



BCE

Assemblée générale annuelle des actionnaires 2010

Transcription de la présentation de George A. Cope
Président et chef de la direction

Alain Dussault

Merci. Je vous rappelle que les commentaires qui seront faits aujourd'hui, contiennent des déclarations prospectives. Celles-ci se fondent sur certaines hypothèses et sont assujetties à d'importants risques. Par conséquent, les résultats réels peuvent différer sensiblement de ceux envisagés dans ces déclarations prospectives. Pour plus d'informations sur ces risques et hypothèses, veuillez vous rapporter au rapport de gestion annuel 2009 de BCE tel que mis à jour dans le rapport de gestion du premier trimestre 2010 ainsi que notre communiqué de presse daté du 6 mai annonçant les résultats financiers de BCE pour le premier trimestre 2010 qui ont été déposés auprès des Commissions canadiennes des valeurs mobilières et auprès de la Securities and exchange commission des États-Unis et qui sont également accessibles sur le site web de BCE. Ces déclarations prospectives représentent des attentes de BCE en date d'aujourd'hui et par conséquent, elles pourraient changer après cette date. Sauf conformément à une exigence des lois canadiennes sur les valeurs mobilières, nous n'estimons pas 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, évènements futurs ou autrement.

J'ai émis cet avertissement au nom de chaque intervenant dont les commentaires aujourd'hui contiendront des déclarations prospectives.

Tom O'Neill

Nous allons trouver ces résultats détaillés dans quelques instants. Alain. Les résultats détaillés des votes apparaissent maintenant à l'écran et seront également accessibles publiquement sur Sedar.com dans les prochains jours. Je peux confirmer que tous les candidats au poste d'administrateur ont reçu plus de vote pour que d'abstention et qu'ils sont donc tous, élus. Peut-on montrer les chiffres pour les vérificateurs? Je peux confirmer aussi que Deloitte et Touche SRL est nommé à titre de vérificateur par au moins une majorité des voix.

Je confirme que les résolutions consultatives sur la rémunération de la haute direction est approuvé par au moins une majorité des voies. Étant donné qu'il n'y a pas d'autres questions à traiter, ceci met fin à la partie formelle de l'assemblée. Je déclare donc clore la partie formelle de l'assemblée générale annuelle 2010 des actionnaires de BCE.

Je demanderais maintenant à Sim Vanaselja notre chef des affaires financières d'intervenir brièvement sur nos résultats pour 2009 et pour le premier trimestre de 2010. À vous la parole.

Sim Vanaselja

Bonjour mesdames et messieurs. Nous apprécions que vous ayez pris le temps de venir ici aujourd'hui pour entendre parler des progrès que nous avons réalisés au cours de cette année. À notre assemblée générale annuelle il y a environ un an, nous avons présenté notre stratégie ciblée pour Bell Canada composée de cinq impératifs stratégiques pour assurer notre succès à long terme. Nous nous sommes dotés d'une politique claire relative au marché des capitaux. Et un an plus tard, je peux vous dire que nous avons réussi avec succès à réaliser ces objectifs. Nos progrès dans l'industrie peuvent être attribués au fait que la direction est reliée, centrée de façon constante sur les cinq impératifs de base que Bell s'était donné. Ce qui a amené un changement perceptible dans l'exploitation et la performance de l'entreprise.

Les investisseurs ont commencé à reconnaître et récompenser nos efforts en matière de rendement total qui comprend l'augmentation du cours de l'action et les dividendes. BCE a livré un rendement de 23 pour cent pour les actionnaires en 2009; ce qui est meilleur que les autres sociétés de télécommunications en Amérique du nord. Nous avons positionné BCE comme société modèle en matière de croissance et dividende. Notre objectif est par conséquent fort simple. Il s'agit de livrer un rendement toujours meilleur à nos actionnaires.

C'est dans ce contexte que j'aimerais vous présenter nos résultats pour 2009, notre politique relative aux marchés des capitaux et les résultats les plus récents pour le premier trimestre de 2010 que nous venons d'annoncer ce matin. La meilleure preuve que nous réussissons dans l'exécution de notre stratégie axée sur les clients, ce sont les résultats d'exploitation de Bell pour 2009. Nous avons amélioré notre compétitivité. Nous avons augmenté notre croissance du côté du sans-fil, du côté télévision, du côté également du surfil et nous avons réussi à contrôler les coûts. Et je suis très heureux de pouvoir vous signaler que nous avons atteint ou dépasser tous nos objectifs financiers annoncés publiquement pour 2009.

Et ça nous l'avons réussi malgré une conjoncture difficile. En fait, les cibles que vous voyez sur l'écran devant vous ont été révisées à la hausse au milieu de l'année 2009 pour refléter la solidité des bénéfices plus

élevés que prévu. La croissance des produits d'exploitation a été de 1 pour cent par rapport à 2008. Ce qui est un résultat très solide si l'on tient compte des conditions économiques difficiles. Et c'est grâce à nos acquisitions de La Source et Virgin en 2009 de même qu'une croissance sans pareil dans le reste de l'industrie au niveau de Bell TV. Avec cette croissance des produits d'exploitation et nos dépenses toujours judicieuses, le BAIIA c'est-à-dire le bénéfice avant impôt et amortissement a augmenté de 1.4 pour cent en 2009 toujours conformément à nos objectifs.

En même temps, nous avons investi plus pour assurer la croissance future de nos différentes entreprises. Nous avons été chercher de nouveaux abonnés en 2009 surtout dans les secteurs du sans-fil, de Bell TV et de Bell Internet. Ce qui nous donne une dynamique solide et nous permet d'avoir des attentes encore plus élevées pour 2010. En terme d'immobilisation, nous avons investi près de 2.4 milliards en 2009 chez Bell. Ce qui signifie que notre intensité du capital comme pourcentage des revenus est d'environ 16 pour cent conformément à ce qui se fait dans d'autres sociétés de télécommunications en Amérique du nord.

Le bénéfice par action ajustée de BCE en 2009 a augmenté de plus de 11 pour cent pour passer à \$2.50 par action et c'est vraiment tout à fait conforme à nos objectifs financiers. Et nous avons obtenu un flux de trésorerie de 1.46 milliards de dollars en 2009 dépassant nos attentes qui étaient de 1.4 milliards seulement et ceci, c'est après une contribution de 500 millions de dollars à notre régime de retraite à la fin de 2009, mesure que nous avons prise pour renforcer la solvabilité du régime, pour réduire nos besoins en financement à l'avenir et pour améliorer la sécurité générale des prestations de retraite. De cette façon, nous avons pu livrer la marchandise pour ce qui est de notre politique relative aux marchés des capitaux et redonner beaucoup à nos actionnaires.

Voyons cette stratégie qui prévoit la transparence la plus totale sur la gestion financière de l'entreprise et comment nous vous livrons une valeur ajoutée à vous, nos actionnaires. Il y a quatre éléments dans notre stratégie. Nous devons d'abord maintenir un solide profil de crédit. Nous devons nous conformer à nos politiques de mesure de crédit. Nous devons maintenir un haut taux de liquidité grâce à de bonnes facilités de crédit. Troisièmement, nous avons plus de trésorerie disponible qui augmentera de façon équilibrée pour assurer de niveaux adéquats de dépenses en immobilisations et enfin, nous allons accroître le rendement total aux actionnaires de deux façons, soit par des hausses de dividendes et ceci grâce à une

augmentation du bénéfice par action et des flux de trésorerie disponibles. Et deuxièmement, en appliquant les excédants d'encaisse à des rachats d'actions. Remettre de l'argent aux actionnaires. Voilà un de nos objectifs. De décembre 2008 à décembre 2009, au moment où la plupart des entreprises réduisaient ou suspendaient leur dividende, nous avons annoncé trois augmentations de nos dividendes par actions ordinaires pour une augmentation totale de 19 pour cent. J'espère que vous serez d'accord avec moi pour dire qu'en très peu de temps relativement, nous avons réussi à livrer des résultats solides par le truchement d'augmentation constante et durable de dividende. Ce que peu de sociétés auraient réussi à faire.

Nous avons également redonné une bonne valeur à nos actionnaires grâce à notre programme connu couramment sous le nom de programme de rachat d'actions. Nous avons terminé un programme de rachat d'action de 2 milliards en mai 2009. Et en avons annoncé un autre de 500 millions de dollars pour l'année 2010. Et ce deuxième programme est déjà terminé à 50 pour cent. Au total, ces deux programmes vont réduire le nombre d'actions ordinaires en circulation de BCE d'environ 8 pour cent.

Ce qui signifie en définitive, que la création de valeur chez BCE va être divisée en un plus petit nombre d'actionnaires. Ce qui veut dire que chaque action en circulation de BCE acquiert une plus grande valeur par le fait même. Ensemble, l'augmentation des dividendes et le programme de rachat d'action que nous avons entrepris devrait vous indiquer à quel point le conseil d'administration et l'équipe de la direction ont confiance en l'avenir de cette entreprise avec plus de 2 milliards de dollars d'encaisse et de facilité de crédit à notre disposition et notre montant de dividende plutôt conservateur de l'ordre de 65 à 75 pour cent du bénéfice par action ajustée, je pense que nous sommes très bien positionnés pour pouvoir continuer notre stratégie en matière de marché des capitaux à l'avenir.

Nous allons également hausser la barre quant à nos attentes pour 2010. Nous voulons améliorer notre rendement par rapport à 2009. La contraction économique que nous avons vécue en 2009 semble être en voie de se stabiliser. Et nous nous attendons à un renforcement graduel de l'économie. Ce qui devrait nous aider à améliorer notre rendement général dans les marchés surfil et dans le marché du sans-fil grâce à l'ajout de nombreux abonnés, le fait que de plus en plus de téléphones intelligents sont achetés par les clients, le fait qu'il y a des transferts de données de plus en plus abondant par le sans-fil et le fait que nous allons chercher de bons revenus d'itinérance. Et tout ceci va

s'accentuer au cours de l'année. Nous nous attendons à garder une bonne stabilité en 2010 avec un rendement à la hausse, une croissance autrement dit de 1 à 2 pour cent. Pour ce qui est du BAIA, nous nous attendons d'avoir un niveau de 2 à 4 pour cent pour 2010. Ce qui est meilleur qu'en 2009 grâce à des dépenses de retraite plus basses par rapport à l'année précédente, à des réductions de coûts et le fait d'avoir pu renégocier des contrats d'achats avec des fournisseurs clé. Pour ce qui est des dépenses d'immobilisations, nous continuons à investir intelligemment, à bâtir pour l'avenir tout en gardant l'intensité de capitaux de Bell à un niveau inférieur à 16 pour cent des revenus.

Au niveau consolider pour BCE, nos objectifs sont d'avoir un BPA ajusté qui augmenterait de 6 à 10 pour cent en 2009 pour passer à 2.65 à 2.75 par action dans cette fourchette en tout cas et que les flux de trésorerie disponibles passent de 2 milliards de dollars à 2.2 milliards de dollars. De façon générale, les objectifs financiers que nous présentons pour 2010 reflètent une position très équilibrée, un plan financier qui devrait nous permettre d'aller chercher de bons revenus, de bon bénéfiques et nous permettent de continuer à garder le cap pour ce qui est de notre stratégie sur les marchés des capitaux.

J'aimerais maintenant terminer mes remarques en regardant brièvement avec vous, les résultats financiers du premier trimestre de 2010 que nous avons annoncé ce matin. Je suis très heureux de vous annoncer que nous avons dépassée les objectifs des investisseurs pour tous les indicateurs financiers importants. Les produits d'exploitation ont augmenté de 3.8 pour cent par rapport à l'année précédente. Dans le surfil et le sans-fil, le BAIA qui est un de nos jalons les plus importants a augmenté de 2 pour cent. Ce qui est très bon puisqu'il s'agit d'un chiffre après les coûts d'acquisition. C'est dû à une augmentation du nombre d'abonnés et à des dépenses plus grandes du fait que Bell était le fournisseur exclusif de télécommunications et commanditaire principal aux jeux olympiques d'hiver de Vancouver. Nous avons obtenu un BP ajusté de 0.65 pour le trimestre. Ce qui est 14 pour cent de plus que la même période l'année dernière.

Et nous avons doublé les flux de trésorerie disponibles pour passer à 545 millions de dollars. Ce qui signifie que nous avons dépassé tous les records en Amérique du nord pour ce trimestre. En bref, je puis dire que nous sommes sur une bonne lancée pour 2010 et mesdames, messieurs, je tiens à vous remercier. Votre appui continu et votre intérêt envers Bell Canada sont fort appréciés. Et j'ai maintenant le plaisir de donner la parole à notre président.

Tom O'Neill, président du conseil d'administration, BCE

Merci beaucoup pour ce rapport fort encourageant. C'est un excellent début pour 2010. Je demanderais maintenant à George Cope, notre président et chef de la direction de nous offrir ses points de vue sur notre compagnie. À vous la parole George.

George Cope, président et chef de la direction, BCE

Merci Tom. Bonjour. C'est extraordinaire de voir que vous êtes si nombreux. C'est pour moi un honneur de me trouver devant vous afin de vous indiquer quels ont été les grands progrès réalisés par notre compagnie depuis notre dernière rencontre à Montréal en février et à Toronto en mai, ce fut une année étrange durant laquelle nous avons eu deux assemblées annuelles. Un jour, les avocats nous expliqueront tout cela. Nous avons donc beaucoup de choses à abordé d'ici les 20 ou 25 prochaines minutes et j'ai une surprise à vous proposer, à vous à titre d'actionnaire, de gens qui avez soutenu notre compagnie au fil des ans.

J'aimerais d'abord tout simplement vous situer afin d'indiquer où nous en étions il y a un an. Quand nous avons parlé ces questions à l'assemblée annuelle, je vous avais indiqué que nous avions établi un certain nombre d'objectifs pour l'avenir et notamment cinq impératifs stratégiques tel que Tom a invoqué. Donc tout ce que nous faisons aujourd'hui chez Bell et chez BCE se base sur ces cinq impératifs. Et nous avons beaucoup avancé en 2009. Et le premier trimestre de 2010 est très bon aussi. Ça a été dit. Dans les minutes à venir, j'aimerais vous indiquer les progrès réalisés dans chacun de ces domaines et de vous évoquer aussi nos objectifs pour 2010.

D'abord donc, nous passons au premier impératif stratégique, le premier des cinq. Nous croyons que si nous atteignons, si nous respectons ces cinq impératifs stratégiques, il est clair que la valeur de nos actions sera à la hausse. Il faut nous assurer bien sûr que nos coûts restent concurrentiels. Ça a été difficile pour les membres de l'équipe qui ne sont plus chez Bell mais il a fallu restructurer nos coûts en 2008 et 2009. Et donc il y a eu une réduction des effectifs d'environ 5800 personnes depuis l'année 2008. Nous avons réduits aussi de quelques 22 pour cent le nombre de cadres et dans certains cas, nous avons ajouté des ressources en première ligne pour nous assurer que nos clients soient bien servis.

Nous avons réglé quatre conventions collectives en 2009 afin d'établir des rapports stables avec les syndicats et les employés pour bon nombre d'années à venir. Donc ce qui fait en sorte que nous devenons plus productifs. Nous avons réduits de trois le nombre d'échelons dans la direction afin de nous rapprocher des clients, de nous rapprocher aussi des membres de notre équipe. En 2009 aussi, nous avons intégré trois unités d'affaires pour le service filaire, sous le leadership de Stéphane, nous avons regroupé Bell Grande Entreprise, Bell PME, et Bell West en une seule unité. Nous pouvons tirer partie de nos produits très sophistiqués que nous offrons aux banques canadiennes par exemple, de tirer un effet levier de tout cela en les offrant aussi à des PME notamment afin que les entreprises canadiennes soient plus productives et que vous en tiriez partie. Vous en retirerez de la valeur à titre d'actionnaire. Il s'agit d'agir de façon plus efficace. Nous avons réduit nos dépenses d'environ 30 millions de dollars grâce à cette intégration en une seule unité d'affaire.

Et nous allons continuer de maintenir le contrôle des coûts. Nous sommes dans un domaine très concurrentiel. Il y a de nouveaux concurrents, de nouvelles technologies qui surgissent. À toutes les semaines, vous tous, lisez des articles sur des nouvelles technologies dans les télécommunications, sur Internet pour le sans-fil. Donc en 2009, nous avons réduit de 9 pour cent notre coût de la main d'œuvre. Et dans le premier trimestre, nous avons annoncé une réduction de nos frais d'exploitation de ce qui exclus en fait, les coûts pour les olympiques car ça ne sera pas un coût qui se poursuivra à l'avenir. Donc nous continuons de mettre l'accent sur le contrôle des coûts. Nous avons obtenu aussi de meilleurs prix de la part de nos fournisseurs. Donc le gros de nos réductions de coûts, ce n'est pas que les membres de notre équipe qui les assume. Il y a aussi ceux de qui nous achetons. Et nous achetons évidemment beaucoup de produits. Donc une réduction de 1 pour cent de ce que nous payons. C'est important pour nous, les actionnaires.

Et par conséquent, au premier trimestre, notre service traditionnel sur fil a connu une grande hausse, la plus importante hausse du BAIA dans notre secteur en Amérique du nord, 5 pour cent, je l'ai dit. Donc contrôle des coûts, encore une fois. Cependant, alors que nous réduisons ces coûts, il faut aussi améliorer le service à la clientèle car il est clair que même si ces priorités ne sont établies en ordre de priorité, l'amélioration du service, elle, s'est avérée fort importante pour ce qui est de ré-énergiser notre part du marché en quelque sorte.

Donc nous avons beaucoup insisté sur l'amélioration du service à la clientèle.

Nous avons fait des choses que nous n'avions pas faites pendant les 100 premières années d'existence de notre compagnie. L'an dernier, nous avons annoncé le service de réparation le jour même ou le lendemain. Si vous avez un problème, nous serons chez vous aujourd'hui ou demain, dès que vous nous aurez appelé. Donc nous allons intervenir. Dans plus de 95 pour cent des cas, c'est ce qui se produit, ce même après-midi ou le lendemain. La plupart des gens en fait, sont tellement étonnés, qu'ils ne sont pas prêts à ce que nous venions avant trois ou quatre jours. Donc nous avons mesuré les choses et en fait, nos résultats sont plus intéressants que ce qu'il y a d'indiqué.

Nous avons aussi l'installation express et l'installation complète du service Internet. Nous sommes prêts à nous présenter chez vous dès le lendemain ou d'ici quelques jours, pour installer votre service rapidement. La satisfaction des clients est la plus élevée en cinq ans. Et voyez un peu ce qui se passe du côté des appels, au centre d'appel, réduction de 28 pour cent; 16 pour cent de 2008 à 2009 et au premier trimestre de 2010, déjà une réduction de 12 pour cent des appels de clients. Chaque appel nous coûte environ 8 dollars. Imaginez les économies que nous réalisons tout en améliorant le service à la clientèle. Nous continuerons sur cette lancée. Nous avons quand même beaucoup progressé depuis un an et demi.

Parmi les choses importantes que nous avons décidé de faire, c'est d'équiper les membres de notre équipe des technologies les plus récentes en leur offrant les meilleurs outils pour que lorsqu'ils vont chez les clients, ils puissent résoudre les problèmes. Vous avez dû voir nos nouveaux véhicules arborant la marque. Ils nous annoncent un peu partout. Nous avons aussi des téléphones mobiles et GPS pour ces véhicules. Donc les véhicules ne se croisent pas sur les ponts pour aller dans deux rendez-vous alors qu'ils auraient pu abrégé le parcours.

Nous avons aussi muni tous ces véhicules d'ordinateurs portatifs et nous avons offerts à tous nos employés des vêtements arborant notre marque et nous sommes fiers évidemment de ce que nous avons réalisé à cet égard. Mais ce n'est pas terminé. Comme je l'ai dit, il y a d'autres choses qui s'annoncent. Nous allons investir 140 millions de dollars de vos fonds cette année pour améliorer le service encore plus. Nous nous rapprochons de la clientèle, nos magasins, en fin d'année, il y a aura 500 centres d'assistance sur les services et les produits. Et donc nous offrons ce soin

spécialisé à la clientèle alors que les technologies sont plus compliqués pour nous et nos clients. C'est important d'agir de la sorte. Donc nous avons beaucoup amélioré le service offert à la clientèle. Nous allons continuer sur cette voie. Mais je peux vous assurer que notre service est aussi bon ou supérieur même à celui de nos clients. Mais nous savons que ça ne suffira pas. Nous allons continuer sur cette voie. Et nous avons confiance donc nous avons fait passer une annonce pendant les olympiques pour annoncer aux gens que nous nous sommes améliorés et pour nous adresser à nos employés. J'aimerais que nous fassions tourner cette publicité s'il vous plaît à l'écran. Vous aurez compris que chacun peut constater grâce à ces annonces que signifie Bell, c'est nous tous au fond. Nous travaillons ensemble. Nous améliorons ensemble le service.

Présentation vidéo

Nous passons maintenant au troisième impératif stratégique, c'est-à-dire tirer meilleur partie de notre position quand au sur fil, notre domaine traditionnel et nous assurer que grâce aux nouvelles technologies, nous resterons des chefs de file. D'abord côté entreprise. Alors que l'économie vivait des temps difficiles, au Canada, l'an dernier, nous avons connu un exercice fort intéressant. En fait, le Canada fonctionne grâce à Bell. L'an dernier, nous n'avons perdu aucun grand contrat chez Bell. Je parle du service aux entreprises. Belle réalisation de la part de notre équipe pour respecter les exigences contractuelles.

Cela dit, il y a beaucoup de pressions, vous l'imaginerez, quant au prix. Étant donné la situation économique, alors qu'il y a peu de croissance et alors que chaque compagnie au Canada vivait des compressions. Nous avons commencé donc à servir aussi nos clients sur une base mondiale. Nous avons des services au gouvernement canadien à l'échelle planétaire. Nous serons un grand fournisseur de service pour le sommet de G8/G20 en juin à Toronto. Récemment, nous avons reçu un contrat de la part de Mc Cain (phon), une grande compagnie canadienne pour aller servir dans 40 pays. Nous avons gagné ce contrat contre At&T. Le compte que chacun veut. Les comptes de la Banque Scotia dans les Caraïbes. Donc la personne qui est responsable de cette réussite ne veut pas s'identifier car elle sait que quelqu'un d'autre aimerait bien la remplacer.

Donc beaucoup de travail côté mondial de notre part. Beaucoup de travail aussi pour ce qui est de l'innovation dans les produits. Un des grands produits, c'est la télé présence. Les gens veulent réduire leur frais de voyage.

Et il y a eu une grande augmentation de l'utilisation des technologies de téléprésence. Une technologie qui permet à des gens dans une salle du conseil d'avoir l'impression de se trouver dans la même pièce que l'autre personne qui est pourtant ailleurs. La semaine dernière, une grande banque canadienne nous a demandé d'offrir ce service non seulement au Canada mais ailleurs dans le monde. Donc nous sommes chef de file du côté du service aux entreprises même si la situation économique est difficile.

Je pense qu'aucune diapositive ne peut mieux illustrer l'évolution de notre secteur traditionnel que ce qu'on voit à l'écran. En 2009, pour la première fois dans notre histoire, nous générons maintenant plus de produits d'exploitation grâce à la télé sur l'Internet que la téléphonie résidentielle. À la fin du premier trimestre, 57 pour cent de notre produit provenait de ces deux secteurs. Alors qu'en fin d'année, c'était 53 pour cent. Et nous prévoyons que la croissance se maintiendra. Nous avons fort, confiance que d'ici quatre ou cinq ans, nous serons le grand fournisseur de service télévisuel au Canada. Et j'y reviendrai d'ailleurs dans quelques instants.

Nous sommes aujourd'hui le plus grand fournisseur Internet au Canada et avec le déploiement du réseau Fibe à Montréal et à Toronto offrant des vitesses dont on n'aurait pas pu rêver il y a quatre ou cinq ans à peine, nous constatons que les gens passent de plus en plus vers notre nouveau réseau, ce qui veut dire une augmentation de notre produit, de nos recettes. On l'a vu au dernier trimestre. Grâce à Internet, hausse de 5 pour cent donc de ce que nous verse les clients en général car les clients utilisent de plus en plus l'Internet. Et nous en tirons partie. Et comme on le sait évidemment, ce domaine, encore une fois ne pourra que croître d'ici les 10 ou 20 années à venir.

Et par conséquent, pour continuer de répondre à cette demande, nous avons annoncé et c'est une annonce historique, il s'agit de la ville de Québec, donc nous avons décidé que toute la ville aura de la fibre optique jusque dans les maisons elles-mêmes. Ce sera la première ville importante au pays à laquelle nous offrirons ce service. C'est possible car à Québec, il y a des câbles qui passent par les poteaux de téléphones plutôt que de passer au sol. Donc c'est moins coûteux pour nous d'installer cela sur des poteaux de téléphone. Qui l'aurait imaginé il y a 15 ans qu'il serait plus facile d'offrir un service, une technologie plus avancée. Donc nous avons remercié, je ne sais pas qui a pris cette décision à Québec il y a plusieurs années mais c'est donc un investissement important pour nous. Cette année, toute la ville de Québec disposera de ce service

et en Ontario et Québec, on offrira de plus en plus la fibre optique. Alors ces investissements se poursuivront. Je vous indiquerai comment nous allons tirer partie de cette nouvelle réalité.

Parfois quand on parle des chiffres il est difficile de saisir l'ampleur de notre réussite du côté télévision. Déjà aujourd'hui, près de deux millions d'abonnés. Et pour le premier trimestre, la recette moyenne pour les clients est à la hausse car les clients écoutent de plus en plus de films à la télévision. Alors il y a 69 pour cent de plus d'abonnés nouveaux, cette année au premier trimestre qu'au premier trimestre de l'exercice précédent. Nous allons faire plus encore cette année grâce au lancement de la télévision IP. Le service satellitaire aussi est un beau produit. Nous avons une belle part de marché dans les banlieues, dans les zones rurales. Dans les centres-villes, nous voulons disposer de la même part de marché. Nous le ferons grâce à la télévision IP.

La télévision IP consiste à utiliser l'accès à Internet que nous offrons jusqu'aux résidences afin de leur offrir la télévision. Ce sera lancé dans certaines parties de Montréal et de Toronto bientôt. Et en 2011, ce sera une grande initiative de notre part. Donc le meilleur des deux mondes. Chef de file pour la télévision au plan national mais dans les zones urbaines aussi. Donc nous pensons que d'ici 2014, 2015, nous serons le plus grand fournisseur de service télévisuel au Canada et c'est là notre objectif. L'objectif que nous nous fixons pour vous, nos actionnaires. Nous voulons évidemment obtenir de bons rendements sur l'investissement grâce à ces technologies.

Le quatrième impératif stratégique, accélérer le sans-fil. Internet et la télévision sont deux domaines de croissance pour nous. Le sans-fil évidemment, nous le savons, c'est la croissance la plus rapide pour nous. Et nous avons beaucoup avancé en comparaison avec l'an dernier grâce au travail que nous avons fait. La chose la plus importante à cet égard, c'est qu'en novembre, nous avons lancé notre nouveau réseau. C'est un réseau incomparable. Un réseau qui a beaucoup d'avance sur tout ce qui existe aux États-Unis aujourd'hui. En fait, c'est le réseau sans-fil le plus rapide au monde. Et ce qui en résulte, c'est que notre réseau permet une itinérance à l'échelle planétaire. Un de nos concurrents avait l'avantage à cet égard pendant un certain temps. Mais c'est terminé. De plus, nous avons passé une entente d'itinérance avec AT&T. Vous achetez un téléphone et chez AT&T, quand vous venez au Canada, vous faites appel à Bell. Auparavant, ils faisaient appel à notre concurrent. Donc de nouvelles sources de revenus, de recettes pour nous. Nous avons dit à AT&T que nous disposons du réseau le plus avancé au

monde. Et par conséquent, ils ont dit qu'ils passeraient de notre côté. Et c'est important évidemment comme recette.

De plus, nous avons un avantage à l'heure actuelle car je pense que nous avons pris au dépourvu un de nos concurrents. Nous lançons cette nouvelle technologie et il y a quelque chose d'important, c'est le petit signe + plus des vitesses qu'on n'aurait pas pu imaginer il n'y a guère longtemps. Et c'est offert à 93 pour cent de la population. Voici ce qui change. Voilà ce qu'offre nos concurrents au réseau HSPA plus aujourd'hui. Et voici ce que nous offrons. Voilà notre couverture.

Notre concurrent, le réseau donc dans l'ouest du pays et en comparaison, notre réseau, notre couverture. Difficile de faire mieux. Comme je l'ai dit à notre force de vente, si vous ne pouvez pas vendre ceci maintenant, vous devriez cesser de faire de la vente car vous n'aurez jamais un tel avantage concurrentiel dans notre domaine.

Maintenant leadership dans les appareils mobiles. Nous avons toutes les nouvelles technologies, le Iphone, le palm, tous ces dispositifs, ce qu'offre HP, RIM aussi nous aimons bien travailler avec RIM. Et cette petite clé qui nous permet de nous brancher sur Internet même si vous êtes au chalet. Vous avez des vitesses qu'on n'aurait pas pu imaginer. Et encore une fois, c'est en pleine croissance au Canada. Vous avez accès Internet avec des appareils mobiles. Chose amusante aussi, intéressante, c'est qu'il y a maintenant la télévision sur les téléphones sans fil. Il y aura beaucoup de raisons de se rappeler les jeux olympiques. J'y reviendrais aussi. Mais du point de vue des technologies, on s'en souviendra...on se souviendra de cet événement comme du lancement de la télé mobile au Canada.

Les gens utilisaient Bell télévision; d'autres étaient en ligne, n'avaient pas accès. Et nous regardions ces événements aux olympiques sur des dispositifs mobiles. Pour le match de hockey, nous étions à capacité maximum pendant un instant. Et pendant le septième match des Canadiens contre Washington, vive les Canadiens de Montréal, nous avons évidemment obtenu une grande utilisation. Sans doute moins de canadiens qui regardent ça que les jeux olympiques mais quand même. C'est incroyable ce qui se passe dans ce domaine. De nouvelles recettes. Nous travaillons fort. Vous allez beaucoup m'entendre parler du rôle de chef de file de Bell.

On peut même programmer son RPV à la maison en utilisant son dispositif mobile. Donc vous n'êtes pas chez vous. Vous avez oublié de programmer votre

enregistreur. Alors vous pouvez le faire à distance. Et vous pourriez dès maintenant voir tous les matchs des séries éliminatoires de la NLH sur votre appareil mobile. L'an dernier, nous avons pris la disposition d'acheter aussi La Source qui compte 750 magasins. Pendant 15 ans, ils travaillaient avec Rogers. Nous avons acheté le 1^{er} janvier. Nous avons éliminé Rogers. Bell et Virgin y sont maintenant. Donc 750 nouveaux magasins qui vendent des produits Bell et Virgin. Et nous sommes propriétaires de Virgin bien sûr. Et nous commençons à voir les avantages de ce nouveau canal de distribution. Voilà qui nous permet de vendre nos produits télé pour éliminer Shaw, Vidéotron, etcetera. Donc Bell gagne encore une fois. Et comme Tom, notre président l'a indiqué, nous avons pris contrôle de Virgin pour nous adresser au marché jeunesse. C'est un marché très concurrentiel où il y a de nouveaux clients.

Les résultats maintenant. Et bien franchement, c'est plus que nous n'aurions escompté. Ce matin, nous avons indiqué que pour ce qui est du sans fil, c'est ce qu'on a connu de mieux depuis 25 ans. Notre part de marché est de plus de 40 pour cent. Nous avons vendu plus qu'un de nos principaux concurrents sur un ratio de 2 pour 1. Ce serait difficile de maintenir ce genre de marge. Donc tirons partie de notre position concurrentielle à l'heure actuelle. Nous savons que nous sommes sur la bonne voie et que l'avenir s'annonce fort intéressant pour nous afin de faire en sorte que Bell soit toujours un chef de file de nouveau dans le sans fil. Maintenant depuis deux trimestres, nous avons connu la meilleure croissance dans le sans-fil et nous ne voulons pas abandonner cette position qui est désormais la nôtre.

Le cinquième impératif, vous devez comprendre que nous investissons là où ça compte. BCE investit 3 milliards de dollars en 2010 ou près de 3 milliards de dollars en 2009 et près de 3 milliards en 2010 dans trois domaines surtout, le réseau mobile, les satellites et la télévision IP ainsi que le réseau de fibre optique large bande pour les entreprises. 50 pour cent de dépenses de plus en immobilisation que notre principal concurrent. Alors pendant la récession, imaginez, qui est en train de prendre fin, d'autres compagnies, disons dans les sables bitumineux etcetera, investissaient mais nous avons investi plus que ces compagnies. Donc nous investissons bien. Nous investissons aussi beaucoup d'argent dans l'économie canadienne. Alors ces cinq impératifs, nous constatons que nous avançons sur tous les plans. Et chose importante pour vous, nous voulons créer de la valeur pour vous, les actionnaires. Et les gens commencent à s'en rendre compte.

Voici maintenant le rendement en date ou depuis le 31 décembre 2008 y compris les hausses de dividende. Évidemment, nous ne maintiendrons pas à jamais ces écarts avec nos concurrents. Mais quand on voit ce genre de rendement en comparaison avec nos concurrents, c'est intéressant. Et voyez nos concurrents américains. Donc souvent on comparait Bell à AT&T et à Verizon. Hors il est clair que nous réussissons beaucoup mieux que ces compagnies grâce au fait que nous avons insisté sur ces cinq impératifs. Voilà un peu où nous en sommes.

Maintenant le petit virage. Nous allons nous amuser. Nous allons parler quelque peu d'une histoire extraordinaire, quelque chose qui s'est produit au Canada en 2010, les jeux olympiques d'hiver. Grâce à votre soutien à titre d'actionnaire et grâce à la participation de Bell aux jeux olympiques, voici ce qui s'est produit. Tom a déjà signalé que nous avons livré la marchandise pour le Canada du point de vue de la technologie pendant ces jeux en or. C'était les premiers jeux olympiques pour lesquels il y a eu une telle explosion de technologie sans fil et large bande. Enfin, les jeux olympiques sur les trois écrans si vous voulez. J'ai déjà parlé de télévision mobile qui est bien lancé. 20 pour cent de la capacité que nous avons ajouté de plus que ce qu'il y a eu aux jeux de Pékin. 500 membres de notre équipe ont concentré leur effort pendant des années en vue d'édifier l'infrastructure. 3 milliards et demi de personnes ont vu le premier jour, le lancement de ces jeux olympiques d'hiver.

Les gens partout dans le monde voyaient le tout grâce au réseau Bell. Au centre de diffusion, si vous alliez dans une salle souterraine, on pouvait voir combien de personnes regardaient en Russie qui bénéficiaient de telle technologie, des gens qui regardaient ici au pays, qui utilisaient l'autre technologie et ainsi de suite. Donc cette salle de contrôle, nous permettait d'offrir de l'accès à ces jeux olympiques à 3 milliards et demi de personnes. Et c'est extraordinaire. Et toutes les fois que votre conseil s'approchait, nous nous disions : pourquoi est-ce qu'il n'y a pas 5000 militaires, 5000 soldats devant cette salle après tout, le monde entier nous regarde.

Évidemment, les gens ont voulu s'assurer qu'on offrirait tant à l'ouverture qu'à la clôture des jeux le meilleur service possible et c'est ce que nos gens ont fait. Ce qui nous a permis de faire connaître notre image de marque. Ça a été beaucoup supérieur à nos attentes. Et ça je dois vous l'avouer, je peux dire que le Canada s'en ait bien tiré aux jeux olympiques d'hiver même. Mais si on prend un peu de recul pour parler de technologie, c'est un des rares événements que chacun

veut regarder en direct. Si vous voyez en direct, vous voyez aussi de la publicité en direct. C'est un des rares événements que les enfants, les parents, les grands-parents regardent tous ensemble peut-être d'ailleurs. Il reste peu d'événements du genre. Ça se passait beaucoup auparavant devant la télévision. C'est moins le cas maintenant.

Mais avec un tel événement, c'est bien le cas. Donc nous voulions offrir la technologie qui permettrait de réussir. Nous disposions de 43 publicités pendant les olympiques. Et notre image de marque en ressort redorée. Alors j'ai pensé qu'il serait amusant de vous offrir cinq publicités que vous pourrez voir ici. Parfois le ton est léger. Nous avons pu vendre nos produits. Donc pour vous donner une idée au fond de la nouvelle dynamique qui est la nôtre maintenant pour ce qui est de l'image de marque. Voyez ces publicités. Toutes les fois que je regarde ça, j'en frémie, j'en ai la chair de poule.

Présentation vidéo

Vous devriez être fiers à titre d'actionnaires de ce que nous avons fait sur le plan technologique pour ce qui est de notre image aussi mais j'aimerais que vous sachiez aussi que nous avons soutenu nos athlètes. Cinq athlètes donc que nous soutenions. Vous voyez qu'ils ont bien réussi. Vous voyez à l'écran. Joannie, Sydney, Steeve...Ashleigh, Clara, Sydney, Steve...une chose que nous a signalé aux olympiques, c'est qu'en fait, les athlètes ne reçoivent pas des billets pour assister aux événements. Donc nous soutenons ces cinq athlètes et nous nous sommes assuré qu'ils avaient des billets pour aller au match de hockey. J'insistais pour obtenir des billets et quelqu'un m'a dit : George, on voudrait plutôt que Sydney joue en fait, dans ce match-là plutôt que de regarder comme spectateur. Mais ce soir, on pourrait évidemment lui offrir un billet pour qu'il se retire du match. Donc nous nous sommes dit que nous pourrions vous présenter un bref vidéo des réussites connues par trois de nos athlètes, Joannie, Ashleigh et Clara afin de vous rappeler à quel point ces trois athlètes ont bien réussi. Donc des médailles d'or et de bronze selon le cas. Vidéo donc s'il vous plaît.

Présentation vidéo

Alors monsieur le président, je ne m'en tiendrais pas aux règles habituelles. Pendant quelques instants, Joannie, Clara et Ashleigh voulaient vous remercier, vous à titres d'actionnaires, donc vont se joindre à nous. D'habitude, on n'a pas le droit de faire de photos à ces assemblées. Alors veuillez accueillir ces grandes athlètes.

Nicolas Poitras, membre de l'équipe Bell

Quelle journée extraordinaire. Je suis ravie d'être ici à Montréal. Bonjour je m'appelle Nicolas Poitras. Je suis membre de l'équipe Bell et c'est pour nous un grand privilège de vous présenter trois de nos plus grandes athlètes et championnes Bell qui ont toutes remporté des médailles. Deux d'entre elles ont porté notre drapeau au moment des cérémonies d'ouverture. Donc une équipe qui est extraordinaire qui est là aujourd'hui pour discuter de cette expérience olympique.

On a beaucoup parlé de la pression supplémentaire sur le dos des athlètes canadiens avant le début des jeux étant donné que ça se passait ici au pays. Comment vous vous êtes préparées à faire face à cette pression-là?

Joannie Rochette, athlète olympique

Bien c'est certain, je ne mentirais pas, oui il y avait beaucoup plus de pression sur les athlètes étant donné que c'était au pays. Mais en même temps, c'était vraiment le fun dans la dernière année de voir tout l'intérêt qui était porté au sport amateur puis de voir toute la nation s'unir derrière nous pour nous encourager. Bon on a eu accès à plusieurs ressources pour nous aider. J'avais un psychologue sportif qui a pu m'accompagner à Vancouver grâce à des programmes comme À nous le podium. J'ai eu la latitude de pouvoir m'entraîner, faire tout ce que j'allais faire, utiliser les chorégraphes dont j'avais vraiment besoin. Je suis avec Bell depuis 2006.

En 2006, je n'avais pas gagné de médaille aux jeux de Turin. J'étais 11^{ième} au championnat du monde. Puis Bell a cru en moi. Vous m'avez aidé à me rendre jusqu'en 2010 en pouvant m'entraîner, en n'ayant aucun regret, sans jamais me mettre de pression supplémentaire. La pression bien c'est nous qui se la met. Puis en tant qu'athlète, ça fait un peu partie de notre job de...d'être capable de faire avec cette pression-là.

Nicolas Poitras, membre de l'équipe Bell

Parlons de pression, Clara, vous aviez un autre genre de pression. Vous avez porté le drapeau au moment des cérémonies d'ouverture. Vous êtes entré dans le

stade devant 60 000 partisans qui criaient, qui vous accueilleraient, acclameraient. C'était comment?

Clara, athlète olympique

Ah c'était extraordinaire. Le plus grand honneur que j'ai jamais vécu comme athlète. Je me suis préparée d'avance bien sûr en me disant que c'était comme si ça avait été ma première course aux olympiques car je savais qu'il y aurait beaucoup d'énergie là-bas. Quand on reçoit une telle énergie de la part des gens, que tout est dirigé vers vous, ça produit de drôles de résultats. Et si on n'est pas prêt, ça peut conduire à de gros effets évidemment. Donc nous sommes tous rentrés dans ce stade le cœur ouvert. Et à titre de porteuse du drapeau, j'avais l'impression que j'avais la plus belle feuille d'érable au monde. Et jamais je n'oublierais cette sensation quand je suis entrée et que j'ai entendu les gens crier et nous acclamer, fêter notre pays, nos athlètes. Ces 16 jours qui nous attendaient pour montrer au monde ce que nous étions capables de faire.

Nicolas Poitras, membre de l'équipe Bell

Alors Ashleigh, vous faisiez compétition dans un nouveau sport, le ski cross. Nous avons lu toute sorte d'article là-dessus. Nous avons su que le climat n'a pas été facile pour vous dans la montagne là-bas. Et vous étiez dans votre province native. Est-ce que c'était plus ou moins de pression pour vous puisque vous étiez chez vous?

Ashleigh, athlète olympique

Et bien, les deux sont vrais. Pour moi, écoutez, j'étais quand même contente que le climat soit si inclément, que le temps soit mauvais. C'est moins dur pour moi que pour les européennes voyez-vous. J'ai grandi à Whistler, c'est là qu'on m'a élevé. Nous avons de la belle poudreuse là-bas. C'est souvent nuageux. Il neige beaucoup. Donc c'était pour moi un avantage au fond.

Donc un grand avantage que nous avons à titre d'équipe canadienne. En tout cas, nos techniciens pouvaient voir en direct ce que nous faisons sur les téléphones Bell qu'on nous a offert. Un bel avantage pour nous. Donc du haut en bas du trajet, les conditions variaient beaucoup. Parfois, c'était de la neige très mouillée. Parfois, il a plu même. Donc il fallait que nos spécialistes voient où nous ralentissions, où ça ralentissait nos skis, voir quels phares utiliser pour nos

skis. Mes skis étaient très rapides voyez-vous. Je pense que vous avez pu le constater à l'instant. C'était pour moi extraordinaire et je vous en remercie.

Nicolas Poitras, membre de l'équipe Bell

Vous étiez au village olympique. Quelle était l'ambiance là-bas?

Ashleigh, athlète olympique

Et bien franchement, je n'ai pas beaucoup vécu l'expérience du village. Je suis restée dans notre appartement. Nous étions plutôt isolés, bien concentrés. C'est assez spectaculaire quand même d'être là, dans ces appartements. Où nous étions, c'était environ 900 dollars le pied carré en moyenne. Imaginez. Donc c'était très intéressant pour nous de connaître cette expérience, la vie dans le village. C'était les olympiques mais malgré tout, on avait l'impression d'être chez soi.

Nicolas Poitras, membre de l'équipe Bell

Clara, vous avez participé à deux événements et vous avez décidé de ne pas rester au village olympique. Est-ce que ça a été avantageux pour vous? Est-ce que ça vous a permis de mieux vous concentrer?

Clara, athlète olympique

Oui tout à fait. Au moment de me préparer, je voulais me retrouver chez moi-même si je n'étais pas chez moi. J'étais à 500 mètres de l'endroit où on allait faire la course à Richmond. Toutes les fois que j'allais obtenir le bas de la formation, de l'entraînement, j'étais en mesure de rester au même endroit avec mon mari et c'était chez nous, quoi. Nous pouvions voir ce parc magnifique. Et au moment des olympiques, nous étions prêts. Nous étions déjà chez nous. C'était un avantage pour moi.

Évidemment, ça coûte cher et les gens comprennent peu l'importance des commandites pour les athlètes olympiques. Et c'est Bell qui m'a permis de faire ça à deux années des olympiques. On ne peut pas faire ça à simplement à deux mois des olympiques. J'ai eu deux ans. Donc j'ai pu obtenir tout ce que je souhaitais, ce dont j'avais pu rêver. Je me retrouvais dans le contexte dont j'avais besoin, auprès de ma famille, de mon époux. Et donc je remercie Bell de m'avoir donné

l'occasion de faire ces choses comme il convenait. C'était la dernière chance pour moi évidemment de participer à des olympiques comme ça chez moi. Et ça a été plus facile grâce à la préparation dont j'ai pu bénéficier là-bas à Vancouver notamment.

Nicolas Poitras, membre de l'équipe Bell

Il n'y a aucun doute quand tu as sauté sur la glace, tout le pays était derrière toi. Et je me demandais comment est-ce qu'on arrive à demeurer concentrée puis à penser uniquement à sa performance malgré toute cette attention-là?

Joannie Rochette, athlète olympique

C'est sûr qu'il y a beaucoup plus d'attention mais l'attention était différente de celle à quoi je m'étais préparée. Bon, quand on arrive aux olympiques, on a un plan. J'avais mon petit plan sportif avec moi comme je vous ai dit. On avait tout préparé, chaque détail. Sauf que...bon, c'est sûr que deux jours avant, les choses ont changé pour moi. J'ai eu vraiment une bonne équipe de soutien. Mais ce que les gens ne savent pas, ce que les athlètes canadiens au village ont été aussi vraiment très bons pour moi. Ça a été vraiment un super de bon support que j'ai eu. Puis je sentais une espèce de camaraderie quand j'entrais au village puis c'était vraiment le fun à voir. Il y avait aussi mon copain qui m'a accompagné durant toute la durée des jeux. Ma famille, mon père, était venu avec huit personnes de ma ville natale qui ont tous été là durant la durée pour me supporter. Donc je sentais que vraiment tout était sous contrôle.

Puis quand un évènement comme ça arrive, si près d'une compétition, on dirait qu'il y a une espèce d'adrénaline qui nous aide à continuer. C'était quand même bien. J'ai réussi à rester dans ma bulle. C'est sûr que quand c'est arrivé, j'ai essayé de ne plus donner d'entrevue. Je suis restée vraiment dans ma bulle, très centrée. Puis je faisais vraiment tout ce que j'avais envie. Puis c'était possible de le faire avec l'équipe de COC qui a vraiment tout mis en place pour que je puisse me sentir le mieux possible. Donc j'ai pu embarquer sur la glace. Puis oui, même si c'était difficile, je sentais que les gens étaient là derrière moi je me suis vraiment sentie soulevée. En tout cas, j'ai reçu tellement de beaux messages de tous les canadiens puis des gens partout à travers le monde. Ça a été vraiment impressionnant. Puis oui, il y a des moments où je me suis dit bon qu'est-ce que je fais ici? Je veux retourner à la maison. Mais c'est dans ces moments-là que tous les

messages que j'ai reçus, les fleurs m'ont aidées à passer au travers puis m'ont aidé à continuer.

Nicolas Poitras, membre de l'équipe Bell

Puis on est content que tu as continué, très content.

Joannie Rochette, athlète olympique

Merci beaucoup.

Nicolas Poitras, membre de l'équipe Bell

Parlant d'esprit d'équipe entre des divers athlètes, ça semble avoir été assez serré à Vancouver, enfin les gens travaillaient de près.

Clara, athlète olympique

Oui, j'ai fait ma course le deuxième jour et quelques jours avant la fin. Donc il y avait 10 jours entre les deux compétitions. Moi j'ai passé 10 jours au fond, à tout regarder. Quand je n'étais pas à l'entraînement, j'étais collé. Je t'ai regardé remporter ta médaille d'or. Tu avais l'air si prête, bien relax et quand j'ai regardé Joannie avant que je ne passe au 500 mètres, je la regardais patiner en faisant preuve de courage et je savais donc que rien ne pourrais s'opposer à moi. Tu as été pour moi une source d'inspiration. J'ai retrouvé une grande force grâce à toi. Et j'ai l'impression que tous les membres de l'équipe se sont soutenus de la sorte.

Nicolas Poitras, membre de l'équipe Bell

Ashleigh, vous avez remporté une médaille d'or. Le Canada a remporté la médaille d'or au Canada pour la première fois. Est-ce qu'on a prouvé quelque chose de nouveau à titre de pays ou de nation grâce à Vancouver 2010?

Ashleigh, athlète olympique

Oui en définitive, ça a été le cas. Vous savez, ça a permis de démontrer que toute la nation, tout le pays nous soutenait, nous les athlètes. Nous nous soutenions les uns les autres aussi évidemment. Non seulement tout le pays comme je l'ai dit mais le monde des affaires au Canada. C'était phénoménal. On nous a vraiment donné toutes les occasions possibles

d'avoir...d'offrir ce qu'on pouvait offrir de mieux. Alors c'est difficile à raconter. Nous étions là pour offrir aux gens une belle performance au lieu de tout simplement de participer.

Nicolas Poitras, membre de l'équipe Bell

Toutes les trois, vous nous avez fort bien représentées. Merci beaucoup de ce que vous avez fait à Vancouver. Merci d'être là aujourd'hui. Je pense qu'il y a un petit quelque chose que vous aimeriez montrer aux gens dans la salle.

Clara Hughes

Nous avons apporté du matériel, de l'équipement.

Ashleigh

Clara ne pouvait choisir laquelle sortir...

Joannie

Tu devrais toutes les sortir

Clara Hughes

Nous signerons des autographes et si vous voulez essayer ceci, c'est très intéressant de s'accrocher ça au cou.

Nicolas Poitras, membre de l'équipe Bell

Joannie doit nous quitter, elle est à Stars on ice à Winnipeg ce soir, donc merci beaucoup d'avoir pris le temps d'être ici ce matin. Clara et Ashleigh restent des nôtres. Elles seront dans le hall d'entrée pour faire des photos et discuter avec vous après l'assemblée. Mesdames et messieurs, veuillez applaudir Joannie rochette, Ashleigh McIvor et Clara hHghes

Clara Hughes

Merci.

George Cope, président et chef de la direction, BCE

Merci beaucoup et je tiens à vous dire que les employés sont venus rencontrer nos employés un peu partout au Canada après les jeux olympiques. C'est fantastique de voir à quel point ce ne sont pas seulement de magnifiques athlètes. Ce sont de magnifiques ambassadrices pour le Canada. Alors c'est extraordinaire ce qu'on vient de les entendre nous dire. Merci beaucoup. Merci beaucoup de rester après pour des séances de photos.

Alors comme vous pouvez le voir, votre société a fait des grandes choses. Depuis un an et demi, nous avons continué à nous concentrer sur les cinq impératifs stratégiques en mettant l'accent sur les dividendes, la croissance pour vous les actionnaires. Une croissance rentable pour nous assurer que nous soyons en position de continuer à augmenter la croissance des dividendes pour nos actionnaires. Merci beaucoup.
