



Communiqué

Pour diffusion immédiate

Le présent communiqué contient des déclarations prospectives. Pour une description des facteurs de risque et des hypothèses connexes, veuillez consulter la section intitulée « Mise en garde concernant les déclarations prospectives » plus loin dans le communiqué. Le présent communiqué devrait être lu en parallèle avec le rapport de gestion du deuxième trimestre de 2007 de BCE Inc. daté du 31 juillet 2007 (disponible à <http://www.bce.ca/data/documents/reports/fr/2007/q2/2007q2-sr-fr.pdf>) qui est intégré par renvoi au présent communiqué, déposé par BCE Inc. auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, sur formule 6-K, et auprès des commissions canadiennes des valeurs mobilières.

BCE ANNONCE SES RÉSULTATS DU DEUXIÈME TRIMESTRE DE 2007

- **Solide performance des activations brutes de services sans fil et croissance continue du PMU**
- **Reconquêtes de clients en hausse; pertes de SAR stables**
- **Croissance soutenue du BAIIA de Bell; améliorations de la productivité**
- **BPA de 0,83 \$; de 0,56 \$ avant éléments exceptionnels**
- **Bénéfice net de 667 millions \$; de 445 millions \$ avant éléments exceptionnels**

MONTRÉAL, le 1^{er} août 2007 – La concentration de Bell Canada sur la rentabilité aussi bien dans le secteur Services sur fil que dans le secteur Services sans fil a entraîné une croissance soutenue du BAIIA, selon les résultats du deuxième trimestre de 2007 annoncés aujourd'hui par BCE Inc. (TSX, NYSE : BCE), la plus grande entreprise de communications du Canada.

BCE a atteint deux objectifs importants au deuxième trimestre, soit la conclusion de son examen des options stratégiques et la poursuite de l'exécution de son plan d'affaires, avec un accent particulier sur l'amélioration du secteur Services sans fil, selon Michael Sabia, chef de la direction de Bell Canada.

« Nous avons conclu notre examen des options stratégiques avec la signature d'une entente définitive visant la transformation de BCE en société fermée par un groupe d'investisseurs dirigé par Teachers' Private Capital, Providence Equity Partners Inc. et Madison Dearborn Partners, LLC. La transaction est évaluée à 51,7 milliards \$ et offre aux porteurs d'actions ordinaires de BCE 42,75 \$ par action, soit une prime de 40 % par rapport au cours moyen non perturbé de l'action au premier trimestre de 2007 », a dit M. Sabia.

« Par ailleurs, notre secteur du sans-fil a connu un regain après deux trimestres difficiles, avec une solide performance des activations brutes, a indiqué M. Sabia. Avec une abstention de réglementation prévue pour bientôt dans plusieurs de nos marchés clés, une amélioration de notre secteur du sur-fil et l'introduction du Forfait de Bell, l'entreprise entreprend le deuxième semestre de l'année sur des bases solides. »

Dans le secteur Services sans fil⁽¹⁾ de Bell, le nombre d'activations brutes a été de 389 000 pour le trimestre, une hausse de 6,0 % par rapport à la même période l'an dernier, et le meilleur résultat jamais enregistré pour un deuxième trimestre. Les activations nettes pour le trimestre ont été de 63 000, une importante augmentation par rapport aux 13 000 enregistrées au premier trimestre de cette année. Toutefois, en raison d'un taux de désabonnement plus élevé, les activations nettes ont été inférieures aux 97 000 enregistrées au deuxième trimestre de 2006. Les produits d'exploitation du réseau sans fil ont augmenté de 8,9 % en raison de la croissance du nombre d'abonnés et d'une hausse de 3 \$ du PMU. Le BAIIA du sans-fil a augmenté de 14,9 % pour se situer à 401 millions \$, avec contribution de 69 % au BAIIA. Les marges du BAIIA sur les produits d'exploitation du réseau ont augmenté, atteignant 43,6 %.

« Nous sommes satisfaits des progrès accomplis dans le secteur du sans-fil au deuxième trimestre, a déclaré George Cope, président et chef de l'exploitation de Bell Canada. Nous avons réussi à relancer la croissance de notre clientèle tout en enregistrant une solide croissance du PMU et du BAIIA. Pour l'avenir, nous devons maintenir l'élan de nos canaux de vente, continuer d'améliorer notre gamme de téléphones, promouvoir notre marque SOLO et renouveler nos efforts pour réduire les désabonnements.

« Nous sommes également encouragés par le maintien d'une solide performance des services sur fil par rapport à notre plan d'affaires, a affirmé M. Cope. Nous avons eu un autre trimestre avec moins de pertes de SAR que l'année précédente, une bonne croissance des produits d'exploitation des services vidéo et Internet haute vitesse, ainsi que des niveaux soutenus de réduction des coûts grâce aux efforts axés sur la rentabilité dans toutes nos unités. »

L'unité Services résidentiels de Bell a connu un solide trimestre pour les reconquêtes de clients, qui se sont accélérées par suite de l'établissement par le gouvernement canadien, au début d'avril, de nouveaux critères relatifs à l'abstention de réglementation des services locaux et de l'élimination des restrictions visant les reconquêtes de clients. Les pertes de lignes d'accès local (SAR) de Bell ont fléchi pour le deuxième trimestre de suite, grâce à une atténuation des pertes de lignes locales des unités Services résidentiels et PME et à une demande plus élevée du marché de gros. L'entreprise s'attend à ce que ses pertes de lignes d'accès local résidentielles continuent de se stabiliser pendant le reste de 2007, une fois que des décisions réglementaires positives auront été rendues touchant ses demandes d'abstention de réglementation. Certaines de ces décisions pourraient être rendues dès août 2007 et donneront à Bell une flexibilité qui lui permettra notamment de grouper, d'offrir en forfait et de tarifier ses services téléphoniques locaux avec d'autres services non réglementés, dans ses principaux marchés.

Les produits d'exploitation des services Internet haute vitesse résidentiels de Bell se sont accrus au deuxième trimestre grâce à une clientèle croissante et à des initiatives de tarification. Des hausses du PMU ont permis une croissance de 12,6 % des produits d'exploitation des services vidéo ce trimestre. L'unité PME de Bell a enregistré une hausse des produits d'exploitation de ses solutions SVA/CI virtuel, ainsi que des produits d'exploitation plus élevés provenant des services IP-large bande et Internet haute vitesse. L'unité Grandes entreprises a accru ses produits d'exploitation des services IP-large bande tout en continuant de gérer le rythme des migrations de clients vers la technologie IP, et a également pu continuer d'améliorer ses marges sur les contrats de clients gagnés. Toutefois, les ventes de matériel de TIC ont fléchi pour le trimestre, l'entreprise n'ayant pas poursuivi certaines opportunités à faible marge.

Bell a diminué ses coûts de 122 millions \$ au deuxième trimestre dans l'ensemble de ses secteurs Services sur fil et Services sans fil, maintenant ainsi son engagement envers la réduction des coûts.

Faits saillants financiers

Les produits d'exploitation de Bell ont été de 3 648 millions \$ pour le trimestre, en hausse de 1,4 % par rapport au deuxième trimestre de 2006. Les produits d'exploitation de BCE se sont accrus de 1,5 %, atteignant 4 438 millions \$, en raison de produits d'exploitation plus élevés chez Bell, Bell Aliant et Télésat.

Le bénéfice d'exploitation de Bell a été de 681 millions \$, en baisse de 1,0 % par rapport à la même période un an plus tôt, une augmentation de l'amortissement et des frais de restructuration ayant contrebalancé la hausse du BAIIA⁽²⁾. Le bénéfice d'exploitation de BCE a augmenté de 0,4 %, se situant à 898 millions \$, grâce à une hausse du BAIIA qui a contrebalancé une augmentation de l'amortissement et des frais de restructuration.

Le BAIIA de Bell a progressé de 3,2 %, se situant à 1 398 millions \$, grâce à une croissance du PMU, à une réduction des coûts et à une diminution de la charge de retraite, ce qui a plus que contrebalancé l'érosion continue des services voix et données traditionnels, à marges plus élevées. Le BAIIA de BCE a progressé de 2,5 %, atteignant 1 777 millions \$ pour le trimestre, grâce à la croissance du BAIIA à Bell et à Télésat.

BCE a déclaré des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation de 1 414 millions \$ pour le trimestre, soit 8,6 % de plus que l'année précédente. Les flux de trésorerie disponibles⁽³⁾ au deuxième trimestre ont été de 236 millions \$, comparativement à 66 millions \$ un an plus tôt, en raison d'une hausse des flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation et d'une baisse des dépenses en immobilisations, partiellement contrebalancées par une augmentation des dividendes versés par Bell Aliant.

Le bénéfice net par action (BPA) de BCE a été de 0,83 \$ pour le trimestre, comparativement à 0,53 \$ pour la même période l'année précédente. Cette hausse est reliée à un gain provenant de la vente par Bell Aliant d'Aliant Directory Services (ADS), à un règlement fiscal favorable et à une baisse du nombre d'actions ordinaires en circulation de BCE, partiellement contrebalancés par une hausse des frais de restructuration et autres frais.

Le BPA avant frais de restructuration et autres éléments, gains nets sur placements et coûts engagés pour créer Bell Aliant⁽⁴⁾, chiffre utilisé aux fins de l'orientation financière, a été de 0,56 \$ pour le trimestre, comparativement à 0,54 \$ pour la même période un an plus tôt, ce qui s'explique par la baisse du nombre d'actions ordinaires en circulation de BCE.

Faits saillants de l'exploitation

Bell a lancé, au deuxième trimestre, le Forfait de Bell, offrant aux clients résidentiels des économies sur chacun des services d'un ensemble de deux ou plus parmi les suivants : interurbain, Internet, vidéo et sans-fil. Environ deux tiers des ventes du Forfait au cours du trimestre ont entraîné la vente d'un nouveau produit et pratiquement toutes les ventes du Forfait ont entraîné soit la vente d'un nouveau produit, soit le passage à un produit de catégorie supérieure.

Les niveaux de service à la clientèle ont continué de s'améliorer au deuxième trimestre. La résolution au premier appel dans les centres d'appels (marchés consommateurs) s'est accrue de 4,2 points de pourcentage par rapport à la même période l'an dernier, atteignant 78,7 %. Les taux de rendez-vous manqués pour les installations et réparations de services sur fil se sont améliorés de 7 % et de 25 % respectivement, tandis que les délais de réparation du service Internet haute vitesse résidentiel se sont améliorés de près de 50 %. La qualité du réseau a continué de s'améliorer pour les clients du sans-fil. Par ailleurs, Bell a ouvert neuf magasins de l'entreprise et a ajouté 36 emplacements de partenaires détaillants. Comparativement à la fin du deuxième trimestre de 2006, Bell a accru de 30 % le nombre de ses magasins de l'entreprise et de 8,4 % le nombre de ses emplacements de partenaires détaillants.

Secteur Services sur fil de Bell

Le secteur Services sur fil de Bell a continué de performer conformément au plan, enregistrant un nombre record de reconquêtes de clients qui a contribué à un deuxième trimestre consécutif de réduction des pertes de lignes d'accès local (SAR) par rapport à l'année précédente, une première depuis le lancement de services concurrents par les câblodistributeurs.

- Les produits d'exploitation des Services sur fil de Bell ont diminué de 0,8 %, se situant à 2 654 millions \$ pour le trimestre, car les gains des produits d'exploitation des services vidéo, des services Internet haute vitesse, des services IP-large bande et des solutions SVA/CI virtuel ont été plus que contrebalancés par l'érosion des produits d'exploitation des services traditionnels et une baisse des ventes de solutions de TIC.
- Le bénéfice d'exploitation des Services sur fil de Bell a diminué de 13,1 %, s'établissant à 390 millions \$, malgré un BAIIA relativement stable, en raison d'une hausse de l'amortissement et des frais de restructuration et autres frais.
- Le BAIIA des Services sur fil de Bell a diminué de 0,8 %, se situant à 997 millions \$, l'érosion continue de notre clientèle des SAR résidentiels ayant été en grande partie contrebalancée par des initiatives de tarification, des réductions de coûts et une baisse de la charge de retraite.
- Les produits d'exploitation des services locaux et d'accès ont fléchi de 3,7 % pour se situer à 910 millions \$, en raison surtout de la perte de SAR et de fonctions de ligne connexes aux mains des câblodistributeurs. Avec des diminutions des produits d'exploitation des services locaux et d'accès de 7,8 % au troisième trimestre de 2006, de 6,0 % au quatrième trimestre de 2006 et de 5,3 % au premier trimestre de 2007, le repli de 3,7 % enregistré ce trimestre représente la troisième réduction trimestrielle consécutive du taux d'érosion des produits d'exploitation.
- Le secteur Services sur fil de Bell a enregistré des pertes moindres dans son unité Services résidentiels grâce au meilleur trimestre à ce jour au chapitre des reconquêtes de clients, ainsi qu'une demande accrue du marché de gros et une atténuation des pertes dans l'unité PME. Le nombre de SAR a fléchi de 114 000 pour le trimestre, une amélioration par rapport à la perte de 129 000 au deuxième trimestre de 2006.
- Les produits d'exploitation des services interurbains ont diminué de 8,6 % par rapport à l'année précédente, se situant à 307 millions \$, en raison de l'érosion continue des SAR et d'effets liés à la substitution des services. Toutefois, le taux de diminution des produits d'exploitation de l'interurbain continue d'afficher une amélioration soutenue grâce à diverses initiatives de tarification.
- Les produits d'exploitation des services de données ont augmenté de 0,3 % pour le trimestre, atteignant 880 millions \$, grâce à une croissance des produits d'exploitation des services Internet, à des produits d'exploitation plus élevés des services IP-large bande et à des ventes accrues de solutions SVA/CI virtuel à la clientèle des PME, facteurs partiellement contrebalancés par une poursuite de l'érosion des services de données traditionnels et une baisse des ventes de matériel de TIC aux grandes entreprises.
- Le programme de déploiement de la fibre jusqu'au voisinage s'est poursuivi, le nombre de nœuds de réseau maintenant déployés se situant à 4 227, soit une hausse de 435 pour le trimestre.

Services Internet haute vitesse

Les services Internet haute vitesse ont bien performé au deuxième trimestre avec une solide croissance des produits d'exploitation provenant des abonnés et du portail, Bell étant demeurée le principal fournisseur de services Internet au Canada.

- Le nombre total d'abonnés a progressé de 9,7 % pour atteindre 1 959 000.

- Les ajouts nets de 29 000 abonnés étaient en hausse de 16,0 % par rapport au deuxième trimestre de 2006, grâce au succès de nos forfaits, à l'exécution de nos canaux de distribution de détail et aux faibles niveaux des désabonnements.
- Les produits d'exploitation tirés de notre portail ont augmenté de 23 %.
- Sympatico/MSN a accueilli 19,7 millions de visiteurs uniques au cours du trimestre, une hausse de 7,1 % par rapport à l'an dernier.
- Sympatico/MSN a également compté 79 millions de lectures vidéo en continu, soit un nombre trois fois plus élevé que l'année précédente.
- Nous avons lancé la Solution Internet de Bell pour entrepreneurs à domicile, une gamme de produits et services Internet pour les personnes qui travaillent à domicile.

Services vidéo

L'unité Services vidéo de Bell a affiché une solide performance financière au deuxième trimestre grâce à une hausse du PMU résultant des hausses de tarifs mises en œuvre au cours de l'année écoulée, des surclassements de forfaits et des produits d'exploitation plus élevés de la télé à la carte. Le nombre d'abonnés, toutefois, a diminué au cours du trimestre, en raison principalement d'un niveau supérieur à la normale de désactivations de comptes en défaut de paiement, par suite d'efforts accrus axés sur la perception des comptes débiteurs et les flux de trésorerie. Bell demeure le chef de file des fournisseurs de télévision numérique et HD au Canada.

- Les produits d'exploitation ont augmenté de 12,6 %, atteignant 322 millions \$ pour le trimestre.
- Le PMU s'est accru de 4 \$ pour atteindre 58 \$.
- Le BAIIA a progressé de 21,4 %, se situant à 68 millions \$, avec des marges du BAIIA de 21,1 %.
- À la fin du trimestre, les services vidéo comptaient 1 817 000 abonnés, soit 7 000 de moins qu'à la fin du premier trimestre, mais 3,4 % de plus qu'à la fin du deuxième trimestre de 2006.
- Le nombre d'abonnés des services vidéo a diminué de 7 000 au cours du trimestre en raison de la désactivation de 8 000 comptes en défaut de paiement, d'une faiblesse continue des canaux indépendants de vente au détail et d'un taux de désabonnement plus élevé.
- Le taux de désabonnement s'est accru, se situant à 1,3 %.

Secteur Services sans fil de Bell

Le secteur Services sans fil de Bell a connu une importante amélioration des ajouts bruts et nets comparativement au premier trimestre et a continué de produire des résultats financiers soutenus.

- Les produits d'exploitation des Services sans fil de Bell se sont accrus de 7,4 %, atteignant 1 006 millions \$, grâce à un PMU plus élevé et à un accroissement de la clientèle, partiellement contrebalancés par une baisse des produits d'exploitation tirés de l'équipement. Les produits d'exploitation du réseau sans fil ont augmenté de 8,9 %.
- Le bénéfice d'exploitation a augmenté de 21,8 % pour atteindre 291 millions \$, grâce à des produits d'exploitation plus élevés.
- Le BAIIA s'est accru de 14,9 % pour atteindre 401 millions \$, avec contribution de 69 % au BAIIA. Les marges du BAIIA sur les produits d'exploitation du réseau ont été de 43,6 %, une hausse de 2,3 points de pourcentage.
- Le PMU pondéré a augmenté de 3 \$, atteignant 54 \$. Une croissance des produits d'exploitation des services de données sans fil a contribué à cette hausse.

- Le taux de désabonnement pondéré de 1,8 % a été de 0,2 point de pourcentage supérieur à celui du deuxième trimestre de 2006, reflétant un taux de désabonnement des services postpayés de 1,4 %, une hausse de 0,3 point de pourcentage due à l'incidence de la transférabilité des numéros locaux sans fil et à une politique plus stricte visant les surclassements. Le taux de désabonnement des services prépayés a légèrement fléchi, se situant à 3,1 %.
- Le nombre d'abonnés du secteur Services sans fil de Bell a atteint 5 884 000, une hausse de 4,8 %.
- Le meilleur deuxième trimestre à ce jour a été enregistré pour le total des activations brutes, soit 389 000, une hausse de 6,0 % par rapport à l'an dernier attribuable à une augmentation des activations de services prépayés. Les activations de services postpayés se sont améliorées sensiblement par rapport aux niveaux du premier trimestre, mais ont été de 6,2 % inférieures à celles du deuxième trimestre de 2006.
- Le total des activations nettes a été de 63 000 pour le trimestre, une importante hausse par rapport aux 13 000 enregistrées au premier trimestre, les ventes s'étant renforcées de mois en mois au cours du trimestre.
- La superposition Rev. A a maintenant été effectuée sur l'ensemble du réseau sans fil évolution à données optimisées (EVDO) de Bell, dont l'étendue couvre environ 68 % de la population canadienne. La superposition Rev. A permet des vitesses de pointe de téléchargement de plus de 3 Mbit/s en aval et de 1,8 Mbit/s en amont. Des tests de téléchargement en amont ont démontré que le réseau EVDO Rev. A est deux fois plus rapide que les réseaux HSDPA (High Speed Downlink Packet Access).
- Les émissions de musique sans annonces publicitaires du service SIRIUS Radio Satellite sont maintenant offertes exclusivement sur les téléphones multimédias de Bell Mobilité.

Bell Aliant Communications régionales

Les produits d'exploitation de Bell Aliant ont été de 826 millions \$ au deuxième trimestre, en hausse de 1,3 % par rapport au deuxième trimestre de 2006, grâce à une croissance des services Internet et de technologies de l'information qui a contrebalancé des baisses des services voix et données traditionnels. Le bénéfice d'exploitation a augmenté de 5,8 % pour atteindre 183 millions \$, en raison d'une hausse des produits d'exploitation, d'une baisse de l'amortissement et d'une diminution des frais de restructuration.

TéléSAT

Les produits d'exploitation de TéléSAT se sont accrus de 34 % pour atteindre 161 millions \$ au deuxième trimestre, grâce aux produits tirés d'une vente non récurrente de capacité de satellite et du récent lancement du satellite Anik F3, qui est devenu opérationnel le 1^{er} mai. Le bénéfice d'exploitation a été de 60 millions \$, en hausse de 54 % en raison de produits d'exploitation plus élevés, partiellement contrebalancés par une hausse des charges d'exploitation.

Offre publique de rachat dans le cours normal des activités

Aucun rachat d'actions ordinaires n'a été effectué, au deuxième trimestre de 2007, en vertu du programme d'offre publique de rachat dans le cours normal des activités, car le programme a été suspendu en attendant que l'entreprise termine l'examen de ses options stratégiques. Bien que BCE ait terminé cet examen et ait conclu une entente définitive visant l'acquisition de l'entreprise, les rachats d'actions en vertu du programme demeurent suspendus.

Perspectives

Veillez consulter la section intitulée « Mise en garde concernant les déclarations prospectives » plus loin dans le présent communiqué pour voir un exposé concernant les facteurs de risque importants susceptibles d'influer sur notre orientation de 2007, ainsi que les hypothèses importantes qui sont à la base de cette orientation.

	Orientation 2007 (chiffres estimatifs)⁽ⁱ⁾
Bell	
Croissance des produits d'exploitation	3 % - 5 %
Croissance du BAIIA	4 % - 6 %
Intensité du capital	16 % - 17 %
BCE Inc.	
Croissance du BPA ⁽ⁱⁱ⁾	4 % - 7 %
Flux de trésorerie disponibles	700 M\$ - 900 M\$

BCE a confirmé l'orientation financière de 2007 ci-dessus. Toutefois, comme il a été indiqué précédemment, elle s'attend à atteindre l'extrémité inférieure de l'intervalle de l'orientation pour la croissance des produits d'exploitation et du BAIIA.

- (i) L'orientation financière de 2007 de Bell pour les produits d'exploitation, le BAIIA et l'intensité du capital exclut Bell Aliant.
- (ii) Avant frais de restructuration et autres éléments, gains nets sur placements et coûts engagés pour créer Bell Aliant.

Notes

L'information contenue dans le présent communiqué est non vérifiée.

- (1) Conformément aux pratiques de l'industrie nord-américaine, le nombre total d'activations brutes, d'activations nettes et d'abonnés des services sans fil inclut 100 % des abonnés de Virgin Mobile. Le PMU, le taux de désabonnement, l'utilisation par abonné et le coût d'acquisition de clientèle des services sans fil continuent d'être calculés en incluant 50 % des résultats de Virgin Mobile, un niveau correspondant à la participation de Bell dans cette entreprise.
- (2) Le terme BAIIA n'a pas de définition normalisée en vertu des PCGR du Canada. Il est donc peu probable qu'il puisse être comparé avec des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Nous définissons le BAIIA (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) comme les produits d'exploitation moins les charges d'exploitation, c'est-à-dire qu'il représente le bénéfice d'exploitation avant l'amortissement et les frais de restructuration et autres éléments.

Nous utilisons le BAIIA, entre autres mesures, pour évaluer le rendement d'exploitation de nos activités permanentes, avant l'incidence de l'amortissement et des frais de restructuration et autres éléments. Nous excluons ces éléments parce qu'ils ont une influence sur la comparabilité de nos résultats financiers et peuvent éventuellement donner une représentation fautive de l'analyse des tendances en matière de rendement de l'exploitation. Nous excluons l'amortissement étant donné qu'il est largement fonction des méthodes comptables et des hypothèses utilisées par une société, ainsi que de facteurs hors exploitation comme le coût historique des immobilisations. Le fait d'exclure les frais de restructuration et autres éléments ne veut pas dire qu'ils sont nécessairement non récurrents.

Le BAIIA nous permet de comparer notre rendement d'exploitation de manière constante. Nous estimons que certains investisseurs et analystes utilisent le BAIIA pour évaluer la capacité d'une société d'assurer le service de sa dette et de satisfaire à d'autres obligations de paiement, et qu'il constitue une mesure courante servant à évaluer les entreprises dans l'industrie des télécommunications.

La mesure financière selon les PCGR du Canada la plus comparable est le bénéfice d'exploitation. Veuillez vous reporter à la section intitulée « Mesures financières non définies par les PCGR » du rapport de gestion du deuxième trimestre de 2007 de BCE, qui est intégrée par renvoi au présent communiqué, pour un rapprochement du BAIIA avec le bénéfice d'exploitation. Pour 2007, nous prévoyons une croissance du bénéfice d'exploitation se situant entre 8 % et 10 % pour Bell Canada, excluant Bell Aliant.

- (3) Le terme flux de trésorerie disponibles n'a pas de définition normalisée en vertu des PCGR du Canada. Il est donc peu probable qu'il puisse être comparé avec des mesures similaires présentées par d'autres sociétés. Nous le définissons comme les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, après les dépenses en immobilisations, le total des dividendes et les autres activités d'investissement. Nous considérons les flux de trésorerie disponibles comme un important indicateur de la solidité financière et du rendement de nos activités, car ils révèlent le montant des fonds disponibles pour rembourser la dette et réinvestir dans notre société. Nous présentons les flux de trésorerie disponibles de manière constante d'une période à l'autre, ce qui permet de comparer notre rendement financier de manière constante. Nous estimons que certains investisseurs et analystes utilisent également les flux de trésorerie disponibles pour évaluer une entreprise et ses actifs sous-jacents. Les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation sont la mesure financière selon les PCGR du Canada la plus comparable. Veuillez vous reporter à la section intitulée « Mesures financières non définies par les PCGR » du rapport de gestion du deuxième trimestre de 2007 de BCE, qui est intégrée par renvoi au présent communiqué, pour un rapprochement des flux de trésorerie disponibles avec les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation. Pour 2007, BCE s'attend à dégager des flux de trésorerie disponibles de l'ordre de 700 millions \$ à 900 millions \$. Ce montant tient compte de flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation prévus d'environ 5,6 à 5,8 milliards \$, moins les dépenses en immobilisations, le total des dividendes et les autres activités d'investissement.
- (4) Le terme bénéfice net (ou BPA) avant frais de restructuration et autres éléments, gains nets sur placements et coûts engagés pour créer Bell Aliant n'a pas de signification normalisée en vertu des PCGR du Canada. Il est donc peu probable qu'il puisse être comparé avec des mesures similaires présentées par d'autres sociétés.

Nous utilisons le bénéfice net (ou le BPA) avant frais de restructuration et autres éléments, gains nets sur placements et coûts engagés pour créer Bell Aliant, entre autres mesures, pour évaluer le rendement d'exploitation de nos activités permanentes, avant l'incidence après impôts des frais de restructuration et autres éléments, des gains nets sur placements et des coûts engagés pour créer Bell Aliant. Nous excluons ces éléments parce qu'ils ont une influence sur la comparabilité de nos résultats financiers et peuvent éventuellement donner une représentation fautive de l'analyse des tendances en matière de rendement de l'exploitation. Le fait d'exclure ces éléments ne veut pas dire qu'ils sont nécessairement non récurrents.

La mesure financière selon les PCGR du Canada la plus comparable est le bénéfice net attribuable aux actions ordinaires. Veuillez vous reporter à la section intitulée « Mesures financières non définies par les PCGR » du rapport de gestion du deuxième trimestre de 2007 de BCE, qui est intégrée par renvoi au présent communiqué, pour un rapprochement du bénéfice net avant frais de restructuration et autres éléments, gains nets sur placements et coûts engagés pour créer Bell Aliant avec le bénéfice net attribuable aux actions ordinaires (total et par action).

Conférence téléphonique à l'intention des analystes financiers

BCE tiendra une conférence téléphonique à l'intention des analystes financiers afin de traiter de ses résultats du deuxième trimestre le **mercredi 1^{er} août 2007, à 8 h** (heure de l'Est). *Les journalistes sont invités à y assister à titre d'auditeurs seulement.*

Pour participer, composez le 416 641-6105 ou le numéro sans frais 1 866 696-5895 peu de temps avant le début de la conférence. Une reprise sera disponible pendant une semaine, au 416 695-5800 ou au 1 800 408-3053 (composez le code d'identification 3230467#). La conférence téléphonique fera également l'objet d'une webdiffusion en direct et sera archivée pendant 90 jours sur le site Web de BCE à l'adresse <http://www.bce.ca/fr/investors/investorevents/quarterlyresults/index.php>. Le fichier MP3 sera également disponible pour téléchargement sur cette page peu de temps après la conférence.

Conférence téléphonique à l'intention des médias

BCE tiendra également une conférence téléphonique à l'intention des médias afin de traiter de ses résultats du deuxième trimestre le **mercredi 1^{er} août 2007, à 13 h 30** (heure de l'Est).

Pour participer, composez le 514 861-0443 ou le 1 866 542-4238 peu de temps avant le début de la conférence. Une reprise sera disponible pendant une semaine. Pour accéder à la reprise, composez le 514 861-2272 ou le 1 800 408-3053 (composez le code d'identification 3230859#).

Pour vous inscrire à un fil RSS permettant de recevoir les nouvelles et l'information financière de BCE, cliquez sur le lien suivant : <http://www.bce.ca/en/news/rss/index.php>.

Mise en garde concernant les déclarations prospectives

Certaines déclarations contenues dans le présent communiqué, y compris, mais sans s'y limiter, celles figurant à la rubrique « Perspectives » et d'autres déclarations qui ne sont pas des faits historiques, sont des déclarations prospectives et sont assujetties à d'importants risques, incertitudes et hypothèses.

Les résultats ou événements dont il est question dans ces déclarations prospectives pourraient différer sensiblement des résultats ou événements réels. En conséquence, vous êtes mis en garde contre le risque d'accorder une crédibilité excessive à ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives contenues dans le présent communiqué de presse reflètent les attentes de BCE Inc., de Bell Canada et de leurs filiales, coentreprises et compagnies associées respectives (collectivement, nous, notre, nos ou BCE) en date du 1^{er} août 2007 et, par conséquent, peuvent changer après cette date. Toutefois, nous n'avons ni l'intention ni l'obligation de mettre à jour ou de réviser l'une ou l'autre des déclarations prospectives, que ce soit à la lumière de nouvelles informations, d'événements futurs ou autrement. Sauf indication contraire de BCE, ces déclarations ne tiennent pas compte de l'effet potentiel d'éventuels éléments non récurrents ou d'autres éléments exceptionnels ni des cessions, monétisations, fusions, acquisitions, regroupements d'entreprises ou autres transactions qui pourraient être annoncés ou survenir après la date des présentes.

Hypothèses importantes

Un certain nombre d'hypothèses relatives à l'économie et aux marchés du Canada ont été faites par BCE aux fins des déclarations prospectives à l'égard de 2007 contenues dans le présent communiqué, notamment, mais sans s'y limiter, les hypothèses suivantes : (i) une croissance du PIB canadien en 2007 essentiellement équivalente à celle de 2006, en accord avec les estimations du Conference Board du Canada, (ii) une augmentation du taux préférentiel de la Banque du Canada par rapport au niveau de la fin de l'année 2006 et une diminution de l'indice des prix à la consommation estimé par Statistique Canada par rapport au niveau de la fin de l'année 2006, (iii) une croissance des produits d'exploitation de l'ensemble du marché des télécommunications au Canada en 2007 équivalente à la croissance du PIB canadien, (iv) une poursuite en 2007 de la baisse des produits d'exploitation du marché des services de

télécommunications vocaux résidentiels sur fil au Canada en raison de la substitution de services sans fil aux services sur fil, de la concurrence et d'autres facteurs, y compris Internet, (v) une poursuite en 2007 de la concurrence intense dans les services sur fil au Canada, aussi bien dans le marché d'affaires que dans le marché résidentiel, en provenance surtout des câblodistributeurs, et (vi) des taux de croissance en 2007 des produits d'exploitation des secteurs des services sans fil et des services vidéo au Canada équivalents à ceux de 2006 et un taux de croissance en 2007 des produits d'exploitation du marché canadien des services Internet légèrement inférieur à celui de 2006.

En outre, l'orientation de 2007 de BCE Inc. et de Bell Canada est fondée sur diverses hypothèses quant aux résultats financiers et opérationnels internes. Notre orientation relative à Bell Canada (excluant Bell Aliant) se fonde sur certaines hypothèses concernant Bell Canada, notamment, mais sans s'y limiter, les suivantes : (i) des estimations de croissance des produits d'exploitation pour 2007 fondées sur l'hypothèse d'une augmentation du produit moyen par unité (« PMU ») dans diverses gammes de services, (ii) un taux de croissance du nombre d'abonnés des services sans fil de 4 % à 6 %, un taux de croissance du nombre d'abonnés des services vidéo de 0 % à 2 % et un taux de croissance du nombre d'abonnés des services Internet haute vitesse de 8 % à 10 %, (iii) une stabilisation en 2007, par rapport à 2006, des pertes de services d'accès au réseau (SAR) résidentiels de Bell Canada, (iv) une charge totale nette au titre des avantages sociaux de Bell Canada en 2007, en supposant un taux d'actualisation de 5,3 %, devant se situer à environ 325 millions \$, (v) un financement de notre charge totale nette au titre des avantages sociaux en 2007 estimé à environ 300 millions \$, (vi) une intensité du capital estimative de Bell Canada en 2007 de l'ordre de 16 % à 17 %, et (vii) des améliorations de la productivité à Bell Canada en 2007 estimées à environ 450 millions \$.

Notre orientation relative à BCE Inc. est fondée sur certaines hypothèses, y compris, mais sans s'y limiter, les suivantes : (i) l'engagement par BCE, en 2007, de frais de restructuration de l'ordre de 100 millions \$ à 150 millions \$, à l'exclusion des coûts liés à l'examen des options stratégiques et à la conclusion de l'opération de transformation en société fermée, (ii) un amortissement pour 2007 de l'ordre de 3 200 millions \$ à 3 300 millions \$, (iii) un taux d'imposition effectif pour BCE en 2007 d'environ 26 %, à l'exclusion des éléments non récurrents, et (iv) l'absence d'une augmentation importante des impôts en espèces en 2007, car nous accélérerons l'utilisation des crédits d'impôt de Bell Canada pour la R-D.

Les hypothèses qui précèdent, bien qu'elles soient considérées comme raisonnables par BCE au moment de la préparation de l'orientation connexe et d'autres déclarations prospectives faites dans le présent communiqué, peuvent se révéler inexactes. En conséquence, nos résultats réels pourraient différer de façon importante de nos attentes, telles qu'elles sont énoncées dans le présent communiqué.

Risques importants

Les facteurs de risque susceptibles de causer des écarts importants entre les résultats ou événements réels et les attentes actuelles comprennent notamment ce qui suit : l'intensité de la concurrence provenant d'entreprises traditionnelles et nouvelles, qui s'accroît par suite de l'introduction de nouvelles technologies qui ont réduit les obstacles à l'entrée qui existaient dans l'industrie, et son effet sur notre capacité de conserver notre clientèle actuelle et d'attirer de nouveaux clients, et sur les stratégies tarifaires et les résultats financiers; l'accroissement d'activité concurrentielle dans les services sans fil qui pourrait résulter de la consultation d'Industrie Canada concernant l'octroi possible de licences de spectre additionnelles dans le secteur du sans-fil; l'incidence négative possible sur nos activités de la transférabilité des numéros sans fil; la situation économique générale et des marchés et le niveau de confiance et de dépenses des consommateurs, et la demande de nos produits et services et leur prix; notre

capacité de mettre en œuvre nos stratégies et plans pour produire les avantages et les perspectives de croissance escomptés; notre capacité de transformer notre structure de coûts, d'accroître la productivité et de contrôler l'intensité du capital tout en maintenant la qualité des services; notre capacité de prévoir les changements au niveau de la technologie, des normes de l'industrie et des besoins des clients, et d'y répondre, et de migrer vers de nouvelles technologies comme la VoIP et de les déployer, et d'offrir de nouveaux produits et services rapidement et de les faire accepter par le marché; les événements influant sur la fonctionnalité de nos réseaux ou des réseaux d'autres télécommunicateurs de qui nous dépendons pour fournir nos services; notre capacité d'améliorer et de mettre à niveau, selon l'échéancier, nos différents systèmes TI et applications dont dépendent plusieurs aspects de nos affaires, y compris la facturation des clients; notre capacité de gérer efficacement les relations de travail, de négocier des conventions collectives satisfaisantes, y compris de nouvelles ententes remplaçant les conventions collectives expirées, tout en évitant les arrêts de travail, et de maintenir le service aux clients et de réduire au minimum les perturbations durant les grèves et autres arrêts de travail; notre capacité de maintenir le service à nos clients et le fonctionnement de nos réseaux dans l'éventualité d'une épidémie, d'une pandémie ou d'autres risques liés à la santé; les inquiétudes à propos des effets des émissions de fréquence radio sur la santé; la possibilité de nouvelles lois limitant l'utilisation de téléphones cellulaires au volant d'un véhicule; la disponibilité et le coût des capitaux nécessaires pour mettre en œuvre nos plans d'affaires et financer les dépenses en immobilisations et d'autres dépenses et l'incidence défavorable importante que l'annonce par BCE Inc., le 30 juin 2007, de la conclusion d'une entente définitive (l'« entente définitive ») pour l'acquisition de BCE Inc. par un groupe d'investisseurs dirigé par Teachers' Private Capital, Providence Equity Partners Inc. et Madison Dearborn Partners, LLC pourrait avoir sur une telle disponibilité et un tel coût des capitaux; le fait que la vente proposée de Télésat soit assujettie à des approbations et à d'autres conditions de clôture, et l'incidence défavorable que subiraient les liquidités de BCE si cette transaction n'était pas réalisée ou n'était pas conclue de la manière prévue; l'effet des litiges en cours ou futurs et de changements défavorables apportés aux lois ou aux règlements, y compris les lois fiscales, ou à la façon dont ils sont interprétés, ou d'initiatives ou procédures réglementaires défavorables, y compris des décisions du CRTC touchant notre capacité de livrer une concurrence efficace; l'accroissement des contributions aux fonds de retraite; la dépendance de BCE à l'égard de la capacité de ses filiales, coentreprises et compagnies associées de lui verser des dividendes ou de lui faire toute autre distribution afin d'assurer le service de la dette de BCE Inc. et de payer les dividendes connexes; l'incidence de la performance de Bell Aliant et du traitement fiscal des fiducies de revenu sur la capacité de Bell Aliant de verser des distributions en espèces à ses porteurs de parts; la volatilité des marchés boursiers; la possibilité que les licences sur lesquelles nous comptons pour fournir nos services soient révoquées ou non renouvelées lorsqu'elles sont expirées; et les risques liés au lancement et au fonctionnement en orbite, ainsi qu'à la capacité d'obtenir une assurance à des tarifs favorables, en ce qui concerne les satellites de Télésat, dont certains sont utilisés par Bell ExpressVu pour fournir des services.

La conclusion de la transaction proposée, telle qu'envisagée dans l'entente définitive, est assujettie à plusieurs modalités et conditions, y compris, sans s'y limiter : (i) l'approbation du CRTC, du Bureau de la concurrence, d'Industrie Canada et d'autres instances gouvernementales concernées, (ii) le niveau d'approbation requis des actionnaires de BCE, (iii) les approbations nécessaires des tribunaux et (iv) certains droits de résiliation mis à la disposition des parties dans l'entente définitive. Rien ne peut garantir que ces approbations seront obtenues, que les autres conditions de la transaction seront remplies conformément à leur intention et/ou que les parties à l'entente définitive n'exerceront pas leurs droits de résiliation. Dans de telles éventualités, la transaction proposée pourrait être modifiée, restructurée ou résiliée, selon le cas. L'incapacité de conclure la transaction proposée pourrait avoir une importante incidence défavorable sur le cours des actions de BCE Inc. En outre, selon les circonstances d'un éventuel défaut de conclure la transaction proposée, BCE Inc. pourrait devoir payer au groupe d'investisseurs d'importants frais et coûts.

Pour plus de détails au sujet de certains de ces facteurs de risque et hypothèses et d'autres éléments, voir les rubriques intitulées « Environnement concurrentiel », « Cadre réglementaire » et « Hypothèses et risques sous-jacents à nos déclarations prospectives » du rapport de gestion annuel 2006 de BCE Inc., aux pages 39 à 55 du rapport annuel 2006 de Bell Canada Entreprises déposé par BCE Inc. auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (SEC), sur formule 40-F (disponible à www.sec.gov) et auprès des commissions canadiennes des valeurs mobilières (disponible à www.sedar.com) tel que mis à jour dans les rubriques « Mise à jour du cadre réglementaire » et « Hypothèses et risques sous-jacents à nos déclarations prospectives » des rapports de gestion du premier et du deuxième trimestres de 2007 de BCE Inc., datés respectivement du 1^{er} mai 2007 et du 31 juillet 2007, déposés par BCE Inc. auprès de la SEC, sur formule 6-K (également disponibles à www.sec.gov) et auprès des commissions canadiennes des valeurs mobilières (également disponibles à www.sedar.com). Les rubriques mentionnées ci-dessus du rapport de gestion annuel 2006 de BCE et des rapports de gestion du premier et du deuxième trimestres de 2007 de BCE Inc. sont intégrées par renvoi au présent communiqué et sont également disponibles sur le site Web de BCE Inc. à www.bce.ca.

À propos de BCE Inc.

BCE est la plus grande entreprise de communications du Canada et fournit un ensemble de services de communications des plus complets et des plus novateurs à ses clients de résidence et d'affaires au Canada. Assurés sous la marque Bell, ils comprennent les services téléphoniques local, interurbain et sans fil, l'accès Internet haute vitesse et sans fil, les services IP-large bande, les services des technologies de l'information et des communications (ou services à valeur ajoutée), ainsi que les services de télévision directe par satellite et par VDSL. Les autres intérêts de BCE comprennent Télésat Canada, un pionnier et un chef de file mondial dans la gestion et l'exploitation de systèmes par satellite, et une participation dans CTVglobemedia, première société canadienne de médias. Les actions de BCE sont cotées en Bourse au Canada et aux États-Unis.

Renseignements :

Pierre Leclerc
Bell Canada, Relations avec les médias
514 391-2007
1 877 391-2007
pierre.leclerc@bell.ca

Thane Fotopoulos
BCE, Relations avec les investisseurs
514 870-4619
thane.fotopoulos@bell.ca