



Transcription de conférence téléphonique

General Electric - Résultats du deuxième trimestre 2007

Date / heure de la conférence : 13 juillet 2007 / 8h30 ET

« Ces résultats sont préliminaires et non audités. Ce document contient « des déclarations prospectives », c'est-à-dire qu'il contient des déclarations liées à des événements futurs et non passés. C'est dans ce contexte que les déclarations prospectives bien souvent abordent notre performance financière et commerciale attendue future, et qu'ils incluent des mots tels que « s'attend », « anticipe », « à l'intention de », « planifie », « croit », « recherche » ou « sera ». De par leur nature, les déclarations prospectives relèvent de questions qui sont, à des niveaux différents, incertaines. Nous considérons que les incertitudes particulières qui pourraient avoir un impact positif ou adverse incluent : 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 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 que ces incertitudes entraîneront des résultats réels futurs matériellement différents de ceux exprimés dans nos déclarations prospectives. Nous n'envisageons pas d'actualiser nos déclarations prospectives. »

PARTICIPANTS MEMBRES DE LA SOCIÉTÉ

Dan Janki

General Electric - VP, RI

Jeff Immelt

General Electric – Président directeur général

Keith Sherin

General Electric – Premier vice-président-Fin. et Directeur financier

PARTICIPANTS

Jeff Sprague

Citigroup - Analyste

Deane Dray

Goldman Sachs - Analyste

Robert McCarthy

Banc of America Securities - Analyste

Bob Cornell

Lehman Brothers - Analyste

Scott Davis

Morgan Stanley - Analyste

David Bleustein

USB - Analyste

Chris Kotowicz

AG Edwards - Analyste

Nicole Parent

Crédit Suisse - Analyste

PRÉSENTATION

Opératrice

(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. 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 a été publié à 6h30 ce matin. Il est disponible, ainsi que la présentation d'aujourd'hui et les éléments financiers complémentaires sur notre site Internet à www.GE.com/investor. La présentation d'aujourd'hui contient des déclarations prospectives basées sur l'environnement international et économique tel qu'il est vu actuellement. Ces éléments peuvent donc changer. Nous allons aborder aujourd'hui les résultats du deuxième trimestre, nous vous donnerons les perspectives pour le troisième trimestre avant de répondre à vos questions. Pour évoquer ces informations, nous avons Jeff Immelt, notre Président Directeur Général, et Keith Sherin, Premier Vice-Président et Directeur financier. J'aimerais donc maintenant passer la parole à Jeff.

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Merci, Dan Et bonjour à tous. Nous pensons que le deuxième trimestre a été un nouveau bon trimestre pour GE. Pour évoquer certains des points forts pour 2007 dont nous avons discuté avec les investisseurs, nous connaissons une année 2007 solide, à faible risque, avec une hausse de 13%

du BPA. Nous pensons avoir une visibilité excellente pour l'avenir. Nous avons eu des bénéfices au cours du trimestre qui ont été plus que compensés par la restructuration. Une visibilité réellement élevée dans la croissance interne et l'expansion des marges.

Les commandes du deuxième trimestre ont enregistré une hausse record de 32%, nous avons élargi notre carnet de commandes. Nous connaissons une très forte demande à l'échelle mondiale, en hausse de 21% en recettes. Nous continuons à nous concentrer sur l'expansion des marges. En cumul annuel jusqu'à ce jour, nous sommes en hausse de 120 points de base, avec une hausse de 70 points de base pour le trimestre. Il s'agit d'une grande initiative au sein de l'entreprise, à laquelle nous tenons beaucoup. Nous avons été méthodiques pour la répartition du capital. Nous sommes très satisfaits des acquisitions de Vetco Gray et Smiths. Les résultats dépassent nos prévisions. La vente de Plastics semble sur la bonne voie pour se finaliser au troisième trimestre. Nous avons augmenté le rachat à 14 milliards de dollars. Et nous ferons 12 milliards de rachat au deuxième semestre 2007. Keith nous donnera un peu plus de détails à ce sujet.

Nous avons annoncé cette semaine une séparation d'un commun accord avec Abbott. Ceci a constitué une transaction complexe à laquelle les deux parties ont beaucoup travaillé. Mais nous n'avons pas réussi à conclure un accord. Je souhaite resituer ceci dans son contexte. Nous avons investi plus de 20 milliards de dollars dans le secteur de la santé au cours des dix dernières années et effectué plus de 100 transactions. Nous aimons ce secteur et nous prévoyons de continuer à y investir. Nous pensons que nous avons une excellente activité dans le secteur de la santé, bien positionnée pour l'avenir.

Vous pouvez voir l'environnement à la page suivante. Ceci est très similaire à ce que nous avons évoqué en mai. Du côté positif, tous les grands thèmes sur lesquels nous nous concentrons fonctionnent actuellement très bien. En ce qui concerne la globalisation et les marchés émergents, GE est très bien positionné sur ces marchés, actuellement en pleine expansion. L'infrastructure continue d'être un véritable point fort pour l'entreprise. La démographie, en ce qui concerne la croissance mondiale et certaines des activités de GE Money, est excellente. Nos progrès sont très solides en ce qui concerne l'éco imagination, l'énergie et les investissements réinvestissements.

Si vous regardez ce qui n'a pas changé, nous voyons toujours un niveau élevé de liquidités sur le marché. La consommation américaine semble bonne. Le taux de chômage est à un niveau faible, et nous ne voyons pas vraiment de signes d'inquiétudes pour la consommation américaine. La pression est liée à des facteurs déjà évoqués par le passé. Je citerais le Deficit Reduction Act et la santé, qui sont un peu plus mauvais au deuxième trimestre qu'au premier trimestre. Pour les prêts à haut risque, le subprime, notre décision de céder WMCQ est confirmée mais reste un défi. En définitive, nous pensons être bien positionnés dans cet environnement. Il n'y a pas de grosses surprises, et nous pensons avoir de bons résultats si nous examinons le reste de l'année.

Les métriques clés de performance qui vont être évoquées dans la présentation nous semblent toutes assez positives. La croissance est très forte, qu'il s'agisse des commandes, des actifs ou des revenus. La croissance interne est en hausse de 8%. Très solides, le BPA est en hausse de 13%, conformément aux prévisions, la croissance du bénéfice industriel étant supérieure à celle du bénéfice financier au cours du trimestre. Le rendement est en hausse de 30 points de base, encore une fois conformément aux prévisions. Nous pensons que le rachat va nous aider à accélérer l'expansion du rendement du capital total pendant l'année. J'ai déjà parlé des marges et de leur importance, en hausse de 70 points de base au cours du trimestre, en hausse de 120 points de base depuis le début de l'année. Keith va en parler. Nous générons beaucoup de liquidités comme entreprise et nous pensons que le CFOA sera solide alors que nous progresserons dans l'année. Pour résumer, de très solides performances.

Nous avons toujours parlé des 4 points qui sont importants pour notre entreprise dans le cadre d'une stratégie sur le long terme. Le premier point consiste à investir dans des entreprises de premier plan. Nous pensons qu'Infrastructure et Commercial Finance, environ 55% de nos revenus, sont dans une forme éblouissante. Keith parlera plus en détails de NBCU, mais nous voyons des résultats très positifs pour NBCU pour le deuxième semestre et les perspectives d'avenir semblent excellentes pour NBCU. En ce qui concerne l'exécution et la discipline financière, des éléments toujours attendus de GE, à nouveau un très solide taux de croissance du bénéfice sectoriel, avec une expansion des taux de marge et du rendement, un CFOA industriel élevé. Je dirais que deux défis pour nous, dont nous avons parlé, et que nous évoquerons plus en détails ont été la santé et les prêts à risque, deux éléments sur lesquels nous allons travailler au cours du deuxième semestre.

Pour le rachat, je souhaite rappeler qu'au début 2005, nous avons annoncé un rachat sur quatre ans pour un montant de 25 milliards. Nous avons raccourci ce processus d'un an et nous l'avons augmenté de 25 milliards à 27 milliards de dollars, l'annonce a été faite ce matin. Nous vous annoncerons sans doute à la fin de l'année un autre rachat pour 2008 et au-delà. Voici donc comment resituer ces événements dans leur contexte.

La croissance se poursuit partout dans l'entreprise. La croissance interne est en hausse de 8%, les services en hausse de 12, le carnet de commandes de CSA est en hausse, la croissance globale augmente de 21%, les marchés en développement en hausse de 29%, toutes les initiatives de croissance de base annoncées ces dernières années portent leurs fruits dans tous les domaines. Enfin, Keith évoquera l'accord syndical, mais nous pensons que nous avons obtenu un bon accord syndical. Il est positif pour les deux parties et supprime un risque potentiel. Je passe maintenant la parole à Keith pour qu'il nous parle du reste des opérations.

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

Merci Jeff. Je vais commencer par une mise à jour sur la répartition du capital. Notre cadre pour 2007, que nous vous avons donné à la fin de l'année dernière et également mis à jour à EPG. Du côté gauche, à la date d'aujourd'hui nous avons 42 milliards de dollars de capital disponible. Vous connaissez les cessions, elles sont presque terminées. GE-Hitachi JV, terminée au cours du trimestre. La vente de l'activité assurances a été effectuée au premier trimestre. Et les plastiques sont dans les délais pour une finalisation début septembre. Nous générerons 23 milliards de dollars de bénéfice net. Ceci après nos investissements en R&D, programmation et nos dépenses en immobilisation. Et nous avons également un report de trésorerie disponible de l'année dernière. Donc plus de 42 milliards de dollars et dans le futur nous pouvons générer davantage de capital disponible grâce à de nouvelles opérations sur notre portefeuille. Nous allons nous concentrer sur la création de valeur opportuniste par le biais de cessions qui interviendront principalement dans le secteur des services financiers. Et ainsi que Jeff l'a déclaré à EPG, la différence pour nous à l'avenir est que nous définirons les conditions de ces opérations, qui seront favorables aux investisseurs. Donc beaucoup de souplesse pour le capital.

Du côté droit apparaît la répartition. La nouveauté aujourd'hui est que sans Abbott nous avons réduit les acquisitions industrielles et augmenté le rachat. Vous connaissez notre stratégie de croissance des dividendes, de faire croître nos dividendes alignés sur nos bénéficiaires, qui donne environ 12 milliards de dollars cette année.

Pour le réinvestissement financier dans les services financiers, il n'y a pas de changement. Pour les acquisitions industrielles, nous avons terminé Smiths et Vetco et avec l'annonce sur Abbott, cette année nous rachèterons 14 milliards de dollars d'actions, une hausse par rapport à notre plan précédent de 7 à 8 milliards de dollars et puisque nous n'avons fait qu'environ 1,8 milliards au cours du premier semestre, nous ferons 12 milliards de rachat au deuxième semestre. Au total, nous rendrons 26 milliards de dollars aux actionnaires cette année. Et avec les modifications du portefeuille effectuées en cédant les plastiques, en ajoutant de nouvelles entreprises et des infrastructures, nous avons amélioré le taux de croissance de l'entreprise et nous augmentons le rendement du capital total. Donc une bonne répartition du capital.

Vous trouverez à la page suivante une brève mise à jour sur notre récent accord syndical. Ainsi que Jeff l'a indiqué, nous sommes heureux d'être parvenus à un nouvel accord de 4 ans avec nos syndicats et leurs équipes. Nous pensons qu'il s'agit d'un accord juste. Son profil est similaire à celui de notre précédent accord de 4 ans conclu en 2003. Il comporte des augmentations de salaires raisonnables, et nous avons des augmentations de retraite ciblées pour les départs à la retraite. Nous avons des coûts par retraité plus élevés pour la santé, nous aurons donc des coûts de santé plus élevés dans le futur, et nous avons également augmenté le partage des coûts. Nous avons également aligné davantage la structure des avantages pour les nouveaux employés sur les programmes actuels que nous avons pour les salaires des nouveaux salariés. Et il est très positif de signaler que les accords nationaux ont été négociés avec les grands syndicats, l'IUE et l'UE et que des accords ont été conclus avec nos autres syndicats dans toute l'entreprise. Et donc l'accord du conseil d'administration de GE et la finalisation avec les syndicats doit intervenir fin juillet. Nous sommes heureux d'avoir un bon contrat pour les employés de GE et les actionnaires de GE.

Viennent ensuite les commandes. Et nous avons eu un trimestre exceptionnel pour les commandes. Si vous regardez les équipements principaux, à gauche, une hausse de 54% à 13,1 milliards de dollars. Vous pouvez voir la croissance par secteur dans le tableau de droite, l'aviation, près de 3 milliards de dollars de commandes, en hausse de 30%, l'énergie à 4 milliards de dollars, en hausse de 70%, le pétrole et le gaz en hausse de 50%, le transport, avec des commandes multipliées par 4 à 2 milliards de dollars. Et si vous regardez dans l'ensemble, la force des commandes dans les infrastructures, les activités ont augmenté de 83%. Et ceci dans tous les secteurs, il s'agit de commandes d'équipements mondiales et très importantes. Le carnet de commandes est solide à 44 milliards de dollars, en hausse de 50% par rapport à l'année dernière. Et tout ce qui concerne les équipements principaux est en pleine expansion.

Au milieu, les commandes de services, à 8 milliards de dollars en hausse de 11%. Vous voyez que ceci est dû à de solides commandes de pièces détachées dans le secteur de l'aviation ainsi qu'à un bon niveau d'activité dans le pétrole et le gaz. Et encore une fois, une croissance à deux chiffres du carnet de commandes. Et enfin du côté droit, les commandes de flux à un peu moins de 4 milliards, en hausse de 6%. Un excellent niveau d'activité dans les secteurs industriels et de l'éclairage. Et de bonnes performances de l'électroménager au détail, compensées par la chaîne des contrats. Vous pouvez voir qu'ils sont en hausse de 1% au total. Dans l'ensemble, un trimestre excellent pour les commandes. Les commandes du deuxième trimestre s'élèvent à 25 milliards de dollars, en hausse de 32%. Le carnet de commandes est en hausse de 18 milliards de dollars par rapport à l'année dernière, une hausse de 42%. Donc d'excellentes perspectives d'avenir avec ces commandes.

Je passe maintenant aux marges et aux défauts de paiement pour les services financiers, pour lesquels nous vous donnons une mise à jour chaque trimestre. A gauche se situent les marges. Ainsi que je l'ai indiqué auparavant, les barres bleues indiquent les revenus nets ou la valeur d'apport en tant que pourcentage de notre moyenne d'actifs. Et puis les barres vertes, qui ajustent ces revenus nets en fonction des pertes. Il s'agit donc d'une sorte de valeur d'apport pondérée en fonction des risques. Les marges sont en baisse d'environ 20 points – 27 points de base en glissement

annuel, les marges ajustées en fonction des risques apparaissent sur les barres vertes. Et la situation est similaire à celle que nous connaissons depuis le début de l'année. Nous continuons à voir une forte liquidité sur le marché qui entraîne une baisse des marges. Je dirais que cela s'est stabilisé dans la plupart de nos activités de services financiers, ce qui est une bonne nouvelle pour les nouveaux volumes. Et il s'agit des comparaisons avec l'évolution de prêts plus anciens. Et puis l'impact sur les bénéficiaires, nous faisons plus que compenser cette compression avec des liquidités grâce à une croissance exceptionnelle des actifs, de nombreuses émissions, une excellente productivité et une concentration sur la simplification et la restructuration. Nos bénéficiaires continuent à croître dans cet environnement caractérisé par beaucoup de liquidités.

Et à droite, les arriérés, vous pouvez voir les retards supérieurs à 30 jours, en gros si vous regardez les barres bleues, les barres GE Money, hors WMC, les arriérés pour GE Money sont en baisse en glissement annuel, ils stagnent pratiquement au premier trimestre. Et si vous regardez les arriérés pour le financement d'équipements, ils continuent à des niveaux historiquement bas. Nous ne voyons pas de problèmes de risques dans le portefeuille. Nous continuons à voir une excellente gestion des performances et la qualité se maintient à des niveaux très élevés.

Viennent ensuite les marges industrielles. A gauche se trouve la marge totale de l'entreprise, qui inclut les marges des sociétés, en hausse de 2,5 points. A droite se situe la marge pour notre secteur d'activités. Notre marge rapportée est en hausse de 70 points de base au cours du trimestre, 120 points de base pour le semestre et en bas, vous pouvez voir les détails et les facteurs en jeu.

Infrastructure a fait un trimestre tout simplement remarquable. Ils ont augmenté leur taux de bénéfice d'exploitation de 16,1 à 17,1%. En hausse d'1 point entier. Et ce avec toute la croissance qu'ils ont connue. Les prix et la productivité ont plus que compensé l'inflation. Et je souhaite insister sur 2 points au sujet du bénéfice d'exploitation. Ils ont obtenu 1 point entier d'augmentation du bénéfice d'exploitation malgré le fait que, comme vous pouvez voir dans le tableau, les recettes des équipements ont augmenté plus de deux fois plus que les recettes des services. Et ceci représente un frein d'environ 60 points de base sur les marges sur la base de la répartition de ces deux rentabilités dans ces secteurs d'activités. Et de plus, ainsi que vous le savez, nous avons finalisé la transaction Vetco et Smith au cours du trimestre, ce qui représente un frein supplémentaire d'environ 50 points sur les marges. Nous avons 100 points de base de croissance malgré plus de 110 points de base de handicap de la répartition des acquisitions et de la forte croissance des équipements, ce qui est extrêmement positif pour le futur.

Pour le reste des activités, le secteur industriel et NBCU ont enregistré une croissance positive des marges, plus que compensant l'impact de la santé. Vous pouvez voir la pression ici. J'en parlerai plus en détails avec la page santé. Un autre trimestre solide pour la croissance des marges. Nous sommes conformes aux prévisions pour une croissance de 100 points de base pour l'ensemble de l'année et nous avons confiance dans les programmes menés dans l'entreprise.

La prochaine mise à jour concerne notre désengagement de WMC, la plateforme américaine de prêts à risque. Si vous regardez du côté droit, lors de la conférence sur les résultats du premier trimestre, nous vous avons dit que nous tenions à cette activité. Jeff et moi-même avons commencé un rythme opérationnel bihebdomadaire avec l'équipe commerciale. Nous voulions être sûrs avant de prendre une décision et l'équipe a accompli un travail formidable pour évaluer nos options et le risque et pour essayer de s'assurer que nous avons une vision claire des évolutions futures du marché.

Sur la base des changements observés, nous avons pris la décision de nous désengager tout d'abord de l'activité. Nous avons travaillé avec l'équipe pour assembler et vendre de façon proactive 3,7 milliards de dollars de prêts, soit 75% du portefeuille à ce moment-là. Je pense que le moment choisi était le bon, nous sommes certainement sortis avant une partie des troubles supplémentaires dans le subprime dans la deuxième partie du mois. Nous avons enregistré une perte de 182 millions de dollars au total dans WMC et ceci est inclus dans les résultats de GE Money en hausse de 8. L'entreprise a dans l'ensemble surmonté cela. Et nous avons continué à restructurer l'entreprise, afin de préparer la cession, les effectifs ont été réduits d'environ 70%. La cession est en cours et nous avons restructuré l'entreprise pour la préparer. Je pense que ceci constitue une bonne décision pour éliminer des problèmes et aussi réduire les risques futurs. Et nous sommes assez satisfaits de la situation actuelle de WMC.

Vient ensuite une mise à jour sur la restructuration et autres charges. Nous voulons continuer le reporting commencé au premier trimestre. Au cours du deuxième trimestre Jeff a mentionné que nous avons achevé la vente de la joint venture avec Hitachi, 40% de notre activité d'équipement nucléaire. Nous avons réalisé un bénéfice après impôts de 527 millions. Et ce bénéfice est inclus dans les autres bénéfices de l'entreprise.

Donc du côté gauche, vous pouvez voir les montants liés à la restructuration et les autres charges par secteur. Ces 422 millions par secteur figurent dans le groupe. Nous vous montrons ce qui se répartit dans chaque secteur. Et en bas, nous avons 161 millions dans GE Money pour la charge prise pour vendre les 3,7 milliards d'actifs évoqués à la page précédente.

Si vous faites le total de la restructuration et autres charges dans l'ensemble de l'entreprise et le montant dans les secteurs, le montant dans GE Money pour la cession WMC, nous avons 573 millions après impôt qui font plus que compenser le gain Hitachi. Et puis du côté droit figure une liste des montants par catégorie et je pensais mentionner deux exemples de réduction de présence, dans le secteur infrastructure, nous avons consolidé des ateliers de services et des entrepôts. Ceci représente environ 12 millions de dollars, un peu moins de deux cents employés. Le réaligement de l'entreprise, nous continuons à réduire les coûts à NBC, environ 30 millions de dollars au cours du trimestre. Certaines personnes sont parties.

Nos améliorations en matière de structure des coûts, nous restructurons notre activité d'imagerie diagnostique en fonction de la pression rencontrée, environ 46 millions de dollars, et plusieurs centaines d'employés. Et puis pour les cessions d'entreprise, la plus importante est ModSpace Europe, nous sommes heureux d'être parvenus à un accord pour la vendre et ceci a été une charge de 80 millions de dollars, avec plus de 100 employés. Donc au total, nous avons dépensé environ jusqu'à présent 800 millions après impôts pour la restructuration. Et nous avons un impact sur les effectifs pour environ 6300 personnes et nous obtenons en moyenne un rachat sur 3 ans. Un autre bon trimestre pour la restructuration et nous continuerons à vous en parler au cours des prochains trimestres.

Je passe ensuite aux résultats consolidés du deuxième trimestre. A gauche se trouve le résumé des activités opérationnelles, avec les revenus de 42,3 milliards en hausse de 12%, une bonne croissance des ventes industrielles et les revenus des services financiers. Des bénéfices de 5,4 milliards, en hausse de 12%, et le BPA s'élève à 0,52 dollars, en hausse de 13%. J'ai également ajouté le BPA rapporté pour les bénéfices nets, et ceci inclut l'impact des activités abandonnées. Nous avons mis les plastiques et les matériaux avancés dans les opérations abandonnées au cours du trimestre, dans le cadre de la vente des plastiques. Et je dirais que nous avons également inclus un calendrier dans les tableaux supplémentaires que nous avons mis sur le site Internet et ceci vous donnera l'impact total pour l'entreprise du traitement des activités abandonnées par trimestre en 2006 afin que vous puissiez faire la comparaison. Nous vous donnerons plus de détails à ce sujet au troisième trimestre. Mais vous avez assez d'informations pour mettre à jour vos modèles.

En trésorerie, 11,6 milliards, en cumul annuel jusqu'à ce jour, soit une baisse de 16%. Je vous montrerai l'impact des cessions dans l'assurance de l'année dernière qui ne se sont pas totalement reproduites cette année. Et puis les impôts, un taux consolidé de 17%, conforme à nos prévisions. Et 17% au cours du trimestre, 17% pour l'année.

Maintenant, du côté droit vous pouvez voir les résultats sectoriels que j'expliquerai dans quelques minutes. Infrastructure et Commercial Finance. Ils représentent un peu plus de 55% de notre bénéfice sectoriel. Ils obtiennent des résultats excellents, supérieurs à nos prévisions. GE Money, NBC Universal et le secteur industriel ont obtenu des résultats conformes aux prévisions. Et puis la santé qui représente environ 11% de notre bénéfice sectoriel ce trimestre a connu un trimestre plus difficile que prévu. De bonnes performances dans l'ensemble et dans quelques pages je vous parlerai des divers secteurs.

Abordons à présent la trésorerie. La trésorerie du deuxième trimestre, le cumul annuel continue à être conforme à nos prévisions. Du côté gauche les 11,6 milliards de CFOA. En baisse depuis l'année dernière conformément aux prévisions. Et je pense qu'en bas à gauche figurent les détails du premier semestre 2006, nous avons 3 milliards de plus de dividendes spéciaux du produit de la vente de l'assurance que nous avons reçus cette année alors que nous avons cédé la dernière partie de Genworth et la première partie de GE Insurance solutions. Et cette année nous avons eu la dernière partie de GE Insurance solutions, des actions Swiss Re que nous avons vendues. Si vous regardez le CFOA industriel de 6,9 milliards, il est en hausse de 11% en cumul annuel, aligné sur les bénéfices. Et nous prévoyons de continuer avec un taux à deux chiffres pour le CFOA industriel pendant toute l'année.

A droite figure notre encaisse, la trésorerie au début de l'année, ajoutez le flux de trésorerie à l'encaisse du début, moins les dividendes payés, nous avons racheté 1,8 milliards d'actions au cours du semestre. Nous avons investi dans les usines et les équipements. Nous avons terminé les acquisitions Smith et Vetco partiellement compensées par la trésorerie issue du nucléaire JV, un petit changement dans la dette et autres et terminé le trimestre avec une trésorerie de 2,1. Nous sommes donc plutôt satisfaits des performances de la trésorerie. Conforme aux prévisions et sur la bonne voie pour un CFOA de 24 milliards pour l'ensemble de l'année.

Et avant de passer à une description secteur par secteur, voici les prévisions pour le troisième trimestre. A gauche les prévisions par secteur, la poursuite d'une croissance solide pour Infrastructure, Commercial Finance et des résultats solides pour le secteur industriel, GE Money et NBC. Les prévisions actuelles pour la santé au troisième trimestre ne montrent pas de changement. Si vous regardez à droite, vous pouvez voir les prévisions pour les recettes totales de l'entreprise de 42 milliards, en hausse d'environ 10%, avec des bénéfices se situant entre 5,5 et 5,7 milliards. Le BPA se maintient entre 0,54 et 0,56 dollar. Donc une croissance solide, à deux chiffres, des bénéfices et croissance du bénéfice par action.

Et dans le cadre en bas à droite, je voulais souligner les gains des plastiques que nous estimons aujourd'hui à environ 1,5 milliards après impôts, ceci va être inclus dans les activités abandonnées. Au cours des prochaines semaines, nous allons évaluer les possibilités de restructuration afin de voir quels sont les programmes qui doivent ou non passer dans les activités abandonnées. Et nous vous donnerons une mise à jour à ce sujet lors de la réunion Infrastructure en septembre. Une autre façon d'exprimer ceci est que les prévisions ci-dessus ne bénéficient pas du gain des plastiques ou des coûts de la restructuration. Et nous continuerons à retenir ceci comme prévision pour l'année avec la restructuration compensant les recettes. Donc si vous regardez les prévisions pour le troisième trimestre, elles sont très bonnes. BPA de 0,54\$ à 0,56\$, en hausse de 15 à 19%.

Passons à une analyse sectorielle. Je commencerai par Infrastructure. John Rice et son équipe ont eu un excellent trimestre, des recettes de 13,9 milliards, en hausse de 23%, un bénéfice sectoriel de 2,6 milliards, en hausse de 23%. Vous pouvez voir que nous avons eu un bon levier d'exploitation.

Si vous regardez le cadre en bas à gauche, les recettes d'infrastructure, hors activités principales, ceci est donc les activités industrielles. Les recettes sont en hausse de 23% et le bénéfice sectoriel en hausse de 31%. Tout simplement un trimestre exceptionnel. Et les dynamiques commerciales sont indiquées à droite. Je pensais parler un peu plus en détail de l'aviation et de l'énergie.

Si vous regardez l'aviation, les recettes en hausse de 25%, le bénéfice sectoriel en hausse de 17%. Les commandes sont très solides. 4,8 milliards, elles enregistrent une hausse de 27%, les moteurs commerciaux de 1,8 milliards en baisse de 3% mais nous avons tout de même ajouté 700 millions de dollars au carnet de commandes. Les commandes de services à 2,1 milliards en hausse de 24%. Le carnet de commande d'équipements de 16,8 milliards, en hausse de 70%. Des recettes de 4,1 milliards, en hausse de 25%.

Les recettes de nos moteurs commerciaux étaient en hausse de 19%, nous avons livré 80 moteurs commerciaux de plus par rapport à l'année dernière. Les services commerciaux en hausse de 13, et militaires en hausse de 5. Smith a ajouté 385 millions de recettes pour 12 points de cette croissance. Donc vraiment un excellent début pour cette acquisition. Le bénéfice d'exploitation en hausse de 17%, en raison du volume que j'ai évoqué, plus une forte productivité partiellement compensée par une certaine inflation matérielle. Dans l'ensemble, un trimestre très fort dans l'aviation.

L'énergie a aussi connu un trimestre fantastique. Si vous regardez les recettes en hausse de 16%, le bénéfice sectoriel en hausse de 30%, des commandes excellentes. Dans l'ensemble, les commandes de 6,6 milliards étaient en hausse de 36% au cours du trimestre. Notre secteur thermique a enregistré des commandes de 2,3 milliards, en hausse de 300%. Nous avons reçu des commandes pour 64 turbines à gaz contre 47 l'année dernière. Nos commandes aériennes de 400 millions sont en hausse de 250%, 19 unités contre 7 l'année dernière. Les commandes nucléaires en hausse de plus de 100%. Ceci inclut une commande de 100 millions de dollars de Dominion pour des articles à longs délais de livraison pour une nouvelle centrale. Bonne nouvelle, l'éolien à 900 millions, une baisse de 22% mais continue à tout vendre. Le carnet de commandes dans l'éolien est de 4,8 milliards, en hausse de 30% par rapport à l'année dernière. Et dans l'ensemble, sur toutes ces commandes, l'index de prix des commandes dans la production énergétique était en hausse d'environ 6% en cumul annuel. Des recettes de 5.1 milliards, en hausse de 16%.

Bon trimestre pour les turbines à gaz, nous avons livré 41 turbines à gaz pendant le trimestre, contre 26 l'année dernière. L'éolien a livré 540 unités contre 427 l'année dernière et les services étaient en hausse de 7. Le bénéfice d'exploitation était en hausse de 30 dans l'énergie. Et ceci est réellement dû à la force de la production d'énergie et des services énergétiques. Pour le troisième trimestre, nous pensons que les bons résultats vont se poursuivre, une base solide pour tous ces secteurs, le levier d'exploitation se poursuit et nous pensons que le bénéfice sectoriel va augmenter de 20% au troisième trimestre pour Infrastructure.

Vient ensuite GE Money, Dave Nissen et son équipe ont enregistré une croissance des bénéfices de 8% au cours du trimestre, les recettes en hausse de 17, alignées sur les actifs. Nous avons enregistré une bonne croissance des actifs en hausse de 17, la croissance de base a été très forte en Europe, 2 milliards de croissance en Asie. Nous avons obtenu une large croissance du bénéfice net qui a compensé les activités WMC et le Japon. La croissance de base en Europe en hausse de 26%, les financements de ventes et les cartes de crédit en Amérique en hausse de 29%. La croissance de base en Asie +hors Japon était en hausse de 40%. Notre force vient de ces activités.

La qualité du portefeuille reste stable, ainsi que je l'ai indiqué. Au troisième trimestre, nous pensons que les sorties seront assez similaires au deuxième trimestre avec un bénéfice sectoriel en hausse de 5 à 10 chez GE Money.

A droite figure le secteur industriel. Ceci est le premier reporting sans les plastiques pour le secteur industriel. Et dans l'ensemble Lloyd Trotter et son équipe ont eu un bon trimestre. Je souhaite souligner que le secteur a été impacté par des cessions tels que GE Supply. Vous pouvez voir cela dans chiffres donnés ici. Les recettes de 6,2 milliards ont été rapportées en baisse de 4, mais hors cessions, elles étaient en hausse de 5 et c'est la

même chose avec le bénéfice sectoriel, rapporté en hausse de 1, mais hors cessions en hausse de 10. Bonnes performances des activités sous-jacentes.

Une bonne force des commandes dans l'ensemble dans le secteur en hausse de 10, C&I en hausse de 8, en raison de l'éclairage et de l'industriel, ainsi que je l'ai déjà indiqué. La croissance interne des recettes est de 5, C&I en hausse de 8, en raison également de l'éclairage et du secteur industriel. Et le secteur industriel a connu une bonne croissance globale. Si vous regardez les recettes, l'Europe en hausse de plus de 20%, l'Asie en hausse de plus de 15%, et les Etats-Unis avec une croissance à deux chiffres. Un trimestre très solide pour le secteur industriel. Et la croissance du bénéfice sectoriel est vraiment stimulée par C&I. Nous continuons à avoir des prix supérieurs à l'inflation. Nous avons enregistré de bons volumes. Et les services liés aux équipements ont eu un bon trimestre, mais ont été impactés par les cessions. Le bénéfice sectoriel interne aurait été en hausse de 15%.

Les perspectives du troisième trimestre pour le bénéfice sectoriel industriel seraient une hausse comprise entre 10 et 15. Les comparaisons sont un peu meilleures au troisième trimestre car GE Supply n'est apparu dans les résultats l'année dernière que pendant environ la moitié du trimestre. Une comparaison un peu meilleure, mais des résultats d'exploitation similaires pour les activités.

Vient maintenant NBCU, Jeff Zucker et son équipe, je suis heureux de souligner qu'ils ont obtenu leur troisième trimestre consécutif de croissance positive des bénéfices. Les recettes à 3,6 milliards étaient en baisse de 6%. Les recettes seraient stables après ajustement en fonction de l'impact des ventes de chaîne de l'année dernière. Il s'agit à mon avis d'une meilleure façon d'analyser cette activité.

Le bénéfice sectoriel de 904 millions était en hausse de 2%. Des améliorations réellement excellentes pour l'ensemble de cette activité. Si vous regardez les résultats des activités sous-jacentes, ils ont plus que compensé l'impact de l'absence de la vente de chaîne l'année dernière au deuxième trimestre. Le secteur prime time, les chaînes et le TVPD étaient en hausse de 43%, le réseau câblé de divertissement en hausse de 20%, les films en hausse de 100%, les parcs en hausse de 28%. Une bonne croissance générale. Et je pense que si vous regardez les quatre éléments ici que nous avons soulignés et le redressement de NBC, ils sont tous positifs.

Pour le réseau, nous sommes heureux des résultats. Nous avons fait mieux que prévu, environ 4 milliards de dollars, l'équipe a accompli un travail fantastique pour intégrer les capacités de l'entreprise à NBC et les vendre. Les CPM dans le réseau étaient en hausse de 5%, les CPM dans les activités du réseau câblé enregistrent une hausse à un chiffre élevée. Nous continuons à monétiser des émissions à succès. Nous obtenons de très bons résultats avec House, même si la série est diffusée sur FOX. Nous monétisons ceci dans le marché secondaire. Office se porte très bien sur le réseau et sur le marché secondaire et la situation est similaire pour Heroes. Nous continuons de réduire les coûts. Le réseau câblé de divertissement et d'info, je l'ai dit, connaît une hausse de 20%. USA est numéro 1. Avec une belle longueur d'avance sur le numéro deux. Bravo a eu de bons indices. Les indices de Sci-Fi ont été bons. NBC, MSNBC, tous de très bons indices. Donc d'excellentes performances dans le câble.

Les films et les parcs, les sorties du deuxième trimestre ont été bien meilleures que celles de l'année dernière, Knocked Up (En cloque, mode d'emploi) a à lui seul plus que compensé la contre-performance d'Evan Tout-puissant. Nous avons eu également un excellent trimestre pour les DVD. Nous avons vendu environ 5 millions de DVD de plus au deuxième trimestre 2007 par rapport à 2006. Et les parcs continuent conformément aux prévisions avec leurs licences et leur expansion mondiale. De bons résultats.

Le numérique poursuit sa croissance. La direction de NewSite et le partenariat avec Newscorp sont en place. Nous prévoyons un lancement au troisième trimestre. Nous avons six excellents partenaires pour les contenus. Et nous continuons à enregistrer de très bonnes performances sur NBC.com. Avec un lancement l'année dernière, 300 millions de flux vidéo depuis le lancement et l'activité a généré 20 millions de dollars au cours du trimestre. De bonnes performances. Les prévisions pour le troisième trimestre, les comparaisons pour les recettes sont similaires au deuxième trimestre sans la vente de la chaîne. Et le bénéfice sectoriel est un peu plus solide pour le réseau et le câble. Et nous avons 7 sorties de films qui entraînent un peu plus de publicité et de promotion. Le bénéfice sectoriel devrait augmenter entre 5 et 10 et les progrès se poursuivent pour le redressement. Nous sommes très satisfaits de ces progrès.

Le secteur suivant est la santé. Joe Hogan et son équipe ont enregistré des recettes en baisse de 1, le bénéfice sectoriel en baisse de 8, les commandes ont stagné. Le marché a été difficile. Nous vous avons parlé de ce marché et je vais essayer de vous en expliquer la dynamique. Les services ont augmenté de 3, partiellement compensés par les équipements en baisse de 2. Le DRA (Deficit Reduction Act) et OEC qui n'expédie pas dans cette ligne de produits ont eu un impact d'environ 5 points sur les commandes. Pour les recettes, nous avons enregistré de très bonnes performances. Les activités ont une bonne présence internationale et l'imagerie diagnostique internationale a connu une hausse des recettes de 18%. Les sciences de la vie continuent d'enregistrer de très bonnes performances dans le secteur de la séparation des protéines, avec une hausse de 17%, clinique en hausse de 6%, mais ceci a été compensé par la faiblesse du DRA et d'OEC. Les recettes globales de l'équipement ont connu une baisse de 4. Ceci en raison de l'imagerie diagnostique compensée par les secteurs de croissance que j'ai mentionnés auparavant.

Pour le bénéfice sectoriel, une baisse de 8% causée par l'impact du DRA et d'OEC, vous pouvez le voir, de 19 points au cours du trimestre. Et donc des résultats pour le deuxième trimestre évidemment inférieurs à nos prévisions du premier trimestre. L'impact du DRA a été plus important dans le secteur hospitalier, et non uniquement dans le secteur non hospitalier ainsi que nous l'avions prévu. Les hôpitaux ont aussi été touchés. L'impact résiduel sur d'autres produits et services a été supérieur à nos prévisions. Nous avons essayé d'exposer la dynamique du côté droit afin que vous puissiez voir nos prévisions pour le deuxième semestre.

Je vais expliquer brièvement le tableau à droite. Pour le premier semestre notre bénéfice d'exploitation a baissé de 3%. Il s'agit de la rangée supérieure. Et les éléments du bénéfice sectoriel sont indiqués en dessous, OEC a eu une baisse de 7%, l'échographie a connu une baisse de 11 points, et l'ensemble des activités, qui inclut l'international, les ultrasons, les TI médicales et les sciences de la vie, a connu une hausse de 15%. Donc si vous regardez l'ensemble des trois facteurs de bénéfice sectoriel, une baisse de 7, une baisse de 11 et une hausse de 15, cela vous donne la baisse de 3 du bénéfice d'exploitation.

Au troisième trimestre, nous pensons que le bénéfice d'exploitation ne pas pratiquement pas bouger. OEC est un frein moindre car l'impact de cette fermeture a commencé l'année dernière au troisième trimestre. Nous nous sentons donc un peu mieux à cet égard. Nous continuons à être freinés par l'échographie, par le DRA et de son impact. Et nous voyons toujours une bonne croissance générale dans le reste du secteur.

Au quatrième trimestre, la situation devrait un peu s'améliorer. En premier lieu, nous pensons que nous commencerons à livrer depuis OEC au quatrième trimestre. C'est une bonne nouvelle. Vous voyez OEC comme élément positif au quatrième trimestre. Nous aurons une meilleure position en matière de coûts contre une partie de l'impact du marché de l'échographie. Ceci constitue un frein moindre et nous continuerons à nous renforcer dans le reste de l'activité. Vous voyez donc un 5 positif et ceci donne pour l'année un chiffre compris entre 0 et 5. C'est inférieur à ce que nous voulions, mais ce sont nos prévisions à l'heure actuelle. Et je pense qu'il est plus important de penser au futur de la santé.

Si vous regardez 2008, ceci apparaît à droite. Même si nous stagnons dans le secteur de l'imagerie en raison de l'impact du DRA, nous aurons toujours une évolution positive importante avec les comparaisons OEC et nous attendons de nouvelles bonnes performances de l'ensemble des activités. Si tel est le profil, et nous pensons qu'il s'agit d'un minimum, nous aurons une solide croissance à deux chiffres du bénéfice d'exploitation pour 2008.

Nous faisons face à la pression du DRA. Nous pensons obtenir de meilleurs éléments de comparaisons et les mesures de réductions des coûts vont y contribuer au deuxième semestre. Nous pensons commencer à livrer au quatrième trimestre. Nous allons nous occuper de ceci et nous aimons toujours l'activité, mais c'est le profil financier actuel.

Viennent ensuite Mike Neil et l'équipe de Commercial Finance. Ils ont eu un trimestre fantastique. Des recettes de 6,4 milliards, en hausse de 15%, une excellente croissance du bénéfice sectoriel de 18%, une exceptionnelle croissance des actifs. Nous continuons à connaître des résultats excellents. Nous avons ajouté 53 milliards d'actifs au cours des 12 derniers mois. Et vous avez pu voir les bonnes performances dans les services financiers d'entreprise, les services financiers dans la santé, les solutions de capital et l'immobilier. Nous avons donc de très bons résultats. Les recettes sont en hausse de 15%, grâce à une forte croissance des actifs. Et si vous regardez la hausse de 18% du bénéfice sectoriel, une forte croissance à deux chiffres dans l'immobilier. Si vous regardez l'immobilier, nous avons eu un autre trimestre excellent, cette activité a enregistré de très bonnes performances.

Le bénéfice net de 476 millions a connu une hausse de 42%, grâce à une forte croissance des actifs, en hausse de 41% et à de bonnes performances des ventes. Au cours du trimestre, nous avons vendu environ 128 biens, pour environ 3 milliards d'actifs et nous avons ajouté 5,7 milliards d'actifs. Une hausse de l'investissement net de 2,7. Nous achetons et nous vendons. Nous essayons d'être aussi performants que possible. Et la qualité du portefeuille est excellente. Nous avons 0,1% d'actif improductif. Un trimestre exceptionnel dans l'immobilier.

Pour les solutions de capital, les revenus ont augmenté de 5% à 454. Ceci est dû à des éléments de comparaison plus difficiles, l'année dernière le deuxième trimestre enregistrait une hausse de 33%. En glissement annuel, l'activité a connu une hausse de 8% et est conforme aux prévisions pour une croissance à deux chiffres pour l'année. Et l'environnement global ici continue à être très solide pour Commercial Finance. Les prévisions pour le troisième trimestre en ce qui concerne le bénéfice sectoriel sont d'une hausse d'environ 15%. Voici une vue rapide sur ces activités ce trimestre, et je repasse la parole à Jeff.

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Merci beaucoup, Keith. Juste quelques mots pour résumer notre description des résultats cette année. 2007 est une année solide, à faible risque. Nous sommes actuellement très satisfaits de notre position. D'excellentes performances pour Infrastructure, un très solide redressement en cours

pour NBCU et les services financiers très solides. Ainsi que Keith l'a mentionné, nous aurons environ 2 milliards de bénéfices et ceci nous donne la possibilité de restructurer réellement l'entreprise efficacement pour une croissance du bénéfice sur le long terme.

Je pense que le second point à souligner est l'excellence opérationnelle. L'entreprise connaît actuellement une croissance qui représente 2 à 3 fois le PIB avec une expansion des marges de 100 points de base. Il s'agit d'une très forte progression. Et nous pensons que le meilleur de l'expansion des marges est à venir en raison de la forte croissance des équipements en infrastructure qui stimulent les revenus des services.

Et sur la répartition du capital, je pense que nous avons considérablement amélioré le portefeuille. Nous aimons le profil actuel de l'entreprise et nous pensons qu'elle peut livrer tous les engagements que nous avons avec les investisseurs. Et ceci nous donne donc une grande souplesse dans cette période de liquidités élevée pour être déterminés et à l'écoute des investisseurs. Ainsi que Keith l'a mentionné auparavant, nous allons revoir certaines cessions au 3ème trimestre de façon très opportuniste. La conclusion est que l'entreprise est conforme aux prévisions pour l'année de 2,18 à 2,23 dollars pour les activités opérationnelles. Ceci représente une hausse de 15 à 17%. Nous pensons que ceci a été un très bon trimestre pour l'entreprise. Sur ce, Dan, je vous cède à nouveau la parole pour que nous puissions passer à la séance de questions.

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

Merci Jeff. Bill, nous pouvons maintenant commencer la séance de questions.

QUESTIONS ET RÉPONSES

Opératrice

(INSTRUCTIONS DE L'OPÉRATRICE) Et la première question est posée par Jeff Sprague de Citigroup.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyste

Merci, et bonjour à tous.

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Bonjour, Jeff.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyste

Jeff et Keith, pourriez-vous donner un peu plus de détails sur les révisions actuelles du portefeuille et les cessions possibles. Je ne m'attends bien évidemment pas à ce que vous donniez des noms. Mais décrivez-nous un peu le processus. Que cherchez-vous à identifier, quels sont les seuils recherchés pour prendre ce type de décisions ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Jeff, je vous ramène au tableau que j'ai montré à EPG, qui décrit le processus. Si vous commencez en haut à droite, qui est vraiment la force de GE. Nous aimons toujours investir dans des activités avec une croissance rapide et une forte rentabilité. Et nous restons toujours vigilants à ce sujet pour notre progression future.

Mais je dirais que nous ne voyons pas d'urgence à ce sujet. Autrement dit, nos activités enregistrent de si bonnes performances que nous pouvons être favorables aux investisseurs et nous concentrer là-dessus. Puis je vous emmène en bas à droite, qui sont en quelque sorte les bons secteurs où nos résultats ont été moins satisfaisants. Des choses telles que la joint venture Hitachi-GE. Plusieurs de ces activités en cours pourraient donner des résultats positifs dans le futur. Je pense qu'en bas à gauche dans les plastiques, ceci est le type d'activités qui selon nous ne correspond plus à notre profil d'investissement. Et nous pensons qu'il y a beaucoup de liquidités sur le marché. C'est un excellent moment pour le faire.

Et probablement les choix les plus intéressants sont dans le cadre en haut à gauche, qui selon nous sont les activités qui ont fait augmenter les bénéfices rapidement conformément aux attentes des investisseurs, avec le rendement qu'ils attendent. Mais nous pensons que ceci doit être revu stratégiquement. Et je dirais que vous verrez des cessions au troisième trimestre, probablement dans les services financiers. Des actifs qui selon nous pourraient enregistrer de meilleures performances ailleurs. Mais je dirais Jeff, que tout ceci est dans le contexte du type de BPA attendu pour l'année prochaine et le type de rendements que vous attendez de nous. Comme vous le savez, nous analysons actuellement la stratégie de croissance et ceci est toujours le moment pour nous de réfléchir à la stratégie de l'entreprise et à nouveau, je pense que nous avons de nombreuses options stratégiques.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyste

Merci, juste un point à ce sujet. Comment allez-vous traiter les gains financièrement ? Ce que je veux dire, nous pourrions être un peu critiques pour le trimestre et dire que l'impact de WMC est plus un impact opérationnel, de la même façon que SES était un gain opérationnel lors de la cession. Si vous faites jouer des leviers dans les services financiers et effectuez des cessions, comment traitons-nous cela ? Comment devons-nous le voir dans le contexte du plan de restructuration actuel ?

Jeff Immelt - General Electric - Président directeur général

Jeff, je pense que le principe sous-jacent des gains qui compensent la restructuration est toujours la façon correcte de voir l'entreprise. Je pense que nous avons toujours eu de bonnes possibilités de changer les coûts de base de l'entreprise et d'améliorer la rentabilité future et ceci constitue l'objectif numéro 1. Je pense que si je reviens à la compagnie de base que nous avons aujourd'hui, si l'on considère nos engagements envers les investisseurs d'un niveau de recettes élevé à un chiffre, de bénéfices à deux chiffres et un rendement du capital total de 20%, nous ne devons rien changer pour l'obtenir. Avec une excellente visibilité pour le futur. Je dirais que tout ce que nous faisons sera extrêmement favorable aux investisseurs.

Keith Sherin - General Electric - Premier vice-président Finance et Directeur financier

Juste un point pour compléter la réponse, Jeff. Si vous regardez WMC, nous avons pris une décision proactive de vendre ces actifs avec une réduction pour nous désengager et réduire les risques pour l'entreprise. Ceci n'a pas été une décision consensuelle. Certaines personnes pensent qu'en gardant ces prêts, nous allons gagner plus d'argent. Je pense que ceci a été une restructuration. Je pense que nous avons réduit les risques pour l'entreprise. Ceci a représenté un choix plutôt qu'une obligation. Et je pense que ceci a constitué une décision très habile du point de vue du calendrier et favorable aux investisseurs. Nous pensons que ceci a constitué une décision proactive pour restructurer et favoriser la progression de l'entreprise.

Jeff Sprague - Citigroup - Analyste

Très bien. Merci beaucoup.

Opératrice

La question suivante est posée par Deane Dray de Goldman Sachs. La parole est à vous.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

Merci, et bonjour à tous.

Jeff Immelt - General Electric - Président directeur général

Bonjour Deane.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

La première question est juste un éclaircissement, Jeff, lorsque vous avez dit prévoir des cessions dans les services financiers au troisième trimestre. Ceci est à part de la cession potentielle de WMC, n'est-ce-pas ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Oui.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

D'accord. Alors pouvez-vous élaborer un peu ? S'agit-il d'un redimensionnement de l'immobilier ou d'autre chose ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Deane, j'aimerais ne pas en dire plus à ce sujet. Je dirais à nouveau que nous avons actuellement de bonnes possibilités de révision des actifs. Et nous allons effectuer la révision stratégique et vous en saurez plus lorsque nous prendrons nos décisions finales.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

Bien sûr. La question est donc, étant donné les métriques opérationnelles actuelles pour la croissance des commandes, les 32%, les équipements en hausse de 54%, cela pose la question des contraintes de capacité potentielles, des délais et du stockage des composants. Expliquez-nous donc la situation actuelle et les projections pour les deux prochains trimestres. Où pensez-vous que pourraient se situer les goulots d'étranglement ? Et ces capacités d'externalisation ? Comment allez-vous traiter cet afflux de grosses commandes ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Deane, pensez à la bulle de l'énergie à la fin des années 90. Ce que GE a fait mieux que tous les autres dans le secteur est que nous avons géré la chaîne d'approvisionnement et la disponibilité. Je pense qu'il s'agit de l'un des compétences clés de l'entreprise. Je pense donc, qu'il s'agisse des turbines à gaz, des turboréacteurs ou de l'éolien, nous avons déjà agi et assuré l'approvisionnement. Et nous sommes vraiment, je pense, dans une excellente position pour non seulement pendre les commandes mais aussi progresser de façon à optimiser les marges. J'ai confiance dans notre capacité à répondre à cette demande au fil du temps.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

Allez-vous mettre en place des capacités supplémentaires ou pensez-vous que vous allez externaliser en partie ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Nous préférons toujours externaliser. Je pense que si vous regardez ce qui est disponible aujourd'hui, des sites tels que Greenville, Greenville est désormais un site multi-activités. Il fait des turbines à gaz, des engrenages éoliens, des feuilles de métal pour l'industrie des moteurs d'avion. Il s'agit de quelque chose de très attirant. Puis nous avons fait un placement en actions dans un fabricant d'engrenages en Chine. C'est le genre de choses que GE peut faire qui non seulement aide notre chaîne d'approvisionnement mais nous donne de plus la possibilité de faire plus de bénéfices. Voici les domaines dans lesquels nous sommes particulièrement bons dans un contexte général.

Deane Dray - Goldman Sachs - Analyste

Très bien. Merci.

Opératrice

Merci beaucoup, monsieur. Mesdames et messieurs, la question suivante est posée par Robert McCarthy de Banc of America Securities. Vous avez la parole.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyste

Bonjour à tous. Pouvez-vous nous parler un peu d'Abbott Labs, dans la mesure du possible ? Comment votre conscience accrue d'être favorable aux investisseurs a-t-elle eu un impact sur la façon dont vous avez considéré cette transaction ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Rob, je dirais que cela n'a eu aucun impact. Autrement dit, ceci a été une acquisition que nous voulions finaliser lorsque nous l'avons annoncée. Nous n'avons tout simplement pas pu le faire. Je pense, en regardant la situation actuelle et l'augmentation du capital et que si nous au sein de l'équipe de direction et regardons les cartes que nous avons en mains et les possibilités stratégiques, c'est logique. S'il n'y a pas de bonnes acquisitions à faire, nous rendons le capital aux investisseurs. Nous aimons rendre le capital aux investisseurs, nous aimons faire des acquisitions stratégiques dans l'entreprise. Et c'est ainsi que nous avons pris la décision.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyste

Et, lorsque vous regardez le domaine de diagnostic, il y a évidemment une grande activité à l'heure actuelle avec Ventana et Roche. Mais si vous parlez de croissance grâce à des acquisitions, vous parlez de multiplicateurs très élevés. Comment pensez-vous accroître ou étendre votre exposition ? Pensez-vous à des joints ventures ? Pensez-vous à d'autres façons innovantes d'étendre votre présence dans ce domaine ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Rob, je dirais que pendant les années normales, les recettes dans le secteur de la santé enregistrent une croissance à un chiffre élevé et le bénéfice d'exploitation dans les deux chiffres moyens. Si nous ne faisons rien, nous serions bien préparés pour croître. Et puis au fil du temps, stratégiquement, nous chercherons toujours des façons de continuer à faire croître la plateforme. Je dirais que je suis patient. Nous sommes présents dans le secteur depuis 80 ans, nous allons rester présents encore longtemps. Nous avons la possibilité de faire des choix intelligents et positifs pour l'avenir de l'entreprise.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyste

Je passe aux prix des matériaux et aux coûts. Pourriez-vous parler un peu plus de votre analyse de l'ensemble du portefeuille en termes de pression supplémentaire ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Nous avons vu un peu d'inflation matérielle au cours du trimestre, environ 0,6%, environ 140 millions de dollars. Elle est aujourd'hui vraiment dans les métaux précieux. Voici l'endroit où elle se fait sentir et la demande est stimulée par l'aérospatiale et l'énergie. Et ceci est gérable. Nos prix et notre productivité ont plus que compensé cette inflation et nous allons continuer avec ces programmes afin de nous assurer que nous pouvons continuer ainsi dans le futur.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyste

Enfin, Jeff, je sais que vous adorez parler de l'éclairage. Vous avez eu d'excellentes commandes au cours du trimestre, en hausse de 17%, 29% au détail. Pourriez-vous parler un peu de l'opportunité de rattrapage énergétique ici ? Que se passe-t-il ? Qu'est-ce qui stimule la croissance ici ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

La première chose que j'allais dire, Rob, j'ai regardé le benzène il y a six semaines pour revenir à votre question sur les matériaux. Je peux vous dire que c'est un soulagement. Je dirais que je pense que le secteur du rattrapage énergétique et celui de l'environnement sont d'excellents secteurs. J'en suis convaincu. Et je crois en l'éclairage, et, alors que les normes continuent de s'améliorer, cela donne la possibilité aux nouvelles technologies, qu'il s'agisse des lampes fluorescentes compactes, ou incandescentes, aux différentes technologies d'avoir un bon profil. Mais encore une fois, je pense que ce que l'on observe aujourd'hui jusqu'à un certain point est non seulement une croissance des marchés émergents, mais, avec la croissance des coûts énergétiques, l'intérêt de nos clients et consommateurs est d'acheter des produits énergétiques plus efficaces, qu'il s'agisse des éoliennes ou des ampoules, ceci stimule une croissance substantielle autour de GE. Et je dirais que ceci va continuer à l'avenir.

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

Les ventes de fluorescents compacts ont plus que doublé, nous voyons donc clairement l'impact de l'efficacité énergétique dans le pays et aussi en Europe.

Robert McCarthy - Banc of America Securities - Analyste

Merci de vos réponses, messieurs.

Opératrice

Merci beaucoup, monsieur. Mesdames et messieurs, la question suivante est posée par Bob Cornell de Lehman Brothers. Vous avez la parole.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyste

Bonjour tout le monde.

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Bonjour, Bob.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyste

En ce qui concerne WMC. Vous avez annoncé votre décision de vendre l'entreprise. Ceci va-t-il se produire au troisième trimestre ? Ou s'agit-il d'une évaluation qui se produit au fil du temps ? Et dans les prévisions du troisième trimestre pour GE Money, comment figure WMC ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Si vous regardez le processus actuellement, nous avons déjà annoncé que nous vendions et nous travaillons à obtenir un acheteur. Il ne s'agit donc pas d'une évaluation, il s'agit d'un processus de vente actif. Dans nos prévisions pour le troisième trimestre pour la gamme GE Money, nous avons inclus ce que nous pensons être les impacts de toute vente et les activités opérationnelles de WMC alors que nous vendons l'entreprise.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyste

Ceci apparaîtrait dans le résultat d'exploitation ? Ceci ne se reflèterait pas dans les activités abandonnées comme compensation du gain des plastiques ?

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

A l'heure actuelle, si vous regardez la plateforme, Bob, et les actifs des prêts qui nous restent, nous pensons que la plateforme a beaucoup de valeur pour quelqu'un. Il y a beaucoup de gens qui gagnent de l'argent dans ce domaine. Et nos prévisions sont que toute vente basée sur notre situation actuelle n'aura pas d'effet important sur les résultats prévus pour GE Money.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyste

Et bien, ceci appelle une autre question. GE est normalement le genre d'entreprise qui tirerait partie de ce type de faiblesse. La même chose avec le secteur des prêts personnels au Japon. Lorsque les résultats sont aussi mauvais, il est possible de dire que, surtout avec le secteur industriel apportant 60% des bénéfices, vous serez l'une des entreprises avec une croissance opérationnelle à deux chiffres. Quel est le problème dans ce contexte ?

Keith Sherin - General Electric - Premier vice-président Finance et Directeur financier

Je pense que nous sommes opportunistes, et résistants. Je pense que dans ce cas, nous avons décidé que nous n'allions pas faire ça. Nous avons d'autres possibilités de le faire et nous le faisons dans d'autres domaines où nous pensons pouvoir tirer parti du marché actuel. Nous avons analysé ceci et décidé que sur la base de la dynamique actuelle, ceci n'est pas un secteur aux Etats-Unis où les investisseurs souhaitent nous voir poursuivre notre participation. Jeff, si vous avez d'autres éléments de réponse.

Jeff Immelt - General Electric - Président directeur général

Je pense que c'est une excellente question, Bob. Au fil des décennies, nous avons été performants dans les situations difficiles. Je pense que lorsque Keith et moi avons examiné toutes les différentes possibilités dans l'ensemble de l'entreprise, nous avons tout simplement trop de meilleurs choix. Et je pense que nous voulions éliminer ceci des éléments auxquels les investisseurs doivent penser à propos de GE.

Bob Cornell - Lehman Brothers - Analyste

D'accord. Compris, merci.

Jeff Immelt - General Electric - Président directeur général

Bien.

Opératrice

Merci beaucoup, monsieur. Mesdames et messieurs, la question suivante est posée par Scott Davis de Morgan Stanley. La parole est à vous.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyste

Bien, merci et bonjour à tous.

Jeff Immelt - General Electric - Président directeur général

Bonjour Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyste

Je sais que c'est une question difficile, mais devons-nous voir dans l'augmentation du rachat une indication qu'il n'y aura pas d'acquisitions importantes pour le reste de l'année 2007 ? Je pense à plus de 2 milliards de dollars.

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Je pense que c'est plus que probable, Scott.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyste

D'accord, merci. Et passant aux opérations, j'ai déjà posé cette question le trimestre dernier, je suis toujours un peu surpris de voir que les cartes de crédit de clientèle se maintiennent aussi bien, y a-t-il des inquiétudes ou des indications d'une baisse de la qualité du crédit ?

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

La consommation américaine se maintient vraiment. Si vous regardez seulement les arriérés de 30 jours aux Etats-Unis, je vais vous les donner, Scott. Au deuxième trimestre, pour ce portefeuille, le taux est de 4,72%. Au premier trimestre, il était de 4,88%. Donc une baisse de 16 points de base par rapport au premier trimestre. L'année dernière, au deuxième trimestre, il était de 4,53%. Donc une légère hausse par rapport au deuxième trimestre de l'année dernière. Donc les choses se maintiennent. Je dirais que nous avons ajouté des agents de recouvrement. Les gens paient le solde minimum. Nous avons un impact du nivellement, de la normalisation des nouvelles législations sur la faillite qui se sont produites à la fin de l'année dernière. Nous surveillons les choses. Nous sommes très vigilants. Et jusqu'à présent les arriérés n'ont pas montré quoi que ce soit qui soit avec certitude lié à un impact des subprime.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyste

Bien, merci. Et une dernière question, je ne sais pas grand chose sur les activités de Smiths et il a quelque peu dilué ses marges ce trimestre. Je sais qu'il y a des questions comptables lors d'une acquisition qui ont toujours un impact sur les transactions la première année. Mais avec quelle rapidité pouvez-vous faire remonter ces marges pour Smiths, peut-être un peu plus près de votre moyenne sectorielle ?

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

Et bien, ceci va constituer tout l'effort de synergie. Smiths a obtenu une marge d'environ 10,5% au cours du trimestre. Et l'ensemble de la marge aviation est d'environ 22%. Il s'agit donc d'une excellente opportunité pour nous. Nous aurons plusieurs centaines de millions de dollars qui seront dans le rendement annualisé d'ici la fin de 2008, des synergies des recettes et des synergies des coûts. Les équipes travaillent énormément et les résultats sont bons. Il s'agit d'une excellente opportunité pour nous, qui fait partie du plan. Et les équipes font vraiment un bon travail pour obtenir les résultats.

Scott Davis - Morgan Stanley - Analyste

D'accord, merci messieurs. J'applaudis l'augmentation de votre rachat. Donc continuez. Merci.

Opératrice

Merci beaucoup, monsieur. Mesdames et messieurs, la question suivante est posée par David Bleustein d'UBS. La parole est à vous.

David Bleustein - UBS - Analyste

Bonjour, juste deux petites questions. Qu'avez-vous payé à l'origine pour WMC ? Et l'avez-vous désormais réduit à ce que vous pensez être sa valeur nette de réalisation ?

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

Nous n'avons jamais révélé les conditions de cette transaction. Et elle apparaît aujourd'hui à sa valeur nette de réalisation.

David Bleustein - UBS - Analyste

D'accord. Combien de turbines à vapeur ont été livrées au cours du trimestre ?

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

JoAnna va devoir vous chercher cette information.

David Bleustein - UBS - Analyste

D'accord. Parmi les 64 turbines à gaz, combien ont été commandées par des clients américains ?

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

Nous allons regarder. Je sais qu'il n'y a pas eu de livraison au cours du trimestre.

David Bleustein - UBS - Analyste

D'accord. Et puis, je pense--.

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

Je pense que cela a été 0 sur le—les commandes du trimestre ont été globales.

David Bleustein - UBS - Analyste

Oui.

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

Aucune livraison. Je pense qu'aucune commande, David, également sur les turbines à gaz.

David Bleustein - UBS - Analyste

La question devient donc, avez-vous vu un changement dans l'attitude des clients américains envers les turbines à gaz ? Sont-ils toujours entièrement concentrés sur la vapeur ? Et pouvez-vous parler de votre souhait de changer votre positionnement dans les turbines à vapeur ?

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

Nous voyons évidemment globalement une très forte demande pour les turbines à gaz. Et si vous regardez la dynamique, et vous le savez bien pour le marché énergétique américain, lorsque vous regardez la capacité de remplacement et la nouvelle croissance qui va avoir lieu dans les marchés énergétiques aux Etats-Unis, si vous dites avoir besoin de nouvelles capacités, le nucléaire va mettre 10 ans avant de voir le démarrage d'une nouvelle centrale. Il y a beaucoup de problèmes environnementaux avec le charbon. Et vous allez revenir aux turbines à gaz. Nous avons de nombreuses discussions avec nos clients à ce sujet. Je pense que la capacité va clairement augmenter au cours des prochaines années. Et donc pour nous, alors que nous avons cette grande demande au niveau mondial, je dirais que nous allons connaître une nouvelle hausse élevée de la demande. C'est inévitable en fonction de la dynamique offre/demande et des caractéristiques environnementales de l'ajout de capacité énergétique.

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Dave, je dirais que si vous parlez aux dirigeants des installations américaines, je pense que le gaz et l'éolien sont les technologies préférées. Le marché aéro commence à décoller, ce qui présage en général de futures livraisons de turbines à gaz. Et je pense que le fait que FP&L n'ait pas obtenu l'autorisation pour leur centrale à charbon est un signal fort dans l'industrie. Je pense que le gaz et l'éolien vont être les technologies prédominantes aux Etats-Unis et je pense que l'intérêt augmente.

David Bleustein - UBS - Analyste

Fantastique. Merci beaucoup.

Opératrice

Merci beaucoup, monsieur. Mesdames et messieurs, la question suivante est posée par Chris Kotowicz d'A.G. Edwards. Vous avez la parole.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

Bonjour à tous.

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Bonjour Chris.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

J'avais une question sur le capital global de GE. La valeur d'apport a plutôt stagné sur la base de recettes plus élevées et il semble que la marge sur coûts variables a baissé de 500 points de base en glissement annuel. Pouvez-vous ajouter quelques détails sur ces éléments ? Les taux d'intérêts viennent clairement à l'esprit. Pouvez-vous parler un peu plus de ça ?

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

Je pense à quelques points sur le capital total. Il faut sans doute ajuster en fonction de GE Access, qui était une entreprise de distribution dans le secteur de Commercial Finance et que nous avons vendue l'année dernière qu quatrième trimestre, qui avait des recettes assez importantes et pas de marge. Je pense que si vous ajustez en fonction de ça, qui est ce que j'ai fait à la page des marges des services financiers, vous pouvez voir que cet ensemble de chiffres élimine cet impact. Même en éliminant ceci, si vous regardez nos résultats en matière de marges que je vous ai montrés, de 6,72 sur la valeur d'apport ajustée en fonction des risques. Ceci a subi un certain impact de WMC. Je dirais donc que nous voyons la poursuite de la compression des marges liée aux liquidités, dont une partie dans le domaine de Commercial Finance, une certaine hausse des taux d'intérêt, qui nous ont impactés légèrement sur les marges nettes et certainement dans le domaine des particuliers. Et nous l'avons vu se stabiliser au deuxième trimestre. Et nous pensons aujourd'hui que nous sommes à des taux de marge sur lesquels il est possible d'obtenir un bon rendement et ils se sont stabilisés, ce qui est une bonne nouvelle pour l'avenir.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

Devons-nous donc envisager un taux de marge sur coûts variables de 67, 68% comme un modèle pour l'avenir ?

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

Je pense que les taux actuels pourraient continuer à subir une légère pression avec le renouvellement d'actifs plus anciens et l'ajout des actifs actuels. Nous ne sommes donc pas parvenus à la stabilité pour l'ensemble du portefeuille. Nous sommes dans une situation stable pour les ajouts. Je ne sais donc pas exactement quelle sorte de pourcentage cela pourrait donner, Chris. Et nous pouvons travailler avec vous sur cela.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

D'accord. Et ensuite les provisions pour pertes en hausse d'une année sur l'autre. Quelle est la part de WMC dans cela ? Où cela est-il déjà passé en charges et constitue un problème totalement différent ?

Keith Sherin - General Electric – Premier vice-président Finance et Directeur financier

WMC ne figure pas ici. Ceci est dû aux volumes et au nivellement des faillites américaines. Nous sommes passés d'une modification du code de la faillite, qui a accéléré les faillites, si vous vous souvenez l'année dernière et nous avons maintenant une normalisation des pertes liées à ces faillites pour 2007 au deuxième trimestre et ceci sont les deux facteurs principaux.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

D'accord. Et puis Jeff, ai-je bien compris quand vous dites en gros que le boom des turbines à gaz aux Etats-Unis reste entièrement à venir ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

C'est mon opinion. Je pense que le secteur suscite beaucoup d'intérêt actuellement. Je pense que nous arrivons au moment où les investissements incrémentaux vont être judicieux aux Etats-Unis au cours des prochaines années.

Chris Kotowicz - A.G. Edwards - Analyste

Très bien. Merci, messieurs.

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

Nous aimerions répondre à une dernière question.

Opératrice

Certainement, monsieur. La question suivante est posée par Nicole Parent de Credit Suisse. Vous avez la parole, madame.

Nicole Parent - Crédit Suisse - Analyste

Bonjour, merci de me donner la parole. Juste une question sur le portefeuille. Devrions-nous, je pense que par le passé nous avons l'habitude de penser à GE Capital avec un pourcentage de bénéfice net de 40%, le secteur industriel de 60%. Nous sommes passés à 50/50 et lorsque nous pensons au portefeuille, ce processus de pensée revient-il ? Et dans l'affirmative, pourriez-vous nous indiquer dans quel domaine vous aimeriez voir le capital comme pourcentage du bénéfice net total ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Nicole, je ne dirais pas que nous avons un pourcentage défini, autre que demeurer autour du 50/50 à court terme. Je pense juste que ce que nous essayons d'être dans le portefeuille est d'observer, particulièrement dans les domaines dans lesquels notre position est bonne, mais peut-être pas aussi prisée par les investisseurs, où quelqu'un pourrait être capable d'entrer et de créer de la valeur. Nous voulons juste être réfléchis et déterminés à ce sujet. Nous n'avons pas de pourcentage spécifique à l'esprit.

Nicole Parent - Crédit Suisse - Analyste

D'accord, merci. Une toute dernière question générale. Vous avez de nouveaux dirigeants, pourriez-vous nous donner vos prévisions, Jeff, sur la profondeur et la portée de l'organisation ? En fonction de toutes les acquisitions réalisées ? Et où vous pensez être en termes de capacité organisationnelle ?

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Nicole, je dirais que nous sommes en train de finir la Session C et nous la présenterons au Conseil d'administration dans une semaine ou deux. Si vous regardez l'ensemble de l'entreprise, ce sont peut-être les 50 P&L dans l'entreprise. Nous avons 250 employés prêts à occuper des fonctions de direction lorsque l'occasion se présentera. Nous avons une équipe de direction très performante. Et je pense que nous allons continuer à investir, environ 1 milliard de dollars en formation. Et nous y sommes très attachés. J'aime le profil actuel de l'entreprise du point de vue humain. Et je dirais que depuis 2002, nous avons nommé probablement 110 ou 115 dirigeants et nous avons une équipe qui reflète la mission et le message de ce que nous voulons effectuer dans l'entreprise.

Nicole Parent - Crédit Suisse - Analyste

Très bien. Merci.

Jeff Immelt - General Electric – Président directeur général

Merci.

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

Merci à tous pour votre temps. Les documents de la conférence d'aujourd'hui seront disponibles sur notre site web. Et Joanna et moi-même serons disponibles toute la journée. Merci beaucoup à tous.

Opératrice

Merci beaucoup, monsieur. Mesdames et messieurs, merci pour votre participation à la conférence téléphonique d'aujourd'hui. Ceci est la fin de notre présentation. 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.