôlé par un représentant/fiduciaire et lié par les conditions du régime de DDVA. SableTel sera tenue de financer 25 % de la valeur des DDVA dans le compte bancaire, déterminée par un actuaire tous les deux ans. Le régime de DDVA garantira un prix plancher pour les actions de StarNova afin de permettre une augmentation de valeur même dans l'éventualité d'un fléchissement général du marché qui ne serait pas imputable à la direction. Le prix plancher sera déterminé à l'entière discrétion du Comité de la rémunération relevant du Conseil d'administration de SableTel.

Les DDVA seront attribués selon la performance individuelle du bénéficiaire et celle de la société, évaluée au regard d'indicateurs clés de performance.



**ANNEXE VI**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: FISCALITÉ**

*INFORMATIONS CONCERNANT L'OFFRE PUBLIQUE D'ACHAT  
NON SOLLICITÉE DE SABLETEL*

StarNova vient de recevoir une offre publique d'achat non sollicitée de 46 millions \$ pour les actifs de SableTel. L'acquéreur serait disposé à acheter les actions de SableTel plutôt que ses actifs, et à ajuster le prix offert en conséquence de manière que StarNova touche, après impôts, le même produit net sur la vente.

L'offre vise l'acquisition des immobilisations corporelles et incorporelles et des stocks connexes de SableTel. L'offre ne visait pas d'autres actifs appartenant à SableTel et ne prévoyait pas la prise en charge de passifs connexes. SableTel vendra toutes ses immobilisations, à l'exception du mobilier de bureau, des ordinateurs et des logiciels d'application connexes dans ses bureaux loués du siège social. Elle conservera ces actifs jusqu'à la liquidation de l'entreprise après la vente des actifs.

Le montant total offert pour les actifs est de 46 000 000 \$. L'acquéreur propose la répartition du coût d'acquisition suivante :

Stocks (modems, fournitures, pièces de rechange)	600 000 \$
Bâtiments	1 000 000
Tours et autres structures de soutien	3 500 000
Filage et câbles de cuivre et d'argent	6 000 000
Câbles de fibre optique	8 000 000
Camions, remorques et autres véhicules	3 000 000
Outillage électrogène pour le réseau	12 000 000
Commutateurs de télécommunication et matériel connexe	9 000 000
Bureaux, chaises, rayonnage, autre mobilier et matériel	900 000
Logiciels pour commutateurs, facturation, etc.	2 000 000

L'offre prévoit une indemnité de rupture des négociations de 500 000 \$ comptant, payable à la signature de la lettre d'intention, le solde de 45 500 000 \$ étant exigible lorsque la vente sera conclue.

L'offre comporte une clause de produit conditionnel. Si le Projet technologie sans fil est mené à bien et devient commercialement viable, l'acquéreur versera un supplément de 5 000 000 \$ au moment de l'implantation.

**ANNEXE VII**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: FISCALITÉ**

*BASE FISCALE DES ACTIFS DE SABLETEL AU 1<sup>ER</sup> SEPTEMBRE 2013*

Fraction non amortie du coût en capital :

Catégorie 1	8 132 688 \$
Catégorie 3	1 689 993 \$
Catégorie 8	21 322 891 \$
Catégorie 10	11 805 302 \$
Catégorie 13	744 559 \$
Catégorie 42	13 991 008 \$

Immobilisations admissibles 691 191 \$

Prix de base rajusté des actions appartenant à StarNova 3 000 000 \$

**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: GESTION DE LA PERFORMANCE**

## ANNEXE V INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: GESTION DE LA PERFORMANCE

L'an dernier, le Comité de StarNova a jugé qu'il y avait beaucoup trop de réunions, et il a décidé de changer la procédure à compter de l'exercice de 2014. Le Comité de StarNova se réunit donc en personne avec le PDG de chaque filiale une fois par exercice. Chaque année en septembre, les PDG des filiales présentent leurs résultats financiers provisoires pour l'exercice clos le 31 août et leur budget d'exploitation pour l'exercice qui s'amorce. Les filiales continuent de communiquer leurs résultats au Service des finances de StarNova chaque trimestre, pour la consolidation.

Le compte rendu sommaire de chaque filiale est censé respecter les exigences de StarNova en matière de rapport de gestion, de sorte que la direction de StarNova puisse l'inclure facilement dans le rapport annuel destiné aux actionnaires.

*COMPTE RENDU SOMMAIRE DES ACTIVITÉS DE SABLETEL  
Pour l'exercice terminé le 31 août 2014  
(préparé par Dan Wilson)*

*Le texte qui suit est daté du 13 septembre 2014 et doit être lu conjointement avec les états financiers de SableTel pour l'exercice terminé le 31 août 2014.*

Notre société mère, StarNova, satisfait aux besoins de ses clients canadiens, particuliers et entreprises, en matière de technologies et de télécommunications. Pour y parvenir, StarNova anticipe l'avenir et veille à ce que ses clients aient l'assurance de pouvoir compter sur le soutien d'une technologie de pointe pour tous les aspects des produits et services qu'elle leur fournit.

Pour réaliser cette mission, StarNova a décidé que chaque filiale devait être dirigée de façon indépendante, tout en étant tenue d'atteindre des objectifs spécifiques et d'appuyer les mandats généraux. À cette fin, la performance annuelle est censée se traduire par une amélioration de 25 % du résultat net d'un exercice à l'autre et par le maintien d'une position de chef de file dans la fourniture ou l'utilisation de la technologie. (Compte tenu du fait que le secteur de la technologie est par nature extrêmement changeant, lorsqu'une perte est enregistrée pour un exercice donné, le but est d'établir des plans pour retrouver la rentabilité et recouvrer les pertes dans les délais prévus du cycle de planification.)

Vision de StarNova :

Posséder une famille diversifiée d'entreprises reconnues dans leur secteur d'activité comme des leaders grâce à la technologie et à leur gens.

Maximiser la valeur actionnariale en exerçant diverses activités au Canada, focalisées sur la croissance sectorielle.

**ANNEXE V (suite)**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: GESTION DE LA PERFORMANCE**

SableTel s'arrime à cette vision en créant de la valeur grâce à ses gens, à sa technologie et à son service hors pair.

En tant qu'entreprise de premier plan du secteur canadien des télécommunications, SableTel tient à utiliser une technologie de pointe, afin de répondre aux besoins technologiques et autres de ses clients.

SableTel a connu une année exceptionnelle en 2014. Nous avons tourné la page, passant d'une perte en 2013 à un profit en 2014 en dépit d'une conjoncture économique difficile. Nous continuons à profiter des décisions mises en œuvre ces dernières années par notre excellente équipe de gestion. Nous prévoyons faire encore mieux à l'avenir en augmentant nos produits et en réduisant nos charges. Nous nous attendons aussi à ce que notre nouveau Projet technologie sans fil ait un impact considérable à court terme.

Nous avons également fait de grands progrès dans la réduction des risques. En 2014, nous avons créé un comité de santé et de sécurité au travail, qui a décidé de retirer tous les aliments frits du menu de la cafétéria et d'installer des distributeurs de désinfectant pour les mains à toutes les portes en raison de la pandémie de grippe H1N1. La réduction de nos risques était une exigence de notre société mère, StarNova, et nous croyons avoir atteint cet objectif.

Nous n'avons connaissance d'aucune nouvelle poursuite importante intentée contre SableTel.

Nous continuons à nous concentrer sur le développement de nos activités principales. Nous ne planifions aucun nouveau projet important dans l'avenir prévisible.

Enfin, nous voudrions demander à StarNova de présenter, dans son rapport de gestion, ses remerciements à un employé de longue date qui prendra sa retraite le mois prochain. M. Dudley (Dude) Oldmun travaille au Service des ventes depuis 25 ans.

**ANNEXE VI**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: GESTION DE LA PERFORMANCE**

*AUTRES RENSEIGNEMENTS SUR LE SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS  
ET INFORMATION FINANCIÈRE PERTINENTE CONCERNANT SABLETEL*

Au Canada, le secteur des télécommunications est dominé par trois grandes sociétés ouvertes qui ont toutes d'importants investissements dans des infrastructures partout au pays. De plus, de nombreux exploitants régionaux, comme SableTel, fournissent des services aux résidents de leur région. Les exploitants régionaux paient des droits à l'un des « trois grands » exploitants pour avoir accès à leurs infrastructures. L'un des avantages de SableTel sur ses concurrents est le logiciel propriétaire qu'elle utilise pour ses divisions Sans fil et Interurbain. Ce logiciel a fait de SableTel l'une des divisions les plus rentables de StarNova de 2008 à 2011.

**Ratios du secteur des télécommunications (exploitants régionaux seulement)**

	2014	2013	2012
<b>Ratios de rentabilité</b>			
Rendement des capitaux propres	9,6 %	10,5 %	10,2 %
<b>Analyse des marges</b>			
Marge brute	52,2 %	53,0 %	52,8 %
Frais de vente, de marketing et d'administration	40,5 %	40,3 %	40,4 %
Résultat d'exploitation	11,7 %	12,7 %	12,9 %
<b>Rotation</b>			
Rotation des créances clients	6,7x	6,9x	6,9x
<b>Liquidité à court terme</b>			
Ratio du fonds de roulement	0,8x	0,8x	0,8x
<b>Solvabilité à long terme</b>			
Résultat d'exploitation / charge d'intérêts	8,1x	8,3x	8,0x
<b>Croissance par rapport à l'année précédente</b>			
Croissance du chiffre d'affaires*	(2,6) %	(3,2) %	0,5 %

\* Les analystes sectoriels s'attendent à ce que le chiffre d'affaires augmente de 1,5 % en 2015.

**Tendances sectorielles**

Les experts sectoriels s'attendent à ce que l'accès Internet soit le secteur qui connaîtra la plus forte croissance, suivi de près par la téléphonie mobile. La concurrence dans le secteur de la téléphonie mobile sera féroce, ce qui fera baisser les prix et les marges, mais on s'attend à ce que le nombre d'utilisateurs de téléphones mobiles augmente de 2,9 % en 2015.

Le secteur de la téléphonie interurbaine poursuit son déclin, et les principaux acteurs qui possèdent les réseaux filaires consacrent moins de dépenses en immobilisations pour l'amélioration de l'infrastructure filaire.

**ANNEXE VI (suite)**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: GESTION DE LA PERFORMANCE**

*AUTRES RENSEIGNEMENTS SUR LE SECTEUR DES TÉLÉCOMMUNICATIONS  
ET INFORMATION FINANCIÈRE PERTINENTE CONCERNANT SABLETEL*

L'augmentation de la demande pourrait mener à une consommation considérable si l'on se fie aux premiers signes, qui indiquent que la nouvelle technologie HD3D fonctionne bien. Selon une étude de marché réalisée à l'interne par SableTel, on estime que les ventes du système équivaldraient à 75 % du volume des ventes en matière de téléphonie mobile et d'accès Internet ainsi que de soutien matériel, avec une croissance annuelle de 25 % jusqu'à l'élimination des barrières commerciales en 2017, lorsque IC ouvrira le marché à la concurrence.

**Information financière – Coût du capital**

StarNova utilise le coût moyen pondéré du capital (CMPC) comme taux de rendement étalon requis pour tous ses investissements.

Pour déterminer le coût du financement par actions, elle utilise le modèle d'évaluation des actifs financiers (MEDAF). Selon les analystes financiers qui suivent StarNova, le coefficient bêta de SableTel est de 1,75. Toutefois, le Projet technologie sans fil est plus risqué que les activités normales de SableTel. S'il s'agissait d'une entreprise, son CMPC serait de deux points de pourcentage plus élevé que celui de SableTel.

À l'heure actuelle, le rendement des obligations d'État à court terme est de 1 %, et les analystes estiment la prime de risque du portefeuille de marché autour de 8 %.

**ANNEXE VII**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: GESTION DE LA PERFORMANCE**

*APERÇU GÉNÉRAL DE LA COMPOSITION DE LA CLIENTÈLE AU 1<sup>ER</sup> SEPTEMBRE 2013*

Produits moyens provenant du groupe de clients	Clients dans le groupe	Produits moyens totaux	Interurbain	Local	Mobile	Internet	Matériel
275 000 \$	7	1 925 000 \$	866 420 \$	758 843 \$	130 932 \$	117 036 \$	51 760 \$
175 000 \$	30	5 250 000 \$	2 362 964 \$	2 069 573 \$	357 087 \$	319 188 \$	141 165 \$
75 000 \$	46	3 450 000 \$	1 552 805 \$	1 360 005 \$	234 657 \$	209 752 \$	92 765 \$
32 500 \$	54	1 755 000 \$	789 905 \$	691 829 \$	119 369 \$	106 700 \$	47 189 \$
15 000 \$	937	14 055 000 \$	6 325 991 \$	5 540 542 \$	955 974 \$	854 513 \$	377 918 \$
1 500 \$	23 925	35 887 500 \$	16 152 544 \$	14 147 008 \$	2 440 947 \$	2 181 881 \$	964 961 \$
	24 999	62 322 500 \$					
			28 050 628 \$	24 567 800 \$	4 238 967 \$	3 789 070 \$	1 675 759 \$

La dernière chose que M. Oldmun a faite avant de prendre sa retraite a été de compiler les données démographiques générales sur la clientèle pour aider à orienter les efforts dans l'avenir.



**ANNEXE VIII**  
**INFORMATION SUPPLÉMENTAIRE: GESTION DE LA PERFORMANCE**

*INFORMATIONS CONCERNANT L'OFFRE PUBLIQUE D'ACHAT  
NON SOLLICITÉE DE SABLETEL*

StarNova vient de recevoir une offre publique d'achat non sollicitée de 46 millions \$ pour les actifs de SableTel. L'acquéreur serait disposé à acheter les actions de SableTel plutôt que ses actifs, et à ajuster le prix offert en conséquence de manière que StarNova touche, après impôts, le même produit net sur la vente.

L'offre vise l'acquisition des immobilisations corporelles et incorporelles et des stocks connexes de SableTel. L'offre ne visait pas d'autres actifs appartenant à SableTel et ne prévoyait pas la prise en charge de passifs connexes. SableTel vendra toutes ses immobilisations, à l'exception du mobilier de bureau, des ordinateurs et des logiciels d'application connexes dans ses bureaux loués du siège social. Elle conservera ces actifs jusqu'à la liquidation de l'entreprise après la vente des actifs.

Le montant total offert pour les actifs est de 46 000 000 \$. L'acquéreur propose la répartition du coût d'acquisition suivante :

Stocks (modems, fournitures, pièces de rechange)	600 000 \$
Bâtiments	1 000 000
Tours et autres structures de soutien	3 500 000
Filage et câbles de cuivre et d'argent	6 000 000
Câbles de fibre optique	8 000 000
Camions, remorques et autres véhicules	3 000 000
Outillage électrogène pour le réseau	12 000 000
Commutateurs de télécommunication et matériel connexe	9 000 000
Bureaux, chaises, rayonnage, autre mobilier et matériel	900 000
Logiciels pour commutateurs, facturation, etc.	2 000 000

L'offre prévoit une indemnité de rupture des négociations de 500 000 \$ comptant, payable à la signature de la lettre d'intention, le solde de 45 500 000 \$ étant exigible lorsque la vente sera conclue.

L'offre comporte une clause de produit conditionnel. Si le Projet technologie sans fil est mené à bien et devient commercialement viable, l'acquéreur versera un supplément de 5 000 000 \$ au moment de l'implantation.