

Conférence d'orientation 2011 à l'intention des analystes

10 février 2011



BeH

The image features the letters 'BeH' in a large, bold, blue sans-serif font. The letters are positioned on a white background and have a soft, grey-to-white gradient reflection beneath them, giving the impression of floating above a surface. The 'B' is a standard block letter, the 'e' is a lowercase cursive-style letter, and the 'H' is composed of two vertical bars.

Dispositions refuges

Certaines déclarations faites dans la présentation ci-jointe, y compris, sans s'y limiter, des déclarations concernant notre orientation financière pour 2011 (ce qui comprend les produits d'exploitation, le BAIIA, l'intensité du capital, le BPA ajusté et les flux de trésorerie disponibles), nos perspectives commerciales, objectifs, plans et priorités stratégiques, le dividende par action ordinaire annualisé et la politique de dividendes pour les actions ordinaires de BCE Inc. pour 2011, l'acquisition proposée par BCE Inc. de la participation restante de 85 % dans CTVglobemedia Inc. (CTV) qu'elle ne détenait pas déjà, l'atteinte prévue d'une situation d'excédent pour le régime de retraite à prestations déterminées de Bell Canada d'ici la fin de 2014, les impôts en espèces anticipés de Bell Canada pour 2011 et 2012, ainsi que d'autres déclarations qui ne sont pas des faits historiques, constituent des déclarations prospectives. Les déclarations prospectives, du fait même de leur nature, font l'objet de risques et incertitudes intrinsèques et reposent sur plusieurs hypothèses donnant lieu à la possibilité que les résultats ou événements réels diffèrent de façon importante des attentes exprimées ou sous-entendues dans ces déclarations prospectives. Par conséquent, nous ne pouvons garantir la réalisation des déclarations prospectives et nous mettons en garde le lecteur contre le risque d'accorder une confiance sans réserve à ces déclarations prospectives. Les déclarations prospectives visant des périodes postérieures à 2011 reposent sur des hypothèses et des estimations à plus long terme que celles des déclarations prospectives pour 2011 et, par conséquent, comportent une plus grande incertitude. Le lecteur est donc particulièrement mis en garde contre le risque d'accorder une confiance sans réserve à de telles déclarations prospectives à long terme. Les déclarations prospectives qui figurent dans la présentation ci-jointe décrivent nos attentes en date du 10 février 2011 et, par conséquent, pourraient changer après cette date. Sauf dans la mesure où les lois canadiennes en matière de valeurs mobilières l'exigent, nous ne nous engageons aucunement à mettre à jour ou à réviser les déclarations prospectives figurant dans la présentation ci-jointe, même à la suite de l'obtention de nouveaux renseignements ou de l'occurrence d'événements futurs ni pour toute autre raison. Sauf indication contraire de notre part, les déclarations prospectives ne tiennent pas compte de l'effet potentiel d'éléments non récurrents ou d'autres éléments exceptionnels, ni de cessions, de monétisations, de fusions, d'acquisitions, d'autres regroupements d'entreprises ou d'autres transactions qui pourraient être annoncés ou survenir après le 10 février 2011. L'incidence financière de ces transactions ou éléments non récurrents ou d'autres éléments exceptionnels peut s'avérer complexe et dépend des faits particuliers à chacun d'eux. Nous ne pouvons donc décrire de manière significative l'incidence prévue ou la présenter de la même façon que les risques connus touchant nos activités. Les déclarations prospectives sont présentées dans le but de donner de l'information sur les attentes et les plans actuels de la direction, en particulier pour 2011, et de permettre aux investisseurs et à d'autres parties de mieux comprendre le contexte dans lequel nous exerçons nos activités. Le lecteur est donc mis en garde contre le fait que cette information pourrait ne pas convenir à d'autres fins.

Hypothèses importantes

Hypothèses sur l'économie et les marchés

Un certain nombre d'hypothèses sur l'économie et les marchés canadiens ont été formulées par BCE dans la préparation de ses déclarations prospectives pour 2011 contenues dans la présentation ci-jointe, y compris, sans s'y limiter : (i) l'augmentation du PIB du Canada d'environ 2,4 % en 2011, comparativement à 2010, selon la récente estimation de la Banque du Canada, (ii) le maintien de la compression des coûts et de la prudence manifestée par les clients d'affaires en matière de dépenses, compte tenu du rythme de la reprise économique, (iii) le maintien aux mêmes niveaux de la concurrence dans les services résidentiels sur fil, surtout des entreprises de câblodistribution et des fournisseurs de services voix sur protocole Internet (voix sur IP), (iv) l'accroissement du rythme de substitution dans le sur-fil, principalement en raison de la présence de nouveaux concurrents dans le sans-fil et de l'adoption accélérée des services Internet et de télévision mobiles et (v) la croissance de 4 à 5 points de base du taux de pénétration du marché du sans-fil en 2011, surtout en raison de la concurrence exercée par les nouveaux venus, de l'adoption croissante des téléphones intelligents et de l'utilisation plus intensive des applications de données, ainsi que de l'émergence de nouveaux types d'appareils sans fil, comme les tablettes.



Dispositions refuges (suite)

Hypothèses relatives aux activités d'exploitation

Nos déclarations prospectives pour 2011 reposent également sur diverses hypothèses relatives aux activités d'exploitation internes concernant Bell (excluant Bell Aliant), y compris, sans s'y limiter : (i) la poursuite du ralentissement de nos pertes d'abonnés des services d'accès au réseau (SAR) résidentiels et d'affaires, malgré la vive concurrence qui continue de sévir, (ii) la poursuite de la migration des clients vers les systèmes sur protocole Internet (IP) et les pressions continues sur les prix dans nos marchés d'affaires et de gros, (iii) le maintien de la part de marché de Bell Mobilité inc. du marché des services postpayés dans le sans-fil pour les entreprises titulaires, (iv) la capacité de Bell à tirer parti des investissements effectués dans son réseau HSPA+ pour favoriser l'augmentation du nombre de clients utilisant des téléphones intelligents et d'autres clients générant une valeur élevée, qui donnerait lieu à une croissance des produits d'exploitation des services de données et d'itinérance, (v) l'expansion de la marge du BAIIA pour les services sans fil, malgré l'augmentation des dépenses totales pour l'acquisition et la fidélisation de la clientèle, grâce à l'incidence favorable de l'imposant volume des activités de chargement des abonnés en 2010 et à la croissance du PMU d'un exercice à l'autre, (vi) l'augmentation du produit moyen par unité (PMU) pour nos services sans fil en raison de l'utilisation accrue des services de données et d'itinérance, contrebalancée en partie par la diminution de la composante services téléphoniques du PMU imputable à l'intensification de la concurrence, (vii) la poursuite de l'expansion et de la mise à niveau de l'infrastructure et du réseau de fibre à large bande pour développer nos services de télévision sur protocole Internet (Télé Fibe) et nos services Internet, (viii) le nombre approximatif de 2 millions de foyers prêts à recevoir les services de Télé Fibe et l'accroissement de la zone de couverture du réseau de fibre à large bande pour englober environ 4 millions de foyers d'ici la fin de 2011, (ix) les améliorations apportées au réseau de fibre à large bande pour favoriser l'accroissement du nombre d'abonnés et du PMU ainsi que la diminution du taux de désabonnement, (x) la contribution de la Télé Fibe au raffermissement de la croissance globale du nombre d'abonnés des services vidéo et (xi) la réduction des dépenses dans les services sur fil et les gains en matière d'efficacité opérationnelle découlant de l'importance que nous continuons d'accorder aux occasions d'économie de coûts, pour aider à contrebalancer les coûts liés à l'introduction graduelle de notre service de Télé Fibe et pour continuer à maintenir la stabilité des marges du BAIIA.

Hypothèses financières

Nos déclarations prospectives pour 2011 sont également basées sur certaines autres hypothèses financières pour 2011 concernant Bell (excluant Bell Aliant), y compris, sans s'y limiter : (i) une estimation des charges de retraite de Bell d'environ 120 millions de dollars, fondée sur un taux d'actualisation comptable estimatif de 5,5 % et un rendement attendu de l'actif des régimes de 7 %, avec un coût estimatif des services rendus au cours de l'exercice supérieur au BAIIA d'environ 170 millions de dollars et un rendement estimatif net des régimes de retraite inférieur au BAIIA d'environ 50 millions de dollars, (ii) des besoins de capitalisation des régimes de retraite de Bell totalisant environ 400 millions de dollars, (iii) des impôts en espèces totalisant environ 200 millions de dollars pour Bell et (iv) le remboursement des dettes arrivant à échéance en 2011 par Bell.

Nos déclarations prospectives pour 2011 sont également basées sur certaines autres hypothèses financières pour 2011 concernant BCE, y compris, sans s'y limiter : (i) un amortissement des immobilisations corporelles et des actifs incorporels légèrement inférieur à celui de 2010, (ii) des frais de restructuration et autres dans une fourchette de 100 millions de dollars à 150 millions de dollars, (iii) un taux d'imposition prévu par la loi d'environ 28,3 % et un taux d'imposition effectif d'environ 25 %, et (iv) un dividende annuel sur les actions ordinaires de 1,97 \$ par action.

Les hypothèses qui précèdent, bien qu'elles aient été considérées comme raisonnables par BCE le 10 février 2011, pourraient se révéler inexactes. Par conséquent, nos résultats réels pourraient différer de façon importante de nos attentes, telles qu'elles sont énoncées dans la présentation ci-jointe.

Dispositions refuges (suite)

Risques importants

Les principaux facteurs de risque en conséquence desquels nos hypothèses et estimations pourraient être inexactes et nos résultats ou événements réels pourraient différer de façon importante de ceux qui sont exprimés ou sous-entendus dans nos déclarations prospectives, y compris notre orientation financière pour 2011, sont énumérés ci-dessous. La réalisation de nos déclarations prospectives, y compris notre capacité à atteindre les résultats financiers cibles indiqués dans notre orientation financière pour 2011, dépend essentiellement du rendement de notre exploitation, qui à son tour est assujéti à de nombreux risques. Par conséquent, le lecteur est mis en garde du fait que tous les risques suivants sont susceptibles d'avoir une incidence défavorable importante sur nos déclarations prospectives. Ces risques comprennent, sans s'y limiter : l'intensité de l'activité de nos concurrents, y compris l'intensification de l'activité de ces derniers dans le sans-fil découlant de l'octroi par Industrie Canada de licences d'utilisation du spectre pour les services sans fil évolués (SSFE) à de nouveaux venus dans le secteur du sans-fil et de leur capacité à lancer de tels services ou à réaliser l'expansion de ceux-ci, ainsi que l'incidence connexe sur le rythme des pertes de nos abonnés des SAR et, en général, sur notre capacité à conserver nos clients actuels et à en attirer de nouveaux de même que sur nos stratégies d'établissement des prix, sur notre PMU et sur nos résultats financiers; la variabilité des coûts d'acquisition d'abonnés et de fidélisation de la clientèle compte tenu du nombre d'acquisitions d'abonnés, du volume de fidélisation, des ventes de téléphones intelligents et des montants des subvention; le rythme de substitution technologique qui contribue à réduire l'utilisation des services voix sur fil traditionnels et à augmenter le nombre de foyers qui n'utilisent que les services de téléphonie sans fil; l'adoption croissante par les clients des services de télévision parallèles; la conjoncture économique et les conditions du marché des capitaux, le niveau de confiance et des dépenses des consommateurs, la demande pour nos produits et services ainsi que les prix de ceux-ci; notre capacité à mettre en œuvre nos stratégies et nos plans afin de produire les avantages attendus; notre capacité à poursuivre la mise en œuvre de nos initiatives de réduction des coûts et à limiter l'intensité du capital tout en nous efforçant d'améliorer le service à la clientèle; notre capacité à nous adapter aux changements technologiques et à offrir rapidement de nouveaux produits et services; les cotisations accrues aux régimes d'avantages sociaux; les événements touchant la fonctionnalité de nos réseaux et de nos systèmes et logiciels de technologie de l'information (TI) ainsi que notre capacité à les protéger, à les maintenir et à les remplacer; la complexité de notre environnement de TI et les coûts qui s'y rapportent; les événements ayant une incidence sur la capacité des tiers fournisseurs à nous fournir des produits et services essentiels et notre capacité à acheter de tels produits et services, comme les combinés; la qualité de notre réseau et de l'équipement à l'intention des clients et la mesure dans laquelle ils peuvent être sujets à des défauts de fabrication; les interruptions de travail; les répercussions négatives éventuelles sur nos services Internet et sans fil découlant de l'augmentation importante de la demande pour les services à large bande et du volume du trafic des services de données sans fil; les niveaux de financement des dépenses en immobilisations et autres, les exigences liées au financement et à la dette et notre capacité à mobiliser le capital nécessaire à la mise en œuvre de notre plan d'affaires, y compris en ce qui a trait aux paiements de dividendes ainsi qu'au financement des dépenses en immobilisations et autres et, de façon générale, notre capacité à respecter nos obligations financières; notre capacité à supprimer certains services traditionnels dans la mesure nécessaire pour améliorer la productivité du capital et l'efficacité de l'exploitation; les initiatives ou les démarches réglementaires (dont la possibilité qu'Industrie Canada augmente les droits de licences d'utilisation du spectre ainsi que les modifications potentielles aux restrictions relatives à la propriété étrangère), les litiges et les modifications apportées aux lois ou aux règlements de même que les questions fiscales; les risques liés au lancement des satellites utilisés par Bell Télé ou touchant ces satellites lorsqu'ils sont en orbite; la concurrence exercée par les services de télévision par SRD américains non réglementés vendus illégalement au Canada et le vol de nos services de télévision par satellite; la dépendance de BCE Inc. quant à la capacité de ses filiales, coentreprises et autres sociétés dans lesquelles elle détient une participation de lui verser des dividendes ou de lui faire toute autre distribution; l'impossibilité de garantir que des dividendes seront déclarés par le conseil d'administration de BCE Inc. ou que la politique de dividendes de BCE Inc. sera maintenue; la volatilité des marchés boursiers; notre capacité à maintenir le service à la clientèle et à assurer le fonctionnement de nos réseaux si des catastrophes environnementales ou des épidémies, des pandémies et d'autres risques liés à la santé surviennent; les préoccupations en matière de santé relatives aux émissions de radiofréquences par des appareils sans fil; l'échéancier et la réalisation prévus de l'acquisition proposée par BCE Inc. de la participation restante de 85 % dans CTV qu'elle ne détenait pas déjà, qui sont assujettis à des conditions de clôture, à des droits de résiliation et à d'autres risques et incertitudes y compris, sans s'y limiter, toute approbation réglementaire exigée; le maintien en poste des employés ainsi que leur rendement.

Nous encourageons également les investisseurs à lire les Dispositions refuges concernant les déclarations prospectives de BCE Inc., datées du 10 février 2011, pour plus de détails au sujet de certains facteurs de risque et hypothèses mentionnés et d'autres facteurs de risque et hypothèses, déposées par BCE Inc. auprès des commissions canadiennes des valeurs mobilières (disponibles au www.sedar.com) et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (disponibles au www.sec.gov). Ce document est également disponible sur le site Web de BCE Inc. au www.bce.ca. Les Dispositions refuges concernant les déclarations prospectives de BCE Inc., datées du 10 février 2011, sont intégrées par renvoi aux présentes. Pour plus de renseignements, veuillez consulter le communiqué de presse de BCE Inc. daté du 10 février 2011 qui se trouve sur le site Web de BCE Inc.

Le Conseil des normes comptables du Canada a établi que le 1er janvier 2011 était la date à laquelle les Normes internationales d'information financière (IFRS) ont remplacé les principes comptables généralement reconnus (PCGR) du Canada pour les entreprises ayant une obligation publique de rendre des comptes, y compris les émetteurs assujettis du Canada. BCE Inc. dressera ses états financiers conformément aux IFRS à compter de ses états financiers du premier trimestre de 2011, qui seront déposés au cours du deuxième trimestre de 2011. Par conséquent, l'information financière comprise dans la présentation ci-jointe, qui a été préparée conformément aux IFRS, est préliminaire.



Siim Vanaselja

Chef des affaires financières



Revue financière

- 1 Résultats du T4 et de l'exercice complet 2010**

- 2 Structure du capital**

- 3 Perspectives financières pour 2011**



1

Résultats du T4 et de l'exercice complet 2010

Revue financière de 2010

| Bell (M\$) | T4 2010 | A/A | 2010 | A/A |
|-----------------------------|------------|----------|--------|----------|
| Produits d'exploitation | 4 017 | 0,9 % | 15 425 | 2,7 % |
| BAIIA | 1 411 | 1,1 % | 5 857 | 2,4 % |
| Marge du BAIIA | 35,1 % | 0,1 pt | 38,0 % | (0,1 pt) |
| Dépenses en immobilisations | 860 | (34,4 %) | 2 463 | (3,1 %) |
| Intensité du capital | 21,4 % | (5,3 pt) | 16,0 % | (0,1 pt) |

| BCE (\$) | T4 2010 | A/A | 2010 | A/A |
|--|------------|----------|---------|---------|
| BPA établi selon les normes | 0,58 \$ | 26,1 % | 2,85 \$ | 35,1 % |
| BPA ajusté ⁽¹⁾ | 0,60 \$ | 17,6 % | 2,84 \$ | 13,6 % |
| Flux de trésorerie disponibles (M\$) ⁽²⁾ – | 201 | (61,0 %) | 2 124 | 8,6 % |
| Flux de trésorerie disponibles (M\$) ⁽²⁾ – Déclarés | (549) | n.s. | 1 374 | (5,6 %) |

⁽¹⁾ Avant frais de restructuration et autres et gains nets (pertes nettes) sur placements

⁽²⁾ Avant dividendes sur actions ordinaires et incluant les distributions en espèces de Bell Aliant

T4

- Total des produits d'exploitation en hausse de 0,9% a/a grâce à une croissance de 1,3% des produits d'exploitation tirés des services
 - Forte croissance des produits d'exploitation des services sans fil, de télévision et Internet
 - Contrebalancée par un fléchissement de la performance des marchés d'affaires
- BAIIA en hausse de 1,1 %, même avec l'accélération des acquisitions et des surclassements de clients des services sans fil
- Hausse de 17,6 % du BPA ajusté, à 0,60 \$ par action
 - Reflète la hausse du BAIIA et la baisse de l'amortissement
 - Incidence fiscale favorable de la contribution spéciale au régime de retraite
- Les flux de trésorerie disponibles reflètent la contribution spéciale de 750 M\$ au régime de retraite et la hausse a/a des dépenses en immobilisations

2010

- Produits d'exploitation et BAIIA conformes à l'orientation
- Les réductions de coûts soutiennent des marges stables a/a
- Dépenses d'immobilisations maintenues à une intensité du capital de 16 %
- La croissance de 13,6 % du BPA ajusté a dépassé l'orientation originale de l'exercice 2010
- Le solide bénéfice et les flux de trésorerie disponibles substantiels générés soutiennent le modèle de croissance des dividendes

Nous avons atteint tous les éléments de l'orientation financière pour 2010



Points saillants des services sur fil : T4 2010

| Services sur fil | Mesures clés | T4 2010 | A/A |
|------------------|-------------------------|-----------|---------|
| | Produits d'exploitation | 2 769 M\$ | (2,5 %) |
| | BAIIA | 1 026 M\$ | 6,9 % |
| | Marge du BAIIA | 37,1 % | 3,3 pt |

- Hausse a/a du PMU des services de télévision, Internet et de téléphonie résidentielle
- La hausse a/a des dépenses en TIC des entreprises a allégé les pressions sur les volumes et la tarification dans le secteur de la connectivité
- La hausse du BAIIA repose sur des réductions de coûts

| Services voix | Mesures clés | T4 2010 | A/A |
|---------------|---|---------|----------|
| | Pertes de SAR résidentiels | 37 k | 53,7 % |
| | Pertes de SAR d'affaires | 28 k | 3,1 % |
| | Produits d'exploitation des services locaux | 733 M\$ | (5,4 %) |
| | Produits d'exploitation des services interurbains | 234 M\$ | (11,7 %) |

- 13^e trimestre de réduction des pertes de SAR résidentiels de détail
- Incidence favorable sur les SAR résidentiels de la hausse a/a des ajouts nets de services de gros
- Les pertes de SAR d'affaires ont diminué a/a, mais la demande de nouvelles installations reste faible
- La baisse des produits d'exploitation des services locaux est conforme à l'érosion des SAR

| Services de télévision | Mesures clés | T4 2010 | A/A |
|------------------------|----------------------------|----------|----------|
| | Ajouts nets | 23 k | (43,7 %) |
| | PMU des services de détail | 74,79 \$ | 5,2 % |
| | Produits d'exploitation | 450 M\$ | 7,9 % |

- La croissance des produits d'exploitation reflète la vigueur du PMU, soutenue par des améliorations de la programmation et des hausses de prix
- Ajouts nets plus élevés qu'au T3 2010 avec l'arrivée de Bell Télé Fibe, mais moins élevés a/a en raison d'un taux de désabonnement plus élevé

| Services de données | Mesures clés | T4 2010 | A/A |
|---------------------|----------------------------------|---------|---------|
| | Produits d'exploitation | 970 M\$ | (0,3 %) |
| | Ajouts nets de services Internet | 12 k | 55,0 % |

- Plus forte baisse des services de données traditionnels due à la migration vers la technologie IP et aux pressions concurrentielles sur les prix
- Ventes plus élevées de solutions TIC d'affaires a/a
- Les ajouts nets de services Internet résidentiels ont plus que doublé a/a
- Le service Bell Internet Fibe crée un élan favorable

Tendances opérationnelles positives dans les services sur fil et poursuite des réductions de coûts



Amélioration de la performance d'exploitation des services sur fil en 2010

| (M\$) | 2010 | A/A |
|------------------------------------|---------------|-----------------|
| Produits d'exploitation | 10 695 | 0,3 % |
| <i>Services locaux et d'accès</i> | 3 012 | (4,7 %) |
| <i>Services interurbains</i> | 932 | (13,5 %) |
| <i>Données</i> | 3 691 | (0,1 %) |
| <i>Télévision</i> | 1 749 | 9,8 % |
| <i>Équipement et divers</i> | 991 | 21,3 % |
| BAIIA | 4 136 | 5,9 % |
| Marge du BAIIA | 38,7 % | 2,1 pt |
| Dépenses en immobilisations | 1 978 | (15,2 %) |
| Intensité du capital | 18,5 % | (2,4 pt) |

- **Solides résultats des services résidentiels**
 - Position concurrentielle améliorée dans toutes les gammes de produits
 - Télévision et Internet : forte croissance des produits d'exploitation
 - Amélioration a/a de l'érosion des produits d'exploitation des services voix locaux grâce à une diminution des pertes de lignes et à une discipline au niveau des prix
- **L'acquisition de La Source a contribué à hausser les produits d'exploitation tirés des produits au premier semestre de 2010**
- **Performance des marchés d'affaires conforme aux attentes**
 - Stabilité de l'érosion des SAR d'affaires
 - Maintien de la rationalisation des coûts et d'une prudence dans les dépenses compte tenu de la lenteur et de l'incertitude de la reprise économique
 - Faiblesse des services de connectivité contrebalancée par une croissance des services IP, une hausse des investissements en TIC, une augmentation des ventes d'équipements et la réduction des coûts
- **Leader de l'industrie pour la croissance du BAIIA des services sur fil**
 - Soutenue par la baisse a/a des coûts d'exploitation directs
- **La hausse des dépenses en immobilisations reflète les investissements accrus dans l'infrastructure large bande et le déploiement de la télévision IP**

Solide amélioration du BAIIA et de la marge du BAIIA grâce à une meilleure performance des services résidentiels et au maintien des réductions de coûts



Acquisition accélérée d'abonnés des services postpayés

| Mesures* | T4 2010 | A/A | 2010 | A/A |
|--|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Total des ajouts bruts | 553 k | 5,5 % | 1 999 k | 11,4 % |
| Services postpayés | 399 k | 32,9 % | 1 332 k | 26,1 % |
| Total des ajouts nets | 117 k | (28,3 %) | 409 k | 9,7 % |
| Services postpayés | 157 k | 42,6 % | 500 k | 51,2 % |
| PMU pondéré | 52,34 \$ | 2,5 % | 52,03 \$ | 2,3 % |
| Services postpayés | 63,47 \$ | 1,6 % | 63,49 \$ | 1,1 % |
| Taux de désabonnement pondéré | 2,0 % | (0,2 pt) | 1,9 % | (0,1 pt) |
| Services postpayés | 1,5 % | (0,2 pt) | 1,4 % | (0,1 pt) |
| Coût d'acquisition par ajout brut | 448 \$ | (37,0 %) | 397 \$ | (18,2 %) |

* Les mesures d'une année sur l'autre tiennent compte des résultats de Virgin à 100 % sur une base pro forma

- **Acquisition record d'abonnés des services postpayés au T4**
 - Ajouts bruts en hausse de 32,9 % a/a
 - Ajouts nets de 157 k, en hausse de 42,6 %
 - Les désabonnements reflètent l'intensité concurrentielle accrue dans la tranche inférieure du marché
- **Solide part du marché des services postpayés des entreprises titulaires**
 - Mise à profit du réseau HSPA+, du leadership au niveau des appareils et de l'étendue du réseau de distribution
- **PMU en hausse de 2,5 % a/a**
 - Reflète la plus grande proportion des services postpayés et des téléphones intelligents
 - 4^e trimestre consécutif avec une augmentation a/a
- **Croissance de 38 % des produits d'exploitation des services de données sans fil au T4 2010**
 - Hausse de 82 % a/a de la clientèle des téléphones intelligents
- **Coût d'acquisition : reflète le maintien de l'accent sur les téléphones intelligents**
 - Hausse a/a des subventions sur les appareils et des charges de vente en raison de la composition des ventes et de la concurrence au niveau des prix

Solide élan du marché des services sans fil en 2010 avec une hausse de 51 % des ajouts nets de services postpayés et une augmentation a/a du PMU



Résultats financiers des services sans fil

- **Croissance de plus de 9 % des produits d'exploitation tirés des services, sous l'effet d'une solide croissance du nombre d'abonnés et du PMU des services postpayés**
 - La pénétration et l'usage accrus des téléphones intelligents ont permis une croissance de 41 % des produits d'exploitation des services de données pour l'exercice 2010
- **Hausse a/a des produits d'exploitation tirés des produits**
 - Les volumes plus élevés de ventes et de surclassements sont largement contrebalancés par l'impact des réductions de prix sur les appareils
- **Le BAIIA reflète une hausse a/a des coûts d'acquisition et de fidélisation de 125 M\$ au T4 2010 et de 308 M\$ en 2010**
 - Les ajouts bruts de services postpayés sont en hausse de 33 % au T4 2010 et de 26 % pour l'exercice 2010
 - L'augmentation des coûts d'acquisition a retranché 6 points à la marge du BAIIA du T4 2010, et 4,1 points à celle de l'exercice 2010
 - Hausses de 150 k et de 391 k, respectivement, des surclassements d'appareils au T4 2010 et pour l'exercice 2010

| (M\$) | T4 2010 | A/A | 2010 | A/A |
|---|--------------|-----------------|--------------|----------------|
| Produits d'exploitation | 1 297 | 8,3 % | 4 934 | 8,2 % |
| <i>Services</i> | 1 151 | 9,1 % | 4 481 | 9,2 % |
| <i>Produits</i> | 134 | 3,9 % | 407 | 0,5 % |
| BAIIA | 385 | (11,5 %) | 1 721 | (5,0 %) |
| <i>Marge (produits d'exploitation des services)</i> | 33,4 % | (7,8 pt) | 38,4 % | (5,8 pt) |
| BAIIA (avant hausse des coûts d'acquisition) | 453 | 4,1 % | 1 903 | 5,0 % |
| <i>Marge (produits d'exploitation des services)</i> | 39,4 % | (1,8 pt) | 42,5 % | (1,7 pt) |
| Dépenses en immobilisations | 229 | (61,3 %) | 485 | 27,9 % |
| BAIIA – Dépenses en immobilisations | 156 | (46,8 %) | 1 236 | 8,5 % |

L'investissement dans l'acquisition d'abonnés des services postpayés et dans les surclassements soutiendra les trajectoires des produits d'exploitation et du BAIIA dans l'avenir





2 Structure du capital

Solidité de notre position de liquidité et de notre profil de crédit

Position de liquidité de Bell (M\$)

| | |
|--|--------------|
| Solde de caisse en début de période (1^{er} janv. 2010) | 660 |
| Flux de trésorerie disponibles ⁽¹⁾ | 2 124 |
| Contribution spéciale au régime de retraite | (750) |
| Dividendes (actions ordinaires) | (1 318) |
| Programme de rachat dans le cours normal des activités | (500) |
| Émission de titres d'emprunt | 1 000 |
| Remboursement de titres d'emprunt | (394) |
| Acquisitions | (66) |
| Ventes d'actifs non stratégiques | 147 |
| Remboursements de contrats de location-acquisition et autres | (151) |
| Solde de caisse en fin de période (31 déc. 2010) | 752 |
| Facilités de crédit | 1 400 |

⁽¹⁾ Avant dividendes sur actions ordinaires et contribution spéciale de 750 M\$ au régime de retraite

Profil de crédit de Bell*

| | Orientation | Fin d'exercice 2010 |
|-----------------------------------|-------------|---------------------|
| Dette nette | | 10,6 G\$ |
| Dette nette/BAIIA ajusté | 1,5x-2,0x | 1,7x |
| BAIIA ajusté/Intérêts nets | >7,5x | 10,7x |

* La dette nette comprend les contrats de location-acquisition, 50 % des actions privilégiées et la titrisation des comptes débiteurs

* Les intérêts nets comprennent 50 % des dividendes sur actions privilégiées et les coûts de titrisation des comptes débiteurs

• Saine position de liquidité

- Solde de caisse de 752 M\$ en fin d'exercice 2010
- Accès à 1,4 G\$ de facilités de crédit, avec possibilité d'accroissement à 2 G\$ en 2011

• Le solde de caisse couvre adéquatement les besoins de financement dans le cours normal des activités en 2011

- ~700 M\$ requis pour les titres d'emprunt venant à échéance, le remboursement de contrats de location-acquisition et l'acquisition de xwave

• Ratios de crédit clés conformes à l'orientation

- Cotes de placements de qualité confirmées après l'acquisition de CTV, avec perspectives stables de toutes les agences de notation
- Le financement de CTV porte le levier financier par rapport au BAIIA au haut de la fourchette indiquée dans notre orientation financière

• Traitement des actions privilégiées révisé dans le profil de crédit

- Attribution de 50 % des actions pour mieux refléter la nature perpétuelle des actions privilégiées
- Conforme aux méthodologies des agences de notation

Un solide profil de crédit et une production substantielle de flux de trésorerie disponibles favorisant des résultats financiers permettant d'offrir des rendements croissants aux actionnaires tout en investissant de façon importante dans les plateformes large bande

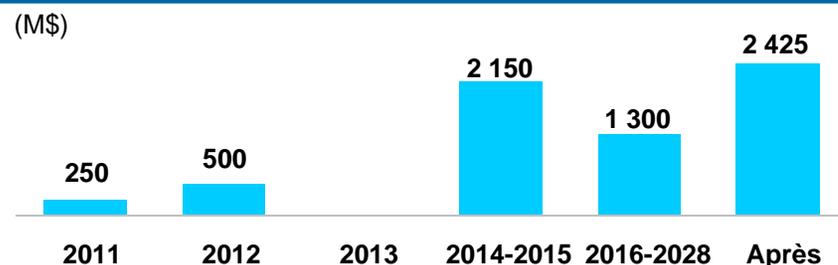


Solide structure du capital

Dette nette (M\$)

| | |
|--|---------------|
| Déventures de Bell | 6 625 |
| Contrats de location-acquisition et autres | 2 249 |
| Actions privilégiées (à 50%) | 1 385 |
| Titrisation des comptes débiteurs | 1 140 |
| Encaisse | (752) |
| Dette nette (31 déc. 2010) | 10 647 |

Échéances des titres d'emprunt (1)



(1) Exclut le financement de l'acquisition de CTV

- **La structure du capital et la souplesse financière sont soutenues par de solides cotes de placements de qualité**
- **Émission de titres d'emprunt de 1 G\$ en novembre 2010**
 - Réalisée à un taux d'intérêt attractif de 3,6 %
 - A fait passer le coût moyen de la dette de ~6 % à 5,75 %, avec une durée moyenne avant échéance de ~13 ans
- **Calendrier favorable des échéances de titres d'emprunt**
 - Remboursements de dette minimaux d'ici 2014
 - Le paiement échéant en décembre 2011 sera remboursé au moyen de l'encaisse disponible
- **La transaction de CTV devrait être conclue au T2 2011**
 - Éléments du financement : facilité de dette engagée de 2 G\$, reconduction de la dette, production de flux de trésorerie disponibles et émission d'actions de 750 M\$
- **Les marchés de capitaux d'emprunt attractifs peuvent être la source d'occasions à saisir**
 - Objectif de refinancer la facilité bancaire relative à l'acquisition de CTV sur la période 2011-2012 jusqu'à concurrence de 2 G\$...
 - ...tout en restant dans la fourchette cible de l'orientation en matière de crédit

Structure du capital optimisée pour livrer des rendements croissants et soutenables aux actionnaires



Exécuter la stratégie du modèle de croissance du dividende

Dividende annualisé par action ordinaire



| | 2010 | 2011 |
|--|-------------------------|------------|
| Dividende par action ordinaire | 1,83 \$(²) | 1,97 \$ |
| Ratio de couverture par le BPA ajusté | 1,6x | ~1,5x |
| Ratio de couverture par les flux de trésorerie disponibles | 1,6x | ~1,5x-1,6x |

(1) Le ratio dividendes/bénéfice est fondé sur le BPA ajusté, qui équivaut au BPA avant frais de restructuration et autres et gains nets (pertes nettes) sur placements

(2) Dividende annualisé par action ordinaire au T4 2010

- **La compagnie se démarque au chapitre de la croissance du dividende**
 - Hausse de 35 % depuis le T4 2008
- **Dividende de 2011 : hausse de 7,7 % à 1,97 \$**
 - Ratio dividendes/bénéfice⁽¹⁾ maintenu prudemment au bas de la fourchette de 65 % à 75 % indiquée dans notre orientation
 - Ratio dividendes/bénéfice⁽¹⁾ plus près du point milieu de l'orientation sur une base pro forma normalisée en fonction des impôts
- **La hausse reflète la confiance envers la performance de l'entreprise et la croissance du BPA en 2011**
- **Pas de programme de rachat d'actions en 2011**
 - Conforme à la décision de préfinancer 750 M\$ de contributions au régime de retraite à la fin de 2010 et à la structure financière de l'acquisition de CTV
 - 56,2 M d'actions rachetées et annulées de décembre 2008 à décembre 2010 pour ~1,5 G\$ à un prix moyen de 26,43 \$ par action
- **Rendement en dividendes attrayant avec un ratio élevé de couverture par les flux de trésorerie disponibles**

Rendement de 28,7 % pour les actionnaires en 2010





3 Perspectives financières 2011

Passage des PCGR aux normes IFRS

| Bell | 2010 | |
|---|------------|---------------------|
| | PCGR | IFRS ⁽¹⁾ |
| Produits d'exploitation | 15 425 M\$ | 15 669 M\$ |
| BAIIA | 5 857 M\$ | 5 812 M\$ |
| Dépenses en immobilisations | 2 463 M\$ | 2 504 M\$ |
| BCE | | |
| BPA ajusté⁽²⁾ | 2,84 \$ | 2,79 \$ |
| Flux de trésorerie disponibles⁽³⁾ | 1 374 M\$ | 1 412 M\$ |

Calcul du BPA ajusté de 2010

| | |
|--|----------------|
| PCGR du Canada | 2,84 \$ |
| BAIIA | (0,03 \$) |
| Coûts de financement nets du régime de retraite | (0,07 \$) |
| Amortissement (après impôts) | 0,10 \$ |
| Avantage fiscal lié à la contribution spéciale au régime de retraite | (0,04 \$) |
| Autres | (0,01 \$) |
| IFRS | 2,79 \$ |

(1) Les produits d'exploitation et le BAIIA selon les normes IFRS ont également été retraités pour inclure xwave

(2) Avant frais de restructuration et autres et gains nets (pertes nettes) sur placements

(3) Avant dividendes sur actions ordinaires et incluant les distributions en espèces de Bell Aliant

- **Aucun changement important pour les produits d'exploitation ou le BAIIA**
 - Charge de retraite plus élevée pour les régimes de retraite à prestations déterminées de Bell
 - Incidence mineure de la déconsolidation des coentreprises et de la comptabilisation des produits d'exploitation tirés des contrats différés
- **Incidence minimale sur le BPA ajusté de 2010**
 - Coût plus élevé des régimes de retraite au-dessous du BAIIA résultant de l'utilisation des valeurs actuelles du marché pour les actifs des régimes
 - Frais d'amortissement plus faibles découlant de la réduction du volume d'immobilisations et de l'application rétroactive de la méthode d'amortissement linéaire
 - L'avantage fiscal en vertu des normes IFRS relié à la contribution spéciale de 750 M\$ au régime de retraite est plus faible qu'avec les PCGR du Canada et limité à la charge de retraite constatée dans les résultats
- **Incidence positive sur les flux de trésorerie disponibles**
 - Reclassification des achats de spectre en activités d'investissement en raison de la déconsolidation des coentreprises
- **Notre stratégie relative aux marchés de capitaux et notre politique relative aux dividendes demeurent inchangées**

Le passage aux normes IFRS n'aura pas d'incidence importante sur les résultats courants de Bell/BCE



Orientation financière

Perspectives 2011 ⁽¹⁾

| | |
|---|---------------------------------|
| Produits d'exploitation | 1 %-2 % |
| BAIIA | 2 %-4 % |
| Intensité du capital | ~16 % |
| BPA ajusté ⁽²⁾ | 2,90 \$-3,00 \$ 4 %-8 % |
| Flux de trésorerie disponibles ⁽³⁾ | ~2 200 M\$-2 300 M\$ 2 %-6 % |
| Dividende par action ordinaire annualisé | 1,97 \$ |

⁽¹⁾ Les cibles de l'orientation 2011 sont présentées selon les normes IFRS. Les produits d'exploitation, le BAIIA et l'intensité du capital pour Bell exclut Bell Aliant

⁽²⁾ BPA avant frais de restructuration et autres et gains nets (pertes nettes) sur placements

⁽³⁾ Flux de trésorerie disponibles avant dividendes sur actions ordinaires et incluant les distributions en espèces de Bell Aliant. Le taux de croissance pour 2011 exclut la contribution spéciale de 750 M\$ au régime de retraite en 2010.

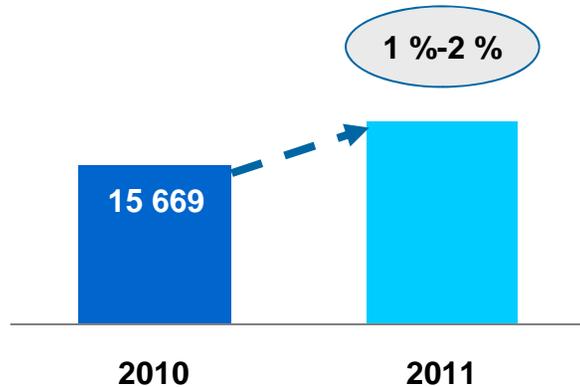
- **L'orientation sera mise à jour à la clôture de l'acquisition de CTV, prévue pour le T2 2011**

Le plan financier de 2011 soutient nos objectifs sur les marchés des capitaux



Perspectives des produits d'exploitation

Produits d'exploitation de Bell (M\$)



Maintien d'un solide élan des services sans fil

- Avantage d'un important investissement en 2010 dans l'acquisition et la fidélisation des clients
- Maintien d'une part de marché d'un tiers des ajouts bruts et nets de services postpayés des entreprises titulaires
- L'accélération des activations de téléphones intelligents et de l'utilisation des services de données soutient la croissance du PMU des services sans fil

Tendances d'exploitation stables pour les services sur fil

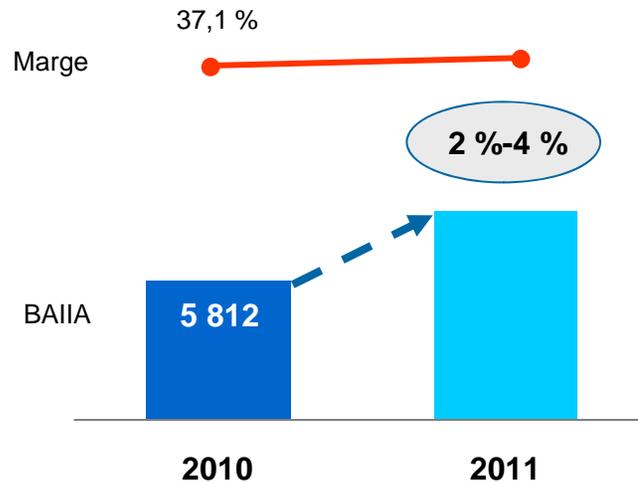
- Pertes moins élevées de SAR résidentiels a/a
- Amélioration de l'érosion des SAR d'affaires
- Croissance des produits d'exploitation des services Internet large bande et de télévision soutenue par la vigueur soutenue du PMU et le déploiement de la télévision IP
- Performance des marchés d'affaires touchée par la faiblesse continue des investissements des clients et par la concurrence

En bonne position pour livrer une solide concurrence dans tous les marchés, avec les services sans fil, de télévision et Internet comme moteurs de la croissance



Perspectives du BAIIA

BAIIA de Bell (M\$)



- **Services sans fil : moteur de la croissance du BAIIA**
 - Importante contribution au BAIIA, tout en continuant d'accroître l'investissement dans la fidélisation et les acquisitions d'abonnés
- **Les réductions de coûts soutiennent une progression modeste de la marge du BAIIA**
 - Facteurs contribuant à réduire les charges d'exploitation : diminution des coûts de main-d'œuvre, renforcement du dollar canadien, élimination de taxes sur le capital, Jeux olympiques et autres gains d'efficacité opérationnelle
 - Contrebalancent l'effet de l'érosion continue des SAR, du déploiement de la télévision IP et de la faiblesse des marchés d'affaires
- **Charge de retraite relativement stable a/a**
 - Le coût des services rendus au cours de l'exercice est inclus dans le BAIIA, tandis que les frais d'intérêt et le rendement de l'actif du régime de retraite sont présentés au-dessous du BAIIA

Le BAIIA sera un facteur clé de la croissance du bénéfice en 2011



Estimations de la charge de retraite et de la capitalisation du régime de retraite

| Charge de retraite de Bell | 2010 | 2011 |
|---|----------------|------------------|
| Rendement de l'actif du régime | 11,4 % | |
| Taux d'actualisation | 6,4 % | 5,5 % |
| Au-dessus du BAIIA (coût des services rendus au cours de l'exercice) | 147 M\$ | ~170 M\$ |
| Au-dessous du BAIIA : | | |
| – Frais d'intérêt du régime de retraite | 800 M\$ | ~775 M\$ |
| – Rendement de l'actif du régime de retraite (valeur du marché) | (735 M\$) | ~(825 M\$) |
| Total au-dessous du BAIIA | 65 M\$ | ~(50 M\$) |
| Charge de retraite totale | 212 M\$ | ~120 M\$ |
| <i>Incidence sur le BPA ajusté (après impôts)</i> | <i>0,20 \$</i> | <i>~0,11 \$</i> |

| Capitalisation du régime de retraite de Bell | 2010 | 2011 |
|---|------------------|-----------------|
| Capitalisation en espèces du régime de retraite : | | |
| – Régime à prestations déterminées | 385 M\$ | ~260 M\$ |
| – Régime à cotisations déterminées et avantages sociaux à la retraite | 124 M\$ | ~140 M\$ |
| Capitalisation en espèces requise | 509 M\$ | ~400 M\$ |
| Contribution spéciale | 750 M\$ | --- |
| Total de la capitalisation en espèces (avant impôts) | 1 259 M\$ | ~400 M\$ |

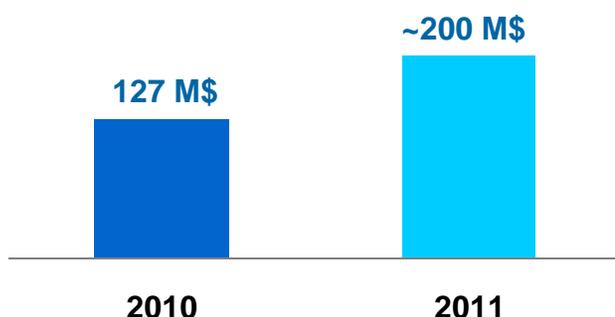
- **Charge de retraite totale réduite de ~90 M\$ a/a**
 - La charge au-dessous du BAIIA subit l'incidence favorable du taux d'actualisation inférieur et de la contribution spéciale au régime de retraite
 - Partiellement contrebalancé par la hausse du coût des services rendus au cours de l'exercice due au taux d'actualisation inférieur
- **Capitalisation en espèces requise de ~110 M\$ moins élevée a/a**
 - Reflète l'incidence de la contribution spéciale au régime de retraite
 - Taux d'actualisation de solvabilité projeté de ~4,25 % en fin d'exercice 2010 comparativement à 4,5 % en fin d'exercice 2009
- **La contribution spéciale de 750 M\$ a une incidence positive sur la performance financière de 2011**
 - Avantage pour les impôts en espèces de ~190 M\$
 - Capitalisation en espèces du régime de retraite réduite à ~400 M\$
 - La charge de retraite inférieure au-dessous du BAIIA améliore le BPA ajusté, après coûts de capitalisation, de ~0,03 \$
- **Une capitalisation en espèces annuelle de ~400 M\$ et une hausse de 1 % du taux d'actualisation éliminent le déficit du régime de retraite d'ici la fin de 2014**

Parcours bien établi pour atteindre une situation d'excédent du régime de retraite à prestations déterminées de Bell en 2014



Perspectives fiscales

Impôts en espèces de Bell



| Taux d'imposition | 2010 | 2011 |
|---|--------|--------|
| Taux d'imposition prévu par la loi | 30,6 % | 28,3 % |
| Taux d'imposition effectif ⁽¹⁾ | 20,3 % | ~25 % |

⁽¹⁾ Comptabilisation selon les normes IFRS

Impôts en espèces

- Avantage de 190 M\$ en 2011 dû à la contribution spéciale de 750 M\$ au régime de retraite à prestations déterminées de Bell
- Utilisation accélérée des reports de crédits d'impôt à l'investissement
 - Plus de 300 M\$ de crédits d'impôt à l'investissement inutilisés disponibles en fin d'exercice 2010
- Augmentation des impôts en espèces à ~400 M\$ en 2012
 - Les pertes fiscales de ~400 M\$ liées à CTV devraient être monétisées sur trois ans

Charge d'impôts

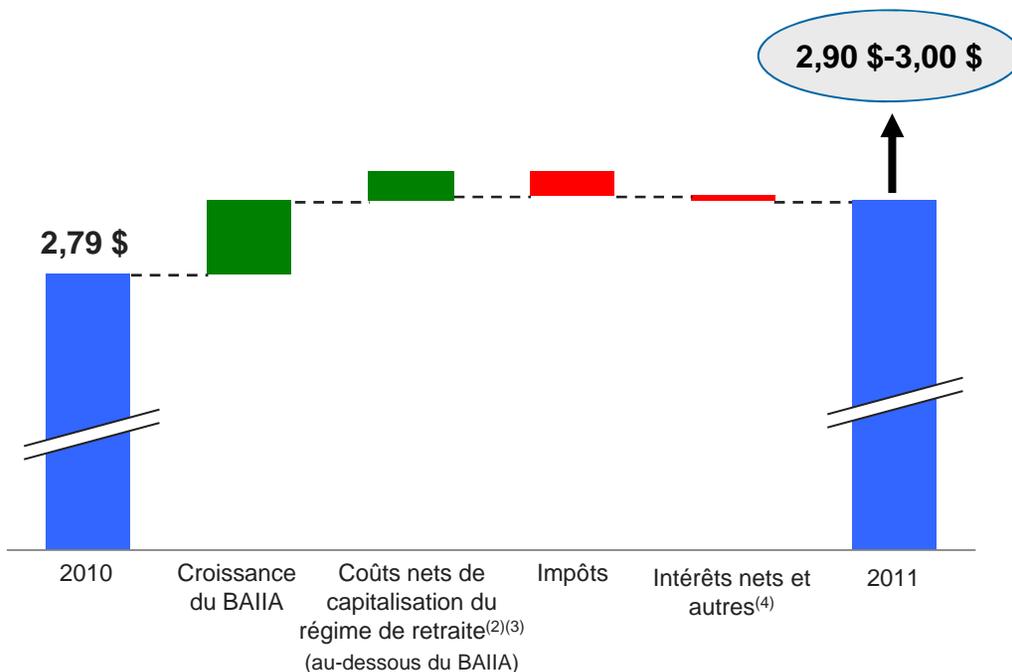
- Diminution du taux prévu par la loi en 2011 en raison d'une baisse du taux fédéral et du taux de l'Ontario
- Taux d'imposition effectif inférieur au taux prévu par la loi en 2011, mais plus élevé par rapport à 2010 en raison d'une diminution a/a des ajustements fiscaux favorables
 - ~0,12 \$-0,15 \$ par action en 2011 comparativement à 0,27 \$ en 2010
- Conversion de Bell Aliant neutre pour le bénéfice net
 - L'augmentation de la charge d'impôts est contrebalancée par une réduction équivalente de la part des actionnaires sans contrôle

La réduction de la capitalisation annuelle du régime de retraite finance la hausse des impôts en espèces



Le BAIIA soutient la croissance du bénéfice en 2011

BPA ajusté⁽¹⁾



(1) Avant frais de restructuration et autres et gains nets (pertes nettes) sur placements
 (2) Exclut le coût des services rendus au cours de l'exercice, qui est inclus dans le BAIIA
 (3) Pour la présentation des états financiers en vertu des normes IFRS, les coûts nets de capitalisation du régime de retraite seront inclus dans les autres revenus et intérêts débiteurs dans l'état des résultats
 (4) Les autres éléments comprennent l'amortissement, les dividendes sur actions privilégiées et les impacts du programme de rachat dans le cours normal des activités

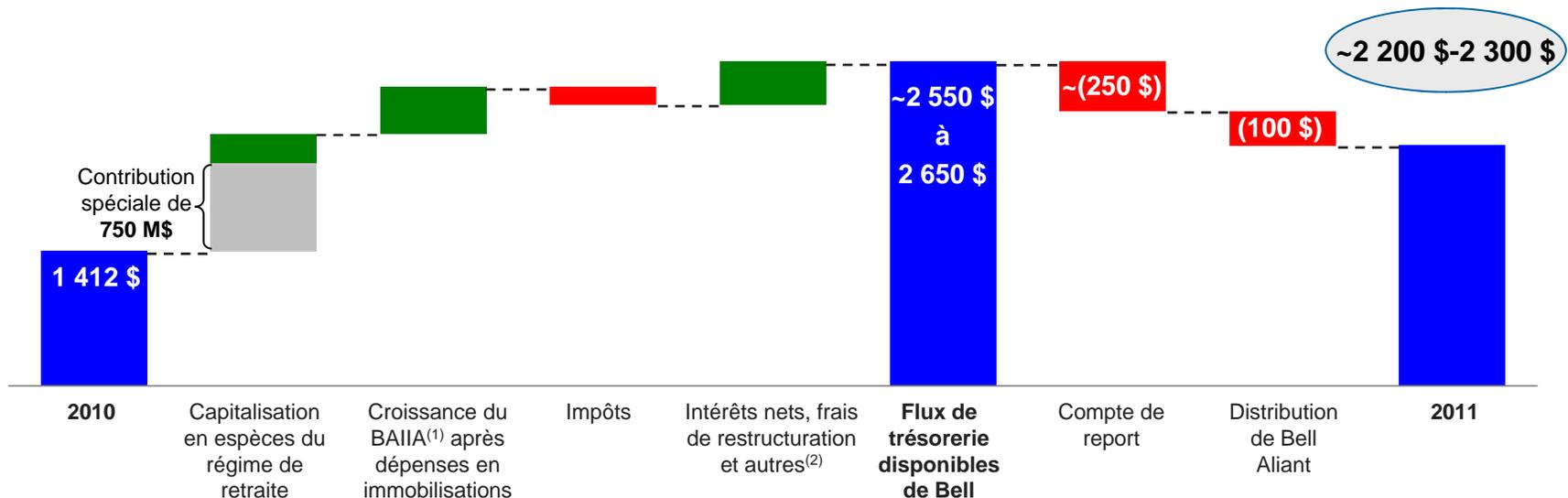
- **Hausse de la contribution des services de croissance au BAIIA**
 - Comprend un effet favorable des réductions de coûts d'exploitation et du renforcement du dollar canadien
- **Apport de ~0,09 \$ par action en 2011 provenant de la baisse de la charge de retraite totale**
 - Comprend un avantage de 0,03 \$ par action de la contribution spéciale de 750 M\$ en décembre 2010
- **Légère diminution de l'amortissement a/a**
- **Hausse de la charge d'impôts en 2011 due principalement à une diminution des ajustements fiscaux a/a**
- **Intérêts débiteurs nets plus élevés en 2011**
 - Émission de titres d'emprunt de 1 G\$ en novembre 2010
 - Les coûts de financement du spectre ne seront plus capitalisés pour le spectre mis en service en 2011 (pas d'incidence sur l'encaisse)

La croissance du BPA ajusté soutient la hausse du dividende de 7,7 % pour 2011



Production solide et fiable de flux de trésorerie disponibles

Flux de trésorerie disponibles avant dividendes sur actions ordinaires (M\$)



⁽¹⁾ Croissance du BAIIA avant charge de retraite

⁽²⁾ Les autres éléments comprennent les variations du fonds de roulement et les paiements reliés au programme UANR

- **Hausse a/a du BAIIA**
- **Maintien de l'intensité du capital à ~16 %**
- **Capitalisation du régime de retraite dans le cours normal des activités de ~400 M\$ en 2011 comparativement à 509 M\$ en 2010**
- **~250 M\$ en remises reliées au compte de report retournés aux clients au T1 2011**
- **La diminution de 100 M\$ a/a de la distribution de Bell Aliant reflète sa conversion en société par actions le 1^{er} janvier**
- **Solde de caisse de 400 M\$-500 M\$ à la fin de l'exercice 2011**

Une création substantielle et soutenue de flux de trésorerie soutient l'exécution du plan d'affaires et la croissance du dividende



Calcul des flux de trésorerie disponibles

| 2011 | M\$ |
|--|---------------------|
| BAIIA ⁽¹⁾ moins dépenses en immobilisations | ~3 550-3 650 |
| Dividendes sur actions privilégiées | ~(120) |
| Intérêts nets | ~(600) |
| Capitalisation en espèces du régime de retraite | ~(400) |
| Impôts en espèces | ~(200) |
| Paiements liés à la restructuration et autres ⁽²⁾ | ~(150) |
| Fonds de roulement et autres ⁽³⁾ | ~125 |
| Total partiel | ~2 250-2 350 |
| Compte de report ⁽²⁾ | ~(250) |
| Distribution de Bell Aliant | 190 |
| Flux de trésorerie disponibles | ~2 200-2 300 |

(1) BAIIA avant charge de retraite

(2) Pour la présentation des états financiers, les remises liées au compte de report seront comptabilisées dans les frais de restructuration et autres

(3) Les autres éléments comprennent principalement les crédits d'impôt à l'investissement hors caisse

Perspectives 2011 : hypothèses clés quant au marché et à l'exploitation

Croissance économique soutenue

- La Banque du Canada estime que le PIB du Canada croîtra de 2,4 % en 2011
- Maintien de la rationalisation des coûts et investissements prudents des clients d'affaires compte tenu du rythme de la reprise

Poursuite du ralentissement des pertes de SAR résidentiels et d'affaires malgré le maintien d'une intense concurrence

- Les niveaux actuels de concurrence dans les services sur fil résidentiels seront maintenus par les câblodistributeurs et les fournisseurs de services voix sur IP
- Poursuite de la migration des clients à des systèmes IP et pressions soutenues sur les prix dans nos marchés d'affaires et de gros
- Plus grande adoption du sans-fil en remplacement des services sur fil en raison de la présence de nouveaux fournisseurs de services sans fil et d'une adoption croissante de l'Internet et de la télé mobiles

Maintien, parmi les entreprises titulaires, de notre part de la croissance de la clientèle des services sans fil postpayés

- Gain de pénétration de 4 à 5 points en 2011 de l'industrie du sans-fil, stimulé par la concurrence de nouveaux fournisseurs, l'adoption accélérée des téléphones intelligents et l'usage croissant des applications de données, ainsi que l'émergence de nouveaux types d'appareils sans fil comme les tablettes
- Mise à profit des investissements dans le réseau HSPA+ pour accroître la part des clients de téléphones intelligents et autres clients de valeur élevée, entraînant un accroissement des produits d'exploitation tirés des services de données et de l'itinérance
- Expansion de la marge du BAIIA malgré une hausse des coûts totaux consacrés à l'acquisition d'abonnés et à la fidélisation, grâce à l'impact favorable des importants ajouts de nouveaux abonnés en 2010 et de la croissance a/a du PMU
- Hausse du PMU soutenue par une croissance de l'utilisation des services de données et de l'itinérance, partiellement contrebalancée par une baisse du PMU des services voix attribuable à la concurrence accrue

Accent soutenu sur les possibilités de réduction des coûts

- Les réductions de coûts dans les services sur fil et les gains d'efficacité opérationnelle aident à contrebalancer les coûts liés au déploiement de la télévision IP et continuent de favoriser le maintien de marges du BAIIA stables

Poursuite du développement de l'infrastructure large bande et sur fibre pour soutenir les services de télévision IP et Internet

- ~2 millions de foyers prêts pour la télé IP, et couverture du réseau optique large bande étendue à ~4 millions de foyers d'ici la fin de 2011

Plus forte croissance des services vidéo et Internet en 2011 qu'en 2010

- Les investissements dans le réseau optique large bande stimulent la croissance du nombre d'abonnés et du PMU et contribuent à diminuer le taux de désabonnement
- Contribution de la télévision IP à une plus forte croissance globale de la clientèle des services vidéo



Hypothèses financières clés pour 2011

Bell

- L'estimation préliminaire de la charge de retraite de ~120 M\$ reflète un taux d'actualisation comptable de 5,5 % et un rendement attendu de l'actif du régime de 7 %
 - Coût des services rendus au cours de l'exercice au-dessus du BAIIA de ~170 M\$
 - Coûts de capitalisation du régime de retraite au-dessous du BAIIA de ~(50 M\$)
 - Total de la capitalisation en espèces du régime de retraite de ~400 M\$
 - Impôts en espèces de Bell de ~200 M\$
-

BCE

- Amortissement légèrement inférieur comparativement à 2010
- Frais de restructuration et autres de 100 M\$ à 150 M\$
- Taux d'imposition effectif de ~25 %
- Remboursement des titres d'emprunt échéant en 2011
- Taux de dividende annuel sur actions ordinaires de 1,97 \$ par action



George Cope

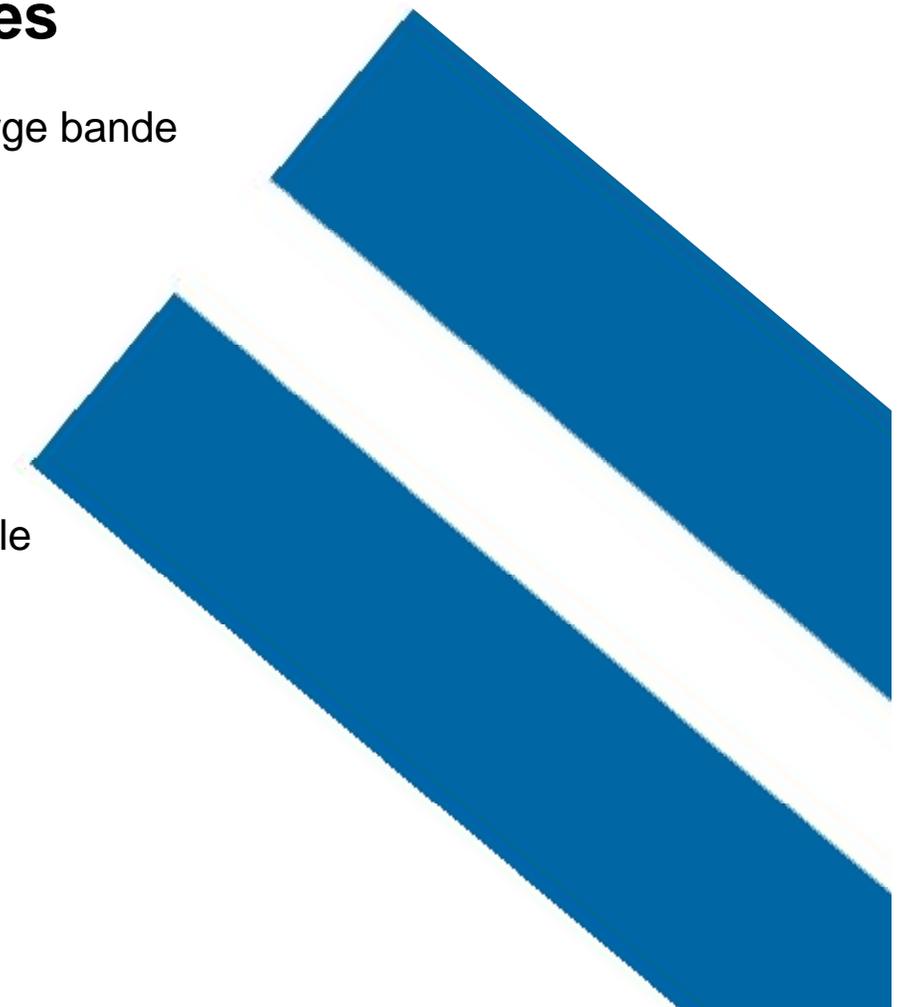
Président et chef de la direction

Bell

Vue d'ensemble des activités

Cinq impératifs stratégiques

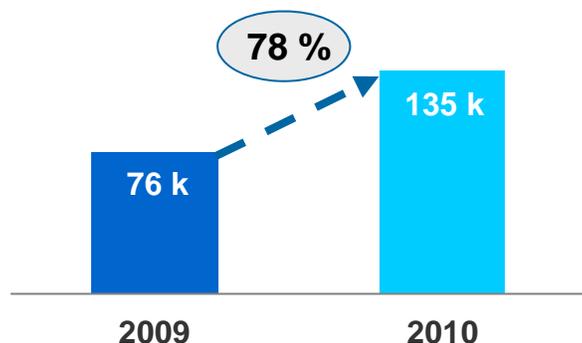
- 1 Investir dans les réseaux et les services large bande
- 2 Accélérer le sans-fil
- 3 Tirer meilleur parti du sur-fil
- 4 Améliorer le service à la clientèle
- 5 Établir une structure de coûts concurrentielle



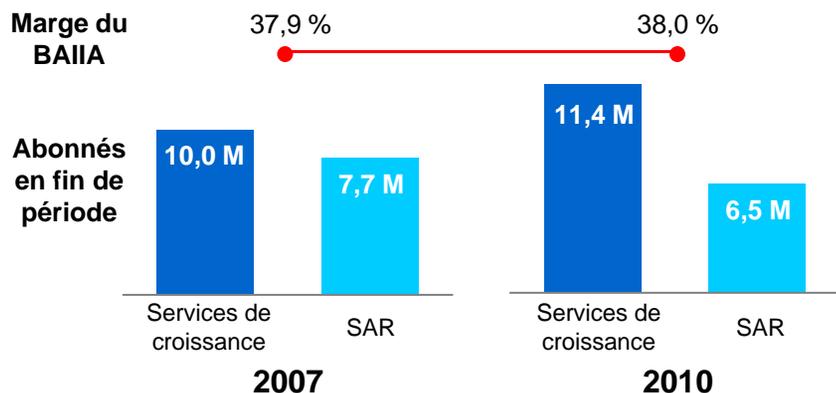
La répartition de la clientèle évolue en faveur des services de croissance

Croissance des unités génératrices de revenus (UGR) de Bell

Total des ajouts nets d'abonnés des services sans fil, de télévision, Internet et de SAR



Marge stable due à l'évolution de la répartition de la clientèle



- Croissance de 78 % du total des UGR en 2010
- Amélioration de 13,9 % a/a des pertes nettes de SAR en 2010
- 500 k ajouts nets de services postpayés en 2010, en hausse de 51 % a/a
- Ajouts nets de services de télévision de 71 k en 2010
 - La télévision IP gagne de l'élan à mesure que se déroule le déploiement
- Ajouts nets de services Internet de 40 k en 2010, en hausse de 7,2 % a/a
 - Les ajouts nets résidentiels ont plus que doublé a/a, grâce à Internet Fibe et à une meilleure performance au Québec
- La répartition de la clientèle reflète la part croissante des services sans fil et de télévision
 - En 2010, le nombre de clients des services sans fil a dépassé celui des clients de SAR
 - Les services de télévision génèrent plus de revenus que la téléphonie résidentielle

Les investissements substantiels dans l'infrastructure large bande sans fil et sur fil entraînent une importante croissance de la clientèle



Investir pour soutenir la performance opérationnelle future

Bell

- Intensité du capital (IC) de ~16 % en 2011
- Investissements pour soutenir la croissance de la clientèle et améliorer la position concurrentielle
- Continuer de tirer parti des investissements dans les réseaux qui ont été faits en 2010



Services sans fil

- IC des services sans fil de ~11 %-12 % en 2011
- Croissance de la demande de services de données (y compris la diffusion vidéo en continu)
- Autres améliorations de la couverture et de la qualité du réseau HSPA+

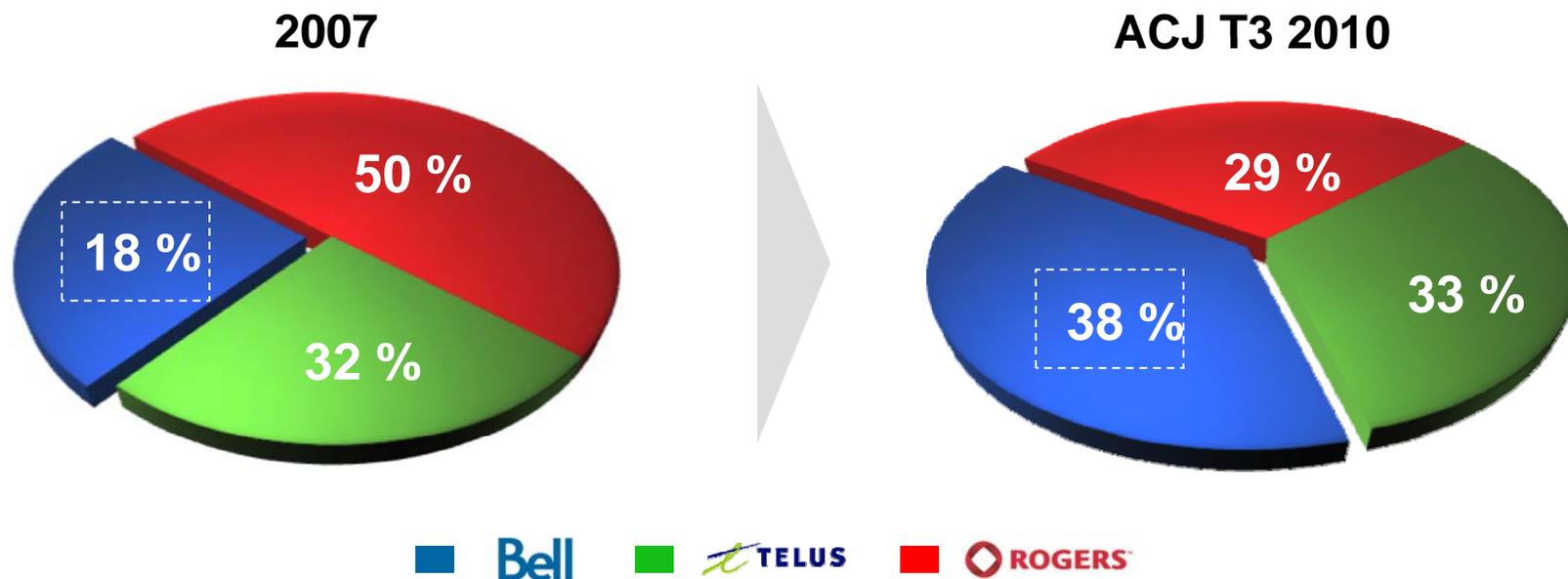
Services sur fil

- IC des services sur fil en 2011 relativement stable a/a, soit ~18 %
- Poursuite du développement de l'infrastructure large bande et à fibre optique pour soutenir la capacité requise pour les besoins de la télévision IP et Internet
- Investissement dans l'hébergement et l'informatique en nuage

Construire des plateformes pour soutenir la croissance et améliorer la position concurrentielle

Important gain de part de marché en 2010

Part de marché des ajouts nets de services postpayés des entreprises titulaires



- ✓ Nous avons atteint l'objectif d'obtenir le tiers des ajouts nets de services postpayés parmi les entreprises titulaires en 2010
- ✓ En trois ans, le groupe Services sans fil de Bell a radicalement repositionné Bell Mobilité et enregistré un gain de part de marché de ~20 % pour les ajouts nets de services postpayés de l'industrie

500 k ajouts nets de services postpayés en 2010, une hausse de 51 % a/a



Facteurs clés de l'évolution de la part de marché des services postpayés



Le plus rapide, le plus vaste, mondial

- Le plus vaste réseau HSPA+ au Canada



HSPA+
MOBILE BROADBAND TODAY



Le meilleur choix d'appareils

- Appareils les plus récents des principaux fabricants
- Meilleure gamme d'appareils HSPA/AMCR



Le plus grand nombre de points de distribution

- Chef de file de l'industrie pour l'étendue du réseau de distribution



Capacités améliorées en données

- Appareils de données les plus récents, dont plusieurs exclusifs à Bell
 - 33 nouveaux appareils lancés en 2010, dont 21 étaient des exclusivités de Bell Mobilité
- Leadership en télé mobile
 - LNH, Canadiens, CTV, TSN, RDS, NFL, BNN



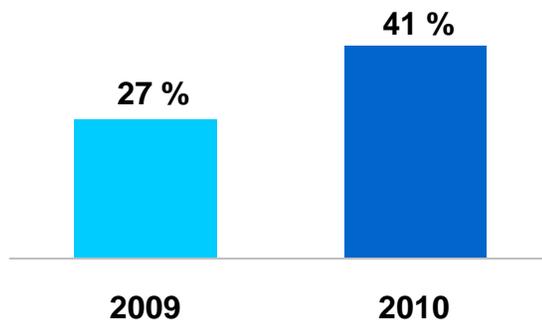
L'emphase sur les services postpayés se poursuit en 2011



Accélération de la croissance des services de données sans fil

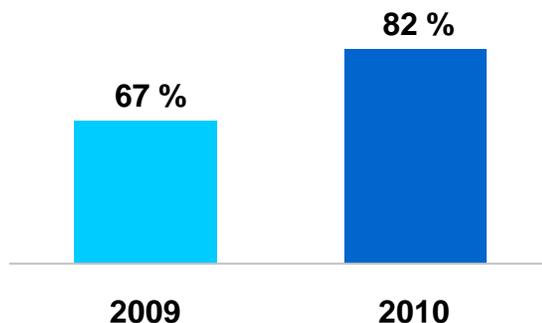
Croissance des produits d'exploitation des services de données sans fil

Croissance a/a



Croissance du nombre d'abonnés de téléphones intelligents

Croissance a/a



- **Le lancement du réseau HSPA+ a permis une importante croissance des services de données sans fil**
 - Plus de 1,5 M d'abonnés la première année
 - Hausse importante de l'utilisation par rapport au réseau AMCR
 - Les produits d'exploitation des services de données sans fil dépassent maintenant le total des produits d'exploitation des services Internet sur fil
- **Pénétration accélérée des téléphones intelligents**
 - Clientèle des abonnés de téléphones intelligents en hausse de 82 % a/a en 2010
 - Représente ~28 % de la clientèle totale des services postpayés
 - PMU moyen >90 \$ par mois
- **Maintien du leadership au niveau des appareils**
 - Notre échelle d'activité nous donne accès aux appareils les plus récents
 - Mise à contribution de solides relations avec les fabricants et d'une distribution de premier plan dans l'industrie
 - Nouvelle catégorie des tablettes : une occasion clé de croissance
- **Expansion des capacités du réseau et du contenu de la télé mobile**

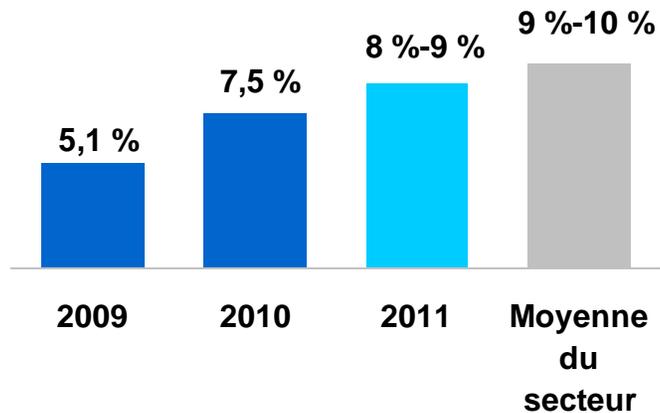
La croissance des services de données sans fil et l'apport des téléphones intelligents favorisent une hausse du PMU



Accroissement de notre investissement dans les surclassements

Investissement de Bell dans la conservation des abonnés

En % des produits d'exploitation des services sans fil



Accroître l'investissement dans la fidélisation/ les surclassements

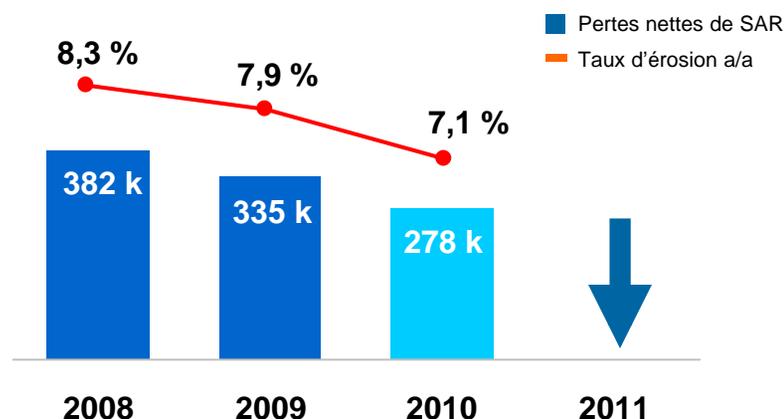
- Se concentrer davantage sur la gestion des désabonnements
- S'aligner de plus près sur les autres entreprises du secteur
- Maintenir notre compétitivité sur le marché
- Plus de 1 M de surclassements d'appareils prévus en 2011

Investir dans les surclassements pour améliorer le profil du PMU



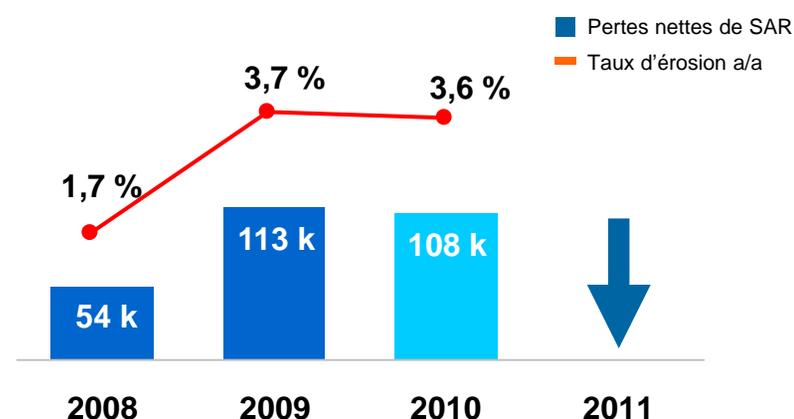
Poursuivre le ralentissement des pertes de SAR

SAR résidentiels



- **17 % moins de pertes de lignes résidentielles en 2010**
 - Réintégrations de clients en hausse de 14 % avec de solides ventes de forfaits
- **Amélioration de la trajectoire des produits d'exploitation des services voix**
 - Fléchissement de 6,8 % en 2010 contre 8,6 % en 2009
 - PMU de la téléphonie résidentielle en hausse de 2,3 % a/a
- **L'érosion des SAR devrait se stabiliser avec l'apport de la télévision IP, malgré la tendance au remplacement du sur-fil par le sans-fil**

SAR d'affaires



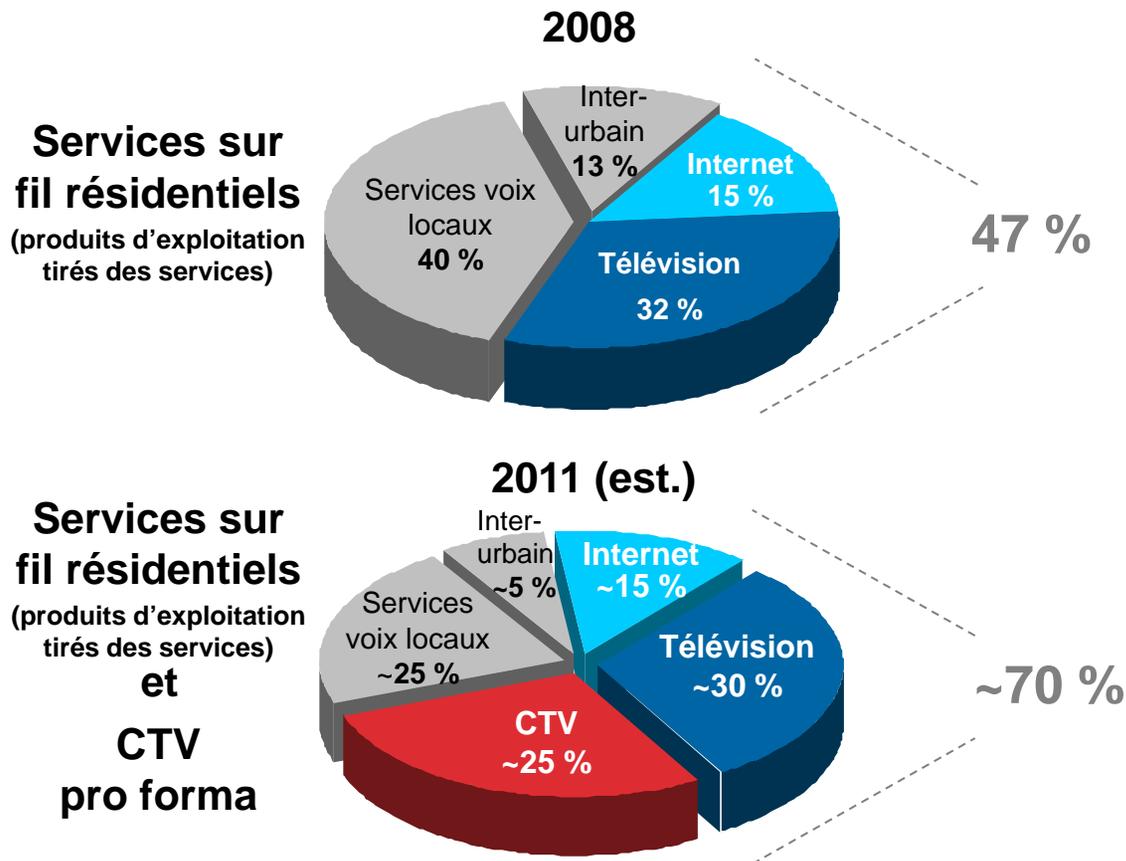
- **Stabilisation de l'érosion des SAR d'affaires en 2010**
 - Diminution de 4,6 % a/a des pertes de lignes d'affaires
 - Faible demande de nouvelles installations
- **Accent sur la fidélisation dans le secteur des grandes entreprises**
- **Un défi dans l'immédiat, en raison du rythme lent et incertain de croissance de l'emploi**
 - Les clients d'affaires continuent de rationaliser les coûts
 - Substitution de technologies en cours (IP et sans-fil)
 - Expansion du câble dans le marché des PME

Gestion efficace de l'érosion des SAR



Télé et Internet : moteurs des produits d'exploitation résidentiels

Évolution des parts des produits d'exploitation



Plus grand fournisseur Internet du Canada



Leader en télé HD



Première société canadienne de médias

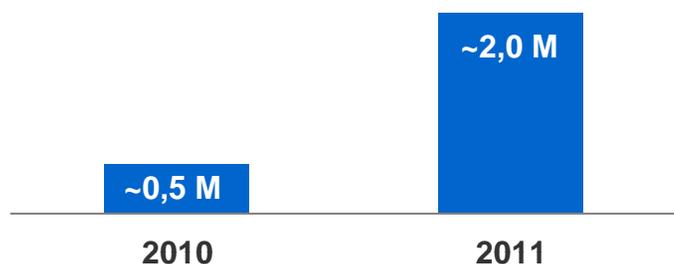


Éliminer les risques du profil de produits d'exploitation de Bell

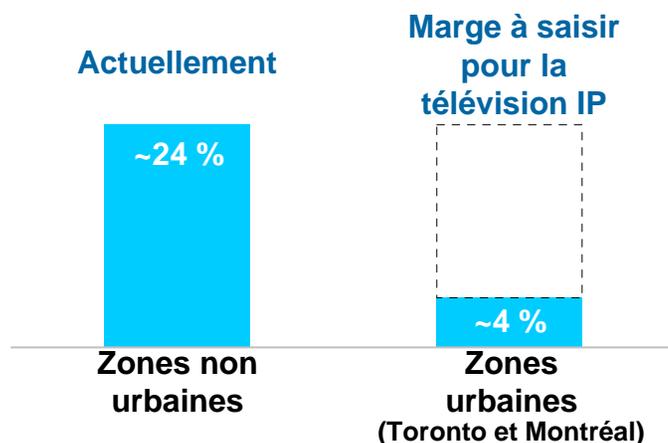


Expansion de la couverture de la télévision IP en 2011

Foyers prêts pour la télévision IP



Bell Télé : pénétration des foyers



- Possibilité de porter la part de marché dans les zones urbaines au même niveau que celui de la télévision par SRD dans les zones non urbaines
- Apporte la possibilité de « triple jeu » dans les foyers urbains
 - Vente complémentaire d'autres services résidentiels
- La télévision IP offre des fonctionnalités supérieures
 - Qualité d'image améliorée, navigation simple et rapide, plus vaste capacité d'enregistrement, enregistreur Partout chez vous
- Déploiement de la télévision IP à Toronto et à Montréal d'ici la fin de 2011
- Des réaménagements du réseau sont nécessaires pour soutenir la télévision IP
 - Installation de cartes VDSL2 à tous les nœuds FTTN, permettant l'offre d'un service à 25 Mbit/s et plus
 - Superposition 10 Gbit/s pour la capacité vidéo
 - Conditionnement des lignes de cuivre
 - Liaison de paires pour certains secteurs de couverture

Accroître la part de marché des services de télévision dans les zones urbaines



3. Tirer meilleur parti du sur-fil

Moteurs de la croissance future de Bell Marchés Affaires

La connectivité est toujours la principale source de revenus...

... mais un accent accru est mis sur les solutions TIC et l'innovation dans les services pour accroître notre part du budget des clients

- Hébergement / Services en nuage
- Solutions électroniques en santé
- Solutions vidéo / Conférence
- Solutions de centres de contact
- Sécurité

Susciter une adhésion des clients

- Renforcement des liens avec les grands clients
- Protection contre la concurrence du câble dans le secteur des PME

Gérer la pression exercée sur les revenus par la migration vers les plateformes IP

- Mise à profit de la croissance des solutions TIC et des acquisitions de capacité d'hébergement et de xwave

Boutique d'applications d'affaires de Bell

Welcome John Doe | My Settings | Admin | Logout

Bell Business Apps Store | Shop | My Apps | Profile | Company | Support

Find Applications... [Search]

Applications for any function

- Office Management**: Automate day to day to focus on value creation. [View all apps in this category]
- Collaboration**: Collaborate and work effectively. Work smart, fast and together. [View all apps in this category]
- Financial Management**: Stay on top of finance with attention to detail. [View all apps in this category]
- Customer Management**: Automate day to day to focus on value creation. [View all apps in this category]
- Marketing**: Automate day to day to focus on value creation. [View all apps in this category]

Applications for any profession

- Real Estate**: Lease management, property management and more. [View all apps in this category]
- Law**: Case, office, workflow management and more. [View all apps in this category]
- Education**: Organize assignments, track grades and more. [View all apps in this category]
- Salon**: Easy client, inventory, employee and commission management. [View all apps in this category]
- Fitness**: Membership management, ID cards and much more made easy. [View all apps in this category]

Featured Applications

| Basecamp | EchoSign Web | Doodle | Yammer | Box | Zoho CRM | Webex |
|-------------------------|----------------------------|---------------------|------------------------------------|--------------------------|----------------------------------|------------------------|
| Project management tool | Business signature service | Web meeting service | Social CRM and collaboration suite | Document management tool | Customer relationship management | Online meeting service |
| ★★★★★ | ★★★★★ | ★★★★★ | ★★★★★ | ★★★★★ | ★★★★★ | ★★★★★ |
| \$24/month | \$14.95/month | \$25/month | \$120/month | \$8.95/month | \$12/month | \$49/month |
| Learn More | Learn More | Learn More | Learn More | Learn More | Learn More | Learn More |

©2012 Bell Networks 00210 | About | Developers | Help Center | Partners | Careers | Contact

Générer une croissance rentable tout en continuant d'améliorer notre position concurrentielle dans tous les segments de clientèle



Améliorer le service tout en réduisant les coûts

Réparation Jour même ou lendemain

>90 %

Installation complète du service Internet

>80 %

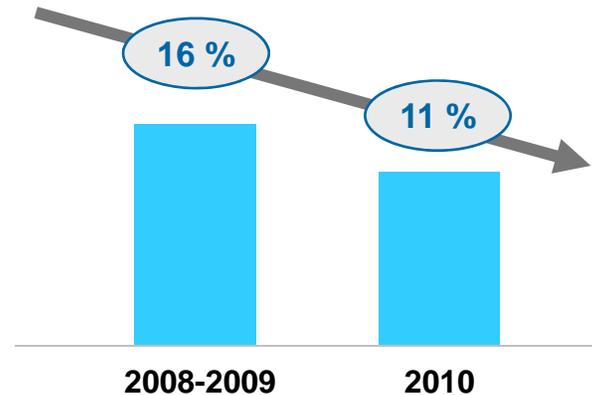
Installation express

Source de revenus



9 M moins d'appels de clients depuis 2008

Appels aux agents dans les centres d'appels résidentiels de Bell – variation a/a



Intervalles de rendez-vous commodes

7 jours sur 7

GPS

Économies de carburant

Équipes Résolution régionale

Hausse de 5-6 % de la productivité des techniciens

Les compétences requises là où il faut, au bon moment



Les réductions de coûts favorisent l'investissement dans la croissance

2011 : rationalisation des coûts

- Réduction des coûts des groupes de soutien
- Consolidation des rôles/structures
 - Bell Mobilité / Services résidentiels de Bell
 - Exploitation du réseau
 - Intégration de l'installation et de la réparation de la télé par satellite aux Services extérieurs
- Économies d'impôts d'exploitation et amélioration liée au change

Réductions des coûts d'exploitation⁽¹⁾

~200 M\$

2010 : accent sur l'externe

~290 M\$

2008-2009 : accent sur l'interne

~400 M\$

⁽¹⁾ Les coûts des services sur fil 2009-2010 excluent l'acquisition de La Source et les Jeux olympiques

Bonne visibilité pour des réductions de coûts de ~\$200M en 2011

Sommaire

- ✓ **Tous les éléments de l'orientation financière 2010 atteints sans difficulté**
 - Solide situation financière, avec un élan soutenu des services sans fil et sur fil

- ✓ **Exécution réussie de notre stratégie relative aux marchés de capitaux**
 - Accroissement des dividendes sur actions ordinaires deux fois en 2010, contribuant à un rendement de 28,7 % pour les actionnaires

- ✓ **Les priorités clés de 2011 soutiennent nos cinq impératifs stratégiques**
 - Maintenir l'élan de notre part de marché des services sans fil
 - Déployer la télévision IP et la mettre à contribution pour obtenir une pénétration « triple jeu » des foyers
 - Saisir les avantages stratégiques de l'acquisition de CTV
 - Miser sur notre leadership en TIC et notre innovation en matière de services dans nos marchés d'affaires
 - Continuer de réduire de façon importante les coûts de nos activités
 - Accroître les gains de productivité des services extérieurs et améliorer l'expérience des clients auprès des centres d'appels

- ✓ **En bonne position pour livrer une autre année de performance appréciable en 2011**
 - Plateformes large bande en place pour la prochaine génération de croissance
 - Une création de flux de trésorerie disponibles de 2,2 G\$ à 2,3 G\$ et une croissance du BPA ajusté de 4 % à 8 % soutiennent l'exécution du plan d'affaires et une hausse du dividende de 7,7 % pour 2011