

The BCE logo is a large, stylized blue 'B' that curves around the top and left sides of the slide.

BCE

Journée des investisseurs

2025

Table des matières

Avis concernant les déclarations prospectives	3
Générer une croissance durable des flux de trésorerie disponibles	4
Mirko Bibic, Président et chef de la direction, BCE et Bell Canada	
Offrir les meilleurs réseaux de fibre et sans fil	51
Blaik Kirby, Président de groupe, marché consommateur et petites entreprises	
Être axé sur le client	78
Hadeer Hassaan, Vice-présidente exécutive et cheffe de l'information et de l'expérience client	
Stratégie pour la fibre optique aux États-Unis	113
Harold Zeitz, Chef de la direction de Ziplly Fiber	
Être la référence en matière de solutions d'IA pour les entreprises	124
John Watson, Président de groupe, marchés affaires, Réseau d'IA tissé et Ateko	
Devenir un leader du contenu et des médias numériques	160
Sean Cohan, Président Bell Média	
Générer une croissance durable des flux de trésorerie disponibles	191
Curtis Millen, Chef des affaires financières	
Annexe et notes de fin	210

Avis concernant les déclarations prospectives

Certaines déclarations faites dans cette présentation constituent des déclarations prospectives et comprennent, sans s'y limiter : des déclarations concernant l'objectif de BCE consistant à procurer un rendement total pour les actionnaires et à offrir un dividende durable et une croissance des flux de trésorerie disponibles; l'objectif de BCE consistant à réaliser des économies de coûts de 1,5 milliard \$ d'ici 2028; les plans de développement du réseau de fibre de Network FiberCo; le nombre potentiel d'emplacements connectés au réseau de fibre d'ici 2025, 2028 et à long terme; l'objectif de BCE consistant à tirer des produits d'environ 1,5 milliard \$ des solutions propulsées par l'IA d'ici 2028; les produits tirés des services aux particuliers et aux petites entreprises et la composition des produits prévus d'ici la fin de 2025 et d'ici 2028; la cible d'amélioration de l'intensité des produits d'ici 2028; le nombre d'abonnements aux services de fibre optique prévus d'ici la fin de 2025 et d'ici 2028; la cible d'amélioration des taux de désabonnement d'ici 2028; les produits tirés des services aux particuliers et aux petites entreprises (y compris les produits tirés des activités de croissance et les produits tirés des services traditionnels) et le BAIIA ajusté prévus d'ici la fin de 2025; le TCAC des produits tirés des services aux particuliers et aux petites entreprises (y compris les produits tirés des activités de croissance et les produits tirés des services traditionnels) et du BAIIA ajusté prévu pour 2025 à 2028; l'objectif de BCE consistant à réaliser des économies de coûts d'exploitation d'au moins 100 millions \$ par année d'ici 2028; le nombre cible d'emplacements avec accès au réseau de fibre et le taux de pénétration des abonnements à la fibre par zone de couverture de Ziplly Fiber qui devraient être atteints d'ici la fin de 2025 et d'ici 2028; les produits des activités ordinaires et le BAIIA ajusté de Ziplly Fiber prévus d'ici la fin de 2025; le TCAC des produits des activités ordinaires et du BAIIA ajusté de Ziplly Fiber prévu pour 2025 à 2028; le BAIIA ajusté et les produits des activités ordinaires des services aux entreprises (y compris les produits tirés des solutions propulsées par l'IA et des communications) prévus d'ici la fin de 2025; le TCAC du BAIIA ajusté des services aux entreprises et des produits des activités ordinaires des services aux entreprises (y compris les produits tirés des solutions propulsées par l'IA et des communications) prévu pour 2025 à 2028; la composition des produits des activités ordinaires des services aux entreprises qui devraient provenir des vecteurs de croissance et des activités traditionnelles qui devrait être atteinte d'ici la fin de 2025 et d'ici 2028; l'objectif de BCE consistant à tirer des produits d'environ 400 millions \$ de la cybersécurité d'ici 2028; l'objectif de BCE consistant à tirer des produits d'environ 700 millions \$ d'Ateko d'ici 2028; l'objectif de BCE consistant à tirer des produits d'environ 400 millions \$ du Réseau d'IA tissé de Bell d'ici 2028; les taux de croissance annuels prévus des produits tirés de la cybersécurité, d'Ateko et du Réseau d'IA tissé de Bell; le TCAC du BAIIA ajusté et des produits des activités ordinaires de Bell Média (y compris les produits tirés des médias numériques et traditionnels) prévu pour 2025 à 2028; la composition des produits tirés des médias numériques de Bell Média prévue d'ici la fin de 2025 et d'ici 2028; l'objectif de Bell Média visant à compter environ 6 millions d'abonnés payants à Crave et à tirer des produits des activités ordinaires annuels d'environ 1 milliard \$ de Crave d'ici 2028; le TCAC des produits tirés de la publicité numérique et traditionnelle de Bell Média prévu pour 2023 à 2028; la capacité d'impression du contenu numérique de Bell Média prévue d'ici la fin de 2025 et d'ici 2028; le TCAC de la capacité d'impression du contenu numérique de Bell Média prévu de 2024 à 2028; le BAIIA ajusté et les produits des activités ordinaires de Bell Média (y compris les produits tirés des médias numériques et traditionnels) prévus d'ici la fin de 2025; le ratio de levier financier net qui devrait être atteint d'ici la fin de 2027 et la cible de la politique de levier financier net qui devrait être atteinte d'ici 2030; la fourchette cible de la politique de distribution de dividendes sur actions ordinaires à long terme; l'objectif de BCE consistant à créer de la valeur à long terme pour ses actionnaires; le pourcentage d'abonnés aux services par fibre optique par rapport au nombre total d'abonnés aux services Internet, ainsi que la croissance des produits tirés des services aux particuliers et aux petites entreprises, la croissance des produits d'exploitation des services aux entreprises et la croissance des produits tirés des médias, en pourcentage des produits des unités opérationnelles, prévus d'ici la fin de 2025 et d'ici 2028; la croissance des produits des activités ordinaires et du BAIIA ajusté de BCE, ainsi que des produits des activités ordinaires et du BAIIA ajusté provenant des activités traditionnelles, en pourcentage du total de BCE prévue d'ici la fin de 2025 et d'ici 2028; l'amélioration du taux de désabonnement aux services sans fil postpayés et aux services convergents des foyers prévue d'ici 2028; les produits des activités ordinaires, le BAIIA ajusté, l'intensité du capital, les flux de trésorerie disponibles et les flux de trésorerie disponibles après les paiements au titre des obligations locatives de BCE prévus pour la période de 2025 à 2028; le TCAC des produits des activités ordinaires, du BAIIA ajusté, des flux de trésorerie disponibles et des flux de trésorerie disponibles après les paiements au titre des obligations locatives de BCE prévus pour la période de 2025 à 2028 ; le ratio de levier financier net prévu de BCE entre 2025 et 2030; l'objectif de BCE en matière de flux de trésorerie disponibles avant les dépenses d'investissement et les paiements au titre des obligations locatives, de dépenses en capital (y compris les paiements au titre des obligations locatives), de dividendes à verser aux actionnaires ordinaires ainsi que de désendettement et de financement des priorités stratégiques prévu pour 2026 à 2028; les perspectives commerciales, objectifs, plans et priorités stratégiques de BCE, ainsi que d'autres déclarations qui ne sont pas des faits historiques. Une déclaration est dite prospective lorsque les connaissances actuelles et les prévisions du moment sont utilisées pour formuler une déclaration touchant l'avenir. Habituellement, les termes comme hypothèse, but, orientation, objectif, perspective, projet, stratégie, cible, engagement et d'autres expressions semblables, ainsi que les temps et les modes comme le futur et le conditionnel de certains verbes tels que viser, s'attendre à, croire, prévoir, avoir l'intention de, planifier, chercher à et aspirer à, permettent de repérer les déclarations prospectives. Toutes ces déclarations prospectives sont faites conformément aux « dispositions refuges » prévues dans les lois canadiennes applicables en matière de valeurs mobilières et dans la loi américaine Private Securities Litigation Reform Act of 1995. Les déclarations prospectives, du fait même de leur nature, font l'objet de risques et d'incertitudes intrinsèques et reposent sur plusieurs hypothèses, tant générales que précises, donnant lieu à la possibilité que les résultats ou événements réels diffèrent de façon significative des attentes exprimées ou sous-entendues dans ces déclarations prospectives et que nos perspectives commerciales, objectifs, plans et priorités stratégiques ne soient pas atteints. Ces déclarations ne représentent pas une garantie de la performance ni des événements futurs, et nous mettons en garde le lecteur contre le risque que représente le fait de s'appuyer sur ces déclarations prospectives. Pour une description de ces risques et hypothèses, veuillez consulter le rapport de gestion annuel de 2024 de BCE daté du 6 mars 2025 mis à jour dans les rapports de gestion du premier et du deuxième trimestre de 2025 de BCE, respectivement datés du 7 mai 2025 et du 6 août 2025, ainsi que le communiqué de presse de BCE daté du 14 octobre 2025 annonçant ses perspectives financières pour 2025-2028, documents tous déposés par BCE auprès des autorités des provinces canadiennes en valeurs mobilières (disponibles à sedarplus.ca) et de la Securities and Exchange Commission des États-Unis (disponibles à SEC.gov). Ces documents sont également disponibles sur le site Web de BCE, à BCE.ca. Les déclarations prospectives figurant dans cette présentation décrivent nos attentes en date du 14 octobre 2025 et, par conséquent, pourraient changer après cette date. Sauf dans la mesure où les lois applicables en matière de valeurs mobilières l'exigent, nous ne nous engageons aucunement à mettre à jour ou à réviser les déclarations prospectives figurant dans cette présentation, même à la suite de l'obtention de nouveaux renseignements ou de l'occurrence d'événements futurs, ni pour toute autre raison. Les déclarations prospectives sont présentées dans les présentes dans le but d'aider les investisseurs et les autres parties à comprendre certains éléments clés de nos résultats financiers prévus, ainsi que nos objectifs, nos priorités stratégiques, nos perspectives commerciales, et dans le but de mieux comprendre le contexte dans lequel nous prévoyons exercer nos activités. Le lecteur est mis en garde contre le fait que cette information pourrait ne pas convenir à d'autres fins.



Bell

Générer une
croissance durable
des flux de trésorerie
disponibles

Mirko Bibic

Président et chef de la direction,
BCE et Bell Canada

145 ans

Transformer la façon dont les gens
communiquent entre eux et avec
le reste du monde

La demande en
matière de
connectivité
continue
d'augmenter

A dark blue background with a network of glowing blue nodes connected by thin lines, representing connectivity.

Connectivité IA

A black smart camera mounted on a wall, with a blurred background of a house at night, representing connected devices.

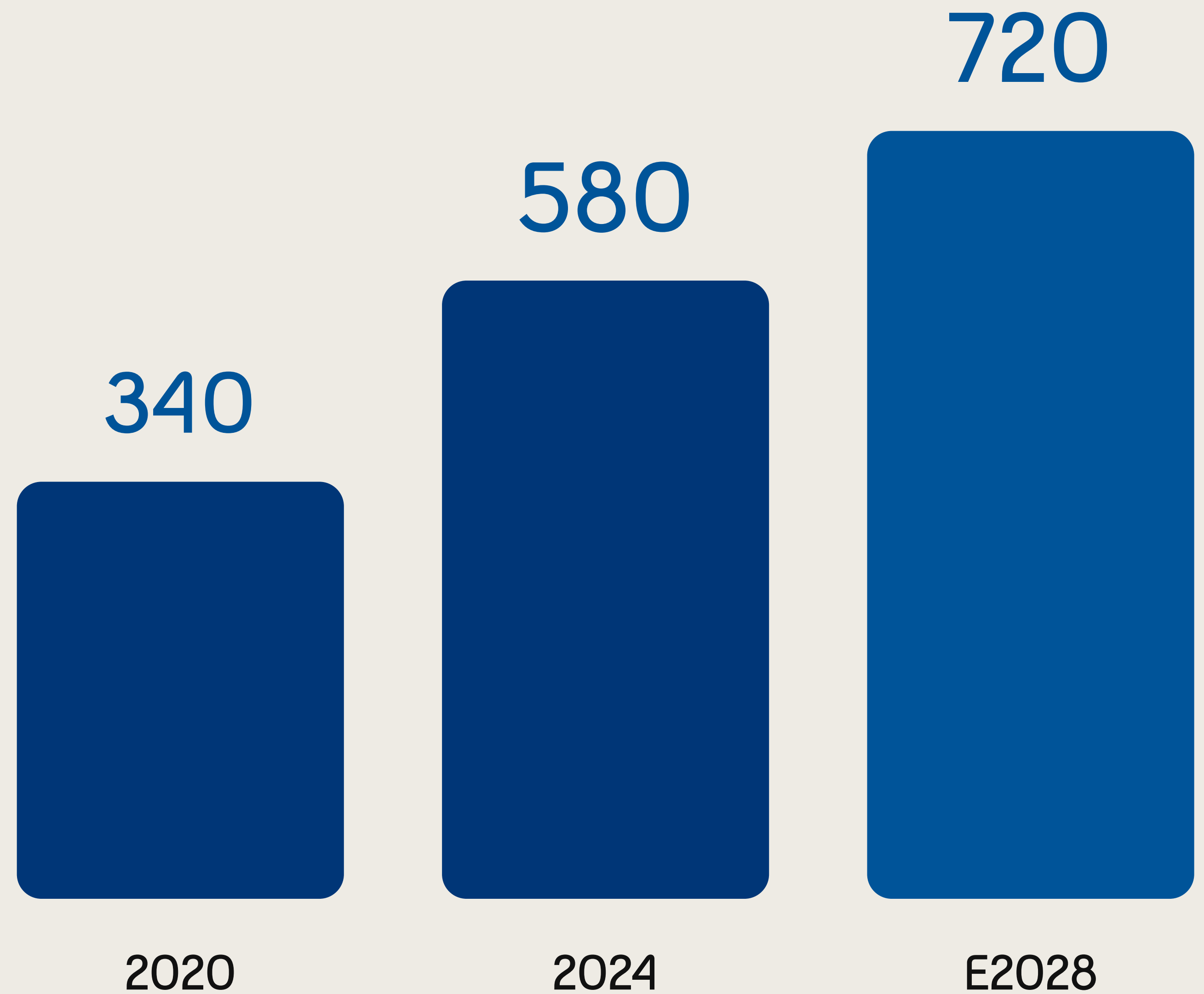
Appareils connectés

A person wearing a VR/AR headset, with a blurred background, representing virtual or augmented reality.

Réalité virtuelle/augmentée

La demande en matière de connectivité continue d'augmenter

Utilisation mensuelle moyenne par abonné (Go)¹



Bien positionnée pour accroître les flux de trésorerie disponibles

1.

Bell dispose
d'un ensemble
d'actifs
uniques et
distincts

2.

4 priorités pour
stimuler les
gains en
matière
d'exécution

3.

Capacité
éprouvée pour
optimiser les
gains
d'efficacité

4.

Renforcer le
bilan et
optimiser le
coût du capital

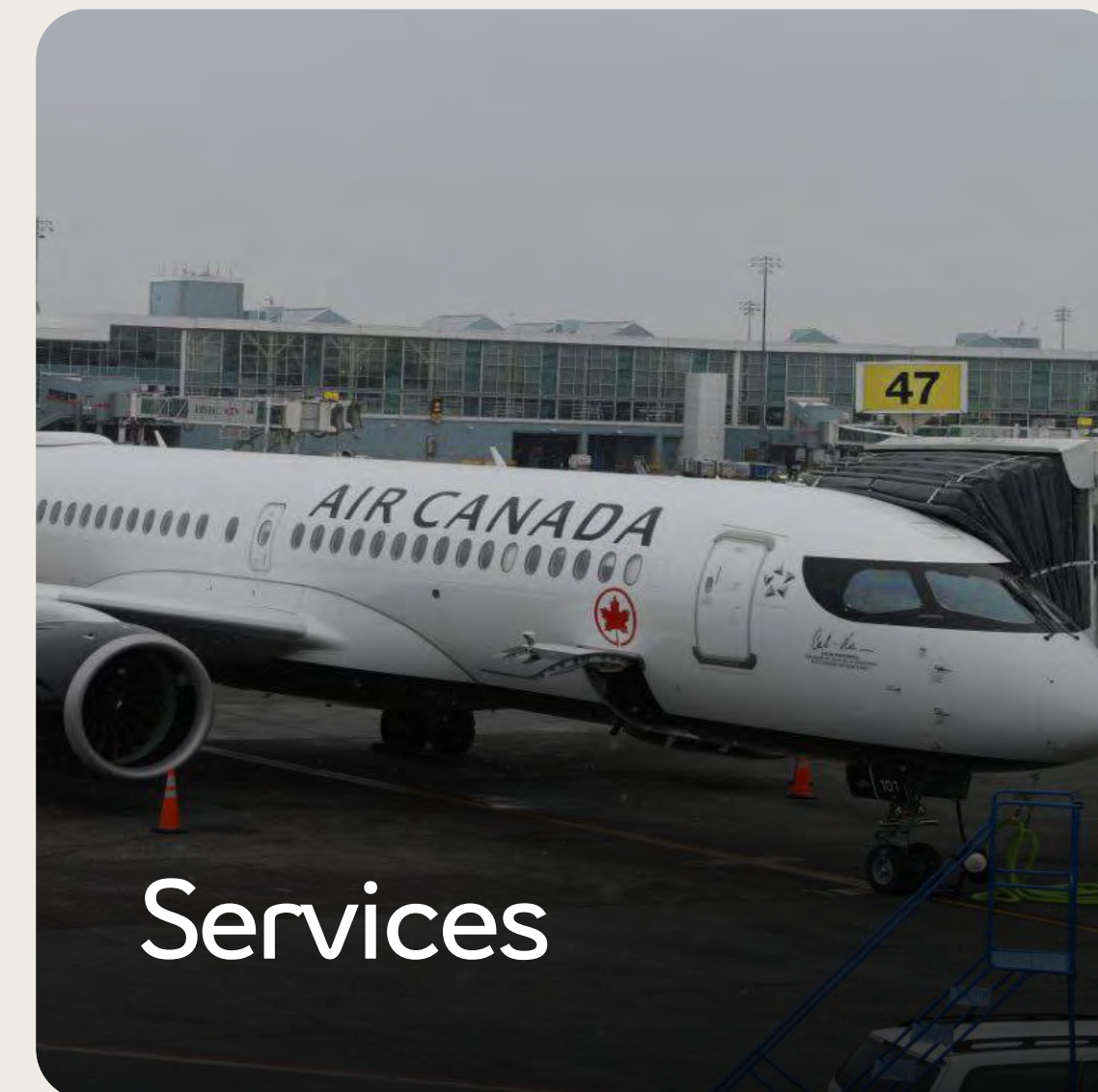
Générer un rendement total pour les actionnaires
avec un dividende durable

Actifs uniques
et distincts

Marque de confiance emblématique



Relations solides avec la clientèle





Plus grand réseau de fibre et meilleur réseau 5G+¹





Le leader de confiance au Canada
dans le secteur des entreprises

Bell

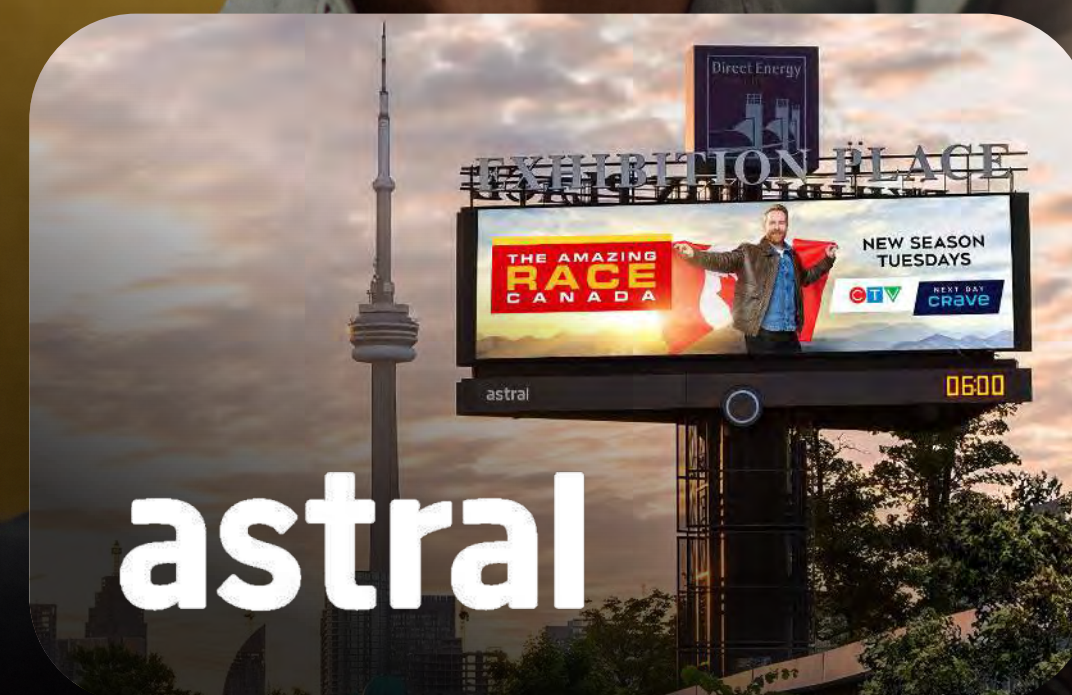
ateko
propulsé par Bell Canada

Bell
Cyber

Bell
AI Fabric

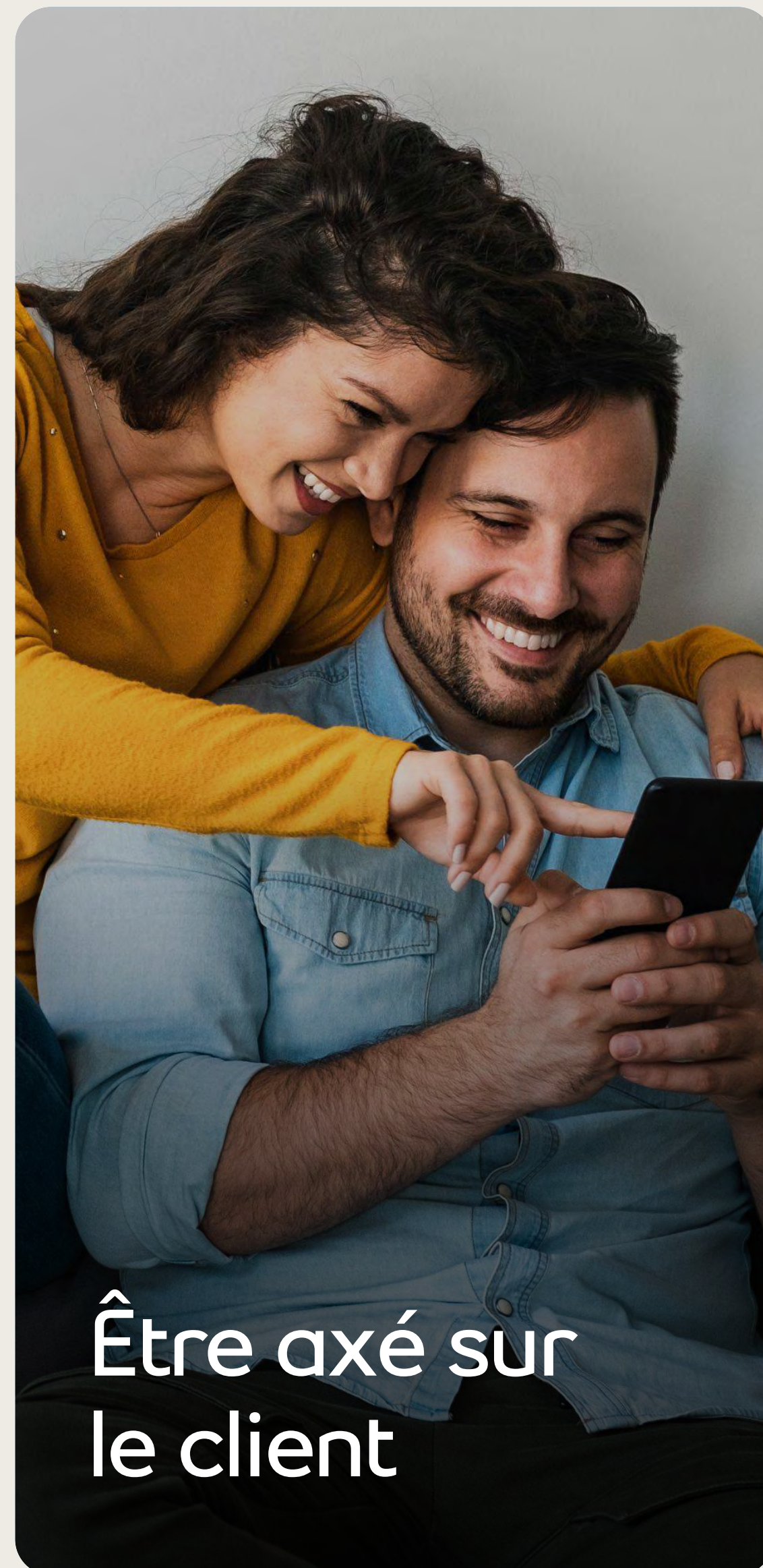


La première entreprise de médias au Canada



4

Priorités stratégiques
pour stimuler les
gains en matière
d'exécution



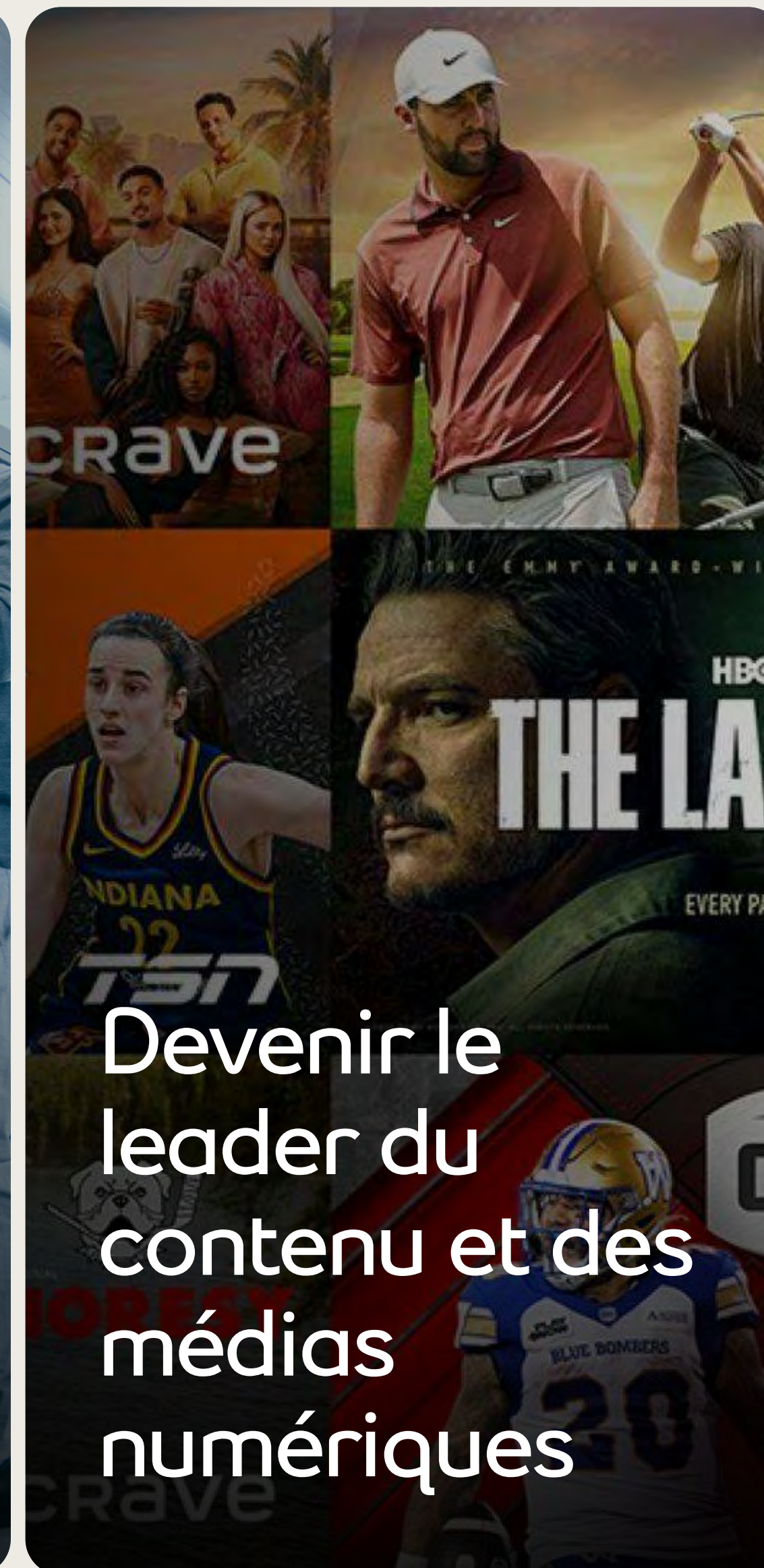
Être axé sur
le client



Offrir les
meilleurs
réseaux de
fibre et sans fil



Être la
référence en
matière de
solutions d'IA
pour les
entreprises



Devenir le
leader du
contenu et des
médias
numériques



Revenus attendus

2 à 4 %

TCAC de 2025 à E2028

Nouvel objectif

Économies de

1,5 G\$

d'ici 2028

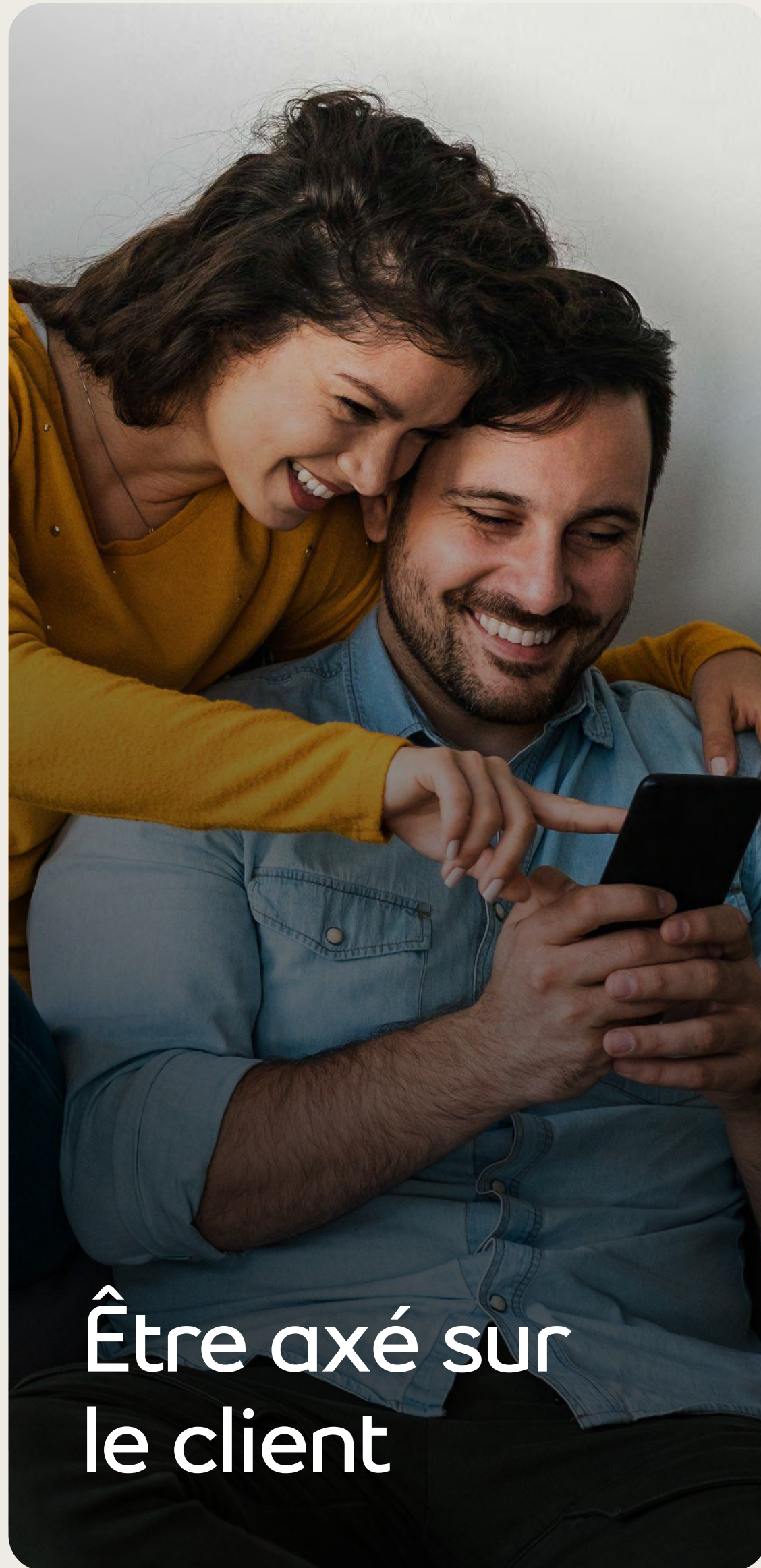


BAIIA ajusté^{*}

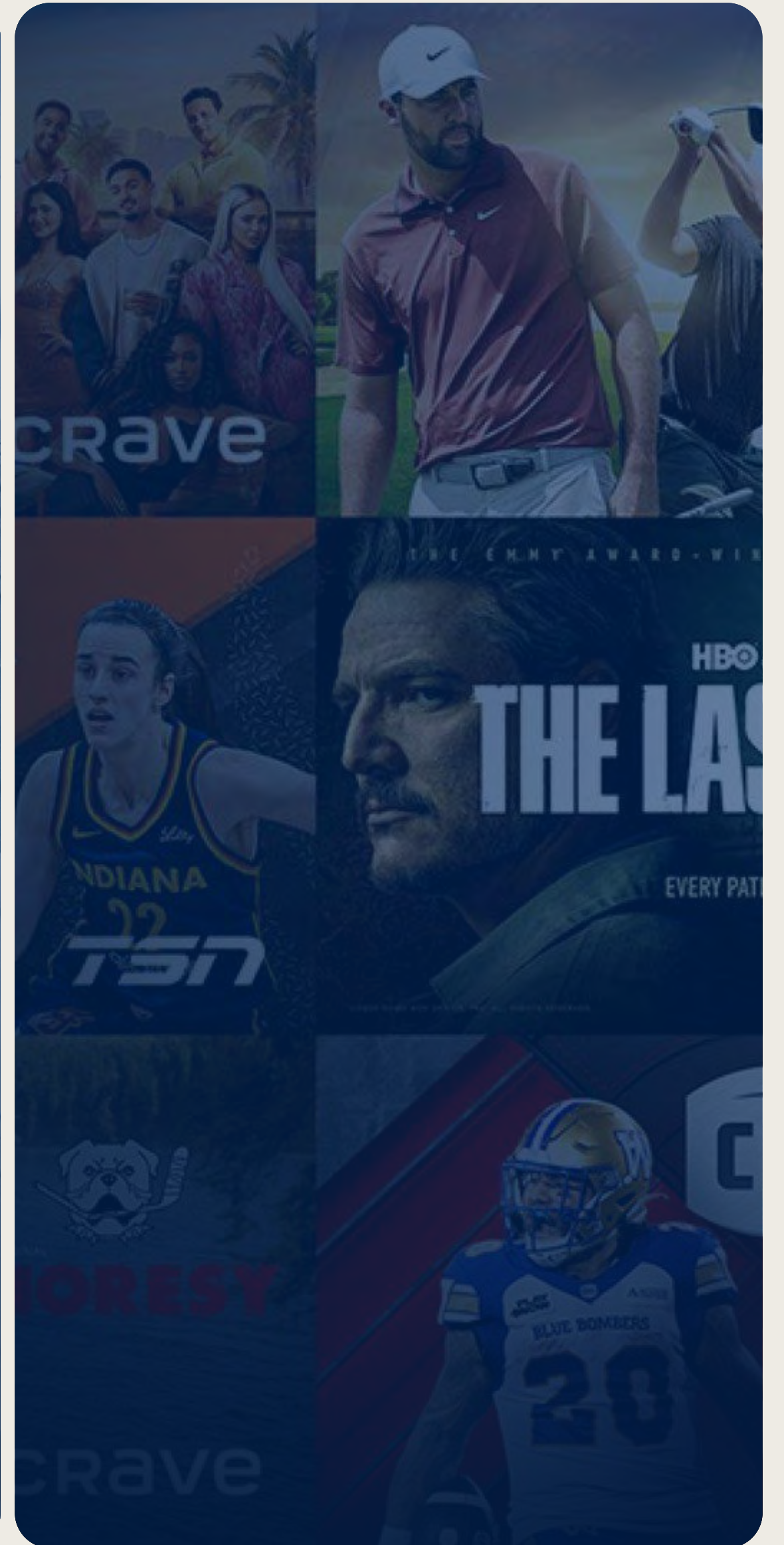
2 à 3 %

TCAC de 2025 à E2028

(*) Le BAIIA ajusté est un total de mesures sectorielles. Pour en savoir plus sur cette mesure, consultez l'Annexe du présent document.



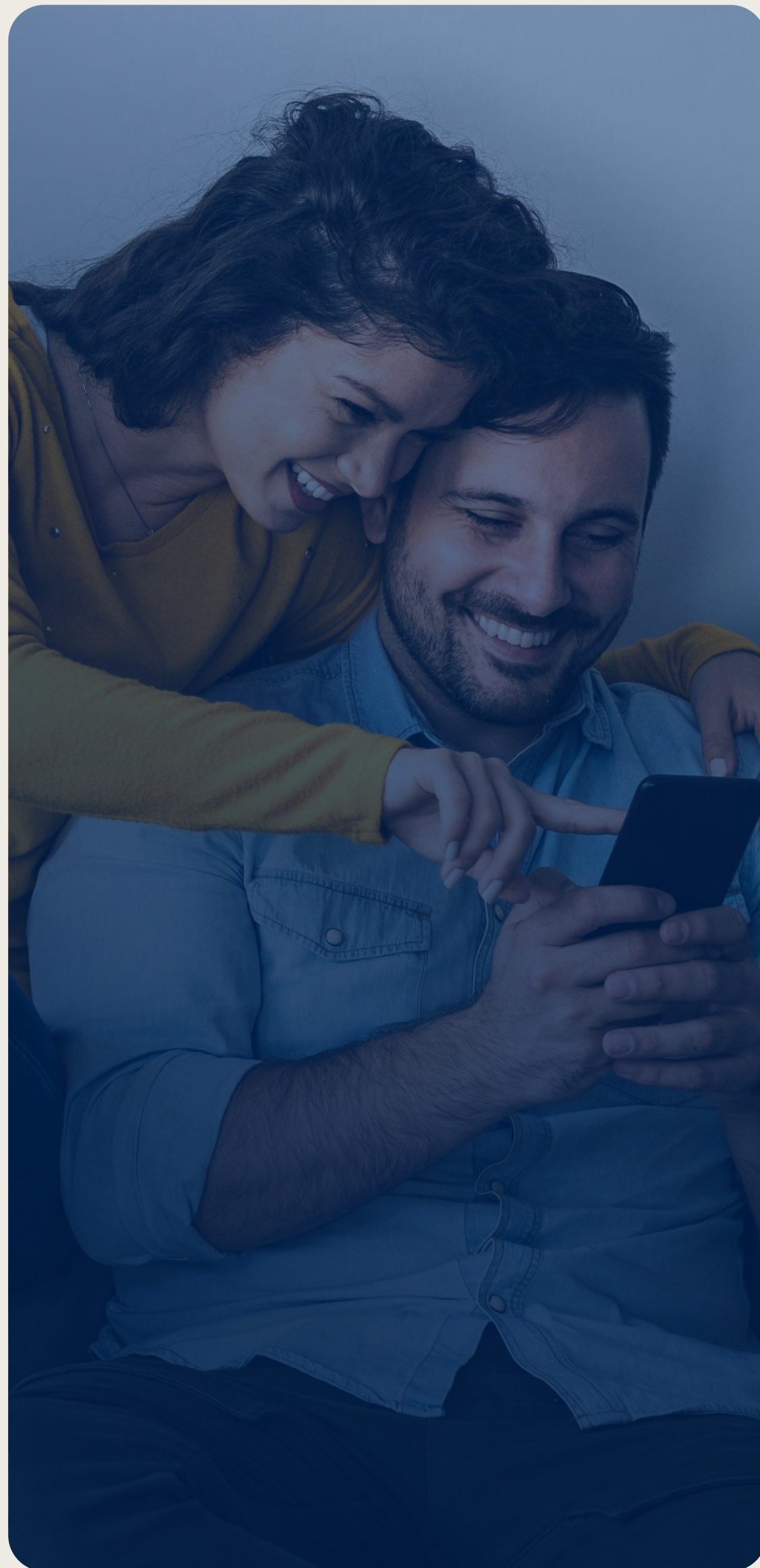
Être axé sur
le client



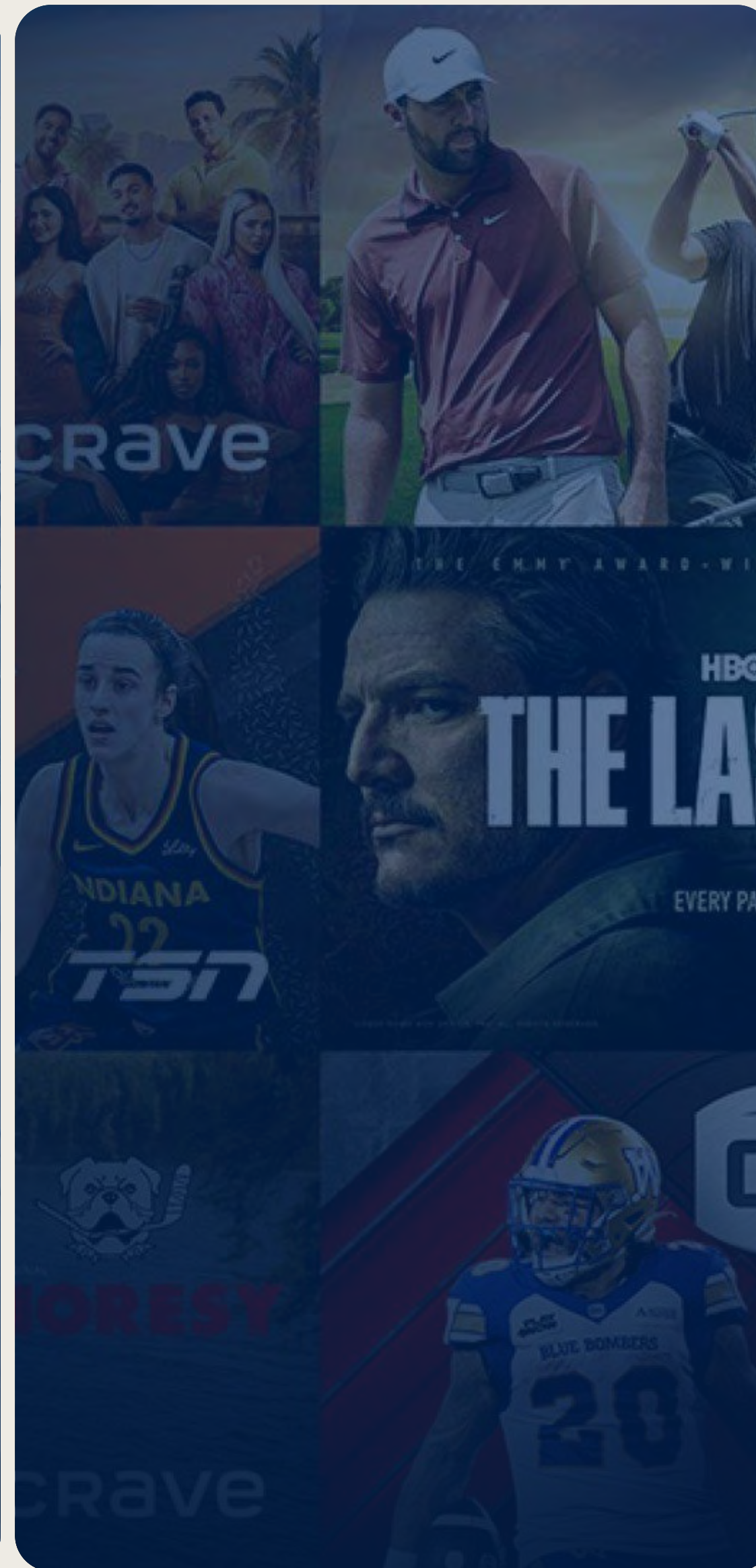


Un client satisfait
est la meilleure
stratégie
d'affaires

NPS ↑ Taux de désabonnement ↓



Offrir les
meilleurs
réseaux de
fibre et sans fil



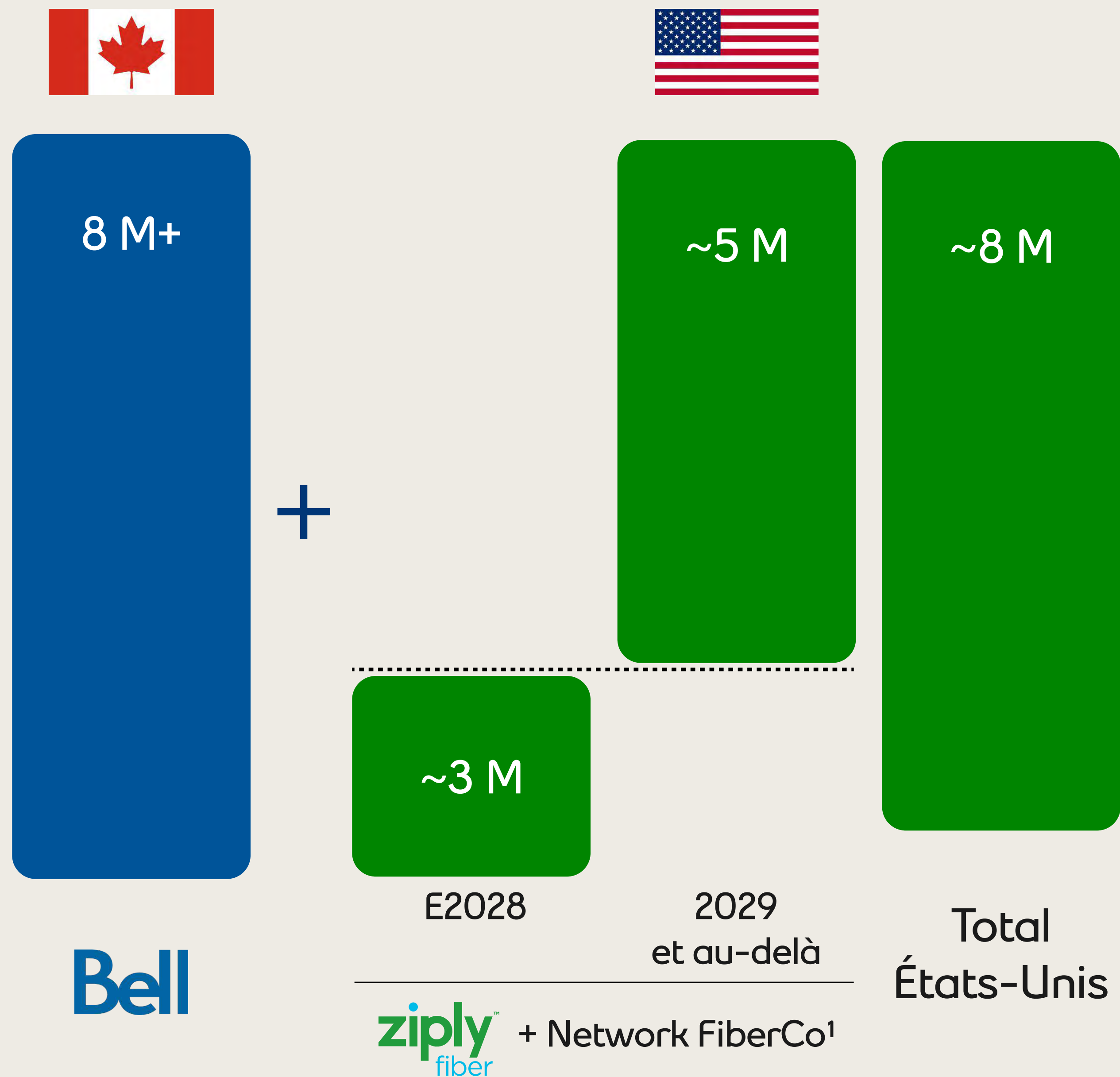


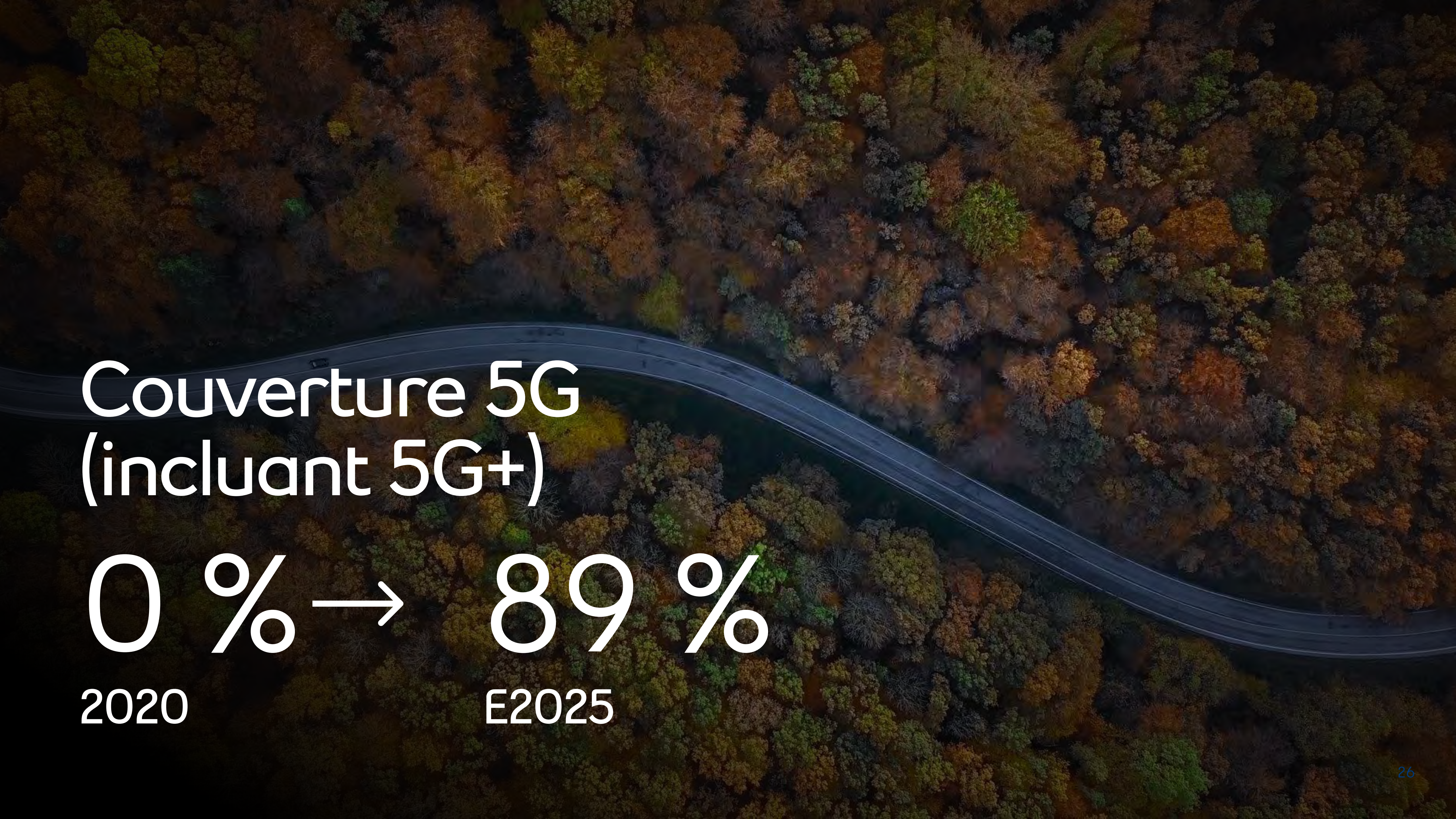
Bell Fibre



ziplyTM
fiber

Plus de
16 millions
d'emplacements
de fibre



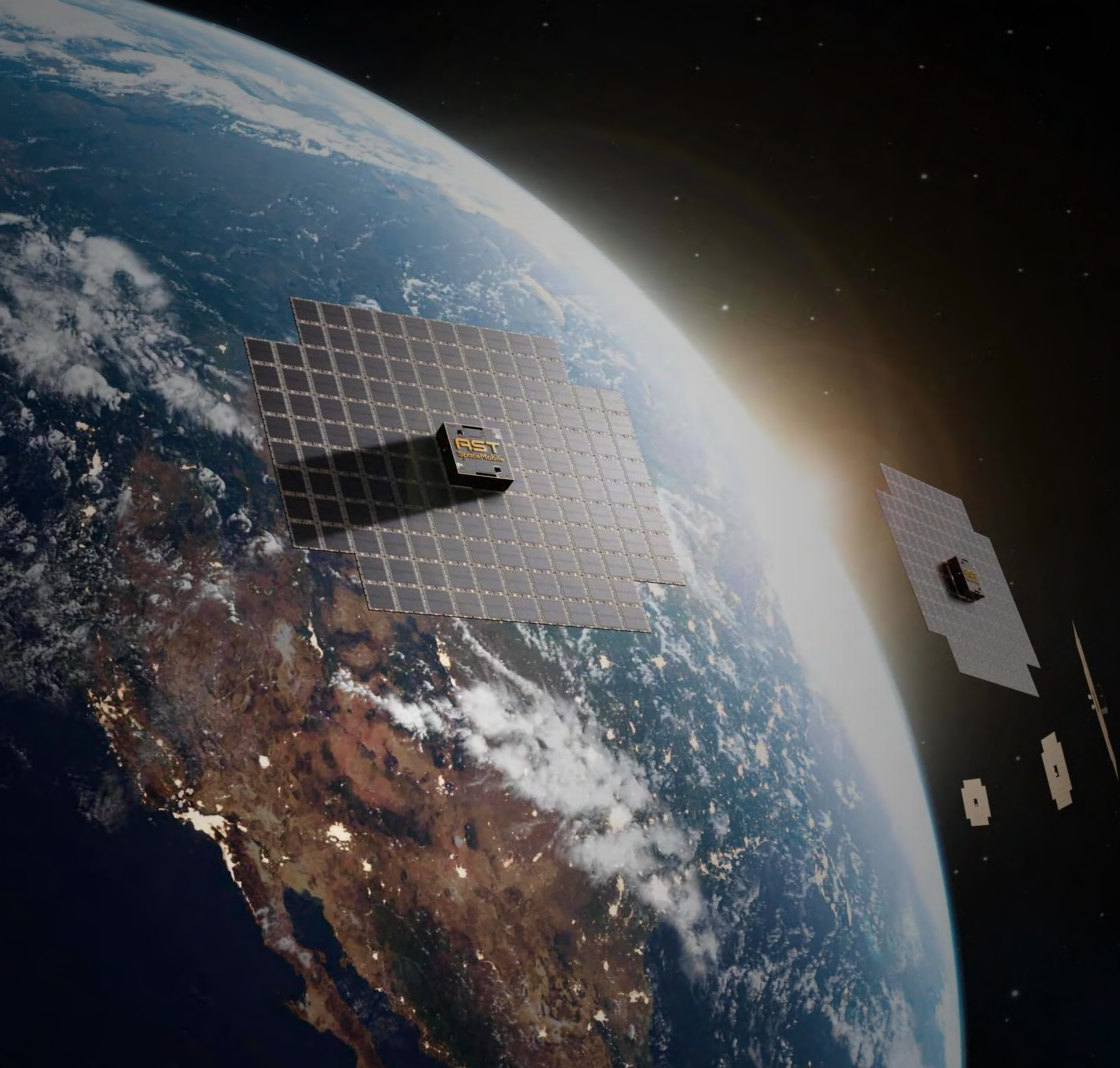


Couverture 5G (incluant 5G+)

0 % → 89 %

2020

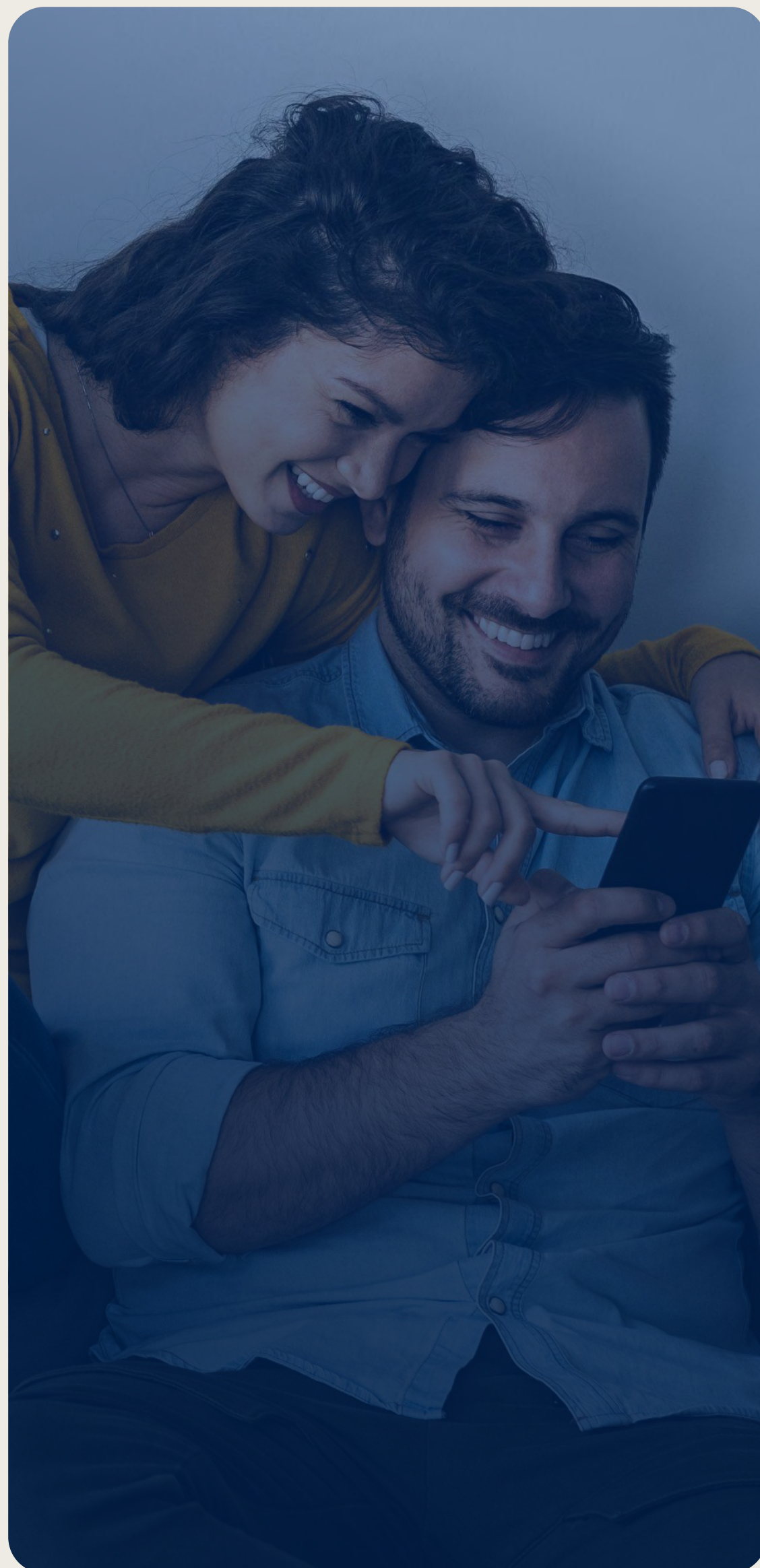
E2025



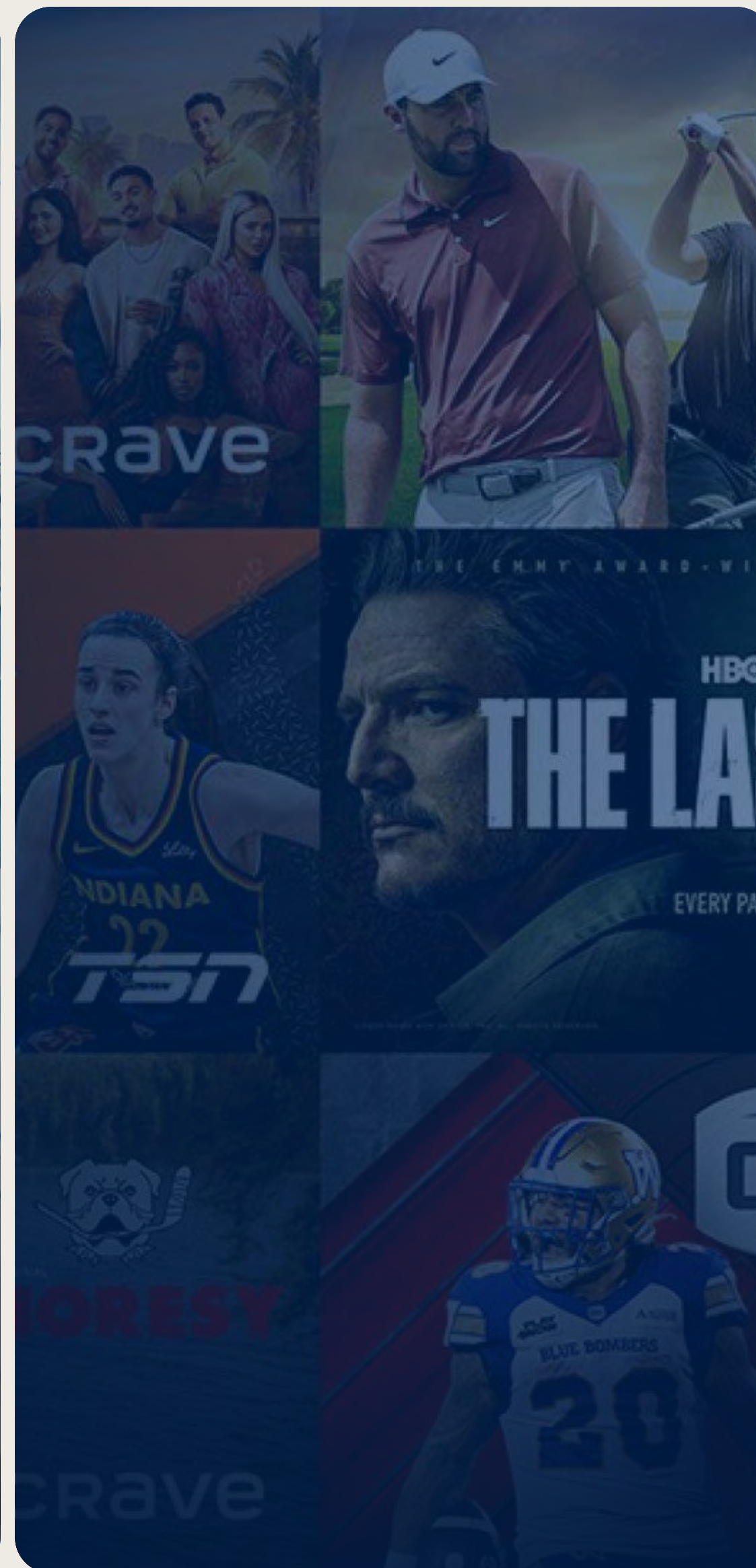
AST
SpaceMobile

Bell

Message texte | Voix | Données | Vidéo



Être la
référence en
matière de
solutions d'IA
pour les
entreprises





Bell est une
entreprise de
solutions d'IA

Redonner du pouvoir au Canada grâce à l'écosystème d'IA souveraine le plus évolué



Intégration de pointe d'Ateko des plateformes d'automatisation par l'IA



Conformité et réglementation canadiennes



Partenaires d'IA et fournisseurs de logiciels SaaS



Infrastructure de calcul



Centres de données d'IA



Réseaux de fibre et 5G de pointe de Bell

Le plus important partenariat au Canada en matière d'IA souveraine

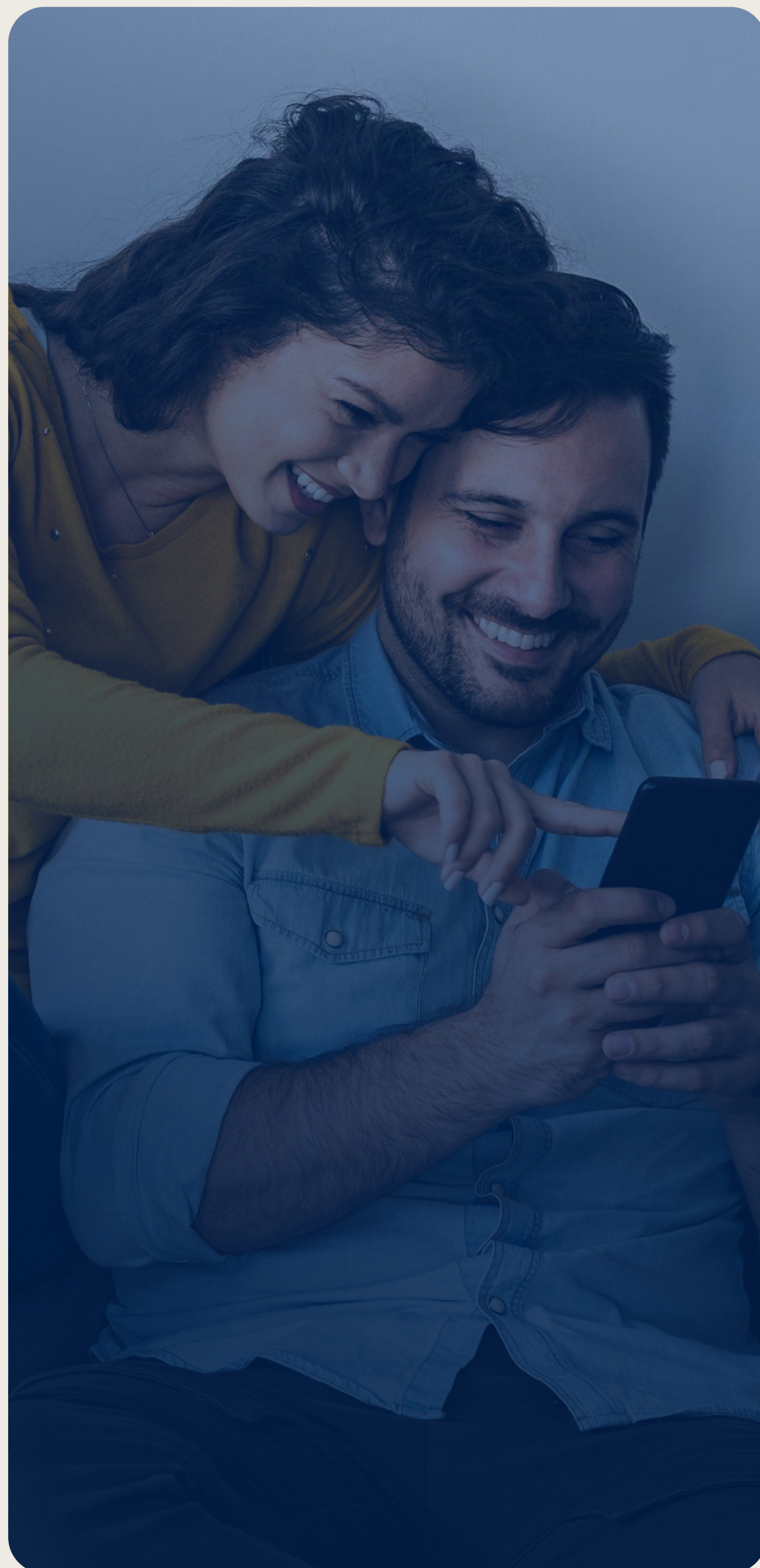


« Ces entreprises démontrent l'ingéniosité canadienne et solidifient les capacités d'IA souveraine du Canada. »

L'honorable Evan Solomon,
ministre de l'Intelligence artificielle et de l'Innovation numérique

~1,5 G\$

Objectif de revenus des solutions
propulsées par l'IA¹ (E2028)



Devenir le
leader du
contenu et
des médias
numériques

A laptop is shown from a low angle, displaying the Crave streaming service interface. The screen shows a grid of various content thumbnails, including 'Love Island USA', 'The Amazing Race Canada', 'Superman', 'Friends', 'The Pitt', 'The Traitors', 'MasterChef', and 'Drag Race'. A hand is visible on the right side of the laptop, resting on the trackpad. The background is blurred, showing a desk and some office equipment.

Devenir un leader des médias numériques

Répondre
efficacement
aux besoins
des clients

Auto-installation

~650 000

Moyenne annuelle
(de 2025 à E2028)



Mise hors
service du
réseau
3G

T1 2027



Mise hors
service du
réseau

3G

T1 2027



Mise hors service du réseau de cuivre

- ✓ Économies
- ✓ Gestion des revenus
- ✓ Récupération du cuivre
- ✓ Monétisation des actifs immobiliers

Une seule plateforme



Pour la
facturation
de tous les produits
consommateurs

Pour les
commandes
à travers tous les points
de distribution

Pour les
connaissances
destinées à la clientèle

Stratégie relative aux marchés financiers

- ✓ Politique de dividende durable
- ✓ Désendettement
- ✓ Optimiser le coût du capital



Flux de trésorerie disponibles
après les paiements des
obligations locatives*

~15 %

TCAC de 2025 à E2028

(*) Les flux de trésorerie disponibles après les paiements des obligations locatives sont une mesure financière non conforme aux PCGR. Pour en savoir plus sur cette mesure, consultez l'Annexe du présent document.



Notre objectif
Rendement
total pour les
actionnaires

Nos ambitions pour 2028

1. TCAC de 2 à 4 % des revenus de 2025 à E2028
2. 1,5 G\$ en économies d'ici 2028
3. TCAC de 2 à 3 % pour la croissance du BAIIA ajusté de 2025 à E2028
4. Ratio de levier financier net de 3,5 fois* d'ici la fin de 2027
5. TCAC d'environ 15 % des flux de trésorerie disponibles après les paiements des obligations locatives de 2025 à 2028E
6. ~5 G\$ de dividendes ordinaires au cours des trois prochaines années¹

(*) Le ratio de levier financier net est une mesure de gestion du capital. Pour en savoir plus sur cette mesure, consultez l'Annexe du présent document.

145 ans

Transformer la façon dont les
gens communiquent entre eux
et avec le reste du monde

Actualisation de notre marque

Tout part
d'une connexion

A photograph of two women embracing on a sidewalk in front of a classical building with columns. The woman on the left has long grey hair and wears a tan jacket and wide-leg jeans. The woman on the right has voluminous curly hair and wears a pink top, a yellow skirt, and white sneakers. The scene is framed by a large white letter 'B' on the left and a large white letter 'e' in the center, which together form the word 'Be'. The background is a solid blue gradient.

Be

Tout part
d'une connexion

Notre équipe de direction chevronnée

Générer une croissance
durable des flux de
trésorerie disponibles



Blaik Kirby

Président de groupe, marché
consommateur et petites
entreprises



Hadeer Hassaan

Vice-présidente exécutive,
cheffe de l'information et de
l'expérience client



Harold Zeitz

Chef de la direction,
Zipty Fiber



John Watson

Président de groupe,
marchés affaires,
Réseau d'IA tissé et Ateko



Sean Cohan

Président,
Bell Média



Curtis Millen

Vice-président exécutif et chef
des affaires financières,
BCE et Bell Canada



Mark McDonald

Vice-président exécutif,
chef du développement
technologique

The Bell logo, consisting of the word "Bell" in a blue, sans-serif font.

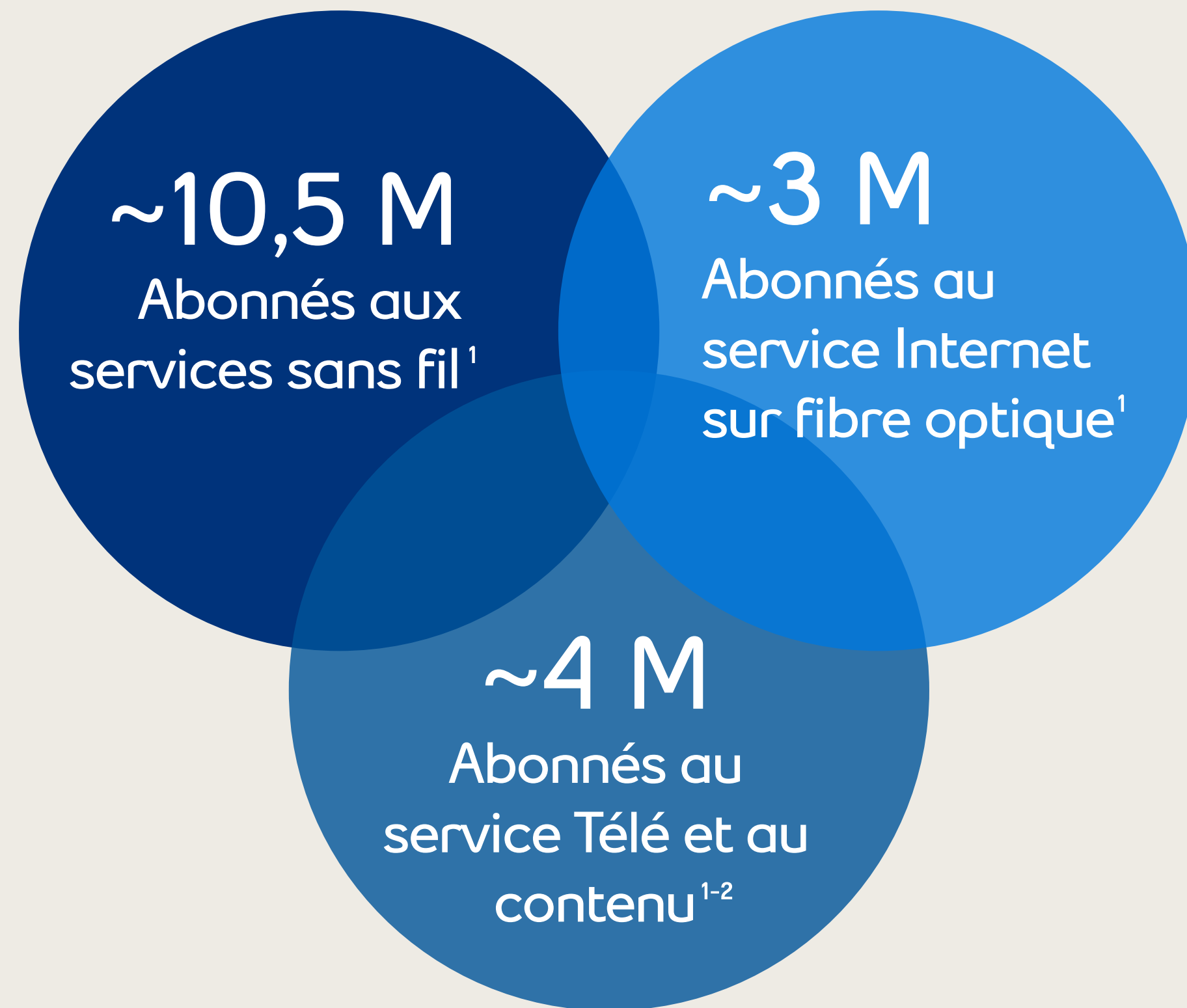
Offrir les meilleurs
réseaux de fibre et
sans fil

Blaik Kirby

Président de groupe, marché
consommateur et petites entreprises

Avantages de Bell

Composition d'actifs uniques



Avantages uniques

Les meilleurs réseaux

Les meilleures marques

Le meilleur modèle de distribution

Des avantages liés aux actifs

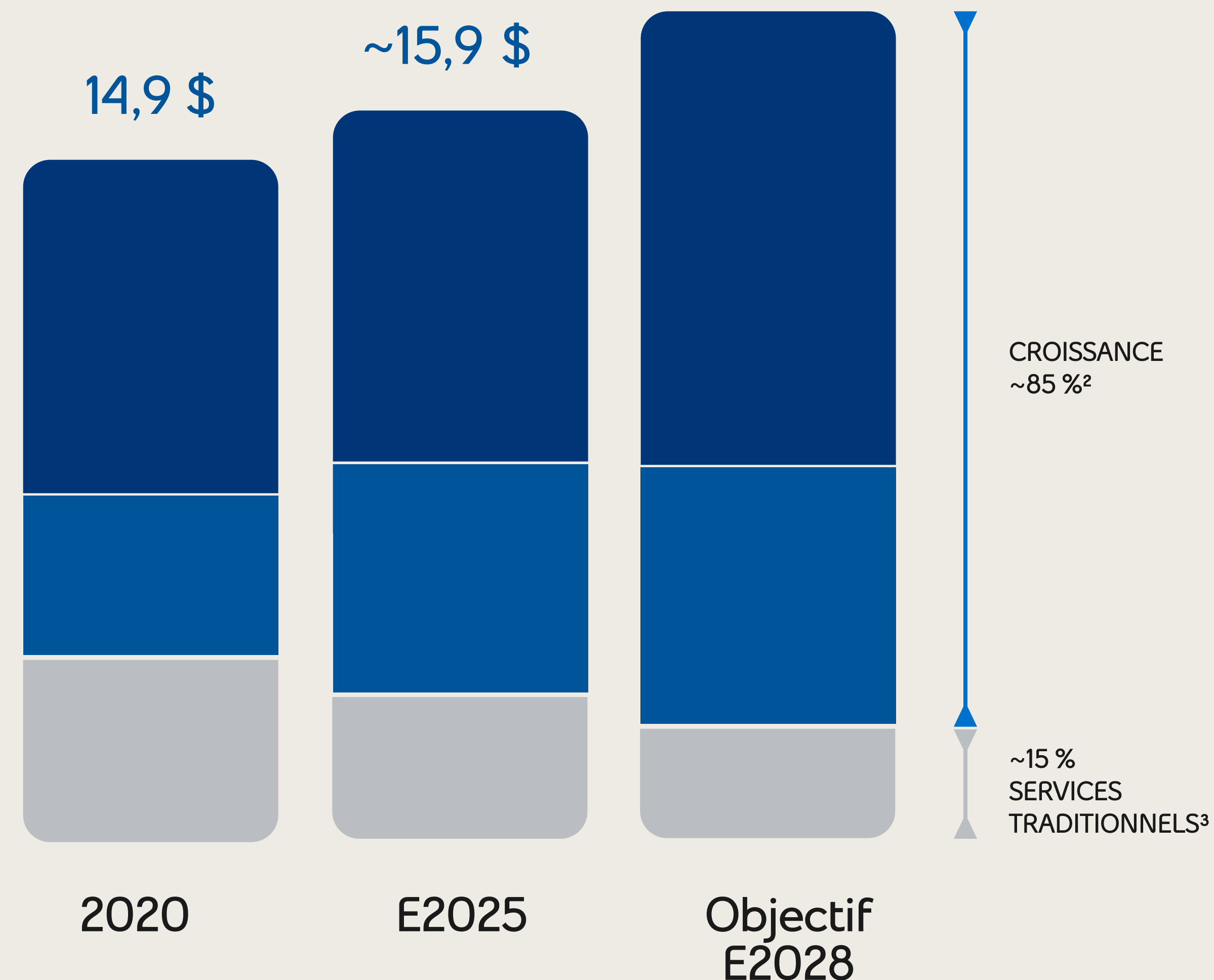
Favoriser la croissance future

- Revenus des services Internet sur fibre et sans fil
- Priorité aux marchés résidentiels convergents
- Offre élargie de produits
- Réduction des désabonnements

● Services sans fil ● Internet et contenu ● Services traditionnels

Revenus du marché consommateur et petites entreprises (en G\$)¹

— TCAC de 1 % à 2 % →



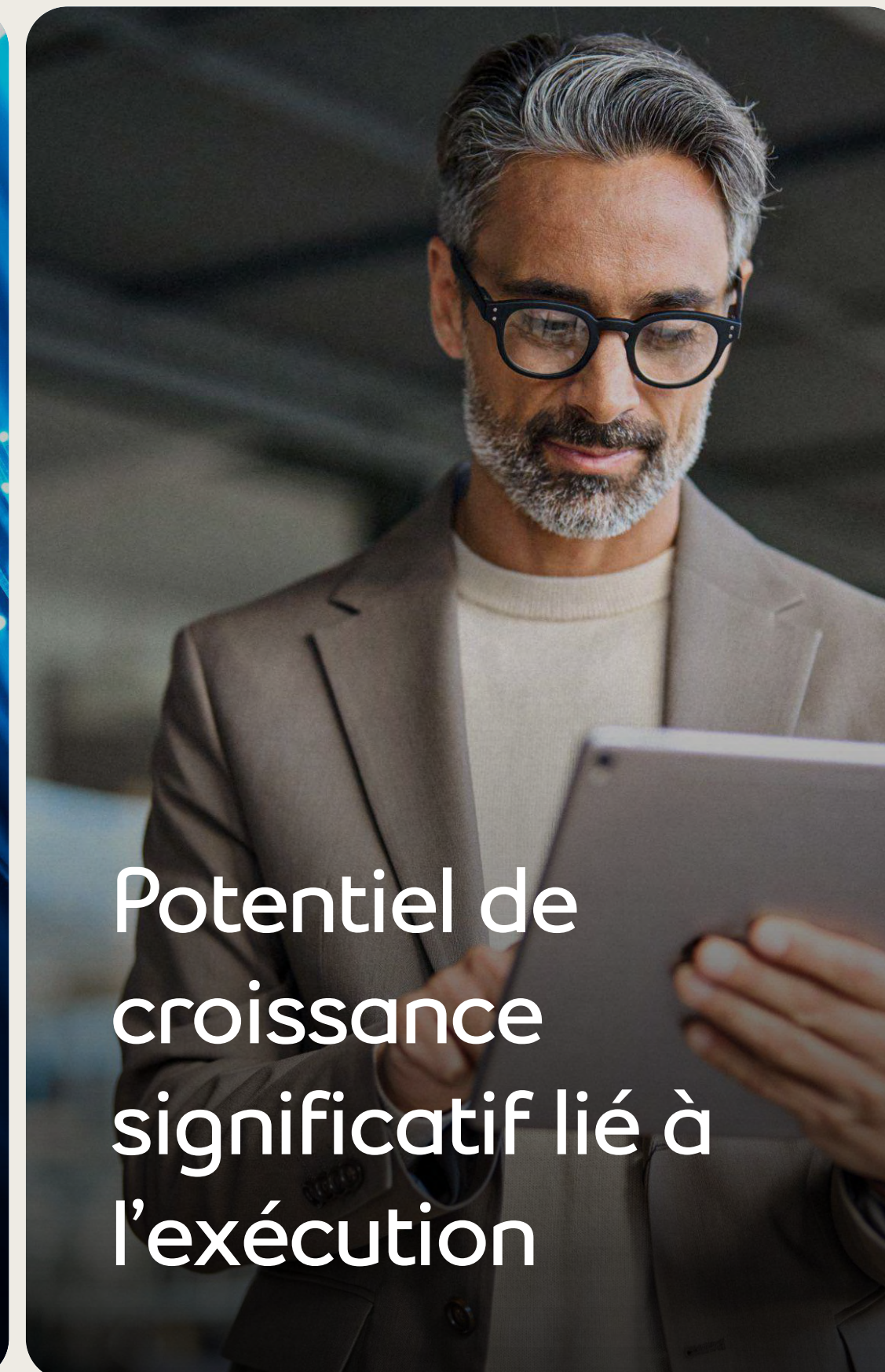
Réaliser nos ambitions pour 2028 : Marché consommateur et petites entreprises



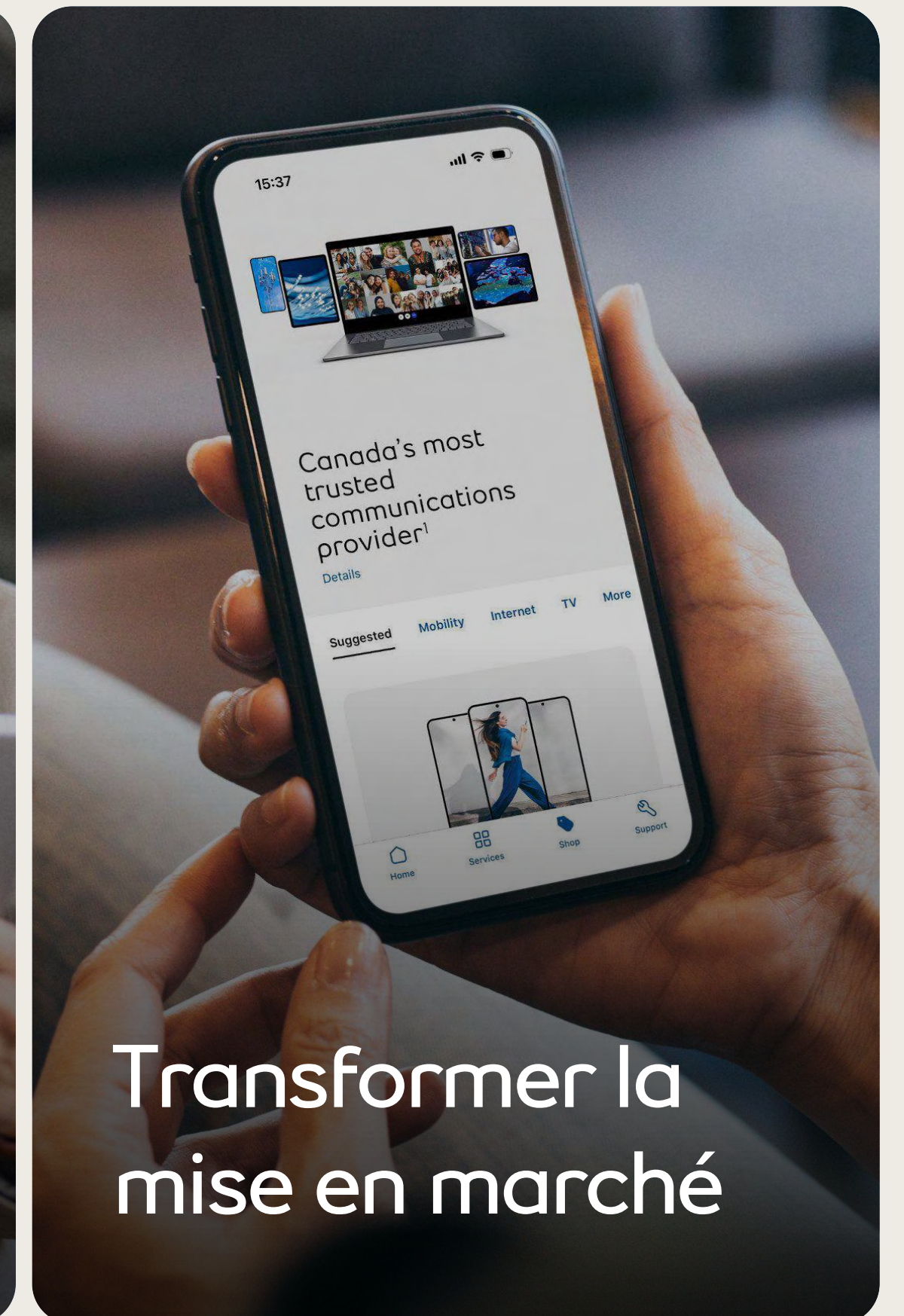
La fibre et la 5G
sont au cœur de
nos activités



La fibre stimule
des résultats
supérieurs pour
les services
Internet et sans fil



Potentiel de
croissance
significatif lié à
l'exécution



Transformer la
mise en marché

A woman with curly hair is smiling and looking at her smartphone. She is wearing a dark blue denim shirt. The background is a warm, out-of-focus indoor setting.

La fibre et la
5G sont au
cœur de
nos activités

Tendances et changements généraux



Demande de contenu

Accès à du contenu de qualité partout, en tout temps et sur n'importe quel appareil.



Croissance de l'IA

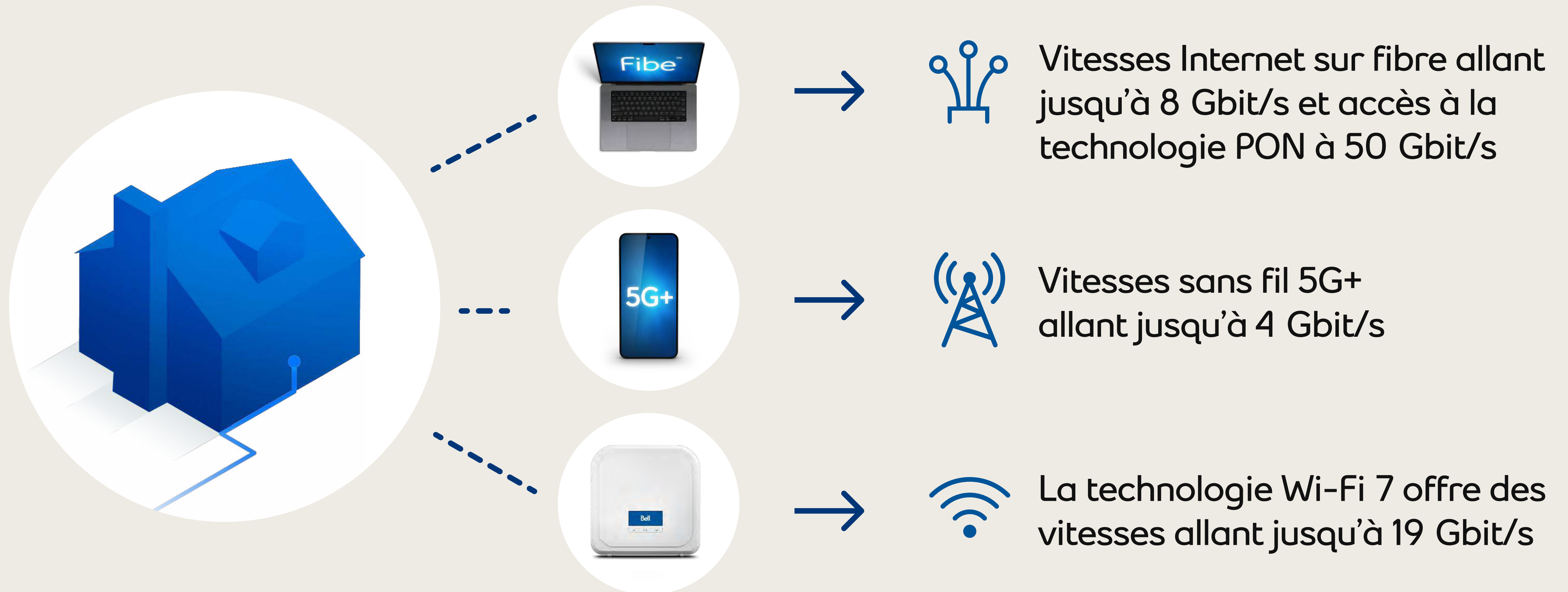
Explosion de la demande en données et en calcul, avec le potentiel de tout changer.



Vitesse et fiabilité

Exige des réseaux rapides, fiables, sécurisés et transparents que seules la fibre et la 5G peuvent offrir.

La fibre offre la meilleure expérience Wi-Fi et l'expérience mobile la plus rapide



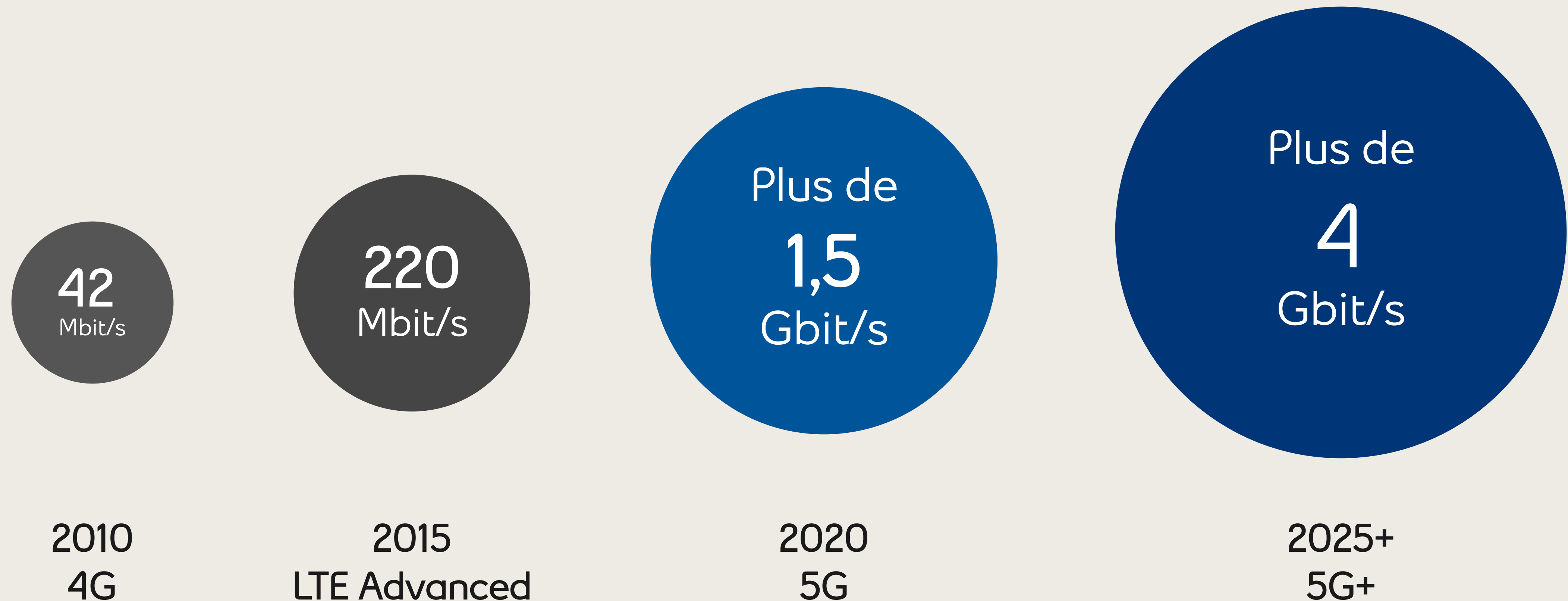
Fibre

- ✓ Vitesses plus rapides grâce à la lumière
- ✓ Large bande dédiée à haut débit
- ✓ Vitesses de téléchargement / téléversement symétriques
- ✓ Meilleure fiabilité
- ✓ Structure des coûts moins élevée
- ✓ Technologie des 100 prochaines années

Câble

- × Signaux électriques plus lents
- × Largeur de bande partagée
- × Vitesses non symétriques
- × Risque de perturbations électromagnétiques et de pannes
- × Coûts plus élevés que la fibre
- × Nécessitera une mise à niveau vers la fibre

Vitesse du sans-fil 100 fois plus rapide en 15 ans



Nous sommes dans une ère multigigabit
pour les services sans fil et Internet



La fibre stimule
des résultats
supérieurs pour
les services
Internet et sans fil

Nous sommes plus performants là où nous offrons la fibre

La progression de la fibre
reste à la hausse

20 % → 46 %

Pénétration
initiale des
services Internet
dans de nouvelles
zones

Après 5 ans

Prix plus avantageux
et économies

↓ 23 % ↓ 12 %

Coûts de
connexion

Coûts de service

Réductions de coût unitaire
attendues sur 3 ans

Meilleur résultat NPS et
baisse du taux de
désabonnement dans les
zones desservies par la
fibre

15 % moins de désabonnements ¹

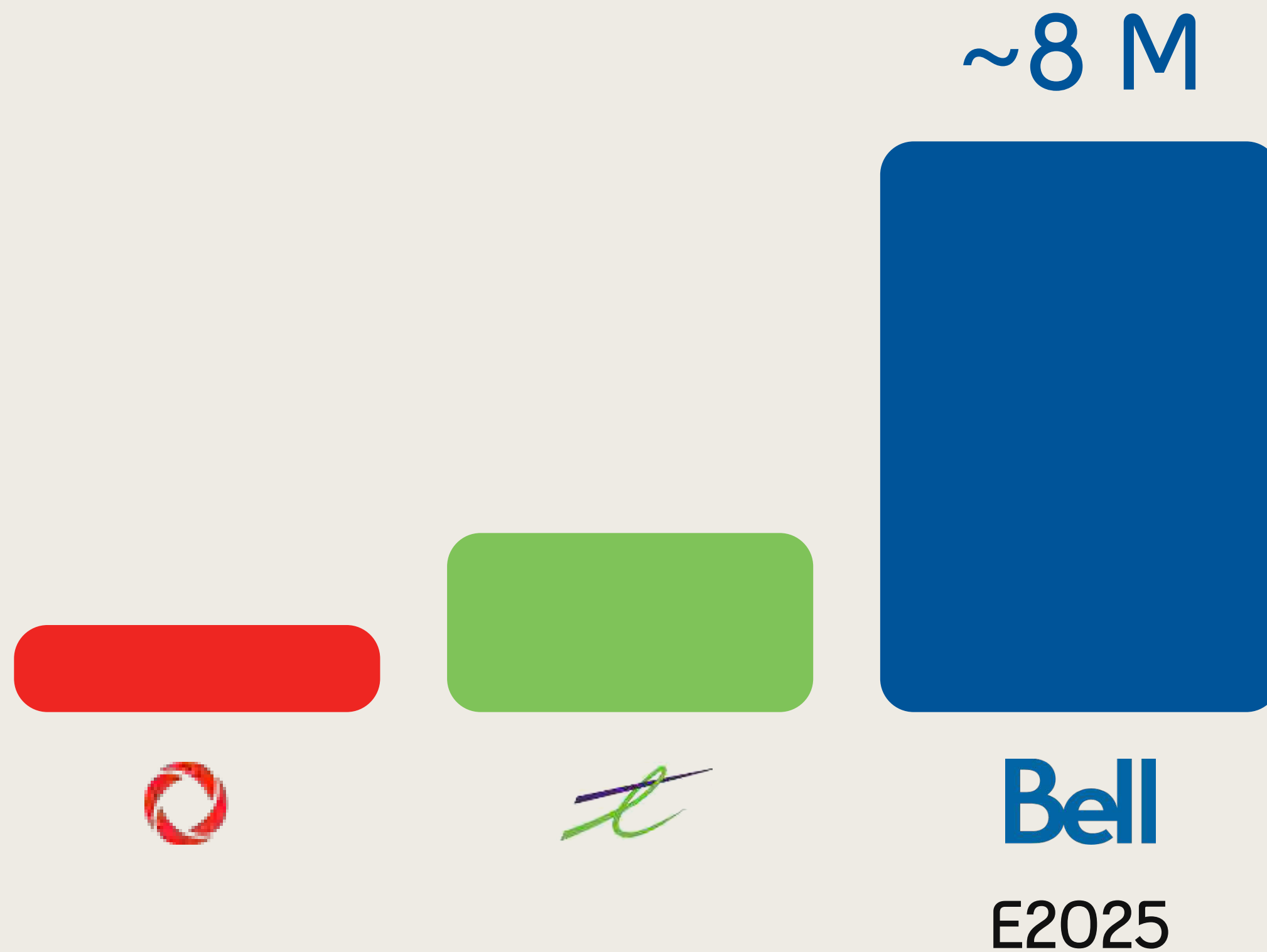
25 % moins de désabonnements
dans les foyers ayant des
forfaits avec la fibre

Meilleur résultat NPS que dans les
zones non desservies par la fibre

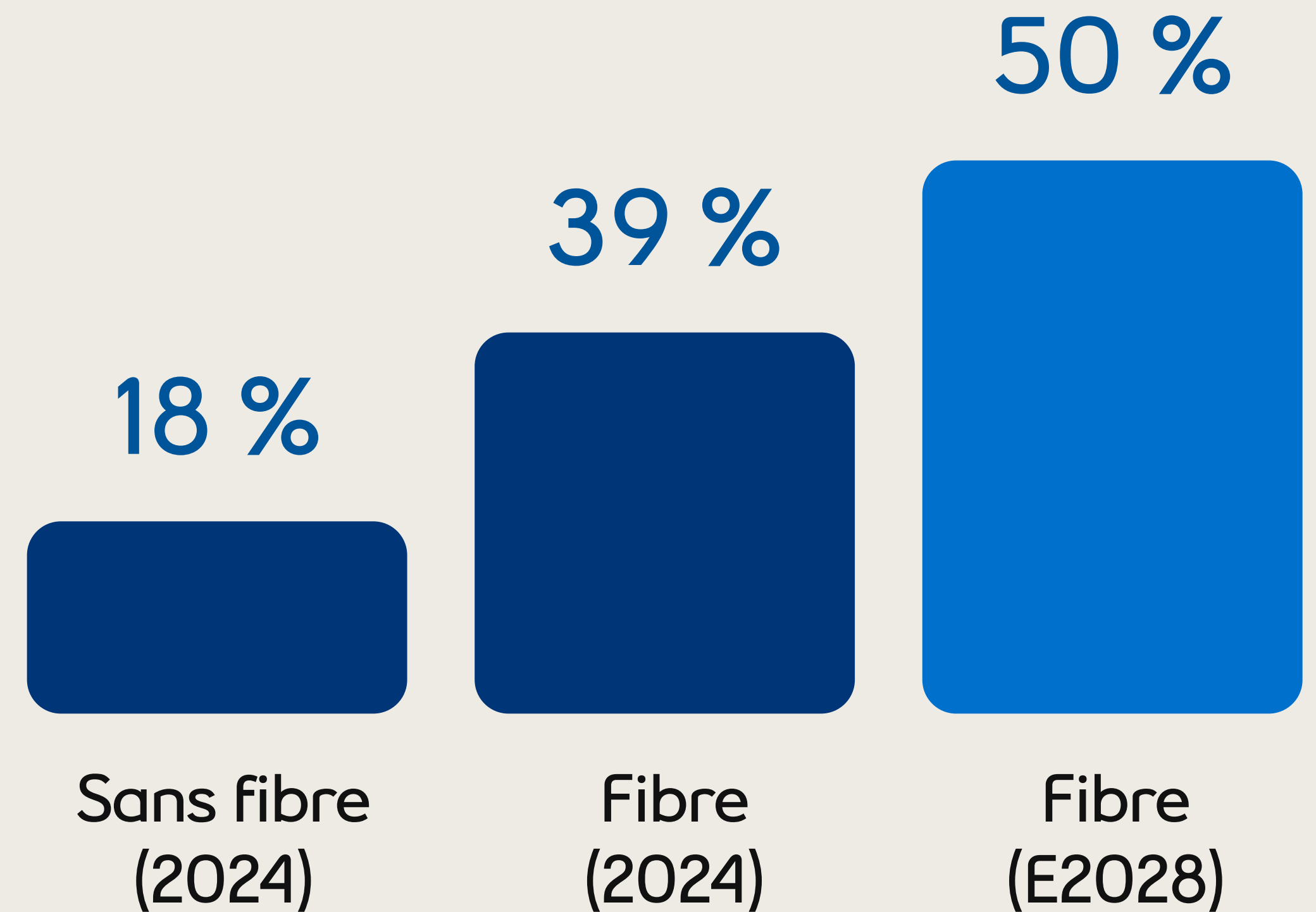
Multiplés avantages liés à la pénétration de la fibre optique

Conquérir les parts de marchés résidentiels

Emplacements desservis
par la fibre



Composition (en %) des services
résidentiels convergents¹



Valeur à long terme des services résidentiels

Offre élargie de produits

Valeur à long terme
en espèces plus élevée¹

25 %



2024



Objectif pour E2028



6 000 \$

Foyer
moyen
(2 à 3 UGR)



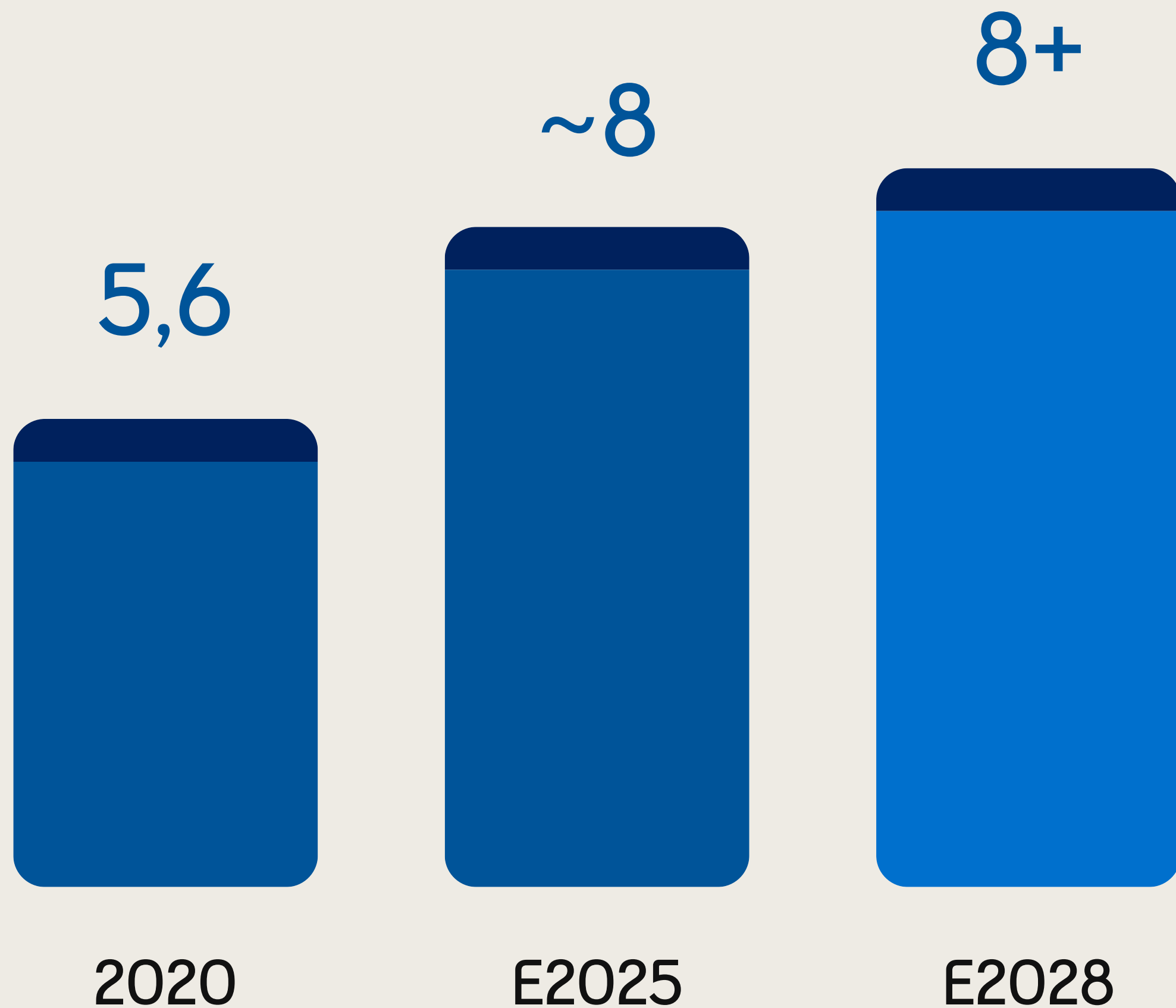
10 000 \$
et plus

Foyer à plein
potentiel
(4 UGR et plus)

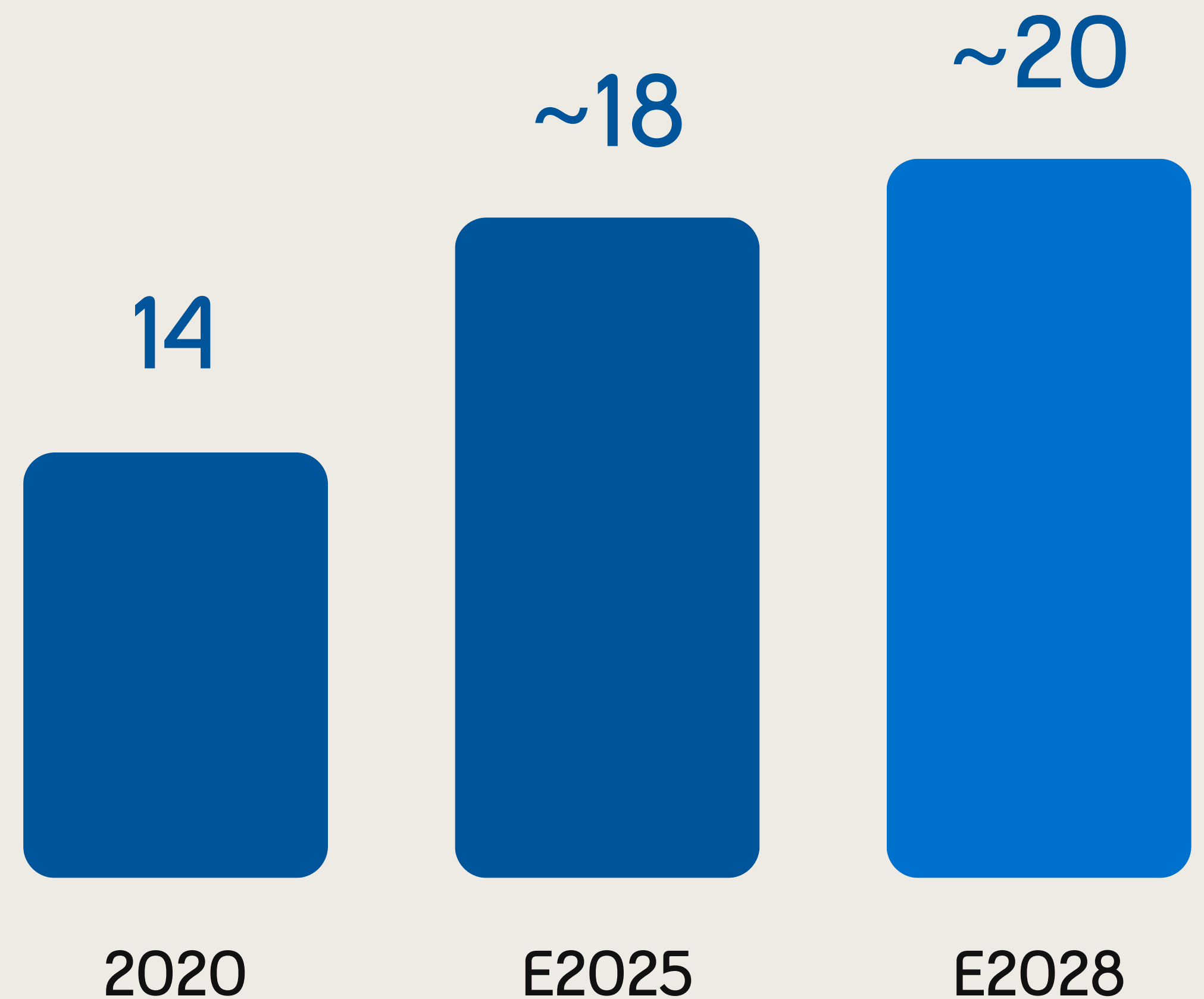
Croissance facilitée par la fibre

Emplacements desservis par la fibre (M)

● Residential ● Business



Abonnements aux services de croissance¹ (M)



Potentiel de
croissance
significatif lié
à l'exécution



Baisse du taux de
désabonnement aux
services sans fil
postpayés et
services résidentiels
convergers

↓ ~30 ptsb

Initiatives de fidélisation

- Accent mis sur une offre élargie de produits
- Modélisation et analyse prédictive du taux de désabonnement propulsées par l'IA
- Amélioration des taux de mise à niveau du réseau sans fil
- Amélioration des résultats NPS grâce à un meilleur service à la clientèle et à des offres groupées avantageuses

Le Wi-Fi 7 offre de meilleures performances sur la fibre

Borne Giga 2.0 avec Wi-Fi 7

- ✓ Vitesses symétriques jusqu'à 8 Gbit/s
- ✓ Très faible latence
- ✓ Fiabilité à toute épreuve
- ✓ Seule la fibre exploite le plein potentiel du Wi-Fi 7



Service Internet à toute épreuve

- Les réseaux de fibre restent branchés même sans électricité
- Avantage structurel par rapport au câble, qui requiert de l'électricité en tout temps



- Récents modems dotés d'un service Internet sans fil de secours pour la connectivité
- Met à profit les téléphones intelligents de Bell à la maison, avantages en matière de convergence

L'avenir de la Télé : aucun récepteur

- Expérience télé complète sur les plateformes et les appareils que les clients possèdent déjà
- Évolutif et économique
- Expérience simplifiée, axée sur le numérique

Plus flexible et axée sur les clients que le câble



Avantages d'une offre élargie de produits

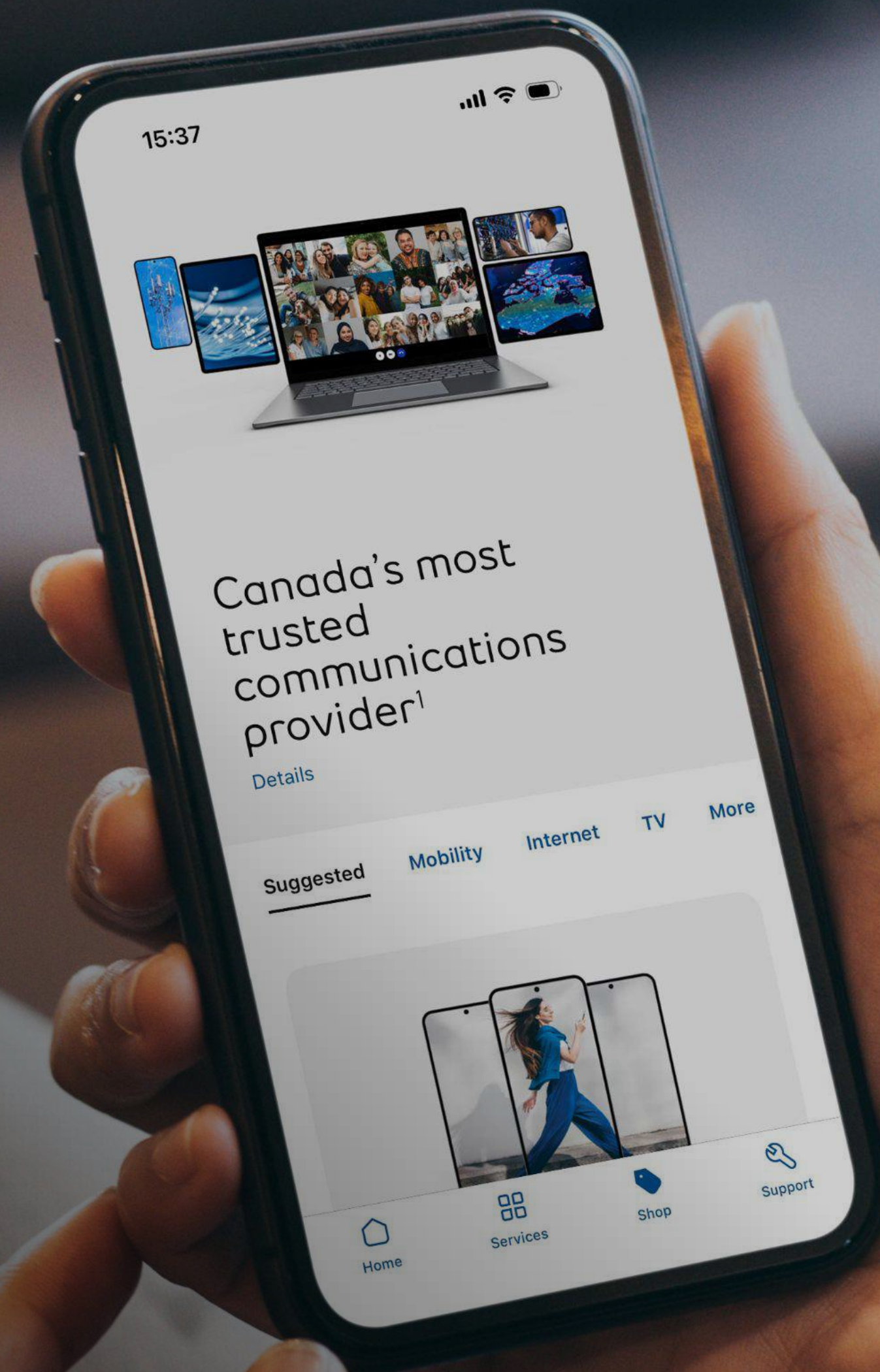
Accent mis sur les services mobiles, l'Internet et le contenu, objectif d'accroître l'offre de produits de 25 % d'ici 2028

+ Forfaits
Crave

+ Services
de tiers



Transformer la mise en marché



Simplifier les ventes et le marketing

Réaligner la marque

The logo for Bell, consisting of the word "Bell" in a bold, blue, sans-serif font.

Principale
marque
multiservices

The logo for Virgin plus, featuring the word "Virgin" in a white, cursive script font inside a red square, with the word "plus" in a black, sans-serif font below it.

Marque pour
le mobile
seulement

The logo for lucky mobile, featuring the word "lucky" in a blue, sans-serif font with a trademark symbol, and the word "mobile" in a smaller, blue, sans-serif font below it.

Marque pour
le prépayé

The logo for EBOX, featuring a red, stylized, geometric icon resembling a stack of boxes or a cube, followed by the word "EBOX" in a red, sans-serif font.

Marque Internet
complémentaire

Simplifier les ventes et le marketing

Simplifier les offres et notre proposition de valeur
en matière de connectivité

- ✓ Forfaits illimités
- ✓ Vitesses multigigabit
- ✓ Catégories distinctes
- ✓ Choix de contenu
et ajouts de service



Force de la distribution

La meilleure distribution au détail

4 200 emplacements exclusifs / semi-exclusifs

Distribution exclusive

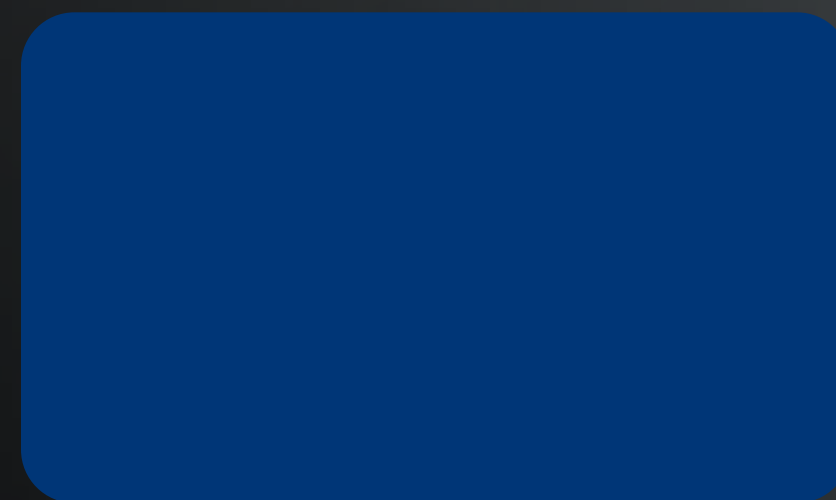


Distribution semi-exclusive



Occasion de transition vers le numérique

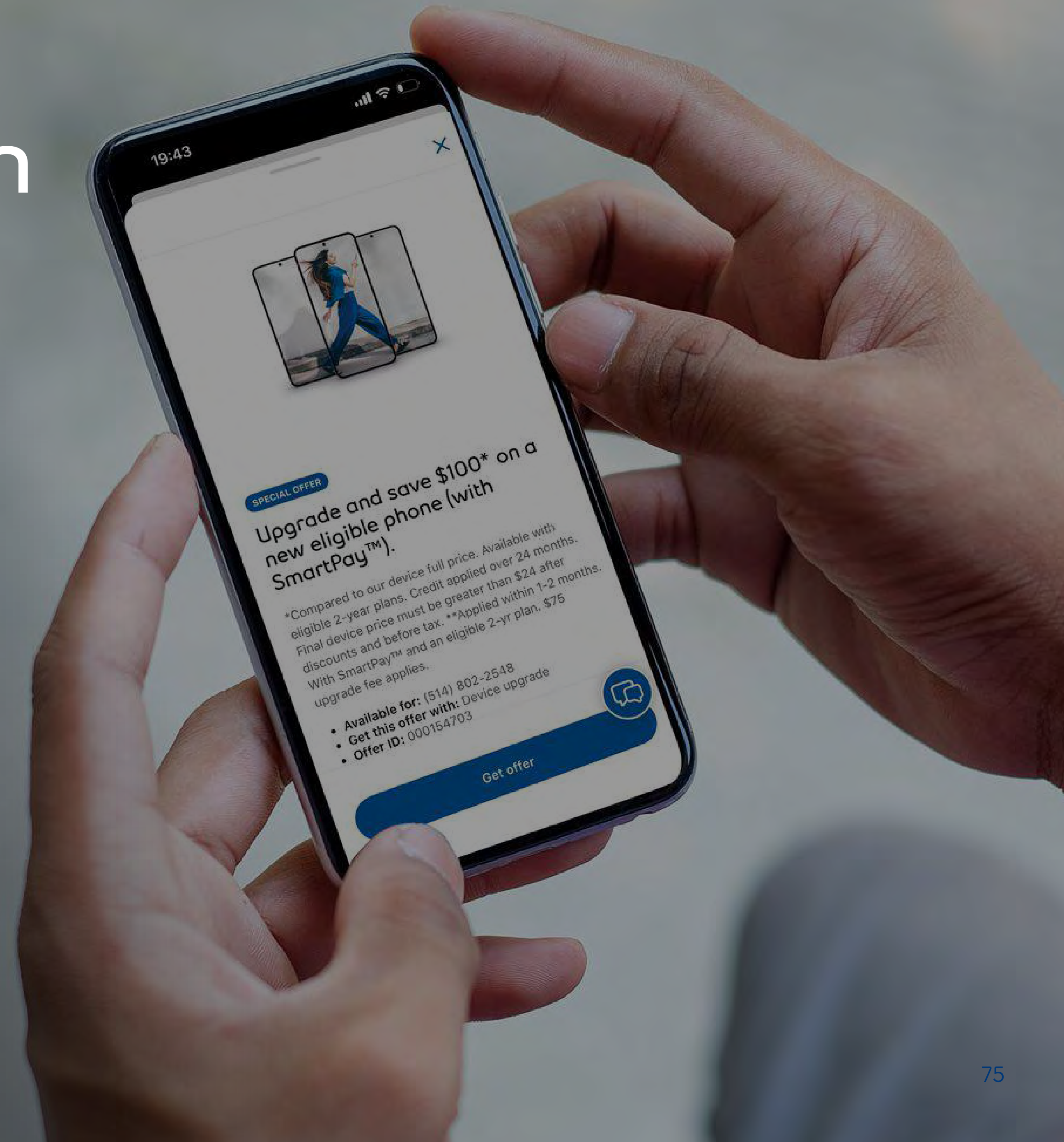
Composition deux
fois plus élevée



2024



E2028



Implications de la décision sur les services de gros

Stratégie dans les
marchés de revente
de fibre



Stratégie dans les
marchés possédant
la fibre



Principaux avantages

- Bell Média et contenu
- Leadership en matière de distribution
- Marque de fournisseur de services Internet de premier plan
- Programme d'avantages liés aux actifs

Nous anticipons une meilleure pénétration de la fibre dans l'Est et des gains en matière de performance dans les services sans fil dans l'Ouest

Nos ambitions pour 2028 : Marché consommateur et petites entreprises

(en G\$)

2020

E2025

TCAC (de 2025 à E2028)

Revenus externes

14,9 \$

~15,9 \$

De 1 % à 2 %

Croissance
(Internet, sans fil, contenu)

10,4 \$

~12,5 \$

De 4 % à 5 %

Services traditionnels
(Télévision sur IP, Télé Satellite, Téléphonie résidentielle)

4,5 \$

~3,4 \$

De (12 %) à (8 %)

BAlIA ajusté*

6,7 \$

~ 7,4 \$

De 1 % à 2 %

(*) Le BAlIA ajusté du marché consommateur et petites entreprises est une mesure financière non conforme aux PCGR. Pour en savoir plus sur cette mesure, consultez l'Annexe du présent document.

The Bell logo, consisting of the word "Bell" in a white, sans-serif font, is positioned on the left side of the slide. The background is a solid dark blue with a large, light blue curved shape on the right side.

Être axé sur
le client

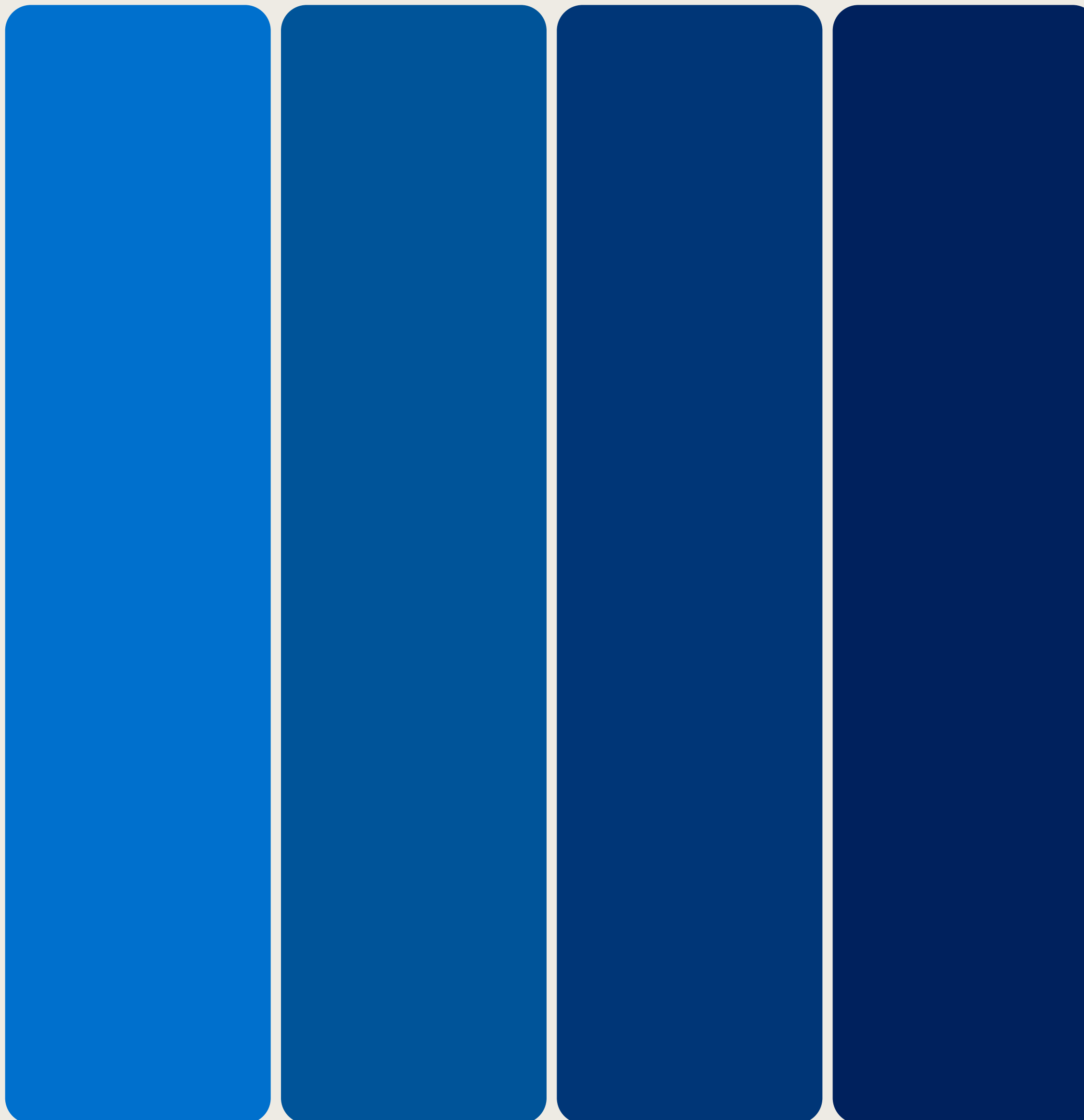
Hadeer Hassaan

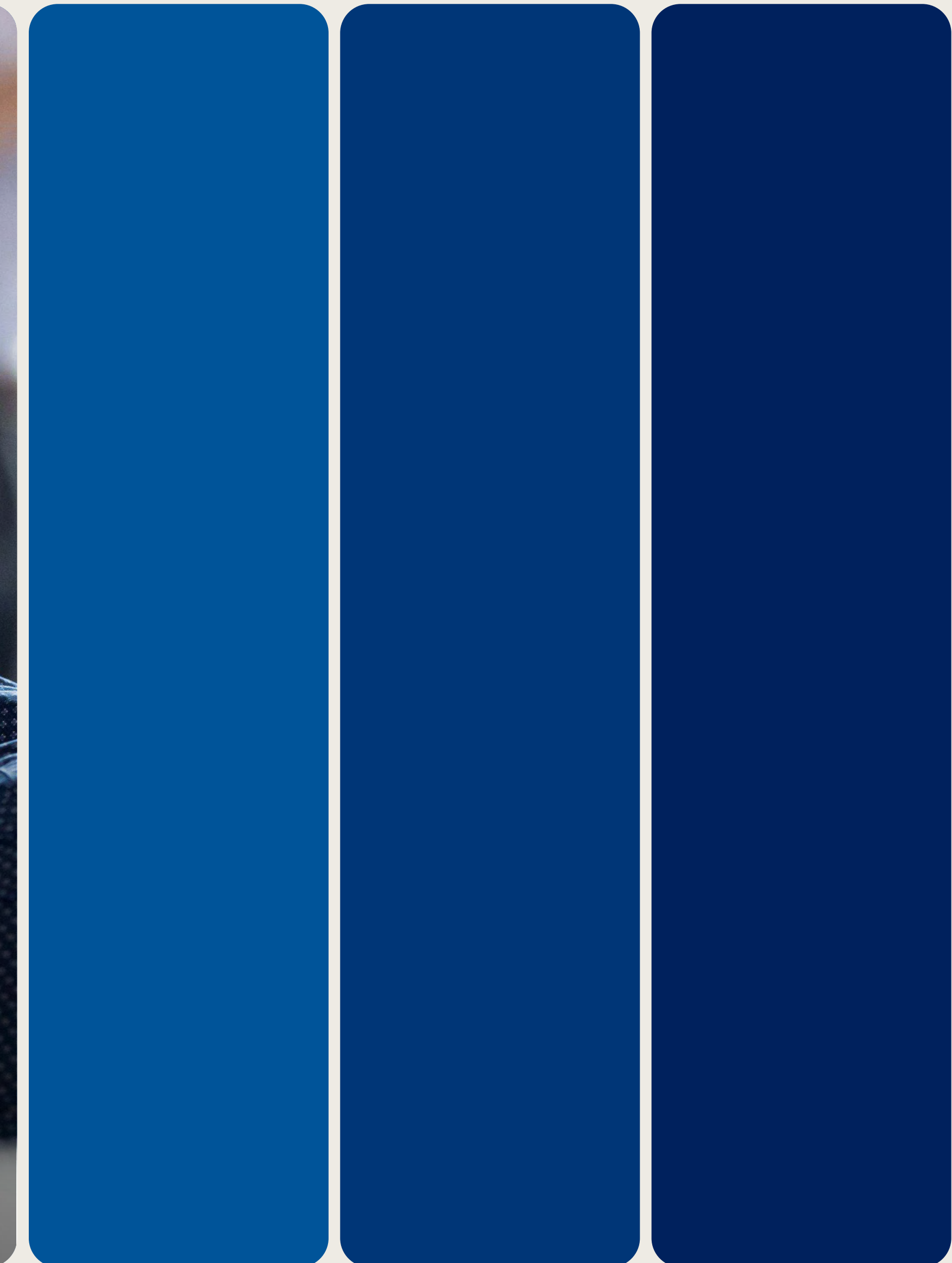
Vice-présidente exécutive et
cheffe de l'information
et de l'expérience client



Pourquoi l'expérience client est importante pour Bell

L'impact sur la loyauté, la croissance et la rentabilité

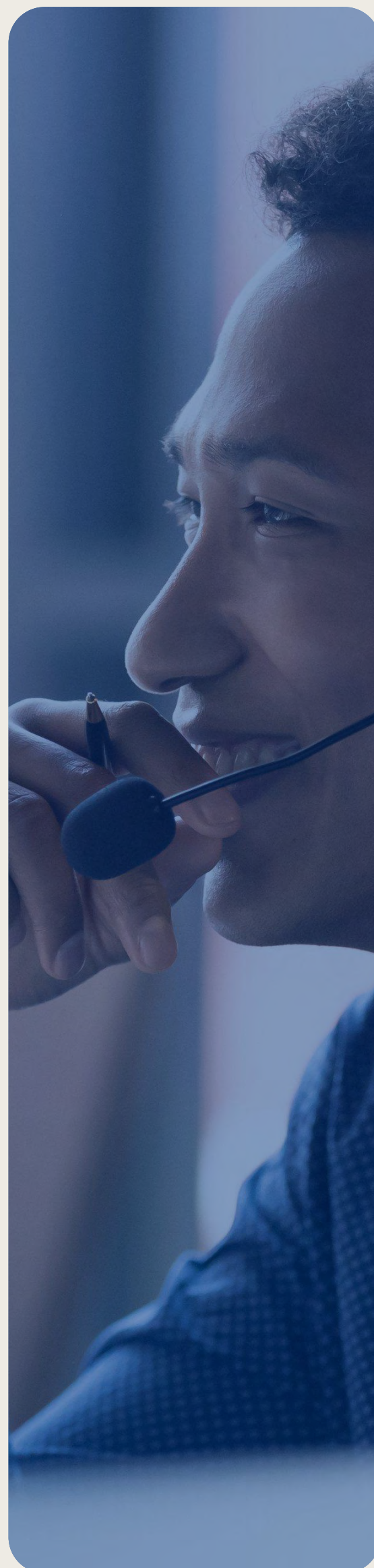




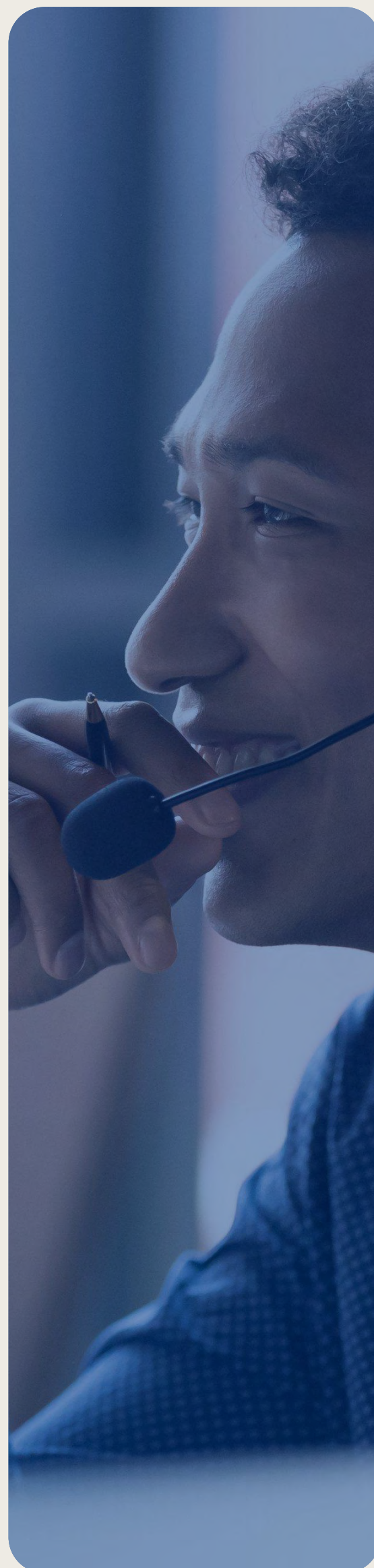


Nos fondements
Notre équipe, dotée d'outils
numériques et d'IA éprouvés





Notre façon de faire
Culture axée sur le client d'abord et
plateforme technologique repensée

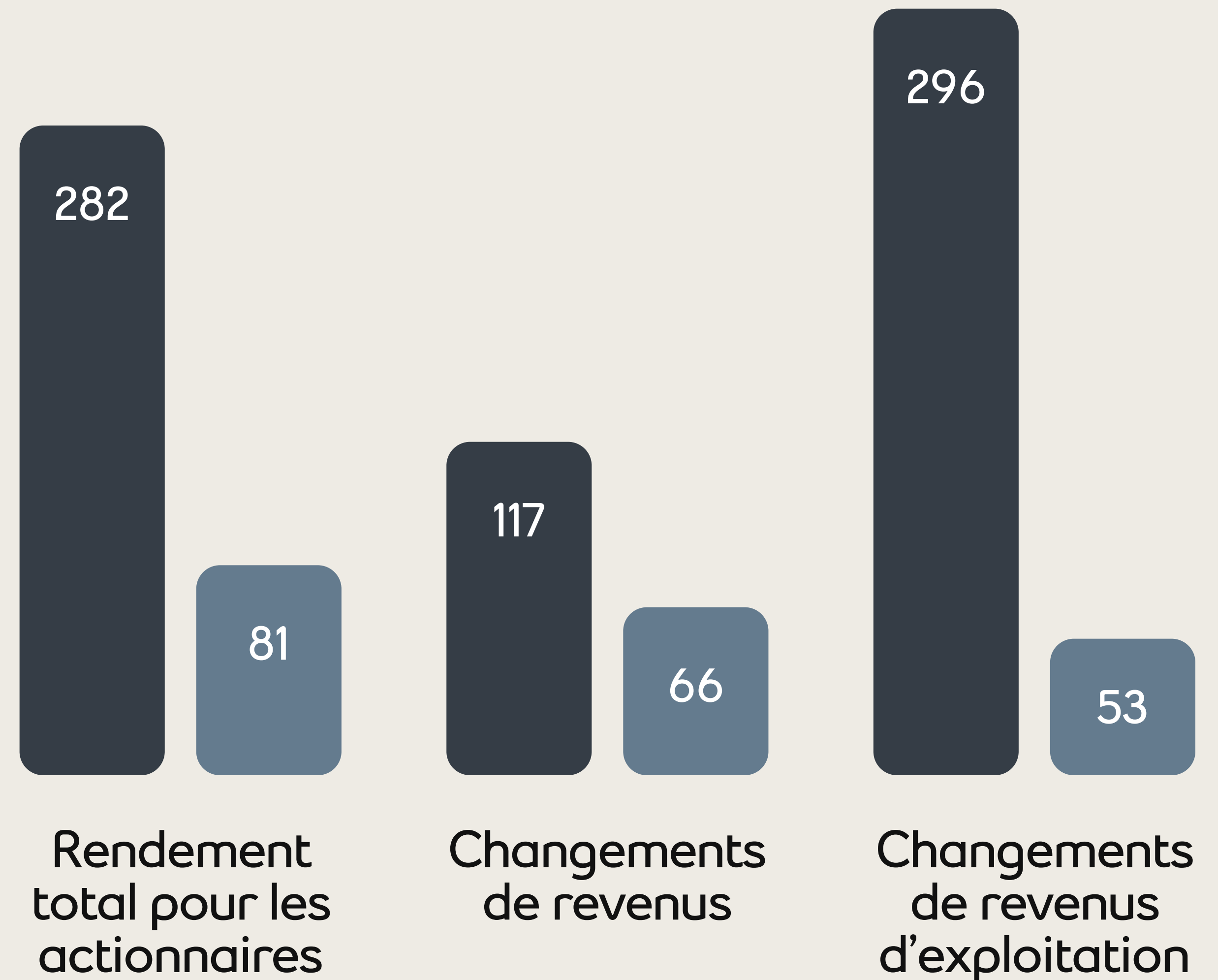


Les avantages à venir
Les bases sont en place pour
saisir les occasions importantes

% cumulatif de 2014 à 2023¹

Lien étroit entre l'expérience client et la valeur pour les actionnaires

Les leaders du NPS sont plus performants auprès des investisseurs



● Leaders du NPS ● Autres entreprises

Plus de 240 M de moments qui comptent

22 M Abonnés de détail au Canada

38 M Interactions annuelles avec la clientèle

2 M Visites de points de vente au détail

+200 M Visites connectées à l'applications par an

Facile

Expériences hyperpersonnalisées

Valeur ajoutée

Par le canal de leur choix

Notre envergure crée des occasions inégalées de renforcer la loyauté, de favoriser une meilleure valeur client et de réduire des coûts de service

Nos
engagements
axés sur le
client d'abord



Faire en sorte qu'il soit plus FACILE de faire affaire avec Bell



Votre temps
compte



Nous tenons
nos promesses



Nous rendons
tout plus intuitif



Une expérience
Bell unifiée

Agents autonomes et outils qui changent la donne

Propulsés par l'IA



Employés plus
engagés



Clients plus satisfaits
grâce à une valeur à
long terme plus
élevée



Coût
moindre

L'approche axée sur le client permet d'obtenir des résultats stratégiques

Meilleur résultat NPS et
baisse du taux de
désabonnement dans les
zones desservies par la
fibre

15 % moins de
désabonnements

25 % moins de désabonnements
dans les foyers ayant des
forfaits avec la fibre

Meilleur résultat NPS que dans les
zones non desservies par la fibre

Offre élargie de produits

25 %

Amélioration
d'ici 2028

Économies de coûts
d'exploitation par année

100 M \$
et plus

Économies
de coûts

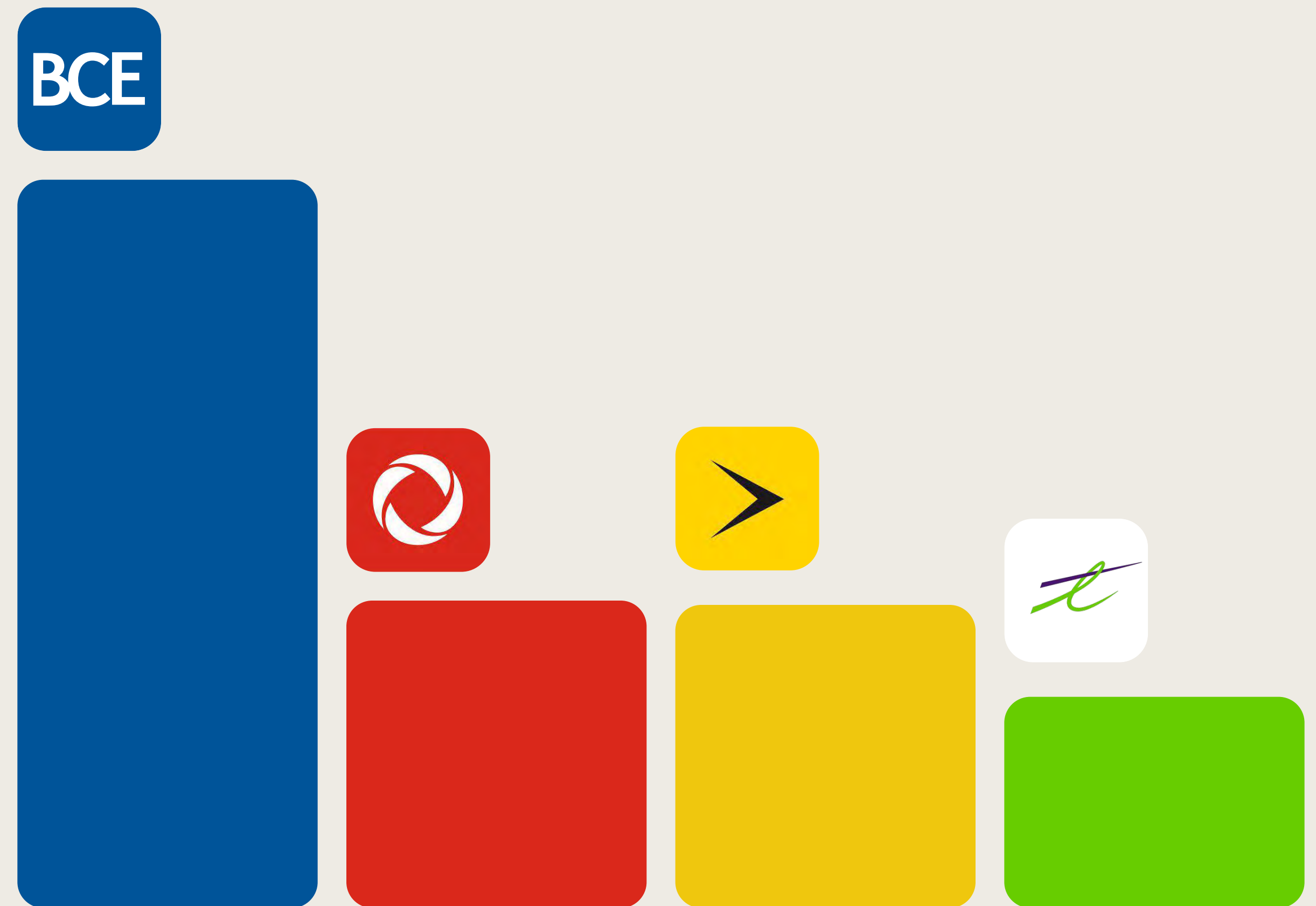
Offrir une valeur réelle aux clients tout en générant des économies de coûts

En 2020,
nous nous sommes donné le
défi de mieux faire les
choses...

Réaliser des
améliorations
quantifiables
pour nos clients

Plaintes par 10 000 abonnés¹

(du 1er août 2019 au 31 janvier 2020)



Plaintes par 10 000 abonnés¹

(du 1er août 2024 au 31 janvier 2025)

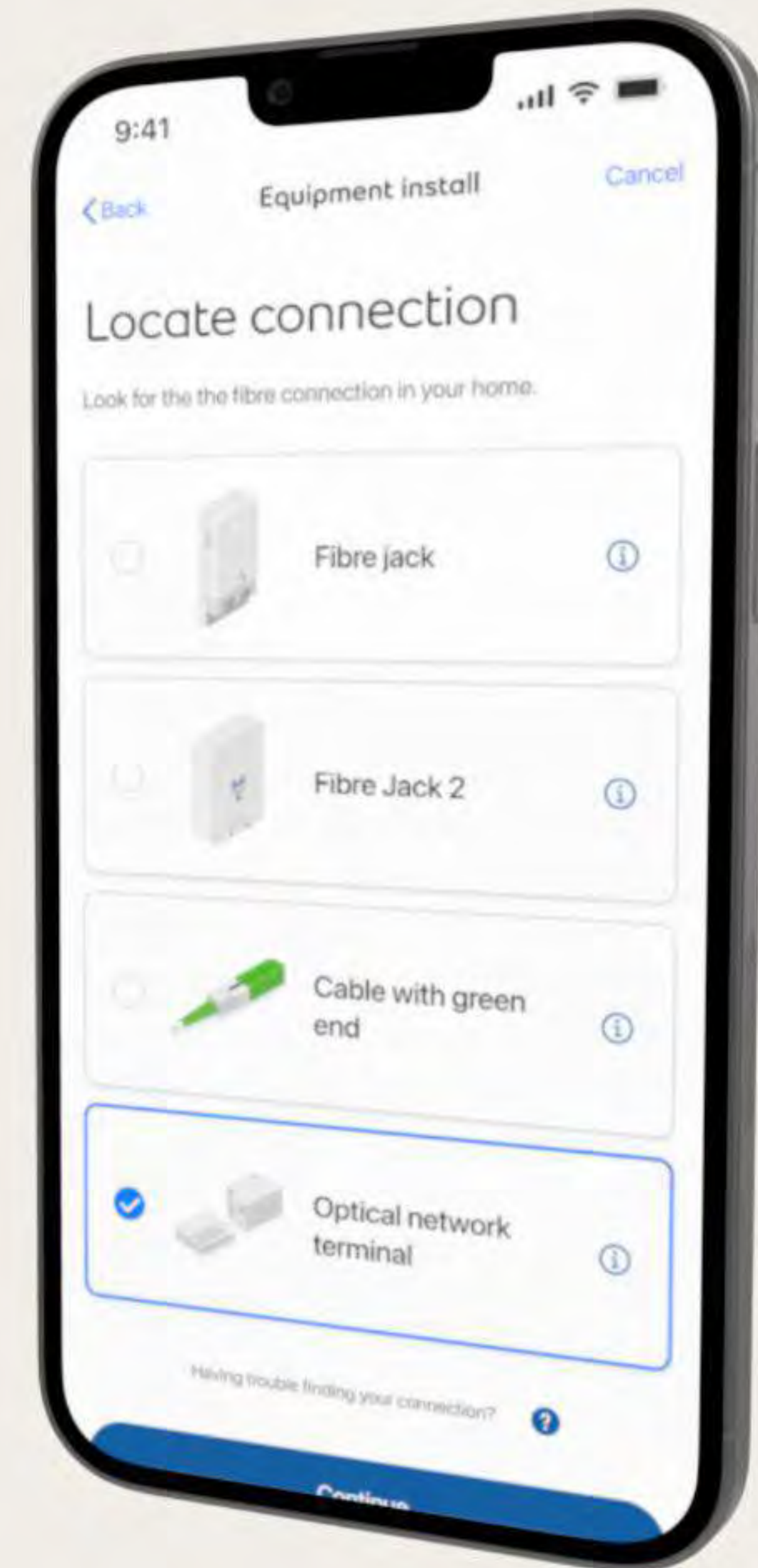


Baisse des plaintes de 55% depuis 2019

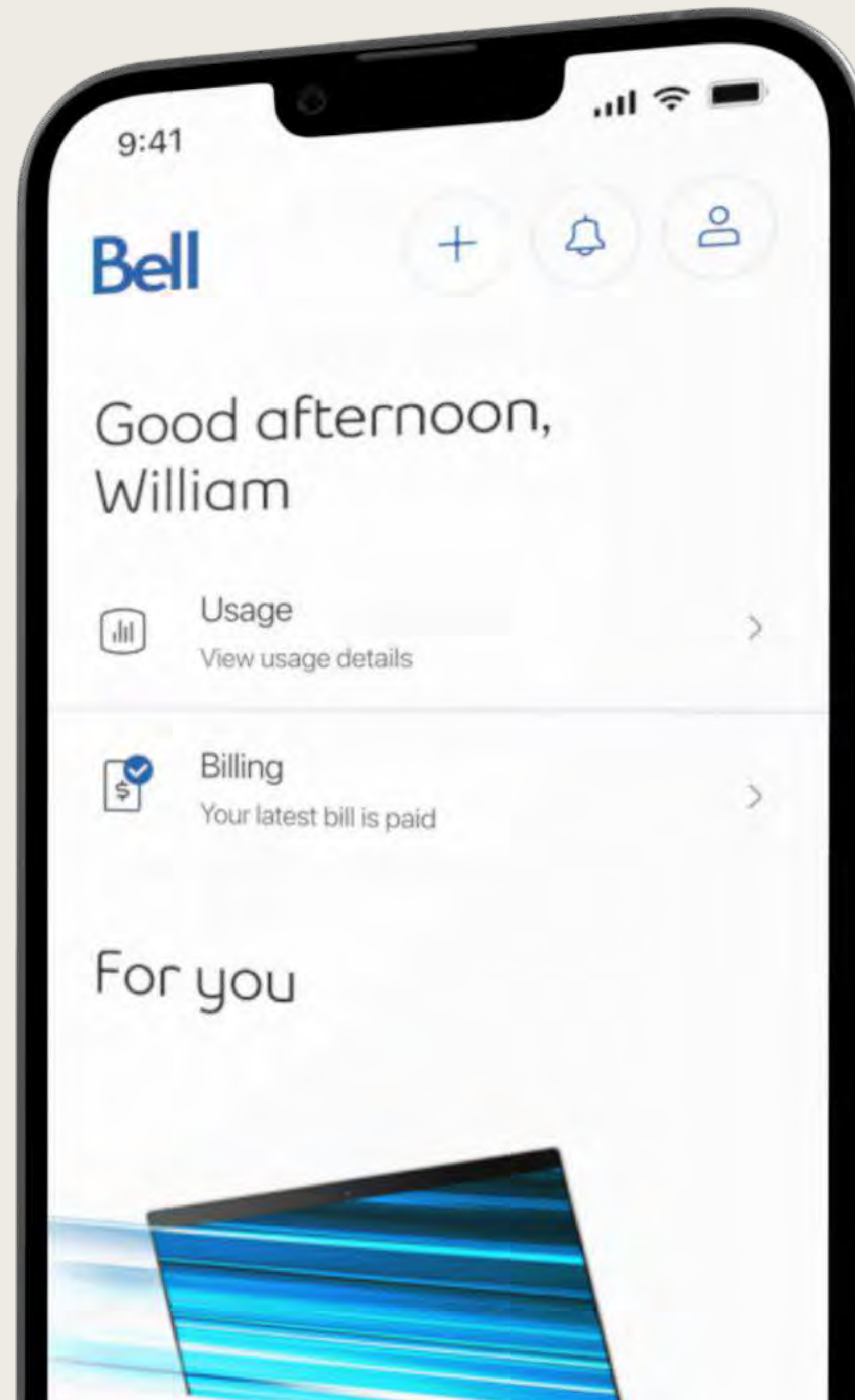
A woman with brown hair and bangs, wearing a light blue button-down shirt and large pearl earrings, is looking down at a smartphone in her hands. The background is blurred, showing what appears to be a modern interior with a white wall and a dark object on a shelf.

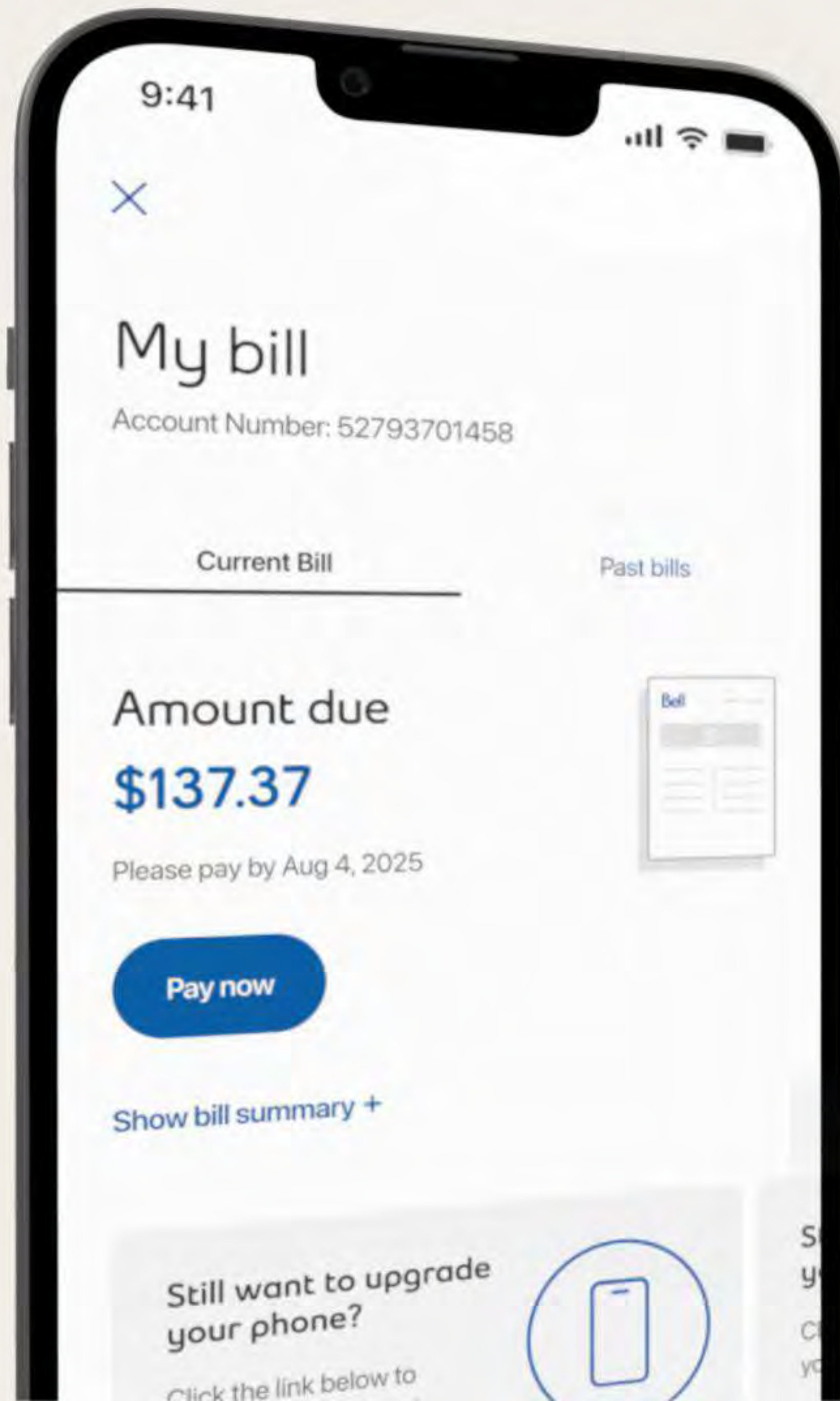
Offrir une expérience
client numérique
hors pair

Adoption de l'auto- installation



MonBell Mobile





Facture
électronique
dynamique



L'IA au service
d'une meilleure
expérience

An abstract graphic on a dark blue background. It features a central point from which numerous thin, light blue lines radiate outwards. These lines connect to various clusters of small, bright blue dots, creating a star-like or network-like pattern. The dots and lines have a slight glow, giving the impression of a digital or virtual network.

Première réparation virtuelle basée sur l'IA

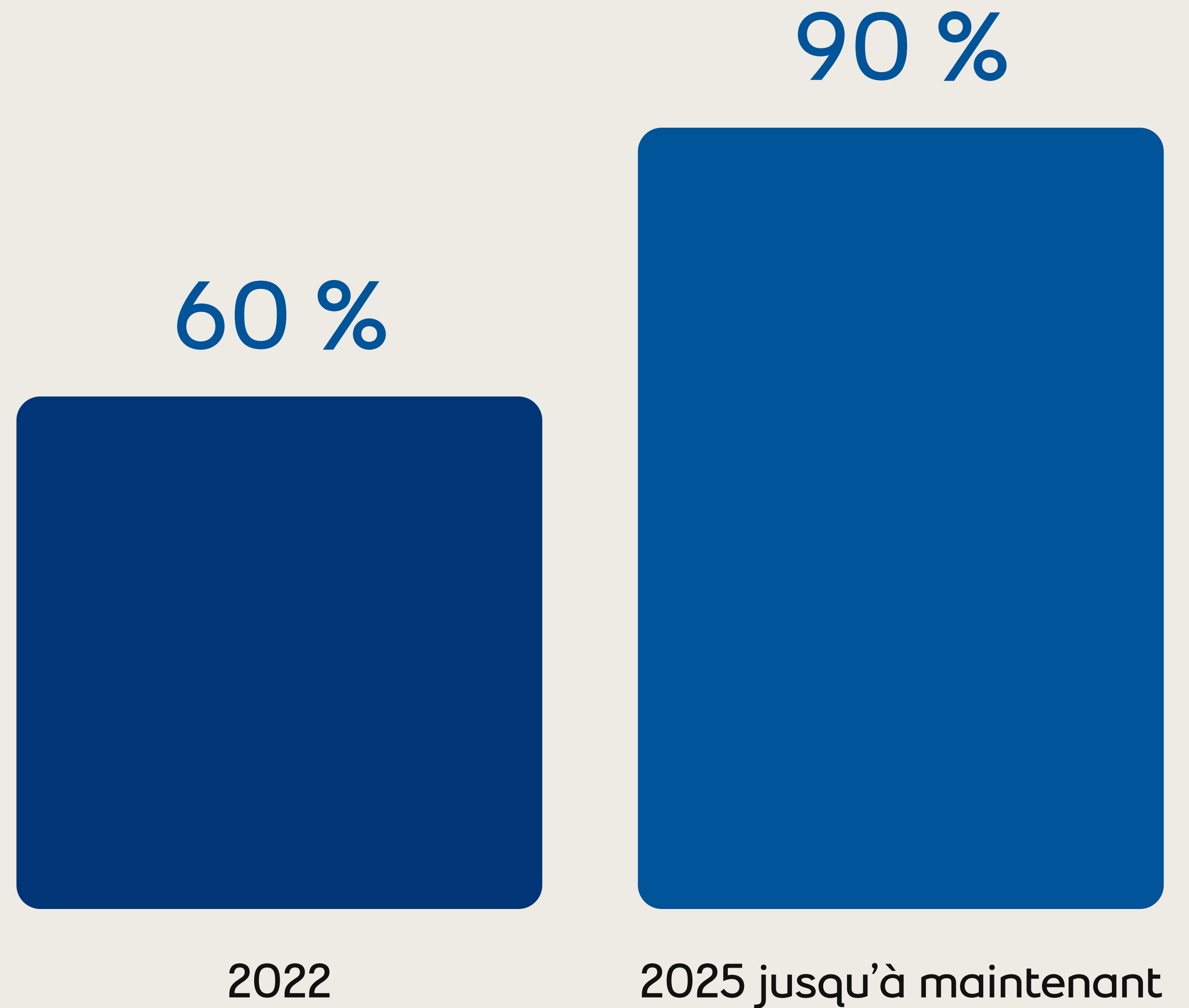


Assistant Virtuel basé sur l'IA générationnelle

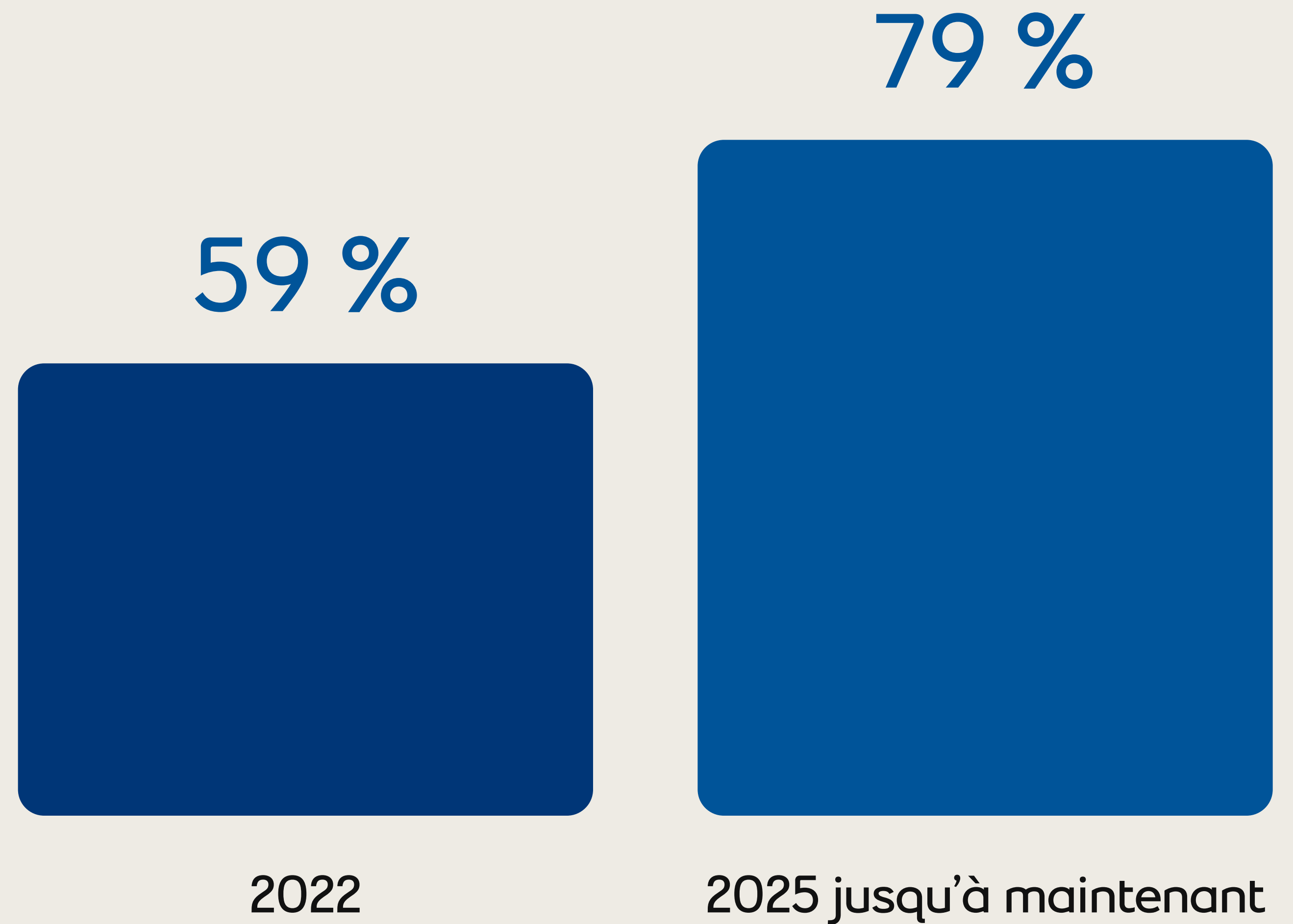


Exploitation IA du réseau sans fil (IA pour les opérations informatiques)

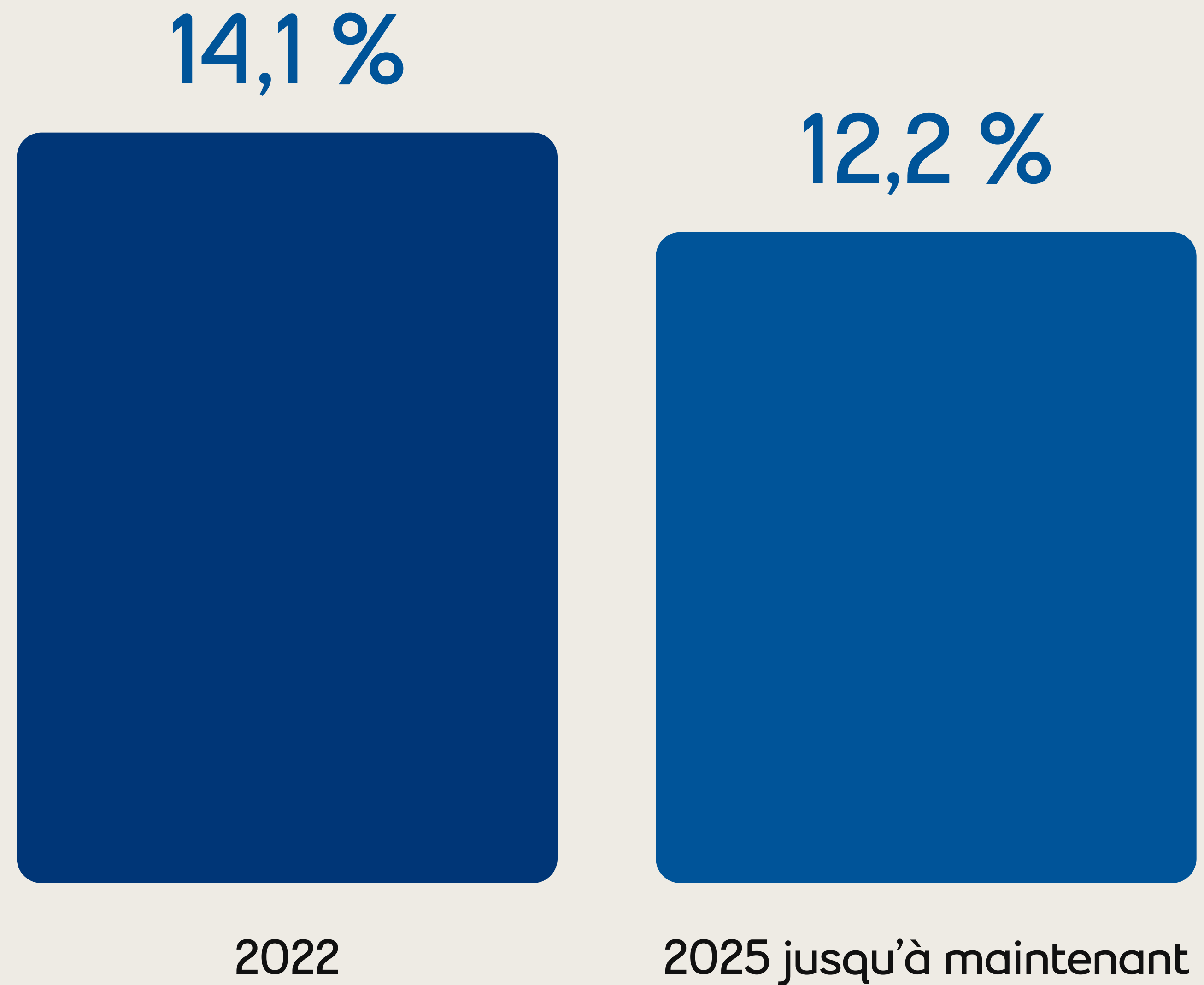
Composition de l'auto- installation¹



Part des canaux numériques¹



Part des appels et du clavardage¹



Ce n'est que le début...

Tout repose sur nos équipes
axées sur le client et les
innovations technologiques

L'expérience client repensée : les trois éléments essentiels



Des équipes de service
dotées des
superpouvoirs de l'IA



Des expériences
hyperpersonnalisées
basées sur l'IA qui
ajoutent de la valeur



À partir de n'importe
quel canal

Exécution de notre vision

- Nous connaissons nos clients
- L'IA partout, intégrée dans toutes nos activités
- Des partenariats stratégiques avec des leaders mondiaux



Google Cloud

servicenow



 **cohere**

Plateformes axées
sur la mission :
vraie innovation,
véritable impact



Assistant virtuel

Capacités d'IA agentique qui
offrent une valeur ajoutée





Moteur de promesse

Des mises à jour proactives et transparentes en temps opportun



Parcours client

Expérience simple et
omnicanale

Chaque connexion a un effet mesurable

Meilleur résultat NPS et baisse du taux de désabonnement dans les zones desservies par la fibre

15 % moins de désabonnements

25 % moins de désabonnements dans les foyers ayant des forfaits avec la fibre

Meilleur résultat NPS que dans les zones non desservies par la fibre

Offre élargie de produits

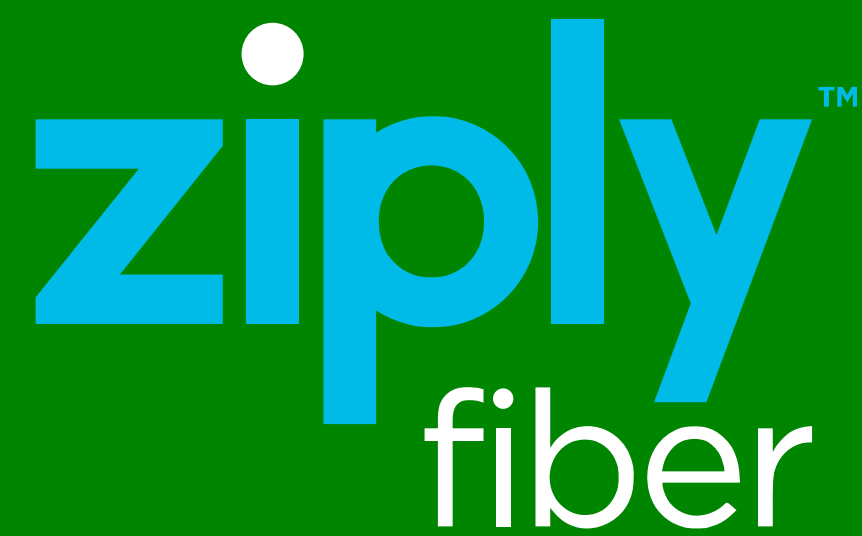
25 %

Amélioration d'ici 2028

Économies de coûts d'exploitation par année

100 M \$
et plus

Économies de coûts



Stratégie pour la fibre optique aux États-Unis

Harold Zeitz

Chef de la direction de ZiPLY Fiber

Occasions d'expansion :

**44 % des foyers aux États-Unis
n'ont pas accès à la fibre optique
(environ 60 millions de foyers)**

Nous avons établi des bases solides pour améliorer et élargir notre présence

Déploiement et exploitation du réseau éprouvé

- Presque triplé au cours des 5 dernières années – 500 000 foyers environ au début

Entreprise axée sur la fibre

- 85 % des abonnés des services Internet de vente au détail desservis par la fibre (T2 2025)
- Environ 60 % des revenus globaux proviennent de la fibre (T2 2025)

Succès reconnu dans la mise en marché

- Taux de pénétration d'environ 25 % la 1re année
- Au cours de la 4e année, les marchés de la fibre atteignent environ 40 %

Plateforme robuste permettant une expansion évolutive

- Systèmes modernisés pour faciliter l'adaptation
- Distribution évolutive avec plus de 40 % de services numériques

An aerial photograph of a city at dusk. The city is densely packed with buildings, mostly multi-story residential or commercial structures. A large body of water is visible in the upper right, and a range of mountains stretches across the horizon under a twilight sky. The text is overlaid on the left side of the image.

Trois stratégies favorisent la réalisation des ambitions de Zipty Fiber pour 2028

Exploiter le réseau
le plus rapide et le
meilleur

Offrir une
expérience client
exceptionnelle

Accélérer et
élargir le
déploiement de la
fibre

Exploiter le réseau le plus rapide et le meilleur

- ✓ 50 Go disponibles dans tous les emplacements de fibre
- ✓ Offre la vitesse pour laquelle vous payez en tout temps
- ✓ Conçu pour prendre en charge huit fois le trafic de pointe
- ✓ Conçu pour l'évolutivité et l'expansion

Offrir une expérience exceptionnelle

Le jour même

Pourcentage du réseau de fibre pouvant être installé le jour même

0%

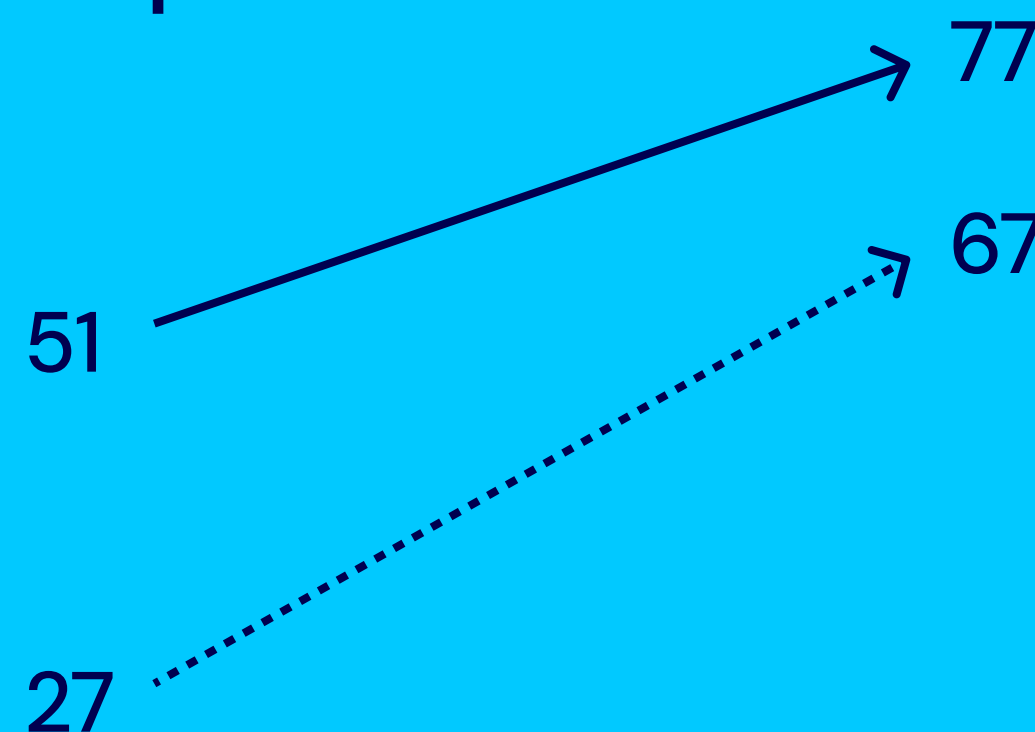
Lancement de Ziplay

75 %

Aujourd'hui

Gains rapides

Satisfaction de la clientèle telle que mesurée par le NPS pour la fibre¹



T1 2021

T2 2025

→ Installation de la fibre

.....> Fiber service

Il y a toujours moyen de faire mieux

Optimisation des contacts avec la clientèle

↑ 33 % ↓ 43 %

Clientèle

Nombre total de contacts

T4 2020 au T2 2025

Accélérer et étendre le déploiement de la fibre grâce à un partenaire stratégique clé et bien connu

BCE offre plusieurs avantages

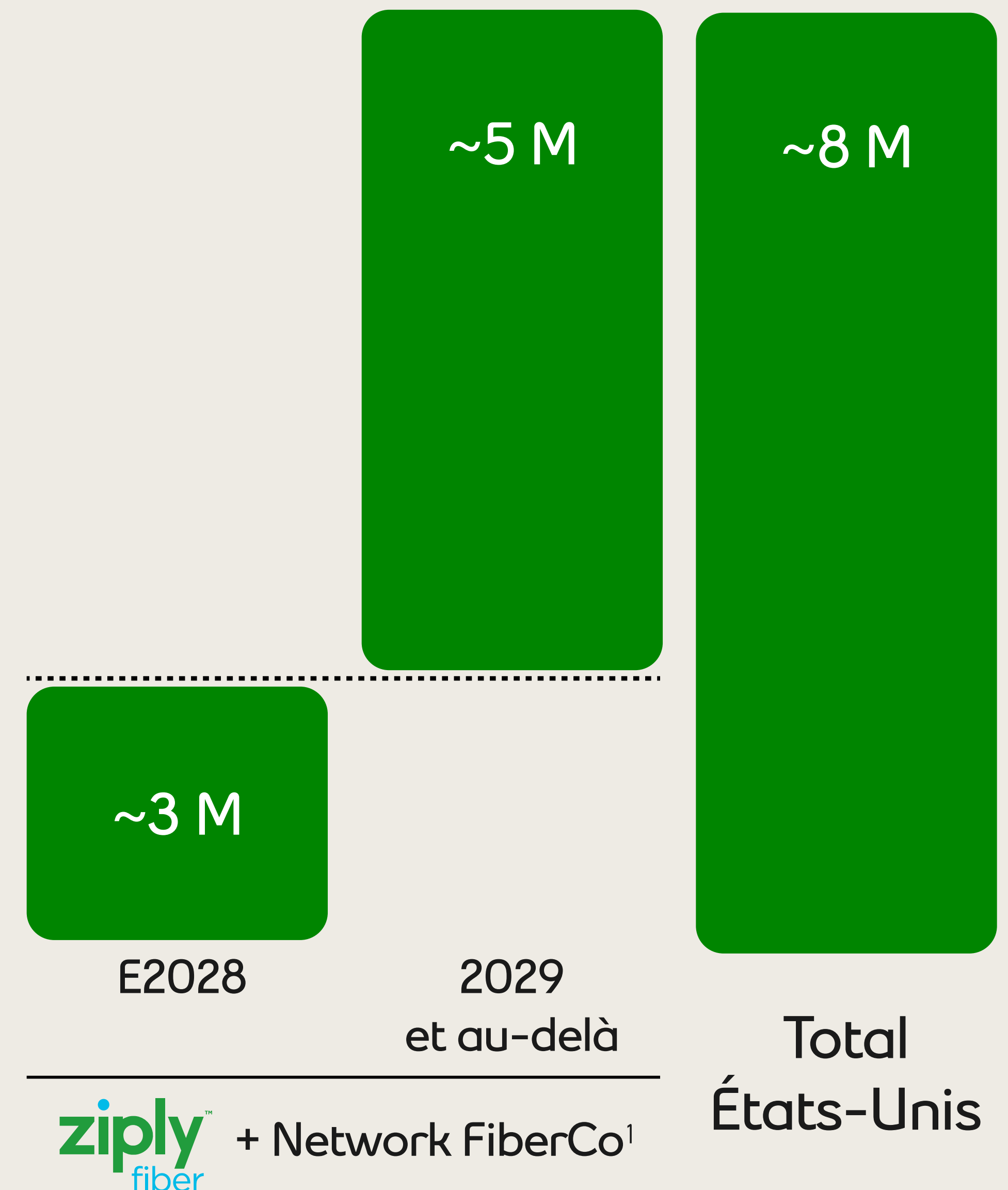
- Expérience avérée en déploiement de la fibre
- Corridors existants aux États-Unis à exploiter

Le partenariat avec PSP est en cours

- Investisseur de premier plan bien capitalisé dans le domaine de l'infrastructure numérique
- Connaissance de la plateforme et de l'équipe en raison de la propriété antérieure de Ziplly Fiber

La stratégie et l'approche gagnantes demeurent en place

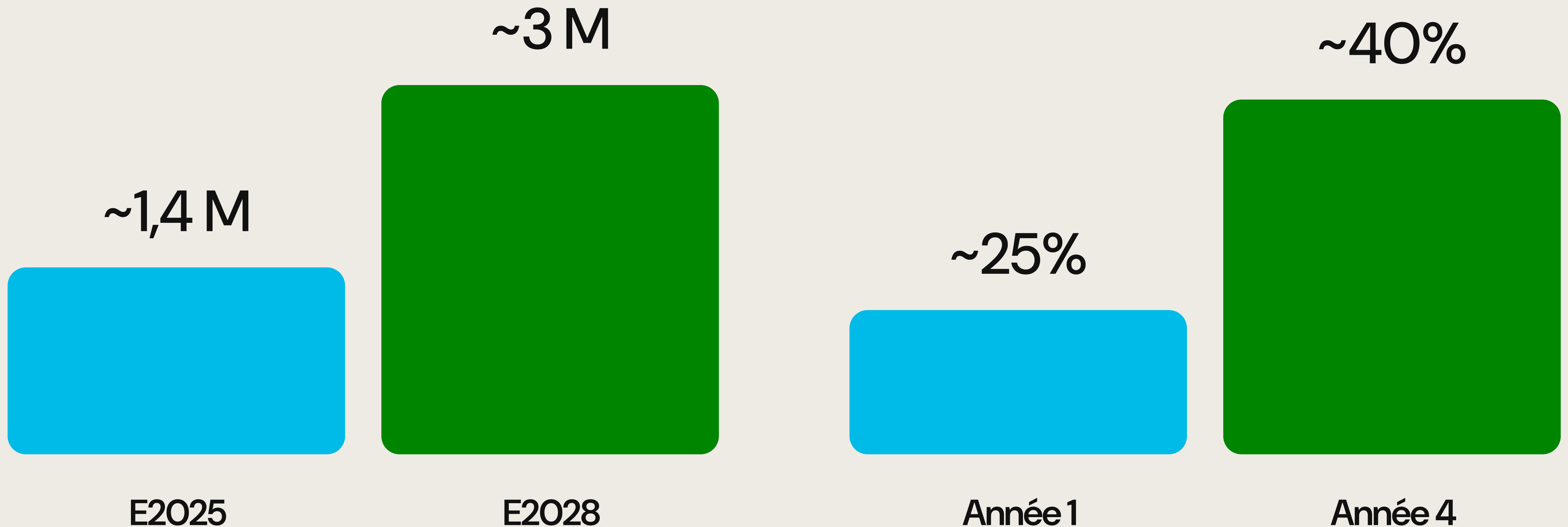
- Être le premier fournisseur de fibre
- A identifié plus d'emplacements que nécessaire
- Tirer parti du réseau existant et élargi de BCE et de Ziplly Fiber
- Tiendra compte des occasions d'expansion pour accélérer le développement



Nos ambitions pour 2028

Emplacements de fibre aux États-Unis

Répartition des abonnés à la fibre
par ancienneté de couverture



Reflète Ziplly Fiber + Network FiberCo

Zipty Fiber dispose d'un ensemble d'actifs uniques et distincts pour réaliser ce plan

- Équipe expérimentée et motivée
- Réseau le plus rapide et le meilleur
- Moteur de mise en marché éprouvé
- Expérience client exceptionnelle
- Partenaires stratégiques et financiers expérimentés

Ambitions financières de Ziplly Fiber pour 2028

(CAD, G\$)	E2025*	TCAC (de 2025 à E2028)
Revenus ¹	~0,9 \$	De 15 à 20 %
BAlIA ajusté ^{**}	~0,4 \$	De 14 à 18 %

(*) Annualisé

(**) Le BAlIA ajusté de Ziplly Fiber est une mesure financière non conforme aux PCGR. Pour en savoir plus sur cette mesure, consultez l'Annexe du présent document.



Bell

Être la référence en
matière de solutions d'IA
pour les entreprises

John Watson

Président de groupe, marchés affaires,
Réseau d'IA tissé et Ateko

Nos ambitions pour 2028 – Entreprises

(en G\$)

E2025

TCAC (de 2025 à E2028)

Revenus externes¹

~5,2 \$

De 2 % à 4 %

Solutions propulsées par l'IA²

~0,7 \$

De 24 % à 29 %

Communications³

~4,5 \$

De (2 %) à 0 %

BAlIA ajusté^{*}

~2,2 \$

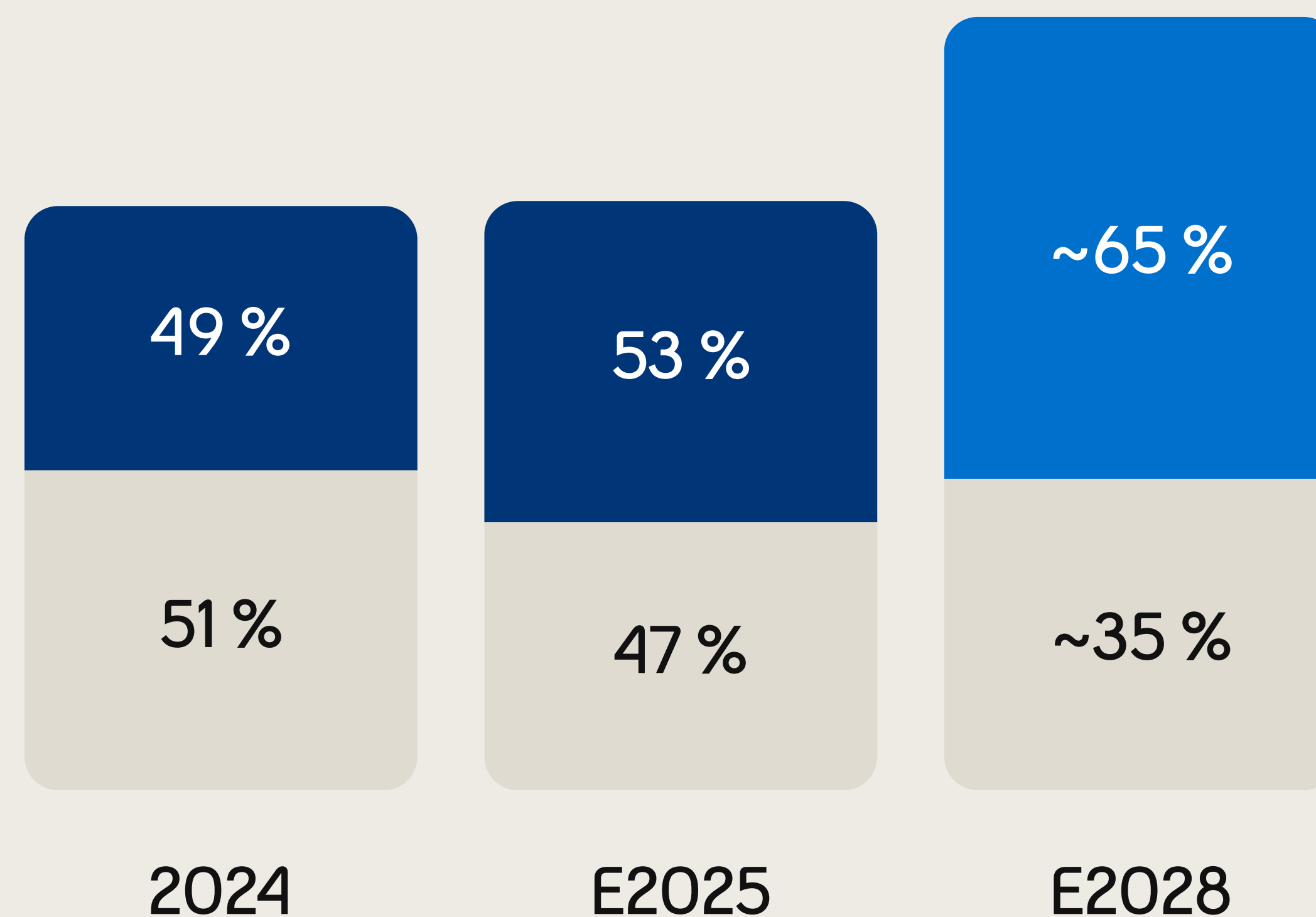
De 1 % à 3 %

(*) Enterprise adjusted EBITDA is a non-GAAP financial measure. Refer to the Appendix to this document for more information on this measure.

Vecteurs de croissance matérielle

Composition des revenus du segment entreprises

● Vecteurs de croissance¹ ● Services traditionnels²



Nos avantages stratégiques



Le leader de
confiance pour
les entreprises



Les meilleurs
réseaux
d'entreprise

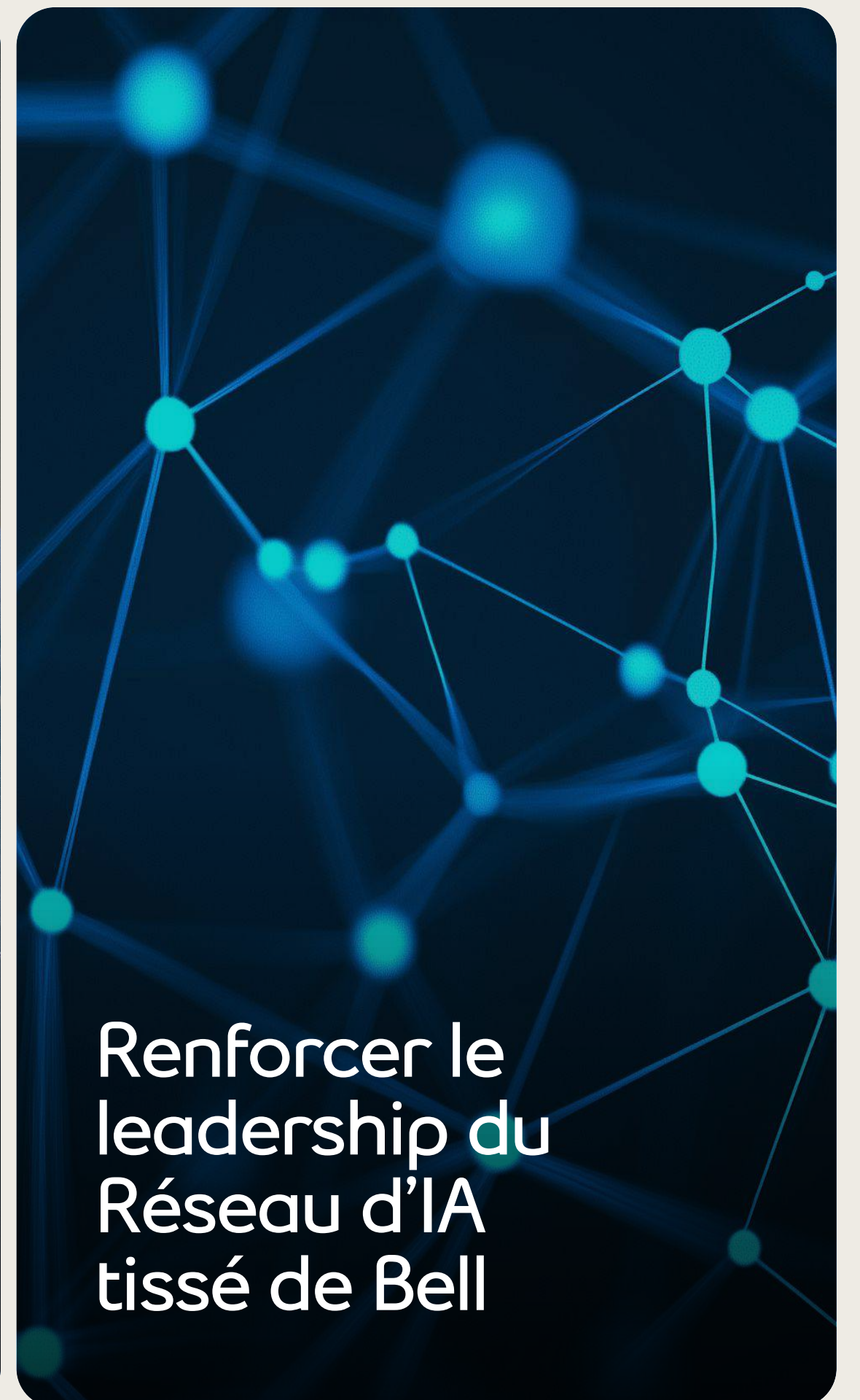
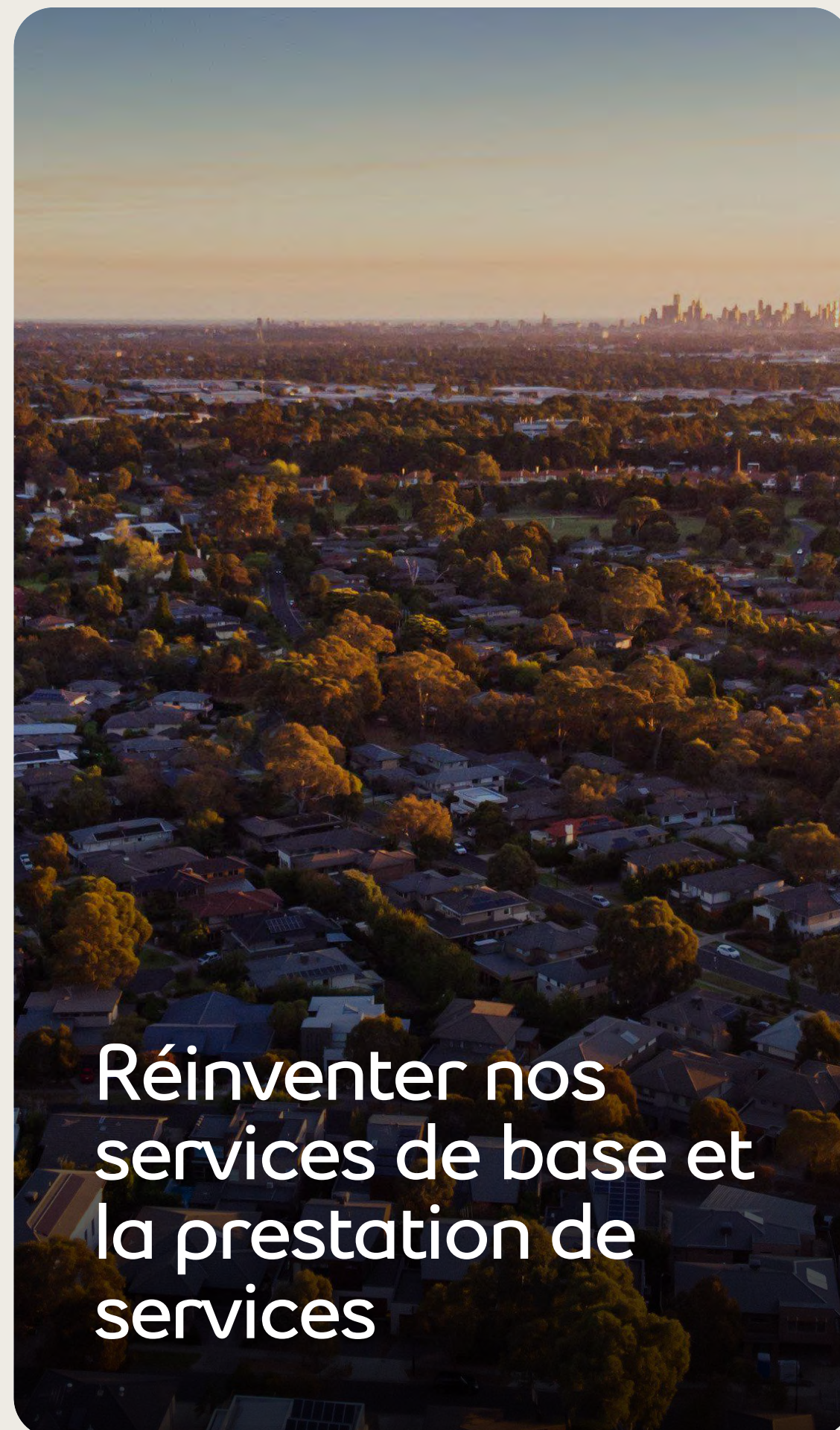


Le partenaire
le plus
expérimenté



Le plus grand
bassin
d'expertise
technique

Être la référence en matière de solutions d'IA pour les entreprises



Être la référence en matière de solutions d'IA pour les entreprises



Ce qui est accéléré par les plateformes souveraines et l'IA

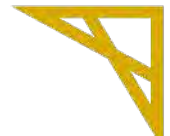
Bâti et opéré
au Canada
sur les meilleurs
réseaux
pour le monde entier.

Écosystème canadien complet

ateko
propulsé par Bell Canada

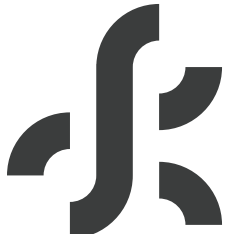
 **cohere**

 **Mila**

 **Digital Research
Alliance of Canada**

 **SANCTUARY AI**

Bell
Cyber

 **SDK**

Bell AI Fabric


VECTOR INSTITUTE | INSTITUT VECTEUR

ThinkOn

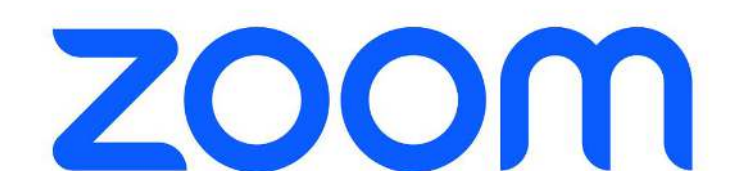
La plus grande expertise technique canadienne

dans les catégories télécoms / entreprise technologique

servicenow



Google Cloud



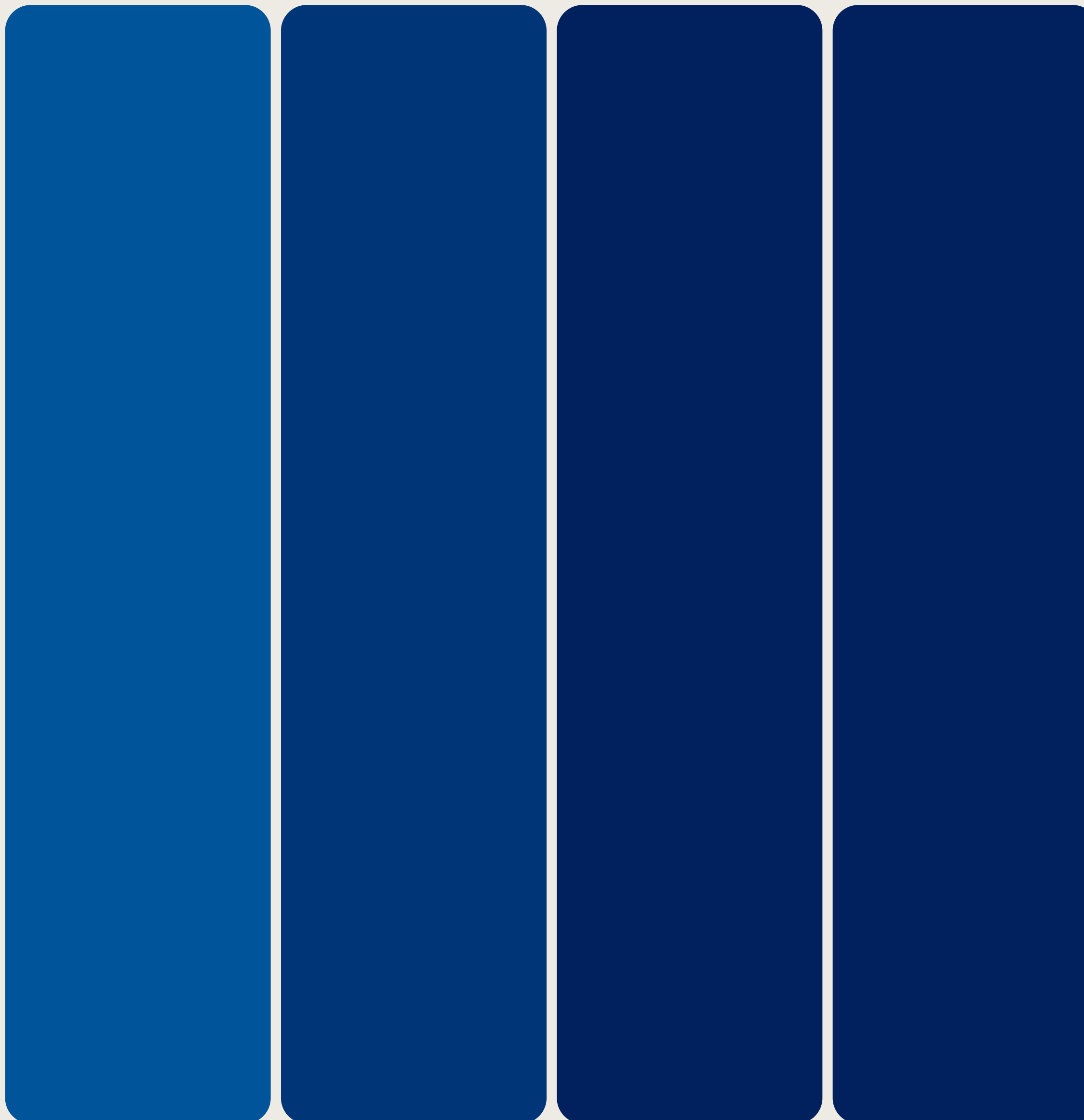
Être la référence en matière de solutions d'IA pour les entreprises

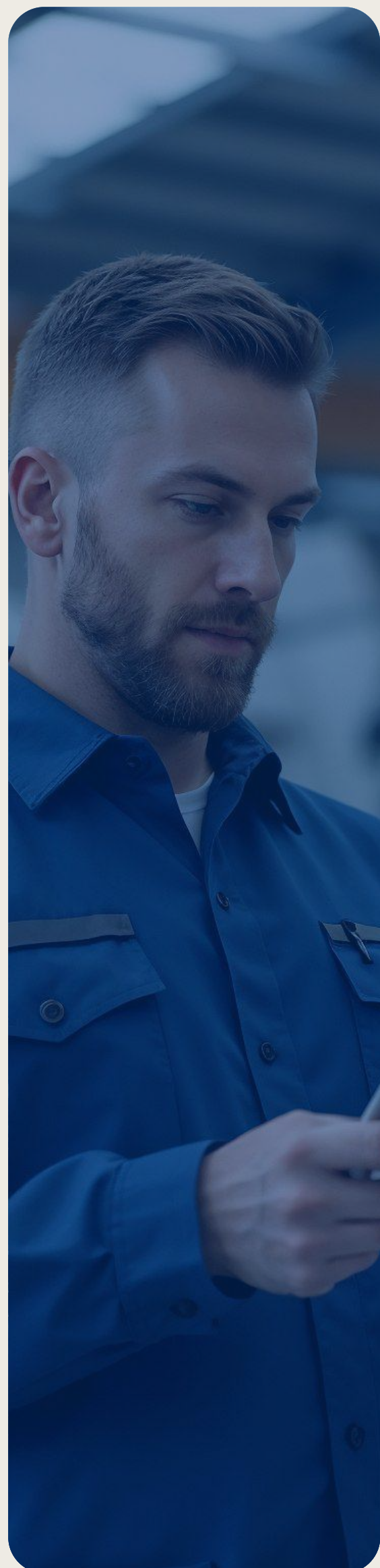


Ce qui est accéléré par les plateformes souveraines et l'IA

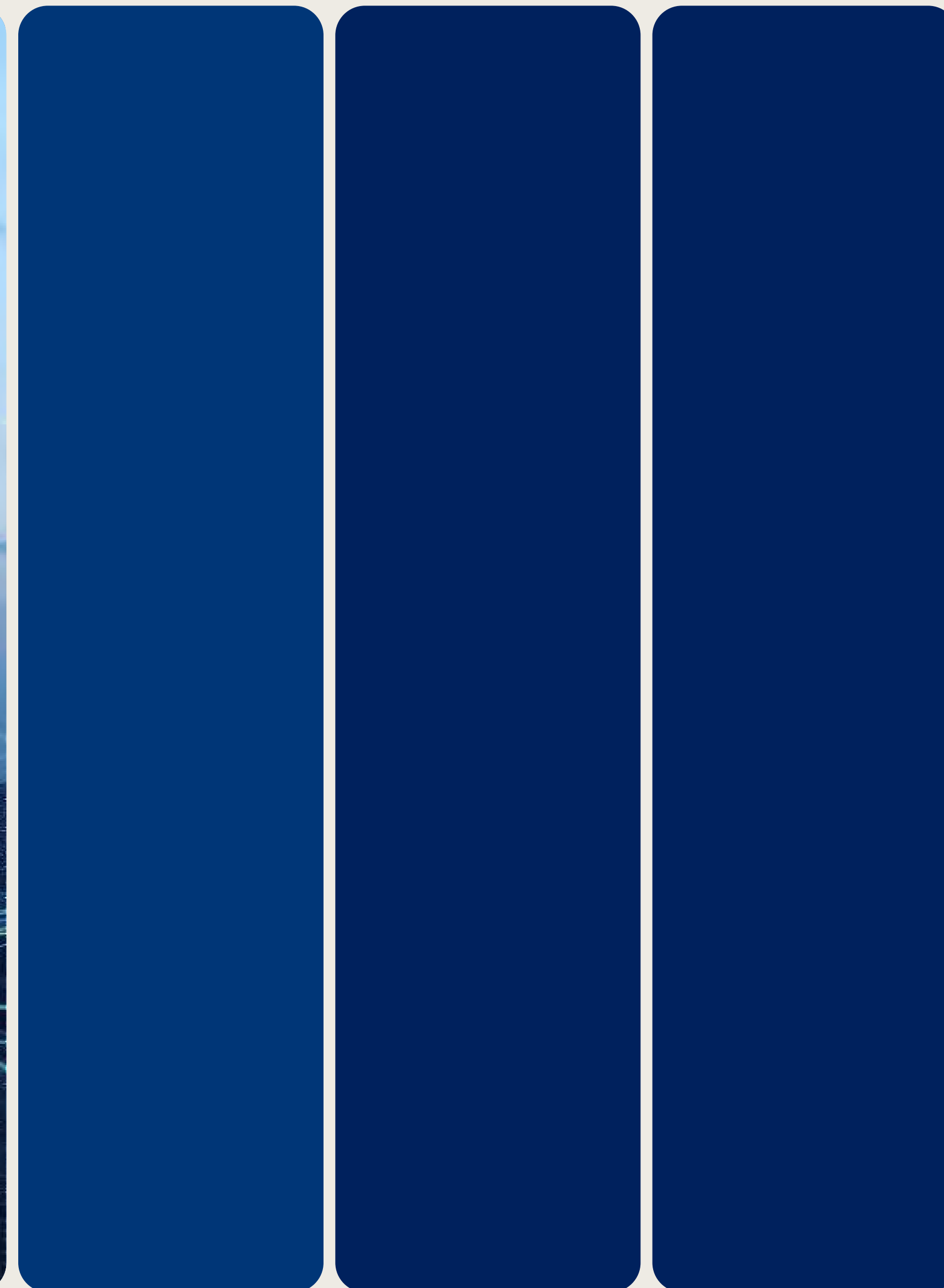


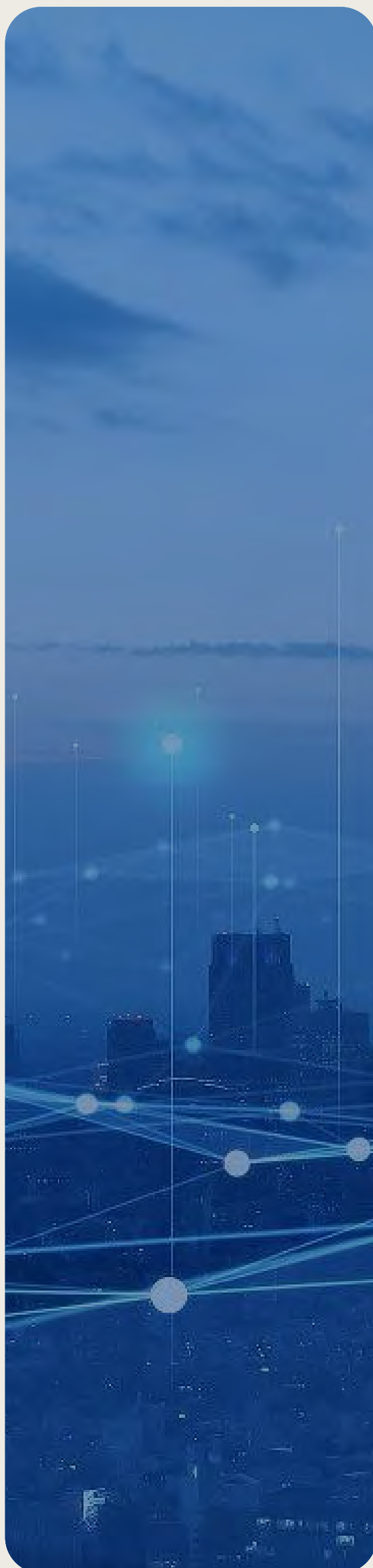
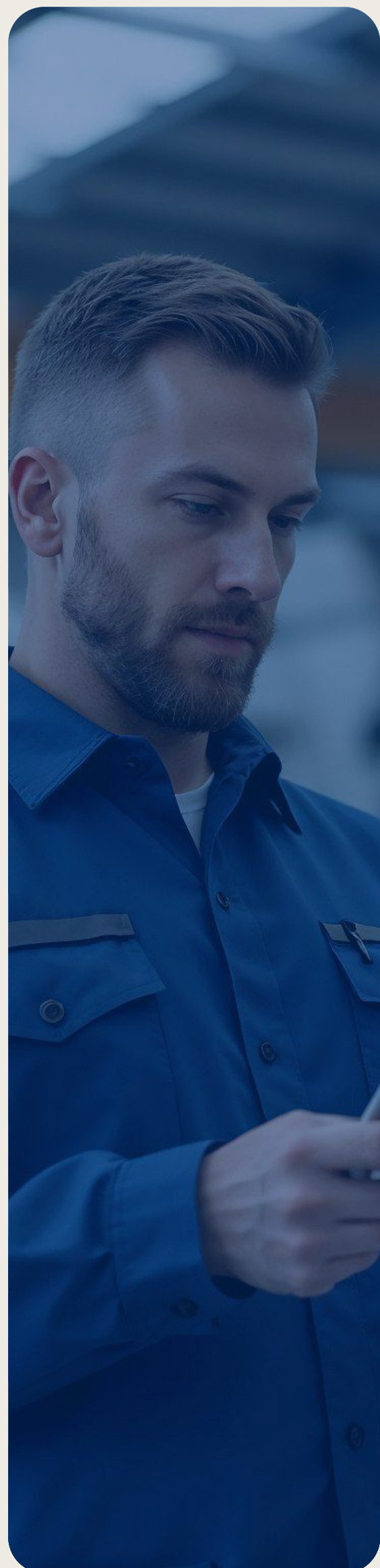
Prestation
de services

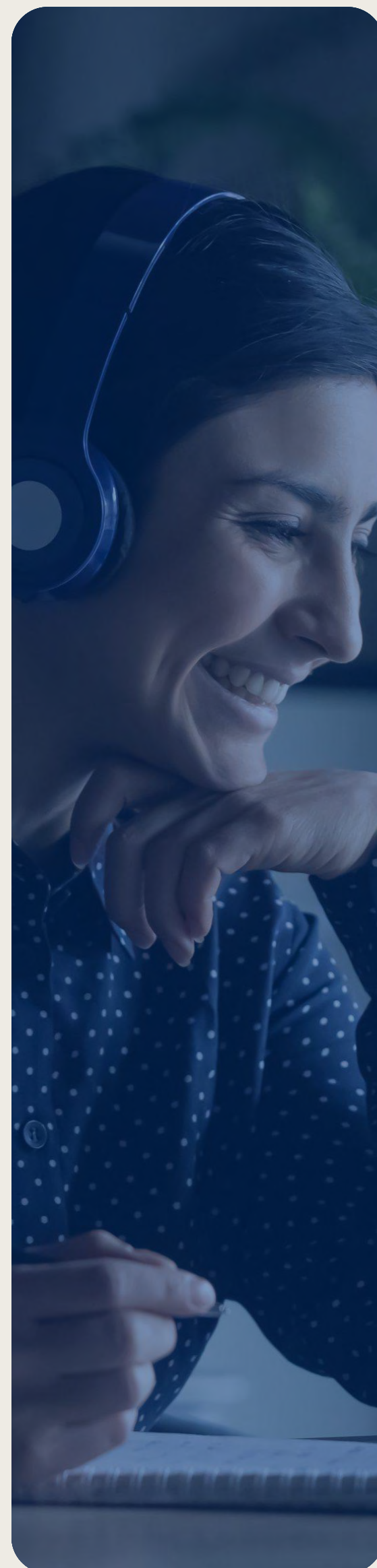
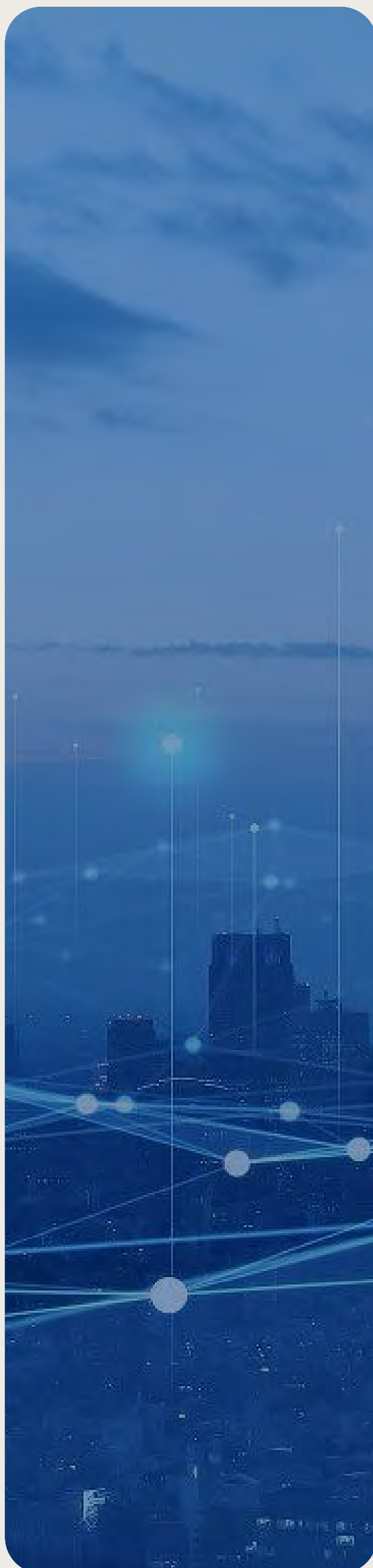
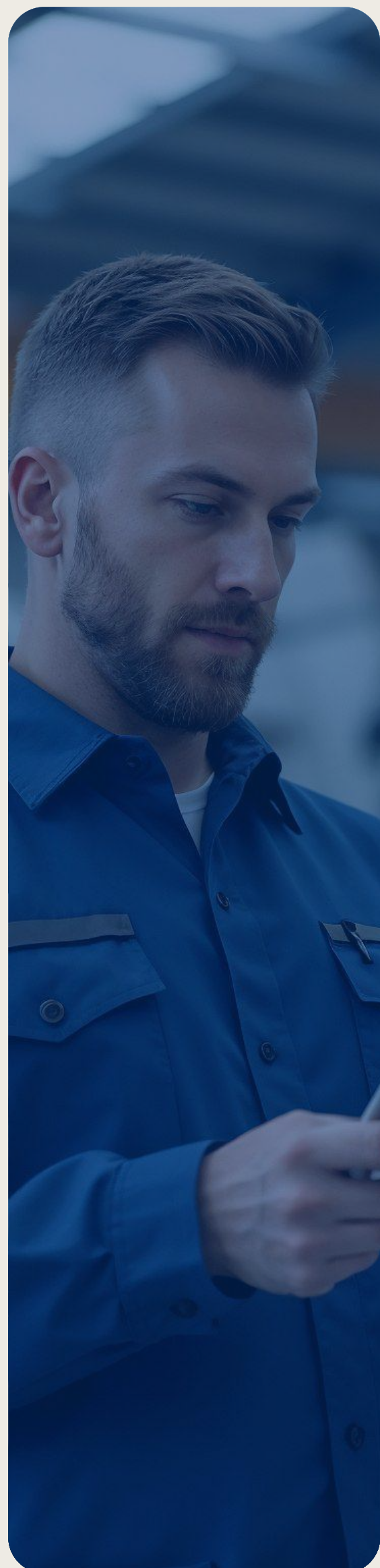




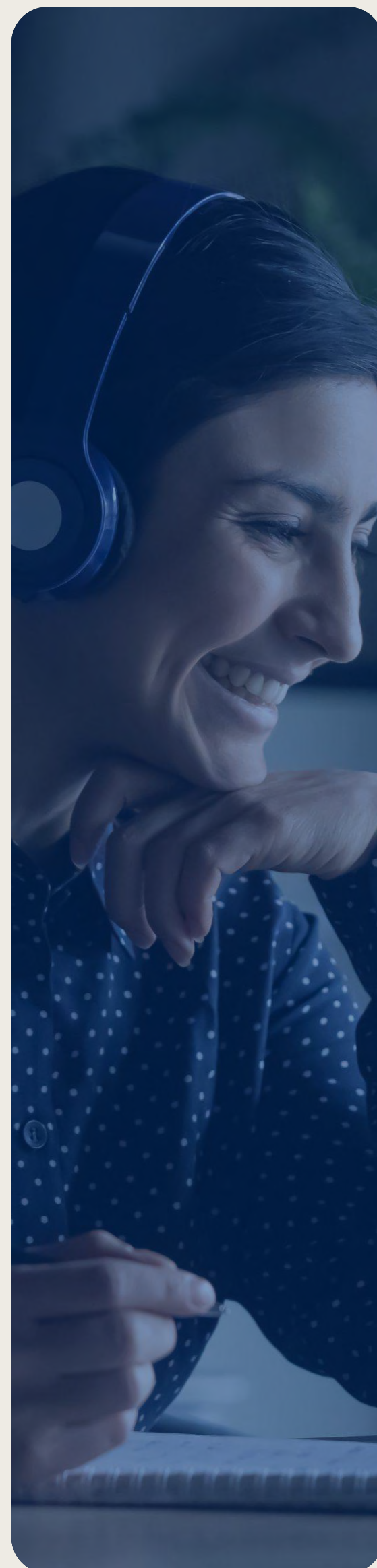
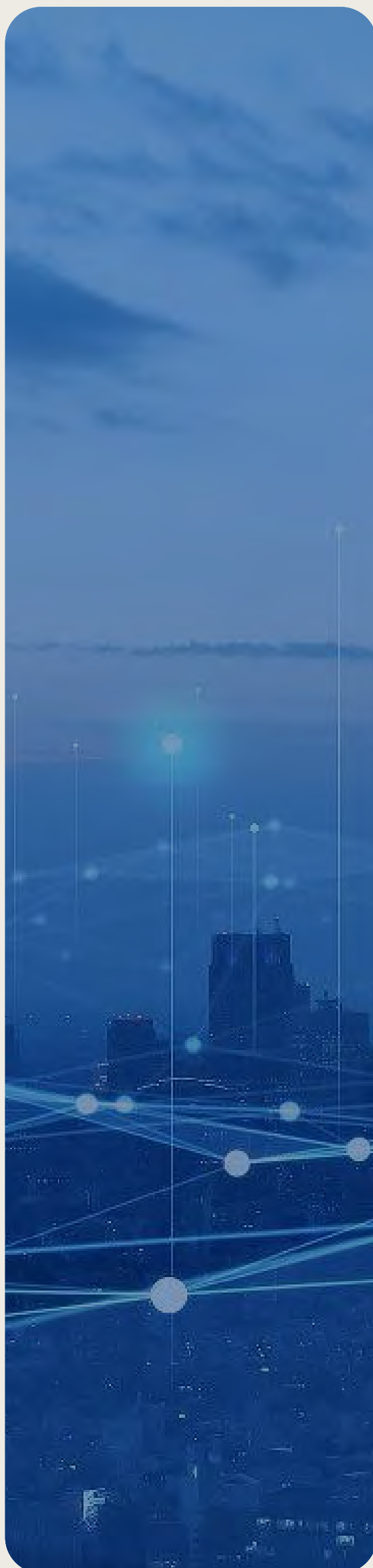
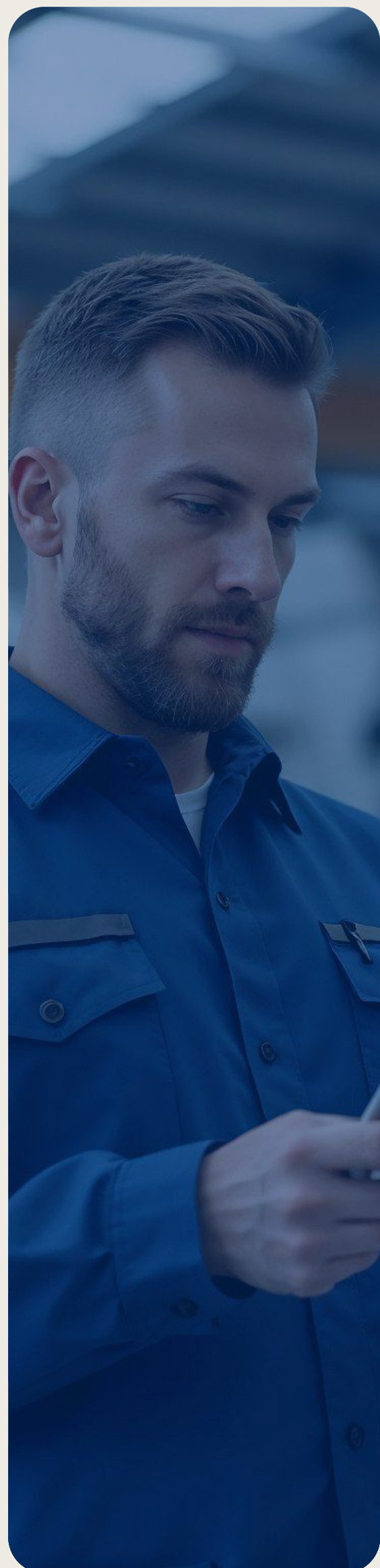
Réseau sur demande de Bell







Centre de contact
en tant que service
(CCaaS) et IA (CCAI)



Innovations en
mobilité

Bell Cyber

Être un leader en cybersécurité

Notre objectif pour 2028

Croissance
du marché

10 %

croissance annuelle dans le
secteur¹

BCE

~400 M\$

revenus augmentant de plus de
11 % par année

Être un leader en cybersécurité 2025 à 2028

1.

Chef de file en renseignements sur les cybermenaces au Canada – Plus de données et une meilleure IA

2.

Tirer parti des relations de confiance avec les clients

3.

Mieux sécuriser les réseaux souverains

4.

Infrastructure vitale

atelo

propulsé par Bell Canada

Faire d'Ateko l'intégrateur principal de services pour les plateformes d'automatisation de l'IA

Notre objectif pour 2028

Croissance
du marché

10 %

croissance annuelle dans le
secteur¹

BCE

~700 M\$

Augmentation des revenus de plus
de 40 % par année

Faire d'Ateko l'intégrateur principal de services pour les plateformes d'automatisation de l'IA

2025 à 2028

1.

Tirer parti de l'envergure de Bell pour élaborer des solutions d'IA distinctes

2.

Expertise dans les 5 meilleures plateformes d'IA et services en nuage d'entreprise

3.

Relations solides avec les clients dans des secteurs réglementés

4.

Plus de 20 ans d'expérience à mener des transformations numériques à grande échelle

A low-angle, upward-looking perspective of several modern skyscrapers with glass facades, creating a sense of height and architectural grandeur. The buildings are dark and reflective, with some windows showing interior lights. The sky is a pale, overcast blue.

De fournisseur de services de
télécommunications à partenaire
de solutions pour les institutions
financières



Expertise en
exploitation de Bell





servicenow®

Plateforme d'IA pour
entreprise de pointe

The Bell logo is displayed in blue text within a white rounded rectangle. The background of the slide is a photograph of two men in a dark office at night, looking at multiple computer monitors displaying financial data and charts. One man is seated and using a mouse, while the other stands behind him, pointing at the screen.

Bell

Gestion des
services extérieurs
propulsée par l'IA

A man and a woman are sitting at a dark table in a modern office. The man, wearing glasses and a dark sweater, is holding a pen and pointing at a laptop screen. The woman, wearing a striped shirt, is smiling and looking at the screen. The background is slightly blurred, showing office furniture and a lamp.

ateko

Expertise en matière
de plateformes
d'automatisation
par l'IA

réseau d'IA tissé de Bell

Renforcer le leadership du Réseau d'IA tissé de Bell

Notre objectif pour 2028

Ensemble

9 G\$

Marché canadien¹

Croissance
du marché

27 %

croissance
annuelle dans le
secteur²

BCE

~400 M\$

Revenus augmentant
de plus de 33 %
par année

Renforcer le leadership du Réseau d'IA tissé de Bell 2025 à 2028

1.

Plus grand portfolio de sites de calcul haute performance spécialisés complets pour l'IA

2.

Les charges de travail en IA exigent une bande passante élevée et une latence ultra faible que seule la fibre peut offrir

3.

Capacités d'adaptation pour soutenir les secteurs public et privé

La meilleure équipe d'IA
souveraine canadienne

Bell +  **cohere**

Redonner du
pouvoir au
Canada grâce à
l'écosystème
d'IA souveraine
le plus évolué



Intégration de pointe d'Ateko des
plateformes d'automatisation par l'IA



Conformité et réglementation
canadiennes



Partenaires d'IA et fournisseurs de
logiciels SaaS



Infrastructure de calcul



Centres de données d'IA



Réseaux de fibre et 5G de pointe de Bell

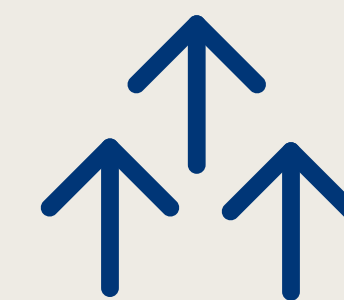
Services TI d'entreprise souverains seulement par Bell



Souveraineté
canadienne de bout
en bout



Sécurité sans
compromis



Capacités évolutives

Les services TI d'entreprise les plus complets
offerts sur le réseau sécurisé de Bell

~1,5 G\$

Objectif de revenus
pour les solutions propulsées par l'IA (E2028)

Nos avantages stratégiques



Le leader de
confiance pour
les entreprises



Les meilleurs
réseaux
d'entreprise



Le partenaire
le plus
expérimenté



Le plus grand
bassin
d'expertise
technique

Nos ambitions pour 2028 – Entreprises

(en G\$)

	2020	E2025	TCAC (de 2025 à E2028)
Revenus externes	5,3 \$	~5,2 \$	De 2 % à 4 %
Solutions propulsées par l'IA	0,1 \$	~0,7 \$	De 24 % à 29 %
Communications	5,1 \$	~4,5 \$	De (2 %) à 0 %
BAlIA ajusté*	2,1 \$	~2,2 \$	De 1 % à 3 %

(*) Le BAlIA ajusté du segment entreprises est une mesure financière non conforme aux PCGR. Pour en savoir plus sur cette mesure, consultez l'Annexe du présent document.

Bâti et opéré
au Canada
sur les meilleurs
réseaux
pour le monde entier.

The Bell logo, consisting of the word "Bell" in a blue serif font, is positioned on the left side of the slide. The background features a large, abstract shape in a darker blue color, resembling a stylized "B" or a large bracket, which frames the text on the left.

Devenir un leader
du contenu et des
médias numériques

Sean Cohan
Président, Bell Média



Bell Média, simplement différent

Nos ambitions pour 2028 en matière de médias numériques et de contenu

1.

TCAC de 2 à 4 % pour les
revenus

TCAC de 1 à 3 % pour le
BAIIA ajusté (de 2025 à
E2028)

2.

Composition des revenus –
~60 % de produits
numériques¹

3.

~6 M d'abonnés à Crave
et ~1 G\$ de revenus pour
Crave

Atteinte de notre objectif de 2028 en matière de médias numériques et de contenu

- ✓ Leadership en matière de contenu dans les sports, le divertissement et l'actualité
- ✓ Transformation numérique et parcours de croissance durable
- ✓ Adapter Crave et la lecture en continu
- ✓ Stimuler les revenus publicitaires numériques
- ✓ Dégager les synergies de Bell

Favoriser la croissance des flux de trésorerie disponibles

HBO ORIGINAL

The Last of Us

Every Path Has A Price

After the destruction of modern civilization, a hardened survivor is hired to save a 14-year-old girl from an oppressive quarantine zone.

Start Watching Now



Les plus grands auditoires



HBO ORIGINAL

The Last of Us

Every Path Has A Price

After the destruction of modern civilization, a hardened survivor is hired to save a 14-year-old girl from an oppressive quarantine zone.

Start Watching Now



Rejoint 98 % des Canadiens chaque mois





Les plus grands événements en direct



Leader incontesté des médias et du divertissement au pays

CRave

**TSN
RDS**

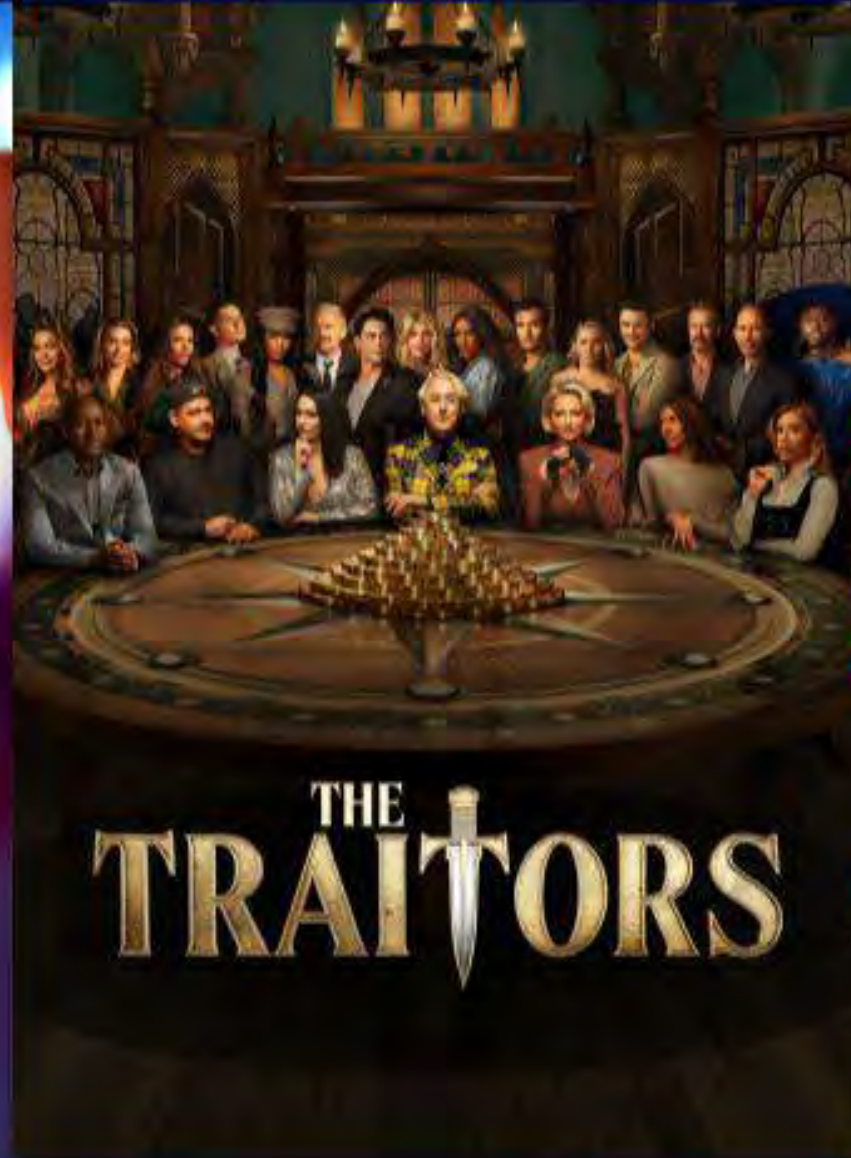
CTV

astral

noovo

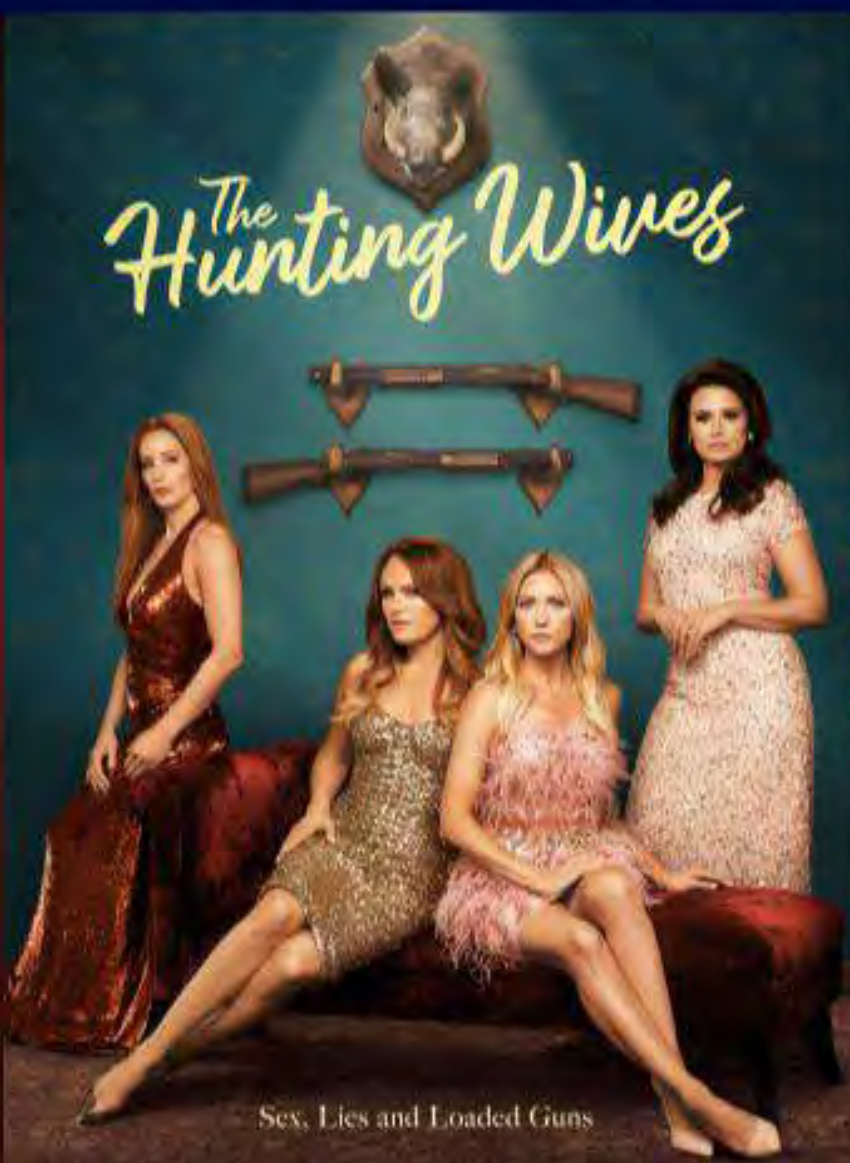
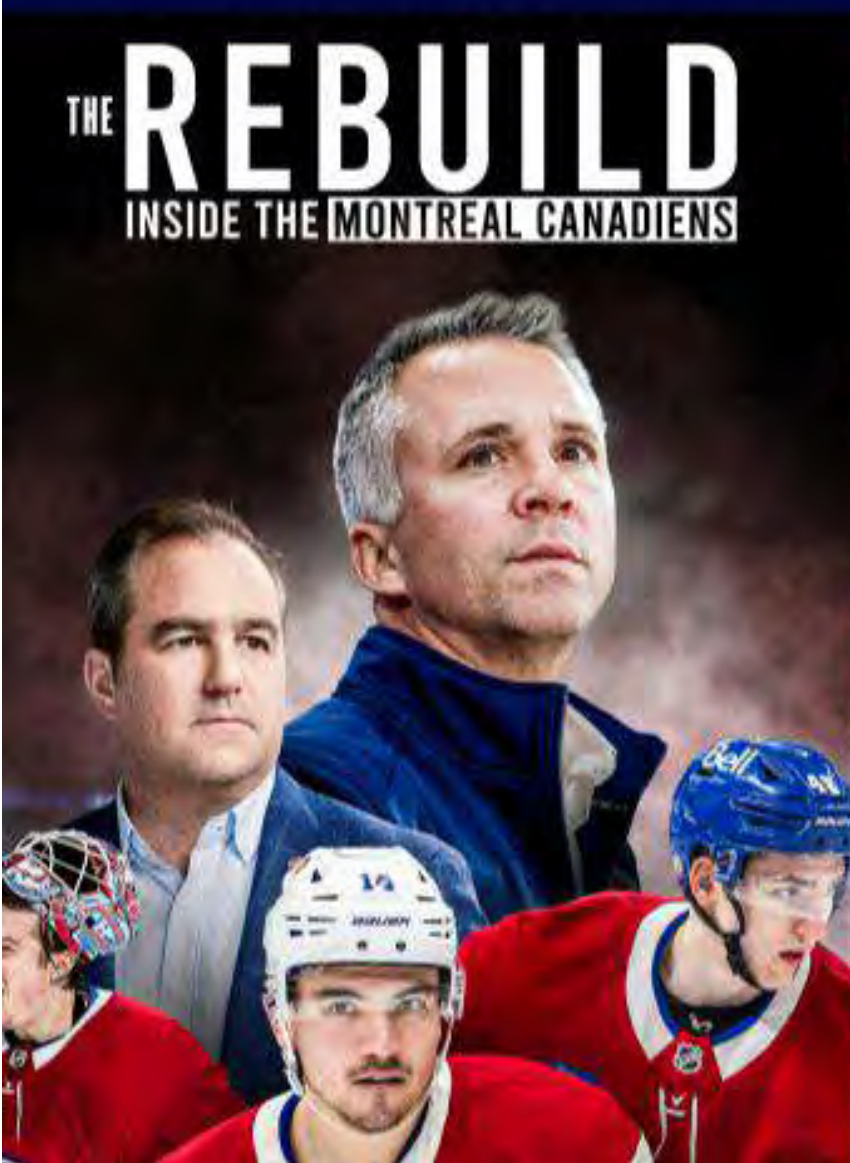
iHeartRadio

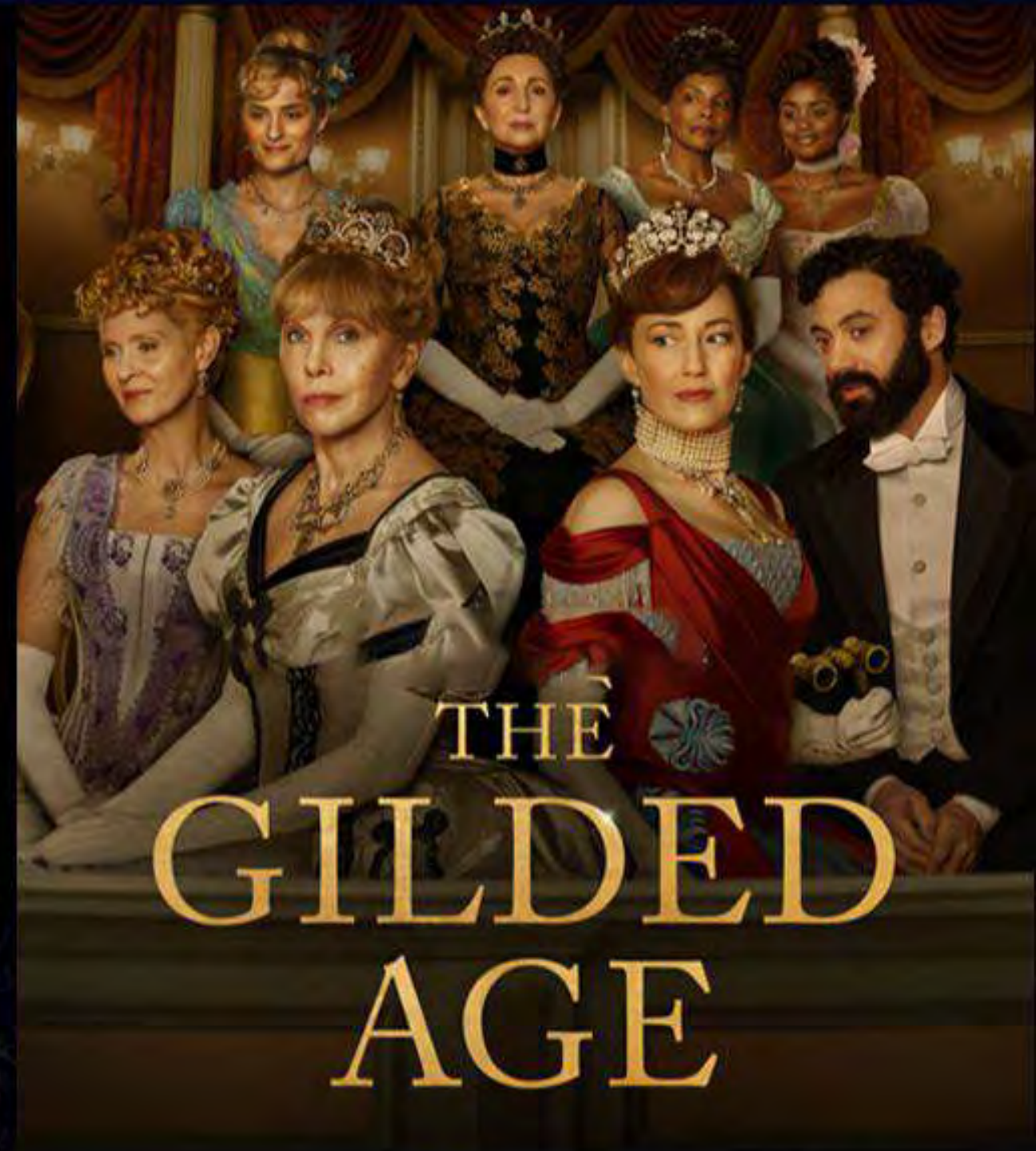
Consommation de +800 M d'heures de contenu chaque mois



Crave

DIFFUSEUR CANADIEN EN CONTINU NO 1
AVEC DES ÉMISSIONS ET DES FILMS TRÈS APPRÉCIÉS







Crave ORIGINAL

LATE BLOOMER



SÉRIE ORIGINALE Crave

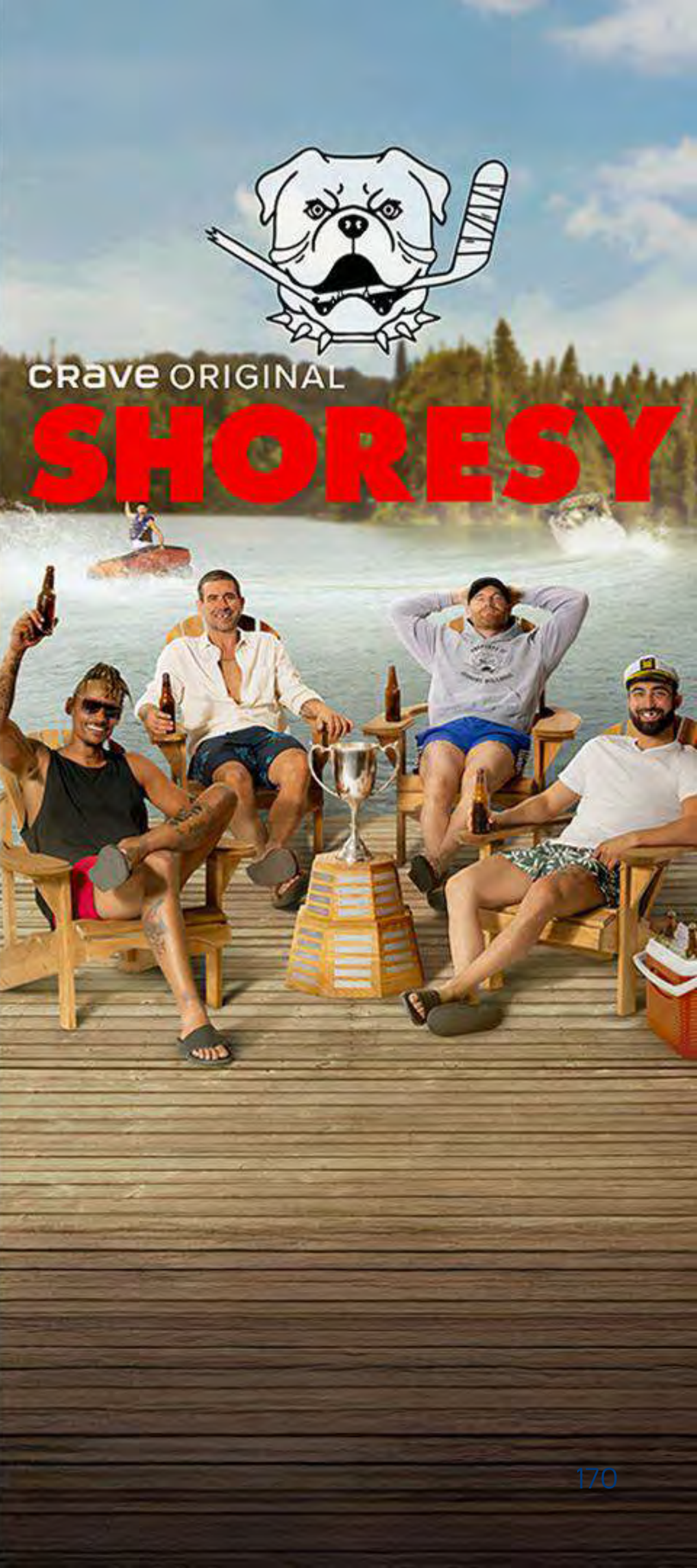
EMPATHIE

Crave



CTV ORIGINAL

SULLIVAN'S CROSSING



Crave ORIGINAL

SHORES





TSN RDS

**AUDIENCE DE 17 M
CHAQUE MOIS**

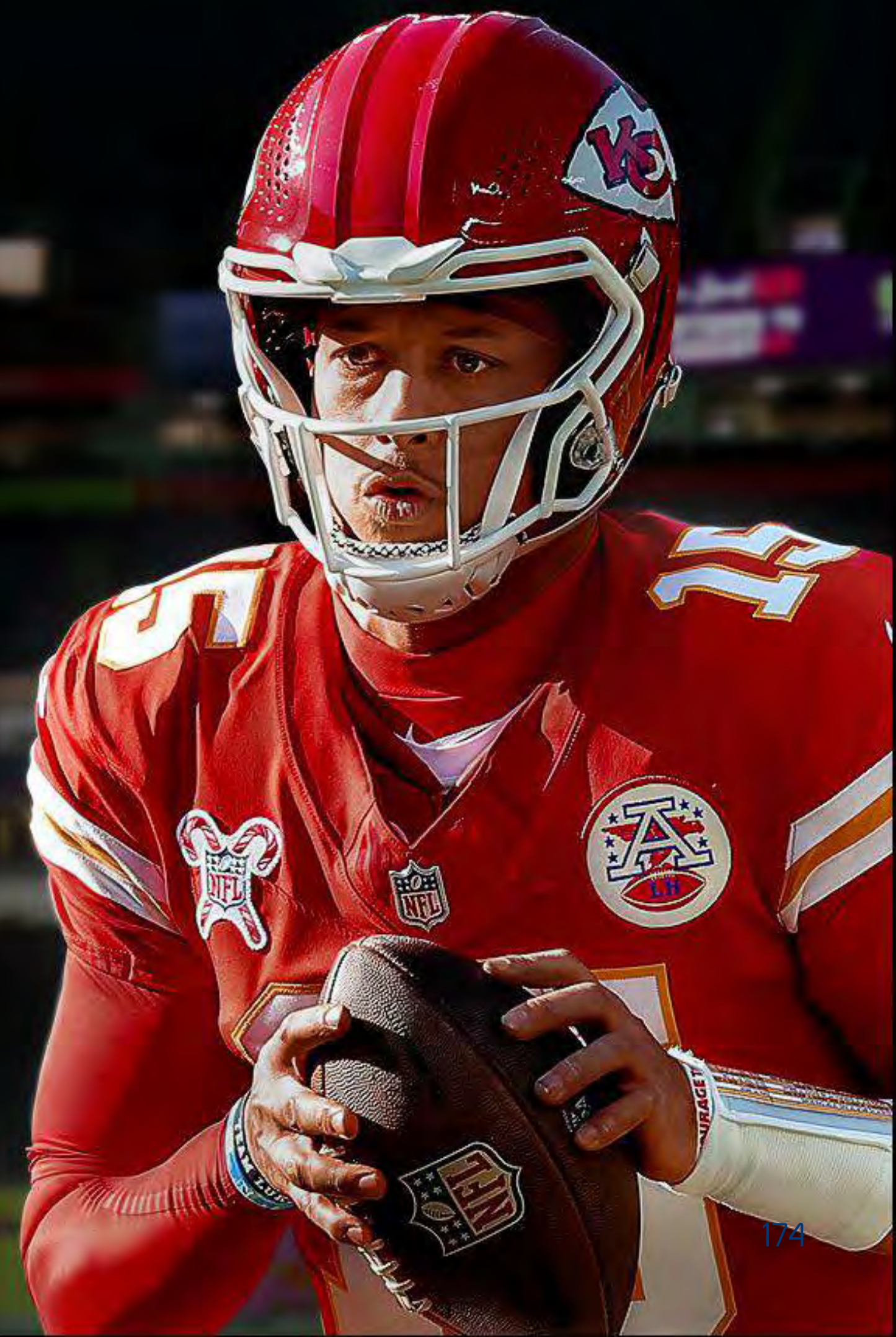
SEP	OCT	NOV	DÉC	JAN	FÉV	MAR	AVR	MAI	JUN	JUL	AOÛ
									 		
		 						 	 		
											
								  	 		



★ ★ ★

17 M
DE TÉLÉSPECTATEURS

TSN **CTV** **RDS**





Le réseau le plus regardé au pays
24 ANNÉES CONSÉCUTIVES

A25-54, réseaux généralistes, heures de grande écoute



CTV NEWS

**NO 1 POUR
LES INFORMATIONS NUMÉRIQUES**

REJOINT 15M CANADIENS CHAQUE MOIS

Suivi en direct



astral

No 1

POUR LA
PUBLICITÉ
EXTÉRIEURE
AU PAYS

ONLY ON
Crave

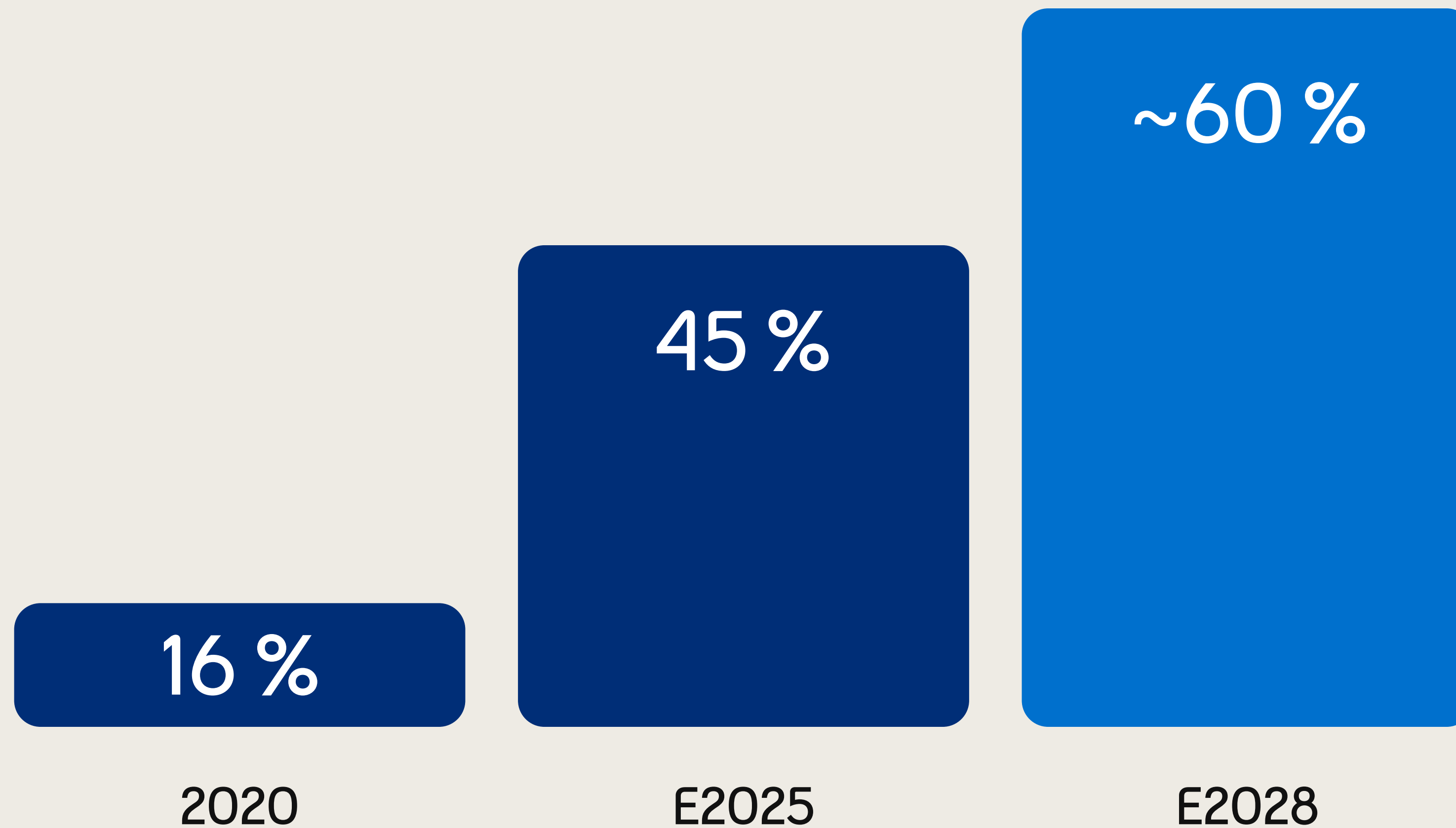
astral

astral

Crave ORIGINAL
SHORESY
Summer in Suburbs
NEW SEASON
STREAM NOW ONLY ON
Crave

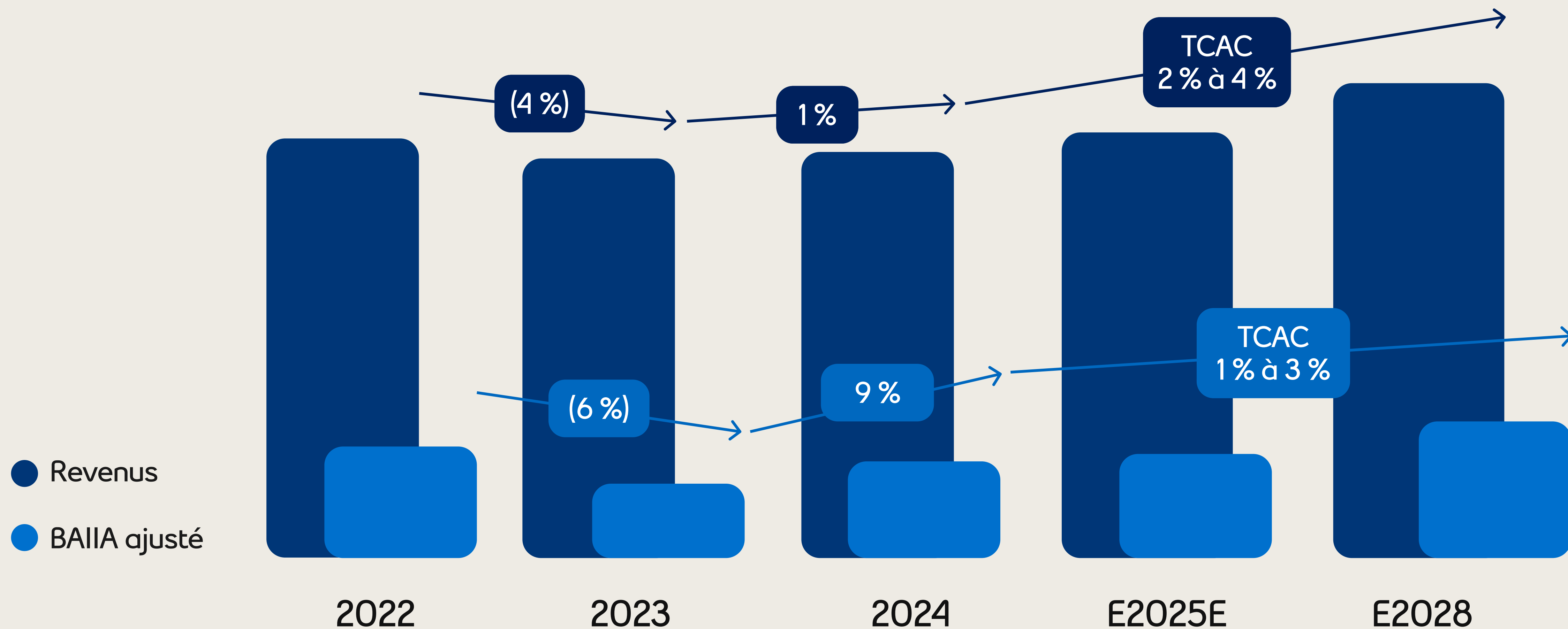
Cheminement et progrès de la transformation

Pourcentage numérique des revenus d'exploitation de Bell Média



Croissance durable et distincte

Revenus et BAIIA ajusté de Bell Média



CRaVe

1,2 M

ABONNÉS PAYANTS AJOUTÉS

—

DEPUIS LE DÉBUT DE 2024

CRaVe

~6 M

ABONNÉS PAYANT
D'ICI 2028

CRaVe

~1 G\$

REVENUS ANNUELS

—

E2028

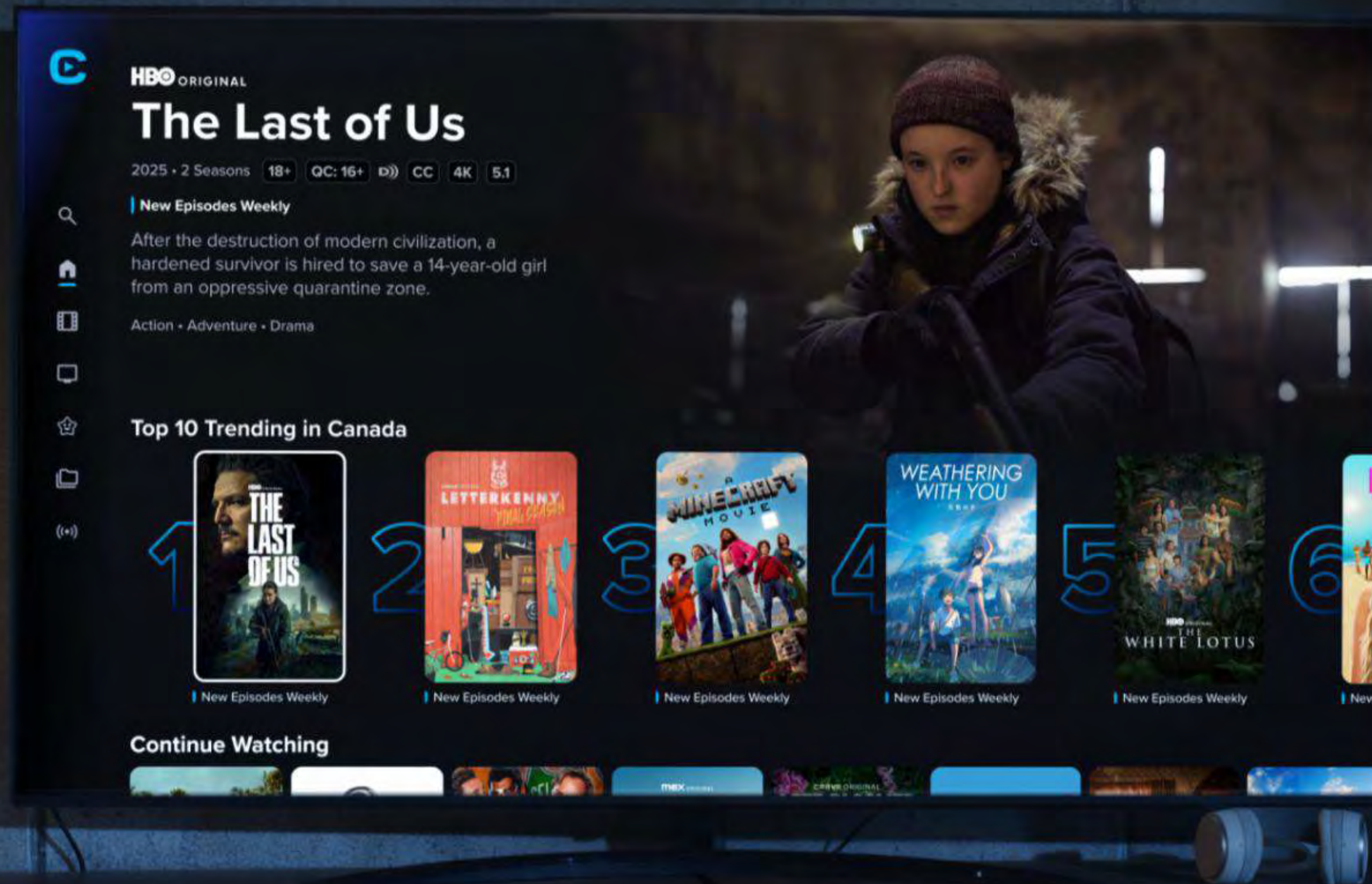
Forfaits de diffusion en continu différenciés



crave

TSN

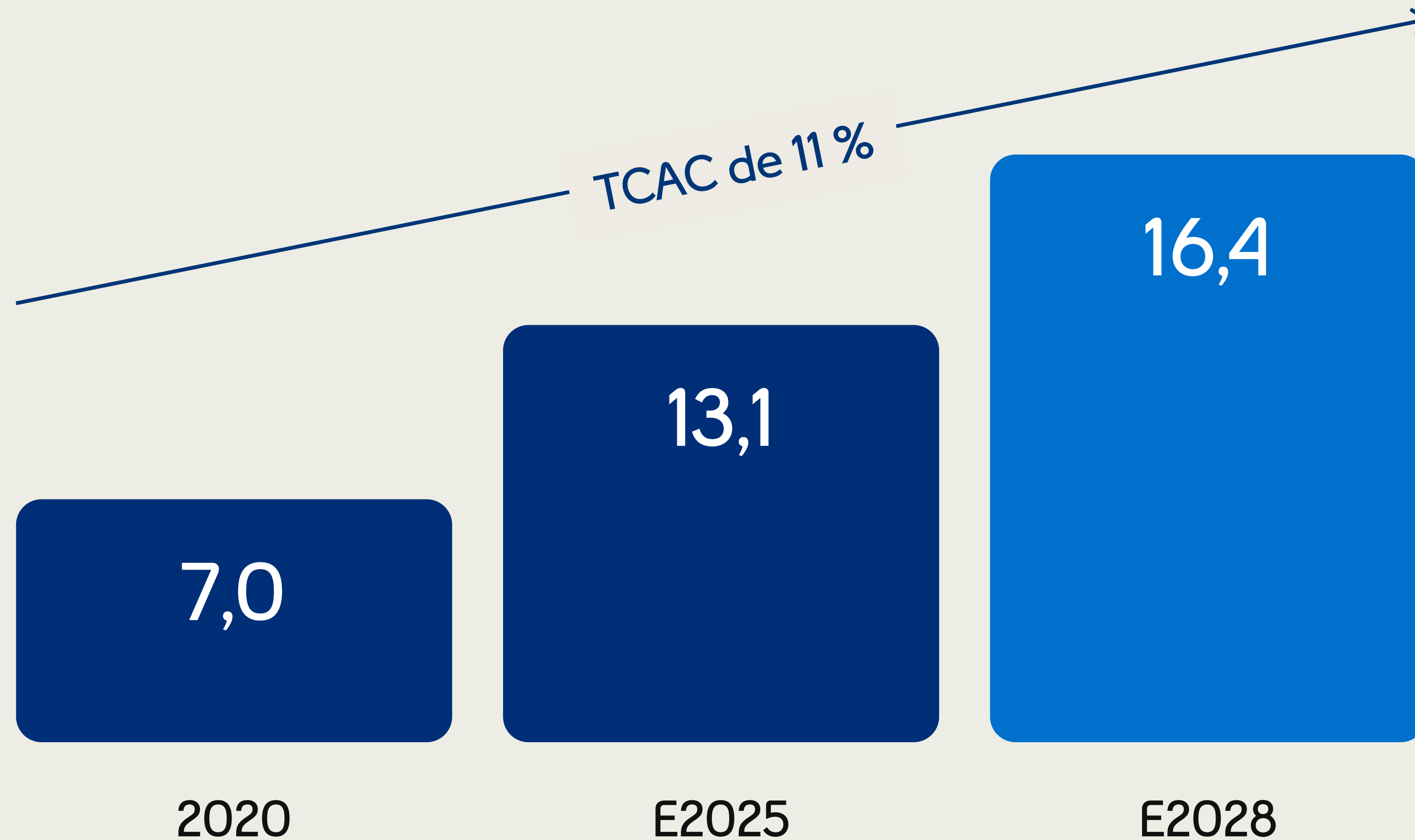
Nouvelle expérience de Crave avec personnalisation



Nouvelle expérience de Crave avec personnalisation

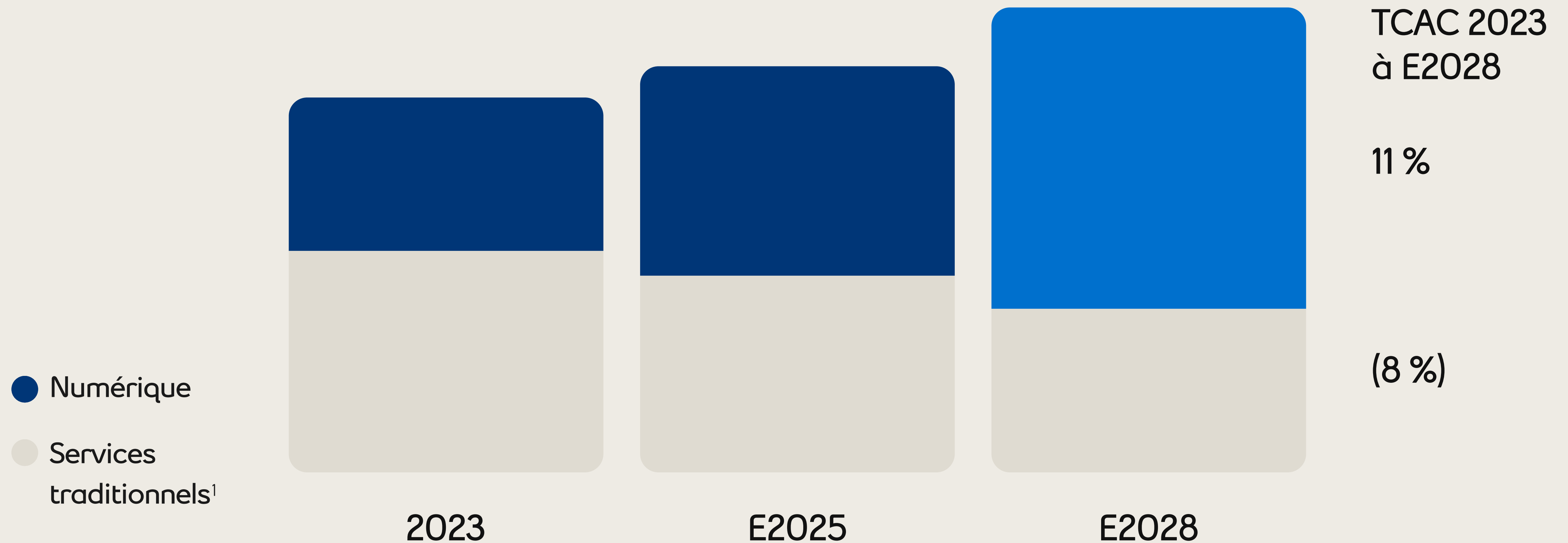


Dépenses en publicités numériques canadiennes (en G\$)¹



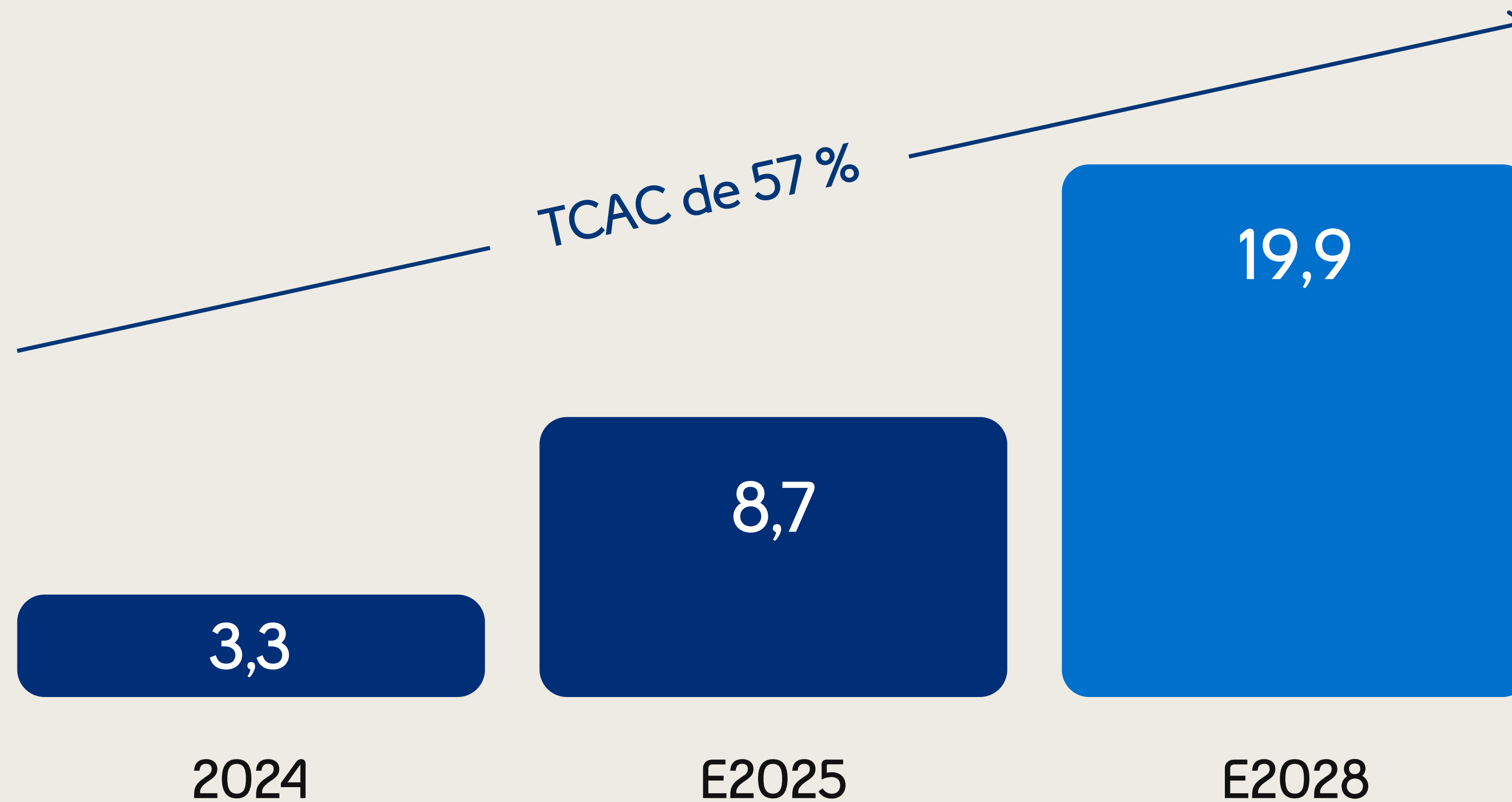
Occasion de publicité numérique – Croissance durable

Revenus publicitaires de Bell Média



Ramping Bell Media's digital supply

Digital inventory impression capacity (in billions)



Bell Média + Client de Bell = Bell unifiée

Mobilité + Internet + Contenu

Bell Média

CRave

TSN | RDS

CTV

astral

noovo

iHeartRadio



Bell
Mobilité

Fibe

Ventes + Marketing + Données + Techno

Nos ambitions pour 2028 – Bell Média

(en G\$)

2020

E2025

TCAC (2025-E2028)

Revenus externes

2,4 \$

~2,9 \$

De 2 % à 4 %

Croissance – Services
numériques

0,5 \$

~1,5 \$

De 11 % à 15 %

Services traditionnels

1,9 \$

~1,4 \$

De (9 %) à (7 %)

BAlIA ajusté

0,7 \$

~0,8 \$

De 1 % à 3 %

Bell

Générer une croissance
durable des flux de
trésorerie disponibles

Curtis Millen

Chef des affaires financières

Une stratégie ciblée favorise une croissance durable des flux de trésorerie disponibles

- ✓ Un ensemble d'actifs uniques et distincts
- ✓ Des priorités ciblées de répartition du capital conçues pour le nouvel environnement d'exploitation
- ✓ Des investissements fondamentaux qui orientent Bell vers l'avenir
- ✓ Une capacité éprouvée à tirer parti des gains d'efficacité
- ✓ Une croissance nette dans tous les secteurs opérationnels
- ✓ Des avantages importants liés à l'exécution

La solide croissance
des flux de trésorerie
disponibles et les
dividendes durables
favorisent le rendement
total pour les actionnaires

Priorités ciblées de répartition du capital



Optimiser le
bilan



Réaliser les priorités
stratégiques



Redistribution du
capital aux
actionnaires

Priorités ciblées de répartition du capital

1. Optimiser le bilan

- Accélérer le désendettement
 - Ratio de levier financier net de 3,5 fois d'ici la fin de 2027
 - Cible d'environ 3,0 fois d'ici 2030
- Optimiser le coût du capital
 - Tirer parti des partenariats stratégiques

Une stratégie disciplinée crée de la valeur
à long terme pour les actionnaires

Priorités ciblées de répartition du capital

2. Réaliser les priorités stratégiques

- Être axé sur le client
- Offrir les meilleurs réseaux de fibre et sans fil
- Être la référence en matière de solutions d'IA pour les entreprises
- Devenir le leader du contenu et des médias numériques

Une stratégie disciplinée crée de la valeur
à long terme pour les actionnaires

Priorités ciblées de répartition du capital

3. Rembourser le capital aux actionnaires

- Dividende durable
 - 1,75 \$ par action ordinaire
 - Politique de distribution de dividendes représentant de 40 à 55 % des flux de trésorerie disponibles*
- Rendement total pour les actionnaires

Une stratégie disciplinée crée de la valeur
à long terme pour les actionnaires

(*) Le ratio de distribution des dividendes est un ratio non conforme aux PCGR. Pour en savoir plus sur cette mesure, consultez l'Annexe du présent document.

Préparer BCE pour l'avenir – Composition de l'exploitation

La croissance en % des revenus de l'unité d'affaires

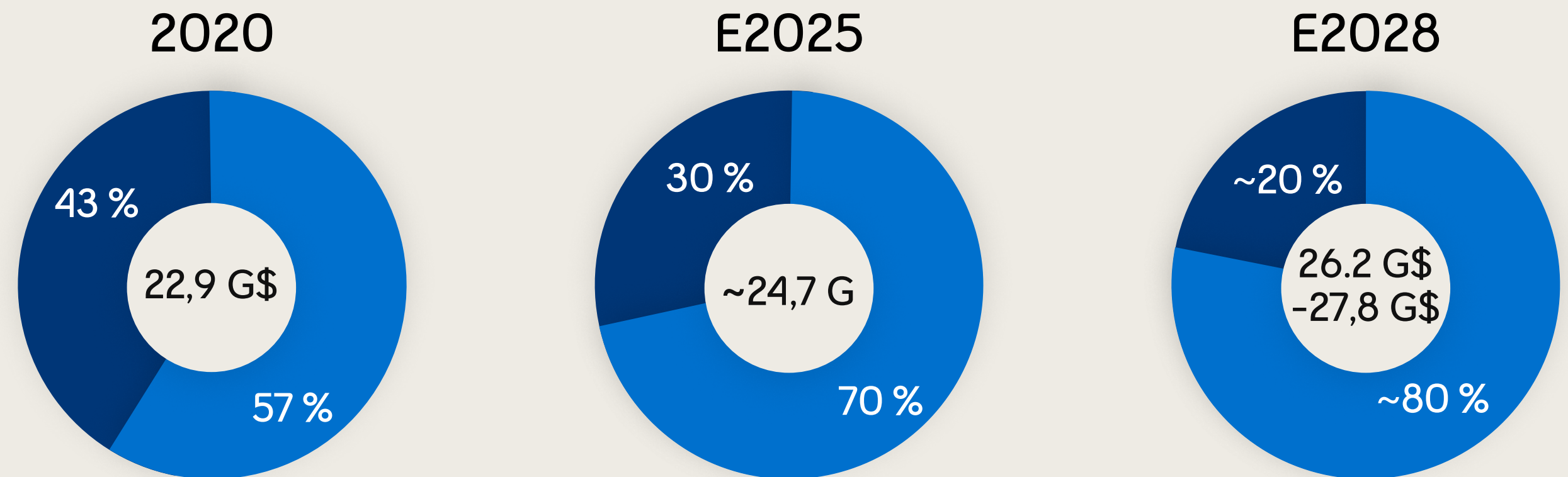
	2020	E2025	E2028
Marché consommateur et petites entreprises	70 %	~78 %	~85 %
Entreprises	41 %	~53 %	~65 %
Bell Média	16 %	~45 %	~60 %
La fibre en % du total des abonnés au service Internet	45 %	~73 %	>80 %

La composition d'exploitation de Bell sera davantage axée sur la croissance

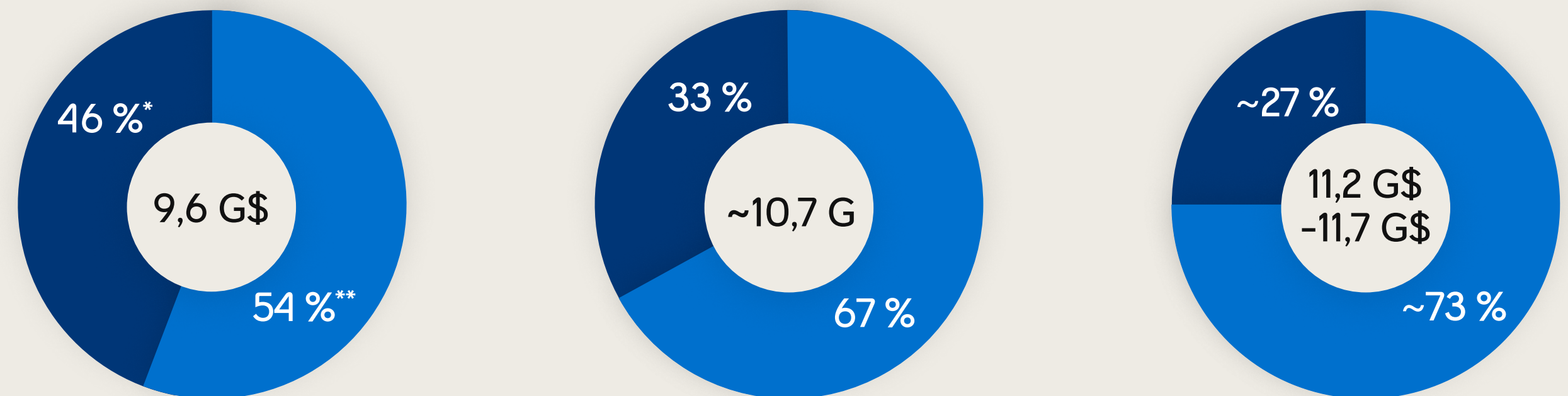
Préparer BCE pour l'avenir – Profil financier

Croissance vs services traditionnels
(% des revenus totaux)

Revenus



BAlIA ajusté



● Croissance ● Services traditionnels

Le profil financier de BCE est également de plus en plus axé sur la croissance

(*) Le pourcentage du BAlIA ajusté pour les services traditionnels est un ratio financier non conforme aux PCGR. Pour en savoir plus sur cette mesure, consultez l'Annexe du présent document.

(**) Le pourcentage du BAlIA ajusté pour la croissance est un ratio financier non conforme aux PCGR. Pour en savoir plus sur cette mesure, consultez l'Annexe du présent document.

Les investissements fondamentaux favorisent l'efficacité opérationnelle



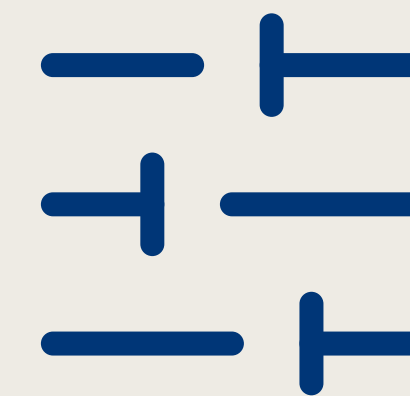
55 %

diminution du nombre de
plaintes des clients depuis
2019



~30 ptsb

amélioration
du taux de désabonnement
aux services sans fil
postpayés et aux services
résidentiels convergents
d'ici 2028



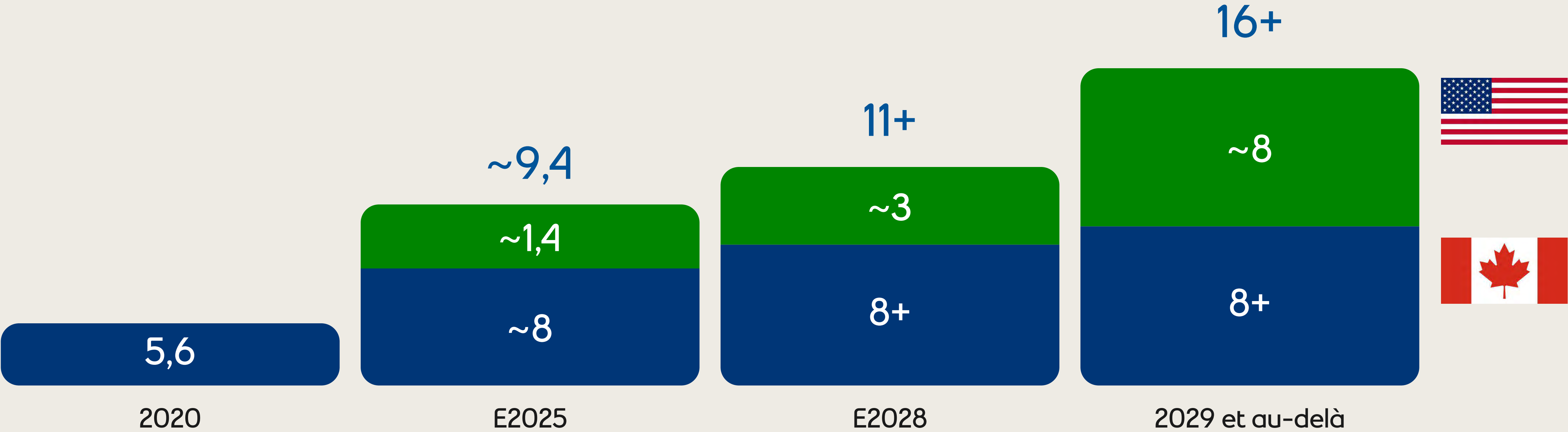
Objectif de
1,5 G\$

en économies
d'ici 2028

Les investissements
fondamentaux dans
l'expérience client et la
simplicité opérationnelle
continueront
d'améliorer la fidélisation
des clients et de générer
des économies

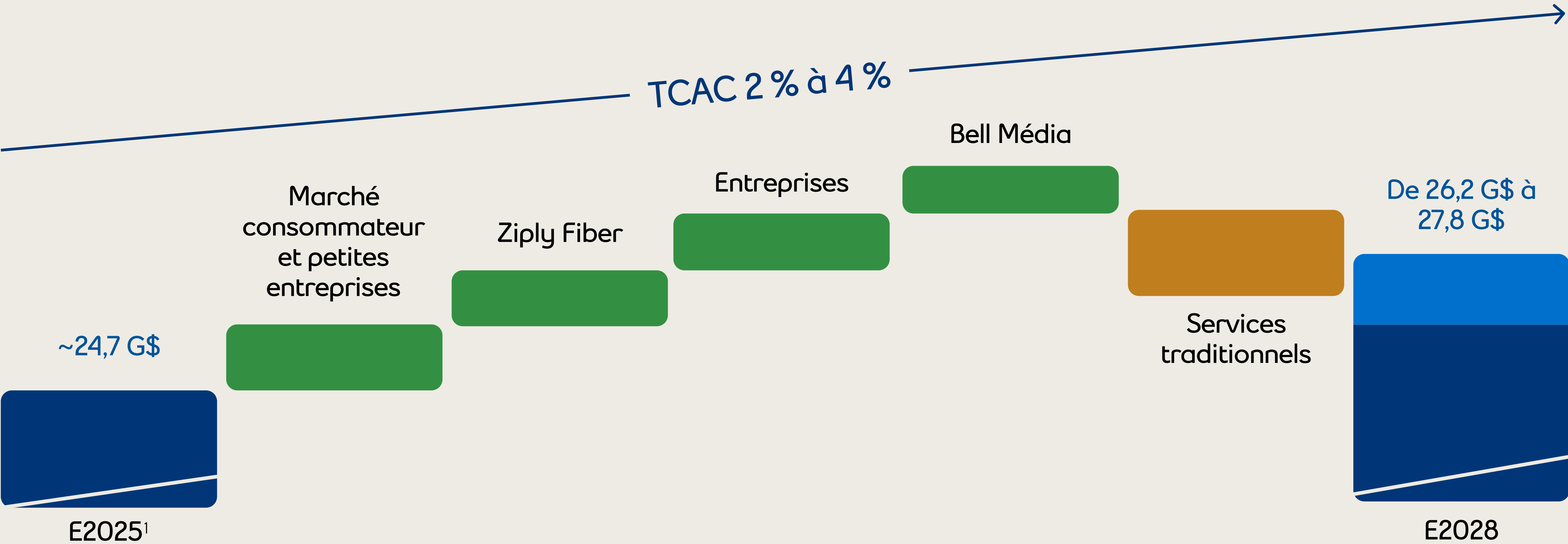
Investissements fondamentaux dans l'infrastructure réseau

Emplacements desservis par la fibre (M)



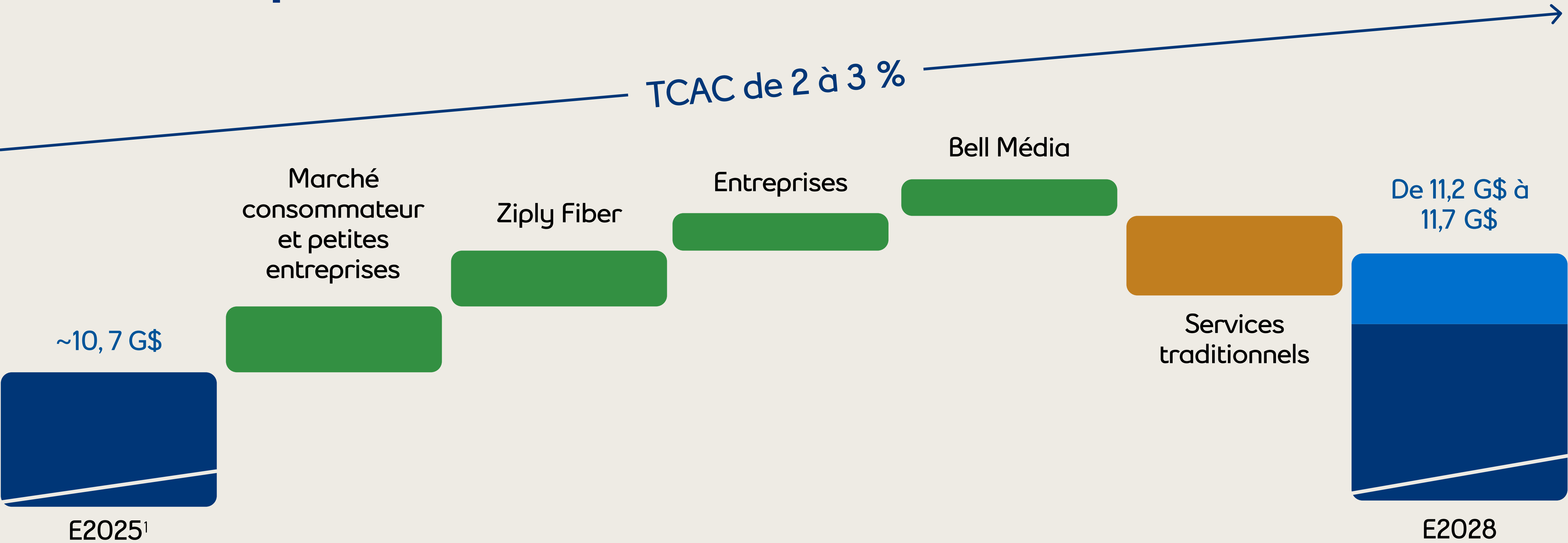
Capacité importante à monétiser l'occasion de croissance de la fibre

Croissance soutenue des revenus attribuable à un ensemble d'actifs diversifié



TCAC de 2 à 4 % pour les revenus pour 2025 à E2028
Croissance nette dans tous les secteurs opérationnels

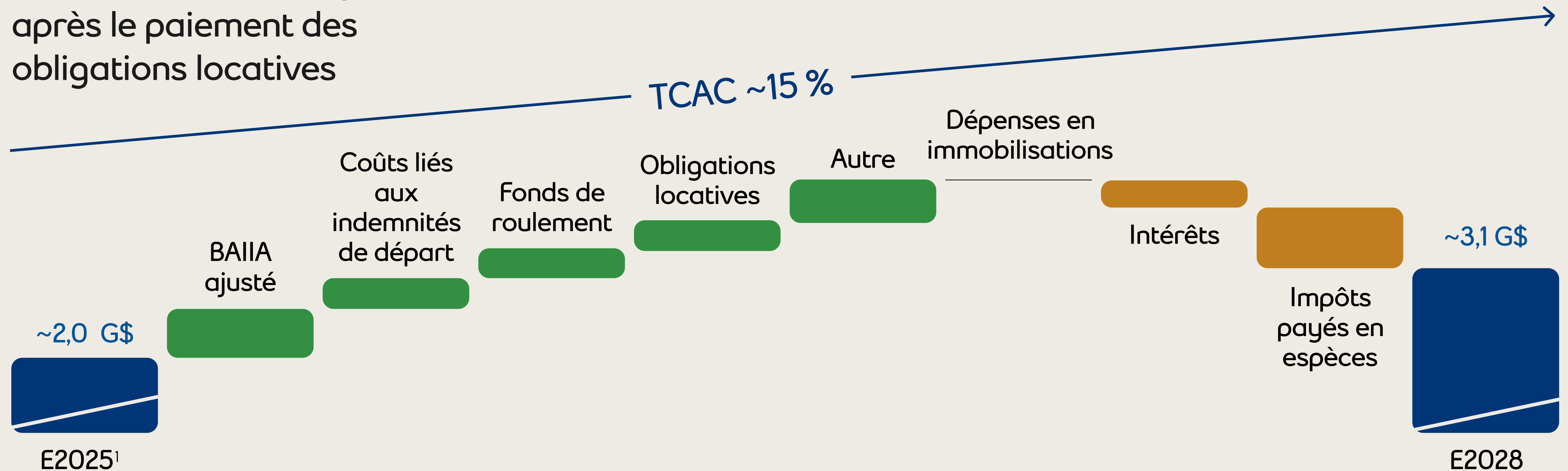
Croissance du BAIIA ajusté favorisée par des revenus plus élevés et des économies de coûts



TCAC de 2 à 3 % pour le BAIIA ajusté pour 2025 à E2028
Croissance nette dans tous les secteurs opérationnels

Importante croissance des flux de trésorerie disponibles au cours des 3 prochaines années

Flux de trésorerie disponibles
après le paiement des
obligations locatives



La génération de solides flux de trésorerie disponibles stimule la valeur pour les actionnaires et la souplesse financière

Profil de désendettement discipliné

Ratio de levier de la dette nette



Perspectives financières de 2025 à 2028

BCE (en G\$)	2025 (point milieu de l'orientation)**	Perspectives pour 2028	TCAC de 2025 à 2028E
Ratio de levier de la dette nette	~3,8x	< 3,5x	
Revenus	~24,7 \$	De 26,2 \$ à 27,8 \$	De 2 à 4 %
BAlIA ajusté	~10,7 \$	De 11,2 \$ à 11,7 \$	De 2 à 3 %
Intensité du capital	~15 %	~14 %	n.s.
Flux de trésorerie disponibles*	~3,1 \$	~3,9 \$	~7 %
Flux de trésorerie disponibles après le paiement des obligations locatives	~2,0 \$	~3,1 \$	~15 %

n. s. : non significatif
 (*) Les flux de trésorerie disponibles sont une mesure financière non conforme aux PCGR. Pour en savoir plus sur cette mesure, consultez l'Annexe du présent document.
 (**) L'orientation financière pour 2025 mise à jour a été publiée le 7 août 2025.

Les flux de trésorerie disponibles génèrent de la valeur pour les actionnaires de 2026 à 2028

~22 G\$

Cible en matière de flux de trésorerie disponibles avant les dépenses en immobilisations et le paiement des obligations locatives*

~3 G\$

Désendettement / financement des priorités stratégiques

~14 G\$**

Investissements en capital + paiement des obligations locatives

~5 G\$

Dividendes payés aux actionnaires ordinaires¹

(*) Les flux de trésorerie disponibles avant les dépenses en immobilisations et le paiement des obligations locatives sont des mesures financières non conformes aux PCGR. Pour en savoir plus sur cette mesure, consultez l'Annexe du présent document.

(**) Les investissements en capital, y compris le paiement des obligations locatives, sont une mesure financière non conforme aux PCGR. Pour en savoir plus sur cette mesure, consultez l'Annexe du présent document.

A man with grey hair and a beard, wearing a dark suit jacket over a white shirt, is looking down at a smartphone in his hands. He is smiling slightly. The background is a blurred city street at night, with buildings and lights visible.

Accent mis sur
la hausse du
rendement
total pour les
actionnaires

Annexe et notes de fin

Principales hypothèses financières pour 2028

BCE (en M\$, sauf les données par action)	E2025	2028
Post-employment benefit plans service cost	~205	~175 à 225
Taux d'imposition moyen effectif	~17 %	~27 %
Cotisations aux régimes d'avantages postérieurs à l'emploi	~40	~40 à 60
Paiements en vertu de régimes d'autres avantages postérieurs à l'emploi	~60	~50 à 70
Intérêts payés	~1 875 à 1 925	~ 1 950 à 2 050
Impôt sur le résultat payé (après remboursements)	~700 à 800	~1 000 à 1 200

Notes de fin

[Diapositive 7](#)

(1) Selon l'utilisation par les abonnés aux services sans fil et Internet du marché consommateur.

[Diapositive 12](#)

(1) Les réseaux 5G et 5G+ de Bell ont été reconnus une fois de plus par Global Wireless Solutions (GWS) comme les plus rapides et les meilleurs au Canada dans le cadre de son évaluation nationale des réseaux 5G de 2024. Des essais indépendants effectués par GWS de février à octobre 2024 ont permis de classer Bell au premier rang des fournisseurs nationaux de services sans fil au Canada pour ses réseaux 5G et 5G+. Les classements de la performance et de la vitesse du réseau 5G OneScore^{MC} de GWS reposent sur des essais effectués en utilisant activement le spectre de 3 500 MHz. Le réseau Internet pure fibre de Bell a été désigné comme le réseau Internet le plus rapide au Canada par Ookla^{MD}, un chef de file mondial en matière d'essais et d'analyses de réseaux fixes et mobiles, dans le cadre de ses Speedtest Awards^{MC}, d'après les données Speedtest Intelligence^{MD} fournies par Ookla^{MD} pour le premier semestre de 2025, deuxième semestre de 2024, premier semestre de 2024, T1 à T4 de 2023. Tous droits réservés.

[Diapositive 19](#)

(*) La mesure financière la plus directement comparable au BAIIA ajusté (10 589 M\$ pour 2024) selon les normes comptables IFRSMD est le bénéfice net (375 M\$ pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d'informations sur cette mesure.

[Diapositive 25](#)

(1) Network FiberCo est un partenariat stratégique entre BCE et Investissements PSP, l'un des plus importants investisseurs dans les régimes de retraite au Canada, pour le développement d'infrastructures de fibre optique, par l'intermédiaire de Ziplly Fiber, dans les marchés mal desservis aux États-Unis.

[Diapositive 32](#)

(1) Les revenus des solutions propulsées par l'IA comprennent les revenus d'Ateko, de Bell Cyber et du Réseau d'IA tissé de Bell.

Notes de fin

Diapositive 42

(*) La mesure financière la plus directement comparable aux flux de trésorerie disponibles après paiement du passif de location (1 746 M\$ pour 2024) selon les normes comptables IFRS est le flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation (6 988 M\$ pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d'informations sur cette mesure.

Diapositive 44

(*) La dette nette utilisée dans le calcul du ratio de levier financier net est une mesure financière non conforme aux PCGR. La mesure financière la plus directement comparable à la dette nette (40 299 M\$ pour 2024) selon les normes comptables IFRS est la dette à long terme (32 835 M\$ pour 2024), la dette à court terme (7 669 M\$ pour 2024) et la trésorerie (1 572 M\$ pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d'informations sur ces mesures.

(1) La politique de distribution de dividendes, l'établissement du taux de dividende sur actions ordinaires et la déclaration de dividendes de BCE, sont à la discrétion du conseil d'administration de BCE et, par conséquent, rien ne garantit que la politique de distribution de dividendes de BCE sera maintenue ou atteinte, ni que le dividende sur actions ordinaires sera maintenu, ni que des dividendes seront déclarés. Ultimement, les taux de dividende et la déclaration de dividendes par le conseil d'administration de BCE dépendent des résultats d'exploitation et des résultats financiers de BCE, qui sont pour leur part assujettis à différents risques et hypothèses, dont ceux mentionnés dans le rapport de gestion annuel de 2024 de BCE, tel que mis à jour par les rapports de gestion de BCE des premier et deuxième trimestres de 2025 datés du 7 mai 2025 et du 6 août 2025 respectivement, et dans le communiqué de presse de BCE daté du 14 octobre 2025 annonçant ses perspectives financières 2025-2028. Ces documents sont tous déposés auprès des autorités réglementaires des valeurs mobilières provinciales canadiennes (disponible à sedarplus.ca) et auprès de la Securities and Exchange Commission américaine (disponible à sec.gov). Ils sont également disponibles sur le site Web de BCE à BCE.ca.

Diapositive 52

(1) Les bases d'abonnés correspondent aux chiffres attendus au 31 décembre 2025.

(2) Les abonnés à la télévision et au contenu comprennent les clients de Bell Télé (télévision sur IP et satellite) et les abonnés à la diffusion en continu payante (Crave, TSN, RDS) avec lesquels BCE a une relation client directe.

Notes de fin

Diapositive 53

- (1) Les revenus du marché consommateur et petites entreprises comprennent les revenus des services et produits sans fil et sur fil des clients résidentiels et des petites entreprises.
- (2) Les revenus de croissance du marché consommateur et des petites entreprises comprennent les revenus des produits et services sans fil, Internet et de contenu liés à la vente de services et de forfaits de diffusion en continu.
- (3) Les revenus traditionnels du marché consommateur et petites entreprises comprennent les revenus de la télévision (télévision sur IP et satellite) et des services vocaux sur fil.

Diapositive 61

- (1) Le taux de désabonnement correspond aux annulations d'abonnement aux services par les abonnés. Il s'agit d'une mesure de notre capacité à conserver nos abonnés. Le taux de désabonnement correspond au nombre de désactivations au cours d'une période donnée divisé par le nombre moyen d'abonnés de notre clientèle pour une période visée, et est exprimé en pourcentage par mois.

Diapositive 62

- (1) Les marchés résidentiels convergents sont ceux qui disposent de services mobiles et Internet.

Diapositive 63

- (1) La valeur à long terme en espèces est une mesure qui estime le profit total attendu d'un foyer sur toute la durée de la relation. Cette mesure reflète les revenus en espèces des services sur fil et sans fil, le coût d'acquisition et d'autres coûts en espèces variables.

Diapositive 64

- (1) Les abonnements aux services de croissance comprennent les abonnés aux services Internet par fibre optique et sans fil ainsi qu'à la télévision et au contenu.

Notes de fin

[Diapositive 77](#)

(*) La mesure financière la plus directement comparable pour le BAIIA ajusté du marché consommateur et petites entreprises (6 697 M\$ pour 2020 et 7 557 M\$ pour 2024) selon les normes comptables IFRS est le bénéfice net (2 699 M\$ pour 2020 et 375 M\$ pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d'informations sur cette mesure.

[Diapositive 84](#)

(1) Étude de Bain & Company, octobre 2024.

[Diapositive 92](#)

(1) Commission des plaintes relatives aux services de télécom-télévision (CPRST) rapport semestriel 2019-2020; rapports de l'entreprise

[Diapositive 93](#)

(1) Commission des plaintes relatives aux services de télécom-télévision (CPRST), rapport semestriel 2024-2025; rapports de l'entreprise

[Diapositive 102](#)

(1) Auto-installation en pourcentage des clients admissible à l'auto-installation.

[Diapositive 103](#)

(1) Proportion de transactions ciblées réalisées par l'intermédiaire des canaux numériques en libre-service (Web et application) par rapport au centre d'appels.

[Diapositive 104](#)

(1) Nombre moyen d'appels ou de clavardages par abonné et par mois.

Notes de fin

Diapositive 118

(1) Selon des sondages clients post-installation et post-réparation administrés par Qualtrics, une société américaine de gestion de l'expérience.

Diapositive 119

(1) Network FiberCo est un partenariat stratégique entre BCE et Investissements PSP, l'un des plus importants investisseurs dans les régimes de retraite au Canada, pour le développement d'infrastructures de fibre optique, par l'intermédiaire de Ziplly Fiber, dans les marchés mal desservis aux États-Unis.

Diapositive 122

(**) La mesure financière la plus directement comparable pour le BAIIA ajusté de Ziplly Fiber (276 M\$ US pour 2024) selon les PCGR américains est le bénéfice net (perte nette) ((161) M\$ US pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d'informations sur cette mesure.

(1) En dollars canadiens, selon les normes comptables IFRS.

Diapositive 125

(*) La mesure financière la plus directement comparable au BAIIA ajusté du segment des grandes entreprises (2 142 M\$ pour 2024) selon les normes comptables IFRS est le bénéfice net (375 M\$ pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d'informations sur cette mesure.

(1) Les revenus externes du segment des grandes entreprises comprennent les revenus des services et produits sur fil et sans fil des clients de l'entreprise, ainsi que les revenus de services de gros des revendeurs et autres télécommunicateurs. Les revenus du segment des grandes entreprises sont générés par les services de communication et les solutions propulsées par l'IA.

(2) Les revenus des solutions propulsées par l'IA comprennent les revenus d'Ateko, de Bell Cyber et du Réseau d'IA tissé de Bell.

(3) Les revenus des communications comprennent : la connectivité de base, y compris les services de réseau sans fil, Internet, voix et données vendus directement aux clients d'entreprise; les services évolués basés sur le nuage tels que le réseau géré en tant que service et les communications unifiées et gérées en tant que service; ainsi que les revenus des services de gros provenant de la vente de services téléphoniques locaux, interurbains, Internet et autres services aux revendeurs et autres télécommunicateurs.

Notes de fin

[Diapositive 126](#)

- (1) Les vecteurs de croissance comprennent les solutions propulsées par l'IA et la croissance des services de communications. Les services de communications comprennent les services sans fil et les Internet, ainsi que les services évolués basés sur le nuage comme le réseau géré en tant que service et les communications unifiées et gérées en tant que service.
- (2) Les revenus traditionnels comprennent les services de télécommunication traditionnels comme les services vocaux et les technologies réseau de données traditionnelles.

[Diapositive 140](#)

- (1) Guide mondial des dépenses de sécurité de l'International Data Corporation (IDC), mars 2025.

[Diapositive 143](#)

- (1) Analyse du marché de l'intégration de systèmes Coherent Market Insights (CMI), 2025.

[Diapositive 151](#)

- (1) Modèle de demande de centre de données propriétaire de McKinsey, 2025.
- (2) Prévisions de l'IA pour les services d'infrastructure en nuage et de centre de données de McKinsey, janvier 2025.

[Diapositive 158](#)

(*) La mesure financière la plus directement comparable au BAIIA ajusté pour le segment des grandes entreprises (2 071 M\$ pour 2020 et 2 142 M\$ pour 2024) selon les normes comptables IFRS est le bénéfice net (2 699 M\$ pour 2020 et 375 M\$ pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d'informations sur cette mesure.

Notes de fin

[Diapositive 162](#)

(1) Les revenus liés au contenu numérique comprennent les revenus tirés de la publicité sur les plateformes numériques, dont les sites Web, les applications mobiles, les applications sur les téléviseurs connectés et les actifs et plateformes numériques d’affichage extérieur, ainsi que de la publicité sur les plateformes d’achat numériques de Bell, de même que les produits tirés des frais d’abonnement des services de vente directe au consommateur et des services de vidéo sur demande.

[Diapositive 186](#)

(1) Prévisions EMARKETER, juillet 2025.

[Diapositive 187](#)

(1) Les revenus traditionnels comprennent les revenus publicitaires provenant des plateformes traditionnelles, notamment la télévision généraliste, la radio et l’affichage, ainsi que les revenus d’abonnement provenant de la distribution de nos services de télévision et de vidéo par l’intermédiaire de partenaires d’entreprises de distribution de radiodiffusion (EDR).

[Diapositive 197](#)

(*) Les flux de trésorerie disponibles utilisés dans le calcul du ratio de distribution des dividendes sont une mesure financière non conforme aux PCGR. La mesure financière la plus directement comparable aux flux de trésorerie disponibles (2 888 M\$ pour 2024) selon les normes comptables IFRS est le flux de trésorerie provenant des activités d’exploitation (6 988 M\$ pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d’informations sur ces mesures.

[Diapositive 199](#)

(*) Le BAIIA ajusté ajusté traditionnel utilisé dans le calcul du pourcentage de BAIIA ajusté traditionnel est une mesure financière non conforme aux PCGR. La mesure financière la plus directement comparable au BAIIA ajusté traditionnel (4 338 M\$ pour 2020 et 3 769 M\$ pour 2024) selon les normes comptables IFRS est le bénéfice net (2 699 M\$ pour 2020 et 375 M\$ pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d’informations sur ces mesures.

(**) Le BAIIA ajusté en fonction de la croissance, utilisé pour calculer le pourcentage de BAIIA ajusté en fonction de la croissance, est une mesure financière non conforme aux PCGR. La mesure financière la plus directement comparable à la croissance du BAIIA ajusté (5 269 M\$ pour 2020 et 6 820 M\$ pour 2024) selon les normes comptables IFRS est le bénéfice net (2 699 M\$ pour 2020 et 375 M\$ pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d’informations sur ces mesures.

Notes de fin

[Diapositive 203](#)

(1) E2025 basé sur le point médian des prévisions actualisées pour 2025.

[Diapositive 204](#)

(1) E2025 basé sur le point médian des prévisions actualisées pour 2025.

[Diapositive 205](#)

(1) E2025 basé sur le point médian des prévisions actualisées pour 2025.

[Diapositive 207](#)

(*) La mesure financière le plus directement comparable aux flux de trésorerie disponibles (2 888 M\$ pour 2024), selon les normes comptables IFRS, est le flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation (6 988 M\$ pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d'informations sur cette mesure.

Notes de fin

Diapositive 208

(*) La mesure financière la plus directement comparable à l'objectif des flux de trésorerie disponibles avant les dépenses en investissement et les paiements au titre des obligations locatives (6 785 M\$ pour 2024) selon les normes comptables IFRS est le flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation (6 988 M\$ pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d'informations sur cette mesure.

(**) La mesure financière la plus directement comparable aux dépenses d'investissement, y compris le paiement du passif de location (5 039 M\$ pour 2024) selon les normes comptables IFRS, est les dépenses en investissements (3 897 M\$ pour 2024). Voir les mesures financières non conformes aux PCGR et les autres mesures financières dans cette annexe pour plus d'informations sur cette mesure.

(1) La politique de distribution de dividendes de BCE, l'établissement du taux de dividende sur actions ordinaires et la déclaration des dividendes sont à la discrétion du conseil d'administration de BCE et, par conséquent, rien ne garantit que la politique de versement de dividendes de BCE sera maintenue ou atteinte, ni que le dividende sur actions ordinaires sera maintenu, ni que des dividendes seront déclarés. Ultimement, les taux de dividende et la déclaration de dividendes par le conseil d'administration de BCE dépendent des résultats d'exploitation et des résultats financiers de BCE, qui sont pour leur part assujettis à différents risques et hypothèses, dont ceux mentionnés dans le rapport de gestion annuel de 2024 de BCE, tel que mis à jour par les rapports de gestion de BCE des premier et deuxième trimestres de 2025 datés du 7 mai 2025 et du 6 août 2025 respectivement, et dans le communiqué de presse de BCE daté du 14 octobre 2025 annonçant ses perspectives financières 2025-2028. Ces documents sont tous déposés auprès des autorités réglementaires des valeurs mobilières provinciales canadiennes (disponible à sedarplus.ca) et auprès de la Securities and Exchange Commission américaine (disponible à sec.gov). Ils sont également disponibles sur le site Web de BCE à BCE.ca.

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

BCE utilise diverses mesures financières pour évaluer son rendement. Certaines de ces mesures sont calculées conformément aux normes comptables IFRS ou aux PCGR, tandis que d'autres n'ont pas de définition normalisée en vertu des PCGR. Nous croyons que nos mesures financières conformes aux PCGR, lues conjointement avec les mesures financières ajustées non conformes aux PCGR, permettent aux lecteurs de mieux comprendre comment la direction évalue le rendement de BCE.

Le Règlement 52-112 sur l'information concernant les mesures financières non conformes aux PCGR et d'autres mesures financières (le « Règlement 52-112 ») prescrit les obligations d'information qui s'appliquent aux résultats financiers suivants : (i) les mesures financières non conformes aux PCGR; (ii) les ratios non conformes aux PCGR; (iii) le total des mesures sectorielles; (iv) les mesures de gestion du capital; et (v) les mesures financières supplémentaires. Cette annexe fournit une description et un classement des mesures financières définies dans le Règlement 52-112 que nous utilisons dans cette présentation pour expliquer nos mesures financières, et, dans le cas de mesures financières supplémentaires, une explication de ces mesures est fournie dans l'annexe de cette présentation si le libellé des mesures financières supplémentaires n'est pas suffisamment descriptif.

La description et certaines informations sur Ziplly Fiber incluses dans cette présentation sont basées sur des informations non publiques mises à la disposition de BCE par Ziplly Fiber. Ces informations n'ont pas été vérifiées de manière indépendante par BCE. Par conséquent, un niveau de risque inévitable demeure quant à l'exactitude et à l'exhaustivité des informations concernant Ziplly Fiber, qui sont contenues dans cette présentation. Ziplly Fiber prépare et présente des états financiers conformément aux PCGR américains. Cette présentation fait référence aux mesures financières présentées par Ziplly Fiber telles que le BAIIA ajusté de Ziplly Fiber qui ne sont pas reconnues selon les PCGR américains, et qui peuvent ne pas être comparables à des mesures similaires présentées par BCE ou d'autres sociétés.

BAIIA ajusté

Le BAIIA ajusté est un total de mesures sectorielles. Nous définissons le BAIIA ajusté comme les produits d'exploitation moins les coûts d'exploitation, comme il est présenté dans les états consolidés du résultat net de BCE. Se reporter à la section 11.3, Total des mesures sectorielles – BAIIA ajusté, du rapport de gestion annuel 2024 de BCE, qui est intégré par renvoi aux présentes, dont une copie est disponible sur SEDAR+ à l'adresse www.sedarplus.com, pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de cette mesure, y compris un rapprochement avec le bénéfice net, soit la mesure financière la plus directement comparable selon les normes comptables IFRS.

Flux de trésorerie disponibles après les paiements au titre des obligations locatives

Les flux de trésorerie disponibles après les paiements au titre des obligations locatives sont une mesure financière non conforme aux PCGR et n'ont pas de signification normalisée selon les normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs.

Nous définissons les flux de trésorerie disponibles après les paiements au titre des obligations locatives comme les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, exclusion faite des entrées de trésorerie provenant des activités abandonnées, des coûts liés aux acquisitions et autres payés (qui comprennent les coûts importants liés aux litiges) et du financement des cotisations

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

Flux de trésorerie disponibles après les paiements au titre des obligations locatives

volontaires aux régimes de retraite, moins les paiements de capital au titre des obligations locatives, les dépenses d’investissement, les dividendes sur actions privilégiées et les dividendes payés par des filiales aux parts des actionnaires sans contrôle. Nous excluons les entrées de trésorerie provenant des activités abandonnées, les coûts liés aux acquisitions et autres payés et le financement des cotisations volontaires aux régimes de retraite parce qu’ils exercent une influence sur la comparabilité de nos résultats financiers et peuvent éventuellement donner une fausse représentation de l’analyse des tendances en matière de performance de l’entreprise. Le fait d’exclure ces éléments ne veut pas dire qu’ils sont non récurrents.

Nous considérons les flux de trésorerie disponibles après les paiements au titre des obligations locatives comme un indicateur important de la solidité financière et du rendement de nos activités. Les flux de trésorerie disponibles après les paiements au titre des obligations locatives indiquent le montant de trésorerie disponible pour verser des dividendes sur les actions ordinaires, rembourser la dette et réinvestir dans notre société. Nous croyons que certains investisseurs et analystes utilisent les flux de trésorerie disponibles après les paiements au titre des obligations locatives pour évaluer une entreprise et ses actifs sous-jacents et pour évaluer la solidité financière et la performance de ses activités. La mesure financière la plus directement comparable selon les normes comptables IFRS est le flux de trésorerie provenant des activités d’exploitation.

Le tableau suivant fournit un rapprochement des flux de trésorerie liés aux activités d’exploitation et des flux de trésorerie disponibles après le paiement au titre des obligations locatives, sur une base consolidée.

Flux de trésorerie disponibles après le paiement au titre des obligations locatives

	Total 2024
Flux de trésorerie provenant des activités d'exploitation	6 988
Dépenses d’investissement	(3 897)
Dividendes en trésorerie payés sur actions privilégiées	(187)
Dividendes en trésorerie payés par des filiales aux détenteurs de parts des actionnaires sans contrôle	(68)
Coûts liés aux acquisitions et autres payés	52
FTD	2 888
Paiement principal des obligations locatives	(1 142)
Flux de trésorerie disponibles après le paiement au titre des obligations locatives	1 746

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

Ratio de levier financier net

Le ratio de levier financier net est une mesure de gestion du capital et correspond à la dette nette divisée par le BAIIA ajusté. La dette nette utilisée dans le calcul du ratio de levier financier net est une mesure financière non conforme aux PCGR.

Le terme dette nette est une mesure financière non conforme aux PCGR et n'a pas de définition normalisée en vertu des normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Pour plus de détails, se reporter à la section 11.1, Mesures financières non conformes aux PCGR – Dette nette, du rapport de gestion annuel 2024 de BCE, qui est intégré par renvoi aux présentes, pour plus d'informations concernant cette mesure, y compris un rapprochement avec la dette à long terme, qui est la mesure financière la plus directement comparable selon les normes comptables IFRS.

Aux fins du calcul du ratio de levier financier net, le BAIIA ajusté désigne le BAIIA ajusté des 12 derniers mois. Nous utilisons le ratio de levier financier net et nous croyons que certains investisseurs et analystes utilisent cette mesure pour évaluer le levier financier.

BAIIA ajusté du marché consommateur et petites entreprises

Le terme BAIIA ajusté du marché consommateur et petites entreprises est une mesure financière non conforme aux PCGR et n'a pas de définition normalisée en vertu des normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs.

Nous définissons le BAIIA ajusté du marché consommateur et petites entreprises comme les revenus d'exploitation moins les coûts d'exploitation, tels qu'ils sont présentés dans les états financiers consolidés de BCE, moins les revenus externes de toutes nos autres unités d'affaires (Bell Média, Grandes entreprises et Northwestel), plus les coûts d'exploitation de ces mêmes unités.

Nous utilisons le BAIIA ajusté du marché consommateur et petites entreprises et divulguons cette mesure dans le cadre de notre présentation de la Journée des investisseurs 2025, car nous pensons que cela aide les investisseurs et les analystes à évaluer la performance de l'unité opérationnelle Marché consommateur et petites entreprises.

La mesure financière la plus directement comparable selon les normes comptables IFRS est le bénéfice net. Le tableau suivant présente un rapprochement du bénéfice net avec le BAIIA ajusté du marché consommateur et petites entreprises.

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

BAIIA ajusté du marché consommateur et petites entreprises

	Total 2024	Total 2020	Total 2019
Bénéfice net (pertes)	375	2 699	3 224
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	454	116	114
Dépréciation	3 758	3 475	3 458
Amortissement	1 283	929	886
Charges financières			
Charges d'intérêts	1 713	1 110	1 125
Rendement net au titre des régimes d'avantages postérieurs à l'emploi	(66)	46	63
Perte de valeur d'actifs	2 190	472	102
Autres (produits) charges	305	194	(95)
Impôts sur le revenu	577	792	1 129
Bénéfice net provenant des activités abandonnées (après impôts sur le revenu)	-	(226)	-
BAIIA ajusté de BCE	10 589	9 607	10 006
Moins : revenus externes ⁽¹⁾	(8 139)	(7 856)	(8 502)
Plus : coûts d'exploitation ⁽¹⁾	5 107	4 946	5 454
BAIIA ajusté du marché consommateur et petites entreprises	7 557	6 697	6 958

(1) pour nos unités d'affaires de Bell Média, Grandes entreprises et de Northwestel

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

BAlIA ajusté de Ziplly Fiber

Le terme BAlIA ajusté de Ziplly Fiber n’a pas de signification normalisée selon les normes comptables IFRS ou les PCGR américains. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d’autres émetteurs.

Nous définissons le BAlIA ajusté de Ziplly Fiber comme le bénéfice net (perte nette) avant restructuration et autres coûts, dépréciation et amortissement, frais d’intérêt, dépenses liées aux retraites (gains), pertes (gains) sur extinction de dette, coûts du processus de cession, dépenses liées au réseau et impôts sur le revenu, en dollars américains, selon les états financiers consolidés de Ziplly Fiber.

Nous utilisons le BAlIA ajusté de Ziplly Fiber et nous pensons que certains investisseurs et analystes utilisent cette mesure, entre autres, pour évaluer la performance de Ziplly Fiber sans les effets de la restructuration et autres coûts, de l’amortissement, des frais d’intérêt, des dépenses liées aux retraites (gains), des pertes (gains) sur l’extinction de dette, des coûts du processus de cession, des dépenses liées au réseau et des impôts sur le revenu, en dollars américains, selon les états financiers consolidés de Ziplly Fiber. Nous excluons ces éléments, parce qu’ils exercent une influence sur la comparabilité des résultats financiers de Ziplly Fiber et peuvent éventuellement donner une fausse représentation de l’analyse des tendances en matière de performance de l’entreprise. Le fait d’exclure ces éléments ne veut pas dire qu’ils sont non récurrents.

La mesure financière la plus directement comparable selon les PCGR américains est le bénéfice net (la perte nette). Le tableau suivant est un rapprochement de la perte nette avec le BAlIA ajusté de Ziplly Fiber sur une base consolidée.

(En millions de \$ américains)	31 décembre 2024
Pertes nettes	(161)
Dépréciation et amortissements	215
Charges d'intérêts	158
Dépenses liées au régime de retraite	(2)
Pertes sur le remboursement de la dette	38
Frais de restructuration et autres ⁽¹⁾	16
Coût du processus de dessaisissement ⁽¹⁾	8
Dépenses liées au réseau	3
Impôts sur le revenu	1
BAlIA ajusté de Ziplly Fiber	276

(1) Divulgué dans Frais de vente, généraux et administratifs dans les états des résultats consolidés annuels de Ziplly Fiber.

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

BAlIA ajusté du segment des grandes entreprises

Le terme BAlIA ajusté du segment des grandes entreprises est une mesure financière non conforme aux PCGR et n'a pas de définition normalisée en vertu des normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs.

Nous définissons le BAlIA ajusté du segment des grandes entreprises comme les revenus d'exploitation moins les coûts d'exploitation tels qu'ils sont présentés dans les états financiers consolidés de BCE, moins les revenus externes de toutes nos autres unités d'affaires (Bell Média, Marché consommateur et petites entreprises ainsi que Northwestel), plus les coûts d'exploitation de ces mêmes unités.

Nous utilisons le BAlIA ajusté du segment des grandes entreprises et divulguons cette mesure dans le cadre de notre présentation de la Journée des investisseurs 2025, car nous pensons que cela aide les investisseurs et les analystes à évaluer la performance de l'unité opérationnelle du segment des grandes entreprises.

La mesure financière la plus directement comparable selon les normes comptables IFRS est le bénéfice net. Le tableau suivant présente un rapprochement du bénéfice net avec le BAlIA ajusté du segment des grandes entreprises.

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

BAIIA ajusté du segment des grandes entreprises

	Total 2024	Total 2020	Total 2019
Bénéfice net	375	2 699	3 224
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	454	116	114
Dépréciation	3 758	3 475	3 458
Amortissement	1 283	929	886
Charges financières			
Charges d'intérêts	1 713	1 110	1 125
Rendement net au titre des régimes d'avantages postérieurs à l'emploi	(66)	46	63
Perte de valeur d'actifs	2 190	472	102
Autres charges (produits)	305	194	(95)
Impôts sur le revenu	577	792	1 129
Bénéfice net lié aux activités abandonnées (après impôts sur le revenu)	-	(226)	-
BAIIA ajusté de BCE	10 589	9 607	10 006
Moins : revenus externes ⁽¹⁾	(19 110)	(17 489)	(18 201)
Plus : coûts d'exploitation ⁽¹⁾	10 663	9 953	10 259
BAIIA ajusté d'entreprise	2 142	2 071	2 064

(1) Pour nos unités d'affaires Bell Média, Marché consommateur et petites entreprises et de Northwestel

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

Ratio de distribution des dividendes

Le terme ratio de distribution des dividendes est un ratio non conforme aux PCGR et n'a pas de signification normalisée selon les normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Nous définissons le ratio de distribution comme les dividendes payés sur actions ordinaires divisés par les flux de trésorerie disponibles. Les flux de trésorerie disponibles sont une mesure financière non conforme aux PCGR. Se reporter à la section 11.2, Ratios non conformes aux PCGR – Ratio de distribution des dividendes, du rapport de gestion annuel 2024 de BCE, qui est intégrée par renvoi aux présentes, pour obtenir de plus amples renseignements concernant le ratio de distribution des dividendes.

Les flux de trésorerie disponibles sont une mesure financière non conforme aux PCGR qui n'a pas de définition normalisée en vertu des normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs. Se reporter à la section 11.1, Mesures financières non conformes aux PCGR – Flux de trésorerie disponibles et flux de trésorerie disponibles excédentaires, du rapport de gestion annuel 2024 de BCE, lequel est intégré par renvoi aux présentes, pour obtenir de plus amples renseignements concernant cette mesure, y compris un rapprochement avec les flux de trésorerie liés aux activités d'exploitation, qui constituent la mesure financière la plus directement comparable selon les normes comptables IFRS.

Pourcentage du BAIIA ajusté traditionnel

Le pourcentage du BAIIA ajusté traditionnel est un ratio non conforme aux PCGR et n'a pas de signification normalisée selon les normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs.

Nous définissons le pourcentage de BAIIA ajusté traditionnel comme le BAIIA ajusté traditionnel divisé par le BAIIA ajusté de BCE. Le BAIIA ajusté traditionnel est une mesure financière non conforme aux PCGR.

Nous utilisons le pourcentage du BAIIA ajusté traditionnel et divulguons cette mesure dans le cadre de notre présentation de la Journée des investisseurs 2025, car nous pensons que cela aide les investisseurs et les analystes à évaluer la performance de notre entreprise.

Le terme BAIIA ajusté traditionnel est une mesure financière non conforme aux PCGR et n'a pas de définition normalisée en vertu des normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs.

Nous définissons le BAIIA ajusté traditionnel comme les revenus d'exploitation moins les coûts d'exploitation tels qu'ils sont présentés dans les états financiers consolidés de BCE, moins les revenus externes traditionnels plus les coûts d'exploitation de nos services et produits traditionnels, qui comprennent les services de télécommunications traditionnels (y compris les services de gros) comme les lignes téléphoniques fixes et les anciennes technologies de réseau de données, les produits de télé satellite et des services téléphoniques sur fil provenant des clients résidentiels et des petites entreprises, ainsi que les produits publicitaires provenant des plateformes traditionnelles, y compris la télévision généraliste, la radio et les actifs d'affichage, et les produits d'abonnement provenant de la distribution de nos services de télévision et de vidéo par l'intermédiaire de partenaires d'entreprises de distribution de radiodiffusion.

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

Pourcentage du BAIIA ajusté traditionnel

Nous utilisons le BAIIA ajusté traditionnel et divulguons cette mesure dans le cadre de notre présentation de la Journée des investisseurs 2025, car nous pensons que cela aide les investisseurs et les analystes à évaluer la performance de notre entreprise.

La mesure financière la plus directement comparable selon les normes comptables IFRS est le bénéfice net. Le tableau suivant présente un rapprochement du bénéfice net avec le BAIIA ajusté traditionnel.

BAIIA ajusté des services traditionnels

	Total 2024	Total 2020	Total 2019
Bénéfice net	375	2 699	3 224
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	454	116	114
Dépréciation	3 758	3 475	3 458
Amortissement	1 283	929	886
Charges financières			
Charges d'intérêts	1 713	1 110	1 125
Rendement net au titre des régimes d'avantages postérieurs à l'emploi	(66)	46	63
Perte de valeur d'actifs	2 190	472	102
Autres charges (produits)	305	194	(95)
Impôts sur le revenu	577	792	1 129
Bénéfice net lié aux activités abandonnées (après impôts sur le revenu)	-	(226)	-
BAIIA ajusté de BCE	10 589	9 607	10 006
Moins : revenus externes – Croissance ⁽¹⁾	(16 260)	(13 081)	(13 098)
Plus : coûts d'exploitation – Croissance ⁽¹⁾	9 440	7 812	7 799
BAIIA ajusté des services traditionnels	3 769	4 338	4 707

(1) Pour nos unités d'affaires Bell Média, Grandes entreprises, Marché consommateur et petites entreprises et Northwestel

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

Pourcentage du BAIIA ajusté selon la croissance

Le pourcentage du BAIIA ajusté selon la croissance est un ratio non conforme aux PCGR et n'a pas de signification normalisée selon les normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs.

Nous définissons le pourcentage du BAIIA ajusté selon la croissance comme le BAIIA ajusté selon la croissance divisé par le BAIIA ajusté de BCE. Le BAIIA ajusté selon la croissance est une mesure financière non conforme aux PCGR.

Nous utilisons le pourcentage de BAIIA ajusté selon la croissance et divulguons cette mesure dans le cadre de notre présentation de la Journée des investisseurs 2025, car nous pensons que cela aide les investisseurs et les analystes à évaluer la performance de notre entreprise. Le terme BAIIA ajusté est une mesure financière non conforme aux PCGR et n'a pas de définition normalisée en vertu des normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d'autres émetteurs.

Nous définissons le BAIIA ajusté selon la croissance comme les revenus d'exploitation moins les coûts d'exploitation tels qu'ils sont présentés dans les états financiers consolidés de BCE, moins les revenus externes liés à la croissance plus les coûts d'exploitation de nos services et produits de croissance, qui comprennent des solutions propulsées par l'IA et des services de communication de croissance comprenant les services sans fil et Internet (y compris les services de gros), ainsi que des services infonuagiques évolués comme le réseau géré en tant que service et les communications unifiées et gérées en tant que service.

Nous utilisons le BAIIA ajusté de croissance et divulguons cette mesure dans le cadre de notre présentation de la Journée des investisseurs 2025, car nous pensons que cela aide les investisseurs et les analystes à évaluer la performance de notre entreprise.

La mesure financière la plus directement comparable selon les normes comptables IFRS est le bénéfice net. Le tableau suivant présente un rapprochement du bénéfice net avec le BAIIA ajusté selon la croissance.

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

BAIIA ajusté selon la croissance

	Total 2024	Total 2020	Total 2019
Bénéfice net	375	2 699	3 224
Coûts liés aux indemnités de départ, aux acquisitions et autres	454	116	114
Dépréciation	3 758	3 475	3 458
Amortissement	1 283	929	886
Charges financières			
Charges d'intérêts	1 713	1 110	1 125
Rendement net au titre des régimes d'avantages postérieurs à l'emploi	(66)	46	63
Perte de valeur d'actifs	2 190	472	102
Autres charges (produits)	305	194	(95)
Impôts sur le revenu	577	792	1 129
Bénéfice net lié aux activités abandonnées (après impôts sur le revenu)	-	(226)	-
BAIIA ajusté de BCE	10 589	9 607	10 006
Moins : revenus externes – Services traditionnels ⁽¹⁾	(8 074)	(9 709)	(10 602)
Plus : coûts d'exploitation – Services traditionnels ⁽¹⁾	4 305	5 371	5 895
BAIIA ajusté selon la croissance	6 820	5 269	5 299

(1) Pour nos unités d'affaires Bell Média, Grandes entreprises, Marché consommateur et petites entreprises et de Northwestel

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

Flux de trésorerie disponibles

Les flux de trésorerie disponibles sont une mesure financière non conforme aux PCGR qui n’a pas de définition normalisée en vertu des normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d’autres émetteurs. Se reporter à la section 11.1, Mesures financières non conformes aux PCGR – Flux de trésorerie disponibles et flux de trésorerie disponibles excédentaires, du rapport de gestion annuel 2024 de BCE, lequel est intégré par renvoi aux présentes, pour obtenir de plus amples renseignements concernant cette mesure, y compris un rapprochement avec les flux de trésorerie provenant des activités d’exploitation, qui constituent la mesure financière la plus directement comparable selon les normes comptables IFRS.

Flux de trésorerie disponibles avant les dépenses d’investissement et les paiements au titre des obligations locatives

Le flux de trésorerie disponibles avant les dépenses d’investissement et les paiements au titre des obligations locatives constituent une mesure financière non conforme aux PCGR qui n’a pas de définition normalisée en vertu des normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que cette mesure soit comparable à des mesures similaires présentées par d’autres émetteurs.

Nous définissons les flux de trésorerie disponibles avant les dépenses d’investissement et les paiements au titre des obligations locatives comme les flux de trésorerie provenant des activités d’exploitation, exclusion faite des entrées de trésorerie provenant des activités abandonnées, des coûts liés aux acquisitions et autres payés (qui comprennent les coûts importants liés aux litiges), et du financement des cotisations volontaires aux régimes de retraite, moins les dividendes sur actions privilégiées et les dividendes payés par des filiales aux détenteurs de PNDPC.

Nous excluons les entrées de trésorerie provenant des activités abandonnées, les coûts liés aux acquisitions et autres payés et le financement des cotisations volontaires aux régimes de retraite parce qu’ils exercent une influence sur la comparabilité de nos mesures financières et peuvent éventuellement donner une fausse représentation de l’analyse des tendances en matière de performance de l’entreprise. Le fait d’exclure ces éléments ne veut pas dire qu’ils sont non récurrents.

Nous présentons cette mesure dans le cadre de notre Journée des investisseurs 2025, car nous pensons qu’elle pourrait aider les investisseurs et les analystes à évaluer la performance de notre entreprise.

Les flux de trésorerie provenant des activités d’exploitation constituent la mesure financière conforme aux Normes IFRS de comptabilité la plus directement comparable. Le tableau suivant présente un rapprochement des flux de trésorerie provenant des activités d’exploitation et des flux de trésorerie disponibles avant les dépenses d’investissement et les paiements au titre des obligations locatives, sur une base consolidée.

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

Flux de trésoreries disponibles avant les dépenses d’investissement et paiement au titre des obligations locatives

	Total 2024
Flux de trésorerie provenant des activités d’exploitation	6 988
Dividendes en trésorerie payés sur actions privilégiées	(187)
Dividendes en trésorerie payés par des filiales aux détenteurs de parts des actionnaires sans contrôle	(68)
Coûts liés aux acquisitions et autres payés	52
Free cash flow pre-capex and payment of lease liabilities	6 785

Investissements en capital, y compris le paiement au titre des obligations locatives

Les investissements en capital, y compris le paiement au titre des obligations locatives, sont une mesure financière non conforme aux PCGR et n’ont pas de signification normalisée selon les normes comptables IFRS. Par conséquent, il est peu probable que ce ratio soit comparable à des mesures similaires présentées par d’autres émetteurs.

Nous définissons les investissements en capital, y compris le paiement au titre des obligations locatives, comme des dépenses en investissements plus les paiements au titre des obligations locatives inclus dans le remboursement de la dette à long terme dans les états consolidés des flux de trésorerie.

Nous divulguons cette mesure dans le cadre de notre présentation de la Journée des investisseurs 2025, car nous pensons que cela aide les investisseurs et les analystes à évaluer la performance de notre entreprise.

La mesure financière la plus directement comparable selon les normes comptables IFRS est celle des dépenses en investissement. Le tableau suivant présente un rapprochement des investissements en capital, y compris le paiement au titre des obligations locatives, avec les dépenses en investissement sur une base consolidée.

Mesures financières non conformes aux PCGR et autres mesures financières

Investissements, y compris le paiement au titre des obligations locatives

	Total 2024
Dépenses en investissement	(3 897)
Paiement principal des obligations locatives ⁽¹⁾	(1 142)
Investissements, y compris le paiement au titre des obligations locatives	(5 039)

(1) Inclus dans le remboursement de titres d'emprunt à long terme dans les états des flux de trésorerie consolidés