

Résultats T2 2007

1^{er} août 2007

Dispositions refuge

Certaines déclarations contenues dans la présentation ci-jointe sont de nature prospective et sont assujetties à d'importants risques, incertitudes et hypothèses. Ces déclarations concernent, notamment, l'orientation financière relative aux produits d'exploitation, au BPA, aux flux de trésorerie disponibles, au BAIIA et à l'intensité du capital, les économies de coûts prévues, la date de clôture prévue de l'opération de transformation en société fermée, nos plans et stratégies, et d'autres éléments qui ne sont pas des faits historiques. Les résultats ou événements dont il est question dans ces déclarations 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 hypothèses à la base de ces déclarations et les facteurs de risque qui pourraient faire que les résultats ou les événements diffèrent de façon importante des attentes actuelles sont examinés ci-dessous. Sauf indication contraire de notre part, ces déclarations ne tiennent pas compte de l'effet potentiel d'éventuels éléments non récurrents ou exceptionnels, ni de toutes transactions qui pourraient être annoncées ou survenir après le 1^{er} août 2007. Les déclarations prospectives contenues dans la présentation ci-jointe reflètent les attentes de BCE Inc. et de ses filiales (collectivement, « nous » 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.

Nous avons fait un certain nombre d'hypothèses dans la préparation de ces déclarations prospectives, y compris : (i) des hypothèses sur l'économie canadienne relatives au PIB, au taux préférentiel et à l'indice des prix à la consommation; (ii) des hypothèses sur les marchés canadiens concernant : (a) le marché des télécommunications dans son ensemble, (b) le marché des services de télécommunications vocaux résidentiels, (c) la concurrence dans les services sur fil et (d) les marchés des services sans fil, vidéo et Internet; (iii) des hypothèses opérationnelles et financières internes concernant : (a) la croissance des abonnés des services sans fil, vidéo et Internet haute vitesse et le PMU de ces services, (b) la charge nette totale au titre des avantages sociaux, (c) le financement de nos régimes d'avantages sociaux, (d) l'intensité du capital de Bell Canada, (e) les améliorations de la productivité, (f) les frais de restructuration, (g) l'amortissement, (h) le taux d'imposition effectif applicable et (i) le niveau des impôts en espèces; et (iv) des hypothèses relatives à des transactions comme le programme d'offre publique de rachat dans le cours normal des activités de BCE Inc., qui a été suspendu, ainsi que la cession proposée de TéléSAT et la clôture de l'opération proposée de transformation en société fermée, qui sont toutes deux assujetties à certaines approbations et conditions de clôture.

Les facteurs de risque susceptibles de causer des écarts importants entre les résultats ou événements et les attentes actuelles comprennent notamment ce qui suit : l'intensité de la concurrence et 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 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 et de négocier des conventions collectives satisfaisantes, et de maintenir le service aux clients durant les arrêts de travail; notre capacité de maintenir le service à nos clients dans l'éventualité d'une épidémie; 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 possible sur nos liquidités de l'opération proposée de transformation en société fermée; l'effet des litiges en cours ou futurs et de changements défavorables apportés aux lois ou aux règlements, 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 de lui faire des distributions; 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.

Pour une description plus complète des hypothèses faites par BCE dans la préparation des déclarations prospectives et des risques susceptibles de toucher nos activités et nos résultats, voir les rubriques intitulées « Environnement concurrentiel », « Cadre réglementaire » et « Hypothèses et risques sous-jacents à nos déclarations prospectives » contenues dans le rapport de gestion de BCE Inc. pour l'exercice terminé le 31 décembre 2006, aux pages 39 à 55 du rapport annuel 2006 de Bell Canada Entreprises, telles que mises à jour dans les 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 40-F et formule 6-K respectivement (disponibles sur EDGAR à www.sec.gov) et auprès des commissions canadiennes des valeurs mobilières (disponible sur SEDAR à www.sedar.com) et qui sont également disponibles sur le site de BCE Inc. à www.bce.ca.

Les termes flux de trésorerie disponibles, BAIIA et BPA avant frais de restructuration et autres éléments, gains nets sur placements et coûts engagés pour créer Bell Aliant utilisés dans la présentation ci-jointe n'ont pas de signification normalisée prescrite par les PCGR du Canada; il est donc peu probable qu'ils soient comparables à des mesures semblables présentées par d'autres émetteurs. Voir la rubrique intitulée Mesures financières non définies par les PCGR dans le rapport de gestion du deuxième trimestre de 2007 de BCE Inc. pour plus de détails sur ces mesures non définies par les PCGR.

Michael Sabia

Chef de la direction

T2 2007

Amélioration du sans-fil

- **Plus de traction sur le marché**
 - Ajouts bruts en hausse de 6 % par rapport à l'an dernier
- **Les améliorations du PMU et du BAIIA se poursuivent**

Le sur-fil suit le plan

- **Les pertes de SAR sont inférieures à celles de l'an dernier pour un deuxième trimestre de suite**
- **Les taux d'érosion du service local et de l'interurbain sont moins élevés**
- **Le nombre d'activations de comptes Internet est supérieur de 16 % à celui de l'an dernier**

Une croissance rentable

- **La croissance des produits est en hausse de 1,4 % par rapport à l'an dernier, comparativement à 0,4 % au T1**
- **Gains de productivité de 122 M\$ au T2, en avance sur le calendrier**
- **Solide croissance du BAIIA de Bell, soit 3,2 %**
- **Croissance du BPA ⁽¹⁾ de 3,7 %**

⁽¹⁾ Avant frais de restructuration et autres éléments, gains nets (pertes nettes) sur placements et coûts engagés pour créer Bell Aliant

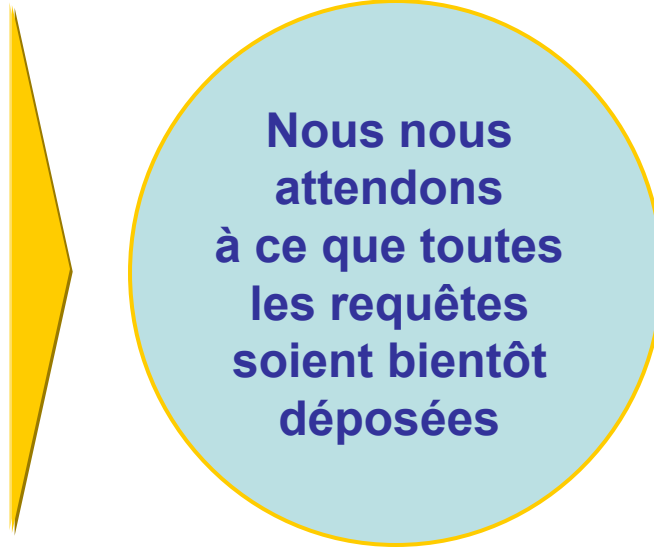
Le point sur la transaction – dépôts auprès des organismes de réglementation

Requêtes relatives à la concurrence

- Bureau de la concurrence du Canada
- Ministère de la Justice des États-Unis

Requêtes relatives aux licences

- CRTC, pour les licences de radiodiffusion
- Industrie Canada, pour les licences de spectre
- La FCC pour les services de communications inter-États et internationaux
- Sept États américains, pour les services de communication intra-États



Nous nous attendons à ce que toutes les requêtes soient bientôt déposées

Nous respectons le calendrier

George Cope
Chef de l'exploitation

Données financières – Sans-fil

(M\$)	T2 07	A/A
Produits		
Réseau	920	8,9 %
Équipement	74	(9,8) %
Produits d'exploitation	1 006	7,4 %
BAIIA	401	14,9 %
Marge du BAIIA (produits du réseau)	43,6 %	2,3 pts
DÉP. IMMOB.	78 ↓	27,1 %
Intensité du capital	7,8 % ↓	3,6 pts
BAIIA – DÉP. IMMOB.	323	33,5 %

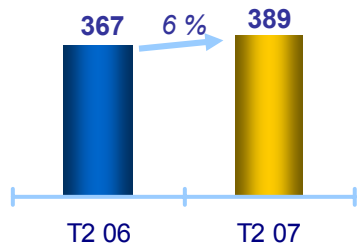
- Croissance des produits du réseau de 8,9 %
- Les produits tirés de l'équipement ont été touchés par les rabais et par les revenus non récurrents de 9 M\$ au titre de la radio en 2006
- Croissance solide du BAIIA de 14,9 %
 - Hausse de la marge de 2,3 points par rapport à l'an dernier
 - Contribution : 69 %
- Accélération des dépenses en immobilisations dans la qualité du réseau
 - Baisse de 28 % du nombre d'appels rompus dans le Grand Toronto, par rapport au T2 06

Une performance financière soutenue

Mesures du secteur Sans-fil

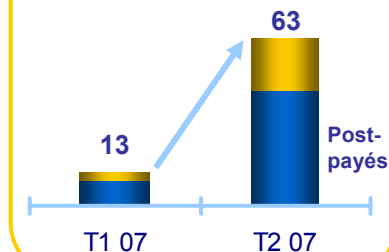
Activations brutes

(en milliers)

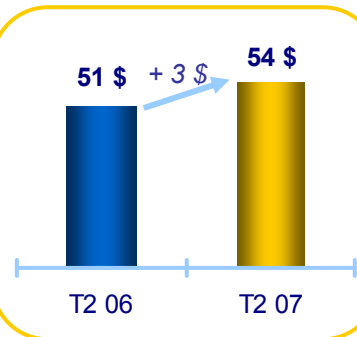


Activations nettes

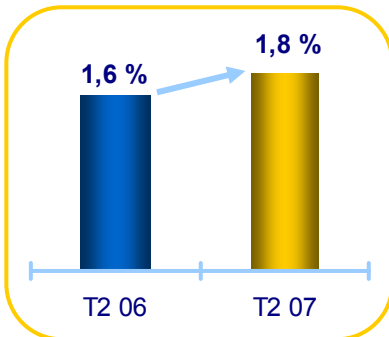
(en milliers)



PMU



Désabonnements



- **Activations brutes en hausse de 22 k (6 % par rapport à l'an dernier)**
 - Meilleur T2 de tous les temps
- **Améliorations dans les canaux de vente**
 - Le trafic de détail est solide
 - Plus de points de vente
- **Nouveaux appareils et innovations en matière de données**
 - BlackBerry 8830, LG Cherry Chocolate, Sanyo 7050
 - Sirius Radio Satellite, Facebook, Internet mobile libre-service
- **Ajouts nets de 63 k abonnés**
 - En baisse de 34 k par rapport à l'an dernier
 - Une amélioration par rapport au 13 k du T1 07
- **PMU en hausse de 3 \$ par rapport à l'an dernier**
 - Prix et services de données
 - Accent sur les abonnés à forte utilisation
- **Taux de désabonnement à 1,8 %, en hausse de 0,2 point**
 - Taux de désabonnement du service postpayé plus élevé en raison de la transférabilité des numéros de services sans fil et d'une politique plus restrictive en matière de rabais et de surclassement
- **Coût d'acquisition de 442 \$, en hausse de 17 \$ par rapport à l'an dernier**
 - Investissement dans la croissance du nombre d'abonnés

Notre trajectoire s'améliore

Secteur Sur-fil

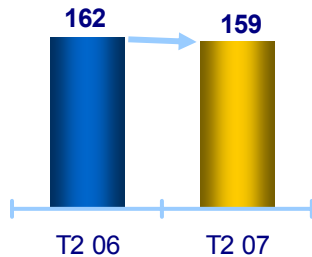
(M\$)	T2 07	A/A
Produits		
Services locaux et d'accès	910	(3,7) %
Services interurbains	307	(8,6) %
Services de données	880	0,3 %
Services vidéo	322	12,6 %
Équipement et divers	194	2,1 %
Produits d'exploitation	2,654	(0,8) %
BAIIA	997	(0,8) %
Marge du BAIIA	37,6 %	0,0 point
DÉP. IMMOB.	460	↓11,7 %
Intensité du capital	17,3 %	↓2,2 points
BAIIA – DÉP. IMMOB.	537	11 %

- **Les services de résidence font des progrès dans le paysage concurrentiel**
 - Relancement du Forfait de Bell :
 - > 90 % des clients profitent du surclassement
 - Offres de réintégration et de fidélisation
- **Solide trimestre dans les PME – croissance et rentabilité continues**
- **L'accent sur la rentabilité des grandes entreprises a entraîné une croissance du BAIIA par rapport à l'an dernier**
 - Croissance des activités de connectivité
 - Restructuration des TIC
- **Produits des services de données inférieurs de 10 M\$ en raison de la réglementation**
- **Progrès continu du service à la clientèle**
 - Rendez-vous manqués en baisse de 18 % par rapport à l'an dernier

Services locaux et interurbains

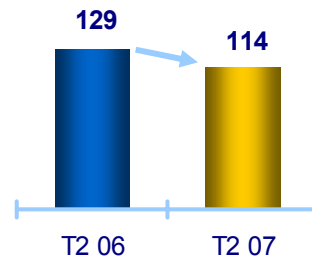
Pertes de SAR résidentiels

(en milliers)



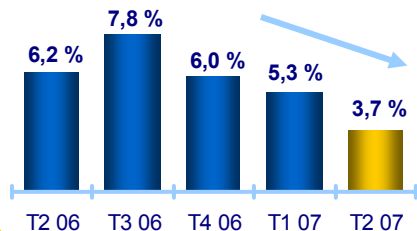
Pertes de SAR totales

(en milliers)



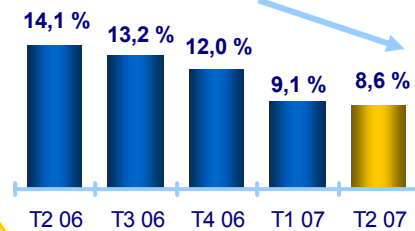
Produits du service local

Baisse d'une année sur l'autre



Produits de l'interurbain

Baisse d'une année sur l'autre

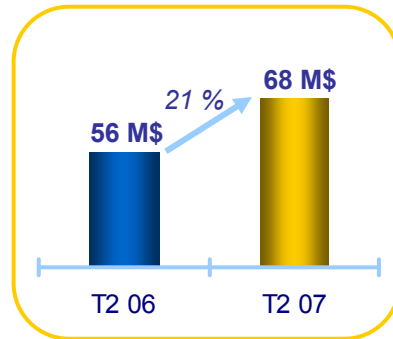
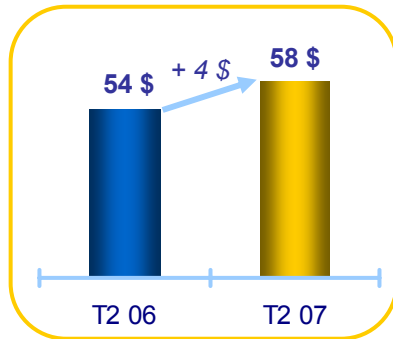


- **Les pertes de SAR ont baissé pour un deuxième trimestre de suite**
 - La réintégration de clients de résidence est en hausse de 50 % par rapport à l'an dernier
 - Possibilité de croissance
- **L'érosion des produits du service local est en baisse pour un troisième trimestre de suite**
 - Retarification disciplinée dans le secteur de la connectivité
- **L'interurbain est en baisse de 8,6 %, comparativement à 14,1 % au T2 06**
 - Taux d'érosion le plus faible depuis le T2 04

Services vidéo

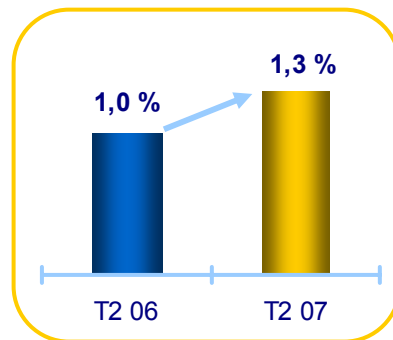
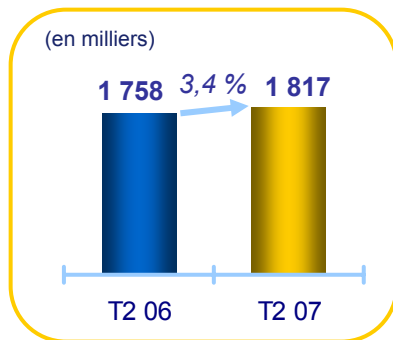
PMU

BAIIA



Abonnés en fin de période

Désabonnements



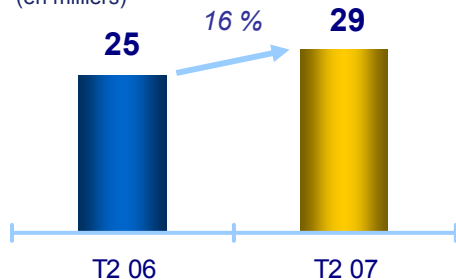
- Croissance des produits de 12,6 %
- PMU en hausse de 4 \$ en raison de la composition de la programmation et des initiatives tarifaires
- Taux de désabonnement à 1,3 %, en hausse de 0,3 point par rapport à l'an dernier
 - Rajustement non récurrent de 8 k clients ne produisant pas de revenus
- Ajouts nets de (7 k) comparativement à 19 k l'an dernier
- Croissance du BAIIA de 21 % par rapport à l'an dernier

Nous continuons de mettre l'accent sur la rentabilité

Services de données

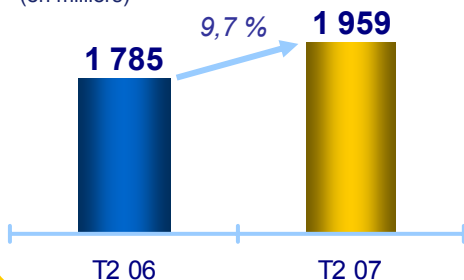
Activations nettes du FSI

(en milliers)



Abonnés au FSI (en fin de période)

(en milliers)



FSI

- **Solide croissance du nombre d'abonnés pendant un trimestre habituellement faible pour l'industrie**
 - Ajouts nets en hausse de 16 % par rapport à l'an dernier
- **Des promotions efficaces favorisent l'acquisition de clients, tout en soutenant de meilleurs prix**
 - Relancement du Forfait de Bell
 - Offres Internet et ordinateur
- **Fortes migrations à des offres supérieures**
- **Le taux de désabonnement est toujours faible**

Services de données d'affaires

- **Groupe Grandes entreprises solide en ce qui concerne les services de connectivité**
 - Le secteur TIC ne poursuit pas les ventes à faible marge; la restructuration est terminée
- **Croissance du groupe PME provenant du FSI et de la vente d'équipement**
- **Produits des services de données traditionnels inférieurs de 10 M\$ en raison de la réglementation**

Orientation opérationnelle

- **Améliorer la performance du sans-fil** ✓
- **Réduire les pertes de SAR de résidence** ✓
 - Accent sur la réintégration et la fidélisation de clients
 - Stratégies ciblées en matière de marketing régional
 - Préparation à l'abstention de réglementation
- **Érosion lente des services traditionnels** ✓
 - Réduire au minimum la retarification
- **Éliminer des coûts pour maintenir les marges** ✓
- **Améliorer la contribution des produits de croissance au BAIIA** ✓
- **Dépenses en immobilisations efficaces et ciblées** ✓
 - Continuer d'investir dans la FTTN et le sans-fil

Siim Vanaselja

Chef des affaires financières

Revue financière

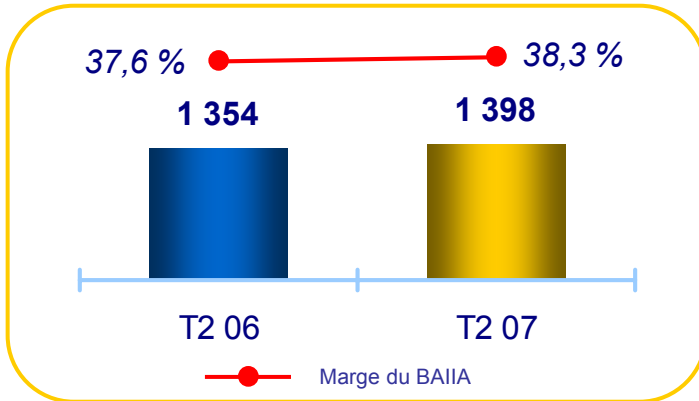
(M\$)	T2 07	A/A
Produits		
Bell	3 648	1,4 %
Bell Aliant	826	1,3 %
TéléSAT	161	34,2 %
BCE	4 438	1,5 %
BAIIA		
Bell	1 398	3,2 %
Bell Aliant	325	(2,7) %
TéléSAT	93	32,9 %
BCE	1 777	2,5 %
BPA (1)	0,56 \$	3,7 %

(1) Avant frais de restructuration et autres éléments, gains nets (pertes nettes) sur placements et coûts engagés pour créer Bell Aliant

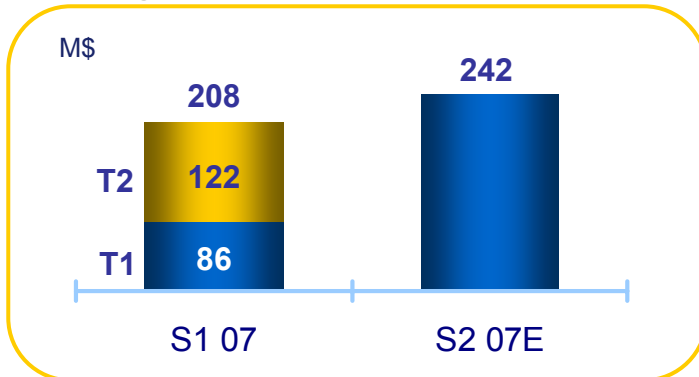
- **Croissance des produits de Bell de 1,4 %**
 - Ralentissement de l'érosion des lignes sur fil traditionnelles
 - Croissance continue des services sans fil, vidéo et Internet
- **BAIIA de Bell en hausse de 3,2 %**
 - Marge du BAIIA : 38,3 %, en hausse de 0,7 point par rapport à l'an dernier
- **Croissance des produits de Bell Aliant provenant des services TI, Internet et de données**
- **Croissance des produits de TéléSAT provenant surtout de la radiodiffusion**
 - Lancement d'Anik F3 et début de la prestation de services
- **Le BPA⁽¹⁾ de 0,56 \$, en hausse de 3,7 %, témoin de la croissance du BAIIA**

BAIIA et réductions de coûts

BAIIA de Bell (M\$)



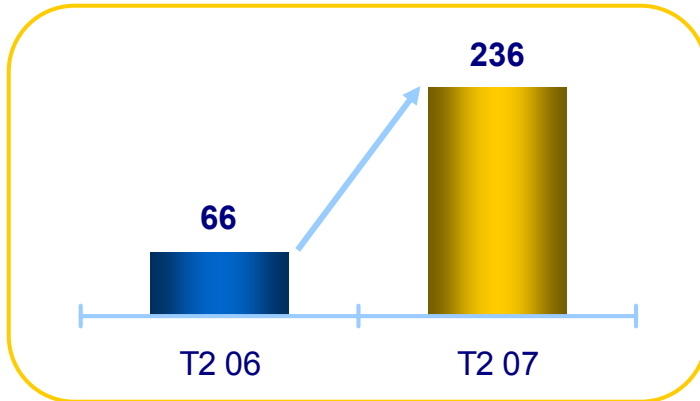
Programme d'économies (Bell)



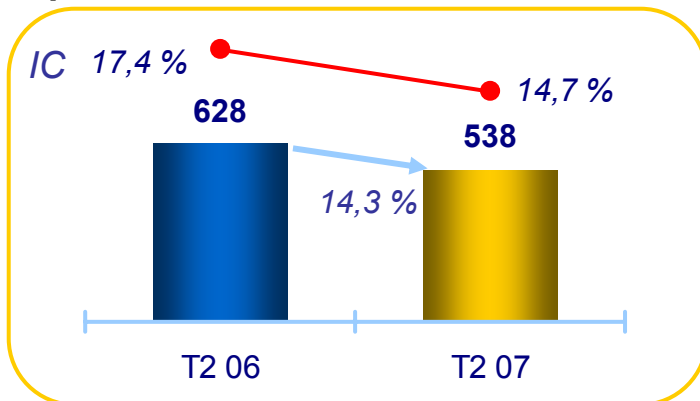
- **Croissance du BAIIA de Bell de 3,2 %**
 - Nous continuons de mettre l'accent sur la rentabilité
 - Amélioration de la charge nette au titre des avantages sociaux
- **Économies de 122 M\$ au T2**
 - 208 M\$ depuis le début de l'année, légèrement en avance sur le plan; en voie d'atteindre notre objectif de 450 M\$ pour l'année
- **63 M\$ provenant de l'approvisionnement**
 - Impartition, partage des recettes et économies sur les appareils téléphoniques
- **59 M\$ provenant des processus**
 - Réduction des coûts de consultants, des centres d'appels et du marketing

Flux de trésorerie disponibles et dépenses en immobilisations

Flux de trésorerie disponibles de BCE (M\$)



Dépenses en immobilisations de Bell (M\$)



- **Flux de trésorerie disponibles de BCE de 236 M\$ au T2, 170 M\$ de plus que l'an dernier**
 - Baisse de 112 M\$ des dépenses en immobilisations par rapport à l'an dernier
 - Baisse de 70 M\$ des frais d'intérêt
 - Hausse de 44 M\$ du BAIIA
 - (39 M\$) : versement des pensions
 - Améliorations du fonds de roulement
- **Dépenses en immobilisations/ produits de Bell: 14,7 %**
 - Les immobilisations dans le sans-fil visaient à améliorer la qualité du réseau, à étendre le réseau de données et à améliorer la distribution
 - Dans le sur-fil, on visait la FTTN et la qualité du service
- **Les dépenses en immobilisations augmenteront au deuxième semestre, conformément à l'orientation financière**

Flux de trésorerie disponibles et dépenses en immobilisations conformes au plan

Priorités du T3

- **Relever davantage la trajectoire des revenus**
- **Améliorer la part du sans-fil de façon disciplinée**
- **Faire avancer l'opération de transformation en société fermée**
 - Nous prévoyons conclure la transaction au T1 2008