



Transcription de conférence téléphonique

General Electric – Résultats du deuxième trimestre 2008

Date / heure de la conférence : 11 juillet 2008 / 8:30 ET

« **Ces résultats sont préliminaires et non audités.** Ce document contient des « déclarations prospectives », c'est-à-dire des déclarations liées à des événements futurs et non passés. C'est dans ce contexte que, bien souvent, les déclarations prospectives s'attachent aux résultats financiers et commerciaux prévisionnels. Ces déclarations incluent des termes tels que « s'attend », « anticipe », « compte », « prévoit », « croit », « cherche » ou « sera ». Les déclarations prospectives soulèvent intrinsèquement des questions qui, à différents niveaux, restent incertaines. Selon nous, il existe des incertitudes particulières susceptibles d'avoir des effets favorables ou défavorables, notamment le comportement des marchés financiers, y compris les fluctuations des taux d'intérêt, des taux de change et des prix des marchandises et des actions ; l'environnement en matière de crédit commercial et à la consommation ; l'impact de la réglementation et des actions et enquêtes réglementaires et légales ; les actions stratégiques, y compris les acquisitions et les cessions ; l'intégration future d'entreprises acquises ; la performance financière future de secteurs d'activité majeurs dans lesquels nous opérons et qui incluent notamment, les transports ferroviaires et aériens, la génération d'énergie, les médias, l'immobilier et les industries de la santé ; et de nombreuses autres questions à l'échelle internationale, nationale et régionale, y compris les questions de nature concurrentielle, économique, politique et d'entreprise. Il est possible qu'à l'avenir, ces éléments d'incertitude donnent lieu à des résultats réels sensiblement différents de ceux exprimés dans nos déclarations prospectives. Nous ne nous engageons pas à actualiser nos déclarations prospectives. »

PARTICIPANTS MEMBRES DE LA SOCIÉTÉ

Dan Janki*General Electric – Vice-président des relations avec les investisseurs***Jeff Immelt***General Electric – Président-directeur général***Keith Sherin***General Electric – Vice-Président-directeur général*

PARTICIPANTS A LA CONFERENCE TELEPHONIQUE

Jeff Sprague*Citigroup Investment Research – Analyste***Deane Dray***Goldman Sachs – Analyste***Nicole Parent***Crédit Suisse – Analyste***Robert Cornell***Lehman Brothers – Analyste***John Inch***Merrill Lynch – Analyste***Scott Davis***Morgan Stanley – Analyste***Nigel Coe***Deutsche Bank – Analyste***Steve Tusa***JPMorgan – Analyste***Christopher Glynn***Oppenheimer & Co. – Analyste*

PRÉSENTATION

Opérateur

Bonjour, mesdames et messieurs, et bienvenue à la conférence téléphonique General Electric sur les résultats du second trimestre 2008. Pour le moment, tous les participants sont en mode de simple écoute. Je m'appelle Lauren et je suis la coordinatrice de la conférence d'aujourd'hui. (INSTRUCTIONS DE L'OPÉRATRICE). Je vous rappelle que cette conférence est enregistrée. Je vais maintenant donner la parole à votre hôte, M. Dan Janki, vice-président des Relations avec les investisseurs. La parole est à vous.

Dan Janki – General Electric – Vice-président des relations avec les investisseurs

Merci, Lauren. Tout d'abord, je vous souhaite la bienvenue à tous. Joanna et moi-même avons le plaisir d'être vos hôtes durant cette conférence téléphonique. Notre communiqué de presse concernant nos informations financières a été publié à 6h30 ce matin. Il est disponible, ainsi que la présentation d'aujourd'hui et les éléments financiers complémentaires sur le site Internet destiné à nos investisseurs sur www.GE.com/investor. Vous pouvez suivre la présentation via le Webcast, ou télécharger et imprimer ces informations.

La présentation de ce jour contient des déclarations prospectives fondées sur notre vision actuelle de l'environnement économique, laquelle peut changer.

Aujourd'hui, notre présentation vous offrira une mise à jour des opérations et résultats financiers du deuxième trimestre, ainsi qu'une prévision du troisième trimestre. Pour ce faire, nous avons Jeff Immelt, notre président-directeur général, et Keith Sherin, premier vice-président et directeur financier. Je vais donc à présent donner la parole à Jeff pour commencer.

Jeff Immelt – General Electric – Président-directeur général

Très bien et merci Dan. Bienvenue à tous. Venons-en rapidement à la page d'aperçu général. Nous pensons que nous avons eu une performance très solide, malgré un environnement difficile ; nous avons distribué 0,54 \$ par action, et nos activités opérationnelles sont conformes à nos prévisions. Nous sommes véritablement portés par une croissance de notre chiffre d'affaire global de 24%, qui compense largement une économie américaine léthargique ; pour le 2^{ème} trimestre de 2008, nous tirons très largement profit du positionnement à long-terme de notre Société hors des Etats-Unis.

Les activités industrielles ont, de mon point de vue, remarquablement fonctionné. Nous avons obtenu des gains sur la JV de notre activité de noyau avec Hitachi au deuxième trimestre de l'année dernière, mais, hormis ce point, la croissance de nos résultats industriels a été assez forte. La palme revient aux Infrastructures ; Keith vous fournira plus de détails sur ce point ; Healthcare et NBCU ont eu des résultats conformes à nos attentes, ou un peu supérieurs.

Si vous regardez nos résultats financiers, et je pense notamment à une comparaison avec des pairs, ils ont été supérieurs à nos propres attentes ; ils tiennent bien la comparaison avec le secteur pris plus largement. Commercial Finance a pris 7% ; GE Money a baissé de 9% et nous passerons un moment aujourd'hui à envisager le modèle commercial de gestion des risques, de création attractive, de financement AAA, de constitutions de notre bilan ; nous allons voir tout ça en détail.

Comme nous l'avions déjà dit par le passé, puisque nous avons des bénéficiaires, nous les utilisons dans les restructurations. Nous avons eu à peu près 300 millions de \$ de profits sur des ventes d'activités commerciales sur le trimestre et nous avons fait environ 400 millions de \$ de restructurations. Bref, nos fondamentaux restent solides. Nous sommes en lice pour une croissance sur le long terme. Nous sommes sur la bonne voie en ce qui concerne le passage de 2,20 \$ à 2,30 \$ et, je le répète, je trouve que nous nous sommes bien comportés dans un environnement difficile.

Si vous passez à la page suivante, vous verrez que nous suivons notre stratégie sur le long-terme. Nous avons, au cours du trimestre, fait plusieurs annonces sur notre portefeuille. D'abord, pour GE Money : vous pouvez lire, ce matin, que nous avons conclu un accord sur la transmission de GE Money, y compris pour Lake. C'est un point dont nous avons parlé l'année dernière. Keith vous donnera plus d'informations là-dessus. Nous avançons sur la question des cartes accréditives. C'est une bonne activité, elle est foncièrement porteuse. Elle avance moins vite que ce que nous espérons, mais nous pensons que nous allons y arriver ; nous avons cédé un swap de Santander Europe correspondant à une de leurs banques financières, pour certains de nos actifs de clientèle en Europe.

Nous avons annoncé notre intention d'envisager une distribution, à nos actionnaires, sur le secteur Client et Industriel. De plus, nous avons parlé de l'électroménager en mai. Notre activité liée à l'électroménager a rencontré un vif intérêt. La plupart des acheteurs stratégiques sont de niveau mondial. Pour eux, c'est une opportunité stratégique en or pour construire une exploitation solide en Amérique du nord. Toutefois, nous avons considéré que les activités générales d'éclairage et d'industrie sont extrêmement imbriquées dans ce secteur d'activité ; les investissements défiscalisés au profit de nos actionnaires peuvent constituer la meilleure approche ; encore une fois, nous en parlerons avec plus de détails tout à l'heure.

Nous avons achevé les transactions Hydril et Whatman. C'est le juste équilibre pour nos activités Pétrolières et Gazières, ainsi que pour Healthcare ; nous allons poursuivre ce type d'acquisition, rester opportunistes pour les services financiers, achever les négociations sur Merrill Capital ; en Juillet, nous terminerons Citi. Nous avons annoncé notre investissement sur Weather Channel avec NBCU ; et nous continuons donc nos opérations d'investissements sur les médias majeurs.

Nous avons conduit une initiative, intitulée « Un processus de croissance » (*Growth as a Process*) ; elle va durer 4 ou 5 ans. C'est ce qui paie les dividendes dans une économie qui tourne au ralenti, comme c'est le cas. Le total de nos commandes reste solide, en hausse de 8%. Notre carnet de commandes en équipements affiche une hausse de 25%. Je voudrais juste mettre l'accent sur la force des services ; je pense que cela a toujours, constitué une part importante de notre modèle d'affaires. Le chiffre d'affaires sur les services est en hausse de 18%, les commandes de services connaissent une hausse de 19%, et le carnet de commande CSA enregistre une hausse de 17%. On obtient une marge importante sur la base installée ; cela augure bien de l'avenir. Croissance des recettes internes en hausse de 5% ; croissance des recettes internes du secteur industriel en hausse de 9%. Et, comme je l'ai déjà dit, la croissance de notre chiffre d'affaires mondial est de 24%, soit, désormais plus de la moitié de l'ensemble de nos revenus.

Au plan des exploitations, nous avons une expansion solide avec une marge d'Infrastructure de 60 points de base. Nous poursuivons les restructurations, et nous sommes sur la bonne voie pour atteindre nos objectifs de l'année en termes de réduction des coûts ; nous vous en parlerons de manière plus précise ; quant à nos flux de trésorerie industrielle issus des activités d'exploitation, ils ont été en hausse de 5%, grâce aux améliorations du capital d'exploitation.

Très rapidement, avant de passer la parole à Keith. Certains des éléments-clés de mesure de la performance d'exploitation dont nous avons parlé, une croissance solide de nos commandes, de nos revenus et de nos actifs. Encore une fois, même dans une économie qui tourne au ralenti, nous pensons que nos capacités restent très fortes. Des résultats qui correspondent à nos attentes, des rendements à 17,6%, des taux de marge à 16,4%, en baisse de 40 points de base par rapport à l'an dernier ; et, je le répète, les Infrastructures sont en hausse, Healthcare et NBCU sont, en gros, conformes à nos attentes, et nous sommes vraiment tirés par le secteur Client et Industriel et c'est franchement une question de prix autant que du reste. Nous avons réalisé des réductions notables de charges dans le secteur C&I pendant le trimestre, et nous avons des liquidités en vue, avec un bilan très fort et une AAA très solide. En définitive, nous pensons avoir réalisé une bonne performance dans cet environnement difficile. Je donne maintenant la parole à Keith pour vous donner plus de détails.

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Merci Jeff. Je vais commencer par deux annonces récentes. Tout d'abord, ce matin, nous avons eu le plaisir d'annoncer que nous avons conclu un accord avec la Shinsei Bank, pour vendre notre activité GE Money au Japon. Certains d'entre vous ont peut-être déjà vu le communiqué. L'accord comprend l'activité de prêt personnel Lake ; l'année dernière, nous avons parlé de sa vente.

Outre le secteur des prêts personnels au Japon, nous avons étendu l'affaire. Elle comprend plus d'éléments que dans le communiqué initial. Nous avons inclus 1,7 milliard de \$ supplémentaire en actifs sur hypothèques et cartes de crédit ; Shinsei est en passe de reprendre plus de 1100 agences, l'ensemble de nos employés, et tous les actifs ; avec cette vente, avec les actifs supplémentaires et la vente complète, nous avons enregistré une charge supplémentaire de 200 millions de \$ dans les activités abandonnées du 2ème Trim., et nous nous attendons à un résultat proche au 3ème trimestre. Bref, nous avons passé pas mal de temps à travailler sur ces questions.

Ce que nos équipes ont réussi à faire est remarquable, surtout à la lumière des actifs clients au Japon dans un environnement plutôt difficile ; à ce niveau, Shinsei a marqué un point. Ils veulent vraiment s'intégrer dans les activités de consommation ; ils ont une excellente plateforme, ils ont beaucoup apprécié la qualité du portefeuille, des gens, des systèmes et des équipes qu'ils récupèrent. Aujourd'hui, nous sommes ravis d'avoir signé.

Sur le côté droit, vous avez tous déjà remarqué les annonces sur nos intentions d'obtenir une distribution des activités C&I à nos actionnaires, comme premier élément de notre développement. Cette transaction sera efficace pour GE et ses actionnaires. Nous pensons que nos actionnaires vont obtenir plus, parce qu'ils pourront participer aux bénéfices pour l'ensemble du secteur C&I. Ce n'est pas vraiment fonction de M&A, ou de la situation de la Bourse. Nous allons avoir des redéploiements de capital ; cela va augmenter les marges globales de la Société et le taux de croissance à long terme, donc nous visons une exécution pour la première moitié de 2009. Nous sommes très satisfaits de l'accord avec Shinsei ; nous commençons à travailler sur la transaction portant sur le C&I.

Je vais commencer par les commandes. En valeur absolue, nous continuons à avoir des commandes très solides. Sur le côté gauche de ce diagramme, comme nous vous le montrons à chaque fois, vous pouvez voir les principaux équipements. Pour le deuxième trimestre, nous avons eu un total de commandes à 13,7 milliards de dollars, en hausse de 4%. Nous insistons toujours sur le caractère irrégulier des commandes, si l'on se base sur le trimestre, mais on voit quand même quelques bon Vs, en matière d'aviation et d'énergie.

Pour le secteur des transports, nous avons eu, l'année dernière, des commandes sur 1,5 milliard de \$; cela ne s'est pas reproduit, toutefois les perspectives pour des commandes supplémentaires d'équipements sont très bonnes et les niveaux absolus de commandes, à ces montants, sont très élevés. Les commandes ont enregistré une hausse de 30%, plus que les expéditions, et nous continuons à élargir notre carnet de commandes. Pour les seules Infrastructures, le carnet de commande pèse actuellement plus de 50 milliards de \$. C'est une augmentation de 29% par rapport au début de l'année. Bref, quand on commence à parler de la manière dont fonctionne l'économie mondiale, je pense que quand on regarde que toutes ces commandes de long cycle arrivent à des niveaux pareils, excèdent les expéditions et que l'on continue à remplir le carnet de commandes, je trouve que c'est le signe de quelque chose de solide et qui reste solide.

Au milieu se trouvent les services. Nous avons eu des commandes de services de 9,5 milliards de \$, soit une hausse de 19%. Pour les services, le trimestre a été sans précédent. Regardez l'écart sur toutes les activités, c'est à deux chiffres. L'aviation a affiché une augmentation de 14%. Le taux, pour les pièces détachées sur le trimestre, était de 18,6 millions de dollars par jour ! 18,6 Millions de \$, par rapport à 18,4 millions de \$, soit une croissance de 1%. Et le secteur des réparations a affiché une augmentation de 31%. Les services en matière militaire ont augmenté de 24%. Les commandes de services d'énergie se sont accrues de 19%. C'est simplement une performance incroyable des services sur le trimestre, et cela augure bien de l'avenir. Cela montre aussi les bases sur lesquelles nous avons construit.

Puis à droite, comme vous vous y attendez, les commandes de flux pour 4,1 milliards de \$ ont, organiquement, baissé de 3%. Vous pouvez voir que l'électroménager a traversé un marché difficile. La vente au détail a affiché une baisse de 7%. Les contrats ont baissé de 15%, alors que les solutions logements et entreprises montaient de 1%. Bref, les commandes en général continuent à être sous-tendues par une bonne demande d'infrastructure, et nous continuons à remplir le carnet de commandes.

Nous allons à présent récapituler le deuxième trimestre. Je vais tout simplement commencer par vous donner un aperçu du secteur industriel, puis passer aux activités financières, mais sur la gauche, vous avez le résumé des activités opérationnelles. Nous avons des revenus globaux très solides de 46,9 milliards de \$, soit une hausse de 11%. Vous pouvez constater qu'elle a été portée par les ventes du secteur industriel, en hausse de 15%. Les bénéfices atteignent 5,4 milliards de dollars, et le dividende par action sur une base régulière est à 0,54 dollar, avec les effets, faibles, des rachats d'actions.

Les profits nets sont à 0,51 \$, en baisse globale de 2% ; ils incluent les impacts des opérations abandonnées dont j'ai parlé pour achever la sortie de nos activités au Japon. La trésorerie de GE en cumul annuel jusqu'à ce jour, est à 9,3 milliards de \$, soit une baisse de 20 milliards de \$. Je vous montrerai ce qui s'ensuit dans quelques pages ; le flux de trésorerie industriel est, comme Jeff vous l'a dit, de 7,3 milliards de \$, soit une hausse de 5%. A la base, les cessions d'Assurance qu'il y avait eu l'année dernière ne se répètent pas.

Le taux d'imposition consolidé du trimestre est à 16%, conforme au premier trimestre, et aux précédentes prévisions pour l'année ; sur l'ensemble de l'année, nos prévisions restent conformes au taux de 16% du premier semestre, qui est à peu près équivalent à celui de l'année dernière.

Dans la partie droite, vous pouvez voir les résultats des activités. Très bonne performance de l'Infrastructure. Je vais détailler chaque élément dans quelques pages. Le Commercial Finance a affiché une croissance de 7%, supérieure à nos prévisions. GE Money a subi une baisse de 9%, mais c'est quand même mieux que nos prévisions ; NBCU et Healthcare ont eu les résultats attendus. Et nous avons eu un trimestre difficile dans les Produits Industriels, à cause du C&I ; il a fait moins que prévu. Dans l'ensemble, un profit de segment à 7,6 milliards de \$, soit une excellente performance dans un environnement difficile.

Ensuite, quelques éléments qui se trouvaient dans les activités et dans l'entreprise, autour de la restructuration et des profits. Je commencerai par les trois points mentionnés à gauche. D'abord, les gains de 2007 sur Hitachi ne se sont pas reproduits ; après impôts, ils se montaient à 500 \$ millions pour l'entreprise l'année dernière et nous prenons ce point de comparaison au plan industriel.

Ensuite, nous avons eu environ 0,03 \$ de gain sur les résultats de secteurs commerciaux cette année. Il y a quatre éléments. Le revenu des actions de fondateur de Garanti se trouve dans GE Money, pour 89 millions de \$ après impôts. Nous avons vendu 9% de Penske. Nous sommes descendu à une propriété de 51% de Commercial Finance sur Penske, soit 93 millions de \$ dans Commercial Finance. Nous avons constitué une JV avec Pentair dans le domaine de l'eau, et c'est une transaction très intéressante au plan stratégique, qui nous a fait gagner 52 millions de \$. Cela, c'est dans les Infrastructures ; nous avons vendu Sundance Channel et NBCU, soit environ 61 millions de \$ après impôts. Donc ces profits, les quatre éléments de profit qui sont dans ces activités, ont été très largement effacés par les charges de restructuration et autres, qui ont représenté plus de 400 millions de \$ après impôts, les éléments détaillés sont à droite.

Nous continuons à travailler sur la structure des charges de la Société, en enlevant les charges de C&I, Commercial Finance et Infrastructures. Nous continuons à réduire notre présence et à rationaliser les entreprises ; nous avons quelques éléments autres, y compris les comptes achats, et un contrat de garantie étendue en C&I. Mais, sur l'ensemble, nous avons poussé la restructuration sur 0,02 \$ de plus que prévu ; à l'évidence, cela nous aide encore à améliorer nos résultats à venir.

Passons à certaines des activités industrielles. D'abord, l'Infrastructure. Au deuxième trimestre, les résultats des Infrastructures ont vraiment été époustouflants. Les résultats s'élèvent à 17,6 milliards de dollars, soit une hausse de 26%. Les recettes sectorielles ont connu une hausse de 24% à 3,2 milliards de dollars. Les résultats-clés sont à gauche ; dans l'encadré du coin inférieur gauche, vous remarquez que, si vous prenez les activités industrielles dans le secteur Infrastructure sans les activités principales, les revenus croissent de 24% et les recettes sectorielles de 29% - une élévation honorable. Donc, de bonnes performances.

Certaines dynamiques du secteur apparaissent à droite, et je pensais approfondir l'Aviation et l'Energie, à commencer par l'aviation. Les recettes ont augmenté de 21% et le bénéfice de 10%, avez d'assez bonnes commandes. Le total des commandes s'élève à 5,4 milliards de dollars, en hausse de 12% pour l'aviation. Les moteurs pour l'aviation commerciale, à hauteur d'1,6 milliard de \$, sont en baisse de 8% ; toutefois, ce sont des comparaisons très dures par rapport aux gains de GEnx l'année dernière, et du GE90. Les commandes de moteurs pour les avions militaires sont en hausse de 62%, emmenés par plusieurs commandes de la Marine pour les F-18. Le carnet de commande poursuit sa croissance. Les commandes de moteurs pour l'aviation commerciale sont en hausse de 113% pour le trimestre. Encore une fois, notre carnet de commande ne cesse de croître ; nous avons fini le trimestre avec 20,5 millions de \$ de commandes, soit une croissance de 22% par rapport à l'an dernier.

Pour ce qui est des revenus de 4,9 milliards de \$, nous avons assisté à une croissance de 29% des revenus sur les moteurs destinés à l'aviation commerciale, donc des expéditions très solides. Nous avons livré 59 moteurs d'aviation commerciale de plus que l'année passée. Les revenus des services ont cru de 23%, ce qui est bien. La part commerciale a augmenté de 11%. Nous avons eu de bonnes ventes de pièces détachées. Les ventes quotidiennes sur les pièces détachées représentent 19,4 millions de \$, contre 17,5 millions de \$ l'année passée, soit une croissance de 11%, et en ce qui concerne les moteurs d'aviation militaire, la croissance est de 16%.

Smiths connaît une très bonne performance. Nous avons ajouté 640 millions de \$ de vente, soit une croissance de 5 points ; le profit d'exploitation a un profil similaire à celui du 2^{ème} trimestre. C'est une croissance à deux chiffres. Elle est sous-tendue par Smiths pour environ 5 points, et sous-tendue par les activités de base, sur environ cinq points aussi. Donc un bon trimestre dans l'aviation.

Le secteur de l'énergie continue à être extrêmement dynamique. John Krenicki et son équipe ont eu un excellent trimestre, des recettes en hausse de 35%, un bénéfice sectoriel en hausse de 37%. Les commandes du secteur de l'énergie sont toujours excellentes. Le total des commandes, pour 8,9 milliards, est en hausse de 36% au cours du trimestre. Les commandes de gros équipement se sont accrues de 47%. Nous avons enregistré 3,2 milliards de \$ en commandes pour le secteur thermique. Ce qui représente une hausse de 39%. Nous avons eu de bonnes commandes de turbines à gaz, globalement. Le carnet de commandes dans le thermique représente 9 milliards de dollars, en augmentation de 90% d'une année sur l'autre ; nous voyons que la demande mondiale continue. Les commandes d'éoliennes sont vraiment fortes, elles aussi. Nous en avons eu pour 1,3 milliard de \$. Ce qui représente une hausse de 58%. Le carnet de commandes de la branche éolienne pèse maintenant 14,5 milliards de dollars. Ce qui représente une croissance de plus du triple par rapport à l'an dernier. Donc c'est une performance renouvelable et époustouflante, et un portefeuille remarquable et renouvelable dans le secteur énergétique.

Les commandes de PowerGen, d'une manière générale, ont eu des prix en hausse de 5% pour le trimestre, et les services se sont bien comportés. Les commandes de services ont cru de 19% pour atteindre 3,2 milliards de \$. Les recettes ont atteint 7 milliards de dollars, une hausse de 35%. Les recettes du secteur thermique ont connu une hausse de 69%. Nous avons expédié 44 turbines à gaz au cours du trimestre, en augmentation par rapport à l'année dernière, où nous en avions expédié 41 ; le prix a augmenté de 4%. Pour l'éolien, nous avons expédié 672 unités contre 597. Les revenus des services ont monté de 19%. Une bonne et ample performance des services, tant au niveau des services transactionnels que des services contractuels. Le bénéfice d'exploitation est en hausse de 37%. Il est porté par tout le volume dont j'ai évoqué les prix sur PowerGen. Dans l'ensemble, un trimestre très fort et aux bases amples.

Vous pouvez constater le Pétrole et le Gaz ont eu une période faste, une forte productivité et des synergies de Vetco. Vetco connaît une très bonne performance, avec une forte demande pour le sous-marin. Le secteur de transport a eu un trimestre solide, porté par des équipements internationaux et miniers et la qualité des actifs des activités principales reste très solide. Nous n'avons aucun actif qui n'ait pas de résultats. Cela, nous le devons aux équipes qui sont capables de gérer, de se déployer et redéployer dans le monde. Et, au final, si vous regardez simplement les Infrastructures, ce secteur continue à être une force pour GE en raison de la remarquable demande mondiale.

Je suis heureux de poursuivre par Healthcare. Le trimestre a été excellent. Nous sommes satisfaits sur ce point. Les revenus sont de 4,5 milliards de \$, une croissance de 11%. Les recettes sectorielles ont connu une hausse de 8% à 747 millions de dollars. Des conditions moyennement propices liées à l'ajustement du revenu reporté l'année dernière, mais toujours conformes à nos prévisions ; l'équipe a fait du bon travail. Les tendances sur les commandes s'améliorent également. Les commandes ont augmenté de 10% ; celles qui concernent l'imagerie médicale, de 8%. C'est la même histoire qui se répète dans l'entreprise. L'international a été en hausse de 15%, et la croissance aux Etats-Unis atteignait seulement 1%. Mais une bonne tenue dans le matériel chirurgical, avec une augmentation de 22%. Je suis satisfait des expéditions d'OEC. Les sciences de la vie sont en croissance de 29%, et le MDx de 5%. Les services aussi ont eu un bon trimestre, avec une croissance de 13%, une croissance solide dans les DI, les Systèmes Cliniques et IT de Santé, et dans les Sciences de la Vie. Nous sommes donc plutôt contents des performances des commandes et des tendances du secteur.

En partie droite, sur le trimestre, nous avons expédié 700 unités de l'OEC, ce qui est une bonne performance ; nous sommes en lice pour en expédier 1.200 unités pendant le second semestre - environ 600 pour les troisième et quatrième trimestres à chaque fois, c'est notre estimation actuelle. Bonne nouvelle aussi, oui il y a une baisse du revenu, mais cette baisse ralentit. Sur le trimestre, la baisse est de 7% aux Etats-Unis et si vous regardez : US DI était en baisse de 6%, comme on le voit ici, alors que, si vous regardez les 5 trimestres qui précèdent, notre baisse était à deux chiffres. Donc, la baisse n'est plus qu'à un seul chiffre, et nous avons bon espoir avec les nouveaux produits qui vont sortir aux troisième et quatrième trimestres tant en MR qu'en CT, et aussi en systèmes cliniques. Nous sommes donc plutôt satisfaits sur ce point.

La force de Healthcare se poursuit au niveau mondial. DI international a été en hausse de 24. Sciences de la Vie à l'international, en hausse de 31%, une performance très solide et les revenus des services ont été mondialement solides, en hausse de 11%. Bonnes nouvelles du Sénat : le projet de loi Medicare a été voté sans les coupures envisagées, et les résultats sont globalement bons dans un environnement très délicat aux Etats-Unis, soutenus par une croissance mondiale forte. Bref, un bon travail de l'équipe Healthcare.

Les Produits Industriels ont eu un trimestre difficile, d'une manière générale. Les recettes ont augmenté de 2% et le bénéfice sectoriel est en baisse de 32%, mais c'est une histoire de combinaisons. Comme au premier trimestre, les résultats doivent être distingués entre l'activité de consommation domestique, l'activité industrielle et les solutions d'entreprise. À gauche, vous pouvez voir les tendances commerciales sur le secteur de l'électroménager, le cœur de marché a baissé de 7% sur le nombre des unités. Les contrats ont, au total, baissé de 5%, et vous constaterez que cette activité a été vraiment impactée par le logement. En juin, les mises en chantier ont baissé de 30%. Nous avons, à l'évidence, une position majeure dans les canaux contractuels qui sont directement liés au logement.

En termes de commandes, le tableau est identique aux autres secteurs de GE. Les commandes américaines ont baissé de 7%, compensées par la croissance mondiale, une bonne performance en Asie, Europe et Amérique du Sud, qui s'impactent mutuellement au niveau de l'électroménager ; nous avons eu une inflation de 70 millions de \$ pour les marchandises. L'équipe monte les prix, mais nous n'en avons récupéré qu'environ la moitié sur le trimestre, donc il nous reste encore du chemin à parcourir.

Dans la partie droite, les résultats positifs sont liés à Enterprise Solutions. Les revenus ont bondi de 20%, les recettes sectorielles aussi de 20%, portées par une performance continue et forte dans les activités Sensing et Inspection, et dans nos activités d'énergie numérique ; cela n'a pas suffi à compenser la pression subie dans les secteurs consommation et industrie. Les recettes ont affiché une baisse de 3%. Les profits sectoriels sont en baisse de 55%. Nous avons répondu à l'inflation, comme je vous l'ai dit. Nous avons eu de bonnes performances en termes de prix sur le trimestre, mais nous avons perdu des parts importantes, de l'ordre de 2 points ; le volume a baissé de 9%, ce qui a vraiment fait chuter les profits. Le marché national a été difficile. Il n'y a pas à discuter, les revenus américains ont chuté. Les revenus industriels américains ont baissé aussi, mais ils ont été compensés par une croissance mondiale forte.

Nous restructurons beaucoup le C&I. A ce jour, nous avons annoncé la fermeture de 16 usines, et la suppression de 3.600 emplois. Mais en fin de compte, le bénéfice d'exploitation est en baisse de 30%, et C&I est en baisse aussi. 55% ont été partiellement compensés par les solutions d'entreprise, en hausse de 20%. Nous agissons dans un environnement très dur aux Etats-Unis, qui est marqué par le secteur de la consommation, mais nous tirons quelques profits d'une croissance mondiale plus forte.

Abordons à présent NBC. Je suis heureux de vous annoncer que NBC passe son 7ème trimestre d'affilée en croissance et avec des résultats positifs. Les recettes sont de 3,9 milliards de \$, en hausse de 7% ; le profit sectoriel est de 900 millions de \$, en croissance de 1%. Tout en passant en revue les différentes parties du réseau et des stations locales, je vous indique que nous sommes en baisse d'environ 2% dans le revenu, mais nous sommes stables sur le bénéfice d'exploitation. La dynamique repose sur le studio de TV, qui a fait un trimestre positif, avec de gros succès comme *The Office* et *House*. Le secteur des informations reste en tête pour le trimestre ; même si les évaluations du prime ont chuté de 10%, les résultats sur les programmations à bas prix ont été positifs sur le trimestre ; ce résultat a été compensé par la mollesse constante que nous avons au niveau local, en baisse d'environ 40 millions de \$.

Ce qui fait la force de NBC, c'est encore et toujours le câble. Nous avons eu d'excellents résultats à ce niveau. Le bénéfice d'exploitation est en hausse de 13%. Pour le huitième trimestre d'affilée, les Etats-Unis sont en tête. Bravo, Sci-Fi et Oxygen ont eu le meilleur second trimestre de leur histoire. MSNBC a également eu le meilleur second trimestre de son histoire, et les évaluations en prime ont monté de 52% en un an. Donc d'excellentes performances pour l'équipe.

Sur la droite, « Films et Parcs » : nous commençons bien l'été. Cinq films sur les six du deuxième trimestre ont atteint ou dépassé les attentes. Toutefois, le calendrier des diffusions a créé une certaine pression sur les gains, car nous avons eu des campagnes de publicité et de promotion pour les films du T2, et les films à diffuser au T3. Pour les parcs, nous avons eu des dépenses honorables, mais la fréquentation a baissé de 1% environ à Orlando et de 11% à LA – en partie à cause de l'incendie que nous avons eu là-bas.

Nous avons aussi eu d'excellentes nouvelles par rapport aux investissements d'amorçage cette année. Nous pensons conclure sur 4,3 milliards de \$ d'engagements pour la saison 2008-2009, contre 4 milliards de \$ pour la saison 2007-2008. Ce sont de bonnes performances pour l'équipe. Le réseau sera en hausse d'à peu près 2%, et le câble, d'environ 25%. Ce qui augure bien de l'avenir.

Enfin, les JO commencent dans quatre semaines. Nous sommes très satisfaits sur ce point. Nous attendons à peu près 1 milliard de \$ en recettes publicitaires, 850 millions de \$ pour le réseau et le câble, plus 150 millions de \$ dans les stations locales. Nous sommes très impatients, et nous avons beaucoup de bonnes choses aujourd'hui, en vue, sur les JO. Nous sommes très satisfaits sur ce point. Et en plus, nous avons notre sponsoring des JO : nous avons vendu plus de 700 millions de \$ en produits GE. Les Ventes Industrielles ont conclu un partenariat avec le Comité International Olympique. Bref, pour NCB, la croissance est solide pour le câble, la diffusion de films se présente bien pour le second semestre, qui s'annonce sur les chapeaux de roue, et le trimestre est en bonne voie.

Une page de mise à jour des exploitations, maintenant. A gauche le taux du bénéfice d'exploitation. Bien sûr, il baisse de 40 points de base sur le trimestre, mais avec notre croissance, la croissance de nos revenus, nous avons quand même réussi à augmenter le bénéfice d'exploitation de plus de 500 millions de \$. C'est une bonne performance globale, en termes de génération de profits en dollars. Les prix ont plus que compensé l'inflation. C'est 20 points de base en positif. Nous accroissons la productivité. C'est 30 points de base en plus. Nous subissons toujours l'impact négatif de l'accroissement de nos activités d'équipement, pour les porter au double des activités de services, et avec une marge plus faible et les dépenses d'équipement, nous avons une baisse de 30 points de base. Mais le plus gros fardeau, sur le trimestre, c'est le résultat de C&I, et vous le voyez de vous-même.

L'Infrastructure a augmenté les marges de 60 points de base, c'est une bonne performance avec une croissance inattendue, et notre appel actuel sur l'ensemble de l'année est à 16%, soit une baisse de 60 points de base, essentiellement due aux résultats faibles déjà obtenus en C&I – et ceux que nous prévoyons.

Au milieu, vous voyez notre mise à jour de 1 milliard de \$ de notre réduction des coûts de base incrémentielle, à mi-parcours. Nous avons réalisé à peu près 400 millions de \$ de cette somme. Nous sommes en bonne voie pour parvenir à 1 milliard de \$. Cette somme se répartit en 60% pour l'industrie et 40% pour les finances. Et, rien que depuis 2007, le début de l'année dernière, jusqu'au deuxième trimestre, nous avons supprimé 11.300 emplois en restructuration. Ce sont des plans effectués, pas des annonces ; et nous continuons à réduire les coûts structurels de la Société.

A droite, vous voyez le flux de trésorerie industrielle des activités opérationnelles. Nous avons dégagé 7,3 milliards de \$ de CFOA. C'est notre revenu net de la branche industrielle plus nos amortissements, plus 1,5 milliard de \$ supplémentaire de liquidité et de capital d'exploitation, le tout alors que nous augmentons nos ventes en matière industrielle de 11%. Juste un point : si vous regardez la performance du chiffre d'affaires de notre capital d'exploitation, en 2004 nous avions un CA de 10, et au deuxième semestre de 2008, il était 16 fois plus élevé. Je trouve que c'est un fonctionnement très solide du capital d'exploitation, tout en assurant la croissance de la société.

Donc, nous nous concentrons pour avoir, partout dans la société, des prix qui font plus que couvrir l'inflation, tout en continuant à réduire les charges structurelles.

Les liquidités totales, je le répète, sont de 9,3 milliards de \$. Nous vous donnerons la répartition, trimestre par trimestre, entre les dividendes de GE Capital et le CFOA de la branche industrielle. La trésorerie générale est en baisse ; nous n'avons pas eu de dividende spécial sur les Assurances cette année, par comparaison avec l'année dernière ; mais, à la moitié de l'année, le CFOA de la branche industrielle est en hausse de 5%. C'est un peu au-dessus de notre plan interne.

A droite est affichée l'encaisse habituelle, que nous vous donnons tous les trimestres. On part des 6,7 milliards de \$, on ajoute le flux de trésorerie que l'on a à gauche, 9,3 milliards. Nous en retirons les dividendes, payés pour 6,2 milliards de \$. Nous avons racheté 2,5 milliards d'actions à ce jour, pour cette année. Nos réinvestissements des usines et équipements, donc à la moitié de l'année, 1,6 milliard de \$.

Nous avons conclu sur deux acquisitions, Hydril et Whatman. Ce qui fait, à peu près, 1,5 milliard de \$. Nous avons aussi payé certaines dettes au début de l'année, sur la base des obligations émises l'année dernière, à la fin de l'année. Nous sommes donc sur la bonne voie pour un CFOA de la branche industrielle à 10% sur l'ensemble de l'année, soit environ 17,5 milliards de \$, et aussi pour le CFOA total, qui inclut, pour 40%, les dividendes GECS, soit 22 milliards de \$.

Bien, avant que je ne passe aux résultats des deux secteurs de services financiers pour ce trimestre, je voudrais vous fournir quelques mises à jour supplémentaires. D'abord, sur cette page-ci relative aux services financiers – nous savons, sans aucun doute, quel est notre modèle commercial. Nous sommes très optimistes en ce qui concerne notre positionnement concurrentiel et notre capacité à durer. Je pensais énumérer les principales activités qui sont à gauche, le pourcentage des actifs dans ces activités, puis vous parler de ce modèle commercial dont nous sommes très heureux.

Capital Solutions, en haut de ce cadre - c'est un bailleur à mi-marché II a un million de clients. Il est très diversifié, nous sommes bénéficiaires de sûretés et de privilèges. Nous connaissons les actifs et nous souscrivons directement les actifs dans ce segment.

Corporate Finance, 20% des actifs - c'est aussi un acteur à mi-marché Nous avons, là-dessus une expertise incroyable dans le crédit et la restructuration. Nous souscrivons des prêts spécifiques pour les sociétés et les actifs que nous connaissons.

Real Estate, 14%, une souscription de niveau mondial. Nous faisons très attention à la fourniture et à la demande par rapport à tout bien sur lequel nous investissons, en action comme en obligation. Au niveau des dettes, nous avons des privilèges de rang 1. Nous avons des prêts faibles sur les valeurs, et la taille moyenne des propriétés du portefeuille est de 10 millions de \$. Donc, encore une fois, le portefeuille est très diversifié.

Activités principales, expertise confirmée dans les domaines privilégiés, surtout l'aviation et l'énergie, vous le savez, et une gestion solide de la souscription de portefeuille. Pour vous donner simplement un exemple sur l'aviation : nous avons vu plus de 200 faillites sur les 10 dernières années, et nous avons un bon asset management global pour pouvoir nous redéployer et tirer parti de la fourniture / la demande dans d'autres parties du monde ; l'équipe a bien travaillé.

Secteur des prêts à la consommation : 35%, garantis et non garantis. Nous avons plus de 130 millions de comptes. Le solde moyen est de 1.600 \$, c'est une diversification incroyable, et la moitié est garantie, soit par des hypothèques ou du revolving, et l'autre moitié, qui n'est pas garantie, est basée sur l'évaluation du crédit et la gestion du risque ; nous sommes présents dans plus de 50 pays. Bref, une activité mondiale extrêmement diversifiée.

Sur la droite, la manière dont nous sommes attentifs dans les services financiers : nous voulons être bons dans l'octroi des prêts. Nous avons plus de 10.000 créateurs. C'est un vrai avantage concurrentiel, difficile à reproduire ou à concurrencer. Nous souscrivons pour tenir. Les activités et tout ce que nous apportons dans une perspective de crédit, nous le regardons de près pour le mettre dans nos livres. Parfois, nous pouvons les revendre, mais nous les souscrivons comme si nous allions les inscrire dans les livres et les conserver.

Nous avons une bonne gestion des risques. Nos pertes moyennes sur les 20 dernières années ont été très inférieures à celles des banques. Cette société, nous la gérons en AAA, depuis le Conseil d'Administration, jusqu'aux équipes de management, en passant par le Conseil d'Investissement. Tout ce que nous faisons, nous le faisons pour conserver le AAA, et je vais vous en montrer encore plus sur ce point à la page suivante.

Nous sommes très méthodiques pour la répartition du capital. Nous fonctionnons comme avec un chéquier. Chaque mois, nous regardons quelles sont les affaires potentielles, où nous devons mettre les actions en fonction des actions autofinancées disponibles, et nous sommes très rigoureux pour la gestion du meilleur retour en fonction du risque. Nous voulons être sûrs que ce sont des choses que nous pouvons nous payer avec notre carnet de chèques, exactement comme on le fait avec son argent.

Nous ne sommes pas des traders, et nous ne sommes pas non plus des spéculateurs. Nous ne sommes pas sur le système du « prêter à long terme, et emprunter à court terme ». Nous faisons attention aux fonds, nous sommes vigilants sur le risque de crédit, le risque sur les actifs, pas sur le risque du taux d'intérêt. Nous ne sommes pas non plus des acheteurs passifs d'actifs pré-emballés. Nous souscrivons directement les valeurs mobilières ; si vous regardez les résultats du premier semestre des services financiers, nous avons 5,2 milliards de \$ dans notre activité de services financiers. Nous sommes, à l'évidence, des leaders dans le secteur, et nous avons un excellent suivi sur plus de 20 ans.

Il y a deux autres secteurs dont je veux vous parler. D'abord, à votre gauche, je voudrais vous parler un peu des hypothèques au niveau mondial dans l'activité de GE Money. Nous tenons le haut du pavé là-dessus depuis plus de 7 ans. Pour certaines plateformes mondiales, nous sommes dans l'affaire depuis encore plus longtemps. Nous avons des prêts hypothécaires non américains pour 79 milliards de \$ au sein de GE Money ; si on regarde ce qui se passe dans le temps, voici un graphique des pertes sèches sur notre investissement, je veux dire, l'investissement net moyen.

Les pertes sèches subies dans ce secteur sont très faibles. Nous avons des privilèges de premier rang. Même en augmentant de 15 points de base le niveau actuel des pertes qui est de 0,08 sur l'en-cours actuel, nous arrivons à 120 millions de \$ de pertes. C'est bien que nous sommes très prudents sur la manière dont nous souscrivons pour ce livre. La qualité du portefeuille est excellente.

C'est très différent de la situation que vous voyez aux Etats-Unis, et je pense utiliser le livre de la GB pour vous donner un exemple. Nous avons 29 milliards d'actifs en GB, qui nous rapportent 25% sur les actions. Nous n'avons pas de prêts à revendre. Tout ce que nous faisons en Grande Bretagne, c'est octroyer des crédits et les garder. Nous avons notre propre groupe de service et d'évaluation en interne. Ce sont des salariés expérimentés de GE, qui vont valider la valeur de chaque bien. Nous avons des assurances sur les biens qui couvrent plus de 80% de la quotité de financement, et le processus exige que la compagnie d'assurances souscrive tous les dossiers avant de fournir la couverture.

La quotité de financement est de 71% en moyenne ; et laissez-moi vous dire qu'après le premier incident que nous ayons eu, sur WMC à la fin 2006, nous avons envoyé Jim Colica, notre responsable risques, qui a 37 ans d'expérience, et notre Staff d'Audit de la Société, nous les avons envoyés sur chaque plateforme importante de crédit hypothécaire, dans le monde entier, pour vérifier que nous avions des pratiques exceptionnelles en matière de gestion de risque, de souscription et de collecte de fonds. Et le portefeuille de prêts hypothécaires mondiaux est très solide.

Sur la droite je vais mettre à jour là où nous en sommes au niveau du capital et du financement. Voici un graphique qui vous montre notre ratio obligations / actions ajusté. Donc, si vous prenez l'effet de levier et que vous le retirez des rapports financiers de GECC, vous obtenez l'ajustement de deux choses. D'abord, les actions sur les assurances ; nous les avons distribuées en dividendes sur GE Capital, dans la période 2004-2005 ; nous avons beaucoup trop d'actions d'assurances, donc cela donnait l'impression que nous avions un effet de levier plus faible. Nous avons sorti cela en dividende, et vous voyez l'ajustement et l'effet de levier sur les actifs, dans les livres, sans les actions d'assurances.

Et la seconde chose, c'est que l'on prend en compte la dette hybride que nous avons émise : c'est une dette à long terme qui permet d'avoir un crédit action, dans une certaine mesure, auprès des agences de notation. Et si vous faites l'ajustement de ces deux éléments, vous voyez que nous avons maintenu constant notre effet de levier sur les cinq dernières années. Nous avons des effets de levier sur 260 produits différents. Bref, pour chaque décision d'investissement que nous prenons, nous savons à quel niveau doit être l'effet de levier pour garder le AAA sur le niveau de capital, en fonction de la probabilité de défaillance et de la perte en fonction des estimations de défaillances.

Notre financement est remarquable. Nous avons obtenu des financements à long-terme, cette année, de 60 milliards de \$, sur un plan qui prévoyait 80 à 85 milliards. A la moitié de l'année, nous en avons obtenu plus de 70%. Nous sommes dans un marché action plutôt agité, et nous avons pu tirer notre épingle du jeu. Nous avons fait baisser les papiers commerciaux, pour arriver à moins de 100 milliards de \$. La demande est incroyable : Nous avons pu le faire autant que nous avons voulu. Nous avons diminué ce poste, pour veiller à conserver le bon profil de liquidité.

Nous avons étendu notre échéance moyenne sur plus de 60 jours, et nous intervenons dans plusieurs pays, pas seulement aux Etats-Unis. Nous avons mis en place de bons plans de liquidités ; les agences de notation viennent de terminer leurs vérifications annuelles, et vous pouvez lire les rapports sur GE et GE Capital. Ces rapports sont sur les sites web de S&P et de Moody's. Nous faisons attention à chaque paramètre de métrique – la retenue de trésorerie pour les dettes, les effets de levier, le capital et les liquidités.

Cela n'a rien à voir avec la façon dont on se limite à une vérification annuelle. C'est une relation constante de communication à livre ouvert, qui fonctionne en temps réel. Nous sommes en autofinancement. Comme je vous l'ai dit, nous fonctionnons avec un carnet de chèques. Nous n'avons aucun besoin d'une injection de capitaux externes, et nous n'y aurons pas recours. Si vous regardez la force financière entre l'effet de levier et le capital, et là où nous sommes, nous avons des raisons d'être contents de notre position capitalistique.

Bien, passons maintenant aux résultats commerciaux. Nous avons eu un bon rebond de Commercial Finance ce trimestre. Mike Neal et son équipe ont eu une excellente performance, qui va bien au-delà de nos attentes. Nous avons eu de bons résultats mondiaux, sur les émissions d'actifs, en hausse de 22%. Les recettes ont affiché une hausse de 14%. Les recettes sectorielles ont connu une hausse de 7% à 1,4 milliard de dollars, au-delà de nos prévisions. Au 1^{er} trimestre, nous avons pratiquement tout qui jouait contre nous. Et là, au 2^{ème} trimestre, nous avons eu le vent en poupe. Le trimestre a été bon et... je vais commencer par l'Immobilier.

Les résultats de l'immobilier progressent de 2% sur le trimestre. Nous avons vendu pour 2,8 milliards de \$ d'actifs sur le trimestre, malgré un marché difficile. Je pense que c'est excellent. Cela va au-delà de nos prévisions. C'est que le marché n'est pas évident ! L'équipe a bien travaillé.

Sur le trimestre, nous avons vendu 126 logements pour 2,8 milliards de \$ au total ; et nous avons réduit le livre actions de 2,6 milliards sur le trimestre. Donc, nous reconfigurons ce portefeuille dans l'Immobilier. Nous avons obtenu une croissance des actifs à hauteur de 7 milliards de \$, le tout en dettes garanties par des privilèges de 1^{er} rang, sur une assiette de financement de 70%, avec un ROE compris entre 25 et 30. Et je trouve remarquable que nous puissions investir notre capital dans ce type de retour et à ce niveau de risque.

La qualité du portefeuille reste très solide. Nos actifs non bénéficiaires représentent 0,18% de nos créances en cours. Les arriérés de 30 jours des remboursements immobiliers sont de 0,17%, en baisse de 25 points de base sur l'année dernière, donc voilà une bonne gestion des risques et une bonne qualité de portefeuille.

Les résultats de Capital Solution sont en hausse de 9%, portés par les acquisitions et la croissance des actifs de base. Le volume dans les livres est en baisse de 18%, car nous avons monté nos prix ; les nouvelles marges commerciales ont augmenté de 41 points de base sur le trimestre. La qualité du portefeuille est bonne, et elle est stable ; les arriérés de 20 jours et plus, ceux de 30 jours et plus, ou 1,35%, soit complètement équivalents par rapport au premier trimestre.

Le solde des résultats de Commercial Finance est en hausse de 11%. Corporate Finance est en baisse de 12% ; toutefois les Services d'Équipement ont tiré profit du gain de 90 millions de \$ dont je vous ai parlé, grâce à la vente de 9% de Penske, qui a également contribué à notre performance, meilleure que nos prévisions.

Une performance plutôt bonne, en somme, et une bonne qualité des actifs. Nous continuons à comprimer les charges dans ce secteur, et nous sommes satisfaits de la manière dont s'est passé le deuxième trimestre. Nous restons prudents sur le futur, mais, en proportion, les activités de financement commercial continuent à enregistrer de bonnes performances.

Les résultats de GE Money dépassent nos espérances. En page suivante : les revenus sont de 6,6 millions de \$, soit une croissance de 6%. Les recettes sectorielles ont connu une baisse de 9% à 1 milliard de dollars ; Jeff vous l'a dit, et moi aussi. Les actifs ont affiché une hausse de 17% sur un an. Ce résultat a vraiment été impacté par les taux de change. Cela représente 8 points sur les 17 points de croissance d'un portefeuille mondialisé comme celui-ci. Et le solde vient de la croissance de base des acquisitions, essentiellement la BPH en Pologne. En définitive, les actifs n'ont monté que de 1% par rapport au premier trimestre. Nous voyons que les nouveaux volumes se ralentissent, car nous montons nos prix là aussi, et nous resserrons globalement les souscriptions dans les livres de Money.

Le revenu net a subi une baisse de 9%. Ce résultat a vraiment été impacté par la faiblesse de la profitabilité des Amériques. Souvenez-vous sur le trimestre, au deuxième trimestre de l'année dernière, nous avons eu un revenu des titrisations plus élevé, partiellement impacté par les pertes enregistrées sur WMC. Les pertes sont allées sur des activités abandonnées, mais nous avons eu un revenu de titrisation plus faible de 108 millions de \$ d'une année sur l'autre ; et nous avons eu aussi des provisions plus élevées aux Etats-Unis, pour environ 100 millions de \$. Le revenu net global a partiellement compensé tout cela. Il a connu une croissance de 5%, principalement soutenue par la bonne croissance de l'Europe centrale et orientale, qui a enregistré une hausse de 44%.

Sur le côté droit, les actions que nous prenons par rapport au portefeuille, et dont Jeff a déjà parlé. On est satisfait des sorties qui sont en place, et de celles qui sont achevées ; je vous parlerai des PLCC dans quelques pages. Pour la qualité du portefeuille, quelques observations, notamment sur les impayés. Le total des impayés sur 30 jours, dans ce domaine, est à 5,92%. C'est 70 points de base en plus. Vraiment liés à deux éléments. Le premier, c'est les impayés d'Amérique du Nord, ils sont à 5,55%. C'est 105 points de base de plus. Le second, c'est les impayés des prêts britanniques privilégiés, à 16,68%. C'est 317 points de base de plus. Bref, hormis ces deux zones, le reste du monde a des taux d'impayés en baisse de 20 points de base.

Aux Etats-Unis, nous avons observé une baisse des impayés au deuxième trimestre par rapport au premier trimestre, une baisse d'environ 20 points de base liée à la saisonnalité, mais probablement aussi à l'effet positif des réductions fiscales. Comme je l'ai déjà dit, nous avons rajouté 100 millions de \$ de provisions sur les Etats-Unis sur le trimestre. Conformément à nos prévisions, nous devons augmenter les provisions pour les porter à 600-800 millions de \$, à peu près, pour l'ensemble de l'année sur les Etats-Unis.

Sur les prêts garantis britanniques, on a vu une augmentation des impayés. Nous avons augmenté les provisions d'environ 35 millions de \$; quand on a vu monter les impayés, suivant la formule consacrée, on a prévu des provisions pour eux.

Nous continuons de réduire les coûts dans GE Money. Bill Cary et son équipe ont fait un bon travail, avec une consolidation du QG global, des fermetures d'agences et un objectif d'économies de 300 millions de \$ sur les coûts des infrastructures de GE Money pour l'année. Bref, un environnement américain difficile, une bonne performance mondiale et, au final, un trimestre meilleur que prévu.

Une autre page sur les services financiers, juste pour jeter un coup d'œil sur les repositionnements. C'est vraiment une mise à jour de l'EPC exposé par Jeff. Voici quelques-unes des catégories. Des acquisitions opportunistes de plateformes à fort retour, c'est le moment où nous avons une opportunité de faire travailler le capital dans des endroits où nous pouvons consolider les plateformes, et nous devons le faire. Nous nous y attelons vraiment. Pour Merrill, c'est terminé. Ca a représenté environ 11 milliards de \$ d'actifs, et c'est très bon. Citi sera terminé fin juillet, pour environ 13 milliards de \$ d'actifs.

Pour les émissions d'obligations sur Immobilier et Corporate Finance, nous y voyons de solides opportunités d'investissement. Pour peu que vous ayez le capital et que vous puissiez faire la souscription, il y a vraiment de très bonnes occasions. Nous avons un volume de 24 milliards de \$, sur l'année, avec un ROE d'à peu près 30%. Nous faisons monter nos prix sur nos activités. Et, pour les prêts longue durée et l'octroi de prêts de financement entreprises, nous en avons eu pour un volume de 14 milliards de \$ sur l'année. C'est 40 points de base en plus.

Nous continuons à rechercher en continu des sources de financement diversifiées, et de nouveaux partenariats ; par exemple, les actifs de Citi seront financés par des certificats de dépôt. Nous avons d'ores et déjà levé 4,5 milliards de \$ d'avance, et nous espérons atteindre 18 milliards de \$ cette année pour cette source de financement, et moins sur GE Money pour les marchés développés et les autres redéploiements.

Je vous ai parlé de Lake. Nous sommes très satisfaits sur ce point. Santander est en cours, nous devrions avoir bouclé pour le quatrième trimestre. PLCC progresse. Comme on l'a largement raconté, je vous dirais que les choses vont moins vite que prévu. Nous avons une excellente plateforme de cartes accréditées. Il n'y a pas de question sur la qualité de l'activité, ni sur nos capacités ; mais nous avons quelques difficultés à trouver quelqu'un qui a 30 milliards de \$ à nous apporter en financement. Cela dit, nous progressons.

C'est en bonne voie pour les autres activités que nous devons redéployer ; je pense que nous nous en sortons bien sur la stratégie ; à mi-parcours sur l'année, je trouve que nous avons eu un excellent processus de redéploiement.

Donc, regardons les prévisions du troisième trimestre. Si vous regardez la partie gauche, classée par activité : nous avons toujours de très bons résultats dans les Infrastructures, les revenus grimpent de 20% et les profits d'exploitation sont aussi en hausse de 20%. Pour Commercial Finance, nous prévoyons une baisse de 10 à 15%. Le principal facteur de variation ici, va encore être ses effets sur notre branche Immobilier. Nous nous attendons à un revenu net, pour le trimestre, autour de 300-350 millions de \$; ce serait une baisse de 50% par rapport à l'année dernière, mais cela nous mettrait sur les rangs pour une prévision annuelle, pour l'immobilier, autour de 1,5-1,7.

Pour GE Money, nous prévoyons une stagnation ou une baisse allant jusqu'à 5% pour le troisième trimestre. Nous nous attendons encore à devoir faire de nouvelles provisions, surtout aux Etats-Unis. Et nous avons une croissance mondiale qui se poursuit et qui compense partiellement ça. Pour Healthcare, nous estimons que nous serons entre 0 et 5%. Nous allons continuer à profiter de ce que nous voyons, et des comparaisons USDI plus aisées ; mais nous avons encore le contrecoup du changement re[porté] rév[is]é du troisième trimestre de l'année dernière.

Pour NBC Universal, nous estimons que nous serons entre 0 et 5%. Le vrai facteur de variation, c'est les JO et les films. Nous sommes confiants pour les deux ; mais il nous reste à voir comment nous allons nous en sortir sur le trimestre. Pour les Produits Industriels, nous attendons une baisse de 20 à 30% ; c'est conforme à ce que nous avons vu tout au long du premier semestre.

Sur la droite, ce que vous voyez, c'est que la prévision totale de la société, au niveau des revenus, est autour de 49 milliards de \$; c'est une croissance très soutenue, avec des résultats de 5 à 5,4 milliards de \$; on va d'une baisse de 2% à une hausse de 6%, et un EPS de 0,50 \$ à 0,54 \$. C'est la première fois que nous fournissons nos prévisions de troisième trimestre, et nous tenons compte de ce qu'il n'y a absolument aucun changement dans la prévision sur l'ensemble de l'année qui est de 2,20 \$ à 2,30 \$, soit une hausse de 0-5%. Voilà, c'est ainsi que je termine sur les prévisions du 3^{ème} trimestre et, sur ce, je vais redonner la parole à Jeff.

Jeff Immelt – General Electric – Président-directeur général

Très bien et merci, Keith Pour faire la transition, je voudrais vous donner un aperçu des pressentiments que nous avons quant à l'avenir de la Société. Je trouve que notre Société va plutôt bien, et je pense qu'elle tient bien le coup vu la période ; je souhaite évoquer trois secteurs généraux.

En premier, ce que j'appellerais les activités de type Infrastructures, ou les activités avec un modèle d'affaires similaire – marchés mondiaux, croissance des services, base technologique, marges élevées ; GE est leader là-dessus, et il s'agit des activités d'Infrastructures que nous avons aujourd'hui, plus les Healthcare et les Solutions Entreprises. Nous pensons que nous avons un groupe d'excellentes activités, bien positionnées, avec un modèle d'affaires identique et prêt pour l'avenir. Nous avons un excellent média, diversifié et leader, qui a des marges de revenus très diversifiées, un bon contenu et d'excellentes opportunités par rapport à la croissance mondiale et numérique, si l'on se projette dans l'avenir.

Et aussi, un ensemble, à très haut rendement, d'activités de services financiers, disposant d'un modèle commercial très solide – Keith vient de vous en parler. Des octrois de prêts au niveau mondial, des risques diversifiés, une expertise approfondie du domaine et une structure des coûts qui est notée AAA.

Bref, nous pensons que la société va vraiment bien et qu'elle est prête à faire face aux différentes conjonctures économiques que nous voyons aujourd'hui et dans un futur proche. D'un point de vue industriel : le portefeuille industriel est, à notre avis, très solide et je dirais qu'à ce niveau, nous sommes uniquement sur l'offensive et que nous avons la capacité d'investir dans toutes les activités, comme nous le faisons actuellement. Et, au niveau des services financiers, nous avons un modèle d'affaires très solide, un très fort rendement et des opportunités remarquables de nouveaux octrois de prêts. Donc, nous avons un ensemble d'activités qui peut largement distancer celui de nos pairs, et qui nous permet, en même temps, d'atteindre les objectifs que nous nous sommes fixés.

Enfin, juste pour finir sur le trimestre, nous avons encore fait un deuxième trimestre 2008 conforme aux prévisions, nous avons poursuivi un EPS à 0,54 \$ l'action, c'est une très bonne performance de l'équipe, vu le contexte. Nous sommes performants dans le monde actuel. Pour les Etats-Unis, le contexte reste difficile, les marchés de capitaux sont très incertains, mais les marchés mondiaux restent solides et nous ne constatons pas de ralentissement.

Les fondamentaux de la Société restent très forts – le bilan est noté AAA, la croissance mondiale est soutenue, le carnet de commandes d'infrastructures est rempli, le développement des nouveaux produits est excellent, les flux de trésorerie sont forts, et les revenus de services sont très visibles ; je pense que vous devez les prendre comme un des éléments clés du trimestre.

Pour le troisième trimestre 2008, la prévision de l'EPS se poursuit sur 0,50 à 0,54 \$, soit une croissance de 0 à 8% ; là encore, c'est cohérent avec nos prévisions pour l'année, soit 2,20 à 2,30 \$, en hausse de 0 à 5%. Donc, nos prévisions pour le futur n'ont pas évolué. Nous faisons nos prévisions en fonction d'un environnement difficile, et nous pensons que nous pouvons y arriver.

Enfin, je voudrais remercier Dan Janki, qui devient le DG de nos activités énergétiques. C'est un secteur qui a enregistré des résultats élevés au cours des derniers trimestres. Ces bons résultats seront maintenus avec Dan ; je voudrais aussi souhaiter la bienvenue à Trevor Schauenberg. Je voudrais que vous puissiez tous avoir la possibilité de rencontrer Trevor. Il est le DG de notre activité de solutions de capital pour les relations aux investisseurs.

Je vois que nous avons passé un peu plus de temps ce matin qu'à l'habituel, mais nous pensons que c'est important de vous donner des informations détaillées sur le trimestre et de fournir à tout le monde une perspective de ce qui se passe sur le marché. Dan, c'est maintenant à vous, pour que nous répondions aux questions.

Dan Janki – General Electric – Vice-président des relations avec les investisseurs

Très bien. Merci, Jeff. Lauren, nous voudrions maintenant passer aux questions.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Opérateur

(INSTRUCTIONS DE L'OPÉRATRICE). Jeff Sprague, Citigroup Investment Research.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyste.

Merci, et bonjour à tous. Jeff, votre dernière diapo en parle un peu, mais j'aimerais que l'on creuse un peu plus sur ce que vous pensez du portefeuille. J'ai l'impression que dans vos publications sur C&I, vous avez pratiquement indiqué que la transformation industrielle était terminée. Et je me pose des questions par rapport à la dernière diapo ; êtes-vous aussi en train de nous dire que, sauf pour le PLC et les autres éléments autour des couvertures, le portefeuille que nous voyons aujourd'hui est pratiquement le plan de progression ?

Jeff Immelt – General Electric – Président-directeur général

Jeff, je pense que nous allons continuer sur ce qui a été annoncé ; mais je dirais qu'au plan industriel, nous apprécions l'état actuel de la société, et que nous disposons maintenant des capacités d'investir très largement dans le portefeuille industriel. Et donc, ce que je dirais, Jeff, au niveau des services financiers, c'est que lorsque vous regardez les activités principales, GE Money et Commercial Finance, c'est vraiment un mode d'affectation du capital. Je ne vois pas de gros secteurs qui, en particulier dans les marchés actuels de capitaux, vont être dynamiques, mais je trouve que ce qu'il est judicieux de faire, c'est de continuer à se redéployer d'un rendement faible vers un rendement plus fort, et que les opportunités actuelles sont très nettes. C'est comme ça que je vois les services financiers.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyste.

Bien, peut-être un peu plus de questions pour Keith, juste quelques questions sur GE Capital. D'abord, je pense aux taux d'imposition de GECS, je me serais attendu à ce que le capital fonctionne mieux, en fait, et je me demande si les profits américains sont meilleurs et que les taux d'imposition les auraient conduits à faire un peu mieux. Y a-t-il d'autres éléments à considérer sur leur progression ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Bon, je pense à plusieurs choses qu'il faudrait que vous ayez en tête. D'abord, revenons aux 16%, ils sont totalement conformes à ce que nous avons dit sur le trimestre, le 1^{er} trimestre. Nous avons fait, au deuxième trimestre, ce que nous avons annoncé pour l'année. Donc, le mélange entre l'industrie et le GECS peut donner l'impression de charger un peu GECS, mais en définitive, c'est exactement ce que nous avons prévu, et c'était dans les modèles.

Pour GE Capital, le facteur essentiel c'est que nous avons des résultats avant impôts plus faibles pour les Etats-Unis. A la base, les gains d'une année sur l'autre pour GECS aux Etats-Unis sont en baisse de 270%, Jeff, et ils souffrent du déclin de la titrisation de GE Money. Quant aux gains internationaux avant impôts, ils sont en hausse de 27% avec des taux nettement plus faibles. L'élément majeur, c'est celui-là.

L'autre élément c'est que nous en avons eu pour 200 millions de provisions supplémentaires dans GE Capital pour le deuxième trimestre de l'année dernière et que nous avons fait en sorte que cela ne se reproduise pas. Je pense que ces deux éléments, il faut en tenir compte pour les taux de GECS.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyste.

Keith, pouvez-vous nous donner une idée de la manière dont les choses se déroulent, en bien ou en mal, rapport aux niveaux de volatilité, aux entrepôts et à tous les éléments qui étaient contre vous au 1^{er} trimestre ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Bien sûr. Si vous regardez le 2^{ème} trimestre, Jeff, l'impact des niveaux de volatilité sur les marchés, selon les catégories dont nous avons parlé au 1^{er} trimestre était négatif à hauteur de 23 millions de \$. Donc, pour revenir à ce que j'appellerai une volatilité normale, comme vous pouvez l'attendre de notre société, un exemple serait le niveau des prêts garantis par des privilèges de premier rang ; à la fin du 1er trimestre, il était à 0,89 \$ et à la fin du second trimestre, il était revenu à 0,92 \$. Les négociations se sont un peu stabilisées. En définitive, une volatilité en baisse sensible et plus en termes de montant gérable que nous ne l'attendions.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyste.

Et tout ça, c'est dans le portefeuille actions, avec tout le reste, le résultat négatif de 23 millions de \$?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

C'est dans les activités des services financiers, oui.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyste.

Encore une dernière question pour moi, sur l'Immobilier. Je trouve que dans une certaine mesure, Keith, vous en avez parlé par rapport à vos prévisions plus basses pour le 3^{ème} trimestre, mais vous avez vendu beaucoup plus de biens sur le trimestre, pour un montant grosso modo identique ; et le profit sectoriel est à peu près le même que celui que nous avons vu au 1er trimestre. Donc, j'aurais voulu savoir si vous pouviez nous parler du gain intégré qui peut rester dans l'Immobilier, et si vous vous comportez comme le financeur de certaines des personnes qui achètent de l'immobilier chez vous ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

A la base, Jeff, lorsque vous regardez le premier semestre du secteur immobilier, nous avons gagné plus de 900 millions de \$ dans l'immobilier commercial pour le 1er semestre. Notre estimation, à l'heure actuelle, pour l'immobilier de l'ensemble de l'année, se situe quelque part entre 1,5 et 1,7 milliard de \$. Donc, nous pensons à environ 300-350 millions de \$ de revenus nets au troisième trimestre, et à un niveau équivalent au quatrième trimestre. Je pense que cela ne nous obligera pas à vendre autant de biens que ce que vous avez vu aux premier et deuxième trimestres, et cela ne devrait pas poser de problème à l'équipe.

Lorsque vous regardez le challenge posé par les marchés de capitaux, aujourd'hui, pour arriver à ces résultats, je trouve que l'une des pressions les plus fortes, c'est de savoir si vous obtiendrez le financement du prêt. Sur les 2,8 milliards que nous avons vendus sur le trimestre, nous avons fourni des dettes avec privilège de rang 1 sur environ 500 millions de \$, avec une quotité de financement d'environ 70%. C'est une façon de prendre notre portefeuille pour l'investir dans des dettes privilégiées sur des biens que nous connaissons.

Jeff Sprague – Citigroup Investment Research – Analyste.

Très bien. Merci beaucoup.

Opérateur

Deane Dray, Goldman Sachs.

Deane Dray – Goldman Sachs – Analyste

Merci et bonjour à tous. Si nous pouvions jeter un coup d'œil sur les changements marginaux dans certaines des activités de Commercial Finance, et dans les activités principales, je voudrais en prendre deux et avoir vos commentaires. Le premier concerne GECAS. Vous voyez toutes les coupes dans les capacités qui arrivent, et je sais que vous avez vécu des faillites multiples – vous avez dit 200. Parlez-nous un peu de GECAS, de son positionnement actuel, de ce à quoi ressemble son carnet de commandes et sa capacité de redéploiement. Et aussi la seconde activité, vu le changement marginal lié aux augmentations de faillites de sociétés, comment vous positionnez-vous actuellement par rapport au financement DIP ? Ca a été un facteur important dans le dernier ralentissement. Quel est son positionnement actuel ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Bien sûr. GECAS est vraiment bien positionné, je dirais. Le portefeuille est très diversifié au niveau géographique. Un tiers du livre est aux Etats-Unis, 20% en Europe, 20% en Asie. Nous sommes à 14% pour le proche Orient et la Russie. Bref, nous sommes très diversifiés. 83% du carnet de commandes pour les avions de petite capacité est dans le 737 nouvelle génération, et dans les A320. 90% du carnet de commandes pour les gros porteurs est lié à la très forte demande des 777, des 330 et des 767. C'est le plus jeune portefeuille que nous ayons eu au cours des six dernières années.

Je pense qu'il y a deux éléments que nous surveillons en termes de perspectives des risques dans le portefeuille GECAS. C'est le 737 classique ; à la base, si on le regarde, il y a eu des annonces disant que certains transporteurs américains vont réduire la capacité sur les trois prochaines années. Je pense que c'est tout à fait gérable. Nous pensons que l'essentiel sera redéployé au niveau mondial, et nous sommes vraiment en bonne forme en ce qui concerne les valeurs de nos actifs sur eux.

Et l'autre point, ce sont les avions régionaux à 50 places ; nous travaillons beaucoup avec nos clients sur ce point. La plupart d'entre eux sont loués jusqu'en 2012 et nous pensons que nous allons pouvoir poursuivre les baux ; mais voilà les deux éléments qu'à mon avis vous voulez voir dans le portefeuille de GECAS.

Nous avons 100% de placement sur notre nouveau carnet de commandes, jusqu'en 2010. Donc, lorsque vous regardez ce que GECAS a commandé auprès de Boeing et d'Airbus, et ce qui sera livré, tout est placé, et nous avons 100% de placement pour 2008, pour le renouvellement, les éléments dont les baux s'achèvent, nous avons un placement de 70% sur le renouvellement de 2009 et nous avons un profil d'énorme demande mondiale.

Nous regardons la valeur des actifs chaque trimestre. Nous avons un gros processus à gérer pour vérifier que nous savons ce qu'il y a à faire avec les valeurs du portefeuille. Nous avons pris des charges sur le trimestre pour réduire notre investissement dans Genesis, l'IPO qui a été effectué l'année dernière. Donc, nous l'avons diminué, pour le porter à la valeur du marché, sur le trimestre. Mais hormis cela, je trouve que nous avons de quoi être satisfaits pour GECAS. Nous sommes très prudents par rapport au marché, et nous envisageons de réduire le nombre d'avions les plus anciens. Mais nous avons fait un bon travail de renouvellement de la flotte, elle reste très jeune.

Pour ce qui est des faillites, notre activité de DIP n'a pas joué au cours des dernières années. Je veux dire que nous en avons eu quelques unes cette année, mais, en fait, nous avons eu une activité DIP exceptionnelle, comme vous le savez, et nous sommes vraiment bien placés, si cela devait arriver, et nous resterons bien placés pour en tirer parti. Mais cela n'a pas encore vraiment affecté nos résultats, mais je surveille ce point. Je pense que c'est un avantage concurrentiel de nos activités. Elles sont bien positionnées et si nous avons un retournement commercial à ce niveau, je pense que ce sera une excellente opportunité de DIP.

Deane Dray – Goldman Sachs – Analyste

Très bien. Et juste une dernière petite question, si je peux. Quand vous avez parlé de rechercher de nouvelles sources de financement pour GE Capital et former des partenariats inédits, vous pouvez nous en dire un peu plus sur la taille de ces relations, ou ce à quoi elles pourraient ressembler ?

Jeff Immelt – General Electric – Président-directeur général

Deane, il n'y a rien de très spécial, ce que je voulais dire c'est que nous avons plus de 10.000 créateurs, une bonne gestion du risque. Nous avons des pensées offensives, et nous sommes bien positionnés pour vraiment continuer à grossir en services financiers. Et, d'où que ça vienne, les gens se tournent vers nous en trouvant que nous sommes de bons partenaires parce que nous sommes bien positionnés. Donc, encore une fois, je pense simplement que c'est comme ça que vous devez regarder GE Capital. A un moment où les liquidités sont très faibles, nous restons pratiquement le meilleur fournisseur de prêts dans le monde, et c'est une compétence majeure pour nous.

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Je voudrais juste revenir sur un point que vous avez souligné pour l'EPG, Jeff. Nous ne recherchons pas des partenariats qui seraient une injection dans le capital, et de toute façon ce que nous faisons sera sur une base prospective, pour tirer parti des souscriptions que nous avons faites et des fonds que les autres partenaires détiennent.

Jeff Immelt – General Electric – Président-directeur général

Je crois que nous avons déjà dit cela à deux reprises lors de cette conférence. Je ne sais pas combien de fois encore il va falloir le répéter, j'espère que deux fois c'est suffisant.

Deane Dray – Goldman Sachs – Analyste

Pour moi, c'est suffisant. Merci.

Opérateur

Nicole Parent, du Crédit Suisse.

Nicole Parent – Crédit Suisse – Analyste

Bonjour. Tout d'abord une question sur l'aviation. Vous avez eu deux trimestres de forte croissance, plus de 20%, et je devine ce que j'appellerais une conversion qui n'est pas si extraordinaire, de l'ordre de 10-11% de croissance du bénéfice au premier trimestre ; le mélange a joué contre vous parce que... les services ont été beaucoup plus faibles que les équipements de moteurs. Quand on regarde le 2^{ème} trimestre, on a l'impression que les services se sont redressés – une hausse de 20% pour vous, et pourtant, vous n'avez pas fait une marge importante ou une hausse des profits. Qu'est-ce que je dois en penser ? Je suis mitigée parce que vous nous avez donné beaucoup de détails sur les moteurs, sur le mélange, sur les services, et j'essaye juste de comprendre ce que nous devons penser de cette activité pour le reste de l'année.

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Je pense que d'abord pour le premier trimestre, Nicole, et après je parlerai du reste de l'année, je pense que vous avez vu juste. Nous avons eu une forte pression sur notre bénéfice d'exploitation dans ce secteur, au départ à cause du mélange équipement vs services, et aussi de la combinaison des moteurs sur le trimestre. Nous avons eu 7.000 GP sur le trimestre de plus que nous n'en avons jamais eu, et nous avons eu plus de CF680E, qui sont des moteurs de lancement sur une transaction portant sur les A330 et, sur ceux-là, les marges sont très faibles.

Dans l'ensemble, nous avons eu une base de taux marginal de 4 points sur les mélanges de moteurs et sur ceux des moteurs versus les services sur le trimestre. Donc je pense que nous allons continuer à avoir d'excellentes fournitures d'équipements, c'est ainsi qu'il faut voir l'avenir de ce secteur. Je pense que nous nous attendons à une forte activité dans les services, mais il faut tenir compte de ce qu'il va y avoir des retraits sur les moteurs US pour lesquels nous fournissons des services. Nous avons un plan détaillé qui montre, sur les trois prochaines années, ce qu'à notre avis les transporteurs vont retirer, combien de passages en atelier cela va impacter. Nous pensons que cela pourrait être de 100 millions de \$ au deuxième semestre pour les services, et encore 100 millions de \$ l'année prochaine, au vu d'une analyse détaillée sur ces moteurs, sur les passages en ateliers et sur ce qui sera redéployé, sur ce qui a été PMA et ce qui ne l'a pas été.

Je pense donc que vous devez être prudente sur l'aviation. Je trouve que nous avons une bonne position. Je pense que nous allons continuer, pendant encore pas mal de temps, à envoyer des équipements. Les Airbus et les Boeing sont vendus jusqu'en 2011-2012, et ça va continuer pour nous. Nous allons envoyer quelque part de l'ordre de 800 moteurs d'avions de petite capacité par an, pour les années à venir, et nous allons envoyer aussi 300 moteurs de gros porteurs par an pour les prochaines années ; et en plus, nous allons accroître notre base installée, qui fait plus de 21.000 moteurs dans GE et CFM de 6% et plus par an, sur les années à venir. 50% des moteurs CFM qui sont sur le circuit ne sont pas revenus en atelier. Donc, je suis très confiant, mais vous devez aussi rester vigilante sur ce point, qui est fonction des capacités qui nous viennent des Etats-Unis.

Nicole Parent – Crédit Suisse – Analyste

Très bien. Et juste au sujet de Healthcare, nous avons fait une bonne performance, et je pense que c'est une belle histoire sur le trimestre. Une meilleure croissance des revenus, par rapport à mes prévisions sur cette amélioration de la croissance, et des profits un peu plus faibles. Y a-t-il eu des concessions sur les livraisons d'OEC, ou avez-vous modifié les stipulations qui étaient seulement basées sur les retards que vous aviez, et pouvez-vous aussi nous donner une actualisation sur les tendances des dépenses des hôpitaux sur le trimestre ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Je dirais que, pour l'OEC, ça a été une marge plus faible que celle que nous avons, historiquement, vue sur l'OEC. Nous avons travaillé d'arrache pied pour conserver la base de clients sur la période où nous avons été hors du marché, et je pense que vous verrez ces marges s'améliorer au troisième trimestre et surtout au quatrième. Nous aurons passé le cap de l'essentiel de ce que nous avons fait pour veiller à conserver notre base clients. Donc je pense qu'il y a quand même eu un impact.

Pour ce qui est des dépenses des hôpitaux, je pense que vous voyez une stabilisation sur le DRA. Nous sommes donc plutôt satisfaits sur ce point. Nous sommes très prudents sur les systèmes cliniques. Comme nous vous l'avons dit il y a trois mois, les hôpitaux ont davantage de difficultés de financements sur les marchés de capitaux, et ils sont donc prudents sur leurs dépenses, mais je pense que des choses comme cette stabilisation devraient commencer à nous donner de meilleures comparaisons. Nous avons eu beaucoup de produits formidables qui sont sortis, et dont nous sommes très satisfaits sur MR et CT, et aussi en systèmes cliniques. Nous avons une nouvelle plateforme de surveillance, qui est excellente, et qui sort au deuxième semestre, et nous devrions être à un taux plus stabilisé après le DRA.

Jeff Immelt – General Electric – Président-directeur général

Nicole, je voudrais compléter ce que Keith a dit. Je pense que le fait que le projet Medicare ait été voté par le Sénat, je pense que ça c'est un grand pas en avant parce que – sans réductions dans le domaine de l'imagerie médicale – parce que je pense qu'il y a encore pas mal de prudence par rapport à ça. Et l'autre chose, c'est juste pour répéter ce qu'a dit Keith. Je pense que le second semestre de cette année, c'est probablement le meilleur cycle de lancement de nouveaux produits que nous ayons eu depuis longtemps, et cela a toujours été un facteur important dans ce secteur, et nous pensons que ce sera encore le cas cette fois-ci.

Nicole Parent – Crédit Suisse – Analyste

Très bien. Et, je suppose, Keith, que vous avez des actualisations des tendances sur les dépenses des hôpitaux ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Je n'ai rien de plus que ce que je vous ai indiqué. Nous pouvons vous fournir plus d'informations via Dan.

Nicole Parent – Crédit Suisse – Analyste

C'est parfait. Une dernière question pour Jeff. En ce qui concerne votre diapo sur les perspectives pour la société, j'ai l'impression que vous allez reconsolider le Capital. Que penser de la structure organisationnelle de la société, et est-il raisonnable de penser que nous n'allons pas faire de changements au vu des mouvements dans le portefeuille, avec C&I qui ne se produit pas, ou les cartes accréditatives qui prennent un peu plus de temps d'ici 2009 ?

Jeff Immelt – General Electric – Président-directeur général

Nicole, encore une fois, c'était plus une analyse sur la direction que prend la société au plan stratégique. Comme je l'ai dit à l'EPG, nous allons regarder les manières de gérer les services financiers davantage dans leur intégralité, parce que je pense que l'affectation du capital, dans ce cycle, est vraiment critique. Tout ce que nous pouvons faire en interne pour faciliter cela est un plus, à mon avis.

Et la deuxième partie, je ne sais pas, Dan, je ne suis pas sûr d'avoir complètement... Nicole je voudrais être certain de répondre à votre question. La deuxième partie de votre question, elle concerne quoi exactement ? Excusez-moi.

Nicole Parent – Crédit Suisse – Analyste

Lorsque nous pensons au calendrier et aux amendements potentiels que nous pouvons avoir, en fonction d'une réorganisation, et alors que C&I ne va pas se faire avant 2009 vraisemblablement, les PLC que vous avez pris un peu plus longtemps. Nous n'aurons probablement pas de changement important dans les chiffres, jusqu'à ce que nous y revenions en 2009, avec une perspective de charte organisationnelle.

Jeff Immelt – General Electric – Président-directeur général

Si nous faisons une restructuration, nous prendrons tout cela en compte, et nous devons vous fournir un calendrier pour prévoir les chiffres quels qu'ils soient, Nicole, lorsque cela se produira.

Nicole Parent – Crédit Suisse – Analyste

D'accord. Merci.

Opérateur

Robert Cornell, Lehman Brothers.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyste

D'abord, je voudrais féliciter Dan pour ses nouvelles fonctions et le remercier pour l'aide qu'il m'a apportée, ainsi qu'aux autres, pour les conférences téléphoniques des dernières années. Et avant de vous laisser partir, Dan, dans les données supplémentaires, on voit que... les taux d'impayés et les pertes sèches de GE Money et de Commercial Finance ont été remarquablement faibles. Mais, pendant que nous vous avons encore avec nous, qu'est-ce que vous pensez, que la prévision va se poursuivre pour les pertes sèches, les provisions pour Commercial Finance et pour GE Money, pas seulement pour le trimestre en cours, mais pour l'avenir. Je veux dire, quand allons nous avoir tout ça qui culmine, et quand la baisse de GE va-t-elle culminer, à votre avis ? Vous ne serez pas dans les parages lorsque la réponse nous parviendra, donc vous pouvez nous dire la vérité.

Dan Janki – General Electric – Vice-président des relations avec les investisseurs

Oui, oui. Bob, comme vous-même et moi, nous l'avons dit, et comme Keith l'a souligné lors de précédentes conférences, nous avons dit que Money augmenterait pour passer à 600-800 millions de \$ cette année en provisions, et c'est bien ce que nous voyons. Cette tendance va se confirmer sur tout le second semestre, et je pense que le joker là-dessus, c'est de savoir comment va évoluer le chômage et ça... nous l'évaluerons au cours du second semestre. Mais comme le portefeuille commercial continue à enregistrer de bonnes performances, comme Keith l'a indiqué avec les éléments non bénéficiaires et les performances. Je pense, comme nous en avons discuté, que cela peut et doit être évalué lorsque nous serons plus avancés dans ce semestre. Il y a des choses dans le secteur consommation par rapport aux Etats-Unis qu'il faudra avoir à l'œil par rapport au logement, mais l'ensemble du livre commercial est très solide, et le livre global a l'air en bonne situation.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyste

Ne pensez-vous pas que le pic pourrait être... vous avez inscrit des provisions pour les deux – et cela implique Keith – pouvez-vous, vous aussi, répondre à ma question, celui des deux qui veut y répondre. Quand atteindrez-vous le pic dans les provisions pour pertes de la société, lorsque vous regardez Money et Commercial Finances sur les six, huit, prochains trimestres, quand ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Bob, je ne sais pas si l'un de nous peut prévoir un pic. Je vous dirais que, sur le trimestre, nous avons augmenté de 400 millions de \$ nos provisions. Nous avons augmenté les provisions sur Money de 200 millions de \$. Nous avons augmenté les provisions sur Commercial Finance de 200 millions de \$. Je pense que Dan vous a exposé le plan 2008 pour GE Money, et je pense que ce plan tient compte de l'augmentation des impayés ; et puisque les impayés augmentent, nous augmentons nos provisions.

J'aimerais bien pouvoir prévoir quand le consommateur sera capable de se redresser, quand l'emploi... ce qui va se passer en matière d'emploi et de logement. Je ne vois rien de clair pour la fin de cette année, et actuellement, d'après nos prévisions, nous prévoyons, en interne, dans notre planning, que nous aurons des provisions plus élevées pour Money, et que nous aurons des provisions plus élevées pour Commercial Finances, mais sans doute plus tard.

Notre livre est bon, les impayés dans Commercial Finance sont en hausse d'à peu près 20 points de base. Environ la moitié est liée à l'inclusion de l'acquisition de Sanyo au Japon, et aux nombres basés sur les mélanges. Donc, une hausse de dix points de base sur une base comparable ; nous continuons voir que les bilans tiennent bien, et c'est pareil pour les trésoreries des sociétés et les investissements que nous avons faits. Donc, notre équipe de gestion des risques est prudente, malgré tout. Je dirais que, quand on regarde vers l'avenir, on dit, si vous continuez à mettre de la pression sur le consommateur et que vous vous retrouvez avec, en fin de compte, un peu de retour commercial, on anticipe ça, à la fin de l'année, vous commencerez à voir les impayés monter un peu, et vous devez rajouter des provisions.

Je ne sais pas quand le pic sera atteint mais je dirais qu'au vu du portefeuille aujourd'hui, de notre diversification, de notre marge de risque, de notre taille et de notre base d'actifs, nous aurons, dans l'ensemble, des impayés et des secteurs non bénéficiaires d'un pourcentage d'investissement moyen net plus faible que ce que nous avons au début des années 1990, ce qui aurait été le pic, d'une certaine façon.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyste

Oui, une dernière question. Je veux dire, avec ce trimestre qui arrive largement ou doit exactement arriver aux objectifs, sauf peut-être les activités industrielles avec d'autres choses, c'est une bonne surprise, je suis un peu surpris que les prévisions du troisième trimestre soient un peu plus larges que vous ne l'aviez pensé. Les prévisions pour les activités ont l'air très normales dans le contexte des gammes de GE et les prévisions de bénéfices du 3^{ème} trimestre par action ont l'air un peu plus larges. Qu'en dites-vous ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Bon, c'est la première fois que nous donnons les prévisions du 3ème trimestre. Je pense que si vous regardez où nous en sommes à la moitié de l'année, si vous regardez les activités individuelles que je vous ai exposées en termes de gammes, et si vous prenez les minima de ces gammes, ce qui, je pense, est très prudent dans la conjoncture actuelle vu la visibilité, et si vous prenez les maxima de ces gammes, on arrive à 0,50–0,54 \$ au troisième trimestre. Je pense que c'est un endroit prudent pour se baser sur la visibilité que nous avons – laissez-moi vous dire que nous sommes très contents de la manière dont l'équipe a agi au deuxième trimestre. Je trouve qu'elle a fait un excellent travail, et nous aimerions en faire de même au troisième trimestre.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyste

Je pense que ma dernière question sera pour Jeff, je pense à ce dont nous avons parlé – vous avez parlé de la vente d'Appliances, il y a quelques mois, et vous anticipez maintenant une scission de C&I. Je veux dire que j'ai l'impression que cette scission sur C&I est... un premier choix, peut-être que vous pourriez nous parler de votre point de vue là-dessus. Pensez-vous à des scénarios parallèles pour ces éléments, ou est-ce que la scission de C&I va se faire ?

Jeff Immelt – General Electric – Président-directeur général

Oui, Bob, je pense que la manière dont nous devons envisager cela c'est que la scission de C&I est la solution de base, mais cela ne change rien au fait qu'il pourrait y avoir d'autres manières de procéder, et que les gens vont probablement faire de bonnes offres sur l'électroménager, ou sur les pièces détachées donc je pense que cela nous donne plusieurs options au fur et à mesure que nous progressons. Mais je pense que, si vous y réfléchissez, je pense que ça donne aux investisseurs une certitude et qu'en même temps nous veillons à optimiser les valorisations.

Robert Cornell – Lehman Brothers – Analyste

D'accord, merci.

Opérateur

John Inch, Merrill Lynch.

John Inch – Merrill Lynch – Analyste

Merci et bonjour à tous. Donc je crois, Keith, que vous avez dit qu'au niveau des provisions de Money, les 100 millions de \$ ont été mis de manière incrémentielle aux Etats-Unis. Quelle part va aller sur l'activité PLCC ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Ca se répartit entre les finances de ventes au détail et PLCC. Je n'ai pas la répartition exacte entre les deux. Tout est dans ces deux portefeuilles.

John Inch – Merrill Lynch – Analyste

OK, mais ce n'est pas comme si cela le soutient de manière disproportionnée. J'essaie juste de réfléchir aux difficultés potentielles incrémentielles. Si vous vous débarrassez de PLCC, cela veut-il dire que vous devez revenir au reste du portefeuille de Money, et d'une certaine manière compléter cela avec des provisions supplémentaires dans l'avenir ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Non, je suis assez sûr que c'est cohérent entre les finances de ventes au détail et PLCC.

John Inch – Merrill Lynch – Analyste

D'accord. Et alors, Keith, pour être bien clair, avez-vous dit que votre opinion sur l'impact global des réductions des capacités aériennes américaines, en termes d'activités des moteurs d'avions, est de l'ordre de 100 millions de pertes, ou une perte de 0,01 \$ sur le second semestre et environ 0,01 \$ de perte l'année suivante, c'est bien ça ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Je parlais des éléments avant-impôts, donc c'était un profit sectoriel d'environ 100 millions de \$ sur les moteurs au deuxième semestre, et environ 100 millions de \$ probablement l'année suivante, et c'est ce sur quoi nous avons basé nos planifications jusqu'à présent. Je veux dire que c'est encore un peu tôt pour 2009, manifestement, mais c'est l'allure de l'équipe sur la base du potentiel de 2008 à 2010, et nous travaillons sur la réduction des capacités des avions de transport de passagers sur notre flotte.

John Inch – Merrill Lynch – Analyste

Mais ce n'est pas GECAS ? C'est uniquement les moteurs d'avions.

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

C'est exact

John Inch – Merrill Lynch – Analyste

D'accord. Mais pourquoi est-ce uniquement ça ? Juste à titre d'information, encore une fois, pourquoi est-ce qu'on ne prend pas plus en compte la magnitude de ce qui s'est passé avec les heures de vol globales ? Et je pense à une forme de pression générique sur l'économie mondiale, pourquoi est-ce que cela ne pourrait pas être beaucoup plus important ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Je pense que le point qu'il faut vraiment avoir en tête est ce qui va sortir de la flotte. Ce sera l'avion le moins efficace en termes de carburant et si vous regardez – si vous regardez les deux catégories les plus anciennes d'avions – vous avez le MD 80 et les 737 classiques. Le MD 80 est environ moins efficace, au plan carburant, de 20 points que le 737 classique. Donc, je pense que les premiers à sortir ce seront les moteurs les moins économes en carburant, et ça ne sera pas les nôtres.

Et la deuxième chose, c'est que quand vous regardez les 737, qui, à notre avis, vont sortir des capacités américaines, nous pensons qu'environ un tiers de ceux-là vont être redéployés mondialement, et puis ça va être une autre pièce des 737 qui va sortir, tout cela va sortir probablement des Etats-Unis, et nous ne fournissons pas de services là-dessus, et il y a aussi du contenu PMA.

Donc, manifestement, nous avons encore du travail à faire. Je pense que nous sommes prudents sur ce point. Je dirais que nous sommes plutôt satisfaits de notre analyse pour 2008, et manifestement, il faut continuer à le surveiller pour le reste de l'année, John.

Jeff Immelt – General Electric – Président-directeur général

John, une des autres choses que j'aimerais dire, c'est que les commandes d'équipements, et les équipements majeurs sont restés plus forts plus longtemps que nous ne le pensions ; nous pensons que l'une des raisons de cela, c'est les prix de l'énergie, qui conduisent à des investissements pour des produits moins gourmands en énergie, ils ont beaucoup plus de succès, que ce soit des locomotives ou autres. Donc je pense que c'est un élément général qui va nous aider sur le segment, depuis l'énergie jusqu'au reste des pièces.

John Inch – Merrill Lynch – Analyste

Jeff, encore une petite question pour vous. Un des aspects remarquables dans le trimestre, c'est indiscutablement votre force sur les marchés mondiaux. Je crois que vous avez dit que vous ne voyiez pas encore de signe de ralentissement, ou alors que les marchés mondiaux restent solides. Mais d'un autre côté, il y a beaucoup de regrets sur les pressions inflationnistes du risque pour l'économie mondiale, en raison d'une forme d'impact des Etats-Unis. Pouvez-vous nous en dire un peu plus sur ce que vous pensez de cela – quelles sont vraiment vos prévisions par rapport au ralentissement économique et pourquoi pensez-vous que, fondamentalement, GE peut conserver sa performance actuelle, ou juste comment nous devrions penser à ces activités ?

Jeff Immelt – General Electric – Président-directeur général

John, nous surveillons cela en continu, par rapport aux taux de commandes mondiaux, ce genre de choses. Je voudrais faire quelques remarques. D'abord, je pense que nous avons très bien repositionné la société pour réussir à obtenir de bons résultats dans des endroits comme le Proche Orient, le Brésil, ce genre d'endroits.

En deuxième lieu, les produits que nous vendons génèrent, à la base, une bonne efficacité énergétique et à une période où l'énergie coûte cher, et les matériaux coûtent cher, le désir d'investir dans ces actifs reste fort.

Et en troisième lieu, lorsque je vais dans des endroits comme la Chine ou l'Inde, je vais dans des villes autres que Pékin ou Shanghai, et ce sont des endroits qui investissent énormément d'argent. Il y a des grues partout, et on ne voit pas de ralentissement issu de la consommation américaine. Et je pense aussi que la vélocité n'est pas en baisse, ni dans les taux de commandes, ni dans les lignes de revenus.

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Je pense qu'un autre bon point, Jeff, c'est la diversification. Je veux dire que si vous regardez à quel point mondial nous sommes, sur le trimestre et même en Chine, nous sommes à un peu plus d'un milliard de dollars de revenus. C'est moins de 5% de notre revenu sur le revenu international. Si vous prenez l'Inde, c'est moitié moins. Donc ces marchés sont vraiment en croissance, mais c'est une dissémination. Ils existent en Asie du Sud Est, au Proche-Orient, en Afrique, ils existent aussi en Europe Centrale et en Russie. En Amérique Latine, nous sommes très bien positionnés et nous prenons un bon écart de risques en termes de croissance de nos revenus mondiaux.

Opérateur

Scott Davis, Morgan Stanley.

Scott Davis – Morgan Stanley – Analyste

Merci, bonjour. Avant que je ne vous traite de gamins, je note que les « gamins » étaient en première position la dernière fois que j'ai regardé, donc je suppose que j'ai utilisé la mauvaise équipe pour vous comparer la dernière fois. Je souhaite poursuivre un peu sur la question posée par John. Un des points que nous n'avons pas abordés, c'est que votre carnet de commandes est très solide, mais y a-t-il un risque, je pense en particulier aux moteurs d'avions, que des retards supplémentaires et des annulations de commandes commencent à éroder ce livre de commandes ? Et, pendant que nous y sommes, j'ai repris le modèle et je vois que vous aviez été durement touchés en 2002 pour les moteurs, et je me demandais ce qui vous conduit à de tels niveaux de confiance maintenant par rapport à 2002, vous avez certainement des dynamiques qui sont assez similaires à celle de l'état de l'aviation.

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Je vais commencer par deux facteurs. Le premier, c'est cette question sur les livraisons équivalentes. Si l'on revient sur Boeing et Airbus et que l'on regarde à quel point leurs carnets de commandes sont remplis, que l'on regarde chez qui vont ces avions, je dirais que la fourniture / demande mondiale est très solide pour les deux, trois ou quatre prochaines années. Vous avez assisté à la faillite d'une compagnie aérienne. 60 avions sont sortis du jeu. Cela n'a eu aucun effet sur le calendrier de Boeing ou d'Airbus. Je crois qu'ils ont vendu plus.

Je crois que la demande mondiale, c'est quelque chose que vous ne voyez pas. Vous vivez ici, aux Etats-Unis, et vous entendez parler de la réduction de la capacité des transporteurs aériens. En fin de compte, ils vont devoir reconstituer leur flotte avec des avions beaucoup moins gourmands en carburant, et nous ne nous faisons pas beaucoup d'argent, parce que ce nouvel équipement, il sera expédié de toute façon. Donc, je pense que les carnets de commandes que nous avons, je pense que certaines commandes pourront être annulées, repoussées, reportées, vous parlez vraiment de quelque chose pour, probablement, 2013 ou 2014. Je pense que, du point de vue de la fourniture des équipements généraux, vous devez regarder cela, vous devriez vérifier que nous n'avez pas un problème de falaise. Je n'anticipe rien de tel avec les fabricants, notamment Boeing et Airbus.

Ce qui va nous affecter, c'est la réduction de la capacité. Je pense que, comme les transporteurs américains réduisent les capacités, nous devons regarder quels sont les avions qui vont être sortis, ce que nous attendions en termes de services et l'impact que cela aura sur les visites en atelier et les ventes de pièces détachées. Je pense que nous avons fait du bon travail sur la modélisation à ce niveau. C'est, de mon point de vue, encore un peu tôt sans doute, mais nous traitons tous les jours avec nos clients. Nous avons un modèle qui montre le nombre d'avions qui sortent par transporteur jusqu'en 2010, en fonction des réductions de capacité annoncées et planifiées, cela ne concerne pas les moteurs que nous entretenons, nous savons quels sont les moteurs qui, d'après nous, vont être redéployés. Nous savons quels moteurs vont être désossés pour en faire des pièces détachées et nous avons une assez bonne prévision là-dessus.

La situation pourrait empirer, vous avez raison. Nous devons faire attention sur ce point, mais je pense que nous sommes sur la bonne voie, et nous parlons avec nos clients ; Nous planifions ce genre de choses. L'autre chose que je voudrais dire, c'est que nous avons 21.000 moteurs dans la base installée. Ces avions-là volent dans le monde entier, et quand ils volent, ils finissent par rentrer en atelier, et nous allons vendre des pièces détachées, et cette base installée est en croissance d'environ 6% d'une année sur l'autre, avec la fourniture des nouveaux avions peu gourmands en carburant et c'est un sacré coup de butoir ici, et je pense que le butoir est beaucoup plus gros qu'en 2001, et ça nous rend très confiants, Scott.

Opérateur

Nigel Coe, Deutsche Bank.

Nigel Coe – Deutsche Bank – Analyste

Merci, bonjour. Donc, vous avez annoncé hier la scission de... la probable scission de C&I. Pouvez-vous simplement nous fournir quelques paramètres en termes de calendrier, qu'est-ce qui pourrait retarder le processus, et pour quelles raisons elle ne se ferait pas à la fin du 3^{ème} trimestre ou au début du 4^{ème} trimestre ? Et cette solution pourrait-elle être une option viable pour PLCC aussi ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Nous faisons le travail sur C&I. C'est intéressant, nous avons trois années de données financières auditées. Nous devons préparer un rapport d'information à remettre à la SEC. Vous allez probablement souhaiter voir les informations financières auditées de 2008. Notre plan est que ce processus, la planification dans le détail, l'enregistrement, le rapport d'informations, et les trois années d'informations financières, tout cela nous amène au début de 2009, nous allons être au premier semestre 2009 pour avoir tout ça, et je sais que nous faisons cravacher l'équipe. Je pense que cela fait sens d'avoir les données financières auditées pour 2008, et de regarder les prévisions de 2009 lorsque l'on considère cet actif. Voilà donc notre calendrier probable.

Donc, bien sûr, il peut y avoir des changements, mais même l'acquéreur va vouloir les trois années de données financières auditées, et cela demande un peu de travail. Nous examinons les différences alternatives pour PLCC. Et c'est intéressant qu'il y ait des choses que nous examinons et qui puissent impliquer des capacités publiques. Je ne sais pas – je ne sais pas exactement la forme que cela peut prendre, mais nous examinons, c'est sûr, différentes alternatives structurées autour de PLCC.

Opérateur

Stephen Tusa, JPMorgan.

Stephen Tusa – JPMorgan – Analyste

Bonjour. Juste une question pour vous sur les prévisions. Toutes les activités en mouvement, comme les activités PLCC, comme... je pense que vous avez davantage d'activités interrompues. Est-ce que toutes ces activités qui sont en voie de sortie sont les mêmes que lorsque vous nous aviez fourni vos prévisions, pour la dernière fois, jusqu'au 1er trimestre ?

Keith Sherin – General Electric – Vice Président, Directeur Financier

Absolument, ce sont les mêmes. Nous n'avons rien mis d'autre dans les activités interrompues. Tout ce que nous avons fait, c'est de prendre des provisions pour faire sortir les actifs supplémentaires dans les activités de Lake. Donc, non, il n'y a aucun changement sur ce qui sort ou qui passe en activités interrompues. Tout ce qui était dans les activités poursuivies au premier trimestre y est encore, et nous n'y avons rien changé.

Opérateur

Christopher Glynn, Oppenheimer.

Christopher Glynn – Oppenheimer & Co. – Analyste

Bonjour.

Dan Janki – General Electric – Vice-président des relations avec les investisseurs

Chris, vous êtes là ? Bon, Chris avait la dernière question, et sa ligne a dû couper. Donc, comme ça...

Jeff Immelt – General Electric – Président-directeur général

Hé, écoutez, je voudrais remercier tout le monde. Je trouve que nous avons fait un trimestre très fort dans une conjoncture difficile. Pas de changement sur les prévisions de l'année complète. Je pense que nous allons jouer en attaque en tant que société et, encore une fois, nous nous sentons très solides par rapport à notre position, et nous espérons continuer à mener à bien notre mission dans cet environnement. Alors, merci à Dan, et bienvenue à Trevor.

Dan Janki – General Electric – Vice-président des relations avec les investisseurs

Merci. Jeff, Joanna et moi nous serons disponibles toute la journée, ainsi que Trevor, pour prendre vos questions ; la présentation d'aujourd'hui sera rediffusée sur le site Internet, où vous trouverez également la transcription. Merci beaucoup à tous.

Opérateur

Cela conclut la téléconférence. Merci de votre participation. Vous pouvez raccrocher. Bonne journée.

EXCLUSION DE GARANTIE

Thomson Financial se réserve le droit de modifier les documents, le contenu ou d'autres informations disponibles sur ce site Web sans avis préalable.

Lors des téléconférences faisant l'objet d'une transcription, les sociétés peuvent annoncer des prévisions ou faire d'autres déclarations prospectives sur divers sujets. Ces déclarations prospectives sont fondées sur des prévisions actuelles et impliquent certains risques et incertitudes. Les résultats réels peuvent être sensiblement différents de ceux énoncés dans les déclarations prévisionnelles, qui se fondent sur un certain nombre de facteurs et de risques importants, exposés de façon plus détaillée dans les documents les plus récents déposés par les sociétés auprès de la Commission des Valeurs Mobilières américaine (SEC). Bien que les sociétés puissent indiquer et estimer que les hypothèses sous-tendant les déclarations prospectives sont fondées, il se peut que l'une ou l'autre de ces hypothèses se révèle inexacte ou fautive, et par conséquent, aucune garantie ne peut être donnée quant à la réalisation des résultats prévus dans les déclarations prospectives.

LES INFORMATIONS CONTENUES DANS LES TRANSCRIPTIONS SONT UN COMPTE RENDU LITTÉRAL DE LA TÉLÉCONFÉRENCE DE LA SOCIÉTÉ CONCERNÉE, ET BIEN QUE TOUS LES EFFORTS SOIENT MIS EN ŒUVRE POUR EN FOURNIR UNE TRANSCRIPTION EXACTE, IL SE PEUT QUE LE DOCUMENT RAPPORTANT LE CONTENU DESDITES TÉLÉCONFÉRENCES CONTIENNE DES ERREURS, DES OMISSIONS OU DES INEXACTITUDES. THOMSON FINANCIAL OU LA SOCIÉTÉ CONCERNÉE NE SAURAIT EN AUCUN CAS ÊTRE TENUE RESPONSABLE D'UN QUELCONQUE INVESTISSEMENT EFFECTUÉ OU D'UNE QUELCONQUE DÉCISION PRISE SUR LA BASE DES INFORMATIONS FOURNIES SUR CE SITE WEB OU DANS UNE TRANSCRIPTION QUELLE QU'ELLE SOIT. IL EST RECOMMANDÉ AUX UTILISATEURS DE CONSULTER DIRECTEMENT LES TERMES DE LA CONFÉRENCE TÉLÉPHONIQUE DE LA SOCIÉTÉ CONCERNÉE, AINSI QUE LES DOCUMENTS DE LA SOCIÉTÉ DÉPOSÉS AUPRÈS DE LA SEC AVANT DE RÉALISER UN INVESTISSEMENT OU DE PRENDRE TOUTE AUTRE DÉCISION.

© 2005, Thomson StreetEvents Tous droits réservés.