



Canadian Marconi

CONTACT: Pascal E. Spothelfer
FOR IMMEDIATE RELEASE (403) 295-4597
April 6, 1998 Werner Gartner
(403) 295-4550

Canadian Marconi Acquires Majority Stake in **NovAtel Inc.**

NovAtel Also Announces Expected Decline in First Quarter Sales and Earnings

(Calgary, Alberta, Canada, April 6, 1998). **NovAtel Inc.** (NASDAQ: NGPSF) is pleased to announce that **Canadian Marconi Company** (TSE, MSE, AMEX: CMW) has agreed today to acquire an equity position in **NovAtel Inc.** Through **private transactions** with the two principal shareholders of **NovAtel Inc.**, **Canadian Marconi Company** has agreed to acquire approximately 58% of the total shares outstanding for a total purchase price of US\$48.9 million or US\$10.91 per share. The closing of the transaction is expected on April 28, 1998 and is subject to standard conditions.

“This acquisition by **Canadian Marconi** augments the **strategic alliance** with **NovAtel** announced last October and supports our strategic focus on integrated **communications/navigation systems**.

NovAtel is the (GLS)GPS technology leader with excellent new products and market position,” said **Gregg Fawkes, Vice President for Business Development and Strategic Planning at Canadian Marconi**. “**CMC** intends to maintain **NovAtel’s** entrepreneurial independence, while collaborating on a wide range of **opportunities** to benefit both companies.”

“Having **Canadian Marconi** as an active partner is sure to have a positive effect on our continuing development,” added **Pascal Spothelfer, NovAtel President and CEO**. “The relationship should allow us to collaborate in extending the **OEM** product line, in packaging and customization of end-user products, and further strengthens both companies’ position in the **aviation markets**.”

The market for **high-end GPS products** is projected by industry sources to continue to grow at 25-30% per year, based on growth in the **survey and geographic information system markets**. In addition, **new applications** are emerging in **precision agriculture, machine control, marine and aviation**.

First Quarter Earnings Outlook While expressing general optimism about the prospects for **NovAtel**, Spothelfer also noted today that the Company’s financial performance would reflect a slowdown in the first quarter.

“Having closed our first quarter books, it is clear that our results will not be up to expectations,” he said. “Our revenues have been hurt by fewer deliveries into the survey segment, where distribution issues in **Canada**, the Asian slowdown and project delays experienced by **OEM** customers have caused a significant shortfall. We expect revenues to come in between \$4.6 and \$4.8 million.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

With continued **strong investment** in **R&D** and **development** of both our **OEM** and **end-user channels**; we continue to be optimistic that demand for the company's products will once again begin to accelerate. In this quarter **NovAtel** currently expects to experience a significant loss of CDN \$0.15 to \$0.17 per share from continuing operations, but believes that it may break-even overall, including gains from discontinued operations."

A conference call will be held on April 7, 1998 at 8:30 a.m. EDT. Participants may call in to the conference call at 8:20 a.m. EDT by dialing 1-888-290-7010 (for North American participants), or 514-843-5375 (for international participants), and mentioning reservation #858214.

NovAtel Inc. designs, markets and supports a broad range of products that determine precise geographic locations using the Global Positioning System GLS(GPS). **NovAtel's** (GLS)GPS products are used principally for applications in high-end markets such as the surveying, geographic information systems, aviation, marine, mining and machine control and agriculture markets.

Canadian Marconi is a world leader in the design, manufacture, sales and support of high-technology electronic products for the aerospace and communications markets.

Certain statements in this news release constitute forward-looking statements within the meaning of the Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Such forward-looking statements involve known and unknown risks, uncertainties and other factors that may cause the actual results, performance or achievements of the Company, or developments in the Company's industry, to differ materially from the anticipated results, performance or achievements expressed or implied by such forward-looking statements. Such factors include, but are not limited to, certification and market acceptance of the Company's **new products**, impact and timing of large orders, pricing pressures in the market and other competitive factors and maintaining technological leadership, together with the other risks and uncertainties described in public filings.



MARCONI CANADA



ENGLISH > ACILR
FRENCH > CDRIL



ELECTRONIC CONCEPT ACILR

The basic Network of the new radio telecommunication
electronnic development

Company Profile / Portrait de la Société

Last update: June 9, 1999

Investor queries may be directed to Investor-Relations@marconi.ca.

1997-1998 Annual Report / Rapport annuel 1997-1998

© **MARCONI CANADA**. All rights reserved. All images copyright of Marconi Canada, Forest Johnson Inc., Ronald Maisonneuve, Gauthier and Associates.

© **MARCONI CANADA**. Tous droits réservés. Toutes les images sont la propriété exclusive de Marconi Canada, Forest Johnson Inc., Ronald Maisonneuve, Gauthier et associés.

Company Profile / Portrait de la Société

Affiliate Companies

The General Electric Company p.l.c.

Cincinnati Electronics Corporation

CMC DataComm, Inc.

Northstar Technologies

NovAtel Inc.

Scoop: Bulletin de CMC News Bulletin
30 octobre 1998 / October 30, 1998
18 décembre 1998 / December 18, 1998
11 janvier 1999 / January 11, 1999
25 janvier 1999 / January 25, 1999
5 février 1999 / February 5, 1999
22 février 1999 / February 22, 1999
5 mars 1999 / March 5, 1999
22 mars 1999 / March 22, 1999
5 avril 1999 / April 5, 1999
10 mai 1999 / May 10, 1999

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

25 mai 1999 / May 25, 1999

7 juin 1999 / June 7, 1999

Press Releases / Communiqués de Presse

Canadian Marconi delivers **New Tactical Radios** for U.S. Navy Shipborne **Communications System**
Marconi Canada livre de nouvelles **radios tactiques** destinées au **système de communications de bord** de la marine américaine **Canadian Marconi** wins contract to supply display sub-assemblies for ITT and U.S. Army advanced combat radio.

Canada obtient un contrat pour la fourniture de **sous-ensembles d'affichage** destinés à la **radio de combat évoluée** d'ITT et de l'armée américaine.

New cockpit gives KLM 747s ten-year life extension.

Un nouveau **poste de pilotage** prolonge de dix ans la durée de vie des B747 de KLM.

Canadian Marconi Company announces its consolidated financial results for the nine months ended December 31, 1998.

Compagnie Marconi Canada présente ses résultats financiers consolidés pour les neuf mois terminés le 31 décembre 1998.

Canadian Marconi Doppler Navigation Sensors chosen for Cormorant and Italian Navy Helicopter Programs.

Les capteurs de navigation Doppler de **Marconi Canada** choisis pour les programmes d'hélicoptères Cormorant et de la marine italienne.

NovAtel launches affordable rollover test tool.

Pierre Ducros appointed Chairman of the Board of Canadian Marconi Company.

Pierre Ducros nommé président du conseil de Marconi Canada.

Canadian Marconi's Bill Ruhl wins airline Avionics Institute "Volare" award.

Bill Ruhl de Marconi Canada reçoit le prix «Volare» de l'Airline Avionics Institute.

Canadian Marconi Company (CMC) announces its consolidated financial results for the six months ended September 30, 1998.

Compagnie Marconi Canada (CMC) présente ses résultats financiers consolidés pour les six mois terminés le 30 septembre 1998.

Canadian Marconi forms joint venture with **AirTV Limited**.

Marconi Canada forme une coentreprise avec **AirTV Limited**.

New application for Canadian Marconi Doppler Nav Sensor in para-military helicopter market.

Nouvelle application pour le capteur de navigation Doppler de Marconi Canada sur le marché des hélicoptères paramilitaires.

Canadian Marconi benefits from **NovAtel's** worldwide sales distribution network.

Marconi Canada bénéficie du réseau de distribution international de **NovAtel**.

Canadian Marconi Flight Management System in certification testing for DC-10 retrofit.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Essais d'homologation du **système de gestion de vol de Marconi Canada** pour la modernisation des DC-10.

Canadian Marconi High Gain SATCOM Antenna chosen for Continental Airlines new B777 and B767-400 aircraft.

L'**antenne Satcom** de Marconi Canada choisie pour les nouveaux B777 et B767-400 de Continental Airlines.

Gulf Air switches to Canadian Marconi High Gain SATCOM Antenna for its new A330-200 fleet.
Gulf Air passe à l'antenne Satcom à grand gain de Marconi Canada pour sa nouvelle flotte de A330-200.

Consolidated financial results for the three months ended June 30, 1998.

Résultats financiers consolidés pour les trois mois terminés le 30 juin 1998.

Normal course issuer bid.

Offre publique de rachat.

Canadian Marconi wins U.S. Army Area Common User System (ACUS) **Radio Modernization Contract**.

Marconi Canada obtient un contrat de **modernisation de radios ACUS** de l'armée américaine.

Consolidated financial results for the fiscal year ended March 31, 1998.

Résultats consolidés pour l'exercice financier terminé le 31 mars 1998.

Canadian Marconi finalizes acquisition of majority stake in **NovAtel Inc.** **Marconi Canada** conclut l'acquisition d'une part majoritaire dans **NovAtel Inc.**

Canadian Marconi acquires majority stake in **NovAtel Inc.**

Marconi Canada acquiert une participation majoritaire dans **NovAtel Inc.**

Canadian Marconi Flight Management System wins second AOM contract.

Marconi Canada obtient un deuxième contrat d'AOM pour son **système de gestion de vol**.

JAT Chooses **Canadian Marconi Flight Management System**.

JAT choisit le **système de gestion de vol de Marconi Canada**.

Canadian Marconi's SATCOM Antenna Exclusive to Honeywell/Racal Aero-I Package.

L'**Antenne SATCOM** de **Marconi Canada** exclusive à l'Aero-I de Honeywell/Racal.

Financial results for 9 months ended December 31, 1997.

Résultats financiers de la période de neuf mois terminée le 31 décembre 1997.

Canadian Marconi High Gain SATCOM Antenna chosen for Emirates.

L'**Antenne SATCOM** de **Marconi Canada** choisie pour la nouvelle flotte de A330 d'Emirates Airline.

NovAtel Inc. and **Canadian Marconi Company Alliance**.

Alliance du **NovAtel Inc.** et Compagnie **Marconi Canada**.

Inmarsat Approves Canadian Marconi Company's Aero-I SATCOM Antenna system.

Canadian Marconi's Flight Management System now on MD-83.

Le **système de gestion de vol de Marconi Canada** à bord du MD-83.

Consolidated financial results for the three months ended June 30, 1997.

Résultats financiers consolidés pour les trois mois qui se sont terminés le 30 juin 1997.

Air France Selects Canadian Marconi Satcom Antenna As Standard On Growing Airbus, Boeing Fleet.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Canadian Marconi GPS/FMS System Faces Accelerated Market Demand. 17 airlines create order backlog of 400 systems.

Canadian Marconi Company (CMC) receives TSO Approval from the FAA for its new CMA-900 Flight Management System (FMS).

Canadian Marconi Wins Top Honours as Supplier of the Year.

Marconi Canada obtient la plus haute distinction comme Fournisseur de l'année.

Canadian Marconi licenses its Fleet Management System.

Marconi Canada accorde une licence pour son système de gestion de parcs de véhicules.

Consolidated financial results for the fiscal year ended March 31, 1997.

Résultats consolidés pour l'exercice financier terminé le 31 mars 1997.

KLM chooses Canadian Marconi for 'Classic' Avionics Upgrade.

KLM choisit Marconi Canada pour la modernisation de son matériel avionique.

Consolidated financial results for the nine months ended December 31, 1996.

Résultats financiers consolidés pour la période de neuf mois se terminant le 31 décembre 1996.

Asiana Airlines selects CMC Satcom Antenna.

Asiana Airlines choisit l'antenne Satcom de CMC.

Canadian Marconi wins \$2 M order from Daimler-Benz Aerospace.

Consolidated financial results for the six months ended September 30, 1996.

Résultats financiers consolidés pour la période de six mois se terminant le 30 septembre 1996.

Canadian Marconi Avionics Equipment Selected for U.S. Army UH-60Q Helicopter Program.

Matériel avionique de Marconi Canada sélectionné pour le Programme d'hélicoptères UH-60Q de l'armée américaine.

Canadian Marconi wins Major Order from American Airlines.

Marconi Canada obtient une importante commande d'American Airlines.

Consolidated financial results for June 30, 1996.

Résultats consolidés pour l'exercice financier terminé le 30 juin 1996.

Canadian Marconi Satcom Antenna selected by Saudi Airlines for First Dual Installation.

Première installation double de l'antenne Satcom de Marconi Canada par Saudi Airlines.

Austrian Airlines chooses Canadian Marconi Satcom Antenna.

Austrian Airlines choisit l'antenne Satcom de Marconi Canada.

Consolidated financial results for the fiscal year ended March 31, 1996.

Résultats consolidés pour l'exercice financier terminé le 31 mars 1996.

Singapore Airlines chooses Canadian Marconi Antenna for B777, B747, and A340.

Singapore Airlines choisit l'antenne de Marconi Canada pour ses B777, B747 et A340.

Canadian Marconi wins \$4M Repair and Overhaul Contracts for DND Aircraft.

Marconi Canada obtient des contrats de réparation et révision pour des aéronefs du MDN.

Canadian Marconi wins \$3 Million in orders from Canadair.

Marconi Canada reçoit une commande de trois millions de dollars de Canadair.

Canadian Marconi wins contract to expand fax service network for Australian Assoc Press.

Marconi Canada prolongera le réseau de télécopie pour Australian Assoc. Press.

Canadian Marconi to supply leading edge fax network in India.

Marconi Canada fournit un réseau de télécopie de pointe à L'Inde.

Consolidated financial results for December 31, 1995.

Résultats consolidés pour l'exercice financier terminé le 31 décembre 1995.

Canadian Marconi wins fax network expansion contract in Portugal.

Marconi Canada prolongera le réseau de télécopie au Portugal.

Canadian Marconi Satcom Antenna chosen for Egyptair Boeing B777s.

Egyptair choisit l'antenne Satcom de Marconi Canada pour ses Boeing B777.

Canadian Marconi wins facsimile services contract in the Philippines.

Marconi Canada fournira des services de télécopie aux Philippines.

CMC expands sales and service network.

CMC étend son réseau de ventes et de service.

CMC announces new Satcom antenna for business/regional aircraft.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

CMC présente une nouvelle antenne Satcom destinée aux aéronefs régionaux et d'affaires.

Consolidated financial results for September 30, 1995.

Résultats consolidés pour l'exercice financier terminé le 30 septembre 1995.

Consolidated financial results for June 30, 1995.

Résultats consolidés pour l'exercice financier terminé le 30 juin 1995.

Consolidated financial results for March 31, 1995.

Résultats consolidés pour l'exercice financier terminé le 31 mars 1995.

webmaster@marconi.ca

© Canadian Marconi Company 1996

Marconi Information
Systems

Marconi Aerospace
Marconi Systems
Technologies
Marconi Aeronautics

Canadian Marconi Company

Canadian Marconi Company Electronics, Inc. , 600 Dr. Frederik-Philips Boulevard, Ville Saint-Laurent, Quebec, Canada - H4M 2S9

514.748.3148

514.748.3025 fax

Cincinnati Electronics Corporation, 7500 Innovation Way, Mason, OH 45040-9699

513.573.6100

513.573.6458 fax

Northstar Technologies, 30 Sudbury Road, Acton, MA 01720

978.897.6600

978.897.7241 fax

NovAtel Inc. , Suite 1120, 68th Avenue NE, Calgary, Alberta T2E 8S5

403.295.4500

403.295.0230 fax

Canadian Marconi Company (CMC) is a recognized world leader in the design, manufacture, sales and support of high-technology electronic products, which include avionics, communications, surface transportation electronics and specialized electronic components.

Compagnie Marconi Canada (CMC) est un chef de file international pour la conception, la fabrication, la vente et le service après-vente de produits électroniques à haute technologie, notamment les systèmes d'avionique et de communications ainsi que le matériel électronique destiné au transport de surface et les composants électroniques spécialisés.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Executive Offices, 600 Dr. Frederik Philips Boulevard, Ville St-Laurent, Québec, Canada - H4M 2S9
Tel: (514)748-3148 Fax: (514)748-3100

Siège administratif, 600, boulevard Dr.-Frederik-Philips, Ville St-Laurent, Québec, Canada - H4M 2S9
Tél: (514)748-3148 Fax: (514)748-3100

Other Locations/Autres installations, 415 Legget Drive, P.O.Box 13330, Kanata, Ontario, Canada K2K 2B2
Tel: (613)592-6500 Fax: (613)592-7427

What's new!

What's new here at www.marconi.ca.

Corporate and Company information

Information about CMC, its affiliates, Company newsletters and recent press releases.

Products & Services

Information about CMC's product offerings.

Employment opportunities

Career offerings at CMC.

webmaster@marconi.ca

© Canadian Marconi Company 1999

Le 10 août 1995

Compagnie Marconi Canada (CMC) présente ses résultats consolidés pour les trois mois se terminant le 30 juin 1995.

Les revenus provenant du matériel électronique au cours du premier trimestre terminé le 30 juin 1995 ont diminué de 2,9 millions de dollars, par rapport à la même période de l'exercice précédent.

Des taux d'intérêt plus élevés ont entraîné une hausse des intérêts créditeurs qui s'élèvent à 3,4 millions de dollars (par rapport à 2,3 millions \$ lors du dernier exercice). Cette hausse a été réduite à cause d'une perte de change non matérialisée de 1,9 million de dollars sur le portefeuille de la Société en devises américaines.

Une perte nette de 0,5 million de dollars a été enregistrée. Il s'agit d'une perte inférieure à celle de 2,1 millions de dollars subie à la même période, l'an dernier. Le carnet de commandes à la fin de juin se chiffrait à 227 millions de dollars, comparativement à 206 millions de dollars, le 31 mars 1995, et à 250 millions de dollars, le 30 juin 1994.

L'amélioration du rendement d'exploitation peut être attribuée à la réorganisation mise de l'avant l'an dernier et à la réduction constante des coûts d'exploitation par des améliorations des processus. Alors que la hausse du carnet de commandes depuis le 31 mars 1995 est encourageante, la Société fait toujours face à des défis relativement à des commandes reportées pour les communications militaires et à la percée de nouveaux marchés commerciaux.

Toutefois, le report constant et l'incertitude entourant certaines commandes dans le secteur de la défense ainsi que les compressions de l'aide gouvernementale pour la mise au point de produits nécessitent la consolidation de la production aux nouvelles installations de Ville Saint-Laurent, au Québec, et à celles de Kanata, en Ontario. Malheureusement, le manque actuel de commandes

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

entraîne la fermeture de l'usine de Cornwall, en Ontario.

M. Gregory A. Yeldon a été nommé vice-président et chef des finances, le 14 juillet 1995

Le président du conseil, William I.M. Turner

Le président et chef de la direction, James E, Soos, Ph.D.

Personne-ressource: Janka Dvornik

Adresse: 600, boul. Dr.-Frederik-Philips, Ville Saint-Laurent (Québec) H4M 2S9, Téléphone: (514) 748-3113
Télécopieur: (514) 748-3184

May 25, 1995

Canadian Marconi Company (CMC) announces its consolidated financial results for the year ended March 31, 1995.

CMC's consolidated revenue was \$250 million, a reduction of 13.6 per cent. on the previous year which benefitted from \$38.5 million of contract cancellation settlements.

At the operating level, a pre-tax loss of \$2.6 million was recorded compared to a pre-tax profit of \$29.1 million last year. Including investment income, net income dropped to \$4.7 million or 0.20 cents per share against \$31.2 million, or \$1.31 per share. The Company has gone through a difficult year during which it has had to bear the costs of restructuring to position itself for the competitive environment in which it operates. In addition to the costs associated with the reduction of some 200 people, the Company has suffered from reduced revenues in the defence sector, reduced government assistance on research and development, provisioning for obsolete inventory and the costs associated with the closure of surplus facilities. Accordingly, the Directors did not declare a dividend at this time.

The order backlog at March 31, 1995, stood at \$206 million, reduced from last year's level of \$245 million. Delayed orders, particularly in the military communications business and originally anticipated in the 1995 financial year, are now expected in 1996.

Cash and short-term investments reduced during the year to \$208 million, all of which is invested in either government securities or the highest grade of short-term investments.

William I.M. Turner
Chairman of the Board

James E. Soos President and Chief Executive Officer

Contact: Janka Dvornik

Address: 600 Dr.-Frederik-Philips Blvd., Ville Saint-Laurent, Quebec, H4M 2S9
Telephone: (514) 748-3113
Fax: (514) 748-3184

Le 10 août 1995

Compagnie Marconi Canada (CMC) présente ses résultats consolidés pour les trois mois se terminant le 30 juin 1995.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Les revenus provenant du matériel électronique au cours du premier trimestre terminé le 30 juin 1995 ont diminué de 2,9 millions de dollars, par rapport à la même période de l'exercice précédent.

Des taux d'intérêt plus élevés ont entraîné une hausse des intérêts créditeurs qui s'élèvent à 3,4 millions de dollars (par rapport à 2,3 millions \$ lors du dernier exercice). Cette hausse a été réduite à cause d'une perte de change non matérialisée de 1,9 million de dollars sur le portefeuille de la Société en devises américaines.

Une perte nette de 0,5 million de dollars a été enregistrée. Il s'agit d'une perte inférieure à celle de 2,1 millions de dollars subie à la même période, l'an dernier. Le carnet de commandes à la fin de juin se chiffrait à 227 millions de dollars, comparativement à 206 millions de dollars, le 31 mars 1995, et à 250 millions de dollars, le 30 juin 1994.

L'amélioration du rendement d'exploitation peut être attribuée à la réorganisation mise de l'avant l'an dernier et à la réduction constante des coûts d'exploitation par des améliorations des processus. Alors que la hausse du carnet de commandes depuis le 31 mars 1995 est encourageante, la Société fait toujours face à des défis relativement à des commandes reportées pour les communications militaires et à la percée de nouveaux marchés commerciaux.

Toutefois, le report constant et l'incertitude entourant certaines commandes dans le secteur de la défense ainsi que les compressions de l'aide gouvernementale pour la mise au point de produits nécessitent la consolidation de la production aux nouvelles installations de Ville Saint-Laurent, au Québec, et à celles de Kanata, en Ontario. Malheureusement, le manque actuel de commandes entraîne la fermeture de l'usine de Cornwall, en Ontario.

M. Gregory A. Yeldon a été nommé vice-président et chef des finances, le 14 juillet 1995

Le président du conseil,
William I.M. Turner

Le président et chef de la direction,
James E. Soos, Ph.D.

Personne-ressource: Janka Dvornik
Adresse: 600, boul. Dr.-Frederik-Philips
Ville Saint-Laurent (Québec) H4M 2S9
Téléphone: (514) 748-3113
Télécopieur: (514) 748-3184

August 10, 1995

Canadian Marconi Company (CMC) announces its consolidated financial results for the three months ended June 30, 1995.

Revenue from electronic products in the first quarter ended June 30, 1995 decreased by \$2.9 million, compared with the same period last year.

Increased interest income due to higher interest rates, at \$3.4 million (last year \$2.3 million) was reduced by an unrealized foreign exchange loss of \$1.9 million on the Company's U.S. denominated holdings.

Overall, a lower net loss of \$0.5 million resulted, against a net loss of \$2.1 million in the same period last year.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Order backlog at the end of June was \$227 million, compared with \$206 million at March 31, 1995, and \$250 million at June 30, 1994.

The improved operating performance can be attributed to the restructuring initiatives implemented last year and the continued reduction of operating costs through process improvements. While the order backlog improvement since March 31, 1995 is encouraging, the Company faces ongoing challenges to secure delayed military communications orders and to penetrate new commercial markets.

However, the continued delay and doubt about orders in the defence business, together with shrinking government assistance for product development, has necessitated consolidation of production at the new Ville Saint-Laurent, Quebec and at Kanata, Ontario facilities. Regrettably, an actual shortage of orders has led to the closure of the plant in Cornwall, Ontario.

Gregory A. Yeldon was appointed Vice President and Chief Financial Officer, effective, July 14, 1995.

William I.M. Turner, Jr.
Chairman of the Board

James E. Soos, Ph.D.
President and
Chief Executive Officer

Contact: Janka Dvornik
Address: 600 Dr.-Frederik-Philips Blvd.
Ville Saint-Laurent, Quebec
H4M 2S9
Telephone (514) 748-3113
Fax: (514) 748-3184

Le 9 novembre 1995

Compagnie Marconi Canada (CMC) présente ses résultats consolidés pour les six mois se terminant le 30 septembre 1995.

Les revenus provenant du matériel électronique ont augmenté de 10 millions de dollars, par rapport à la même période de l'exercice précédent.

Des taux d'intérêt plus élevés sur des soldes supérieurs de l'encaisse et des placements à court terme ont permis d'obtenir des intérêts créditeurs de 6,7 millions de dollars, comparativement à 4,6 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Ces gains ont été réduits par une perte de change non matérialisée de 4,1 millions de dollars sur le portefeuille en devises américaines de la Société, par rapport à 3,2 millions de dollars, l'an dernier.

Les pertes avant impôts ont été réduites de 7,1 millions de dollars à 3,4 millions de dollars. Une perte nette de 2,3 millions de dollars a été enregistrée, comparativement à une perte nette de 4,5 millions pour la même période, l'an dernier.

Le carnet de commandes à la fin de septembre se chiffrait à 229 millions de dollars, comparativement à 206 millions de dollars, le 31 mars 1995, et à 250 millions de dollars, le 30 septembre 1994.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Une hausse au niveau des inscriptions de commandes a été enregistrée tant dans les secteurs militaire que commercial, par rapport à la même période de l'exercice précédent, et ce, malgré les défis relativement à des contrats reportés pour les communications militaires. Poursuivant la percée de marchés commerciaux et d'autres mesures de réduction des coûts et d'accroissement du rendement, la Société prévoit qu'elle devrait retrouver la rentabilité de son exploitation au cours du deuxième semestre de l'exercice financier.

Carmen L. Lloyd, qui a été nommé président et chef de la direction, est entré en fonction le 1er octobre 1995. M. Lloyd mettra à profit sa vaste expérience au service de Marconi Canada, notamment dans les marchés commerciaux et de la défense tant dans les secteurs de l'aérospatiale que du matériel électrique.

Compte tenu que des pertes d'exploitation ont de nouveau été enregistrées, les administrateurs n'ont déclaré aucun paiement de dividende pour décembre 1995.

Le président et chef de la direction,
Carmen L. Lloyd

Personne-ressource : Janka Dvornik
Adresse : 600, boul. Dr.-Frederik-Philips
Ville Saint-Laurent (Québec)
H4M 2S9
Téléphone : (514) 748-3113
Télécopieur : (514) 748-3184

November 9, 1995

Canadian Marconi Company (CMC) announces its consolidated financial results for the six months ended September 30, 1995.

Revenue from electronic products increased by \$10 million, compared with the same period last year.

Higher interest rates on increased cash and short-term investment balances contributed \$6.7 million of interest income compared to \$4.6 million in the same period last year. These gains were reduced by an unrealized foreign exchange loss of \$4.1 million on the Company's U.S. dollar denominated holdings compared to \$3.2 million the previous year.

At the pre-tax level losses have been reduced from \$7.1 to \$3.4 million. Overall, a net loss of \$2.3 million was recorded compared with a net loss of \$4.5 million in the same period last year.

Order backlog at the end of September was \$229 million, compared with \$206 million at March 31, 1995, and \$250 million at September 30, 1994.

Order intake has improved in both the military and commercial sectors compared to the same period last year, despite continuing challenges to secure delayed military communications contracts. Through continued penetration of commercial markets and further cost reduction and performance initiatives, the Company expects that operating profitability should be restored in the second half of this fiscal year.

Carmen L. Lloyd was appointed President and Chief Executive Officer, effective October 1, 1995. Mr. Lloyd brings extensive experience to Canadian Marconi, particularly in commercial and

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

defence markets in both the aerospace and electrical equipment sectors.

In view of the continued operating losses, the Directors did not declare a December 1995 dividend payment.

Carmen L. Lloyd
President and
Chief Executive Officer

Contact: Janka Dvornik
Address: 600 Dr.-Frederik-Philips Blvd.
Ville Saint-Laurent, Quebec
H4M 2S9
Telephone (514) 748-3113
Fax: (514) 748-3184

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE le 15 janvier 1996

Marconi Canada présente une nouvelle antenne Satcom destinée aux aéronefs régionaux et d'affaires

Compagnie Marconi Canada (CMC) est heureuse d'annoncer qu'elle termine présentement la mise au point de son antenne de communications par satellite à gain intermédiaire

CMA-2200, destinée principalement aux appareils d'affaires et de troisième niveau. L'antenne sera utilisée avec le nouveau service de communications par satellite de bord Aero-I Inmarsat, qui fonctionne dans les faisceaux étroits des nouveaux satellites Inmarsat-3 dont le lancement est prévu au milieu de 1996.

L'ajout du CMA-2200 aux produits d'antenne de CMC permet à la Société de couvrir l'ensemble du marché de l'antenne Satcom de bord. La nouvelle antenne est surtout conçue pour les appareils régionaux et d'affaires fonctionnant dans les faisceaux étroits de satellite plutôt que les plus gros appareils longs-courriers qui requièrent un système à grand gain tel que le CMA-2102 de CMC afin d'offrir une couverture mondiale complète conformément aux exigences ARINC 741. Étant donné que les spécifications de l'Aero-I Inmarsat ("I" pour gain intermédiaire) nécessitent moins de gain de l'antenne de bord, un système de gain moins grand, moins complexe, tel que le CMA-2200, peut être utilisé.

La nouvelle antenne à gain intermédiaire CMA-2200, montée sur la partie supérieure de l'aéronef, a été conçue à partir de l'antenne Satcom à grand gain CMA-2102 de Marconi Canada, qui obtient beaucoup de succès sur le marché mondial, ayant été choisie par 19 grandes compagnies aériennes pour 24 types d'appareils. L'approche de CMC en ce qui a trait à ce nouveau produit est basée sur une configuration de la technologie et de l'architecture éprouvées du CMA-2102 en un réseau linéaire répondant aux nouvelles exigences de l'Aero-I. Le système est configuré autour de la norme industrielle ARINC 741 et comprend une antenne à gain intermédiaire, une unité de commande d'orientation de faisceau et un diplexeur-amplificateur à faible bruit.

Compagnie Marconi Canada est un chef de file mondialement reconnu pour la conception, la fabrication et la vente de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Des Bassett
Compagnie Marconi Canada
Kanata, Ontario
Téléphone : (613) 592-6500, poste 2168
Télécopieur : (613) 592-7422

FOR IMMEDIATE RELEASE January 15, 1996

Canadian Marconi Announces New Satcom Antenna for Business/Regional Aircraft

Canadian Marconi Company (CMC) is pleased to announce that it is currently completing development of its CMA-2200 Intermediate-Gain Satellite Communication Antenna, to be marketed for use primarily on business and commuter aircraft. The antenna will be used with the new Inmarsat Aero-I airborne satellite communication service, which operates in the spotbeams of the new Inmarsat-3 satellites scheduled for introduction in mid-1996.

The addition of the CMA-2200 to CMC's line of antenna products complements the Company's coverage of the airborne Satcom antenna market. The new antenna is primarily designed for business and regional aircraft operating in satellite spotbeams, rather than larger aircraft flying long-haul routes which require a high-gain system, such as CMC's CMA-2102, to provide full global coverage in conformance to ARINC 741 requirements. Because the Inmarsat Aero-I ("I" for Intermediate-gain) specifications require less gain from the airborne antenna, a less complex, lower-gain type such as the CMA-2200 can be used.

The new top-mounted CMA-2200 Intermediate-Gain Antenna (IGA) is a derivative of Canadian Marconi's highly successful CMA-2102 High-Gain Satcom Antenna, which has been specified by 19 major airlines for use on 24 airframe types. CMC's approach to this new product is a reconfiguration of the proven CMA-2102 technology and architecture into a linear array that meets the new Aero-I requirements. The system is configured around the industry standard ARINC 741 characteristic and comprises one IGA, one Beam Steering Unit, and one Diplexer/Low-Noise Amplifier.

Canadian Marconi Company is a recognized world leader in the design, manufacture and sale of high-technology electronic products for the aerospace and communications markets.

For further information, please contact:

Des Bassett
Tel: (613) 592-6500, Ext. 2168
Fax: (613) 592-7422
Canadian Marconi Company
415 Leggett Drive
Kanata, Ontario
Canada K2K 2B2

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Le 16 janvier 1996

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Marconi Canada étend son réseau de ventes et de service

Dans la poursuite de ses efforts pour accroître ses activités dans le secteur commercial, Compagnie Marconi Canada (CMC) est heureuse d'annoncer qu'elle vient d'ouvrir une nouvelle succursale de ventes et de service à Mississauga, en Ontario, afin d'étendre son réseau actuel de bureaux de ventes et de service dans tout le Canada.

M. Bill Coady, directeur national des ventes et du service pour le centre d'activités de l'Agence, explique : "Notre décision d'ouvrir la nouvelle succursale traduit notre engagement à mieux servir le marché canadien de l'électronique et des communications maritimes et terrestres. À cet effet, nous avons embauché quatre nouveaux employés possédant une solide expérience dans les ventes et le soutien afin d'accroître notre force de ventes. Nous avons également ajouté la gamme de produits Autohelm (pilote automatique) de Raytheon afin que CMC devienne l'un des principaux distributeurs de produits maritimes Raytheon au monde."

Depuis le début du siècle, Marconi Canada a joué un rôle très important sur le marché de l'électronique et des communications maritimes et terrestres. Aujourd'hui, CMC est un chef de file mondialement reconnu pour la conception, la fabrication et le soutien de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications. Le siège administratif et les principales installations de conception et de fabrication de la Société sont situés à Montréal, au Québec. Les installations de CMC comprennent l'usine de Kanata, en Ontario, ainsi que huit bureaux de ventes et de service dans tout le Canada. CMC possède également trois filiales en propriété exclusive aux États-Unis : Cincinnati Electronics Corporation, à Mason, en Ohio; Northstar Technologies, une division de CMC Electronics, Inc., à Acton, au Massachusetts; et CMC DataComm, Inc., à Reston, en Virginie.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Mme Janka Dvornik

Directrice des Relations publiques

Téléphone : (514) 748-3113

Télécopieur : (514) 748-3184
FOR IMMEDIATE RELEASE

January 16, 1996

Canadian Marconi expands sales and service network

As part of its continuing efforts to increase commercial business, Canadian Marconi Company (CMC) is pleased to announce that it has recently opened a new sales and service branch in Mississauga, Ontario, to expand its cross-Canada network of sales and service offices.

CMC's Bill Coady, National Sales and Service Manager for the Agency Business Unit, explains: "Our decision to open the new branch reflects our commitment to better serve the marine and land electronics and communications market in Canada. To that end, we have hired four new employees with solid experience in sales and support to expand our sales force. We have also added the Raytheon Autohelm (autopilot) product line to make CMC one of the major distributors of Raytheon marine products in the world."

Canadian Marconi has been a significant player in the marine and land electronics and

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

communications market since the turn of the century. Today, CMC is a recognized world leader in the design, manufacture and support of high-technology electronic products for the aerospace and communications markets. The Company' corporate headquarters and principal design and manufacturing facility are located in Montreal, Quebec. CMC's facilities include branch plants in Kanata, Ontario, as well as 8 sales and service offices across Canada. CMC's three wholly owned subsidiaries are located in the United States: Cincinnati Electronics Corporation of Mason, Ohio; Northstar Technologies, a division of CMC Electronics, Inc., of Acton, Massachusetts; and CMC DataComm, Inc. of Reston, Virginia.

For further information, please contact:

Mrs. Janka Dvornik
Manager, Public Relations
Tel.: (514) 748-3113
Fax: (514) 748-3184

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Le 22 janvier 1996

MARCONI CANADA FOURNIRA DES SERVICES DE TÉLÉCOPIE AUX PHILIPPINES

Compagnie Marconi Canada (CMC) est heureuse d'annoncer la signature d'un contrat d'environ 1,2 million de dollars, avec la Philippines Long Distance Telephone Company (PLDT) qui étend ses services de télécopie améliorés.

Le contrat permettra le prolongement du service FaxPlus du PLDT en ajoutant deux nouveaux sites éloignés à l'intérieur des Philippines. Les nouveaux sites du réseau de télécopie devraient entrer en fonction au cours du premier trimestre de 1996.

Selon M. Paul Callihoo, directeur - prospection de la clientèle pour les Communications commerciales de CMC, "PLDT est le plus important prestataire de services de communications publics des Philippines. Pour CMC, ce prolongement au service existant du client confirme à la fois l'essor de l'industrie des services de télécopie améliorés et la compétence de CMC à offrir des solutions viables dans un milieu vivement concurrentiel. Les Philippines offrent de grandes possibilités de marché. Grâce à des efforts soutenus de collaboration avec PLDT, CMC est confiante que ce marché continuera de croître."

Marconi Canada est le chef de file mondial dans la fourniture de systèmes autonomes d'avant-garde de commutation et de transmission de télécopie améliorés, destinés aux entreprises de téléphonie, avec des installations chez plus de 32 prestataires importants dans 26 pays. CMC jouit d'une réputation mondialement reconnue pour la conception, la fabrication et le soutien de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Mme Ghislaine Lachapelle

9/20/2000

Page 490 of 579

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Communications commerciales
Téléphone : (613) 592-6500, poste 2570
Télécopieur : (613) 592-7442

FOR IMMEDIATE RELEASE

January 22, 1996

CANADIAN MARCONI WINS FACSIMILE SERVICES CONTRACT IN THE PHILIPPINES

Canadian Marconi Company (CMC) is pleased to announce the signing of a contract valued at approximately \$1.2M with the Philippines Long Distance Telephone Company (PLDT) to expand its enhanced facsimile services.

The contract will provide for the expansion of PLDT's FaxPlus service by adding two new remote sites within the Philippines. These new facsimile network sites are expected to be cut into service during the first quarter of 1996.

According to Mr. Paul Callihoo, CMC's Commercial Communications Business Development Manager, "The PLDT is the largest public communications service provider in the Philippines. CMC views this expansion to the customer's existing service as a clear endorsement of both the growth in the enhanced facsimile services industry, and CMC's ability to provide viable solutions in a highly competitive environment. The Philippines represent a significant growth opportunity. Through continued cooperative efforts with PLDT, CMC is confident this market will continue to expand."

Canadian Marconi is the world's leading supplier of stand-alone Enhanced Facsimile Switching and transmission systems for telephone companies, with installations for over 32 major service providers in 26 countries. CMC has achieved an international reputation for the design, manufacture and support of high-technology electronic products for the aerospace and communications markets.

For further information, please contact:
Mrs. Ghislaine Lachapelle
Commercial Communications
Tel.: (613)592-6500, ext. 2570
Fax: (613) 592-7442
POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE Le 26 janvier 1996

Egyptair choisit l'antenne Satcom de Marconi Canada pour ses Boeing B777

Compagnie Marconi Canada (CMC) est heureuse d'annoncer que Egyptair, la compagnie aérienne nationale de l'Égypte, vient de choisir l'antenne Satcom à grand gain CMA-2102 de CMC pour son nouvel appareil Boeing B777-200. En vertu d'une entente entre CMC et Boeing Commercial Airplane Group, les acheteurs du B777 peuvent choisir le CMA-2102 installé et

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

attesté sans frais supplémentaires aux coûts de base de l'aéronef et de l'équipement. Egyptair est le premier client à bénéficier de cette option maintenant offerte pour ce type d'aéronef.

CMC fournira trois systèmes pour les appareils B777 d'Egyptair. Ils seront installés au cours des mois de mars, avril et mai 1997.

Intégrée au système Satcom de chaque appareil, l'antenne de Marconi Canada permettra aux passagers de faire des appels à partir de l'aéronef en route. Les messages envoyés via une antenne de Marconi Canada, installée sur la partie supérieure de l'aéronef, à l'un des satellites Inmarsat, sont relayés à une station terrestre fixe. Au sol, le message est envoyé à sa destination finale via des services de télécommunications conventionnels.

Le système d'antenne à grand gain CMA-2102 de Marconi Canada intègre les plus récents développements de la haute technologie dans un ensemble convivial remarquablement fiable et facile à installer. Ayant vendu plus de 400 de ses systèmes, CMC a conquis plus de 50% du marché des compagnies aériennes pour les antennes Satcom à grand gain. Le système a déjà été choisi par 19 importantes compagnies aériennes, le ministère américain de la défense et plusieurs utilisateurs d'entreprise-VIP, pour être installé sur 24 différents modèles d'aéronef. Le marché global des compagnies aériennes pour la présente génération d'antennes Satcom à grand gain devrait dépasser annuellement les 250 installations pour les cinq prochaines années.

Compagnie Marconi Canada est un chef de file mondialement reconnu pour la conception, la fabrication et la vente de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Eric Ford
Directeur de la commercialisation, Transport aérien
Aérospatiale commerciale, Compagnie Marconi Canada
Téléphone : (514) 748-3043
Télécopieur : (514) 748-3055

FOR IMMEDIATE RELEASE

January 26, 1996

Canadian Marconi Satcom Antenna chosen for Egyptair Boeing B777s

Canadian Marconi Company (CMC) is pleased to announce that Egyptair, the Egyptian national airline, has recently selected the Canadian Marconi CMA-2102 High-Gain Satcom Antenna for its new Boeing B777-200 aircraft. Under an agreement between CMC and Boeing Commercial Airplane Group, the CMA-2102 may be selected by B777 customers for installation and certification with no additional charges over the basic aircraft and equipment costs. Egyptair is the first customer to take advantage of the CMC option on this airplane model.

CMC will supply three systems for Egyptair's B777 aircraft, with installations scheduled during March, April and May 1997.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

As part of the Satcom system on each aircraft, the Canadian Marconi antenna will enable passengers to make telephone calls from the aircraft en-route. Outgoing messages are sent via a Canadian Marconi antenna located on top of the aircraft to one of the Inmarsat satellites, and are relayed to a fixed ground station. At the ground station, the message is sent to its final destination via conventional telecommunications services.

The Canadian Marconi CMA-2102 High-Gain Antenna system embodies the latest in high-technology in a "user friendly" package that is exceptionally reliable and easy to install. With over 400 sold, the CMC system has captured over 50% of the airline market for high-gain Satcom antennas and has been selected by 19 major airlines, the U.S. Department of Defense, and several Corporate/VIP users for installation on 24 different models of aircraft. The total airline market for the current generation of Satcom antennas is estimated to be in excess of 250 installations in each of the next five years.

Canadian Marconi Company is a recognized world leader in the design, manufacture and sale of high-technology electronic products for the aerospace and communications markets.

For further information, please contact:

Eric Ford
Marketing Manager, Air Transport
Commercial Aerospace, Canadian Marconi Company
Tel: (514) 748-3043; Fax: (514) 748-3055

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Le 5 février 1996

MARCONI CANADA PROLONGERA LE RÉSEAU DE TÉLÉCOPIE AU PORTUGAL

Compagnie Marconi Canada (CMC) est heureuse d'annoncer la signature d'un contrat d'environ 1,6 million de dollars pour le prolongement du réseau de télécopie de la Companhia Portuguesa Rádio Marconi (CPRM) au Portugal.

Ce prolongement permettra à CPRM d'établir un nouveau noeud de télécopie à l'extérieur des installations existantes à Lisbonne. L'objectif est de diversifier leurs points de présence afin de consolider leur position de prestataire de services internationaux de télécopie dans tout le Portugal. Les nouvelles installations devraient entrer en fonction au cours du deuxième trimestre de 1996.

Selon M. Paul Callihoo, directeur - prospection de la clientèle pour les Communications commerciales de CMC, "ce prolongement indique clairement que le monde des communications d'entreprise accueille favorablement les services de télécopie améliorés. Nous sommes très heureux de la croissance du volume de trafic dans ce secteur, et sommes contents que des prestataires de services de télécommunications de l'envergure de CPRM accroissent leurs efforts pour satisfaire cette demande. Nous sommes confiants que cette tendance se maintiendra et que CMC occupera une position stratégique pour combler les besoins à venir dans ce domaine."

CMC est le chef de file mondial dans la fourniture de systèmes autonomes de commutation et de

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

transmission de télécopie améliorés, destinés aux entreprises de téléphonie, avec des installations chez plus de 32 prestataires importants dans 26 pays. CMC jouit d'une réputation mondialement reconnue pour la conception, la fabrication et le soutien de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Mme Ghislaine Lachapelle, Communications commerciales

Téléphone : (613) 592-6500 Télécopieur : (613) 592-7442

FOR IMMEDIATE RELEASE

February 5, 1996

CANADIAN MARCONI WINS FAX NETWORK EXPANSION CONTRACT IN PORTUGAL

Canadian Marconi Company (CMC) is pleased to announce the signing of a facsimile network expansion contract, valued at approximately \$1.6M, with the Companhia Portuguesa Rádio Marconi (CPRM) in Portugal.

With this expansion, CPRM will establish a new facsimile network node outside of the existing facility in Lisbon. The customer's objective is to diversify their points of presence in order to strengthen their position as a provider of international facsimile services throughout Portugal. The new facility is expected to go on-line during the second quarter of 1996.

According to Mr. Paul Callihoo, CMC's Commercial Communications Business Development Manager, "CMC views this expansion as an important indicator of the acceptance of Enhanced Facsimile Services by the business communications community. We are very pleased with the growth of traffic volume in this sector, and are gratified that leading telecommunications service providers such as CPRM are moving aggressively to satisfy this demand. We are confident that this trend will continue, and that CMC will be strategically positioned to address future needs as they develop."

CMC is the world's leading supplier of stand-alone Enhanced Facsimile Switching and transmission systems for telephone companies, with installations for over 32 major service providers in 26 countries. CMC has achieved an international reputation for the design, manufacture and support of high-technology electronic products for the aerospace and communications markets.

For further information, please contact:

Mrs. Ghislaine Lachapelle, Commercial Communications

Tel.: (613) 592-6500 Fax: (613) 592-7442

Le 15 février 1996

Compagnie Marconi Canada (CMC) présente ses résultats consolidés pour les neuf mois terminés le 31 décembre 1995.

Des revenus de 169,7 millions de dollars provenant du matériel électronique, pour les neuf mois se terminant le 31 décembre 1995, représentent une hausse de 8,9 millions de dollars par rapport à la même période de l'exercice précédent.

Les placements à court terme ont bénéficié de taux d'intérêt plus élevés sur des soldes supérieurs de l'encaisse. Les 10 millions de revenus d'intérêt représentent 2,9 millions de dollars de plus que le montant obtenu pour les neuf mois terminés le 31 décembre 1994. Toutefois, à cette date, une perte de change non matérialisée de 2,7 millions de dollars a été enregistrée comparativement à un gain non matérialisé de 1,4 million de dollars lors de l'exercice précédent.

L'exploitation a retrouvé sa rentabilité au cours du troisième trimestre après avoir enregistré des pertes durant deux trimestres successifs. Le bénéfice avant impôts pour les neuf mois terminés le 31 décembre 1995 a été de 3,9 millions de dollars (par rapport à 4,9 millions de dollars lors du dernier exercice). Il comprend des revenus de placements à court terme de 7,3 millions de dollars (par rapport à 8,5 millions de dollars lors du dernier exercice) et une perte finale de 1,9 million de dollars découlant de la vente de l'usine de Cornwall. La consolidation de la production aux installations de Ville Saint-Laurent, au Québec, et de Kanata, en Ontario, est maintenant terminée. Elle a permis de réduire la surcapacité causée par la baisse de commandes dans le secteur de la défense.

Les ventes dans le secteur commercial continuent de s'accroître. L'antenne à grand gain Satcom a été homologuée pour tous les aéronefs de transport fabriqués par Airbus, McDonnell Douglas et Boeing, y compris le 777. Une importante entreprise de transport a acheté l'application de la technologie du GPS au produit FreightLink dans le cadre d'un projet pilote impliquant 30 camions. Des contrats pour des systèmes autonomes améliorés de commutation de télécopie destinés au prolongement des réseaux au Portugal et aux Philippines confirment la réputation de la Société. Un contrat a également été obtenu pour la fourniture et l'installation de systèmes de traitement de signaux d'antenne destinés à la Korean Mobile Telephone Company, un prestataire de services cellulaires de classe mondiale.

Le bénéfice net pour les neuf mois terminés le 31 décembre 1995 a été de 2,5 millions de dollars, ou 11 cents par action, comparativement à 3,1 millions, ou 13 cents par action lors de l'exercice précédent. À la fin de décembre, le carnet de commandes se chiffrait à 218 millions de dollars, comparativement à 206 millions de dollars, le 31 mars 1995, et 243 millions de dollars, le 31 décembre 1994.

Les administrateurs sont heureux d'annoncer que M. Reed Scowen a été de nouveau nommé administrateur de la Société, le 9 novembre 1995 et que M. Brian Rowe, président émérite du conseil de General Electric Aircraft Engines, de Cincinnati, en Ohio, a été nommé administrateur, le 15 février 1995. M. Rowe jouit d'une très grande expérience des marchés de l'aérospatiale commerciale et de la défense à l'échelle américaine et internationale.

Le président du conseil,
William I.M. Turner, Jr.

Le président et chef de la direction,

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Carmen L. Lloyd

Personnes ressources: Marcia McKenzie ou Janka Dvornik
Adresse: 600, boul. Dr.-Frederik-Philips
Ville Saint-Laurent, Québec
H4M 2S9

Téléphone: (514) 748-3000
Fax: (514) 748-3085

COMPAGNIE MARCONI CANADA

RÉSUMÉ DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS

	Exercice terminé le	
	31 décembre	
	1995	1994
	(en milliers)	
Produits d'exploitation		
Matériel électronique	169 662 \$	160 831 \$
Revenu de placements	7 339	8 516
Total	177 001 \$	169347 \$
Charge d'exploitation	173122 \$	164461 \$
Bénéfice avant impôts sur le revenu	3 879	4 886
Provision pour impôts sur le revenu	1 358	1 808
Revenu net	2 521 \$	3 078 \$
Bénéfice par action ordinaire		
bénéfice net	0,11 \$	0,13 \$
Carnet de commandes	218 000 \$	243 000 \$
Encaisse et placements à court terme	220 227 \$	198 033 \$
		Actions ordinaires 23 938 23 936

February 15, 1996

Canadian Marconi Company (CMC) announces its consolidated financial results for the nine months ended December 31, 1995.

Revenue from electronic products at \$169.7 million for the nine months ended December 31, 1995 showed an increase of \$8.9 million compared to the same period last year.

Short-term investments benefitted from higher interest income earned on increased cash balances and at \$10 million were higher by \$2.9 million than for the nine months to December 31, 1994. However, in this year to date, an unrealised foreign exchange loss of \$2.7 million was recorded against an unrealised gain of \$1.4 million last year.

Operating profitability was restored in the third quarter after two successive quarters of losses. Income for the nine months ended December 31, 1995 before taxation was \$3.9 million (versus \$4.9 million last year), but this was after crediting short-term investment income of \$7.3 million (versus \$8.5 million last year) and debiting a one-time loss of \$1.9 million on the sale of the

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Cornwall plant. Consolidation of production at the Ville Saint-Laurent, Quebec and Kanata, Ontario facilities is now complete, thereby reducing overcapacity caused by declining orders in the defence business.

Growth among commercial sales continues. The Satcom high gain antenna has been certified for all transport aircraft manufactured by Airbus, McDonnell Douglas, and Boeing, including the 777. Application of GPS technology in the FreightLink product has been purchased by a major transportation company for a 30 truck pilot study. Contracts for enhanced facsimile switching stand-alone systems for expansion of networks in Portugal and the Philippines affirm the Company's reputation. A contract was also won to supply and install new antenna signal processor systems for the Korean Mobile Telephone Company, a world class cellular service provider.

Net income for the nine months ended December 31, 1995 was \$2.5 million, or 11 cents per share, compared to \$3.1 million, or 13 cents per share last year. Order backlog at the end of December was \$218 million, compared with \$206 million at March 31, 1995, and \$243 million at December 31, 1994.

The directors are pleased to announce that Mr. Reed Scowen was reappointed a director of the Company on November 9, 1995 and that Mr. Brian Rowe, Chairman Emeritus of General Electric Aircraft Engines, Cincinnati, Ohio, was appointed a director on February 15, 1995. Mr. Rowe provides considerable American and international experience in both commercial aerospace and defence markets.

William I.M. Turner, Jr.
Chairman of the Board

Carmen L. Lloyd
President and Chief Executive Officer

Contact: Marcia McKenzie or Janka Dvornik
Address: 600 Dr.-Frederik-Philips Blvd.
Ville Saint-Laurent, Quebec
H4M 2S9

Telephone: (514) 748-3000
Fax: (514) 748-3085

CANADIAN MARCONI COMPANY

SUMMARY OF CONSOLIDATED RESULTS

Nine Months
Ended December 31
1995
1994
(in thousands)

Revenue

Electronic products

\$169,662

\$160,831

Short-term investments

	7,339
	8,516
Total	
	\$177,001
	\$169,347
Operating costs and expenses	
	\$173,122
	\$164,461
Income before income taxes	
	3,879
	4,886
Provision for income taxes	
	1,358
	1,808
Net income	
	\$2,521
	\$3,078
Earnings per common share	
Net income	
	\$0.11
	\$0.13
	Common shares
	23,938
	23,936
Order backlog	
	\$218,000
	\$243,000
Cash and short-term investments	
	\$220,227
	\$198,033

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Le 26 février 1996

MARCONI CANADA FOURNIT UN RÉSEAU DE TÉLÉCOPIE DE POINTE À L'INDE

Compagnie Marconi Canada (CMC) est heureuse d'annoncer la signature d'un contrat pour la fourniture et l'installation d'un réseau de services de télécopie à valeur ajoutée pour Crompton Greaves Ltd. en Inde. Le contrat initial d'environ deux millions de dollars comprend l'installation du système amélioré de télécopie de CMC dans cinq villes importantes de l'Inde : New Delhi, Calcutta, Bombay, Madras et Bangalore.

Crompton Greaves Ltd. est une entreprise privée de l'Inde au premier plan de la fabrication et la commercialisation de matériel et services électriques et de télécommunications. Ses normes précises de gestion de la qualité ont été accréditées à maintes reprises, y compris plusieurs attestations à la série ISO 9000. M. Rakesh Malik, directeur général des services à valeur ajoutée, explique : "Crompton Greaves a identifié les télécommunications comme un secteur clé en pleine croissance. L'entreprise investit largement dans les services à valeur ajoutée et la mise en place de réseau. Nous avons récemment obtenu une licence pour offrir des services de télécopie

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

différée dans toute l'Inde. Crompton voit là d'excellentes perspectives commerciales. Nous visons à offrir un service amélioré de télécopie de pointe destiné à accroître grandement la productivité des organisations utilisatrices et d'ouvrir de nouveaux domaines d'application dans la transmission par télécopie."

Selon M. Paul Callihoo, directeur, prospection de la clientèle - Communications commerciales de CMC, "ce contrat marque un pas majeur dans notre programme de commercialisation stratégique dans le sud de l'Asie. Les débouchés en Inde sont énormes, et la signature de ce contrat assurera à CMC une excellente référence locale ainsi qu'une crédibilité accrue en ce qui a trait aux autres possibilités que nous explorons dans la région."

CMC est le plus important fournisseur de systèmes autonomes de commutation de télécopie améliorés, destinés aux entreprises de téléphonie, avec des installations servant 33 prestataires de services de communications dans 26 pays du monde entier. CMC jouit d'une réputation mondialement reconnue pour la conception, la fabrication et le soutien de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés des communications et de l'aérospatiale.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Mme Ghislaine Lachapelle, Communications commerciales

Téléphone : (613) 592-6500 Télécopieur : (613) 592-7442

FOR IMMEDIATE RELEASE

February 26, 1996

CANADIAN MARCONI TO SUPPLY LEADING EDGE FAX NETWORK IN INDIA

Canadian Marconi Company (CMC) is pleased to announce the signing of a contract for the supply and installation of a value-added facsimile services network for Crompton Greaves Ltd. in India. Valued at approximately \$2 million, the initial contract calls for the installation of CMC's Enhanced Facsimile System in five major Indian cities: New Delhi, Calcutta, Bombay, Madras and Bangalore.

Crompton Greaves Ltd. is India's leading private sector company engaged in the manufacture and marketing of electrical and telecommunications equipment and services. Their exacting standards for quality management have been accredited many times, including several certifications in the ISO 9000 series. Mr. Rakesh Malik, General Manager of Value-Added Services, explains: "Crompton Greaves has identified telecommunications as a key business area for growth and development, and is making major investments in value-added services and networking. Recently, we were awarded a licence to offer Store and Forward fax services throughout India. Crompton sees this as a very exciting business opportunity. We intend to offer a leading edge enhanced facsimile service designed to significantly improve the productivity of user organisations, and open up new applications areas in facsimile transmission".

According to Mr. Paul Callihoo, CMC's Commercial Communications Business Development Manager, "This contract represents a key milestone in our strategic market plan in South Asia. The potential market in India is tremendous, and the successful conclusion of this contract will provide CMC with an excellent local reference, as well as enhanced credibility with regards to other opportunities that we are pursuing in the area."

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

CMC is the world's largest supplier of stand-alone Enhanced Facsimile Switching systems for telephone companies, with installations serving 33 communications carriers in 26 countries around the world. CMC has achieved an international reputation for the design, manufacture and support of high-technology products for the communications and aerospace markets.

For further information, please contact:

Mrs. Ghislaine Lachapelle, Commercial Communications

Tel.: (613) 592-6500 Fax: (613) 592-7442

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Le 4 mars 1996

MARCONI CANADA PROLONGERA LE RÉSEAU DE TÉLÉCOPIE POUR
L'AUSTRALIAN ASSOC. PRESS

Compagnie Marconi Canada (CMC) est heureuse d'annoncer la signature d'un contrat avec l'Australian Associated Press (AAP) pour la fourniture et l'installation d'un système de commutation de télécopie amélioré de CMC à un deuxième emplacement en Australie. Cet ajout vient prolonger l'actuel service de télécopie de l'AAP.

Selon M. Paul Callihoo, directeur - prospection de la clientèle pour les Communications commerciales de CMC, "l'AAP est l'un des plus importants clients privés de Marconi Canada pour le système de commutation de télécopie amélioré, et nous sommes très heureux de voir l'essor dans ce secteur. L'approche novatrice de l'AAP aux services à valeur ajoutée a mené à plusieurs applications uniques mises au point par CMC. Le service de facturation unique, mis au point en collaboration avec CMC, pour American Express en Australie, est impressionnant. Ce type de partenariat étroit entre les fournisseurs et les prestataires de services alimente l'essor fulgurant dans les réseaux de télécopie spécialisés dans le monde entier. Nous espérons travailler en étroite collaboration avec l'AAP à la mise au point de nouvelles applications pour l'avenir."

CMC est le chef de file mondial dans la fourniture de systèmes autonomes d'avant-garde de commutation et de transmission de télécopie améliorés, destinés aux entreprises de téléphonie, avec des installations chez plus de 33 prestataires importants dans 26 pays. CMC jouit d'une réputation mondialement reconnue pour la conception, la fabrication et le soutien de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés des communications et de l'aérospatiale.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :
Mme Ghislaine Lachapelle, Communications commerciales
Téléphone : (613) 592-6500 Télécopieur : (613) 592-7442

FOR IMMEDIATE RELEASE

March 4, 1996

9/20/2000

Page 500 of 579

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

CANADIAN MARCONI WINS CONTRACT TO EXPAND FAX SERVICE NETWORK FOR AUSTRALIAN ASSOC. PRESS

Canadian Marconi Company (CMC) is pleased to announce the signing of a contract with the Australian Associated Press (AAP) to supply and install CMC's Enhanced Facsimile Switching system at a second location within Australia, expanding AAP's existing facsimile service.

According to Mr. Paul Callihoo, CMC's Commercial Communications Business Development Manager, "AAP is one of Canadian Marconi's largest private customers for the Enhanced Facsimile Switching system, and we are very pleased to see growth in this sector. AAP's innovative approach to value-added services has resulted in many unique applications developed by CMC. The unique billing service, developed in co-operation with CMC, for American Express in Australia, is impressive. This type of close partnership between suppliers and service providers is fueling the explosive growth in dedicated facsimile services networks world-wide. We look forward to working closely with AAP in developing new applications for the future."

CMC is the world's leading supplier of stand-alone Enhanced Facsimile Switching and transmission systems for telephone companies, with installations serving 33 major service providers in 26 countries. CMC has achieved an international reputation for the design, manufacture and support of high-technology electronic products for the communications and aerospace markets.

For further information, please contact:

Mrs. Ghislaine Lachapelle, Commercial Communications

Tel.: (613) 592-6500 Fax: (613) 592-7442

Le 13 mars 1996

Marconi Canada reçoit une commande de trois millions de dollars de Canadair

Compagnie Marconi Canada est heureuse d'annoncer qu'elle a reçu des commandes d'une valeur de trois millions de dollars de Canadair pour la fourniture des boîtes de jonction

CMA-2038 destinées aux nouveaux jets d'affaires gros porteur Challenger 604.

La boîte de jonction fait partie du matériel standard à bord du Challenger 604 et assure des circuits de signaux redondants et la protection des principaux systèmes avioniques de l'aéronef. Elle remplace la boîte de relais câblée par une unité souple, montée sur un support, qui permet une réparation rapide au niveau de l'avion au sol par le remplacement des cartes de circuit. Les nouvelles commandes font suite à une première commande passée en 1994. La livraison des unités débutera en juillet 1996 et se poursuivra jusqu'en 1998.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Les livraisons au client de la nouvelle génération de Challenger 604 ont débuté en janvier 1996 suite à l'approbation type de Transports Canada obtenue en septembre 1995 ainsi que l'homologation de la U.S. FAA reçue en novembre 1995.

Compagnie Marconi Canada est un chef de file mondialement reconnu pour la conception, la fabrication et la vente de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

David Bailey
Directeur général, Aérospatiale commerciale
Compagnie Marconi Canada
Téléphone : (514) 748-3081
Télécopieur : (514) 748-3055

FOR IMMEDIATE RELEASE

March 13, 1996

Canadian Marconi wins \$3 Million in Orders from Canadair

Canadian Marconi Company is pleased to announce that it has received follow-on orders totalling \$3 million for its CMA-2038 Network Interconnection Unit for the new Canadair Challenger 604 wide-body business jet.

The Network Interconnection Unit is a standard component on the Challenger 604 and provides redundant signal paths and protection for the aircraft's major avionics systems. It replaces the typical hard-wired relay box with a flexible, rack-mounted unit that allows for rapid repair at the flight-line level through the replacement of circuit-card assemblies. The new orders are a follow-on to the initial order placed in 1994, with delivery to start in July 1996 and run until February 1998.

Customer deliveries of the new-generation Challenger 604 began in January 1996, following Transport Canada type-approval in September 1995, and U.S. FAA certification in November 1995.

Canadian Marconi Company is a recognized world leader in the design, manufacture and sale of high-technology electronic products for the aerospace and communications markets.

For further information, contact:

David Bailey
General Manager, Commercial Aerospace

Canadian Marconi Company
Tel: (514) 748-3081
Fax: (514) 748-3055

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Le 15 avril 1996

Marconi Canada obtient des contrats de réparation et révision pour des aéronefs du MDN

Compagnie Marconi Canada est heureuse d'annoncer que son unité de Réparation et Révision a obtenu deux contrats des ministères canadiens de la Défense nationale (MDN) et des Travaux publics et Services gouvernementaux. Les deux contrats évalués à plus de quatre millions de dollars sur trois ans et comportant des options de prolongement jusqu'à cinq ans, portent sur la fourniture de services de réparation et de révision pour des systèmes de communication et de navigation destinés à l'aéronef Aurora CP-140 ainsi que pour des systèmes de radar de bord destinés à divers aéronefs du MDN.

Le groupe de Soutien à la clientèle de Marconi Canada offre des services de réparation et de révision au gouvernement canadien et à de nombreux clients des gouvernements du monde entier ainsi qu'à plus de 140 compagnies aériennes. Marconi Canada offre en outre des services d'étalonnage d'instruments électroniques, électriques et mécaniques à l'industrie privée et aux gouvernements du Québec et de l'Ontario. La Société est également un membre important d'une équipe chargée de fournir du matériel de mise à l'essai automatique au MDN pour le programme des CF-18.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Hans Koller
directeur de produits
Téléphone : (514) 748-3096
Télécopieur : (514) 748-3014

Rick Beasley
directeur de la prospection de la clientèle et de la commercialisation
Téléphone : (613) 592-7433
Télécopieur : (613) 592-7427

FOR IMMEDIATE RELEASE

April 15, 1996

Canadian Marconi wins \$4M Repair and Overhaul Contracts for DND Aircraft

Canadian Marconi Company is pleased to announce that it has won two Repair and Overhaul (R&O) contracts by the Canadian Department of National Defence (DND) and Public Works and Government Services Canada. The two contracts, valued at over \$4 million over three years, with options to extend to five years, involve providing R&O services for communications and navigation systems for the CP-140 Aurora aircraft, and airborne radar systems for a variety of

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

DND aircraft.

Canadian Marconi's Customer Support Group provides repair and overhaul services to the government of Canada and an extensive range of government customers world-wide, as well as to more than 140 airlines. In addition, Canadian Marconi supplies calibration services to private industry and the governments of Quebec and Ontario for electronic, electrical and mechanical instrumentation. The Company is also a key member of a team responsible for supplying automated test equipment to DND for the CF-18 program.

For more information, please contact:

Hans Koller
Product Manager
Tel: (514) 748-3096
Fax: (514) 748-3014

or

Rick Beasley
Business Development and Marketing Manager
Tel: (613) 592-7433
Fax: (613) 592-7427

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Le 16 mai 1996

Singapore Airlines choisit l'antenne de Marconi Canada pour ses B777, B747 et A340

Compagnie Marconi Canada (CMC) est heureuse d'annoncer que Singapore Airlines a récemment conclu une entente pour l'achat de 36 systèmes d'antenne Satcom à grand gain CMA-2102 de CMC pour ses nouveaux appareils long-courriers.

Les premières commandes, dont les livraisons débuteront au cours du dernier trimestre de 1996, consistent à équiper 14 B-777-200, 12 B747-400 et 10 A340-300. Le contrat comprendra des montages de Satcom destinés à un maximum de 77 aéronefs additionnels. Boeing et Airbus procéderont aux installations avant de livrer les appareils à Singapore Airlines. En novembre 1995, cette dernière avait choisi le CMA-2102 de Marconi Canada pour ses sept premiers Airbus A340-300.

Le système d'antenne Satcom à grand gain CMA-2102 intègre les plus récents développements de la technologie d'antenne montée sur la partie supérieure d'un aéronef dans un ensemble compact remarquablement fiable et facile à installer. Ayant vendu plus de 500 systèmes, CMC a conquis près de 50% du marché des compagnies aériennes pour les antennes Satcom à grand gain. Le système a déjà été choisi par 23 autres compagnies aériennes, dont Cathay Pacific, KLM et Air Canada et plusieurs utilisateurs d'aéronefs d'entreprise/VIP. Jusqu'à maintenant, on a procédé ou prévu des installations sur 22 différents modèles d'appareils, dont les Boeing 707, 727, 737, 747, 757, 767 et 777; les DC-10, MD-11 et MD90 de McDonnell Douglas; le BAe146 de British Aerospace; le F-27 de Fokker; et les Airbus A319, A320, A321, A330 et A340. Le marché total des compagnies aériennes pour la présente génération d'antennes Satcom

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

à grand gain est évalué à plus de 250 installations annuelles pour les cinq prochaines années.

Le service des communications par satellite ("Satcom") Inmarsat permet aux passagers à bord de moyen-courriers et long-courriers voyageant sur pratiquement n'importe quelle route de faire des appels téléphoniques à partir de l'appareil. Les messages, y compris les appels téléphoniques, les télécopies et les paramètres de bord, sont envoyés ou reçus via une antenne de Marconi Canada, installée sur la partie supérieure de l'aéronef, en provenance et en direction des satellites Inmarsat qui servent de relais pour ces communications entre l'aéronef et les diverses stations au sol spécialisées. Au sol, les messages sont traités par des services de télécommunications conventionnels.

Singapore Airlines exploite l'une des flottes les plus modernes du monde avec plus de 70 avions cargo et de passagers. Elle figure parmi les premières à offrir les services de communications et de loisirs aux passagers durant le vol. En septembre 1991, Singapore Airlines est devenue le premier transporteur à offrir des services téléphoniques entièrement commerciaux par satellite aux passagers des compagnies aériennes.

Compagnie Marconi Canada est un chef de file mondialement reconnu pour la conception, la fabrication et la vente de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Eric Ford
Directeur de commercialisation,
Transport aérien commercial
Compagnie Marconi Canada
Téléphone : (514) 748-3043
Télécopieur : (514) 748-3055

Dennis McCarthy
Directeur de programme,
Systèmes d'antenne à grand gain
Compagnie Marconi Canada
Téléphone : (613) 592-7403
Télécopieur : (613) 592-7417

FOR IMMEDIATE RELEASE

May 16, 1996

Singapore Airlines chooses Canadian Marconi Antenna for B777, B747, and A340

Canadian Marconi Company (CMC) is pleased to announce that Singapore Airlines has recently agreed to purchase a total of 36 CMA-2102 High-Gain Satcom Antenna Systems for its new long-range aircraft.

The initial orders are to equip 14 B777-200, 12 B747-400, and 10 A340-300 aircraft, with

9/20/2000

Page 505 of 579

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

deliveries to start in the last quarter of 1996. The contract will include Satcom fitments for up to 77 additional aircraft. Installations will be made by Boeing and Airbus prior to aircraft deliveries to Singapore Airlines. In November 1995, Singapore Airlines chose the Canadian Marconi CMA-2102 for its first seven Airbus A340-300 aircraft.

The CMA-2102 High Gain Satcom Antenna system embodies the latest in top-mount antenna technology in a compact package that is exceptionally reliable and easy to install. With more than 500 sold, the CMC system has captured approximately 50% of the airline market for high gain Satcom antennas and has been selected by 23 other airlines, including Cathay Pacific, KLM and Air Canada, plus several Corporate/VIP users. To date, installations have been made or are planned on 22 different models of aircraft, including the Boeing 707, 727, 737, 747, 757, 767, and 777; the McDonnell Douglas DC-10, MD-11 and MD-90; the British Aerospace BAe146; the Fokker F-27; and the Airbus A319, A320, A321, A330, and A340. The total airline market for the current generation of high-gain Satcom antennas is estimated to be in excess of 250 installations in each of the next five years.

The Inmarsat satellite communications ("Satcom") service allows passengers on medium- and long-haul flights to make telephone calls from aircraft on virtually any route. Outgoing messages, including telephone calls, faxes, and aircraft data are sent and received via a CMC antenna located on top of the aircraft, to and from Inmarsat satellites, which serve as a relay for these communications between the aircraft and various specialized ground stations. At the ground station, the messages are handled by conventional telecommunications services.

Singapore Airlines operates one of the world's youngest fleets, with over 70 passenger and cargo planes, and is a pioneer of in-flight passenger communications and entertainment services. In September 1991, Singapore Airlines became the first carrier to offer fully commercial satellite telephone services for airline passengers.

Canadian Marconi Company is a recognized world leader in the design, manufacture and sale of high technology electronic products for the aerospace and communications markets.

For further information, please contact:

Eric Ford
Marketing Manager, Commercial Air Transport
Canadian Marconi Company
Tel: (514) 748-3043
Fax: (514) 748-3055

Dennis McCarthy
Business Manager, High-Gain Antenna Systems
Canadian Marconi Company
Tel: (613) 592-7403
Fax: (613) 592-7417

le 29 mai 1996

Compagnie Marconi Canada annonce ses résultats financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 mars 1996.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Les revenus ont totalisé 251 millions de dollars, comparativement à 250 millions de dollars lors de l'exercice précédent. Le bénéfice net pour l'année a été de 9,1 millions de dollars ou 0,38 \$ par action, par rapport à 4,7 millions de dollars ou 0,20 \$ par action lors de l'exercice précédent. Les ventes du secteur commercial, représentant 46 pour cent des revenus consolidés, ont compensé pour la baisse des ventes du secteur militaire alors que les commandes continuent d'être reportées ou annulées en raison des compressions des budgets pour la défense. Une hausse des ventes de récepteurs aéroportés de système de positionnement mondial (GPS) ainsi que des commandes de matériel de commutation de télécopieur provenant de nouveaux clients d'Amérique du Sud et de l'Asie, ont contribué à l'augmentation des revenus du secteur commercial.

Le bénéfice d'exploitation pour l'exercice s'est élevé à 6,6 millions de dollars, comparativement à une perte d'exploitation de 2,6 millions de dollars lors de l'exercice précédent. Les revenus d'intérêt provenant des placements à court terme ont bénéficié de taux d'intérêt plus élevés sur des soldes supérieurs de l'encaisse, permettant ainsi d'enregistrer une augmentation de 2,9 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Toutefois, une perte de change non matérialisée de 2,7 millions de dollars a été enregistrée pour l'exercice terminé le 31 mars 1996, comparativement à un gain de 1,1 million de dollars lors de l'exercice précédent.

Pour le quatrième trimestre terminé le 31 mars 1996, les revenus ont totalisé 81,8 millions de dollars, comparativement à 89,5 millions pour le même trimestre de l'an dernier. Le bénéfice net pour le trimestre s'est chiffré à 6,6 millions de dollars ou

0,27 \$ par action, comparativement à 1,6 million de dollars ou 0,07 \$ par action pour la même période l'an dernier. Les profits d'exploitation pour le trimestre ont été nettement plus élevés avec 9,7 millions de dollars, comparativement à 0,7 million en 1995, en raison d'une réduction des charges non récurrentes par rapport à l'exercice précédent et des marges de profits plus élevées grâce aux améliorations de la productivité.

Le carnet de commandes se chiffrait à 180 millions de dollars au 31 mars 1996, comparativement à 206 millions de dollars lors de l'exercice précédent. Cette situation s'explique par le fait qu'un certain nombre de contrats de production à long terme ont pris fin, et reflète en partie la transition du marché militaire au marché commercial.

L'encaisse et les placements à court terme sont passés à 226 millions de dollars par rapport à 208 millions de dollars lors de l'exercice précédent.

Les administrateurs déclarent un dividende de 0,07 \$ par action, payable le 3 juillet 1996 aux actionnaires inscrits au registre le 11 juin 1996.

Le président du conseil,
William I. M. Turner, Jr.

Le président et chef de la direction,
Carmen L. Lloyd

Personnes ressources:
Marcia McKenzie ou Janka Dvornik

Adresse:
600, boul. Dr.-Frederik-Philips
Ville Saint-Laurent, Québec
H4M 2S9

Téléphone: (514) 748-3148
 Télécopieur: (514) 748-3085/3184

COMPAGNIE MARCONI CANADA

RÉSUMÉ DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS

Année terminée le
 31 mars
 Trimestre terminé le
 31 mars

1996
 1995
 1996
 1995
 (en milliers)
 (en milliers)

Produits d'exploitation

	251,489		
	\$	250,353	
		\$	81,827
			\$
			89,522
			\$

Charges d'exploitation

	244,883		
	252,952		
		72,147	
			88,818

Bénéfice (perte) d'exploitation

	6,606		
	(2,599)		
		9,680	
			704

(Perte) gain de change sur les placements à
 courte term

	(2,685)		
	1,148		
		(7)	
			(284)

Intérêts:

Intérêts créditeurs sur les placements à courte
 terme

	13,113		
	10,175		
		3,096	
			3,091

Intérêts débiteurs sur la dette à long terme

	(519)		
	(448)		

	(121)
Bénéfice avant impôts sur le revenu	16,515
	8,276
	12,636
	3,390
Provision pour impôts sur le revenu	7,415
	3,581
	6,057
	1,773
Bénéfice net	9,100
	\$
	4,695
	\$
	6,579
	\$
	1,617
	\$
Bénéfice net par action ordinaire (en dollars)	0.38
	\$
	0.20
	\$
	0.27
	\$
	0.07
	\$
Actions ordinaires	23,938
	23,938
Carnet de commandes	180,058
	\$
	206,300
	\$
Encaisse et placements à courte terme	225,838
	\$
	208,076
	\$

le 29 mai 1996

Compagnie Marconi Canada annonce ses résultats financiers consolidés pour l'exercice terminé le 31 mars 1996.

Les revenus ont totalisé 251 millions de dollars, comparativement à 250 millions de dollars lors de l'exercice précédent. Le bénéfice net pour l'année a été de 9,1 millions de dollars ou 0,38 \$ par

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

action, par rapport à 4,7 millions de dollars ou 0,20 \$ par action lors de l'exercice précédent. Les ventes du secteur commercial, représentant 46 pour cent des revenus consolidés, ont compensé pour la baisse des ventes du secteur militaire alors que les commandes continuent d'être reportées ou annulées en raison des compressions des budgets pour la défense. Une hausse des ventes de récepteurs aéroportés de système de positionnement mondial (GPS) ainsi que des commandes de matériel de commutation de télécopieur provenant de nouveaux clients d'Amérique du Sud et de l'Asie, ont contribué à l'augmentation des revenus du secteur commercial.

Le bénéfice d'exploitation pour l'exercice s'est élevé à 6,6 millions de dollars, comparativement à une perte d'exploitation de 2,6 millions de dollars lors de l'exercice précédent. Les revenus d'intérêt provenant des placements à court terme ont bénéficié de taux d'intérêt plus élevés sur des soldes supérieurs de l'encaisse, permettant ainsi d'enregistrer une augmentation de 2,9 millions de dollars par rapport à l'exercice précédent. Toutefois, une perte de change non matérialisée de 2,7 millions de dollars a été enregistrée pour l'exercice terminé le 31 mars 1996, comparativement à un gain de 1,1 million de dollars lors de l'exercice précédent.

Pour le quatrième trimestre terminé le 31 mars 1996, les revenus ont totalisé 81,8 millions de dollars, comparativement à 89,5 millions pour le même trimestre de l'an dernier. Le bénéfice net pour le trimestre s'est chiffré à 6,6 millions de dollars ou

0,27 \$ par action, comparativement à 1,6 million de dollars ou 0,07 \$ par action pour la même période l'an dernier. Les profits d'exploitation pour le trimestre ont été nettement plus élevés avec 9,7 millions de dollars, comparativement à 0,7 million en 1995, en raison d'une réduction des charges non récurrentes par rapport à l'exercice précédent et des marges de profits plus élevées grâce aux améliorations de la productivité.

Le carnet de commandes se chiffrait à 180 millions de dollars au 31 mars 1996, comparativement à 206 millions de dollars lors de l'exercice précédent. Cette situation s'explique par le fait qu'un certain nombre de contrats de production à long terme ont pris fin, et reflète en partie la transition du marché militaire au marché commercial.

L'encaisse et les placements à court terme sont passés à 226 millions de dollars par rapport à 208 millions de dollars lors de l'exercice précédent.

Les administrateurs déclarent un dividende de 0,07 \$ par action, payable le 3 juillet 1996 aux actionnaires inscrits au registre le 11 juin 1996.

Le président du conseil,
William I. M. Turner, Jr.

Le président et chef de la direction,
Carmen L. Lloyd

Personnes ressources:
Marcia McKenzie ou Janka Dvornik

Adresse:
600, boul. Dr.-Frederik-Philips
Ville Saint-Laurent, Québec
H4M 2S9

Téléphone: (514) 748-3148
Télécopieur: (514) 748-3085/3184

COMPAGNIE MARCONI CANADA
 RÉSUMÉ DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS

	Année terminée le 31 mars 1996	1995	Trimestre terminé le 31 mars 1996	1995
	(en milliers)		(en milliers)	
Produits d'exploitation	251,489	250,353	81,827	89,522
	\$	\$	\$	\$
Charges d'exploitation	244,883	252,952	72,147	88,818
Bénéfice (perte) d'exploitation	6,606	(2,599)	9,680	704
(Perte) gain de change sur les placements à courte term	(2,685)	1,148	(7)	(284)
Intérêts:				
Intérêts créditeurs sur les placements à courte terme	13,113	10,175	3,096	3,091
Intérêts débiteurs sur la dette à long terme	(519)	(448)	(133)	(121)

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
 Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Bénéfice avant impôts sur le revenu	16,515		8,276		12,636		3,390
Provision pour impôts sur le revenu	7,415		3,581		6,057		1,773
Bénéfice net	9,100		\$ 4,695		\$ 6,579		\$ 1,617
Bénéfice net par action ordinaire (en dollars)	0.38		\$ 0.20		\$ 0.27		\$ 0.07
Actions ordinaires	23,938		23,938				
Carnet de commandes	180,058		\$ 206,300				
Encaisse et placements à courte terme	225,838		\$ 208,076				

May 29, 1996

Canadian Marconi Company announces its consolidated financial results for the fiscal year ended March 31, 1996.

Revenues totalled \$251 million compared to \$250 million in the previous year. Net income for the year was \$9.1 million or \$0.38 per share, compared with \$4.7 million or \$0.20 per share last year. Commercial sales, representing 46 per cent. of consolidated revenues, compensated for a decline in military sales as orders continue to be delayed or cancelled due to shrinking defence budgets. An increase in sales of airborne Global Positioning System (GPS) receivers, combined with facsimile switching orders from new customers in South America and Asia, contributed to the

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

increase in commercial revenues.

Operating income for the year was \$6.6 million compared to an operating loss of \$2.6 million in the prior year. Interest income on short-term investments benefitted from higher interest rates earned on increased cash balances, recording a \$2.9 million increase from the previous year. An unrealized foreign exchange loss of \$2.7 million, however, was recorded for the year ended March 31, 1996, compared to a \$1.1 million gain last year.

For the fourth quarter ended March 31, 1996, revenues totalled \$81.8 million compared to \$89.5 million in the same quarter last year. Net income for the quarter was \$6.6 million or \$0.27 per share, compared with \$1.6 million, or \$0.07 per share, in the same period last year. Operating profits in the quarter were notably higher at \$9.7 million compared with \$0.7 million in 1995, due to a reduction in non-recurring charges compared to last year and improved margin performance through productivity improvements.

Order backlog was \$180 million at March 31, 1996, compared to \$206 million last year as various long-term production contracts were completed and reflecting, in part, the shift from military to commercial markets.

Cash and short-term investments increased to \$226 million compared to \$208 million the previous year.

The Directors have declared a dividend of \$0.07 per share, payable July 3, 1996, to shareholders of record June 11, 1996.

William I.M. Turner, Jr.
Chairman of the Board

Carmen L. Lloyd
President and Chief Executive Officer

Contact:
Marcia McKenzie or Janka Dvornik

Address:
600 Dr.Frederik-Philips Blvd.
Ville Saint-Laurent, Quebec
H4M 2S9

Telephone: (514) 748-3148
Fax: (514) 748-3085/3184

SUMMARY OF CONSOLIDATED RESULTS

Year Ended				
March 31				
Quarter Ended				
March 31	1996	1995	1996	1995
(in thousands)	(in thousands)			
Revenues		\$251,489		
		\$250,353		
			81,827	
			89,522	
Operating expenses		244,883		
		252,952		
			72,147	
			88,818	
Operating income (loss)		6,606		
		(2,599)		
			9,680	
			704	
Foreign exchange(loss) gain on short-term investments		(2,685)		
			1,148	
			(7)	
			(284)	
Interest:				
Interest income on short-term investments		13,113		
			10,175	
			3,096	
			3,091	
Interest expense on long-term debt		(519)		
			(448)	
			(133)	
			(121)	
Income before income taxes		16,515		
			8,276	
			12,636	
			3,390	
Provision for income taxes		7,415		
			3,581	
			6,057	
			1,773	
Net income		\$9,100		
			\$4,695	

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
 Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net
 \$6,579
 \$1,617
 Net income per common share (in dollars)
 \$0.38
 \$0.20
 \$0.27
 \$0.07

Common shares
 23,938
 23,938
 Order backlog
 \$180,058
 \$206,300
 Cash and short-term investments
 \$225,838
 \$208,076

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE]

Le 7 août 1996

Austrian Airlines choisit l'antenne Satcom de Marconi Canada

Compagnie Marconi Canada est heureuse d'annoncer que son antenne de communications par satellite à grand gain (Satcom) CMA-2102 a été choisie par Austrian Airlines pour deux nouveaux appareils Airbus. Austrian Airlines exploitera les antennes sur deux appareils A340-300 qui seront utilisés pour des vols long-courrier sans escale, tel l'Europe à destination du Japon, de la Chine et de l'Afrique du Sud. La couverture de gain supérieure des antennes CMA-2102 garantira le service optimal à hautes latitudes pour ces vols. Airbus procédera à l'installation de l'antenne avant la livraison des nouveaux appareils prévue pour 1997 et 1998.

La sélection de l'antenne de Marconi Canada a été facilitée par une entente d'homologation conclue entre CMC et Airbus en décembre 1995, en vertu de laquelle l'antenne peut être homologuée et offerte aux clients de l'A330/A340 d'Airbus. Des installations ont déjà eu lieu sur les appareils A-340 d'Air Canada, Cathay Pacific, Egypt Air, Lufthansa, Sabena et Singapore Airlines ainsi que sur des A-330 pour Cathay Pacific.

Le CMA-2102 de Marconi Canada a conquis plus de 50% du marché aérien des antennes Satcom à grand gain et a été choisi par 28 grandes compagnies aériennes pour être installé sur plus de 600 porteurs à fuselage large et étroit.

Compagnie Marconi Canada est un chef de file mondialement reconnu pour la conception, la fabrication et la vente de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Eric Ford
 Directeur de commercialisation,
 Transport aérien commercial

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Téléphone : (514) 748-3043
Télécopieur : (514) 748-3055

Dennis McCarthy
Directeur de programme,
Systèmes d'antenne à grand gain
Téléphone : (613) 592-7403
Télécopieur : (613) 592-7417

For Immediate Release

August 7, 1996

Austrian Airlines chooses Canadian Marconi Satcom Antenna

Canadian Marconi Company is pleased to announce that its CMA-2102 High-Gain Satellite Communications (Satcom) Antenna has been selected by Austrian Airlines for two new Airbus aircraft. Austrian Airlines will operate the antennas on two A340-300 aircraft that will be used on long-haul nonstop routes such as Europe to Japan, China and South Africa. The superior gain coverage of the CMA-2102 antennas will ensure optimum service at the high latitudes used for these routes. Installation will be made by Airbus prior to delivery in 1997 and 1998.

Selection of the Canadian Marconi antenna was facilitated by a Certification Agreement completed between CMC and Airbus in December 1995, under which the antenna can be certified and offered to Airbus A330/A340 customers. On-going installations on A-340 aircraft include Air Canada, Cathay Pacific, Egypt Air, Lufthansa, Sabena and Singapore Airlines, as well as A-330 aircraft for Cathay Pacific.

The Canadian Marconi CMA-2102 has captured over 50% of the airline market for high-gain Satcom antennas and has been selected by 28 major airlines for installation on over 600 wide- and narrow-bodied aircraft.

Canadian Marconi Company is a recognized world leader in the design, manufacture and sale of high-technology electronic products for the aerospace and communications markets.

For further information, please contact:

Eric Ford
Marketing Manager, Commercial Air Transport
Tel: (514) 748-3043
Fax: (514) 748-3055

Dennis McCarthy
Business Manager, High-Gain Antenna Systems
Tel: (613) 592-7403
Fax: (613) 592-7417

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Le 7 août 1996

Première installation double de l'antenne Satcom de Marconi Canada par Saudi Airlines

Saudi Arabian Airlines (Saudia) a choisi l'antenne Satcom à grand gain CMA-2102 de Marconi Canada pour 61 appareils de quatre types différents. En ayant choisi un système de communications en vol, dont le CMA-2102 fait partie, pour doter ses appareils, on estime que Saudia disposera d'une flotte des mieux équipées en services de communications en vol d'envergure mondiale.

Le système d'antenne sera installé à bord de cinq B747-400 et de 23 B777-200 dans une configuration double et redondante (soit deux systèmes Satcom autonomes sur chaque aéronef), portant le nombre de canaux disponibles de six à 11. Trente-trois autres antennes seront installées à bord de 29 avions à fuselage étroit et quatre appareils MD11F de Saudia. Une quantité additionnelle d'antennes sera également livrée comme pièces de rechange. Toutes les installations seront effectuées chez le fabricant d'aéronefs à compter du début de 1997. La communauté absolue de toutes les unités CMA-2102 pour tous les types d'aéronef et de tout le matériel avionique Satcom offrira à Saudi une rentabilité accrue en ce qui a trait aux coûts liés au cycle de vie du produit.

Le CMA-2102 de Marconi Canada a conquis plus de 50 % du marché aérien des antennes Satcom à grand gain et a été choisi par 28 grandes compagnies aériennes pour être installé sur plus de 600 porteurs à fuselage large et étroit.

Compagnie Marconi Canada est un chef de file mondialement reconnu pour la conception, la fabrication et la vente de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Eric Ford
Directeur de commercialisation,
Transport aérien commercial
Compagnie Marconi Canada
Téléphone : (514) 748-3043
Télécopieur : (514) 748-3055

Dennis McCarthy
Directeur de programme,
Systèmes d'antenne à grand gain
Compagnie Marconi Canada
Téléphone : (613) 592-7403
Télécopieur : (613) 592-7417

For Immediate Release

August 7, 1996

Canadian Marconi Satcom Antenna selected by Saudi Airlines for First Dual Installation

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Canadian Marconi's CMA-2102 High-Gain Satcom Antenna has been selected by Saudi Arabian Airlines (Saudia) as an integral part of what is expected to be one of the most comprehensive fleet-wide fitments of world-wide in-flight communications capability covering 61 aircraft, of four types.

The antenna system will be fitted to five Boeing 747-400 and to 23 Boeing 777-200 aircraft in a dual-redundant configuration (i.e., two independent Satcom systems on each aircraft), raising the available channels from six to 11. An additional 33 antennas will be installed on Saudia's narrow-body MD90 (29) and MD11F (4) aircraft. A further quantity of antennas are being provided as spares. All installations will occur at the aircraft manufacturers' facilities beginning in early 1997. The absolute commonality of all CMA-2102 units across all aircraft types and Satcom avionics will result in significant efficiencies in life-cycle costs for Saudia.

The Canadian Marconi CMA-2102 has captured over 50 % of the airline market for high-gain Satcom antennas, and has been selected by 28 major airlines for installation on over 600 wide- and narrow-bodied aircraft.

Canadian Marconi Company is a recognized world leader in the design, manufacture and sale of high-technology electronic products for the aerospace and communications markets.

For further information, please contact:

Eric Ford
Marketing Manager, Commercial Air Transport
Tel: (514) 748-3043
Fax: (514) 748-3055

Dennis McCarthy
Business Manager, High-Gain Antenna Systems
Tel: (613) 592-7403
Fax: (613) 592-7417

Le 15 août 1996

Compagnie Marconi Canada (CMC) annonce ses résultats financiers consolidés pour les trois mois terminés le 30 juin 1996.

Les revenus de 55 millions de dollars pour le premier trimestre ont atteint leur plus haut niveau depuis 1992, soit une hausse de 9,1 millions de dollars ou 20 pour cent par rapport à la même période l'an dernier. L'amélioration dans les ventes est en partie attribuable au succès de nouveaux produits sur le marché. Ainsi, le système de navigation maritime GPS 951 de Northstar continue d'accroître sa part de marché alors que les Composants électroniques ont poursuivi leur essor de l'an dernier dans le secteur des microcircuits et des écrans à cristaux liquides (LCD). Cincinnati Electronics Corporation a également enregistré une hausse des revenus pour les récepteurs de sécurité à distance, dominant toujours ce créneau du marché.

Le bénéfice net pour le trimestre s'est chiffré à 3,3 millions de dollars (14 cents par action), comparativement à une perte nette de 0,5 million de dollars (2 cents par action) pour la même période l'an dernier. Les profits d'exploitation de 2 millions de dollars ont été nettement plus élevés, comparativement à une perte de 2,2 millions de dollars l'an dernier. Cette performance est attribuable à des économies découlant de la restructuration et des améliorations de la productivité

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

ainsi qu'à des volumes de ventes supérieures. Les revenus d'intérêt sur des soldes supérieurs de l'encaisse ont totalisé 3,1 millions de dollars, légèrement en baisse par rapport à l'exercice précédent en raison des taux d'intérêt moins élevés. Toutefois, un léger gain de change non matérialisé a été enregistré sur les placements de la Société en devises américaines, comparativement à une perte de 1,9 million de dollars pour la même période de l'exercice précédent.

Le carnet de commandes se chiffrait à 192 millions à la fin de juin, comparativement à 180 millions de dollars au 31 mars 1996 et à 227 millions de dollars, le 30 juin 1995. Bien que l'amélioration du carnet de commandes depuis le 31 mars 1996 soit encourageante, la Société fait face aux défis continuels liés à l'obtention de commandes de communications militaires reportées et à la pénétration de nouveaux marchés commerciaux.

Le président du conseil,
William I.M. Turner, Jr.

Le président et chef de la direction,
Carmen L. Lloyd

Personne ressource:
Janka Dvornik

Adresse:
600, boul. Dr.-Frederik-Philips
Ville Saint-Laurent, Québec H4M 2S9

Téléphone:
(514) 748-3148

Télécopieur:
(514) 748-3184

COMPAGNIE MARCONI CANADA

RÉSUMÉ DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS (\$000's)

	Trimestre terminé le 30 juin 1996	1995
Produits d'exploitation	55 007 \$	45 914 \$
Charges d'exploitation	52 979	48 117
Bénéfice (perte) d'exploitation	2 028	(2 203)
Gain (perte) de change sur les placements à court terme	143	

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
 Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net
 (1 920)

Intérêts:	
Intérêts créditeurs sur les placements à court terme	3 130
	3 456
Intérêts débiteurs sur la dette à long terme	(122)
	(133)
Bénéfice (perte) avant impôts sur le revenu	5 179
	(800)
Provision (recouvrement) pour impôts sur le revenu	1 896
	(296)
Bénéfice (perte) net	3 283
	\$
	(504)
	\$
Bénéfice (perte) net par action ordinaire (en dollars)	0,14
	\$
	(0,02)
	\$
Actions ordinaires	23 940
	23 938
Carnet de commandes	192 130
	\$
	226 526
	\$
Encaisse et placements à court terme	237 813
	\$
	211 409
	\$

August 15, 1996

Canadian Marconi Company (CMC) announces its consolidated financial results for the three months ended June 30, 1996.

First quarter revenues of \$55 million reached their highest levels since 1992, recording a \$9.1 million, or 20 per cent increase, compared to the same period last year. The improvement reflects, in part, the establishment of new products in the marketplace: Northstar's 951 marine GPS navigator continues to expand its market share, while Electronic Components maintained the strong growth rate recorded last fiscal year in the area of microcircuits and Liquid Crystal Displays (LCD). Cincinnati Electronics Corporation also recorded an increase in range safety receiver revenues, retaining its dominant position in this niche market.

Overall, net income for the quarter was \$3.3 million (\$0.14 per share) compared with a net loss of

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

\$0.5 million (\$0.02 per share) in the same period last year. Operating profits were notably higher at \$2 million compared with a loss of \$2.2 million last year, achieved through cost savings from prior restructurings, productivity improvements and higher sales volumes. Interest income on higher cash balances amounted to \$3.1 million, down slightly from last year due to lower interest rates. However, a modest unrealized foreign exchange gain was recorded on the Company's U.S. denominated holdings, compared with a loss of \$1.9 million in the same period last year.

Order backlog at the end of June was \$192 million, compared with \$180 million at March 31, 1996, and \$227 million at June 30, 1995. While the order backlog improvement since March 31, 1996 is encouraging, the Company faces ongoing challenges to secure delayed military communications orders and to penetrate new commercial markets.

William I.M. Turner, Jr.
Chairman of the Board

Carmen L. Lloyd
President and Chief Executive Officer

Contact:

Janka Dvornik

Address:

600 Dr.-Frederik-Philips Blvd.
Ville Saint-Laurent, Quebec, H4M 2S9

Telephone:

(514) 748-3113

Fax:

(514) 748-3184

CANADIAN MARCONI COMPANY

SUMMARY OF CONSOLIDATED RESULTS
(\$000's)

	Three Months Ended June 30 1996	1995
Revenues	\$55,007	\$45,914
Operating Expenses	52,979	48,117
Operating income (loss)	2,028	(2,203)
Foreign exchange gain (loss) on short-term investments	143	(1,920)
Interest:		
Interest income on short-term investments		

Serge Morel

P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222

Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

3,130

3,456

Interest expense on long-term debt

(122)

(133)

Income (loss) before income taxes

5,179

(800)

Provision (benefit) for income taxes

1,896

(296)

Net income (loss)

\$3,283

\$(504)

Net income (loss) per common share (in dollars)

\$0.14

\$(0.02)

Common shares

23,940

23,938

Order Backlog

\$192,130

\$226,526

Cash and short-term investments

\$237,813

\$211,409

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE

Le 3 septembre 1996

Marconi Canada obtient une importante commande d'American Airlines

Compagnie Marconi Canada (CMC) a le plaisir d'annoncer l'obtention de l'un des plus importants contrats d'antennes de communications par satellite (Satcom) aéroportées jamais accordés. La commande initiale de quelque 80 systèmes d'une valeur de plus de cinq millions de dollars américains provenant d'American Airlines est destinée à leurs appareils A300, B767 et MD-11. Les installations débuteront en octobre 1996 et se poursuivront durant environ 24 à 30 mois.

Ce produit de CMC, connu sous le nom d'antenne à grand gain Satcom CMA-2102, fait partie d'un système de communications par satellite en vol qui offrira aux passagers et à l'exploitation d'American Airlines des services téléphoniques et d'autres services de communications en vol d'avant-garde.

Dans son avis de sélection, American Airlines a fait état de la qualité du matériel Satcom de Marconi Canada et de son personnel d'ingénierie ainsi que du travail d'équipe éprouvé. Parmi les facteurs ayant milité en faveur du CMA-2102 auprès du client, notons la grande qualité du système qu'American Airlines a déjà qualifié d' "irréprochable" avec "communications de voix et données instantanées et claires à partir du système Satcom". L'antenne de CMC a été installée en

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

décembre 1994 à bord d'un MD-11 d'American Airlines. Le système Satcom d'American Airlines inclut le CMA-2102 de Marconi Canada et le matériel avionique SAT-906 de Collins; l'homologation directe et le soutien technique pour l'installation à toutes les parties seront fournis par Triad International Maintenance Corporation (TIMCO). L'ensemble du programme Satcom sera financé en collaboration avec AT&T, qui fournira également le matériel téléphonique.

Compagnie Marconi Canada est un chef de file reconnu pour la conception, la fabrication et la vente de produits électroniques de haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

M. Dennis McCarthy,
Chef commercial,
Systèmes d'antenne à grand gain
Tél: (613) 592-7403
Télec.: (613) 592-7417

FOR IMMEDIATE RELEASE
September 3, 1996

Canadian Marconi wins Major Order from American Airlines

Canadian Marconi Company (CMC) is pleased to announce that it has been awarded one of the largest contracts ever placed for airborne satellite communication (Satcom) antennas. The initial order, for approximately 80 systems and worth over US\$5M, has been placed by American Airlines covering their A300, B767 and MD-11 aircraft. Installations will begin in October 1996 and run for about 24-30 months.

The CMC product, known as the CMA-2102 Satcom High-Gain Antenna, forms part of an in-flight satellite communications system that will provide American Airlines' passengers and operations with advanced in-flight telephone and other communication facilities.

In its notice of selection, American Airlines mentioned CMC's quality Satcom equipment and engineering staff and proven teamwork. Factors in the selection by American Airlines included the high quality of the CMA-2102, which the airline had previously cited as performing "flawlessly" with "instantaneous and crystal-clear voice and data communications made available from the Satcom system". The CMC antenna has been installed and operating on an American Airlines MD-11 since December 1994. The American Airlines Satcom system includes both the Canadian Marconi CMA-2102 and the Collins SAT-906 avionics, with direct certification and installation support to all parties by Triad International Maintenance Corporation (TIMCO). The overall Satcom program will be financed in cooperation with AT&T, who will also supply the telephone equipment.

Canadian Marconi Company is a recognized world leader in the design, manufacture and sale of high-technology electronic products for the aerospace and communications markets.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

For further information, please contact:

Dennis McCarthy,
Business Development Manager,
High-Gain Antenna Systems
Tel.: (613) 592-7403
Fax: (613) 592-7417

POUR PUBLICATION IMMÉDIATE
Le 16 septembre 1996

Matériel avionique de Marconi Canada sélectionné pour le Programme d'hélicoptères UH-60Q de l'armée américaine

Compagnie Marconi Canada a le plaisir d'annoncer que son panneau de commande et de visualisation (CDU) CMA-2082A et son panneau de commande d'urgence (ECP) CMA-2088 ont été choisis par Sikorsky Aircraft comme système de gestion de mission destiné à l'hélicoptère d'évacuation médicale Black Hawk UH-60Q de l'armée américaine.

Ce matériel de Marconi Canada avait été installé à bord de l'aéronef d'essai de concept YUH-60A(Q), assurant l'intégration de la navigation et des communications MIL-STD-1553B. Le programme actuel UH-60Q porte sur trois aéronefs en phase avancée de développement avec une option pour un quatrième, ainsi qu'une première production de 87 hélicoptères. Le programme total comprendra 379 appareils. Il s'agit de 758 CDU CMA-2082A, 379 ECP CMA-2088 plus les pièces de rechange, qui généreront des revenus de plus de 25 millions de dollars américains pour Marconi Canada, au cours de ce programme qui s'échelonnera sur une période de 10 à 15 ans.

Le CMA-2082 est la principale interface personne-machine pour le matériel de communications, de radionavigation ainsi que le système de navigation amélioré. Le matériel de communications permet une utilisation en bandes pour l'aviation militaire et civile et le service public. Les systèmes de radionavigation permettent l'utilisation de systèmes de contrôle de la circulation aérienne militaires et civils.

Le panneau de commande d'urgence CMA-2088 offre un accès direct aux fonctions avioniques qui pourraient s'avérer nécessaires en cas d'urgence.

Compagnie Marconi Canada est un chef de file mondialement reconnu pour la conception, la fabrication et la vente de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec :

Al Letcher
Directeur de la commercialisation,
Aérospatiale militaire
Tél.: (613) 592-6500 poste 2036
Télec.: (613) 592-7427

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Bruce Montgomery
Directeur de la commercialisation,
Produits militaires pour les É.U.
Tél.: (613) 592- 6500, poste 2409
Télec.: (613) 592-7427

FOR IMMEDIATE RELEASE
September 16, 1996

Canadian Marconi Avionics Equipment Selected for U.S. Army UH-60Q Helicopter Program

Canadian Marconi Company is pleased to announce that its CMA-2082A Control Display Unit (CDU) and CMA-2088 Emergency Control Panel (ECP) have been selected by Sikorsky Aircraft as the Mission Management System for the U.S. Army UH-60Q Black Hawk Medevac (medical evacuation) aircraft.

The equipment has been flying on the YUH-60A(Q) Proof-of-Concept aircraft, providing MIL-STD-1553B navigation and communication integration. The current UH-60Q program calls for three Advanced Development Aircraft with an option for a fourth, and a first production option of 87 helicopters, increasing to a total of 379 at the completion of the full program. This represents 758 CMA-2082A CDU's, 379 CMA-2088 ECP's, plus spares, and will result in revenues of more than US\$25 million for Canadian Marconi over the 10- to 15-year lifespan of the program.

The CMA-2082 is the principal man-machine interface for the operation of the communications equipment, radio navigation equipment, and the enhanced navigation system. The communications equipment allows operation in military, civilian aviation, and public service bands. Radio navigation systems allow the use of both military and civilian air-traffic control systems.

The CMA-2088 Emergency Control Panel provides direct access to the avionics functions that might be required in an emergency situation.

Canadian Marconi Company is a recognized world leader in the design, manufacture and sale of high-technology products for the aerospace and communications markets.

For further information, please contact:

Al Letcher
Marketing Manager, Military Aerospace
Tel.: (613) 592-6500, ext. 2036
Fax: (613) 592-7427

Bruce Montgomery
Marketing Manager, U.S. Military
Tel.: (613) 592-6500, ext. 2409
Fax: (613) 592-7427

Le 14 novembre 1996

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Compagnie Marconi Canada présente ses résultats financiers consolidés pour la période de six mois se terminant le 30 septembre 1996.

Les revenus ont totalisé 112 millions de dollars, comparativement à 103 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Le bénéfice net pour la période a été de 5,9 millions de dollars ou 25 cents par action, par rapport à une perte nette de 2,3 millions de dollars ou 10 cents par action lors de l'exercice précédent. Le bénéfice d'exploitation a été de 3,6 millions de dollars, comparativement à une perte d'exploitation de 5,7 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Les revenus d'intérêt provenant des soldes supérieurs de l'encaisse se sont chiffrés à 6,3 millions de dollars, légèrement en baisse par rapport à l'exercice précédent en raison des taux d'intérêt moins élevés. Un léger gain de change non matérialisé a été enregistré sur les placements de la Société en devises américaines, comparativement à une perte de 4,1 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent.

Les revenus de 57 millions de dollars pour le deuxième trimestre sont demeurés au même niveau que ceux enregistrés lors de l'exercice précédent alors que les profits d'exploitation de 1,6 million de dollars ont été nettement plus élevés, comparativement à une perte de 3,5 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Le bénéfice net pour le trimestre s'est chiffré à 2,7 millions de dollars ou 11 cents par action, comparativement à une perte nette de 1,8 million de dollars ou 8 cents par action pour le même trimestre de l'an dernier.

L'amélioration du rendement d'exploitation au cours du dernier exercice est attribuable à des réductions de coûts, des mesures favorisant la productivité, l'introduction de nouveaux produits et une exécution plus efficace des contrats. Toutefois, les marges sont bien au-dessous des niveaux acceptables et l'on maintiendra la pression visant à endiguer les coûts ainsi que d'autres mesures pour accroître le rendement aux actionnaires.

Pour l'avenir, d'autres mesures seront prises pour assurer la croissance stratégique de la Société, notamment des projets d'acquisition dans des technologies semblables à celles où la Société excelle et le retrait de gammes de produits pour lesquelles la direction ne voit pas de croissance satisfaisante à long terme.

Le carnet de commandes se chiffrait à 193 millions de dollars à la fin de septembre, comparativement à 180 millions de dollars au 31 mars 1996, et à 229 millions de dollars, en septembre 1995.

Le conseil d'administration a déclaré un dividende de 7 cents par action, payable le 17 décembre 1996 aux actionnaires inscrits au registre de la Société le 29 novembre 1996.

Le président du conseil,
William I.M. Turner, Jr.

Le président et chef de la direction,
Carmen L. Lloyd

Personne ressource:

Madame Janka Dvornik

Adresse:

600, boul. Dr.-Frederik-Philips
Ville Saint-Laurent, Québec H4M 2S9

Téléphone:

(514) 748-3148

Télécopieur:

(514) 748-3184

COMPAGNIE MARCONI CANADA
 RÉSUMÉ DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS
 (en milliers)

	Période de trois mois terminée le 30 septembre 1996	Période de trois mois terminée le 30 septembre 1995	Période de trois mois terminée le 30 septembre 1996	Période de trois mois terminée le 30 septembre 1995
Produits d'exploitation	57 457	57 285	112 464	103 199
	\$	\$	\$	\$
Charges d'exploitation	55 836	60 774	108 815	108 891
Bénéfice (perte) d'exploitation	1 621	(3 489)	3 649	(5 692)
Gain (perte) de change sur les placements à courte term	(135)	(2 220)	8	(4 140)
Intérêts:				
Intérêts créditeurs sur les placements à courte terme	3 184	3 262	6 314	6 718
Intérêts débiteurs sur la dette à long terme	(113)	(121)		

	(254)
Bénéfice (perte) avant impôts sur le revenu	4 557
	(2 568)
	9 736
	(3 368)
Provision (recouvrement) pour impôts sur le revenu	1 896
	(776)
	3 792
	(1 072)
Bénéfice net (perte nette)	2 661
	\$
	(1 792)
	\$
	5 944
	\$
	(2 296)
	\$
Bénéfice net (perte nette) par action ordinaire (en dollars)	0,11
	\$
	(0,08)
	\$
	0,25
	\$
	(0,10)
	\$
Actions ordinaires (nombre moyen)	23 943
	23 938
	23 943
	23 938
Carnet de commandes	192 615
	\$
	229 110
	\$
Encaisse et placements à courte terme	239 406
	\$
	207 793
	\$

November 14, 1996

Canadian Marconi Company announces its consolidated financial results for the six months ended

9/20/2000

Page 528 of 579

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

September 30, 1996.

Revenues totalled \$112 million compared to \$103 million in the same period last year. Net income for the period was \$5.9 million or \$0.25 per share, compared with a net loss of \$2.3 million or \$0.10 per share last year. Operating income was \$3.6 million compared to an operating loss of \$5.7 million in the same period last year. Interest income on higher cash balances amounted to \$6.3 million, down slightly from last year due to lower interest rates. A modest unrealized foreign exchange gain was recorded on the Company's U.S. denominated holdings, compared with a loss of \$4.1 million in the same period last year.

Second quarter revenues of \$57 million remained at last year's levels while operating profits were notably higher at \$1.6 million compared with a loss of \$3.5 million in the same period last year. Net income for the quarter was \$2.7 million or \$0.11 per share, compared with a net loss of \$1.8 million or \$0.08 per share in the same quarter last year.

The improvement in operating performance over last year has been achieved through cost reductions, productivity initiatives, the introduction of new products and more effective contract performance. However, margins fall well short of acceptable levels and pressure will be maintained on cost containment and other measures to improve the return to shareholders.

For the future, further initiatives will be taken to position the Company for strategic growth. These will include endeavours to acquire businesses in similar technologies to those in which the Company excels and divestments of product lines in which management sees no satisfactory long-term growth.

Order backlog at the end of September was \$193 million compared with \$180 million at March 31, 1996, and \$229 million at September 1995.

The Board of Directors has declared a dividend of \$0.07 per share, payable December 17, 1996, to shareholders of record on November 29, 1996.

William I.M. Turner, Jr.
Chairman of the Board

Carmen L. Lloyd
President & Chief Executive Officer

Contact:

Ms. Janka Dvornik

Address:

600 Dr.-Frederik-Philips Blvd.
Ville Saint-Laurent, Quebec, H4M 2S9

Telephone:

(514) 748-3113

Fax:

(514) 748-3184

CANADIAN MARCONI COMPANY

SUMMARY OF CONSOLIDATED RESULTS
(in thousands)

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
 Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Three Months Ended
 September 30
 Six Months Ended
 September 30

1996
 1995
 1996
 1995

Revenues

\$57,457
 \$57,285
 \$112,464
 \$103,199

Operating expenses

55,836
 60,774
 108,815
 108,891

Operating income (loss)

1,621
 (3,489)
 3,649
 (5,692)

Foreign exchange gain (loss) on short-term investments

(135)
 (2,220)
 8
 (4,140)

Interest:

Interest income on short-term investments

3,184
 3,262
 6,314
 6,718

Interest expense on long-term debt

(113)
 (121)
 (235)
 (254)

Income (loss) before income taxes

4,557
 (2,568)
 9,736
 (3,368)

Provision (benefit) for income taxes

1,896
 (776)
 3,792
 (1,072)

Net income (loss)

\$ 2,661

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

	(\$ 1,792)
	\$ 5,944
	(\$ 2,296)
Net income (loss) per common share (in dollars)	\$ 0.11
	(\$ 0.08)
	\$ 0.25
	(\$ 0.10)
Common shares (weighted average)	23,943
	23,938
	23,943
	23,938
Order backlog	\$192,615
	\$229,110
Cash and short-term investments	\$239,406
	\$207,793

FOR IMMEDIATE RELEASE
January 22, 1997

Canadian Marconi wins \$2 M order from Daimler-Benz Aerospace

Canadian Marconi Company (CMC) is pleased to announce the award of a contract valued at \$2 million to develop an integrated circuit and provide Microwave Landing Systems (MLS) engineering assistance to Daimler-Benz Aerospace (DASA), Navigation and Flight Guidance Systems division, of Germany.

CMC was chosen due to its 15 years of experience in Microwave Landing System technology. Daimler-Benz Aerospace is developing the MLS portion of a joint Rockwell Collins - DASA Multi-Mode Receiver (MMR), which combines MLS, the current Instrument Landing System (ILS) and emerging GPS technologies in a single unit. The development will take place over a two-year period. Based on market forecasts for the MMR, CMC anticipates that this contract will result in future sales of the production integrated circuit.

Canadian Marconi Company is a recognized world leader in the design, manufacture and sale of high-technology electronic products for the aerospace and communications markets.

For further information, please contact:

Mrs. Janka Dvornik
Manager, Public Relations
Tel.: (514) 748-3113
Fax: (514) 748-3184

POUR DIFFUSION IMMÉDIATE
Le 6 février 1997

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Asiana Airlines choisit l'antenne Satcom de CMC

Compagnie Marconi Canada (CMC) est heureuse d'annoncer qu'Asiana Airlines a choisi le système d'antenne Satcom CMA-2102 pour leurs appareils B747-400. La première des onze installations sur des appareils déjà en service débutera en juin 1997, alors que l'antenne sera installée sur quatre nouveaux appareils chez Boeing.

Le produit de Marconi Canada, connu sous le nom d'antenne à grand gain Satcom CMA-2102, fait partie d'un système de communications par satellite en vol qui offrira aux passagers et au personnel des services en vol d'avant-garde de communications téléphoniques, de télécopie et de données.

La grande qualité du CMA-2102 ainsi que la communauté absolue des numéros de pièces, des logiciels et de toutes les fonctions de soutien connexe dans tous les types d'appareil ont notamment milité en faveur du choix de l'antenne par Asiana .

Le CMA-2102 de Marconi Canada, qui a conquis une part importante du marché aérien des antennes Satcom à grand gain, a été choisi par 27 grandes compagnies aériennes pour être installé sur plus de 650 porteurs à fuselage large et étroit. L'antenne de CMC est déjà installée et en service sur plus de 350 appareils.

Compagnie Marconi Canada est un chef de file mondialement reconnu pour la conception, la fabrication et la ventes de produits électroniques à haute technologie destinés aux marchés de l'aérospatiale et des communications.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer:

Eric Ford
Directeur de commercialisation
Transport aérien commercial
Dennis McCarthy
Directeur de programme
Système d'antenne à grand gain

Tél.:
(514) 748-3043
Tél.:
(613) 592-7403

Télec.:
(514) 748-3055
Télec.:
(613) 592-7417

FOR IMMEDIATE RELEASE
February 6, 1997

Asiana Airlines selects CMC Satcom Antenna

Canadian Marconi Company (CMC) is pleased to announce that Asiana Airlines has selected CMC's CMA-2102 Satcom antenna system for their B747-400 aircraft. The first of eleven retrofit installations will begin in June 1997, while an additional four new aircraft will be fitted at

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Boeing.

The Canadian Marconi product, known as the CMA-2102 Satcom High-Gain Antenna, forms part of an in-flight satellite communications system that will provide Asiana Airlines passengers and operations with advanced in-flight telephone, fax and data communication facilities.

Factors in the selection by Asiana included the high quality of the CMA-2102 as well as the antenna's absolute commonality in part numbers, software and all related support functions across all aircraft types.

The Canadian Marconi CMA-2102 High-Gain Antenna system has captured a major share of the airline market for high-gain Satcom antennas, and has been selected by 27 major airlines for installation on over 650 wide- and narrow-bodied aircraft. This CMC antenna is already installed and operating on more than 350 aircraft.

Canadian Marconi Company is a recognized world leader in the design, manufacture and sale of high-technology electronic products for the aerospace and communications markets.

For further information, please contact:

Eric Ford
Marketing Manager
Commercial Air Transport
Dennis McCarthy
Business Manager
High-Gain Antenna Systems

Tel:
(514) 748-3043
Tel:
(613) 592-7403

Fax:
(514) 748-3055
Fax:
(613) 592-7417

Le 13 février 1997

Compagnie Marconi Canada présente ses résultats financiers consolidés pour la période de neuf mois se terminant le 31 décembre 1996.

Les revenus ont totalisé 183 millions de dollars, comparativement à 170 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Le bénéfice net pour la période a été de 10,9 millions de dollars ou 46 cents par action, par rapport à 2,5 millions de dollars ou 11 cents par action lors de l'exercice précédent. Le bénéfice d'exploitation a été de 8,8 millions de dollars, comparativement à une perte d'exploitation de 3,1 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. Les revenus d'intérêt provenant des soldes supérieurs de l'encaisse se sont chiffrés à 9,5 millions de dollars, légèrement en baisse par rapport à l'exercice précédent en raison des taux d'intérêt moins élevés. Un gain de change non matérialisé de 0,5 million de dollars a été enregistré sur les

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

placements de la Société en devises américaines, comparativement à une perte de 2,7 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent.

Les mesures prises pour accroître les marges continuent de se refléter dans le rendement d'exploitation de la Société. Les profits d'exploitation du troisième trimestre sont passés à 5,1 millions de dollars sur des revenus de 70 millions de dollars, comparativement à 2,6 millions de dollars sur des revenus de 66 millions de dollars pour la même période de l'exercice précédent. La hausse du bénéfice d'exploitation a toutefois été affecté par une réduction de 1,0 million de dollars des gains de change non matérialisés, comparativement au même trimestre de l'exercice précédent. Le bénéfice net pour le trimestre a totalisé 4,9 millions de dollars ou 21 cents par action, comparativement à 4,8 millions de dollars ou 20 cents par action pour le même trimestre de l'exercice précédent. Bien que l'amélioration du rendement d'exploitation soit encourageante, les marges demeurent bien au-dessous des niveaux acceptables et la pression sera maintenue pour accroître le rendement aux actionnaires, tout en consolidant la position de la Société pour une croissance stratégique.

Le carnet de commandes a atteint 197 millions de dollars à la fin de décembre 1996, soit une hausse de 4 millions de dollars par rapport au trimestre précédent et de 17 millions de dollars par rapport au 31 mars 1996. Le carnet de commandes se chiffrait à 218 millions de dollars en décembre 1995.

Le président du conseil,
William I.M. Turner, Jr.

Le président et chef de la direction,
Carmen L. Lloyd

Personne ressource:

Madame Janka Dvornik

Adresse:

600, boul. Dr.-Frederik-Philips
Ville Saint-Laurent, Québec
H4M 2S9

Téléphone:

(514) 748-3113

Télécopieur:

(514) 748-3184

COMPAGNIE MARCONI CANADA

RÉSUMÉ DES RÉSULTATS CONSOLIDÉS
(en milliers)

Période de trois mois terminée le 31 décembre	Période de neuf mois terminée le 31 décembre
1996	1995

	1995
Produits d'exploitation	70 271
	\$ 66 463
	\$ 182 735
	\$ 169 662
	\$
Charges d'exploitation	65 165
	63 845
	173 980
	172 736
Bénéfice (perte) d'exploitation	5 106
	2 618
	8 755
	(3 074)
Gain (perte) de change sur les placements à courte term	465
	1 462
	473
	(2 678)
Intérêts:	
Intérêts créditeurs sur les placements à courte terme	3 221
	3 299
	9 535
	10 017
Intérêts débiteurs sur la dette à long terme	(118)
	(132)
	(353)
	(386)
Bénéfice avant impôts sur le revenu	8 674
	7 247
	18 410
	3 879
Provision pour impôts sur le revenu	3 730
	2 430
	7 522
	1 358
Bénéfice net	4 944
	\$
	4 817

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
 Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

	\$	
		10 888
	\$	
		2 521
		\$
Bénéfice net par action ordinaire (en dollars)		
	0,21	
	\$	
	0,20	
	\$	
	0,46	
	\$	
	0,11	
		\$
Actions ordinaires (nombre moyen)		
	23 952	
	23 938	
	23 952	
	23 938	
Carnet de commandes		
	196 496	
	\$	
	218 253	
		\$
Encaisse et placements à courte terme		
	243 805	
	\$	
	220 227	
		\$

February 13, 1997

Canadian Marconi Company announces its consolidated financial results for the nine months ended December 31, 1996.

Revenues totalled \$183 million compared to \$170 million in the same period last year. Net income for the period was \$10.9 million or \$0.46 per share, compared to \$2.5 million or \$0.11 per share last year. Operating income at \$8.8 million compared to an operating loss of \$3.1 million in the same period last year. Interest income on higher cash balances amounted to \$9.5 million, down slightly from last year due to lower interest rates. An unrealized foreign exchange gain of \$0.5 million was recorded on the Corporation's U.S. denominated holdings, compared with a loss of \$2.7 million in the same period last year.

Measures taken to increase margins continue to be reflected in the Corporation's operating performance. Third quarter operating profits increased to \$5.1 million on revenues of \$70 million compared to \$2.6 million on revenues of \$66 million in the same period last year. The increase in operating income was, however, offset by a \$1.0 million reduction in unrealized foreign exchange gains as compared to the same quarter last year. Net income for the quarter totalled \$4.9 million or \$0.21 per share, compared to \$4.8 million or \$0.20 per share in the same quarter last year. While the improvement in operating performance is encouraging, margins still remain below acceptable levels and pressure will be maintained to improve the return to shareholders, while positioning the Corporation for strategic growth.

Serge Morel
P.O. Box 17222 Sarasota, FL 34276-0222
Fax: (941) 378- 8008 e-mail: serg@gte.net

Order backlog reached \$197 million at the end of December 1996, an increase of \$4 million from the previous quarter and \$17 million from March 31, 1996. Order backlog was \$218 million at December 1995.

William I.M. Turner, Jr.
Chairman of the Board

Carmen L. Lloyd
President & Chief
Executive Officer

Contact:

Ms. Janka Dvornik

Address:

600 Dr.-Frederik-Philips Blvd.
Ville Saint-Laurent, Quebec
H4M 2S9

Telephone:

(514) 748-3148

Fax:

(514) 748-3184

CANADIAN MARCONI COMPANY

SUMMARY OF CONSOLIDATED RESULTS
(in thousands)

	Three Months Ended December 31		Nine Months Ended December 31	
	1996	1995	1996	1995
Revenues	\$70,271	\$66,463	\$182,735	\$169,662
Operating expenses	65,165	63,845	173,980	172,736
Operating income (loss)	5,106	2,618	8,755	

Foreign exchange gain (loss) on short-term investments		465		
		1,462		
		473		
			(2,678)	
Interest:				
Interest income on short-term investments		3,221		
		3,299		
		9,535		
			10,017	
Interest expense on long-term debt		(118)		
		(132)		
		(353)		
			(386)	
Income before income taxes		8,674		
		7,247		
			18,410	
			3,879	
Provision for income taxes		3,730		
		2,430		
		7,522		
			1,358	
Net income		\$ 4,944		
		\$ 4,817		
		\$ 10,888		
			\$ 2,521	
Net income per common share (in dollars)		\$ 0.21		
		\$ 0.20		
		\$ 0.46		
			\$ 0.11	
Common shares (weighted average)		23,952		
		23,938		
		23,952		
			23,938	
Order backlog			\$196,496	
			\$218,253	
Cash and short-term investments			\$243,805	
			\$220,227	