

Résultats T3 2004

3 novembre 2004

Michael J. Sabia
Président et chef de la direction

Siim Vanaselja
Chef des affaires financières



Dispositions refuge

Certaines déclarations contenues dans la présentation ci-jointe sont de nature prospective et, à ce titre, sont assujetties à d'importants risques, incertitudes et hypothèses. Les résultats ou événements dont il est question dans ces déclarations pourraient différer sensiblement des résultats ou événements réels. Les déclarations prospectives contenues dans la présentation ci-jointe portent, entre autres choses et sans s'y limiter, sur les sujets suivants : orientation financière en ce qui touche les produits d'exploitation, le bénéfice par action, les flux de trésorerie disponibles et l'intensité du capital; opportunités (incluant les réductions prévues des charges d'exploitation) attendues de la technologie IP, et plans de Bell Canada pour migrer vers cette technologie; économies annuelles prévues reliées au récent programme de départ volontaire des employés de Bell Canada; et, de façon générale, avantages et opportunités de croissance devant découler des stratégies, plans et priorités de BCE Inc. et de ses filiales (collectivement « BCE »). Certains des facteurs de risque qui pourraient faire que les résultats ou les événements diffèrent de façon importante des attentes actuelles sont examinés dans le paragraphe qui suit. Les déclarations prospectives faites dans la présentation ci-jointe ne tiennent pas compte de l'impact potentiel de tout élément exceptionnel ou de toutes dispositions, monétisations, fusions, acquisitions, d'autres partenariats ou d'autres transactions qui pourraient être annoncées ou qui pourraient survenir après le 3 novembre 2004. **Les déclarations prospectives contenues dans la présentation ci-jointe reflètent les attentes de BCE en date du 3 novembre 2004 et, par conséquent, peuvent changer après cette date. Toutefois, BCE n'a 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.**

Les autres facteurs susceptibles de causer des écarts importants entre les résultats ou événements et les attentes actuelles comprennent notamment ce qui suit : notre capacité de terminer selon nos échéanciers la migration de nos multiples réseaux affectés à des services particuliers vers un réseau IP unique, et l'incidence de cette migration sur nos résultats financiers; notre capacité de mettre en oeuvre nos stratégies et plans pour produire les avantages et les perspectives de croissance escomptés, notamment d'atteindre nos cibles pour les produits d'exploitation, le bénéfice par action, les flux de trésorerie disponibles et l'intensité du capital; 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; l'intensité de la concurrence existante et nouvelle provenant d'entreprises aussi bien canadiennes qu'étrangères, y compris la concurrence entre plates-formes, qui s'accroît par suite de l'introduction de nouvelles technologies comme les services de téléphonie sous protocole Internet (VoIP) qui ont réduit les obstacles à l'entrée qui existaient dans l'industrie, et son effet sur la capacité de conserver la clientèle actuelle et d'attirer de nouveaux clients, et sur les stratégies tarifaires et les résultats financiers; la capacité d'accroître la productivité et de contrôler l'intensité du capital tout en maintenant la qualité des services; la 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; la disponibilité et le coût des capitaux nécessaires pour mettre en oeuvre nos plans de financement et financer les dépenses en immobilisations et d'autres dépenses; notre capacité de conserver les clients importants; notre capacité de trouver des sociétés convenables pour des acquisitions ou des partenariats; 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 Conseil de la radiodiffusion et des télécommunications canadiennes (CRTC) touchant notre capacité de livrer une concurrence efficace, notamment les décisions touchant la réglementation des services VoIP; le risque de litige si BCE cessait de financer une filiale ou modifiait la nature de son placement, ou cédait en tout ou en partie sa participation dans une filiale; le risque d'un accroissement des contributions aux régimes de retraite en raison du récent programme de retraite anticipée de Bell Canada ou de la possibilité de rendements faibles de l'actif des régimes de retraite; 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; les événements influant sur la fonctionnalité de nos réseaux ou des réseaux d'autres télécommunicateurs de qui nous dépendons pour fournir nos services; la volatilité des marchés boursiers; notre capacité d'accroître le nombre de clients qui achètent plusieurs produits; notre capacité de mettre en oeuvre les importantes modifications de nos processus, de notre façon d'aborder nos marchés, et de nos produits et services, requises par notre orientation stratégique; les mesures prises par le gouvernement canadien relativement aux restrictions sur la propriété étrangère s'appliquant aux entreprises de télécommunications et aux entreprises de distribution de radiodiffusion; le risque que le montant des économies annuelles prévues liées au récent programme de départ volontaire des employés de Bell Canada soit inférieur aux attentes en raison de divers facteurs, notamment des coûts à engager en sous-traitance, en remplacements ou à d'autres fins; et les risques liés au lancement et au fonctionnement en orbite, y compris 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 ses services.

Pour plus de détails au sujet de certains de ces facteurs et d'autres éléments, voir le rapport aux actionnaires du premier trimestre de 2004 de BCE Inc. daté du 4 mai 2004, mis à jour par le rapport aux actionnaires du deuxième trimestre de 2004 de BCE Inc. daté du 4 août 2004 et par le rapport aux actionnaires du troisième trimestre de 2004 de BCE Inc. daté du 2 novembre 2004, tous ces rapports étant déposés par BCE Inc. auprès des commissions canadiennes de valeurs mobilières (et disponibles sur le site Web de BCE à www.bce.ca et sur SEDAR à www.sedar.com) et auprès de la Securities and Exchange Commission des États-Unis, sur formule 6-K (et disponibles sur EDGAR à www.sec.gov).

Le terme « BAIIA » (bénéfice avant intérêts, impôts et amortissement) utilisé dans cette présentation n'a pas de signification normalisée prescrite par les principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada; il est donc peu probable qu'il soit comparable à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. Voir le rapport aux actionnaires du troisième trimestre de 2004 de BCE Inc. daté du 2 novembre 2004 pour plus de détails sur le BAIIA, incluant un rapprochement du BAIIA de BCE Inc. et de Bell Canada avec le bénéfice d'exploitation.

Le terme « flux de trésorerie disponibles » utilisé dans cette présentation n'a pas de signification normalisée prescrite par les PCGR du Canada; il est donc peu probable qu'il soit comparable à des mesures semblables présentées par d'autres sociétés. Voir le rapport aux actionnaires du troisième trimestre de 2004 de BCE Inc. daté du 2 novembre 2004 pour plus de détails sur les flux de trésorerie disponibles, incluant un rapprochement des flux de trésorerie disponibles de BCE Inc. avec les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation.

T3 : des progrès soutenus sur plusieurs fronts

Progression des initiatives stratégiques

- ▶ Maison large bande : pénétration du Forfait de Bell; croissance des services vidéo et DSL
- ▶ Plate-forme de facturation de Mobilité: délais rattrapés
 - Le nombre d'abonnés en hausse de 11,5%
- ▶ IP : croissance des services à valeur ajoutée dans le secteur Entreprises; 60% du trafic de base sur IP

Solide performance d'exploitation

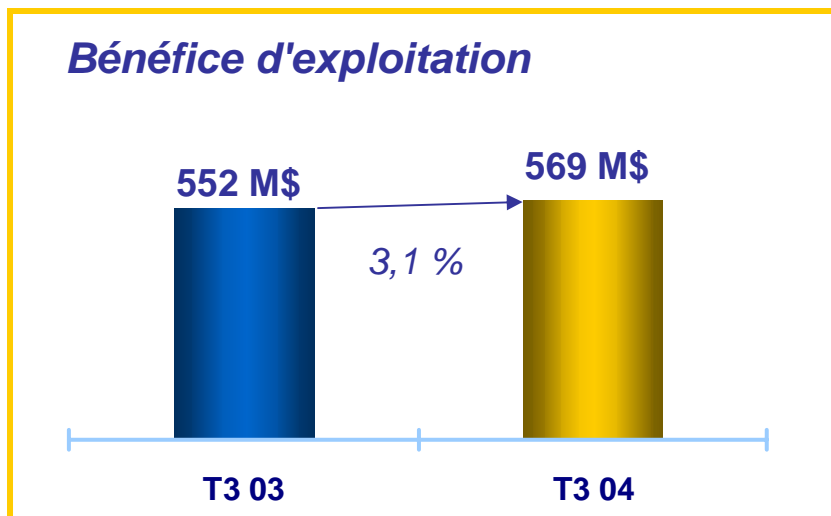
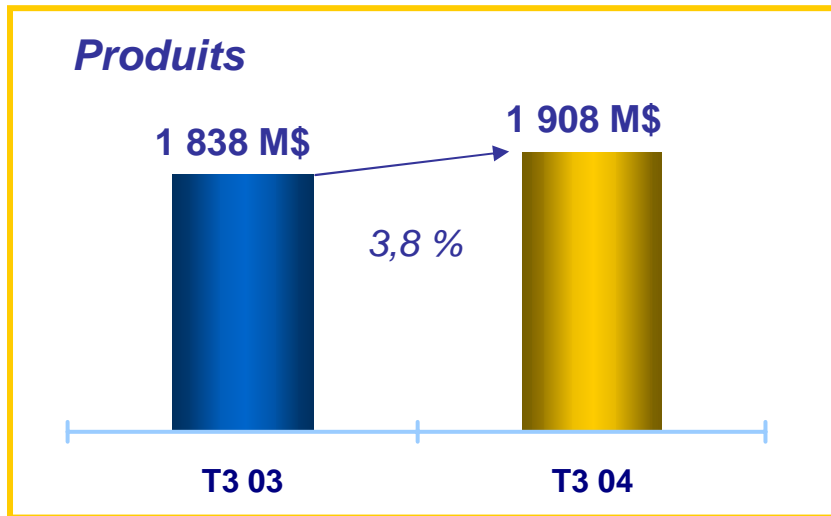
- ▶ Le taux de croissance des produits d'exploitation a continué de s'améliorer
- ▶ Croissance du BAIIA de 4% si l'on exclut l'effet de la grève à Aliant

Établir les bases pour 2005

- ▶ Nouvelles conventions collectives à Bell et Aliant
- ▶ Nombre important d'employés se prévalant des programmes de départ

**L'élan se maintient :
croissance de 8 % du BPA⁽¹⁾**

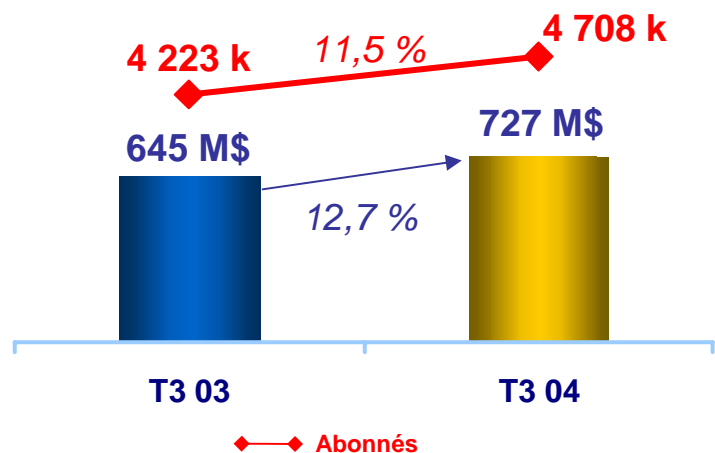
La « puissance d'une seule Bell » : facteur de croissance du secteur Consommateurs



- ▶ **Les progrès du Forfait de Bell soutiennent la croissance**
 - 114 000 abonnements au T3 – près de 70 % de plus qu'au T2
 - 313 000 depuis le lancement
 - 115 000 forfaits interurbain
 - Proportion de clients qui prennent au moins un nouveau produit : stable à 43 %
 - Amélioration en septembre
- ▶ **Hausse de 3,8 % des produits d'exploitation due à nos moteurs de croissance – atténue les pressions sur les services sur fil traditionnels**
 - Diminution du nombre de lignes : stable, avec modeste amélioration de la tendance d'une année sur l'autre
 - L'érosion de l'interurbain se poursuit comme prévu
- ▶ **Amélioration continue du bénéfice d'exploitation – hausse de 3,1 %**
 - Les gains de productivité restent un facteur clé
 - Taux de croissance atténué par la vigueur des résultats au T3 2003
 - Panne d'électricité en Ontario
 - Amélioration des tarifs de partage

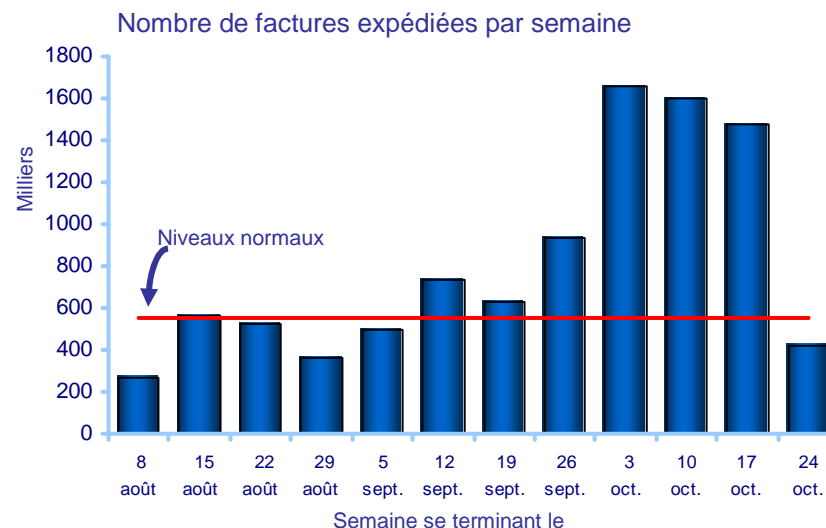
Mobilité : bénéfice en hausse malgré l'implantation de nouveaux outils

Sans-fil : produits d'exploitation et abonnés



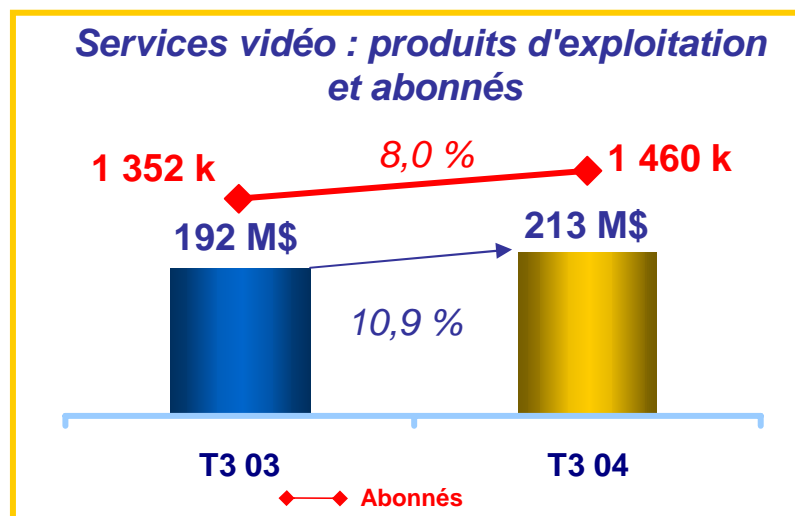
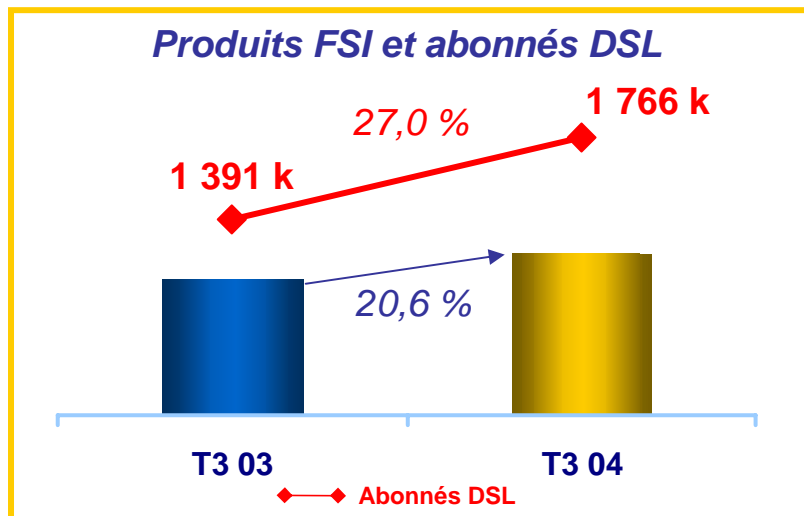
- ▶ **Sans-fil : marge du BAIIA record de 45,4 %**
 - Hausse de 33 % du BAIIA à 334 M\$
- ▶ **Importants ajouts nets au T3 : 109 000**
- ▶ **Amélioration du taux de désabonnement (le meilleur de l'industrie) à 1,2 %**
 - 1,0 % pour les services postpayés
- ▶ **Réduction de 10 % du coût d'acquisition de clientèle, à 381 \$, grâce à des promotions plus disciplinées**

Facturation : retour à la normale



- ▶ **La migration de la facturation progresse selon le plan**
- ▶ **Délais de facturation entièrement rattrapés : envoi de plus de 6 millions de factures sur une période de 5 semaines**
 - Plus de 3 fois les volumes normaux
- ▶ **Volume d'appels : la pointe est passée**
 - Retour à la normale des appels au service à la clientèle et la perception des comptes d'ici la fin de l'année

DSL et vidéo : gagner la bataille de la maison large bande



▶ **La pénétration des services DSL se poursuit**

- Abonnés des services DSL en hausse de 27 % par rapport à l'an dernier, avec 96 000 ajouts nets au T3

▶ **Les ventes de services à valeur ajoutée ont plus que doublé**

- 450 000 abonnés – plus de 25 % du total des abonnés DSL

▶ **Solide performance de Sympatico.MSN.ca**

- Le trafic transféré à bell.ca a augmenté de 33 % depuis le lancement du portail
- Produits d'exploitation du portail en hausse de plus de 40 %
- Le nombre d'entreprises annonçant sur le portail a doublé

▶ **ExpressVu : le re-lancement du service a stimulé la croissance**

- Forfaits et expérience télévisuelle simplifiés
- Lancement d'un programme de location de récepteur

▶ **Un nouvel élan**

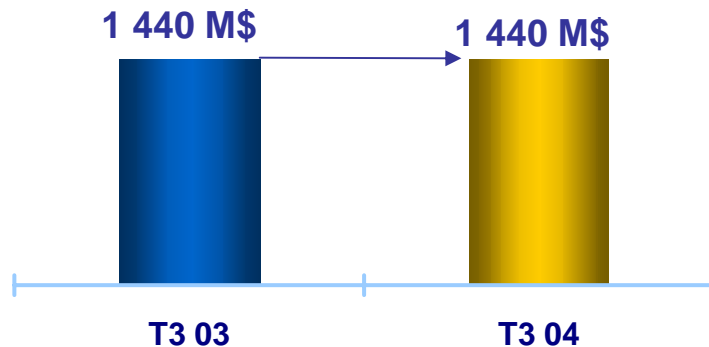
- Les ajouts nets ont presque doublé, atteignant 33 000
- Le produit moyen par unité a augmenté de 1 \$, ou 2,1 %, pour atteindre 48 \$
- Le taux de désabonnement s'est sensiblement amélioré, tombant à 1,1 %

▶ **VDSL : progression au rythme prévu**

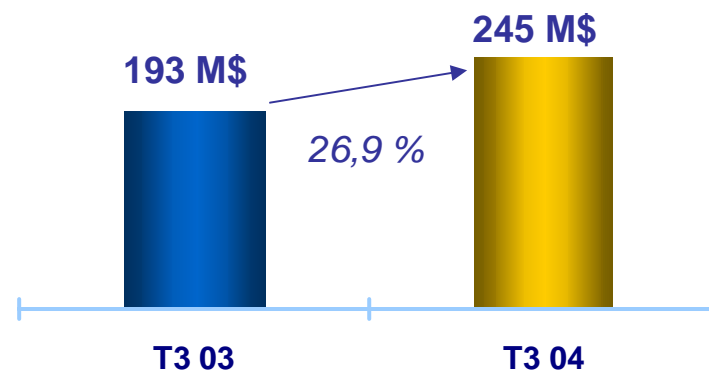
- Clientèle de plus de 200 immeubles
- Pénétration de plus de 20 % dans les nouveaux immeubles
- L'expansion de la couverture se répercute sur le BAIIA

Entreprises : passer au monde IP – de façon rentable

Produits



Bénéfice d'exploitation



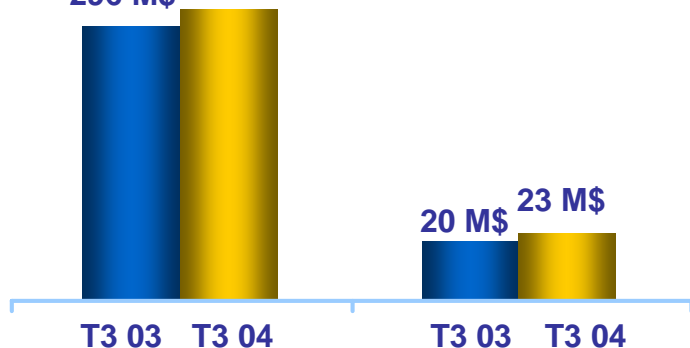
- ▶ **Produits d'exploitation stables : les nouveaux services IP et les services sans-fil compensent les résultats des services traditionnels**
- ▶ **L'accent sur la rentabilité continue d'engendrer d'importantes améliorations**
 - Une discipline en matière de rentabilité des contrats, d'importantes réductions des frais généraux, de vente et d'administration et le contrôle du coût des marchandises vendues continuent d'améliorer les marges
- ▶ **Grandes entreprises : bâtir la clientèle des nouveaux services**
 - Services de connectivité IP en hausse de 35 %
 - 110 000 lignes téléphoniques IP maintenant installées
 - Les ventes de services à valeur ajoutée atteignent maintenant 60 % des grands clients – elles contribuent à nous positionner stratégiquement
- ▶ **PME : Progrès de l'initiative « chef de l'information virtuel »**
 - Les occasions de vente croisée engendrent une croissance rapide immédiate chez nos entreprises récemment acquises
 - Lancement d'un service Internet haute vitesse d'affaires amélioré et de ConnexionPro
 - Annonce d'un centre d'innovation IP dédié pour les PME
 - Vente de 23 000 services à valeur ajoutée au T3 – près du double de toute l'année 2003

BGM et Télésat : une solide performance

Bell Globemedia

Produits
↑ 2,0 %

296 M\$ 302 M\$

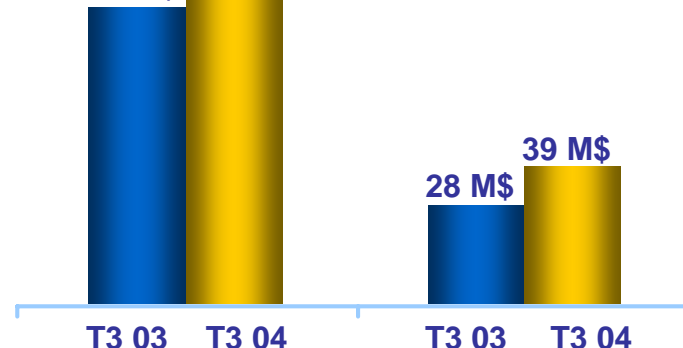


Bénéfice d'exploitation
↑ 15,0 %

Télésat

Produits
↑ 8,3 %

84 M\$ 91 M\$



Bénéfice d'exploitation
↑ 39,3 %

- ▶ **Hausse de 5 % de la publicité télévisée, CTV s'étant maintenue en tête des cotes d'écoute**
 - 17 des 20 premières émissions de l'été
 - 15 des 20 premières émissions de l'automne
- ▶ **Croissance du bénéfice d'exploitation en maintenant l'accent sur la gestion des coûts**

- ▶ **Anik F2 en service depuis le 1^{er} octobre**
 - Le plus grand satellite de communications commercial jamais lancé
- ▶ **Forte croissance du BAIIA**
 - Initiatives de gestion des coûts
 - Produits plus élevés : Infosat et services de consultation à l'étranger

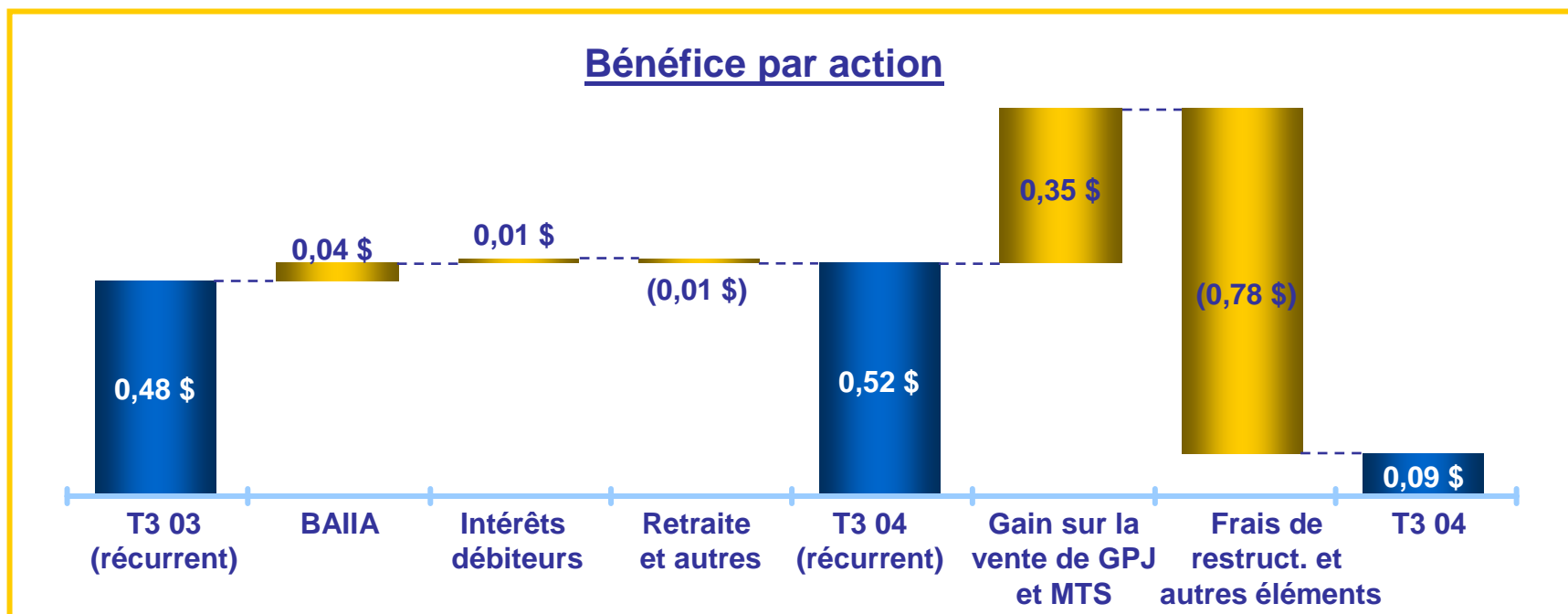
Revue financière

M\$	BCE			BELL		
	T3 04	A/A	Excl. la grève à Aliant	T3 04	A/A	Excl. la grève à Aliant
Produits	4 781 \$	3,3 %	3,7 %	4 206 \$	1,2 %	1,6 %
BAIIA	1 936 \$	2,2 %	4,1 %	1 856 \$	2,1 %	4,2 %
Marge du BAIIA	40,5 %	(0,5 pt)	0,1 pt	44,1 %	0,4 pt	1,1 pt

- ▶ **Amélioration continue des produits d'exploitation au cours des trois premiers trimestres de 2004, tant à Bell qu'à BCE**
- ▶ **La grève à Aliant a eu une incidence⁽¹⁾ sur les taux de croissance de Bell et de BCE**
 - Les taux de croissance des produits auraient été de 0,4 pt plus élevés
 - La croissance du BAIIA aurait dépassé 4 %
- ▶ **Le BPA⁽²⁾ plus élevé, à 0,52 \$, représente un rendement des capitaux propres⁽²⁾ de 15,6 % pour le trimestre**

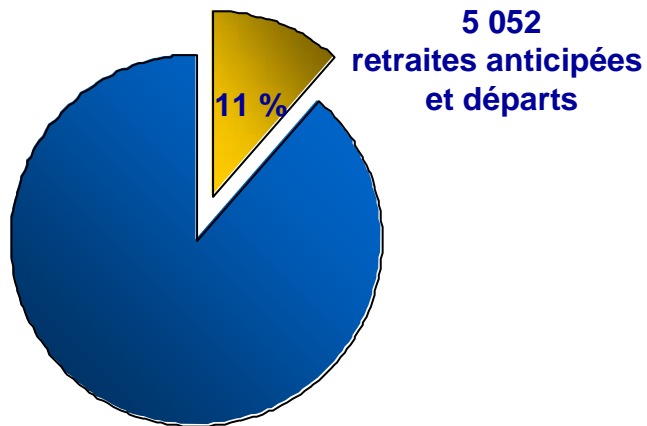
Le bénéfice démontre une solide performance d'exploitation

- ▶ **Performance sous-jacente des unités d'affaires : une forte contribution de 8 %, ou 0,04 \$, au BPA**
 - Solides résultats des segments Consommateurs et Entreprises
 - Marché de gros : la trajectoire des produits continue de s'améliorer, avec des hausses du BAIIA par rapport à l'année précédente
- ▶ **Inclusion des gains nets et des frais de restructuration et autres éléments dans les résultats :**
 - Gain de 325 M\$ sur la cession de nos participations dans MTS et Groupe Pages Jaunes
 - Frais de restructuration de 725 M\$ après impôts, reliés principalement au programme de départ des employés

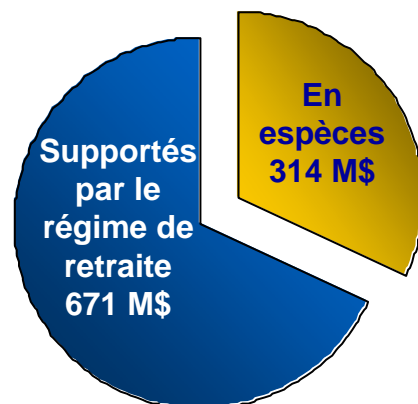


Programme de départ des employés – Poser les bases pour 2005

Employés de Bell Canada



Coûts du programme de départ



▶ Plus de 5 000 employés quitteront l'entreprise

- Programme de retraite anticipée offert à 7 000 employés – 3 965 ont accepté
- Programme de départ accepté par 1 087 employés

▶ Accélérateur pour atteindre les économies du programme Galilée et la migration à un nouveau modèle d'exploitation

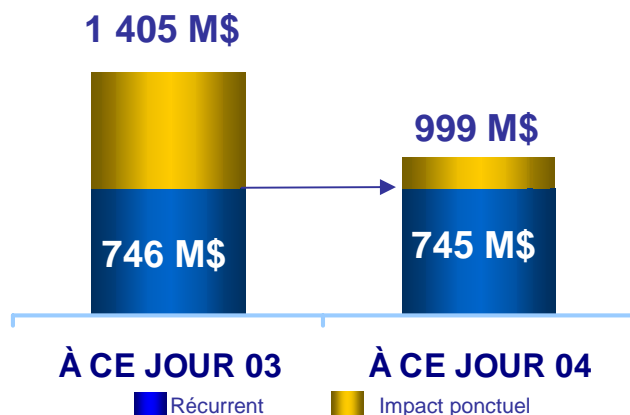
- Des plans de transition sont en place pour le maintien de l'exploitation et de la qualité du service

▶ Économies annuelles prévues de 390 M\$

- Les coûts en espèces de 314 M\$ seront largement remboursés en 2005 – récupération en moins d'un an
- Réduction prévue de l'excédent du régime de retraite

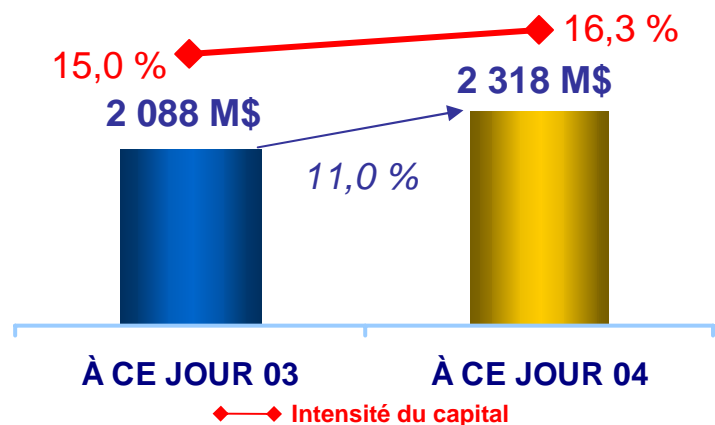
Flux de trésorerie disponibles – objectif atteint

Flux de trésorerie disponibles ⁽¹⁾



(1) Après dépenses en immobilisations et dividendes

Dépenses en immobilisations



Flux de trésorerie disponibles de 999 M\$ à ce jour – essentiellement notre objectif pour 2004

- Malgré les délais de facturation des services sans fil
- Le niveau des débiteurs reviendra à la normale d'ici la fin de l'année
- À prévoir : absence de progression des flux de trésorerie au T4

Dépenses en immobilisations : conformes au plan

- Intensité du capital de 17 % au T3 – semblable à l'an dernier
- Maintien des investissements dans les initiatives stratégiques
 - Déploiement des services DSL, VDSL et du réseau national IP-MPLS

Endettement net réduit à 42,1 %

- Amélioration de 1,9 point par rapport à la fin de l'année précédente

Perspectives : garder le cap

- ▶ **Faire avancer les priorités stratégiques et établir les bases pour 2005**
 - Poursuivre la croissance des acquisitions de clients et des ventes de forfaits
 - Compléter le programme de dépenses en immobilisations, y compris un certain rattrapage à Aliant
 - Compléter la migration du système de facturation et ramener les débiteurs au niveau normal
- ▶ **Livrer la performance financière attendue en 2004**
 - Continuer d'améliorer les taux de croissance des produits d'exploitation
 - Réaliser l'orientation malgré une hausse des coûts d'acquisition de clientèle prévus au T4

Perspective financière de 2004

Produits	Croissance comparable à 2003 ⁽¹⁾
BPA	Croissance à un chiffre (fourchette de moyenne à haute) ⁽²⁾
Flux de trésorerie disponibles	Environ 1 G\$ provenant surtout de sources récurrentes
Intensité du capital de Bell	Niveau de 17 % – 18 %

(1) Croissance de 2003 excluant les résultats de nos activités Annulaires vendues en novembre 2002 et l'impact de la décision de mai 2002 sur le plafonnement des prix

(2) Excluant tous les gains ou pertes nets sur placements, charges pour dépréciation ou frais de restructuration et autres éléments



Bell est fière de commanditer
l'équipe olympique canadienne.



Bell Canada
Entreprises